



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



Belarus



Bulgaria



Hungary



Moldova



Poland



Romania



Lithuania



Slovakia



Ukraine



Czech Republic

11` 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 6 (11) 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 проєктами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 5 від 28 листопада 2017 р.)

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

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 379.83

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСТРЕМАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

MODERN STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF EXTREME TOURISM IN UKRAINE AND THE WORLD

Глебова А.О.

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

Зозуля А.В.

студент спеціальності «Туризм»,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Солодовник М.О.

студентка спеціальності «Туризм»,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

У статті досліджується сутність поняття «екстремальний туризм». Авторами було встановлено, що на сучасному етапі екстремальний туризм розвивається активно у різних країнах світу. Було здійснено систематизацію всіх видів екстремального туризму, що дало змогу їх класифікувати за місцем проведення. Це дало змогу виокремити 5 основних видів екстремального туризму: водний, повітряний, гірський, наземний, екзотичний. Встановлено, що об'єкти для розвитку екстремального туризму можуть створюватися як штучно, так і на основі наявних ресурсів. В Україні це відносно новий вид туризму, який має можливості і туристичні об'єкти для подальшого розвитку у довгостроковій перспективі.

Ключові слова: екстремальний туризм, класифікація екстремального туризму, водний туризм, екзотичний туризм, гірський туризм, наземний туризм, повітряний туризм, соціально-психологічні аспекти.

В статье исследуется сущность понятия «экстремальный туризм». Авторами было установлено, что на современном этапе экстремальный туризм развивается активно в разных странах мира. Была осуществлена систематизация всех видов экстремального туризма, что позволило их классифицировать по признаку места проведения. Это позволило выделить 5 основных видов экстремального туризма: водный, воздушный, горный, наземный, экзотический. Установлено, что объекты для развития экстремального туризма могут создаваться как искусственно, так и на основе имеющихся ресурсов. В Украине это относительно новый вид туризма, который имеет возможности и туристические объекты для дальнейшего развития в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: экстремальный туризм, классификация экстремального туризма, водный туризм, экзотический туризм, горный туризм, наземный туризм, воздушный туризм.

In the article the essence of «extreme» tourism is investigated. The authors found that at the present stage, extreme tourism is developing actively in different countries of the world. Systematization of all kinds of extreme tourism was carried out, which allowed them to be classified as a place. This allowed to identify 5 main types of extreme tourism: water, air, mountain, land, exotic. It is established that objects for the development of extreme tourism can be created both artificially and on the basis of available resources. In Ukraine, this is a relatively new type of tourism, which has the potential and tourism facilities for further development in the long term.

Keywords: extreme tourism, classification of extreme tourism, water tourism, exotic tourism, mountain tourism, ground tourism, air tourism.

Постановка проблеми. На міжнародному ринку туристичних послуг чітко простежується тенденція щодо стрімкого розвитку популярності активних видів відпочинку, зокрема екстремального.

Екстремальний туризм є одним із найперспективніших видів туризму серед усіх інших, тому що цей вид туризму приваблює до себе все більше туристів, що надають перевагу активному відпочинку, який передбачає подолання труднощів та небезпек під час туристичного маршруту.

На сучасному туристичному ринку екстремальний туризм користується неабияким попитом, оскільки для свого розвитку він не потребує значних фінансових вливань та дає змогу з року в рік збільшувати пакети турів, що пропонують туристичні фірми своїм клієнтам. Найбільшою популярністю користуються окремі види екстремального туризму, які відомі серед вузького кола екстремалів – «dark tourism», «атомний туризм», «джайлоо-туризм» тощо. Слід зазначити, що останнім часом виникають туристичні фірми, котрі спеціалізуються винятково на екстремальних видах відпочинку.

Питання щодо динамічного розвитку екстремального туризму у своїх працях порушували такі відомі вчені, як А. Романов, Ю. Дмитрієвський, Я. Ярін, О. Бабкін, В. Гуляєв. У своїх працях науковці проаналізували розвиток екстремального туризму окремо по країнах, що є важливим фактором для подальшого впровадження іноземного запозиченого досвіду на теренах України. Проте екстремальний туризм є динамічним процесом, що розвивається і постійно трансформується залежно від потреб і смаків туристів. Він дає змогу не тільки отримувати задоволення, але і для окремих туристичних дестинацій залучати додаткові фінансові ресурси для розвитку особливо депресивних районів.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку екстремального туризму у світі

та характеристика основних видів, які активно розвиваються в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку туристичної галузі та конкуренції, яку ми можемо спостерігати на ринку, туристичним фірмам недоцільно обмежуватися лише класичними турами на кшталт пляжного відпочинку до Туреччини чи Єгипту. Адже попит клієнтів туристичної фірми не є сталим і може змінюватися залежно від різних обставин. Тому фірмам потрібно враховувати нові запити споживачів та обов'язково враховувати їх побажання і відстежувати сучасні тенденції розвитку напрямів туристичної справи. Одним із таких видів туризму є екстремальний туризм, котрий набирає популярність у всьому світі та приваблює все нових і нових туристів. Слід зазначити, що сьогодні немає чіткого тлумачення поняття «екстремальний туризм». Тому ми проаналізували вже наявні визначення цього поняття, які були досліджені науковцями (табл. 1).

Таким чином, аналіз дефініцій дає змогу дійти висновку, що «екстремальний туризм» – це вид пригодницького туризму, що характеризується відвідуванням природних або штучно створених людиною об'єктів, пов'язаний із певним ступенем ризику для туриста, під час якого відбувається мобілізація фізичних та психологічних резервів людини, в результаті якого вона отримує позитивний адреналін, емоції і незабутні враження.

Екстремальні види відпочинку останнім часом завойовують усе більше сердець серед простих туристів, оскільки він має на меті задоволення потреб мандрівників у отриманні гострих відчуттів, вражень, досягнення результатів тощо. На нашу думку, основними чинниками, що сприяють стрімкому розвитку екстремального туризму, є соціально-психологічні потреби туристів. Зокрема, І.В. Свида вважає, що привабливими регіонами в цьому плані є Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська області та АР Крим. У Закарпатській області досить

Таблиця 1

Аналіз поняття «екстремальний туризм»

Автор	Дефініція поняття
В. Притков, А. Жердъов	Екстремальний туризм – це вид туризму, який об'єднує подорожі, що пов'язані з активними способами пересування і відпочинку на природі та найвищим ризиком для життя [1]
В. Абрамов	Екстремальний туризм – це різновид спортивного туризму, здійснення якого потребує спеціальних навичок, знань, техніки й екіпірування, пов'язаний з у край граничними фізично-психічними можливостями людського організму в умовах чітко встановленого ризику, рівень допустимості якого визначається мінімальною ймовірністю заподіяння школи життю або здоров'ю туриста, в результаті чого людина отримує позитивний адреналін і незабутні враження [2]
С. Фокін	Екстремальний туризм – види подорожей, що значно перевищують нормативні вимоги класифікатора спортивних подорожей, а також форми діяльності з підвищеним ризиком, які здійснюються під час спортивних походів або спеціалізованих змагань [3]
М. Кляп	Екстремальний туризм – різновид туризму, який пов'язаний із певним ступенем ризику [4]
В. Казаков	Екстремальний туризм – це різновид туризму, який передбачає відвідування різноманітних природних або техногенних об'єктів, що несуть певний ризик для здоров'я людини [5]

багато місць, де щорічно проводять організований екстремальний відпочинок та екстремальні змагання. До таких місць належать м. Мукачеве, місцевість санаторію «Карпати» та санаторію «Синяк», м. Ужгород, місцевість Невицького замку, також околиці річки Боржави, гори Стой та гори Говерли [10]. Однак, ми вважаємо, що в Україні в інших регіонах також існують можливості щодо розвитку екстремального туризму. Тому насамперед доцільно дослідити види екстремального туризму, які активно розвиваються, і в Україні їм приділяється незначна увага. Оскільки єдиної думки щодо класифікації видів екстремального туризму не існує, ми пропонуємо систематизувати всі види за місцем проведення. Це дало змогу виокремити 5 основних видів екстремального туризму: водний, повітряний, гірський, наземний, екзотичний (табл. 2).

Отже, наведена вище класифікація демонструє, що екстремальний туризм розвивається з кожним роком все більше і більше серед різних верств населення з різним рівнем доходу. Виникають нові напрями екстремального туризму – чорний туризм, джайлоо-туризм, космічний туризм, атомний туризм, кайтсерфінг, що привертає увагу нових мандрівників, особливо молодого покоління, які прагнуть активного та ризикового відпочинку. Доцільно їх охарактеризувати.

Космічний туризм – це надання права одній особі або групі осіб здійснити космічну подорож. Суть цього виду туризму полягає в тому, що туристи здійснюють політ на навколосезну орбіту або в космос. Сьогодні лише декілька компаній надають послуги з космічного туризму, а саме Blue Origin, XCOR Aerospace, Virgin Galactic. Слід зазначити, що головним мотивом під час вибору космічного туризму є соціально-психологічні фактори – бажання пізнати незвідане, покращити власний імідж серед оточення, розважитись і отримати нові відчуття тощо [7].

Джайлоо-туризм – це різновид туризму, який передбачає життя туриста у первісному племені з усіма привабливостями кочового побуту [4]. Цей вид туризму характеризується одним із найвищих ступенів небезпеки серед усіх видів екстремального туризму, оскільки сьогодні лівова частина туроператорів світу прагне формувати тури до все менш освоєних територій світу, що створює додатковий ризик для туристів з усіх куточків планети [8]. Найкраще джайлоо-туризм розвивається у Киргизстані, Таїланді, країнах Африки тощо.

Одним із нетрадиційних видів туризму є чорний туризм. Чорний туризм – це вид пізнавального туризму, що пов'язаний з відвідуванням місць та об'єктів, котрі пов'язані зі смертю. Цей вид туризму складається з таких складників, як:

- туризм по цвинтарю – це різновид чорного туризму, котрий характеризується відвідуванням могил відомих людей;

- туризм катастроф – це різновид чорного туризму, що характеризується подорожжю до

місць стихійних лих – землетрусів, ураганів, штормів, хімічних катастроф, транспортних катастроф і покинутих міст;

- містичний туризм – це різновид чорного туризму, де люди мають можливість доторкнутися до потойбічного світу;

- туризм «смерті» – це різновид чорного туризму, що передбачає відвідування місць, котрі пов'язані зі смертю, таких як концентраційні табори, місця серійних маніяків, території чи об'єкти, які пов'язані зі знищенням людей внаслідок релігійних дій.

Атомний туризм – це відносно новий різновид туризму, що передбачає відвідування місць, котрі пов'язані з випробування атомних бомб, музеїв з ядерною зброєю тощо. Найбільш популярними напрямками цього виду туризму є Хіросіма та Нагасаки (Японія), Чорнобиль (Україна) та місця ядерних випробувань.

Кайтінг – це надзвичайно екстремальний та захопливий вид відпочинку, що передбачає рух по хвилях під дією сили тяги, який розвивається з допомогою утримуваного спортсменом повітряного змія – кайта. Кайт-тури з кожним роком все більше завойовують популярність серед активних туристів молодого покоління. Так, деякі туристичні агентства пропонують спеціальні кайт-тури для шукачів активного відпочинку.

Одноосібно від усіх видів екстремального туризму стоять тури, що самі собою є самодостатніми і не підпадають під жодну наведену вище класифікацію. Ці види відпочинку до снаги лише відчайдушним екстремалам. До них ми можемо віднести тури до жерла діючих вулканів, тури «назустріч торнадо», дайвінг в Антарктиці, тури на виживання.

Подорож до гирла діючих вулканів увійшли в моду лише нещодавно. Цей вид туризму є екстремальним сам по собі, але деякі туроператори пішли далі і поєднали мандрівку до вулкану зі стрибком до нього з банджи. Це дійство пропонують туристам лише у Чилі, воно коштує чималих грошей, а саме 13 тис. доларів [9]. Серед найбільш популярних напрямів можна виокремити Індонезію, Чилі, Філіппіни, США, Нову Зеландію, Ісландію тощо.

Туристичний напрям «назустріч торнадо» є досить молодим. Він зародився близько 15 років тому. Цей вид туризму призначений лише для найвідчайдушніших туристів, оскільки він потребує неабиякої сміливості та підготовки. Найбільшого розвитку він досяг у Сполучених Штатах Америки.

Дайвінг є одним із найпопулярніших різновидів екстремального туризму. Всі звикли занурюватися у морські глибини на райських пляжах, але шукачам гострих відчуттів цього вже недостатньо і вони прагнуть чогось нового. Тому креативні туроператори вирішили створити дайв-крузи до Антарктиди для екстремальних туристів. Під час занурення дайвер може поспо-

Таблиця 2

Види екстремального туризму (розроблено авторами на основі [6])

ВОДНИЙ		
ПІДВИД	ХАРАКТЕРИСТИКА	ПОПУЛЯРНІ НАПРЯМИ
Дайвінг	занурення під воду зі спеціальним спорядженням	Єгипет, Туреччина, Таїланд, Греція, Філіппіни, Мальдіви
Водні лижі	один із найвідоміших видів активного відпочинку, що характеризується пересуванням по поверхні води на лижах, тримаючись за трос, з'єднаний з катером або іншим плавальним засобом	США, Австралія, Греція, Кіпр, Туреччина, Італія
Вейкбординг	комбінація водних лиж, сноуборду, скейта і серфінгу	Швейцарія, Італія, Австралія
Каякінг	вид сплаву по річці, використовуючи одномісний човен – каяк	Аляска, Мексика, Фіджі, Коста-Ріка, Нова Зеландія
Рафтинг	екстремальний спуск по гірській річці на каное або спеціальних плотах	Бразилія, Аргентина, Непал, Норвегія, Таїланд
Віндсерфінг	вид вітрильного спорту, що характеризується керуванням дошкою невеликого розміру зі встановленим на ній вітрилом	Мальдіви, Філіппіни, Індія, Шрі-Ланка, Індонезія
ПОВІТРЯНИЙ		
Парашутизм	вид авіаційного спорту, що передбачає використання спортсменом парашуту під час стрибка з повітряного транспорту	Широко розповсюджений
Фрістайл	красивий показ різноманітних елементів у повітрі парашутистом	ОАЕ, США, Франція, Непал
Скайсерфінг	стрибки з лижами, під час яких виконуються різні фігури у вільному падінні	Франція, США
Дельтапланеризм	вид спорту, в якому змагання проводяться на літальному апараті, важкому за повітря	США, Бразилія, Швейцарія, Туреччина, Мексика
Бейс-джампінг	стрибки-польоти з парашутом з висотних об'єктів – будівель, башт, мостів, гірських скель тощо	Водоспад Анхель, Бурдж-Дубай, парк Йосеміті тощо
Парапланеризм	політ на спеціальному літальному апараті без двигуна	Франція, Туреччина, Італія, Словенія, Нова Зеландія
ГІРСЬКИЙ		
Альпінізм	вид спорту, що основною метою ставить сходження на природні та штучні скелі, зокрема на гірські вершини	Гірські системи: Альпи, Гімалаї, Анди, Кіліманджаро
Спелеотуризм	подорож по печерах із спорядженням і подоланням у них різного роду перешкод	Швейцарія, Філіппіни, США, Франція, Беліз
Скелелазіння	вид спорту, який полягає у вільному лазінні по природному або штучному рельєфу	США, Канада, Німеччина, Таїланд, Греція
Гірські лижі	спуск із гір на спеціальних лижах по заздалегідь підготовленому маршруту	Швейцарія, Австрія, Італія, США, Канада
Сноубординг	спуск по снігу з гірських схилів на спеціальній дошці	Канада, Австрія, США тощо
Фрірайд	спуск по снігу з гірських схилів поза трасою	Швейцарія, Франція, США
НАЗЕМНИЙ		
Трекінг	вид активного відпочинку, пішохідна туристична подорож	Широко розповсюджений
Велотріал	багатоденна велосипедна подорож	Широко розповсюджений
Маунтінбайкінг	подорож на велосипеді по гірській місцевості	Широко розповсюджений
Даунхілл	спуск по крутих схилах на велосипеді	Широко розповсюджений
Сафарі	недорогі екскурсії до дикої природи	Єгипет, Алжир, ОАЕ, Kenia
ЕКЗОТИЧНИЙ		
Космічний	польоти в космос або на навколоземну орбіту в розважальних чи науково-дослідних цілях	–
Джайлоо-туризм	один з нових видів туризму, що влаштовується в населені корінними народами важкодоступні місця, які віддалені від сучасних цивілізаційних благ	Африка, джунглі Амазонки, тундри Сибіру і Північної Америки, степ Азії

Закінчення таблиці 2

Чорний туризм	різновид туризму, пов'язаний з відвідуванням місць і пам'яток, історично пов'язаних зі смертю і трагедією	Табори смерті у Польщі, Тауер, в'язниця Алькатрас
Атомний туризм	відносно новий вид туризму, в якому люди хочуть полоскотати собі нерви в місцях, раніше сильно забруднених радіацією	Фукусіма 1 (Японія), Чорнобиль (Україна) тощо
Кайтсерфінг	катання по воді на кайті	США, Філіппіни

Джерело: побудовано авторами на основі [6]

Таблиця 3

Найбільш небезпечні країни світу

Країна	Причина небезпеки для туриста
Венесуела	Сьогодні ця країна знаходиться у стані кризи. Відбуваються зіткнення між населенням країни та поліцейськими із застосуванням зброї. Тому зараз туристичну подорож до Венесуели може вибрати лише відчайдушний екстремал.
Лівія	У країні озброєний конфлікт, внаслідок якого в'їзд туристів небажаний.
Афганістан	Часто відбуваються теракти, в яких беруть участь терористи-смертники. Також у країні спостерігається викрадення туристів з метою отримання викупу.
Гаїті	Близько 80% населення Гаїті живе за межею бідності, тому на острові багато банд і озброєних угруповань, для яких викрадення туристів являється мало не кращим способом заробітку.
Північна Корея	Входить у число країн, небезпечних для туристів внаслідок того, що тут неспокійна обстановка, проблеми зі в'їздом і переміщенням усередині країни.
Ірак	Часто виникають терористичні атаки. Викрадення людей з метою викупу. Також у цій країні існує релігійна нетерпимість, котра може призвести до серйозного конфлікту.
Гондурас	У країні існує високий показник насильства і злочинності щодо туриста.
Сомалі	У країні вже близько 20 років йде громадянська війна, і вона представляє велику небезпеку для туристів. У прибережних водах промишляють пірати, які захоплюють судна.
Чад	Одна з найкорумпованіших країн світу. У цій країні постійно виникають збройні конфлікти між різноманітними угрупованнями.
Судан	Країна, де не припиняється громадянська війна. Існує можливість викрадення туриста з метою викупу, тому ця країна не бажана для туристичної подорожі.

Джерело: побудовано авторами на основі [9]

стерігати за морськими левами, пінгвінами, тюленими тощо. Однак лише одного бажання та грошей буде не досить. Турист повинен отримати сертифікат міжнародного зразка з не менш ніж 20 зануреннями у різноманітних температурних умовах [9].

На нашу думку, тури на виживання – це один із найбільших небезпечних видів екстремального туризму. Сутність його полягає в тому, що турист на добровільних засадах відправляється в джунглі, тропіки або в інші незвичні природні умови з метою виживання. З кожним роком тури на виживання не втрачають свою популярність, а навпаки – чисельність туристів-екстремалів збільшується. Найвищого розвитку тури на виживання досягли в Індонезії, Таїланді, Еквадорі, Намібії тощо. Зокрема, існують країни, які самі по собі несуть небезпеку для туристів. Вони привертають увагу вже більш досвідчених мандрівників, оскільки туристи прагнуть нових гострих відчуттів. Слід зазначити, що спеціалісти International SOS розробили інтерактивну мапу світу, на якій відзначили найбільш

небезпечні і безпечні країни світу для подорожей у 2017 році (табл. 3). Під час формування мапи експерти враховували різноманітні фактори. Наприклад, несприятлива політична ситуація, тероризм, високий рівень злочинності, надійність транспортної системи, ефективність реагування служб безпеки на скоєння злочинів тощо [10].

Висновки. Отже, проаналізувавши цю таблицю, можна дійти висновку, що найбільш небезпечними регіонами світу для туристів є країни Африки, країни Близького Сходу, країни Карибського басейну, меншою мірою – країни Південної Америки. Найбезпечнішим регіоном світу для туристів обрали Європу.

В Україні існує велика кількість як природних, так і штучних місць для розвитку екстремального туризму. Наприклад, у Рожнятівському районі на базі туристичного комплексу «Вільні Вітри» працює другий за розміром в Україні альпін-парк. Альпін-парк – це революційно новий, модний вид активного туризму, який являє собою набір взаємозалежних атракціонів, які розміщені на

висоті 1, 3, 5, 7 метрів над землею і складаються з суцільних перешкод, подолання яких вимагає винахідливості та умінь переміщатися на висоті, підкорювати підйоми і спуски, як це роблять альпіністи та скелелазів.

Учасниками такого виду розваг можуть бути як дорослі, так і діти, причому з різним рівнем фізичної підготовки – від елементарної до спортивної. Брак та наявність досвіду, рівень спортивних умінь та навиків, а також вікова категорія учасників дають змогу визначити потрібний рівень складності перешкод і висоти атракціонів альпін-парку. Альпін-парк дає змогу не тільки чудово провести час, а й проявити свої спортивні навички, гнучкість тіла, логічність мислення. Цей вид спортивних занять об'єднує учасників, проявляє командний дух, дає можливість позмагатися і продемонструвати свої лідерські якості.

Л.В. Казаков [11] відзначає, що саме Кривбас є найунікальнішим регіоном з позиції набору і територіальної структури антропогенних ландшафтів. Тут поєднані майже всі відомі різновиди створених людиною ландшафтів в Україні: промислові, дорожні, водогосподарські, селитебні,

лісогосподарські та ін. Для екстремального туризму найціннішими об'єктами на території Кривбасу є гірничопромислові ландшафти – відвали, кар'єри, шахтні провали, розкриті шахтні порожнини, підземні порожнини працюючих та законсервованих шахт, гідровідвали-шламосховища гірничо-збагачувальних комбінатів. Всі ці ландшафти характеризуються кам'янистим або суглинково-піщаним субстратом, значною крутизною схилів (20–45° і більше), заростями високої трави, густим та розрідженим лісом, нагромадженнями кам'яних брил, щебенюватими дорогами, наявністю скель у кар'єрах, дрібною горбистою поверхнею відвалів, обривистими колодязями шахтних провалів глибиною до 50 м, вертикальними і каскадними підземними ходами шахт до глибини 100 м і більше, присутністю горизонтальних штолень і штреків. Проте небезпечні місця є у кожній країні, і безпечність подорожі буде залежати як від організаторів, так і від самих туристів, які повинні не тільки проходити інструктажі, але й їх дотримуватися. Основним завданням при цьому є створення безпечних умов і запобігання знищенню природних ресурсів, які будуть використовуватися.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Притков В. Екстремальний туризм в Україні: сучасний стан та перспектива розвитку / В. Притков, А. Жердєв // Географія та туризм. – 2012. – № 1. – С. 44–52.
2. Абрамов В. Перспективи розвитку екстремального туризму / В. Абрамов, К. Оплаканець // Вісник Харківської національної академії міського господарства. – 2012. – № 4. – С. 77–79.
3. Фокін С. Туризмологічні аспекти спортивного туризму / С. Фокін // Інститут міжнародних відносин Національного авіаційного університету. – 2010. – № 2. – С. 207–213.
4. Кляп М. Сучасні різновиди туризму: [навч. посібник] / М. Кляп, Ф. Шандор. – К.: Знання, 2011. – 334 с.
5. Казаков В. Екстремальний туризм на Криворіжжі / В. Казаков // Дніпропетровський альманах. – 2009. – № 3(1). – С. 44–12.
6. Перспективи розвитку екстремального туризму в Україні / Д.В. Мангушев, В.В. Соколова, Н.Я. Тимків // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 5. – С. 32–36. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_5_8
6. Космічний туризм – екзотичні тури в космос [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.magey.com.ua/ljudina/348-kosmichnij-turizm-ekzotichni-turi-v-kosmos>
7. Лисова Ю.В. Джайло-туризм: відпочиваємо по-первісному [Електронний ресурс] // Аргументи і факти: Електронний мережевий журнал. – Режим доступу: <http://aiftravel/25530>
8. Божевільні подорожі: 5 найекстремальніших ідей для відпочинку [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://ru.hellomagazine.com/stil-zhizni/puteshestviya/4914-bezumnoe-puteshestvie-5-samykh-ekstremalnykh-idey-dlya-otdykha.html>
9. Небезпечні країни для туристів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.travelriskmap.com/>
10. Свида І.В. Сучасні форми екстремального туризму в Україні / І.В. Саида // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Випуск 1(41). – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://tourlib.net/statti_ukr/svyda2.htm
11. Казаков В.Л. Потенціал Криворіжжя для цілей розвитку екстремального туризму / В.Л. Казаков // Географічні дослідження Кривбасу. – Випуск 4. – Кривий Ріг: Видавничий центр, 2009. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://krt.dp.ua/images/files/>

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ПІД ВПЛИВОМ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ

THE DEVELOPMENT OF INTERNET COMMERCE IN UKRAINE UNDER THE INFLUENCE OF GLOBAL TRENDS

Побоченко Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу,
Навчально-науковий інститут міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

Сабатін О.С.

студентка,
Навчально-наукового інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

У статті висвітлено сучасні тенденції світового ринку інтернет-торгівлі: визначено фактори, що сприяли інтенсифікації, лідерів серед країн, а також країни, що мають позитивну динаміку зростання цього сектору. Встановлено сильні та слабкі сторони підприємств електронного бізнесу. Розглянуто лідерів українського ринку та основні тенденції розвитку електронної комерції як інструменту просування товарів. Оцінено перспективи розвитку електронної комерції в Україні з урахуванням світового досвіду.

Ключові слова: електронна торгівля, інтернет-комерція, інтернет-торгівля, електронний ритейл, інтернет-магазин, онлайн-покупці, онлайн-продажі.

В статье освещены современные тенденции мирового рынка интернет-торговли: определены факторы, способствовавшие интенсификации, лидеры среди стран, а также страны, имеющие положительную динамику роста этого сектора. Установлены сильные и слабые стороны предприятий электронного бизнеса. Рассмотрены лидеры украинского рынка и основные тенденции развития электронной коммерции как инструмента продвижения товаров. Оценены перспективы развития электронной коммерции в Украине с учетом мирового опыта.

Ключевые слова: электронная торговля, интернет-коммерция, интернет-торговля, электронный ритейл, интернет-магазин, онлайн-покупатели, онлайн-продажи.

The article highlights the current trends of the world market of Internet commerce: the factors contributing to intensification, leaders among countries, as well as countries with positive dynamics of growth of this sector are highlighted. The strengths and weaknesses of e-business enterprises are established. The leaders of the Ukrainian market and the main tendencies of the development of e-commerce as a tool for the promotion of goods are considered. The prospects of e-commerce development in Ukraine are evaluated taking into account world experience.

Keywords: e-commerce, Internet commerce, Internet commerce, electronic retailing, e-shop, online customers, online sales.

Постановка проблеми. В умовах глобальних трансформацій у світовій економіці відбувається переміщення грошових потоків у сферу електронного бізнесу, що свідчить про зростаючий вплив інтернет-технологій на глобальні світові економічні процеси. Сучасний світ існує в умовах революційних змін у галузі інформаційного забезпечення життя, що перетворює інформаційні технології та комунікаційні системи у стратегічно важливу життєву цінність. Відбувається зародження так званої «електронної економіки», яка задає принципово новий вимір і стратегічний напрям розвитку галузі

товарного обігу, формуючи нову інфраструктуру системи послуг.

Одним із наймогутніших сегментів національних економік у розвинених країнах та країнах, що розвиваються, стає інтернет-торгівля, яка дає змогу істотно знизити вартість продукції, оскільки відпадають потреби в утриманні торгових площ, придбанні торговельного обладнання, не потрібно утримувати торговельний персонал тощо. Крім того, споживач у реальному масштабі часу може переглянути номенклатуру продукції, що реалізується, швидко знайти потрібний товар, з'ясувати його харак-

теристиками, ознайомитися з відгуками інших споживачів, обрати зручний спосіб і час доставки товару, провести платежі через Інтернет тощо.

Економічна криза, агресія Росії на сході України та анексія Криму призвели до значного падіння курсу національної валюти, зниження купівельної спроможності та втрати частини ринку, що спричинило падіння ринку інтернет-торгівлі. Проте вже наприкінці 2015 року відбулося зростання ринку на 19% у гривнях, але відповідно спад на 20% у доларовому еквіваленті, що спричинено девальвацією гривні. Незважаючи на такі умови, електронна комерція продовжує розвиватися. На ринок заходять нові зарубіжні магазини (наприклад, британський магазин одягу NEXT), законодавчо спрощується регулювання електронної комерції (Закон № 4496 про усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг), продовжується інвестування у торговельні онлайн-проекти (Zakaz.ua було проінвестовано на 2,5 млн дол. США) [1].

Метою статті є дослідження розвитку та пріоритетних напрямів інтернет-торгівлі в Україні під впливом світових тенденцій Е-комерції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженнями теоретичних та науково-прикладних аспектів електронної торгівлі займалися такі закордонні вчені, як Г. Дункан, В. Звасс, Д. Козьє, А. Саммер, Л. Стюарт, В. Тріз, а також вітчизняні науковці: В. Апопій, О. Бубліченко, В. Драчова, І. Дахно, Т. Дубовик, В. Кравець, І. Міщук, В. Плєскач, В. Соболев, Н. Теницька, Н. Тягунова, О. Шалева та ін. Зокрема, у працях В.В. Апопії та В.М. Кравець детально розглядалися основні проблеми та перспективи розвитку інтернет-торгівлі в Україні, де зазначено, що відсутність будь-якої діяльності з боку виробничих компаній у всесвітній мережі розцінюється як недолік.

Удосконалення системи продажів у мережі Інтернет завдяки експлуатації мобільної торгівлі було розглянуто у працях В.В. Драчова та І.І. Дахно. Доцільність її використання обґрунтовано високою забезпеченістю населення мобільним зв'язком, великим поширенням мобільного Інтернету та попитом на швидке здійснення покупок. У дослідженнях Т.В. Дубовик виявлено, що Україна має один із найнижчих показників інтернет-торгівлі серед країн Центральної та Східної Європи. Проте в умовах глобальних перетворень обрана проблематика залишається недостатньо дослідженою.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення розвиток електронного бізнесу позитивно впливає на світову економіку, оскільки прискорює економічне зростання, знижує інфляцію, підвищує продуктивність та збільшує зайнятість. Інтернет-торгівля є найбільш розвиненою в країнах, що мають найвищий рівень готовності до електронного бізнесу (США, Гонконг, Сінгапур, країни ЄС).

Представники Centre for Retail Research (CRR) виокремлюють три стадії розвитку інтернет-ринку і бізнес-стратегії:

1. Зрілий ринок, до якого належать США, Великобританія, Німеччина (частка ринку – від 9,5%; понад 55% населення є інтернет-покупцями, швидко розвивається використання смартфонів (від 15% здійснених онлайн-покупок за рік, тобто понад 12 онлайн-покупок на одного покупця).

2. Середньорозвинений ринок, до якого входять ринки Франції, Нідерландів, Швеції (частка ринку – від 6,5 до 9,5%; 45% населення здійснюють покупки онлайн, мобільні пристрої використовуються для придбання покупок через мережу Інтернет значно рідше, широкий спектр постачальників, більше десяти онлайн-покупок на рік на одного покупця).

3. Незрілий ринок – це ринок таких країн, як Італія, Іспанія та Польща (частка ринку нижча за 6,5%, нерівномірний розвиток інтернет-торгівлі (регіонально або демографічно), менше десяти покупок на рік на одного онлайн-користувача) [2].

Китай за підсумками 2016 року на став лідером у світі за рівнем продажів у електронному вигляді із часткою 47%, що у грошовому еквіваленті становить близько 900 млрд дол. США. Північна Америка стала другим за величиною регіональним ринком у сфері інтернет-торгівлі.

За прогнозними показниками, в 2017 році обсяг продажів у США та інших країнах регіону зросте на 15,6% до 423 млрд дол. США. Азійсько-тихоокеанський регіон до 2020 року залишиться найбільшим регіональним ринком інтернет-торгівлі з оборотом від 2,5 до 2,7 трлн дол. США.

За даними Eurostat, на сегмент онлайн-торгівлі в країнах Європейського Союзу припадає понад 15% всіх роздрібних продажів у сегменті B2C (бізнес для споживача). Центром інтернет-торгівлі в Європі є Великобританія. Обсяг онлайн-продажів у сфері B2C тут втричі вищий, ніж на другому за величиною ринку континенту – Німеччині. Провідним майданчиком тут є Amazon (54% всіх продажів).

Найбільш прогресуючим щодо розвитку інтернет-торгівлі є ринок Індії. З урахуванням того, що проникнення Інтернету в країні сьогодні становить близько 10%, обсяги онлайн-торгівлі продовжуватимуть зростати швидкими темпами [3].

За даними звіту статистичного порталу Statista, частка онлайн-продажів у загальній структурі ритейлу постійно збільшується. У 2016 році електронна комерція забезпечила 8,7% у структурі торгівлі. За прогнозами аналітиків, у 2017 році відбудеться зростання до 10,1%, а в 2021 році онлайн-торгівля становитиме 15,5% [4].

За даними Асоціації Ритейлерів України, світовими лідерами серед гравців у галузі електронної комерції у 2016 році стала Alibaba Group із часткою 27%. Далі йде Amazon із 13% світового ринку та eBay з 4,5% [4] (рис. 1).

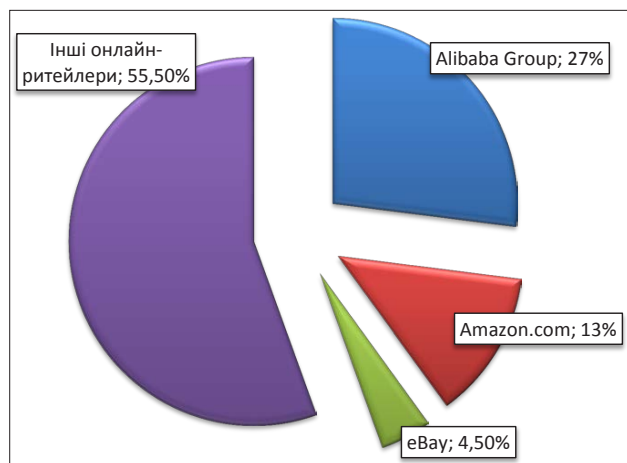


Рис. 1. Частки топ-3 світових гравців електронної комерції в 2016 році (%)

Примітка. Побудовано автором за даними Асоціації Ритейлерів України.

Варто відзначити, що вектор розвитку електронної комерції визначається основними трендами. Перший – це загальна глобалізація та розмивання меж. Наприклад, китайські майданчики (Alibaba, Aliexpress та інші) проникають на ринки інших країн та конкурують із локальними онлайн-ритейлерами.

Схожі стратегії розвитку – в eBay, Amazon та їхніх конкурентів. Така експансія стала можливою завдяки кооперації ритейлерів і логістичних компаній, що забезпечують швидку доставку покупок практично у всьому світі.

Другий масштабний тренд – використання сучасних технологій: віртуальної і доповненої реальності (VR/AR), голосового управління, штучного інтелекту та аналізу великих обсягів даних. Ритейлери аналізують запити покупців, їхню поведінку та настрої, а також використовують всі доступні інструменти, щоб показати товар у найбільш вигідному світлі [4].

Потрібно зазначити, що сьогодні в світі близько 7,1% населення замовляє товари та послуги через мережу Інтернет. Кількість онлайн-покупців з кожним роком збільшується, що свідчить про перспективи розвитку цього ринку.

У країнах Європи за останні 15 років було створено підґрунтя для заснування, розвитку та функціонування підприємств електронного бізнесу. За результатами Доповіді про стан інформаційної економіки в 2015 році ЮНКТАД (Конференції ООН з торгівлі та розвитку), до першої десятки країн-лідерів за рівнем розвитку електронного бізнесу входять 6 європейських країн (перше місце – Люксембург; друге – Норвегія; третє – Фінляндія; п'яте – Швеція; шосте – Німеччина; дев'яте місце – Велика Британія). Відповідно до цього рейтингу Україна знаходиться на 58-му місці зі 130 країн [5].

За обсягами товарообігу через мережу Інтернет у розрізі країн-лідерів у 2015 році лідирує Китай з 538 млрд дол. США. На другій сходинці –

США (483 млрд дол.), а на третій – Велика Британія (169 млрд дол.). Загальний обсяг товарообігу першої трійки країн-лідерів становив 61% від загального товарообігу підприємств електронного бізнесу в світі.

За даними останніх досліджень аналітики констатують, що економіки, які розвиваються, поступово будуть збільшувати свою частку на світовому ринку електронної комерції, і до 2018 року 40% інтернет-торгівлі відбуватиметься за межами розвинених країн. Особливо стрімко розвиваються країни з великою кількістю населення (Китай, Бразилія та Росія) [5].

В умовах сьогодення межа між онлайн-і офлайн-сегментами торгівлі поступово розмивається. У структурі компаній світового ритейлу омніканальні оператори займають до 80%, а онлайн-оператори становлять лише 20%. Серед світових онлайн-ритейлерів найвідоміші – Amazon, eBay, Buy.com, а також AliExpress JD.com – присутні на українському ринку з їх широким асортиментом, привабливою ціною на якісні товари, швидкою та безкоштовною доставкою та можливістю знайти «брендовий» товар. Майже всі відомі світові офлайн-ритейлери – Wal-Mart, Amazon, Dell Signet Jewelers (США), Carrefour (Франція), Tesco та Marks&Spencer (Великобританія), Yoox (Італія) – мають якщо не сайти-проекти, то власні брендові інтернет-магазини.

Сьогодні продавці повинні використовувати безліч інструментів, щоби взаємодіяти зі споживачем у реальному часі. Основним завданням такої взаємодії є організація інтернет-реклами, розширення присутності власного бренду онлайн з метою залучення максимально широкої аудиторії, збільшення пошукових запитів за конкретним брендом і кількості відвідувань веб-сайту. Вирішують це завдання оператори через:

- оптимізацію лендінг-сторінки в онлайн і мобільному сегменті;
- розміщення торговельної марки в соціальних мережах та на всіх популярних платформах;
- використання оплачених сервісів для зручності та поширення можливостей пошуку товарів, тобто так звану SEO-оптимізацію сайту (англ. search engine optimization), його «розкручування», «просування»;
- застосування крауд-технологій (оптимальних інструментів управління рішенням споживачів);
- таргетинг та ретаргетинг.

Зазначимо, що у світовій практиці понад 60% онлайн-споживачів здійснюють оплату банківською картою та 25% використовують систему електронних платежів, що значно інтенсифікує розвиток онлайн-торгівлі. Для країн із транзитивною економікою (наприклад, Україна) ситуація обернена: близько 71% респондентів оплачують онлайн-покупки готівкою під час доставки, 19% обирають спеціалізовані системи онлайн-платежів, 18% оплачують замовлення

за допомогою банківських карт, 13% обирають банківські перекази та 7% – післяплату [6].

За іншими даними більш надійним способом оплати є передача «з рук у руки», якій під час отримання товару віддають перевагу 85–90% українців (у Люксембурзі 99% розрахунків здійснюється в електронній формі) [7].

Потрібно зазначити, що інтернет-торгівля розвивається і в Україні (як у найбільшому споживчому ринку Центральної та Східної Європи за кількістю населення (понад 42 млн. осіб) зі зростаючим рівнем підключення до системи Інтернет). Проте Україна не має значних успіхів у розвитку ринку інтернет-торгівлі. Основною причиною є недосконалість законодавчої бази (незважаючи на прийняття «Закону про електронну комерцію»), яка не допускає проник-

нення глобальних платіжних систем (таких як PayPal, ApplePay, GoogleWallet тощо).

Обсяг ринку електронної комерції України має зростаючу динаміку відповідно до загальносвітових тенденцій. Так, із 2014 по 2017 рік відбулося зростання з 19 до 46 млрд. грн. (рис. 2).

Лідерами українського ринку електронної комерції у 2016 році є Rozetka, «Алло», Fotos, Mobiluck, «Фокстрот», Fotomag, Deshevshe, Comfy, Citrus, «Ельдорадо», Sokol, «Фоксмайт». Беззаперечним лідером є інтернет-магазин Rozetka.ua, який завоював 43% ринку України (див. рис. 3).

За даними дослідників, зазначена динаміка пояснюється підвищенням довіри споживачів до роботи інтернет-магазинів та впливом загальносвітових тенденцій зростання впливу інформа-

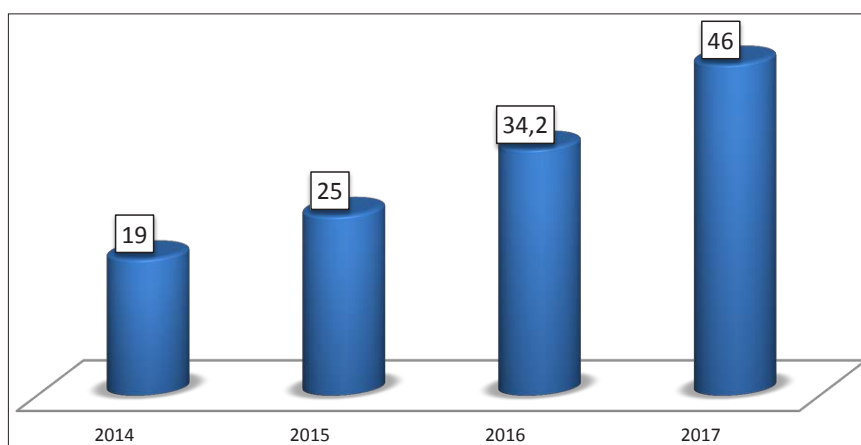


Рис. 2. Обсяг ринку електронної комерції України в 2014–2017 рр. (млрд. грн.)

Примітка. Побудовано автором за даними Асоціації Ритейлерів України

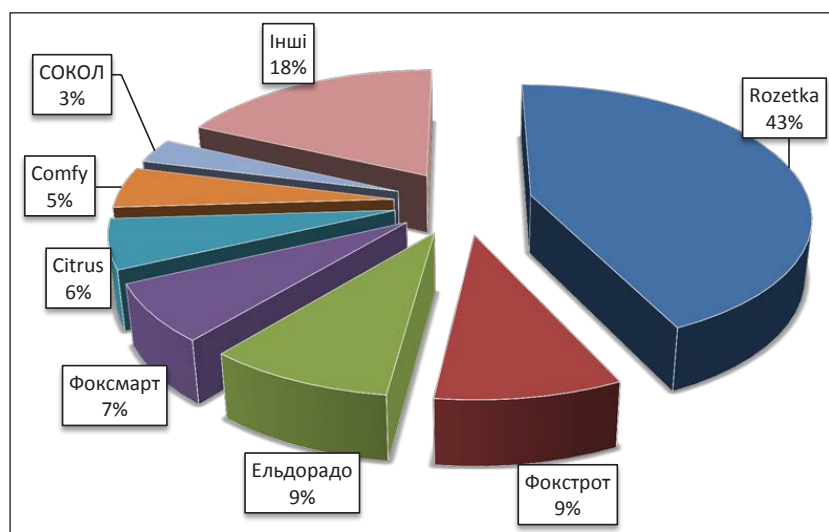


Рис. 3. Лідери українського ринку просування товарів в режимі онлайн у 2016 році (%)

Примітка. Побудовано автором за даними Асоціації Ритейлерів України

ційних інтернет-технологій на свідомість користувачів мережі.

Слабкими сторонами електронної торгівлі як інструменту просування товару в Україні є:

а) безпечність. Оскільки нормативно-правове забезпечення розвитку електронної торгівлі в державі все ще розвивається, безпека стає значною проблемою як для продавця (особливо щодо цілісності процесу сплати товару), так і для споживача (велика кількість підроблених сайтів, випадки шахрайства тощо);

б) відсутність безпосереднього фізичного зв'язку між споживачем та продавцем, що скорочує можливість одержання знижок;

в) великі терміни доставки товарів. Більшість підприємств електронної торгівлі України не мають власної логістичної інфраструктури та співпрацюють із підприємствами доставки, які не завжди враховують терміни продавця. Вони надають свої послуги відповідного до власного графіку, і термін доставки становить від кількох днів до кількох тижнів;

г) обмеженість реклами, оскільки в глобальній мережі недоступні інструменти масової пропаганди;

д) неможливість вплинути на кінцевий вибір клієнта, що пов'язано з відсутністю безпосереднього фізичного контакту.

Для повної реалізації усіх потенційних можливостей електронного бізнесу в Україні та світі повинні бути вирішені такі проблеми:

– глобалізація робить доступнішими товари та послуги закордонних компаній, однак нормативного регулювання потребують питання, пов'язані з визначенням реального місця походження підприємства та (або) пропонованих товарів і послуг, узгодженням правил ведення бізнесу між різними країнами;

– потребують узгодженості питання щодо правил нарахування та стягнення податків, а також використання платіжних засобів під час укладання електронної угоди;

– проблема захисту прав інтелектуальної власності є доволі гострою в електронному середовищі, особливо це стосується товарів та послуг, що мають електронну форму існування, оскільки вони легко піддаються копіюванню, а отримана копія є повністю ідентичною оригіналу;

– ведення електронного бізнесу у відкритих мережах вимагає ефективних і надійних механізмів, що гарантують безпеку всіх учасників;

– повна реалізація потенціалу електронної комерції вимагає універсального доступу – будь-яка компанія і будь-який замовник повинні мати можливість доступу до всіх організацій, що пропонують продукти та послуги, незалежно від географічного розташування або особливостей інформаційних систем.

Висновки. Таким чином, в умовах глобальних перетворень провідні позиції на ринку інтернет-торгівлі займають США, Китай та Велико-

британія. Варто відзначити позитивні тенденції щодо росту ринку Індії. Такій позитивній динаміці розвитку інтернет-ринку сприяють переваги цієї форми (зниження витрат, потужний рекламний потенціал, оперативність та зручність здійснення операції, зняття територіальних обмежень тощо).

До основних трендів електронного бізнесу провідні фахівці відносять:

1. Big data – у світовій практиці це один із найперспективніших напрямів. За оцінкою компанії IDC, ринок технологій «великих» даних буде зростати у 6 разів швидше, ніж вся IT-галузь, і в 2017 році становитиме 35 млрд. євро. Big Data в українському електронному бізнесі використовується для аналізу даних користувачів онлайн-ресурсу, поліпшення клієнтського сервісу, оптимізації пошуку, цільової реклами, сегментації користувачів, визначення життєвого циклу клієнта і розроблення маркетингових програм.

2. Персоналізація – це адаптація інтернет-магазину, товарних пропозицій, цін та іншого контенту під конкретного користувача, який у цей момент зайшов на сайт.

3. Email-маркетинг – це дієвий інструмент збільшення продажів інтернет-магазину. За деякими оцінками, в категорії «Одяг» розсилки можуть приносити до 50% покупок.

4. Збільшення частки мобільних транзакцій. За оцінками Prom.ua, з початку 2016 року кількість покупок з мобільних пристроїв збільшилася в 2 рази порівняно з аналогічним періодом минулого року. Сьогодні кожен п'ятий онлайн-покупець використовує мобільний пристрій для вибору і замовлення товару, а за 2 роки кожен другий буде здійснювати покупки з мобільного.

5. Замовлення послуг в Інтернеті. Свою унікальну нішу зайняв онлайн-сервіс пошуку виконавців послуг «Метнись кабанчиком», який допомагає замовникам і виконавцям швидко знайти одного. Більшість замовлень виконуються в категоріях «Доставка», «Клінінг», «Домашній майстер».

6. Електронні держзакупівлі – це новий ринок електронних послуг для державних структур, що зародився в Україні буквально рік тому. Сьогодні його обсяг – близько 250 млрд грн. на рік. Вже діє пілотний проект – електронна система Prozorro, запущена разом державними структурами, громадськими організаціями і приватними компаніями. Всі торги та інші процедури «демонополізуються» і проходять через приватні торгові майданчики, такі як etender.biz, DZ.prom.ua, smarttender.

7. Перехід ритейлу в онлайн – на цей тренд активно реагують найбільші ритейл-мережі, які розвивають свої сайти, вибудовуючи нову комунікацію з покупцями онлайн. Найбільш активні в онлайн-мережі з продажу техніки і електроніки – «Ельдорадо», Comfy і «Фокстрот».

8. Онлайн-покупки товарів тижневого споживання. У цій ніші працюють Zakaz.

ua, Gastronom.com.ua, Royalmarket.com.ua, Produktoff.com, Ambar.ua тощо, які пропонують весь асортимент супермаркетів і магазинів «біля будинку».

9. Омніканальність – полягає у тому, що компанія повинна забезпечити єдину ціну, достовірну та актуальну інформацію про свої товари у всіх каналах продажів, дати покупцеві можливість вибрати найбільш зручний спосіб комунікації і забезпечити можливість завершити угоду незалежно від каналу комунікації [5].

Особливості електронного ритейлу, що характеризують масштаби його розповсюдження, свідчать на користь поглиблення і розширення наукових досліджень у сфері цього «торговельного феномену» нашого часу. А головний результат наукової підтримки електронного бізнесу полягає в тому, щоб запропонувати нові інструменти інституціонального регулювання суттєвих дисбалансів, що виникли в торговельній ритейл-системі. Це і має стати предметом наших подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Величко К.Ю. Сучасні тенденції та перспективи розвитку ринку інтернет-торгівлі: міжнародний досвід та національна практика / К.Ю. Величко, Л.Л. Носач, О.І. Печенка // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2017. – Вип. 1(25). – С. 184–196.
2. Centre for Retail Research. Online Retailing: Britain, Europe, US and Canada 2016, available at: <http://www.retailresearch.org/onlineretailing.php>
3. Федоричак В. Цікаві факти про інтернет-торгівлю [Електронний ресурс] / В. Федоричак. – Режим доступу: <http://lemarbet.com/ua>
4. Офіційний сайт Асоціації Ритейлерів України. – Режим доступу: <https://rau.ua/uk/novyni/onlajn-diktatura-e-commerce/>
5. Кулик В.А. Розвиток електронного бізнесу в Україні / В.А. Кулик // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 168–176.
6. Павлова В.А. О проблемах развития онлайн-торговли в Украине / В.А. Павлова // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 349–354.
7. Все в Мережу. Український ринок електронної комерції стоїть на порозі масштабних змін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nv.ua/ukr/publications/vse-v-merezhukrajinskij-rinok-elektronnoji-komertsiji-stojit-na-porozimasshtabnih-zmin-78270.html>
8. Васильєв Ю.Ю. Електронна комерція як інструмент просування товарів на ринку побутової техніки / Ю.Ю. Васильєв // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». - 2017. – № 1(2). – С. 29–34.
9. Величко К.Ю. Сучасні тенденції та перспективи розвитку ринку інтернет-торгівлі: міжнародний досвід та національна практика / К.Ю. Величко, Л.Л. Носач, О.І. Печенка // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2017. – Вип. 1(25). – С. 184–196.
10. The Global Information Technology Report 2015–2016. Mobility in a Networked World / World Economic Forum, INSEAD. – Geneva: SRO-Kundig, 2016. – 387 p.

ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ ДЕСТРУКЦІЙ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

MEASURES TO OVERCOME GLOBAL AND REGIONAL DESTRUCTIONS OF THE GLOBAL INFORMATION TECHNOLOGY MARKET

Ставицька А.В.

старший викладач кафедри економіки
та управління національним господарством,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

У статті розглянуто глобальні та регіональні деструкції розвитку світового ринку інформаційних технологій, визначено групи заходів залежно від управлінських рівнів, які передбачають шляхи оптимізації та мінімізації негативних явищ світового ринку інформаційних технологій та передбачають посилення взаємної координації його учасників. Зокрема, автором виділено п'ять управлінських рівнів, заходи яких у комплексному поєднанні в короткостроковій перспективі здатні посилити інформаційну безпеку та захистити інтелектуальну власність.

Ключові слова: світовий ринок інформаційних технологій, регіональні деструкції, глобальний рівень, сфера ІТ, макрорівень, бізнес, держава, наука, аутсорсинг, ІТ-послуги, глобалізація.

В статье рассмотрены глобальные и региональные деструкции развития мирового рынка информационных технологий, определены группы мероприятий в зависимости от управленческих уровней, которые предусматривают пути оптимизации и минимизации негативных явлений мирового рынка информационных технологий и предусматривают усиление взаимной координации его участников. В частности, автором выделено пять управленческих уровней, мероприятия которых в комплексном сочетании в краткосрочной перспективе способны усилить информационную безопасность и защитить интеллектуальную собственность.

Ключевые слова: мировой рынок информационных технологий, региональные деструкции, глобальный уровень, сфера ИТ, макроуровень, бизнес, государство, наука, аутсорсинг, ИТ-услуги, глобализация.

The article deals with global and regional destructions in the development of the global information technology market, defined the groups of activities depending on the managerial levels that provide ways to optimize and minimize the negative phenomena of the world market of information technologies and provide for the strengthening of the mutual coordination of its participants. In particular, the author identifies five managerial levels, which measures in a complex combination in the short-term perspective are capable of strengthening information security and protecting intellectual property.

Keywords: global information technology market, regional destructions, global level, IT sphere, macrolevel, business, state, science, outsourcing, IT services, globalization.

Постановка проблеми. Розгортання глобальної проблематики суспільного розвитку зумовлюватиме подальше загострення потенційних громадських загроз і формування нових викликів, що буде відчутним в усіх облікових вимірах середовища людської життєдіяльності. Різні темпи розвитку національних ринків інформаційних технологій приводять до суттєвих структурних змін у світовій ІТ-галузі, внаслідок чого виникають певні глобальні та регіональні деструкції розвитку всього світового ринку ІТ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу глобальних та регіональних тенденцій

розвитку світового ринку ІТ приділяють багато уваги різні вчені, такі як Л.В. Пан [1], Ю.М. Бажал [2], Н. Etzkovitz [6], Ю.В. Гава [9], С.Е. Сардак [10]. Перспективні оптимізаційні заходи усунення деструкцій світового ринку інформаційних технологій за певними управлінськими рівнями висвітлені у працях Н.І. Галан [3], І.Ю. Пахомова [4], А.Ф. Уварова [5].

Метою статті є визначення заходів подолання глобальних та регіональних деструкцій розвитку світового ринку інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головними глобальними деструкціями, які впли-

вають на розвиток національних ринків, є диспропорція потенціалів світових ринків, нерозвинутість міжнародного законодавства в економічній сфері, нестача та/або обмеженість ресурсів.

Регіональні деструкції формуються у межах континентального, субконтинентального, макрота мезосередовища. Їх структурний зміст і роль для кожної країни є індивідуальними. Наприклад, це може бути надмірний обсяг зовнішньоекономічного аутсорсингу, що зумовлює втрату конкурентоспроможності країною; еміграція кваліфікованих ІТ-фахівців, що приводить до скорочення національного інтелектуального та інформаційного потенціалу; недосконалість нормативно-правової бази у сфері ІТ, що викликає втрату національного економічного потенціалу, тощо. Подолання деструкцій розвитку світового ринку інформаційних технологій можливе за рахунок заходів їх оптимізації на певних управлінських рівнях (табл. 1).

Таблиця 1

Заходи подолання деструкцій розвитку світового ринку інформаційних технологій*

№	Управлінський рівень	Заходи оптимізації
1	Глобальний рівень	Посилення координаційної взаємодії міжнародних організацій та урядів держав
2	Макрорівень	Побудова та удосконалення національних політик інформатизації, забезпечення інформаційної безпеки та захисту інтелектуальної власності
3	Мезорівень	Розширення та оптимізація систем галузево-регіональної взаємодії між владою, бізнесом та науково-освітніми закладами
4	Мікрорівень	Розроблення та удосконалення корпоративних систем інформатизації
5	Особистісний рівень	Підвищення рівня освіченості у сфері використання інформаційних технологій та розкриття людського потенціалу

* авторська розробка

Так, на глобальному рівні посилення координаційної взаємодії міжнародних організацій та урядів держав має передбачати:

- оптимізацію міжнародного законодавства у сфері інформаційних технологій;
- розроблення уніфікованих стандартів інформаційних технологій;

– розроблення та здійснення спільної політики у сферах доступу широких верств населення до інформаційних технологій, захисту інтелектуальної власності та протидії піратству.

На макрорівні головним заходом подолання ринкових деструкцій у державі є побудова та удосконалення національної політики інформатизації. Здатність країни реалізувати свій інтелектуально-інформаційний потенціал і максимально скористатися перевагами ІТ-галузі можна визначити за багатьма параметрами, такими як:

- якість та гнучкість законодавчої бази;
- дієвість заходів державного регулювання у сфері інформатизації;
- наявність стабільних під'єднань до Інтернету та їх зростаючих пропускних можливостей;
- достатній обсяг та рівень кваліфікації трудових ресурсів;
- створення можливості доступу громадян до сучасних інформаційних технологій.

При цьому усі оптимізаційні заходи мають забезпечити посилення інформаційної безпеки та захист інтелектуальної власності. У цьому контексті важливу увагу треба звернути на боротьбу з інтелектуальним піратством, тому що ще на початку ХХІ ст. «зниження рівня піратства у світі з 40% до 30% протягом чотирьох років могло б дати 1,5 млн. нових робочих місць, 64 млрд. дол. податкових надходжень, 400 млрд. дол. економічного росту» [1].

На мезорівні виявляється доцільним здійснення індивідуального формування системи галузево-регіональної взаємодії нового типу, яка має передбачити адаптацію трикутної суб'єктної основи інноваційного розвитку «бізнес – держава – наука» [2; 3; 4; 5; 6] до особливостей місцевого бізнес-середовища у доцільному форматі, комбінуючи та розширюючи коло ключових суб'єктних елементів, таких як «підприємства», «владні структури» та «університети», згідно з особливостями бізнес-середовища регіону. Ця взаємодія в умовах глобальної інформатизації має ґрунтуватися на принципах самоорганізації, координації та економічності.

На макрорівні розроблення та удосконалення корпоративної системи інформатизації передбачає концептуалізацію, побудову та постійну адаптацію в компанії інформаційної діяльності (інформаційних підсистем, інформаційних процесів, інформаційних ресурсів) у межах внутрішньоорганізаційних (сфера діяльності, стратегічні орієнтири, стратегія, політика, наявні можливості та внутрішньоорганізаційні імперативи) та зовнішньоорганізаційних (стан інформатизації в галузі та на ринках присутності) вимог. Структурно корпоративна система інформатизації має містити:

- підсистему правового забезпечення і підтримки (визначеність дій у межах міжнародного та національного правового поля та корпоративних установчих документів і вимог);

– підсистему моніторингу (діагностика НТП, ведення корпоративної бази знань, пропонування ініціатив);

– підсистему управлінського забезпечення (формалізація організаційної структури, визначення стратегічних орієнтирів, формування корпоративної культури, ідентифікація організаційних вимог, здійснення контролю та регулювання);

– підсистему методологічного забезпечення (науково обґрунтоване визначення змісту та забезпечення спрямування поточної виробничої діяльності за рахунок розроблення та застосування інструктивних та регламентуючих матеріалів, а також комунікаційних та навчальних заходів);

– підсистему власного організаційного забезпечення (визначення мети, функцій, принципів, методик, методів, моделей, механізмів, технологій та техніки);

– підсистему аутсорсингу ІТ-послуг (ідентифікація сфери зовнішнього аутсорсингу ІТ-послуг, моніторинг аутсорсерів, аналіз ризиків та ефектів, контроль якості);

– підсистему розвитку (розроблення заходів у сфері науково-технічної, інноваційної та раціоналізаторської діяльності);

– підсистему кадрового забезпечення (визначення вимог до персоналу, планування набору, рекрутинг, розвиток персоналу, оцінювання, мотивування);

– підсистему фінансового забезпечення (планування та виділення коштів, логістика, аудит).

На особистісному рівні заходи підвищення рівня освіченості у сфері використання інформаційних технологій та розкриття людського потенціалу мають передбачати усвідомлене та активне розкриття людського потенціалу населення шляхом активного опанування інформаційних технологій за рахунок освіти, самоосвіти, професійної та наукової діяльності.

В умовах глобальної кризової ситуації в світовій економіці, коли в результаті фінансових

диспропорцій стали проявлятися наслідки неефективної моделі розвитку, вийти з кризи в стійке економічне зростання можливо лише через пошук нових шляхів розвитку. Особливо важливий такий пошук для країн із трансформаційним бізнес-середовищем, яким необхідні якісні зрушення у нові форми і моделі, щоб відповідати викликам інноваційної економіки. Однією з таких моделей є орієнтація на інформаційні технології за збереження необхідності забезпечення їх економічної безпеки.

В умовах глобалізації країни вимушені враховувати загальносвітові тенденції та визначати стратегічні напрями розвитку національних економік. Відповідно інтелектуалізація та інформатизація постають необхідною умовою розвитку національної економіки і мають передбачити у поточному періоді концептуальну пріоритизацію у парадигмі національного розвитку [7; 8] та отримати належне забезпечення за рахунок раціонального виділення фінансових ресурсів на науку (понад 2%) і на освіту (понад 5% ВВП), а також забезпечення зайнятості 75–80% трудових ресурсів у сфері інтелектуальної праці (що характерно для економічно розвинутих країн) [9].

Висновки. Отже, в умовах глобалізації світового ринку ІТ формування конкурентоспроможності національного, регіонального та глобального ІТ-продукту відбувається завдяки різним формам співпраці: від утворення інтеграційних об'єднань до створення коаліцій, альянсів та інших форм «виняткових стосунків» між суб'єктами ринку. Такі взаємини створюють нові ринкові структури, покращують кон'юнктуру ринку. Спільне використання потенціалу учасниками ринку через широкий базис накопичених компетенцій, розподіл витрат і ризиків між контрагентами, вибудовування загальної архітектури для реалізації окремих елементів ринкової пропозиції дає змогу суб'єктам ринку формувати високий рівень конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пан Л.В. Способи покращення захисту інформації на ринку інформаційних продуктів та послуг в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/1122/Pan_Sposoby.pdf;jsessionid=28CBA4F56C1B4EA9DF4A3A20AA871A83?sequence=1 – Назва з екрану.
2. Бажал Ю.М. Розвиток інноваційної діяльності у знаннєвому трикутнику «Держава – Університети – Промисловість» / Ю.М. Бажал // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 1. – С. 76–88.
3. Галан Н.І. Японські університети у «потрійній спіралі»: приклад Тохоку / Н.І. Галан // Наука та інновації. – 2010. – Т. 6. – № 3. – С. 55–65.
4. Пахомова І.Ю. Модель «тройной спирали» как механизм инновационного развития региона / И.Ю. Пахомова // Научные ведомости (Серия История. Политология. Экономика. Информатика.). – 2012. – № (120). Выпуск 21/1. – С. 50–55.
5. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии / Генри Ицковиц; пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. – Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 238 с.
6. Etzkovitz H. The dynamics of innovation: from national systems and 'Mode 2' to a Triple Helix of university-industry-government relations / H. Etzkovitz, L. Leydesdorff // Research Policy. – 2000. – № 29. – Р. 109–129.
7. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б.Є. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.

8. УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Видання друге. – Львів: Кальварія, 2017. – 164 с.
9. Гава Ю.В. Інтелектуальний капітал – шлях до економічного зростання України / Ю.В. Гава // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 129–134.
10. Сардак С.Е. Дослідження структури і тенденцій розвитку світового ринку інформаційних технологій // С.Е. Сардак, А.В. Ставицька // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 4/5. – С. 96–100.

ПОТЕНЦІЙНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ АСЕАН ВІД УЧАСТІ У ТРАНСТИХООКЕАНСЬКОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ

POTENTIAL IMPLICATIONS OF PARTICIPATION IN THE TRANS-PACIFIC PARTNERSHIP FOR ASEAN

Харун О.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет

Керницька Н.О.

магістр,
Хмельницький національний університет

У статті розглянуто проблему потенційних наслідків для країн-учасниць АСЕАН від участі в Транстихоокеанському співробітництві. Виокремлено ключові переваги від участі в Угоді для В'єтнаму, Сінгапуру, Малайзії. З'ясовано особливості участі КНР у цій Угоді. Проаналізовано наслідки відмови США від угоди для подальшого розвитку ТТП.

Ключові слова: АСЕАН, Транстихоокеанське партнерство (ТТП), митні тарифи, експорт, імпорт, потенційні наслідки, співробітництво.

В статье рассмотрена проблема потенциальных последствий для стран-участниц АСЕАН от участия в Транстихоокеанском сотрудничестве. Выделены ключевые преимущества от участия в Соглашении для Вьетнама, Сингапура, Малайзии. Выяснены особенности участия КНР в этом Соглашении. Проанализированы последствия отказа США от сделки для дальнейшего развития ТТП.

Ключевые слова: АСЕАН, Транстихоокеанское сотрудничество, (ТТС), таможенные тарифы, экспорт, импорт, потенциальные последствия, сотрудничество.

The article deals with the problem of potential consequences for participating countries of ASEAN from Trans-Pacific Partnership(TPP). It is considered. the key benefits of participating in the Agreement for Vietnam, Singapore, and Malaysia. It is revealed the peculiarities of the participation of the People's Republic of China in this Agreement. It is given the analysis of the study of Professor Plamer in the consideration of this problem. It is analyzed the consequences of US refusal to conclude an agreement for the further development of the TPP.

Keywords: ASEAN, Trans-Pacific Partnership(TPP), China, customs tariffs, export, import, cooperation.

Постановка проблеми. Країни АСЕАН мають стратегічне розташування на шляху з Індійського океану в Тихий, знаходячись на перехресті, що з'єднує Тихоокеанський басейн із Близьким Сходом, Африкою і Європою. АСЕАН – міждержавне об'єднання, роль якого в світовій економіці вже протягом багатьох років невпинно зростає. Майже за п'ять десятиліть своєї діяльності АСЕАН накопило чимало досвіду у виробленні колективних підходів до вирішення нагальних проблем регіону, створило широку збалансовану систему діалогових партнерств із провідними країнами світу, включаючи США, Китай, Японію, Індію, Австралію, ЄС, Російську Федерацію [1, с. 129].

Транстихоокеанське партнерство (ТТП) є однією з найпопулярніших для обговорення тем в економічних колах. Є величезна кількість різноманітних припущень і оцінок наслідків під-

писання Угоди про ТТП, проте всі сходяться на тому, що ця подія якщо і не переверне світову економіку з ніг на голову, то, безумовно, справить на неї величезний вплив [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтеграційні процеси в Південно-Східній Азії та їх вплив на розвиток регіону вивчається як українськими, так і зарубіжними вченими, такими як Б.Н. Лаврентьєв, який у своїх працях розглядає причини значного припливу іноземних інвестицій в країни регіону; індонезійський економіст Г. Соесастро, який досліджує економічну співпрацю АСЕАН з Японією, КНР та Республікою Корея; професор М. Пламмер, який досліджує потенційний вплив підписання Угоди про Транстихоокеанське партнерство на розвиток країн-членів АСЕАН; професор А.С. Філіпенко, який дає характеристику економік країн ПСА. Проте залишилося чимало недосліджених питань, що стосу-

ються тенденції розвитку країн регіону, перспективи подальшого співробітництва країн у межах АСЕАН та їх позицій у контексті сучасних інтеграційних процесів у Тихоокеанському регіоні.

Метою статті є виявлення потенційних наслідків для країн-учасниць АСЕАН від участі в Транстихоокеанському співробітництві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переговори щодо створення ТТП розпочалися на хвилі того, що розвиток торговельних відносин у межах СОТ відбувався надзвичайно повільними темпами. Пройшло понад 10 років, а Доський раунд переговорів СОТ так і не привів до відчутних результатів у лібералізації торгівлі. Оскільки натеper членами організації є 162 країни, дуже важко дійти консенсусу в переговорах. Кожен учасник СОТ намагається відстоювати свої власні інтереси, що приводить до практично відсутніх кроків на шляху лібералізації торгівлі [3].

Перехід від глобальних переговорів до регіональної інтеграції викликаний серйозними політичними та економічними чинниками. Світова економіка стає багатополлярною, міжнародні зв'язки стають все більш складними та охоплюють більшу кількість держав, а минулі угоди і так привели до серйозного зниження тарифних і нетарифних торговельних бар'єрів, тому зараз країни все з меншим бажанням усувають перешкоди на шляху міжнародної торгівлі.

Подальша лібералізація міжнародної торгівлі вимагає поступових кроків серед груп близьких партнерів або в межах вузького кола питань для того, щоб полегшити хід переговорів, максимально зменшити затрати, пов'язані зі зниженням торговельних бар'єрів (які залежать від швидкості лібералізації), а також пом'якшити політичний супротив. Ці фактори пояснюють перехід до двосторонніх та регіональних переговорів [4, с. 5].

Що ж все-таки робить особливим ТТП? По-перше, це масштаб. Натеper підписантами Угоди є 11 країн, серед яких такі монстри світової економіки, як Канада, Японія та Сінгапур. Ще 6 держав зацікавлені в участі в переговорному процесі, і в перспективі можна очікувати зростання числа зацікавлених сторін. По-друге, створення ТТП може стати першим кроком на шляху до прогнозованого об'єднання менших ЗВТ (наприклад, у нову угоду входять дві країни НАФТА – Канада та Мексика, а також значна кількість країн АСЕАН). По-третє, свою роль відіграє і потенційне геополітичне значення партнерства. І хоча Дональд Трамп вже через декілька днів після вступу на посаду президента США вирішив вийти з переговорного процесу про створення Транстихоокеанського партнерства, та міністри торгівлі 11 країн-учасниць Транстихоокеанського партнерства пообіцяли відродити угоду і продовжити її роботу без США на зустрічі, що відбулася 22 травня 2017 р. в Ханой [5].

Формування ТТП кардинально змінить політичний та економічний ландшафт Азійсько-Тихоокеанського регіону. Підписання такого роду угоди сприятиме досягненню відразу чотирьох цілей. По-перше, ТТП створить приклад сучасного всеохоплюючого інтеграційного об'єднання – альтернативу переговорам на глобальному рівні. ТТП покриватиме такі області та галузі, які досі навіть не обговорювалися в межах СОТ або були безрезультатними (наприклад, лібералізація сфери послуг, інвестицій, гармонізація законодавств країн-членів положень щодо конкурентної політики тощо). Ці питання вважаються ключовими для наступної хвилі глобальної економічної інтеграції.

По-друге, поглиблення економічної інтеграції в Азійсько-Тихоокеанському регіоні сприятиме також політичному зближенню країн та згладжуватиме конфліктні ситуації, особливо це стосується територіальних суперечок.

По-третє, ТТП забезпечить модель консолідації попередніх торговельних угод (натеper існує 14 двосторонніх та регіональних угод між країнами-підписантами Угоди про ТТП) [4, с. 6].

Важливою датою в історії ТТП став лютий 2016 р. – саме в цей день було підписано Угоду про Транстихоокеанське стратегічне економічне співробітництво між 11 країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Йдеться про повну ліквідацію митних зборів, уніфікацію санітарних і фіто-санітарних бар'єрів, спільну політику в сфері захисту прав інтелектуальної власності, державних закупівель і конкурентної політики.

Принципово важливим питанням залишається участь чи неучасть Китаю в ТТП. Відмова Дональда Трампа – президента США – від ратифікації була однією з передвиборних обіцянок, тому зараз у гру вступає Пекін, адже це нові можливості у важливому для себе регіоні. Рішення Трампа про вихід США з ТТП хвилює, оскільки ця угода була значно вигіднішою для Штатів, ніж інших країн. І зараз, коли Штати з неї виходять, перемагає і виграє від цього Китай. Його навіть можна назвати бенефіціаром. У зв'язку з цим з'являються навіть деякі думки про конспірологічний підтекст. Адже у Трампа багато інвестицій у Китаї, і новий президент США дуже зацікавлений у відносинах з КНР [5].

Так, безумовно, то протистояння США-Китай, про яке зараз так активно всі говорять, воно є. Але тут потрібно підкреслити, що Китай – зростаючий світовий лідер. Це держава, яка веде активну конфронтацію і є конкурентом Штатам. Республіканська еліта США це чудово розуміє, тому зацікавлена у стримуванні Китаю.

За словами професора Чжана Сяотуна із Уханського університету, в китайському академічному середовищі немає єдиної думки про вплив ТТП на національні інтереси. Є прихильники вступу Китаю в ТТП, які вважають, що це дасть поштовх до реформування китайської економіки. За даними дослідження 2016 р., під-

писана угода про ТТП буде коштувати Китаю до 2025 р. трохи більше 1% експорту [6].

Якщо говорити коротко, то негативний вплив ТТП на інтереси КНР можуть проявлятися в таких формах:

1. Перенесення західних підприємств із території КНР на територію країн-учасниць ТТП. Наприклад, за повідомленням компанії Інтел, до 80% комп'ютерних чипів в 2018 р. буде вироблятися у В'єтнамі [7]. Про перенесення туди підприємств із КНР заявляє і «Майкрософт» [8]. В'єтнам натеper є більш перспективним збиральним цехом для електронної продукції у зв'язку з дешевшою робочою силою і вигідним географічним розташуванням, що веде за собою процес перенесення виробництва електроніки із КНР в СРВ. Також очікується перенесення виробництва із Китаю в Мексику, ще одну країну-учасницю Угоди про ТТП.

2. Зниження китайського експорту в ЄС і США, оскільки країни, що розвиваються, такі як Мексика, В'єтнам тощо, завдяки членству в ТТП отримують суттєві переваги перед китайськими експортерами на європейському ринку. Китайський експорт також буде обмежений у зв'язку з тим, що китайська продукція може не відповідати встановленим в рамках ТТП нормам.

3. Ще одна загроза для КНР, на яку вказує Лі Сянцунь, директор Інституту Азійсько-Тихоокеанських досліджень при Китайській Академії соціальних наук, – це негативний вплив ТТП на важливі для Китаю інтеграційні процеси та об'єднання, такі як АТЕС. Також підписання Угоди про ТТП разом з Угодою про Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТІП) може суттєво вплинути на ефективність проекту «Нового шовкового шляху» [6].

Можна додати, що по лінії ТТП-КНР є дві стратегії:

1. ТТП без Китаю. У цьому разі є ризик розриву низки виробничо-збутових ланцюгів регіону, подальше перенесення виробництва з КНР в країни ТТП, посилення ролі таких країн, як В'єтнам та Індія, використання ТТП як інструмента стримування Китаю а регіоні.

2. ТТП+Китай. У цьому разі Китай буде співпрацювати з ТТП, не приєднуючись, оскільки навряд чи він стане дотримуватися усіх вказаних в Угоді правил та стандартів. Однак таке партнерство буде йти на користь країнам-учасникам, які активно торгують із Китаєм. Також співпраця за формулою ТТП+1 буде каталізатором соціально-економічних і, можливо, політичних трансформацій в Китаї [6].

У межах дослідження все-таки більшою мірою цікавить потенційний вплив Транстихоокеанського партнерства на АСЕАН загалом та на окремі країни-члени. Попри те, що Угода про ТТП фактично ще не вступила в силу, поки не буде ратифікована парламентами всередині країн-членів партнерства, вже існує чимало досліджень потенційних наслідків Угоди як для

країн-підписантів, так і для тих, хто залишився поза цією мегарегіональною зоною вільної торгівлі. Угода мала вступити в силу у 2018 році в тому разі, якщо за неї проголосують як мінімум шість країн, обсяг голосів яких (у перерахунку на ВВП) перевищує 85% обсягу економік учасників договору. Після виходу США з переговорного процесу це неможливо – в такому форматі вже не проголосують і рішення не вступить в дію. Але це не означає, що ТТП не буде працювати.

Економісти П. Петрі і М. Пламмер, враховуючи поступове зниження тарифних та нетарифних бар'єрів у межах ТТП (графіки таких знижень надані в Угоді про ТТП), моделюють економічне зростання країн також до 2030 р. Зрештою, автори порівнюють два сценарії розвитку подій і роблять відповідні висновки [9].

На перший погляд, у цьому дослідженні все здається простим. Проте розрахунок прогнозних значень економічного зростання, а також кількісне вираження поступового усунення нетарифних бар'єрів вимагають тривалої клопіткої праці, а також доступу до величезних масивів інформації. Зрештою, цей факт лише підтверджує актуальність досліджень учених.

Значний приріст ВВП внаслідок дії ТТП вчені прогнозують також В'єтнаму, Малайзії та Японії. Ще більший вплив Угода справить на обсяги експорту та інвестицій. Загалом для теперішніх країн-членів ТТП Угода може привести до додаткового зростання експорту порівняно з базовим сценарієм на 1,025 трлн дол. США, або 11,5%. Приплив прямих іноземних інвестицій в країни-підписанти Угоди може зрости на 3,5%, або 446 млрд дол., а відтік – на 2% (305 млрд) [10].

Важливим є те, що в травні 2017 Угоду про ТТП офіційно ратифікувала Нова Зеландія. Процедура затвердження відбулася напередодні візиту прем'єр-міністра країни Білла Інгліша в Японію, яка попередньо вже ратифікувала цей документ, повідомляє новозеландський інформаційний портал stuff.co.nz [11].

Міністр торгівлі Нової Зеландії Тодд Макклей наголошує на тому, що для Нової Зеландії ТТП залишається цінною Угодою й економічно, і стратегічно. Це означає поліпшення доступу до Нової Зеландії експортерів і зниження тарифів в усьому Азійсько-Тихоокеанському регіоні, включаючи Японію – третю за величиною економіку в світі [11].

Наразі серед країн-членів АСЕАН Угоду про ТТП підписали Сінгапур, Бруней, В'єтнам і Малайзія. Саме з них варто розпочати аналіз потенційних наслідків підписання нової угоди про створення мегарегіональної зони вільної торгівлі [5].

В'єтнам, чия економіка з низькооплачуваною робочою силою серйозно залежить від експорту, на думку експертів, найбільше зможе скористатися плодами Транстихоокеанського партнерства, в межах якого протягом п'яти років буде повністю усунено тарифи на понад

18 тисяч товарних позицій в 12 країнах-підписантах угоди.

Результатом найбільшої торгівельної угоди для В'єтнаму стане додаткове зростання його економіки на 11% протягом 10 років після вступу в силу угоди. Експорт може зрости навіть більше завдяки цій угоді, адже прогнозується, що багато компаній, насамперед американських, просто стоятимуть у черзі для того, щоб розмістити власні заводи та фабрики у В'єтнамі, де робоча сила дешевша, ніж в КНР. Отже, експерти інформаційного агентства Bloomberg прогнозують додаткове зростання експорту В'єтнаму на 28% протягом наступних десяти років після початку дії угоди. Звичайно, в кожній грі є переможці та ті, хто програли. Так от, у цьому разі програти можуть КНР та Камбоджа, які поки не приєдналися до Угоди [12].

Які конкретно вигоди несе з собою ТТП для В'єтнаму? По-перше, зниження імпорتنих мит на продукцію легкої промисловості між Японією дасть змогу в'єтнамським експортерам значно наростити продажі власної продукції на цих величезних ринках збуту. Як уже зазначалося, у В'єтнаму є серйозний козир в рукаві – надзвичайно дешева робоча сила. Саме це, на думку експертів, разом із початком дії Угоди дасть змогу в'єтнамцям поступово витіснити китайських виробників із світових ринків. За даними Eurasia Group, протягом наступних 10 років пошиття одягу та взуття у В'єтнамі може зрости на 50%. Рибний промисел країни також виграє від підписання Угоди, особливо це стосується вилову креветок та тунця, імпортні мита на які в країнах-підписантах коливаються в межах 6,4–7,2%. З іншого боку, В'єтнаму потрібно буде дотримуватися достатньо суворих правил визначення країни походження товару, для того щоб повною мірою користатися перевагами ТТП [13].

Поступове зниження тарифів у торгівлі В'єтнаму з іншими країнами ТТП, особливо це стосується Японії, Канади, Австралії, з високою часткою ймовірності призведе до притоку іноземних інвестицій в країну. Багато країн вже заявили про намір перенесення виробництва на територію В'єтнаму саме через підписання угоди про ТТП.

Зрештою, не всі галузі в'єтнамської економіки залишаться у виграші. Наприклад, тваринництво може дещо постраждати внаслідок підписання Угоди, адже місцевим фірмам важко конкурувати з глобальними компаніями, які виграють від економії на масштабі і мають величезний досвід ефективного управління на різних ринках. Поточна середня ставка ввізного мита на фармацевтичну продукцію у В'єтнамі зараз становить 25%, і її скасування приведе до значного посилення конкуренції між внутрішніми та іноземними виробниками ліків. Хоча з погляду місцевих виробників ТТП є невідгідним, для споживачів посилення конкурен-

ції автоматично означатиме зниження цін на товари та посилення їх якості [13].

Проте серед інвесторів загалом побутує позитивна оцінка утворення ТТП для В'єтнаму. Зокрема після підписання Угоди позиції В'єтнаму на світових фінансових ринках значно посилюються, а інвестори зараз просто вишиковуються у чергу, для того щоби вкласти кошти у розвиток інфраструктури, легку і рибну промисловість В'єтнаму тощо. Для уряду країни підписання цієї Угоди є також надзвичайно важливою подією з геополітичної позиції, оскільки вона дасть змогу економіці країни дещо переорієнтувати власний експорт на країни Північної та Південної Америки, тим самим зменшивши залежність від КНР. На противагу цьому, стосунки В'єтнаму і КНР, попри тісну економічну співпрацю, постійно перебувають в стані напруги через невирішеність територіальних проблем в Південно-Китайському морі. З погляду досягнення цієї мети підписання угоди про Транстихоокеанське партнерство може стати серйозним кроком вперед [12].

Бізнес-кола Сінгапуру з великою очікуванням зустріли підписання Угоди, оскільки вони вбачають в ній нові можливості для нарощення інвестицій та торгівлі. Сінгапур і так є учасником угод про зону вільної торгівлі практично з усіма теперішніми членами ТТП, за винятком хіба що Канади та Мексики. Проте ТТП виходить далеко за межі простого зниження тарифних бар'єрів. Нова угода між країнами покриває чимало такого, що залишилося поза увагою двосторонніх угод вільної торгівлі, укладених Сінгапуром з іншими країнами-підписантами.

Серед економістів зараз є думка, що для Сінгапуру ТТП принесе швидше стратегічні вигоди, аніж короткострокові. Звичайно, сінгапурські експортери отримають кращий доступ до ринків Чилі та Мексики, проте ВВП країни практично не зазнає змін від цього, оскільки зараз Сінгапур став розвинутою країною і його темпи економічного зростання відносно низькі. Проте зі стратегічної позиції в ТТП Сінгапур вбачає можливість переорієнтації власної торгівлі та торгівлі інших країн АСЕАН від Китаю, чие економічне зростання сповільнюється, на ринки Латинської Америки [10].

У Малайзії підписання Угоди про ТТП зустріли досить прохолодно – країна не отримає таких явних переваг, як, наприклад, В'єтнам, а деякі галузі взагалі зазнають збитків. До галузей, які повинні виграти від участі Малайзії в ТТП, належать електроніка, хімічна промисловість, виробництво пальмової олії та гуми. З іншого боку, ТТП може боляче вдарити по державних підприємствах, які виграють від слабкої конкуренції на ринку державних закупівель. З огляду на це експерти передбачають, що ратифікація Угоди всередині країни викличе серйозну опозицію як серед представників бізнес-кіл, так і серед певних зацікавлених сторін у самому

уряді Малайзії, що дуже небезпечно для нинішньої владної верхівки, зважаючи на те, що в країні і так нещодавно відбулися масові протести проти курсу діючого уряду.

З іншого боку, за оцінкою банку CreditSuisse, Малайзія посідає друге місце після В'єтнаму за вигодами, які країна отримує від участі в ТТП. Експерти банку передбачають, що ТТП може привести до додаткового зростання ВВП Малайзії на 5% до 2025 р. Економіка Малайзії є експортоорієнтованою, товари та послуги становлять понад 80% ВВП, тому усунення тарифів та покращення доступу до величезних ринків збуту у межах ТТП, звичайно, піде на користь малайзійській економіці [10].

Таїланд є однією з країн, чий експорт може серйозно постраждати у разі, якщо уряд так і не зважиться на підписання Угоди про ТТП. Згідно з нещодавнім дослідженням, проведеним Міністерством торгівлі Таїланду, країна повинна приєднатися до ТТП, адже воно принесе більше вигоди, ніж збитків, проте при цьому уряду потрібно стимулювати певні галузі підвищувати їх конкурентоспроможність, для того щоб на рівних протистояти американським та японським компаніям.

За оцінками все того ж міністерства, Таїланд внаслідок приєднання до ТТП виграє насамперед від збільшення торгівлі товарами, припливу іноземних інвестицій та вдосконалення регулювання в сфері електронної комерції та захисту прав інтелектуальної власності. З іншого боку, в таких галузях економіки, як сільське господарство місцеві компанії можуть зіткнутися зі значними труднощами у вигляді посилення конкуренції з боку іноземних агрохолдингів [10].

Висновки. Таким чином, зараз можна вже досить чітко визначити основних переможців та переможених у підписаній Угоді про ТТП. Проте ці оцінки є попередніми і можуть серйозно коригуватися. По-перше, дуже багато залежить від того, чи приєднається КНР до Угоди. Китай зараз є основним торговельним партнером АСЕАН і його участь/неучасть у цій зоні вільної торгівлі може значно вплинути на результати попередніх досліджень. Не зовсім очікуваний вибір США щодо Угоди також було важко передбачити, проте міністри торгівлі Австралії, Японії та Нової Зеландії висловили оптимізм стосовно Транстихоокеанського партнерства. Складності до підрахунку потенційних наслідків додає ще й той факт, що багато країн АСЕАН до сих пір не до кінця визначилися, вступати їм у ТТП чи ні (передусім це стосується Таїланду та Малайзії). Враховуючи неможливість передбачити усі варіанти розвитку подій, важко достовірно спрогнозувати вплив ТТП на економіку країн АСЕАН, проте вищенаведений аналіз все ж дає можливість побачити певну картину потенційних наслідків утворення ТТП для АСЕАН.

Отже, утворення нової мегарегіональної зони вільної торгівлі (Транстихоокеанського партнерства) серйозно змінить економічну та політичну ситуацію в Азійсько-Тихоокеанському регіоні. Поки що членами Угоди є 11 країн, в тому числі 4 країни АСЕАН, проте її наслідки вплинуть на всі без винятку економіки регіони. Експерти схиляються до думки, що ТТП все ж принесе більше користі тим країнам, які стануть його членами. Для країн АСЕАН, як і для об'єднання загалом, це новий виклик, до якого країнам ще потрібно пристосуватися і виробити таку модель поведінки, яка приносить найбільші вигоди для них.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шинкаренко В.І. Створення АСЕАН і особливості її еволюції створення / В.І. Шинкаренко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – № 119. – С. 150.
2. ASEAN Economic Community 2015: progress and key achievements / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.asean.org/storage/images/2015/November/aec-page/AEC-2015-Progress-and-Key-Achievements.pdf>
3. Ващенко В. Раунд розвитку COT: основні результати, проблеми та перспективи імплементації [Електронний ресурс] / В. Ващенко // міжнародна економічна політика. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://iejournal.com/journals/1/2004_1_Vaschenko_UKR.pdf
4. Petri P. The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment / Peter A. Petri, Michael G. Plummer, and Fan Zhai // East-West Center. – 2011. – № 119, October 24. – P. 70.
5. Транстихоокеанське партнерство буде працювати без США [Електронний ресурс] // Українська правда. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.pravda.com.ua/news/2017/05/22/7144600/>.
6. Транстихоокеанське партнерство: нові виклики для Китаю та Східної Азії [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://sibac.info/studconf/social/xxvii/43887>
7. 0% of world's computer chips will be made by Intel Vietnam by 2015: CEO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tuoitrenews.vn/business/21324/80-of-worlds-computer-chips-will-be-made-by-intel-vietnam-by-2015-ceo>
8. Microsoft to shift phone production from China to Vietnam [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tuoitrenews.vn/business/21050/microsoft-to-shift-phone-production-from-china-to-vietnam>
9. Petri P. The Economic effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates / Peter A. Petri, Michael G. Plummer / Peterson Institute for International Economics, January, 2016. – 33 p.
10. ASEAN's Winners and Losers under TPP / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.aseanbriefing.com/news/2015/10/16/aseans-winners-and-losers-under-tp.html>

11. Нова Зеландія ратифікувала угоду про Транс-Тихоокеанське партнерство [Електронний ресурс] // LB.UA. – 2017. – Режим доступу: https://ukr.lb.ua/world/2017/05/11/366019_nova_zelandiya_ratifikuvala_ugodu_pro.html
12. The biggest winner from TPP trade deal may be Vietnam [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-10-08/more-shoes-and-shrimp-less-china-reliance-for-vietnam-in-tpp>
13. The Trans-Pacific Partnership: Opportunities and Challenges for Vietnam [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hpu.edu.vn/qt/QTtintuc-395-266-231-0-The-Transpacific-Partnership-Opportunities-And-Challenges-For-Vietnam.html>

ЕКОНОМІЧНА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ЛЮДСТВА

ECONOMIC GLOBALIZATION AS A TOOL FOR SOLVING GLOBAL HUMAN PROBLEMS

Харун О.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет

Кошівська М.В.

магістр,
Хмельницький національний університет

У статті досліджено сутність поняття «глобалізація». Визначено позитивні та негативні наслідки глобалізації. Означено вплив глобалізації на розв'язання глобальних проблем людства. Розглянуто найбільш критичні проблеми, з якими стикається людство. Розкрито шляхи вирішення глобальних проблем.

Ключові слова: економічна глобалізація, наслідки глобалізації, глобальні проблеми людства, економічні трансформації, регулювання глобальних проблем.

В статье исследована сущность понятия «глобализация». Определены положительные и отрицательные последствия глобализации. Отмечено влияние глобализации на решение глобальных проблем человечества. Рассмотрены наиболее критические проблемы, с которыми сталкивается человечество. Раскрыты пути решения глобальных проблем.

Ключевые слова: экономическая глобализация, последствия глобализации, глобальные проблемы человечества, экономические трансформации, регулирование глобальных проблем.

The concept of «globalization» is considered in this article. It identifies positive and negative effects of globalization. The influence of globalization on solving the global problems of humankind is revealed. Most critical issues, which faces humankind, are considered. Solutions to the global challenge are disclosed.

Keywords: economic globalization, consequences of globalization, global problems of humanity, economic transformations, regulation of global problems.

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки — благо чи глухий кут людської цивілізації? Глобалізація економічної діяльності є однією з головних тенденцій у розвитку сучасного світу, що величезним чином впливає на економічне життя і тягне за собою політичні (внутрішні і міжнародні), соціальні і навіть культурно-цивілізаційні наслідки. Ці наслідки все більше відчувають на собі практично всі країни, і серед них, звичайно, Україна, яка цілком усвідомлено, активно і цілеспрямовано рухається в напрямі інтеграції у світову економіку [1].

Для кожного жителя планети, незалежно від того, яку національну державу він представляє, з якими глобальними структурами взаємодіє, осьовою проблемою є з'ясування закономірностей впливу глобалізації на розвиток сучасного світу, оскільки він приводить до формування нової геостратегічної реальності, утвердження нових ціннісних координат, якісної зміни принципів та структури світу, модернізації соціальної,

політичної, економічної та державно-управлінської систем, постановки та вирішення глобальних проблем людства [2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання глобалізації, її сутності та впливу на вирішення глобальних проблем людства піднімалися у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених — І.В. Амеліної, Р.В. Войтович, О.Д. Волкогонова, Б.І. Гаврилишена, А.І. Горбачук, Н.Н. Зарубіної, Г.Г. Кірейцева, В.М. Коллонтай, С.Я. Ларіна, Д.Г. Лук'яненко, Л.В. Лєскова, С.В. Любимцева, І.П. Ніколаєвої, С.В. Мочерного, О.Г. Римар, А.І. Субетто, О.А. Устенко та інших. Однак вплив глобалізаційних процесів на розв'язання глобальних проблем людства залишається розкритими лише частково.

Метою статті є визначення впливу економічної глобалізації на вирішення глобальних проблем людства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні досить важко знайти більш

модну та дискусійну тему, ніж глобалізація. Про неї говорять та сперечаються вчені, політики, бізнесмени, релігійні діячі, журналісти. Проблеми і перспективи сучасної людської цивілізації, що інтенсивно обговорюються на межі ХХІ ст. і третього тисячоліття, на одному рівні з питаннями науки, техніки, культури, стилю життя, чималою мірою обертаються і навколо проблем економічної глобалізації. Науковці єдині в тому, що глобальні проблеми загрожують людському буттю. На думку А. Печчеї та М.Ф. Рсаймерса, людина сама створила ці проблеми, «у ній всі початки і кінці» [3].

Термін «глобалізація» походить від англ. global (світовий, загальний), який епізодично використовувався з кінця 60-х рр., вперше став центром концептуальних побудов у 1981 році американським соціологом Дж. Макліном, який закликав «зрозуміти історичний процес посилення глобалізації соціальних відносин і дати йому пояснення». До середини 80-х рр. концепція глобалізації була вже настільки поширена, що М. Уотерс писав: «Подібно до того, як основним поняттям 80-х був постмодернізм, ключовою ідеєю 90-х може стати глобалізація, під якою ми розуміємо перехід людства у третє тисячоліття». У цей же період основні термінологічні аспекти були розроблені Р. Робертсоном, який у 1983 році виніс поняття «globality» в назву однієї зі своїх статей, у 1985 році дав детальне тлумачення терміну «globalization», а в 1992-му виклав основи своєї концепції в спеціальному дослідженні [4]. Хоча перед людством стоїть безліч завдань різного масштабу, з них можна виокремити групу глобальних проблем, на що ще в 60-ті роки ХХ ст. звернули увагу такі визначні економісти, як О. Тоффлер, Д. Медоуз, П. Кеннеді та ін. [5].

Глобалізація – це об'єктивний процес планетарного масштабу, який має як прогресивні наслідки, так і негативні. До позитивних ми можемо зарахувати: поширення нових інформаційних технологій та пов'язаних із ними переваг (скорочення часу і витрат на трансакції, поліпшення умов праці та життя); перехід на ресурсозаощаджувальні технології; посилення уваги до важливих проблем людства та ін. Позитивне значення глобалізації полягає ще в тому, що завдяки глобалізації невимірно множаться можливості людства, створюються умови для гармонізації міжнародних зв'язків. Вона сприяє поглибленню спеціалізації та міжнародного географічного поділу праці. В її умовах значно ефективніше розподіляються кошти й ресурси, що в підсумку сприяє підвищенню середнього рівня життя населення. Важливою перевагою глобалізаційних процесів є економія на масштабах виробництва, що потенційно може зумовити зниження цін, а отже, і стійке економічне зростання [6].

До негативних наслідків глобалізації належать посилення нерівномірності розвитку країн світу; нав'язування сильними країнами своєї

волі, нераціональної структури господарства, політичної та економічної залежності. Фактично основну частину переваг отримують багаті країни та індивіди. Від глобалізації програють країни з односторонньою, недостатньо розвинутою економікою, слабкою інфраструктурою, дрібні підприємці, некваліфіковані працівники, неомобільні верстви населення. Небезпека глобалізації цілком слушно пов'язується з негативним впливом на національну культуру, духовність. Вона може привести до втрати культурного розмаїття, до засилля масової культури та «вестернізації». А ці процеси чинять безпосередній вплив на економіку: високорозвинуті країни безперешкодно потрапляють на ринки найбільш слабких країн, руйнуючи місцеву промисловість і експортуючи чужі соціокультурні цінності [7].

Як попереджав людство ще 1979 року Папа Римський Іван Павло II, «теперішній людині постійно загрожує те, що є справою її рук, що є результатом діяльності її розуму, прагнень її волі. В цьому і полягає трагедія людського існування в її широкому значенні» [5]. У цьому і деякою мірою полягає глобалізація. Еволюція інформаційних технологій змінює звичні способи спілкування, розширює і прискорює їх, що приводить до інтеграції людства в єдину спільність. Одним словом, глобалізація пов'язана з сучасним станом суспільства і культури і є його наслідком.

Винятково важливим аспектом глобалізації, на яких слід акцентувати увагу, є її вплив на розв'язання глобальних проблем людства, оскільки глобалізація консолідує для цього зусилля всіх країн світу.

Загальна класифікація глобальних проблем така:

- політичні проблеми (недопущення світової ядерної війни і забезпечення стабільного миру, роззброєння; військові та регіональні конфлікти);

- природно-екологічні проблеми (необхідність ефективної і комплексної охорони навколишнього середовища, енергетична, сировинна, продовольча, кліматична, боротьба з хворобами, проблеми Світового океану тощо);

- соціально-економічні проблеми (стабільність розвитку світового співтовариства, ліквідація відсталості країн, що розвиваються, проблема розвитку людини, злочинність, стихійні лиха, біженців, безробіття, проблема бідності та ін.);

- наукові проблеми (освоєння космічного простору, довгострокове прогнозування тощо) [7].

Розглянемо найбільш критичні проблеми, з якими стикається людство. У ХХ ст. найпоширенішою причиною загострення глобальних проблем було інтенсивне зростання народонаселення планети, так званий демографічний бум, який супроводжувався нерівномірністю зростання чисельності населення в різних країнах та регіонах, причому найвищий приріст

населення спостерігається в країнах з низьким рівнем розвитку продуктивних сил.

На поточний момент практично достеменно відомо, що населення планети перевищує 7 млрд чоловік. Вчені й аналітики роблять прогноз, що до 2025 року населення Землі перевищить 8 млрд чоловік. 18% із цього числа живе в Китаї, майже 17% – в Індії. Але Індія скоро пережене Китай, бо там приріст населення – 1,5% в рік, а в Китаї – менше піввідсотка.

За останні кілька років намітилася тенденція до зниження зростання чисельності людей. Цьому сприяє загальне погіршення економічних умов життя на планеті [8].

За оцінками ООН 97% зростання доводиться на такі країни, як Індія, Китай, Пакистан, Нігерія, Бангладеш, Індонезія.

А з розвинених країн високий рівень народжуваності зберігається лише в США. Ця країна займає сьоме місце в світі за темпами приросту чисельності населення. 80% цього зростання забезпечують іммігранти. Але чисельність населення в Європі скорочується, незважаючи на імміграцію [9].

У 2016 році майже чверть (23,4% – приблизно 117,5 млн.) жителів країн Євросоюзу перебували в зоні ризику бідності або соціального неблагополуччя. Про це йдеться в доповіді статистичної служби ЄС (Eurostat). Лідером за кількістю громадян, які проживають за межею бідності, стала Болгарія. Таких людей в цій країні 40,4%. На другому місці опинилася Румунія з показником 38,8% населення, замикає трійку Греція – 35,6% громадян. Найменше бідних громадян проживає в Чехії – 13,3%, Фінляндії – 16,6%, Данії – 16,7% і Нідерландах – 16,8% [8].

Експерти ООН відзначають, що в період 1990–2015 років у всіх регіонах світу середні показники людського розвитку значно покращилися, однак третина населення Землі, як і раніше, живе за межею мінімально допустимого рівня. В Україні за межею бідності живе близько 60% населення. Україна посіла сьоме місце в міжнародному рейтингу бідності країн, який щороку складає видання Bloomberg. Гірші від України справи лише у Венесуелі (перша сходинка), Південній Африці, Аргентині, Греції, Туреччині та Іспанії [9].

З проблемою бідності тісно пов'язані і такі глобальні проблеми, як продовольча проблема і проблема розвитку людського потенціалу. Продовольча проблема полягає в нездатності людства вирішити проблему абсолютної нестачі продовольства, тобто голоду, і неповноцінного харчування в низці регіонів світу. Голод відчуває близько 11% населення планети. Про це йдеться у щорічній доповіді ООН [10].

У минулому році голод тією чи іншою мірою зазнали близько 815 мільйонів людей. Це на 38 мільйонів більше, ніж роком раніше, і становить 11% населення планети. З них в Азії – 520 мільйонів, в Африці – 243 мільйони,

в Латинській Америці і Карибському басейні – 42 мільйони. Частка голодуючих у світі становить: в Азії – 11,7% від усього населення регіону, в Африці – 20% (Східній Африці – 33,9%), в Латинській Америці і Карибському басейні – 6,6%. По це йдеться в щорічній доповіді Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН щодо світової продовольчої безпеки та харчування (Food and Agriculture Organization, FAO).

Збільшення кількості голодуючих багато в чому зумовлене збільшенням кількості та масштабів збройних конфліктів і стихійних лих, пов'язаних із зміною клімату. В ООН також підкреслили, що в умовах конфлікту, що ускладнюються політичною та екологічною нестабільністю, поширеність голоду на 11–18% вища. Люди, що проживають у країнах, які постраждали від затяжних криз, майже в 2,5 раза частіше піддаються ризику голоду, ніж люди, що мешкають в інших регіонах [10].

Крім голоду, майже в кожній країні деякі групи населення відчувають різні види дискримінації. Україна та інші країни можуть зіткнутися з різким зростанням нерівності і соціальної ізоляції, якщо не захищатимуть вразливі групи населення, зазначають в ООН.

Згідно з даними ООН, Індекс людського розвитку (ІЛР) України становить 0,743. Це 84-те місце серед 188 країн і територій. 1990 року показники ІЛР підвищилися на 5,2; тривалість життя зросла на 1,3 року, середня тривалість навчання збільшилася на 2,2 року, а очікувана тривалість навчання – на 2,9 року; ВВП на душу населення знизився на 31,9%. Водночас результати України залишаються нижчими за середні показники країн, що належать до групи з високим рівнем людського розвитку, і нижчими за середні показники по країнах Європи і Центральної Азії [11].

Людський розвиток є досяжним для всіх. У «Програмі сталого розвитку до 2030 року» йдеться про рівномірніший розподіл переваг від розвитку серед різних груп і поколінь. У доповіді наводяться рекомендації щодо переорієнтації політики з метою забезпечення того, щоби прогрес досяг тих верств населення, які відстали найбільше, а також наводяться декілька позитивних прикладів у цьому регіоні [12].

Незважаючи на певний регрес за показниками індексу людського розвитку, Україна затвердила та запроваджує комплексний пакет важливих реформ, таких як реформи у сфері охорони здоров'я, освіти, соціального забезпечення, земельна реформа та децентралізація, реформи у сфері державного управління, боротьба проти корупції, реформи правоохоронних органів, а також багато інших змін.

Найважливішою проблемою, яка впливає на сучасне суспільство, його економічний розвиток, є стан навколишнього середовища. Екологічна проблема є глобальною, оскільки вона так чи інакше зачіпає життєві інтереси всього людства,

її реальне вирішення можливе лише в глобальному масштабі. З середини XX століття забруднення атмосфери, річок і світового океану, втрата біологічного розмаїття планети (загибель багатьох видів тварин і рослин), цілих природних комплексів (загибель Аральського моря в СРСР, лісів у Західній Європі і США, загроза опустелювання і т. д.), згубна для здоров'я загазованість великих міст, шкідливі викиди багатьох виробництв, парниковий ефект, забруднення хімікатами продуктів харчування і т. д. зробили подальше насильство над природою реальною загрозою для існування людства [13].

Водночас стала очевидною обмеженість природних ресурсів, не тільки нафти, вугілля і металів, але й таких, здавалося, невичерпних, як прісна вода і кисень. Під активним впливом людини екологічна система Землі поступово втрачає здатність до саморегуляції і відтворення: не встигають відновлюватися природні ресурси, які досі вважаються відновлюваними. В очевидну загрозу перетворюється можлива зміна клімату під впливом «парникового ефекту», тобто зростання концентрації в атмосфері викидів спалювання палива як промисловими підприємствами, так і великими мегаполісами як споживачами енергії [13].

Сьогодні величезна кількість людей, особливо в сільських районах, як і раніше, не має доступу до чистої питної води. Це приводить до того, що кожного дня сотні дітей помирають від інфекційних хвороб, яким можна було б запобігти. Тільки через діарею щорічно гинуть 360 тис. дітей віком до п'яти років. Багато заражаються холерою, гепатитом А і черевним тифом.

Як повідомляли раніше, в Ємені число людей із підозрою на захворювання холерою щодня збільшується на 7 тисяч [14].

Складність вирішення екологічної проблеми полягає в тому, що загальна потреба в чистому довкіллі часто вступає в протиріччя з інтересами виробництва та бізнесу, з необхідністю економічного зростання, подолання відставання і бідності окремих регіонів. Так, до Кіотського протоколу не приєднуються країни, що розвиваються, а США й Австралія вийшли з нього з міркувань економічної доцільності.

Екологічна свідомість стала найважливішим складником сучасної суспільної свідомості. Виникли реальні передумови для переходу до екологічно безпечних виробництв не тільки за рахунок розвитку технології, але і завдяки зміні самої філософії економічного розвитку, основу якого повинні становити не природні ресурси, а творчий потенціал людини.

Існують ще паливно-енергетична та сировинна глобальні проблеми. Використання паливно-енергетичних і сировинних ресурсів дедалі зростає. На кожного жителя планети виробляється 2 кВт енергії, а для забезпечення загальноновизнаних норм якості життя необхідно 10 кВт. Такий показник досягнуто лише у розвинених країнах світу.

У зв'язку з цим нераціональне використання енергії у поєднанні зі зростанням народонаселення та нерівномірним розподілом паливно-енергетичних ресурсів різних країн та регіонів приводить до необхідності нарощення їхнього виробництва. Та енергетичні ресурси планети обмежені. За запланованих темпів розвитку ядерної енергетики сумарні запаси урану будуть вичерпані в перші десятиліття XXI ст. Тому з погляду матеріально-речового змісту основними причинами загострення паливно-енергетичної та сировинної кризи буде зростання масштабів залучення у виробничий процес природних ресурсів та їх обмежена кількість на планеті.

Основними шляхами розв'язання паливно-енергетичної та сировинної проблем є зміна механізму ціноутворення на природні ресурси (так, ціни на них у слабкорозвинених державах диктують великі ТНК, які зосередили у своїх руках контроль над природними багатствами); проведення прогресивних аграрних перетворень; об'єднання зусиль усіх країн для вирішення глобальних проблем; потрібно значно збільшити витрати на усунення екологічної кризи за рахунок послаблення гонки озброєнь та скорочення воєнних витрат тощо [7].

Для регулювання та вирішення глобальних проблем людства міжнародне співтовариство створило систему міжнародних організацій, яких нараховується понад 4 тисячі, і понад 300 з них – міждержавні.

Через певні обставини процеси глобалізації серед країн СНД найбільш відчутні в Україні. Україна продовжує втрачати позиції у глобальному рейтингу країн світу за показником економічної конкурентоспроможності.

Так, за опублікованим Всесвітнім економічним форумом Індексом глобальної конкурентоспроможності у 2016–2017 роках (The Global Competitiveness Index), Україна посіла 85-те місце серед 138 країн світу, втративши за рік шість позицій (у попередньому рейтингу займала 79-ту позицію). Вже традиційно рейтинг очолили Швейцарія та Сінгапур. До десятки найконкурентоспроможніших, як і в попередньому дослідженні, увійшли США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Великобританія, Японія, Гонконг та Фінляндія [15].

У рейтингу найбідніших країн світу за версією Bloomberg Україна увійшла у десятку. Україна посіла 7-ме місце у рейтингу, хоча експерти відзначають покращення економічної ситуації в країні.

На жаль, Глобальний індекс конкурентоспроможності України демонструє те, що Україна за розвитком конкурентоспроможності наближається до бідних слаборозвинених країн. Україні насамперед потрібно звернути увагу на діяльність законодавчих органів, державну політику, тому що головною проблемою залишається марнотратство державних коштів, державне регулювання, довіра як до політиків, так і до право-

охоронних органів, хабарі, корупція, організована злочинність, захист прав власності, зокрема інтелектуальної, затримка з реформами [16].

Проведений аналіз показав, що для України політика зміцнення конкурентоспроможності буде більш результативною та ефективною, якщо враховуватиме такі складники, як розроблення та реалізація технопарків зі створення і підтримки наукоємних виробництв та інноваційних технологій; вдосконалення нормативної та правової бази. Забезпечення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів за рахунок приєднання країни до загальноприйнятих у світі регулятивних норм також є однією із позитивних сторін, оскільки сучасному становищу держави не позаздриш. Іноземні інвестори не довіряють політичній та економічній нестабільності в країні і тому забирають свої капіталовкладення, а це негативно впливає на розвиток виробничої промисловості.

Висновки. Отже, глобалізація спричинює як позитивні, так і серйозні негативні наслідки – вона загрожує майбутньому людської цивілізації, шкідливо впливає на клімат, погіршує якість та рівень життя. Виникає пригнічення розвитку окремих галузей (секторів) національної еконо-

міки, які виявляються неготовими до повноцінної міжнародної конкуренції, заміщення їх імпортом.

В умовах глобалізації спостерігається зниження ролі національної держави, втрата нею державної ідентичності, цілісності. На одному полюсі сучасної світової економіки концентруються країни – глобальні лідери з домінуванням США. На іншому полюсі світової економіки – більшість країн, для котрих економічна глобалізація проявляється як якісно нові умови розвитку, на які практично неможливо впливати, але їх обов'язково треба враховувати. Особливо важливо враховувати масштаби і динаміку процесу становлення системи глобального управління ресурсами планети і перерозподілом світового доходу, який не є еквівалентним.

Україна має бути залучена до процесу регулювання глобальних проблем людства, оскільки світове співтовариство ввійшло в нову фазу розвитку – фазу становлення нової системи міжнародних відносин, яка змогла б дати відповіді адекватні новим викликам сучасності. Успішне вирішення всіх глобальних питань людства в процесі глобалізації буде залежати від зусиль усіх жителів Землі, від культури, освіченості й відповідальності кожного з нас.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войтович Р.В. Вплив глобалізації на розвиток сучасного світу [Електронний ресурс] / Р.В. Войтович. – Режим доступу: <http://www.vidkryti-ochi.org.ua>
2. Римар О.Г. Особливості впливу глобалізаційних процесів на економічний розвиток України / О.Г. Римар // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6(2). – С. 39–42.
3. Волкогонова О.Д. Приоткрывая завесу времени: о социальном предвидении будущего / О.Д. Волкогонова. – Москва: Издательство политической литературы, 2010. – 112 с.
4. ТСН.ua [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Київ: Телерадіокомпанія «Студія 1+1», 2007–2017. – Режим доступу: <https://tsn.ua/groshi/ukrayina-uvyishla-v-desyatku-naybidnishih-krayini-svitu-za-versiyeu-bloomberg-890300.html>
5. Горбачук А.І. Економічна дипломатія як складова національної та міжнародної економічної безпеки в сучасній світовій економічній думці / А.І. Горбачук // Вчені записки університету «КРОК». – 2013. – Випуск 34. – С. 79.
6. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє: до ефективніших суспільств. Доповідь Римському клубу / Б. Гаврилишин; [пер. з англ.]. – К.: Основи, 2010. – 238 с.
7. Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини / І.В. Амеліна. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 256 с.
8. Eurostat Press Office. Downward trend in the share of persons at risk of poverty or social exclusion in the EU [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8314163/3-16102017-BP-EN.pdf/d31fad6c-a284-47f3-ae1c-8212a581b0c1>
9. ТСН.ua [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – [Київ: Телерадіокомпанія «Студія 1+1», 2007–2017]. – Режим доступу: <https://tsn.ua/ukrayina/ukrayina-opustilasya-v-reytingu-lyudskogo-rozvitku-oon-infografika-900837.html>
10. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (Food and Agriculture Organization, FAO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/home/en/>
11. Доповідь про стан людського розвитку за 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/informatsiinyi-tsentr/news/4089-dopovid-proon-ukraina-zainiala-84-e-mistse-sered-188-krain-svitu>
12. ООН в Україні Цілі Сталого Розвитку 2016–2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia>
13. Ніколаєва І.П. Світова економіка / І.П. Ніколаєва. – М.: Проспект, 2010. – 186 с.
14. Зарубина Н.Н. «Экономическая социология / Н.Н. Зарубина. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. – 378 с.
15. LB.ua [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Київ: Сайт «Лівий берег» [2009–2017]. – Режим доступу: https://ukr.lb.ua/world/2017/07/18/371731_oon_nazvala_kilkist_lyudey_shcho.html
16. WORLD ECONOMIC FORUM. Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 368

ФОРМУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

FORMATION OF THE INSURANCE MARKET IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Братюк В.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

Туряниця І.І.

магістр,
Мукачівський державний університет

Встановлено місце страхового ринку у підтримці сталого розвитку. Запропоновано можливі заходи щодо зменшення соціальної та економічної шкоди від настання ризикових подій, що опираються на ефективний ризик-менеджмент, а також передачу ризиків та стале інвестування. Окреслено необхідність покращення системи підготовки суспільства до ризикових подій та необхідність співпраці страхового ринку з іншими елементами фінансового ринку загалом. Досліджено, що серед важливих ініціатив, які підтримують сталий розвиток, можна виокремити «Принципи сталого інвестування», спрямовані на забезпечення інвестиційної діяльності для підтримки сталого розвитку як страхових, так і нестрахових компаній, що здійснюють інвестиційну діяльність.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, стале страхування, сталий розвиток, стале інвестування, ризик-менеджмент, передача ризику, принципи сталого страхування, стале інвестування.

Установлено место страхового рынка в поддержке устойчивого развития. Предложены возможные меры по уменьшению социального и экономического вреда от наступления рисков событий, которые опираются на эффективный риск-менеджмент, а также передачу рисков и устойчивое инвестирование. Определены необходимость улучшения системы подготовки общества к рискованным событиям и необходимость сотрудничества страхового рынка с другими элементами финансового рынка в целом. Доказано, что среди важных инициатив, поддерживающих устойчивое развитие, можно выделить «Принципы устойчивого инвестирования», направленные на обеспечение инвестиционной деятельности для поддержки устойчивого развития как страховых, так и нестраховых компаний, осуществляющих инвестиционную деятельность.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, постоянное страхование, устойчивое развитие, устойчивое инвестирование, риск-менеджмент, передача риска, принципы устойчивого страхования, постоянное инвестирование.

The place of the insurance market in support of sustainable development. Possible measures are proposed to reduce social and economic harm from occurrence of risk events, which are addressed to effective risk-management, as well as risk transfer and sustainable investment. The necessity of improving the system of public preparation for risk events and the necessity of cooperation of the insurance market with other elements of the financial market in general is outlined. It has been investigated that among the important initiatives that support sustainable development, the «Principles of Sustainable Investment» are aimed at providing investment activity in support of sustainable development, both insurance and non-insurance companies, which carry out the investment gap.

Keywords: insurance, insurance market, steel insurance, sustainable development, sustainable investment, risk management, risk transfer, principles of sustainable insurance, sustainable investment.

Постановка проблеми. Сучасний простір, у якому нині проживає сім мільярдів чоловік, стає дедалі ризикованішим місцем для життя та функціонування у результаті постійного збільшення рівня використання природних ресурсів, економічної, політичної та соціальної інтеграції. Якщо на початку XX століття твердження щодо необхідності підтримки сталого розвитку та відповідального стилю життя мали поодинокий характер, то сьогодні як прості споживачі, так і сектор економіки набагато краще усвідомлюють глибину цього питання.

Україна зараз знаходиться у фазі свого становлення, яке супроводжується глибокими проблемами – фінансово-економічними, політичними, соціальними, екологічними, психологічними. Цілком зрозуміло, що передумовою соціально-економічного розвитку повинно стати ефективне функціонування фінансового, страхового та інших ринків. Страхування є важливим елементом системи фінансових механізмів захисту суспільства від несприятливих подій і катастрофічних ситуацій.

В останні 20 років понад 1 мільйон людей загинуло від природних катастроф [1]. Наслідки катастроф можуть відчуватися ще довгий час після того, як вони настали: глобальні економічні збитки від природних катастроф коштують мільярди доларів США [2]. Крім того, неконтрольований економічний розвиток поглиблює соціальну нерівність через нівелювання прав людини (незаконне виселення з територій, зловживання дешевою робочою силою, неналежні умови праці тощо). Багато з цього можна було б уникнути, побудувавши стійку до природного лиха економіку та держави з жорстким контролем за дотриманням прав людини. Багато країн світу мають дисбаланс витрат на уникнення лиха або превентивних заходів щодо послаблення його наслідків та витрат на компенсацію збитків. Водночас визначено, що кожен долар, витрачений на попередження шкоди, повертається у розмірі від двох до десяти доларів, заощаджених на покритті збитків [3].

Відіграючи важливу соціальну та економічну роль у суспільстві, страхові компанії мають стати на чолі підтримки сталого розвитку та етичної економічної діяльності, оскільки саме вони мають змогу управляти ризиками, реалізовувати ризик-менеджмент, здійснювати активну інвестиційну діяльність. Водночас наукове дослідження сталого страхування (як відповідального страхування) та сталого розвитку потребує подальшого глибокого дослідження та аналізу. До кінця в сучасному суспільстві не усвідомлена роль страхових компаній як важелів сталого розвитку у реалізації ефективних векторів ризик-менеджменту для досягнення головної цілі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

На сучасному етапі проблемам страхування приділяється велика увага в науковій літературі.

Проблематикою страхування у контексті сталого розвитку, інтернаціоналізації на світовому страховому ринку, ризиків та суперечливостей міжнародного руху капіталу тощо займалися такі вітчизняні та іноземні вчені, як І.О. Александров, В.В. Андрійко, В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, К.А. Байренклау, Б.В. Буркінський, Н.М. Внукова, Т.П. Галушкіна, Б.М. Данилишин, Х. Сонг, В.Я. Шевчук та ін.

Сучасні тенденції формування ефективної інвестиційної моделі страхового розвитку відображені в дослідженнях таких вітчизняних науковців, як Е. Філіпповіч, М.І. Долішний, С.І. Дорогунцов, В.І. Нечепоренко, С.С. Осадець, Р.В. Пікус, О.Ф. Савченко, В.В. Шахов.

Дослідження інвестиційної діяльності страхових компаній спирається переважно на зарубіжний досвід функціонування національних страхових ринків, які забезпечують надходження інвестиційних ресурсів у реальний сектор економіки. Досвід інвестиційної діяльності страхових компаній європейських країн та США свідчить, що у цих країнах вироблені правила діяльності та норми для страхових організацій у сфері розміщення тимчасово вільних коштів. Основними принципами розміщення страхових резервів у світі є надійність та прибутковість. В Україні інвестиційна діяльність для страхових організацій, на жаль, не є пріоритетною, що пояснюється особливостями розвитку вітчизняного фінансового ринку.

Проблема активізації інноваційної діяльності та посилення інноваційної спрямованості української економіки висуває нові вимоги до страхування результатів інтелектуальної діяльності. Окремі аспекти, що стосуються теоретичних основ та особливостей формування ринку страхування інтелектуальної власності, досліджені в роботах таких учених, як О.В. Козменко, Л.Г. Мельник, О.І. Паламарчук та ін. Сучасні тенденції свідчать, що все більшого значення у розвитку ринкової економіки набувають нематеріальні активи та світовими лідерами стають держави, які мають у своєму розпорядженні наукоємні технології. Конкурентна боротьба зумовлює необхідність комерціалізації суб'єктів господарювання (зокрема, об'єктів права інтелектуальної власності). Отже, інноваційні види страхування стають новими потужними галузями ринку страхових послуг, тому науковці та практики на основі світових тенденцій визначають перспективи розвитку інноваційного страхування і для України.

Особливості формування та розвитку ринку страхових послуг, пов'язаних з охороною навколишнього природного середовища та екологічним страхуванням в Україні, є предметом дослідження багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких провідне місце займають публікації: Г.І. Купалової, Е. Стаффорд, Т. Татаріної, В.М. Трегубчук, П.М. Феньоскі, К. Хартман, К. Хатчинсон.

Мета статті полягає у вивченні ключових принципів та ознак сталого розвитку та сталого страхування на основі аналізу зарубіжних кейсів та практичного матеріалу бізнес-звітів, що дасть змогу оцінити роль страхових компаній у процесі підтримки сталого розвитку. Такий методологічний підхід дасть змогу визначити особливі заходи, які можуть бути використані страховими компаніями на практиці в Україні з урахуванням світового досвіду.

Предметом дослідження є вивчення сталого страхування як одного з важливих факторів сталого розвитку економіки та суспільства загалом. Об'єктом дослідження є система економічних відносин щодо забезпечення сталого страхування для розвитку економіки.

Природні катастрофи і техногенні аварії за останні роки завдають суспільству все більше масштабних збитків, це приводить до підвищення вартості потенційних об'єктів страхування. Широкомасштабні збитки внаслідок катастроф природного і техногенного характеру можуть впливати на результати діяльності не лише страховиків, а й перестраховиків, на рівень їх капіталізації. Тому постає необхідність вирішення цієї частини проблеми за допомогою визначення попереджувальних заходів щодо стабілізації та зменшення впливу катастрофічних ризиків на фінансовий стан страхових компаній та забезпечення стабільного економічного зростання.

Ціль нашого дослідження полягає у проведенні аналізу сутності понять «стале страхування», «сталий розвиток», визначенні ефективності системи сучасного страхування та методології страхування; визначенні мети та принципів сталого розвитку та страхування; окресленні моделі сучасного страхування, що повністю відповідає ринковій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до сучасних наукових теорій базовими засадами методології дослідження є встановлення окремих факторів, які на основі індукції та дедукції (переходу від окремого визначення до загального усвідомлення) поступово накопичуються, узагальнюються та систематизуються. Це дає змогу визначити принципово нові наукові поняття (категорії, дефініції).

Категоріальний апарат цієї статті передбачає вивчення таких термінів, як:

– сталий розвиток (з англ. «sustainable development», синонімом є також «відповідальний розвиток») може бути визначено як розвиток, що спрямований на забезпечення потреб сьогодення без створення загрози того, що наступні покоління не матимуть змоги задовольняти свої власні потреби [4]. Сталый розвиток включає в себе три взаємопов'язаних складники – екологічний, соціальний та управлінський, які мають економічну спрямованість та створюють ризики, що їх розподіляють між собою страховий сектор, бізнес-сектор, державне управління та суспільство загалом;

– ESG – Environment, Society, Governance. У світовій практиці це абревіатура, яка включає сукупність екологічних, соціальних та управлінсько-етичних факторів сталого страхування. Прикладами ESG-питань можуть бути кліматичні зміни та надзвичайні погодні явища, природні катастрофи, деградація природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, збільшення соціальної нерівності, стандарти праці, старіюче населення, ризики для здоров'я, обмежений доступ до страхування, питання довіри та репутації, недостатня прозорість та нечесне поводження з клієнтами.

– стале (відповідальне) страхування (з англ. sustainable insurance) – це стратегічний підхід, за яким кожен етап страхової діяльності здійснюється на засадах відповідальності через виявлення, оцінку, управління та моніторинг ризиків, пов'язаних з ESG-проблемами. Відповідальне страхування (не плутати зі страхуванням відповідальності) має на меті зменшення ризиків, розроблення інноваційних рішень, покращення успішності бізнесу та підтримку безпечного розвитку [4].

Сьогодні ні в кого не викликає сумніву той факт, що страхування є самостійною, ключовою економічною категорією. Страхування має притаманні лише йому специфічні функції і завдання, бо створення і функціонування різноманітних страхових фондів – це обов'язковий елемент будь-якої економічної системи. Відомо, що страхові фонди є сукупністю фондів фінансових ресурсів, основне призначення яких – покриття втрат, що виникли з непередбачених причин. При цьому страхові фонди створюються за рахунок обов'язкових або добровільних страхових внесків юридичних та фізичних осіб і перебувають в розпорядженні страхових організацій (страхових компаній) різних форм власності. **Страхові фонди** – це абсолютно об'єктивне явище в економіці кожної держави, а їх існування тісно пов'язане з наявністю різноманітних ризиків у господарській діяльності та суспільному житті [5].

Страхові компанії є невід'ємною частиною суспільства, тому вони відчують на собі ризики, пов'язані зі, скажімо, певними природними явищами, що трапляються на їх території. Їхнє першочергове завдання – допомогти мешканцям спільноти побороти наслідки катастрофи, і саме на практиці страхові компанії здобувають необхідну кваліфікацію для кращої оцінки ризиків спільноти та можливих заходів щодо запобігання їм [6]. Отже, стале страхування відіграє подвійну роль у підтримці сталого розвитку: по-перше, воно відшкодовує збитки у разі настання страхової події та вживає заходів для полегшення відновлювального процесу своєї спільноти, а по-друге – має змогу значно зменшити потенційну шкоду від страхової події, співпрацюючи з урядом та іншими зацікавленими сторонами для підготовки спільноти до можливого лиха [6].

Звичайно, поодинокі ініціативи окремих страхових компаній не змогли б принести бажаних результатів. За останні роки було створено декілька світових об'єднань та ініціатив, метою яких є покращення організації сталого страхування та спонукання страховиків та представників бізнесу до підтримки відповідальної поведінки.

Умовою сталості розвитку є передбачуваність соціальних, економічних і екологічних процесів. З одного боку, сталою (стійкою, врівноваженою тощо), на нашу думку, можна вважати економічну систему, перехід якої до бажаного стану відбувається таким чином, що жоден із множини чинників, які визначають критерії сталості, не виходитиме за допустимі межі на заданій траєкторії зміни стану системи відповідно до стратегії її розвитку. Отже, з іншого боку, сталість розвитку передбачає досягнення такого стану системи, який може підтримуватися тривалий час за допомогою властивих їй регулюючих засобів. Таке трактування сталості дає змогу зрозуміти сталість розвитку не тільки як стан, а як стратегічний процес, що полягає в наближенні системи до соціальної, економічної та екологічної стабільності [7].

Це визначення є більш повним, конкретним і таким, що відповідає сутності концепції сталого розвитку. Базуючись на наведених вище підходах до трактувань сутності поняття «сталый розвиток», можемо виділити цілі та ключові складники політики, спрямованої на його забезпечення, а також дати власне тлумачення цього поняття.

Отже, **мета сталого розвитку** – розроблення основних шляхів і способів пристосування життя до глобальних змін. Відповідно до цієї мети кожна людина має право на здорове навколишнє середовище, плідне життя в гармонії із природою. Основою стратегії сталого розвитку є ідея рівноваги між навколишнім середовищем та його ресурсами, економікою і населенням землі.

Принципи сталого розвитку: зміна свідомості людини і стереотипів її поведінки; заохочення соціальної зацікавленості суспільства у збереженні середовища існування; розроблення національних концепцій інтеграції соціально-економічного розвитку й охорони навколишнього середовища.

До основних напрямів політики щодо забезпечення сталого розвитку європейські вчені відносять економічну ефективність; охорону навколишнього середовища; безпеку на робочих місцях [8]; політико-правовий аспект; економічний аспект, екологічний аспект; соціальний аспект; міжнародний аспект [9].

Ми також вважаємо за доцільне виділення шести складників, реалізація яких у комплексі зможе забезпечити сталий розвиток. Перелік пропонує нами складників сталого розвитку наведений нижче:

1. **Демографічний складник** – включає в себе контроль за змінами загальної чисельності населення, частки населення у працездатному віці, якісного складу населення, міграційних процесів тощо.

2. **Екологічний складник** – забезпеченість природними ресурсами, рівень забруднення навколишнього середовища.

3. **Технологічний складник** – науково-технічний та інноваційний потенціал суспільства, частка технологічних засобів виробництва у структурі ВВП та її динаміка, технологічні кризи і техногенні катастрофи.

4. **Економічний складник** – обсяг ВВП, рівень безробіття, обсяг споживання, структура економіки, фінансові потоки, ефективність економіки та інше.

5. **Геополітичний блок** – державний лад та рівень демократизму, рівень соціально-політичної напруженості, військовий потенціал.

6. **Соціокультурний складник** – тенденції розвитку та рівень науки, культури, освіти [10].

Таким чином, **сталый розвиток** – це сучасна концепція розвитку суспільства, в основі якої лежить гармонійне поєднання економічних законів із діяльністю щодо забезпечення охорони навколишнього середовища та безпеки людства

Серед важливих ініціатив, що підтримують сталий розвиток, можна виділити «Принципи сталого інвестування» (спрямовані на забезпечення інвестиційної діяльності для підтримки сталого розвитку як страхових, так і нестрахових компаній, що здійснюють інвестиційну діяльність) та Глобальний договір ООН (підтримує сталий розвиток та відповідальну економічну діяльність представників усіх бізнес-секторів) [11].

Природа впливу страхових компаній на процес сталого розвитку змінюється залежно від виду ESG-питання. Проблеми ризиків навколишнього середовища найкраще вирішувати за допомогою ризик-менеджменту та передачі ризиків, а от соціальні питання страхові компанії мають змогу контролювати завдяки своїй інвестиційній діяльності і співпраці з клієнтами та постачальниками. Слід зазначити також, що і наслідки для самих страхових компаній при цьому будуть різними: природні лиха принесуть переважно матеріальний збиток, тоді як управління соціальним аспектом сталого розвитку впливатиме на статус та репутацію компаній.

Поняття ризик-менеджменту у контексті сталого страхування використовується як допоміжні заходи, що їх вживають страхові компанії для зменшення ESG-ризиків. Воно включає в себе ідентифікацію ризику, оцінку ризику, заходи з попередження та зменшення збитку. Під передачею ризику тут розуміють власне основну страхову діяльність (андеррайтинг, розроблення страхового продукту, управління запитами та перестрахування) [12].

Окрім власних ініціатив із забезпечення підтримки сталого розвитку засобами ризик-менеджменту та передачі ризику, страхові компанії мають змогу впливати на діяльність інших представників бізнес-сектору, здійснюючи відповідну сталу інвестиційну діяльність. Станом на червень 2014 року 70 страхових організацій офіційно підтримали «Принципи сталого страхування», що становить приблизно 15% обсягу світових страхових премій та 8 трильйонів доларів США інвестиційних активів [2].

Стала інвестиційна діяльність впливає на успішність страхових компаній з погляду як іміджу та репутації, так і якості інвестиційного портфоліо. Часто існує досить тісний зв'язок між дотриманням компаніями ESG принципів сталого розвитку та фінансовими показниками їхньої діяльності. Наприклад, недотримання умов безпеки праці приведе до збільшення частоти нещасних випадків на виробництві та у довгостроковій перспективі матиме негативний вплив на успішність компанії. Так само зневаження думки мешканців спільнот та впливу виробництва на спільноту може привести до бойкотів або мітингів, а погані умови праці шахтарів – до страйків та переривання процесу виробництва. Слід зазначити, що інвестиційна діяльність має змогу вплинути на забезпечення соціального аспекту ESG, зокрема, контролювати дотримання прав людини бізнес-сектором.

Щодо основних показників страхового ринку, то він є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2016 р. становила 310, у тому числі СК «life» – 39 компаній, СК «non-life» – 271 компанія (станом на

31.12.2015 р. – 361 компанія, у тому числі СК «life» – 49 компаній, СК «non-life» – 312 компаній). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення. Так за 2016 рік порівняно з 2015 роком кількість компаній зменшилася на 51 СК, порівняно з 2014 роком – на 72 СК.

За 2016 рік частки валових страхових премій та чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишилися на рівні 2015 року та становили 1,5% та 1,1% відповідно.

У порівнянні з 2015 роком на 5434,3 млн грн (18,3%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 4109,0 млн грн (18,4%).

Збільшення валових страхових премій відбулося майже за всіма видами страхування, а саме: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») (збільшення валових страхових платежів на 1405,9 млн грн (17,9%)); страхування вантажів та багажу (збільшення валових страхових платежів на 819,2 млн грн (23,0%)); страхування майна (збільшення валових страхових платежів на 656,2 млн грн (18,8%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (збільшення валових страхових платежів на 574,3 млн грн (29,0%)); страхування життя (збільшення валових страхових платежів на 569,5 млн грн (26,0%)); медичне страхування (збільшення валових страхових платежів на 426,3 млн грн (22,1%)); страхування від нещасних випадків (збільшення валових страхових платежів на 301,6 млн грн (56,3%)); страхування медичних витрат (збільшення валових страхових платежів на 236,3 млн грн (48,2%)); страхування кредитів (збільшення валових страхових платежів на 182,3 млн грн (52,3%)).

Таблиця 1
Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка за 2014–2016 рр.

	2014	2015	2016	Темпи приросту	
				2015/ 2014	2016/ 2015
				%	%
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць					
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	35 975,7	109 106,8	61 272,8	203,3	-43,8
зі страхувальниками-фізичними особами	32 699,4	106 321,2	42 534,6	225,1	-60,0
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	98 737,5	93 322,5	118 198,4	-5,5	26,7
Страхова діяльність, млн грн					
Валові страхові премії, у тому числі:	26 767,3	29 736,0	35 170,3	11,1	18,3
зі страхування життя	2 159,8	2 186,6	2 756,1	1,2	26,0
Валові страхові виплати, у тому числі:	5 065,4	8 100,5	8 839,5	59,9	9,1
зі страхування життя	239,2	491,6	418,3	105,5	-14,9
Рівень валових виплат, %	18,9%	27,2%	25,1%	-	-
Чисті страхові премії	18 592,8	22 354,9	26 463,9	20,2	18,4
Чисті страхові виплати	4 893,0	7 602,8	8 561,0	55,4	12,6
Рівень чистих виплат, %	26,3%	34,0%	32,3%	-	-

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка представлені в таблиці 1.

Серед видів страхових продуктів, найбільш пов'язаних зі сталим страхуванням, виокремлюють страхування майна, сільськогосподарське страхування, страхування авіації, транспорту, суднобудівного комплексу та інженерні розробки. Страхування життя та здоров'я посідає окреме місце у системі сталого страхування, адже сутність організації цього виду страхування є досить складною та неоднозначною. З одного боку, страхуванням життя займаються лише найбільші страхові компанії провідних країн світу, де людські жертви від ESG-факторів є мінімальними порівняно з бідними країнами.

Тому вважається, що страхування життя та здоров'я не має прямого впливу на проблеми ESG. З іншого боку, глобальні ініціативи, такі як «Принципи сталого страхування», передбачають збільшення рівня допомоги нерозвиненим країнам світу у подоланні наслідків катастроф, отже, хоча б теоретично, можна сподіватися на позитивні зрушення у цьому напрямі. Крім того, дослідженнями передбачається значне погіршення стану здоров'я мешканців нашої планети як наслідок кліматичних змін та глобального потепління [12].

Можна констатувати, що, незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 99,9% – акумулюють 200 СК «non-Life» (73,8% всіх СК «non-Life») та 99,5% – 20 СК «Life» (51,3% всіх СК «Life»).

По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля – Гіршмана (HHI) становив 1079,59 (у 2015 році – 982,98), по ринку ризикових видів страхування – 280,74 (у 2015 році – 232,72). Загалом по страховому ринку Індекс Герфіндаля – Гіршмана становив 245,09 (у 2015 році – 205,07).

Дані свідчать, що на ринку видів страхування інших, ніж страхування життя, спостерігається значний рівень конкуренції (HHI в 4 рази менше 1000), тоді як на ринку страхування життя наявна помірна монополізація.

Страхові премії за видами страхування за 2015–2016 рр. наведено на рис. 1.

Найбільший ефект від сталої страхової діяльності можна очікувати, звичайно, за умов комплексного підходу та співпраці з іншими інвесторами і зацікавленими сторонами, наприклад, через підписання «Принципів сталого інвестування».

Висновки. Природні катастрофи та соціальна нерівність щорічно забирають тисячі

життів і перешкоджають вільному економічному та культурному розвитку населення світу. З огляду на це, надзвичайної важливості набувають шляхи підготовки мешканців до природних катаклізмів та зменшення ризиків втрат від їх настання. Крім того, недотримання прав людини має прямий негативний вплив на ефективність функціонування бізнесу та суспільства.

Страхові компанії як такі, що мають у своєму розпорядженні належну експертизу для управління ризиками, достатній вплив на бізнес-сектор та зацікавленість у зменшенні збитків від настання ризикових подій, відіграють ключову роль у підтримці, просуванні та забезпеченні сталого розвитку. По-перше, вони мають змогу сприяти вживанню заходів зі зменшення (або й запобігання) потенційних страхових збитків, а по-друге – допомогти населенню впоратися із наслідками страхового випадку.

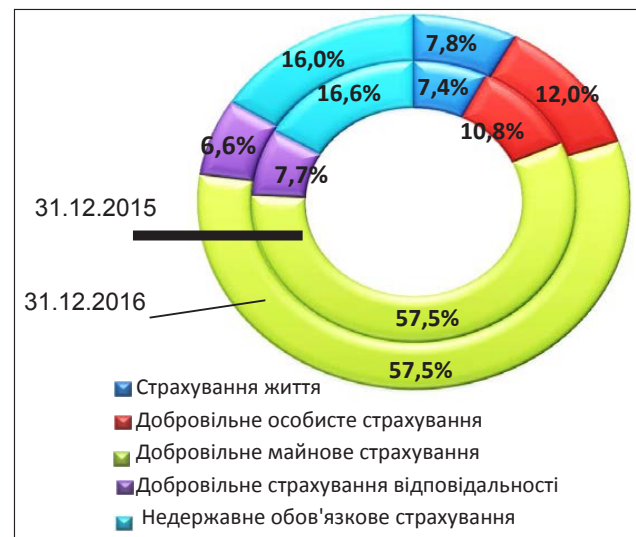


Рис. 1. Структура валових страхових премій станом на 31.12.2015 р. та 31.12.2016 р.

Для комплексної та ефективної організації страхових компаній у системі сталого страхування були визначені принципи сталого страхування, які вводять сталий розвиток у серце страхового процесу та спрямовують бізнес у напрямі відповідальної діяльності. Це зумовлює необхідність вдосконалювати засоби виміру успішності страхових компаній з позиції сталого страхування задля оцінки впливу його на сталий розвиток суспільства і навпаки: визначити частку сталого розвитку у показниках діяльності компаній. Вдосконалення процесу андеррайтингу та зниження ризику у нерозвинених системах розширити можливі підходи до ризик-менеджменту країн світу загалом та України зокрема.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Building Disaster-recilient Communities and Economies. The PSI Global Resilient Project, PSI Principles for Sustainable Insurance. UNEP Finance Initiative Report, June, 2014, 82 pp.
2. Swiss Re Sigma Report (2014). Available at http://media.swissre.com/documents/sigma1_2014_en.pdf
3. World Bank 2014 World Development Report. Available at: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTWDRS/EXTN> WDR2013/0,,contentMDK:23459971~pagePK:8261309~piPK:8258028~theSitePK:8258025,00.html
4. Understanding the Links: Insurance Regulation and Sustainable Development, UNEP Finance Initiative, 6 pp. Available at <http://unepfi.org/psi/wp-content/uploads/2015/01/PSI-UNEPInquiry-GlobalConsultation.pdf>
5. As World Convenes for First United Nations Environment Assembly, UN and World's Insurers Unite to Tackle Natural Disaster Risk. United Nations Environmental Programme, June, 2014, 3 pp. Available at http://unepfi.org/psi/wp-content/uploads/2014/06/201406_PSI_press_release.pdf
6. Song X. and Feniosky P.-M. (2012) Introducing the Concept of Emissions Liability Insurance in Managing Greenhouse Gas (GHG) Emissions and Promoting Sustainability in Construction Projects. Construction Research Congress, ASCE, pp. 1850–1858. DOI: [dx.doi.org/10.1061/9780784412329.186](https://doi.org/10.1061/9780784412329.186)
7. Герасимчук З.В. Еколого-економічні основи формування та реалізації регіональної політики сталого розвитку (питання методології та методи- ки): дис. д-ра екон. наук: 08.10.01 / З.В. Герасимчук – Львів, 2002.
8. Economic Instrument of Sustainable Development. ECOTEC Research and Consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.eur-op.eu.int>
9. Ганкевич Т.В. Формирование концепции устойчивого развития экономики с учетом экологического фактора: дисс. канд. экон. наук: 08,00,01, 08,00,05 / Т.В. Ганкевич. – СПб.: РГБ, 2006. – (Из фондов Российской Государственной Библиотеки).
10. Яковец Ю.В. О разработке глобальной многомерной междивизиационной модели и геоцивилизационного атласа / Ю.В. Яковец [Електронний ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.rags.ru>
11. PSI Principles for Sustainable Insurance, UNEP Finance Initiative Report, June, 2012, 12 pp.
12. Insuring Climate Resilience. How insurers are responding to climate change. And how they can be part of an effective government response. UNEP Finance Initiative Report, November, 2013, 32 pp.

НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК ОСОЗНАННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

NEOINDUSTRIALIZATION AS THE CONSCIOUS NECESSITY

Воробьев Е.М.

доктор экономических наук,
профессор кафедры экономической теории и международного бизнеса,
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Рябенко К.Н.

аспирант кафедры экономической теории и международного бизнеса,
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Статья посвящена объективной необходимости проведения в Украине неоиндустриализации как главного направления экономических реформ. В статье затрагиваются также вопросы об источниках индустриализации, возможности приобретения новых технологий на мировом рынке НИОКР. Подчеркивается, что новая индустриализация должна базироваться на достижениях третьей и четвертой промышленных революций, а не повторять опыт индустриализации прошлых лет, которую проходило большинство стран. Это неимоверно усложняет саму задачу, но без ее решения страна не имеет перспектив создания конкурентоспособного государства. Поэтому новая индустриализация как осознанная необходимость должна стать национальной идеей Украины.

Ключевые слова: неоиндустриализация, индустриализация, промышленная революция, аграрная экономика.

Стаття присвячена об'єктивній необхідності проведення в Україні неоіндустріалізації як головного напрямку економічних реформ. Розглядаються також питання джерел індустріалізації, можливості здобуття нових технологій на світовому ринку НДДКР. Підкреслюється, що нова індустріалізація повинна базуватися на досягненнях третьої та четвертої промислових революцій, а не повторювати досвід індустріалізації минулих років, яку проходила більшість країн. Це надзвичайно ускладнює завдання, але без його вирішення країна не має перспектив створення конкурентоспроможної держави. Тому нова індустріалізація як усвідомлена необхідність повинна стати національною ідеєю України.

Ключові слова: неоіндустріалізація, індустріалізація, промислова революція, аграрна економіка.

The article is devoted to the objective necessity of carrying out neoindustrialization in Ukraine as the main direction of economic reforms. It is emphasized that the new industrialization should be based on the achievements of the third and fourth industrial revolutions, and not repeat the experience of industrialization of the past years, which took place in most countries. This enormously complicates the task itself, but without its solution the country has no prospects of creating a competitive state. Therefore, the new industrialization as a conscious necessity must become the national idea of Ukraine.

Keywords: neoindustrialization, industrialization, industrial revolution, agrarian economy.

«Движущая сила в континентальном типе экономической науки – не капитал, как таковой, но дух и воля человека...».

Э. Райнерт

«Капитал: самый значимый компонент экономического процветания Запада является силой, поднимающей производительность труда и создающей богатство народов, фундамент прогресса».

Э. де Сото

Постановка проблемы. Создание самодостаточной, конкурентной экономики, обеспечение продовольственной и политической само-

стоятельности в Украине является актуальным и приоритетным вопросом. Все это возможно при проведении ряда реформ и внедрении тщательно продуманной экономической политики догоняющего развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Были рассмотрены взгляды различных экономических школ по одному из наиболее дискуссионных вопросов: что должно быть приоритетом в проведении экономических реформ в странах третьего мира и постсоветских государствах – институциональные преобразования (Э. де Сото) или развитие промышленности с ее ядром – обрабатывающим сектором (Э. Райнерт) [3; 7; 9].

Критически рассматриваются особенности создания новой экономической системы в результате проведения приватизации как объективной необходимости ликвидации монополии государственной собственности. Подчеркивается, что главные задачи, которые стояли перед приватизацией, не были достигнуты. Криминальный характер необходимых преобразований в социально-экономической сфере привел к созданию олигархической системы компрадорского типа. Рассматриваются также наиболее острые проблемы индустриализации.

Целью статьи является обоснование объективной необходимости проведения в Украине неоиндустриализации как главного направления экономических реформ.

Изложение основного материала исследования. 2017 год – юбилейный для стран постсоветского пространства. Четверть века – срок достаточно значительный, чтобы подвести итоги самостоятельного развития государства, отметить достижения, оценить то, что не удалось сделать, наметить новые вехи будущего развития. Важно при этом избежать крайностей пессимистического характера, выраженных некрасовским «грядущее опоры лишено, прошедшее поругано жестоко».

Вспомним, что за 25 лет, прошедших после самой разрушительной в истории человечества Второй мировой войны, и страны-победители, и потерпевшие поражение страны к 1970 году не только восстановили разрушенную экономику, но и создали новые базовые, в том числе инновационные отрасли, значительно улучшили демографическую ситуацию, повысили благосостояние общества. Экономические успехи Британии, Германии, Франции, Италии и других стран Западной Европы, которые были достигнуты за 1945–1970 годы, требуют отдельного рассмотрения. Но здесь следует упомянуть, что поднималась экономика этих стран за счет «Плана Маршалла», огромных инвестиций американских корпораций, преимуществ, которые содержала институциональная и социал-демократическая модель хозяйствования, интеграционных процессов, интенсивно развивающихся к 1980 году. Нас же интересует другое: какие изменения за 25 послевоенных лет произошли в республиках бывшего Союза (и прежде всего – в Украине), какие изменения (и позитивные, и негативные) происходили в нашей сегодняшней стране, что необходимо сделать для упрочнения достижений и ответа на вызовы и риски XXI века.

Вспомним азбуку политэкономии. Экономика – это базис, надстройка – это политические, экономические, юридические отношения и соответствующие им институты.

Упростим схему с учетом институционального подхода. Экономика – это организации и институты. Организации – это корпорации, фирмы, предприятия. Институты – это юриди-

ческие учреждения и правовые законы. Главная составляющая институтов – спецификация прав собственности, ибо в соответствии с институциональной теорией собственность – это сугубо юридическая категория. Именно поэтому центральное место в реформировании командной экономики занял процесс приватизации.

Процесс приватизации был объективен и необходим, ибо рыночная экономика не приемлет монополию государственной собственности. Какие задачи стояли перед приватизацией? Не только покончить с монополией, но и создать огромное число собственников средств производства, которые, проявив частную инициативу, смогут в короткий срок интенсифицировать производство. А это создаст импульс для расширенного воспроизводства, улучшит благосостояние людей, повысит производительность труда. Часть собственности предполагалось провести через чековую приватизацию, другую – продать новым собственникам, получив средства в бюджет страны.

Благими намерениями, как известно, устлана дорога... На самом деле приватизация носила волюнтаристский характер, люди были ограблены и обмануты. Создаваемая многими десятилетиями собственность – заводы, фабрики, торговые предприятия, производственная и социальная инфраструктура – была присвоена горсткой наиболее оборотистых людей чаще всего криминальным способом. Так была сформирована специфическая олигархическая система в большинстве постсоветских стран, в том числе в Украине. Чем же характеризуется эта специфика?

Украинскую олигархию принято небезосновательно называть компрадорской, а режим, сформированный за 25 лет формально независимого существования, компрадорско-олигархическим. Что означает этот термин? Современный экономический словарь приводит такую трактовку. Компрадорская буржуазия (от исп. *Comprador* – покупатель) – часть буржуазии экономических отсталых стран (как колоний, так и независимых), осуществляющая посредничество между иностранным капиталом и национальным рынком, тесно связанная с иностранными монополиями и поддерживающая их в ущерб национальным интересам [8, с. 620]. Отличает компрадоров ровно то, на что не трогали свои капиталы западные олигархи.

Профессор П.С. Ещенко издал работу, в которой на основании экономического анализа констатирует: «Экономика Украины деградировала и технически, и социально. К 2016 году ВВП сократился почти наполовину. Доля промышленности, составлявшая в 1992 году 44%, сегодня упала до 14%. В последние годы долг растет в 10 раз быстрее, чем в США. Падает покупательная способность населения. Страна выживает за счет распродажи национального богатства, созданного многими поколениями граждан» [4, с. 15, 139].

О технической деградации свидетельствует и сокращение индустриальных отраслей, а с ними – и линейки выпускаемой продукции. Р. Хаусман – профессор Гарвардского университета – предложил «Индекс экономической сложности» (ЕСІ). Чем больше в стране различных отраслей и шире линейка выпускаемых товаров, тем устойчивей ее развитие и выше резистентность к внешним негативным шокам. С 2011 по 2015 год ЕСІ Украины сократился с 0,48 до 0,22 и продолжает снижаться.

Обратимся к зарубежным ученым, отслеживающим экономическую ситуацию в Украине. Э. Райнерт дал несколько интервью средствам массовой информации: «Сейчас самое время спросить: «Что мы делали все 25 лет?» Ваша неолиберальная мечта была ошибочной, поэтому у вас период деиндустриализации и увеличение бедности». Ученый много раз повторяет простую истину: для Украины первоочередной задачей должна быть неоиндустриализация, то есть по поводу того, что делать, разночтения у общественности практически нет. Вопрос в том, как делать. За счет чего? Где взять инвестиции в миллиарды валюты для страны с населением более 40 млн человек? Где те инвесторы, которые готовы рисковать инвестициями, учитывая сегодняшнее экономическое и политическое состояние страны? «Это порочный круг, – отмечает Э. Райнерт. – Политическая нестабильность, отсутствие промышленности, отток денег. Как из него выйти? Остановить его можно только путем создания выгодного экономического развития». Где найти материальную основу для этой крайне важной цели? Можно подумать, что такими источниками текущих накоплений могут стать кредиты, в том числе прямые иностранные. Более нелепого представления трудно придумать. Ибо уже сегодня, по Райнерту, Украина находится на кредитной игле: «Деньги, которые вы берете у МВФ – это в основном средства, которые идут на покрытие ваших долгов. Финансовый сектор убивает вашу реальную экономику. Вам необходимо опять сконцентрироваться на производстве и иметь политическую волю прекратить прислушиваться к МВФ». Хороший совет, но сегодня он, увы, практически неприменим. Без кредитов МВФ просто не обойтись. Какая же ситуация в Украине с долгами? Профессор П.С. Ещенко назвал удручающие цифры, о которых мы уже писали выше. Приведем более конкретные данные [7].

Валовый внешний долг Украины на начало 2017 года составил 113,5 млрд долл. За первые месяцы 2017 года страна получила еще 1,6 млрд долл. Совокупный государственный и гарантированный долг по прогнозу НБУ останется на уровне 82% ВВП. В 2017 году необходимо погасить около 1 млрд 800 млн долл. (основная сумма) плюс 200 млн. долл. (проценты). Всего за предстоящие 3 года выплаты по всем внешним обязательствам составят

12,5 млрд долл., почти половину этой суммы надо погасить в 2019 году. За счет каких источников? Внутренние негосударственные практически исчерпаны, торговое сальдо отрицательное. Таким образом, подрывается бюджетная политика государства, ибо только в 2017 году выплата долгов и их обслуживание потребуют трети расходов бюджета. И вместе с тем, без новых займов не обойтись. Но их предоставление сулит обострением социальных отношений в стране, поскольку без выполнения условий МВФ займы предоставлены вряд ли будут. Условия весьма жесткие. Только требования о полноценном рынке земли практически невыполнимы законодательно, так как многие политические партии, представленные в Верховной Раде и за ее пределами, в популистских целях заблокируют обсуждаемый проект.

Не менее острое противоборство ведется вокруг требований о пенсионной реформе. То, как в Украине осуществляется борьба с коррупцией, показало декларирование доходов «слугами народа». В качестве источника накоплений можно рассмотреть дальнейшую приватизацию. Однако он тоже весьма ограничен. Высокоприбыльных объектов практически не осталось, исключая еще не проданные энергокомпании и Харьковский турбинный завод. К тому же нестабильность политической обстановки в стране вызывает трудности в поисках компаний, заинтересованных в приобретении объектов приватизации. Кроме того, сейчас период невыгодный (с точки зрения ценового фактора). Так случилось с приватизацией Одесского припортового завода, когда объект в силу рассмотренных причин был снят с аукционных торгов.

Таким образом, за 25 лет независимости не удалось создать самодостаточную, конкурентную экономику, обеспечить продовольственную и политическую самостоятельность, поднять благосостояние народа, улучшить демографическую ситуацию. На дальнейшие годы необходимо выстроить тщательно продуманную, выверенную экономическую политику догоняющего развития, чтобы не скатиться до уровня стран, называемых несостоявшимися государствами, определить приоритеты предстоящих преобразований.

Какую же экономику должна создать Украина в предстоящие годы – неоиндустриальную, постиндустриальную, аграрную?

Рассмотрим возможности аграрной экономики. Стало прописной истиной, что украинские черноземы способны прокормить 500 млн человек, что они станут житницей Европы и т. д. Если учесть произошедшие за последние годы экономические неурядицы на селе, отсутствие достаточного количества удобрений, особенно органических, и снижение содержания гумусового слоя, эти черноземы уже не способны из «посаженной оглобли вырастить гоголевский тарантас». Но все же при правильной аграрной политике по

развитию всего аграрно-промышленного комплекса Украина сохраняет значительный аграрный потенциал. И значение сельского хозяйства не только как развитой отрасли, обеспечивающей продовольственную безопасность страны, но и как источника возможных поступлений будет неуклонно возрастать. Это связано и с тем, что в мире в целом ощущается нехватка продовольствия, сотни миллионов человек постоянно недоедают, а в ряде стран Азии и Африки до сих пор не преодолен голод. Дефицит продовольствия в мире обусловлен целым рядом фактором. Среди них – прирост населения во многих странах; рост благосостояния в Китае, Индии и некоторых других странах увеличивает спрос на вчера еще недоступные продукты питания, содержащие животный белок; природные катаклизмы приводят к потерям пашни и пастбищных земель. Только за год в мире эти потери составят 13 млн га, 60% почв деградированы, 40% пашни нуждаются в рекультивации [1, с. 146].

Резко увеличились объемы производства биотоплива за счет сокращения производства зерна и других видов с/х продукции; осуществляется деструктивная продовольственная политика аграрных монополий на мировом рынке, контролирующей львиную долю мировой торговли продовольствием. Следует назвать и проблему нехватки воды, охватывающую все больше стран.

При всем этом аграрная сфера Украины не должна оставаться приоритетной на последующие годы. Ее потенциал недостаточен, чтобы создать накопления для расширенного воспроизводства всего народного хозяйства.

Приведем несложный пример. Сегодня страна выращивает 60 млн тонн зерна, при мировой цене 200 долл. за тонну доход составляет 1,2 млрд долл. Это немногим более 13% ВВП. В ближайшие годы, если в торговый оборот будет вовлечена земля, реальными могут стать агроинвестиции, и валовый сбор зерна увеличится до 100 млн тонн. При той же цене (плюс-минус) зерновое хозяйство даст 20 млрд долл., объем ВВП непрогнозируем. Поэтому главным приоритетом для Украины на ближайшие годы должна быть неоиндустриализация с развитием ее сердцевины – обрабатывающей промышленности.

Однако с учетом существующего сегодня индустриального каркаса задача эта архисложна. Завышенные ожидания в условиях дефицита ресурсов, инвестиций, в том числе прямых иностранных, обременительных долгов, утечка квалифицированных кадров и корпоративных капиталов из страны исключают стремительное применение прорывных технологий четвертой промышленной революции, пятого и шестого укладов. Декларативные утверждения о возможности таких прорывов не подкреплены ни материально, ни политически, ни социально, а являются ничем иным, как примитивным популизмом. Шесть лет назад

тогдашний Президент Украины высказал фантастический прогноз: «Украина на протяжении десяти лет должна войти в 20-ку наиболее развитых стран, уровень жизни граждан Украины должен соответствовать европейским стандартам» [2]. Остается констатировать, что за истекшее время в стране практически исчезли наукоемкое, высокотехнологическое производство в станкостроении, приборостроении, судостроении и авиастроении. А те немногие предприятия, которые еще располагают высокотехнологичным потенциалом, из-за разрыва экономических отношений с традиционными партнерами испытывают сложности в поисках рынков сбыта.

Надо заметить, что не только политики верили 5–6 лет назад в мобилизационный, опережающий тип развития экономики Украины. Так, цитированный нами выше П.С. Ещенко писал тогда: «Украина сможет сделать столь дерзновенный рывок опережающего развития с акцентом на возрастание пятого и шестого технологических укладов при обеспечении в долгосрочной перспективе темпов роста ВВП, которые бы в 2–3 раза превышали аналогичные показатели в странах с развитой экономикой» [5, с. 50].

Увы, надежды не оправдались. И даже сегодня тот же автор с глубоким и понятным сожалением пишет, что Украине следует отказаться от высокопарных лозунгов построения постиндустриального общества в условиях архаичной индустрии, структурных деформаций, разрушенной инфраструктуры и обездоленного народа, а заняться реиндустриализацией, что позволит преодолеть технологическое отставание [4, с. 202].

Реиндустриализация, или, точнее, новая индустриализация как осознанная необходимость не имеет в виду повторение исторического опыта индустриализации в 30-е годы XX столетия в бывшем Союзе или этот же процесс в иных странах, которые тоже проходили в своей истории необходимый этап. Тот опыт индустриализации можно рассматривать как пример эмуляции (по Э. Райнерту), догоняющего развития, который был осуществлен в конкурентно-исторических условиях. Сегодня этот процесс осуществляется в условиях, когда в передовых в технико-технологическом плане странах реальной становится четвертая промышленная революция [9].

Современная четвертая промышленная революция, начальный этап которой, по мнению Клауса Шваба, уже стал реальностью, характеризуется фантастическими прорывами в технике и технологии, осуществляется процесс коренных преобразований глобальных цепочек создания стоимости [9]. Получили развитие «умные заводы», автоматизация и роботизация производства, качественно новые технологии – от расшифровки информации, записанной в человеческих генах, до нано-технологий, от возобновляемых энергоресурсов до квантовых

вычислений. «Именно синтез этих технологий и их взаимодействие в физических, цифровых и биологических доменах составляет фундаментальное отличие четвертой промышленной революции от всех предыдущих». Развиваясь не линейными, а экспоненциальными темпами, эта революция вызывает беспрецедентные изменения парадигмы в экономике, бизнесе, социальной сфере и каждом отдельном человеке [9].

Неоиндустриализация далеко не всеми воспринимается как необходимый этап движения к «экономике знаний», то есть к постиндустриальным технологиям. Некоторые экономисты считают неоиндустриализацию тормозом перехода к современным технологиям, поскольку «умная экономика», пятый, а завтра и шестой технологические уклады – это фундамент постиндустриальных стран. Ориентация на развитие индустриального сектора, пусть с прилагательным «новая», лишь усугубляет отставание постсоветских стран от постиндустриальных, обрекая их на минерально-сырьевое «проклятие», которое характерно государствам-рантье. Нам такая точка зрения представляется совершенно необоснованной по нескольким причинам.

Во-первых, неоиндустриализация для постсоветских стран – это всего лишь промежуточный, но необходимый этап к «умной экономике».

Во-вторых, через неоиндустриализацию, но не с доиндустриализацией, как сегодня, только и можно вести речь о постиндустриальных технологиях.

В-третьих, новая индустриализация предполагает и новую инновационную основу – интеллектуализацию, компьютеризацию, информатизацию.

Понимание неоиндустриализации как осознанной необходимости ставит на повестку дня естественный по своей сути вопрос: что должно стать материальной основой этой поистине судьбоносной задачи? Где найти средства: материальные, финансовые, а самое главное – человеческий капитал, способный реализовать столь сложную задачу?

Выше мы уже говорили о кредитной зависимости. МВФ дает новые кредиты в объеме погашения предыдущих. Надежды на зарубежных инвесторов в базовой отрасли – нулевые, ибо возвращать себе конкурентов никто не будет. Надежда только на внутренние источники. Необходимо найти методы, прямые и косвенные, чтобы предотвращать утечку олигархического капитала, использовать экономические стимулы, чтобы побуждать инвестиции крупного отечественного бизнеса в перспективные национальные проекты.

Еще одна непростая задача – как реанимировать доверие у населения к государственным и банковским институтам? По оценкам экспертов, за пределами банковской системы люди держат десятки миллиардов долларов, которые могли бы быть инвестированы в реальный сектор при определенных гарантиях государства. Наконец, существует теневой сектор экономики, капиталы которого работают не на возрождение инновационных отраслей, а питают ущербную модель «купи-продай».

Выводы. Из вышесказанного можно заключить, что на протяжении двух с половиной десятилетий наша страна пережила неоднозначные социально-экономические реформы, итогом которых стало значительное отставание технологического и организационного прогресса. На наш взгляд, перспективы дальнейшего социально-экономического развития Украины будут определяться процессами общесистемной модернизации, реализация которой возможна на базе неиндустриализации.

«Дорожная карта» экономических реформ должна содержать конкретный план проведения новой индустриализации, которая базируется на технологиях третьей и четвертой промышленных революций. А это требует первоочередных инвестиций в образование и науку, без развития которых невозможно стать конкурентоспособной страной. Именно такие реформы должны стать национальной идеей Украины.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Алтухов А.И. Мировой продовольственный кризис. Причины возникновения и проблемы преодоления / А.И. Алтухов // Экономика АПК. – 2010. – № 6. – С. 145–154.
2. Виступ Президента України на II засіданні Комітету економічних реформ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua> – Загол. з екрану.
3. Де Сото Э. Иной путь невидимой революции в третьем мире / Эрнандо де Сото. – Москва: Catallaxy, 1995. – 320 с.
4. Ещенко П.С. Украинская «великая депрессия» и как из нее выйти / П.С. Ещенко. – Киев: ВР «Факер», 2017. – 248 с.
5. Ещінко П.А. Відновлення соціально-економічного розвитку – пріоритет номер один у світі та в Україні / П.А. Ещінко, А. Арсенко // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 36–50.
6. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Я.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – Москва: Инфра, 1996.
7. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. Райнерт. – ИД Высшей школы экономики, 2014. – 384 с.
8. Советский энциклопедический словарь / ред. Прохоров А.М. – Издательство: Москва, 1980. – 1600 с.
9. Шваб Клаус. Четвертая промышленная революция / Клаус Шваб. – Эксмо, 2017. – 208 с.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗІ

ECONOMIC COMPONENT OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE INDUSTRY

Денисов О.Є.

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

У статті досліджено підходи до визначення інформаційної безпеки галузі. Особлива увага приділяється питанню класифікації загроз інформаційній безпеці. Автором підкреслюється важливість розуміння загроз та небезпек, що можуть впливати на економічну безпеку галузі. Розглядається класифікація цих загроз, а також завдання інформаційної безпеки галузі.

Ключові слова: інформаційна безпека, економічна безпека, галузь, загрози, внутрішній ринок, міжнародний ринок, управлінські рішення, інформація, управління інформацією, обробка інформації.

В статье исследованы подходы к определению информационной безопасности отрасли. Особое внимание уделяется вопросу классификации угроз информационной безопасности. Автором подчеркивается важность понимания угроз и опасностей, которые могут влиять на экономическую безопасность отрасли. Рассматривается классификация этих угроз, а также задачи информационной безопасности отрасли.

Ключевые слова: информационная безопасность, экономическая безопасность, отрасль, угрозы, внутренний рынок, международный рынок, управленческие решения, информация, управление информацией, обработка информации.

This article aims to examine existing approaches to determining the information security of the industry. The article focuses on the issue of threats to information security classification. The author emphasizes the importance of understanding the threats and dangers associated with the information security of the industry, which can affect the economic security of the industry. Along with that, the classification of these threats is considered. The range of information security tasks in the industry is also described.

Keywords: information security, economic security, industry, threats, domestic market, international market, management decisions, information, information management, information processing.

Постановка проблеми. У загальному контексті інформація – це відомості про осіб, явища, події, предмети, факти, процеси, що мали місце в будь-якій сфері життєдіяльності суспільства.

Інформація та інформаційна безпека галузі є проміжним невидимим полем, мембраною між галуззю країни, її підприємствами та зовнішнім економічним і внутрішнім економічним ринком. Внутрішня інформація галузі про стан внутрішніх ресурсів є інформацією, яка задовольняє потреби в матеріальних, технологічних, кадрових та інших ресурсах та через продаж продукції на внутрішньому ринку стимулює збут основної маси продукції і надходження фінансових ресурсів. Зовнішнє поле є стимулом для розвитку, розкриваючи нові горизонти та можливості інтеграції на зовнішньоекономічні ринки. Зовнішнє поле несе в собі репрезентативне навантаження, оскільки має проінформувати світову економічну спільноту про можливості та пропозиції, які надає галузь у світовій ринковій співпраці.

Сутність та фактори дії інформаційного складника економічної безпеки галузі досить

повно описує поняття асиметричної інформації. Так, існує наукова парадигма, згідно з якою під асиметричною інформацією розуміють ситуацію, у якій частина учасників угоди володіє вичерпною та точною інформацією, тоді як інші учасники нею не володіють, оскільки обидві сторони інформаційного обміну (галузь та зовнішньоекономічна міжнародна спільнота, галузь та контрагенти внутрішнього ринку) володіють інформацією про одні й ті самі об'єкти чи процеси різною мірою та в різному обсязі [1]. Наявність асиметричної інформації приводить до того, що дві сторони угоди не завжди мають вільний доступ до вичерпної та повної інформації для прийняття управлінського рішення, що приводить до неефективності їх ринкової співпраці.

Відповідно до цього завданням інформаційного складника економічної безпеки галузі є таке формування зовнішнього економічного поля своєї діяльності, яке б максимально повно та позитивно інформувало міжнародну спільноту про галузь, їх структуру, пропозиції, переваги, особливості державного регулювання у межах міжнародної співпраці, науку, культуру,

традиції та інші фактори, що могли би стати для міжнародного ринку сферами реалізації економічних інтересів і сприяли б залученню вітчизняних галузей до процесу міжнародного торгового, технологічного та культурного співробітництва. Реалізація таких завдань можлива через активне просування позитивної інформації про країну в Інтернеті та міжнародних ЗМІ, участь країни та представників бізнесу (галузей) у міжнародних форумах, конференціях, виставках та інших наукових, економічних, суспільно-політичних заходах міжнародного рівня, активну участь держави та державних органів та інституцій у подіях та процесах міжнародного суспільно-економічного та культурного життя. Всі ці процеси пов'язані зі створенням, формуванням, передачею та отриманням позитивної релевантної інформації про країну та її економіку загалом і про галузі та підприємства, що формують її економічну структуру та представляють її національні економічні інтереси на міжнародній арені. Інформаційні поля в зовнішньоекономічній та внутрішньоекономічній діяльності галузі представлені на рис. 1.

Водночас галузі мають формувати внутрішнє поле економічної безпеки, яке полягає в активному інформаційно-аналітичному обміні із постачальниками, конкурентами, підрядниками, державними контролюючими та регулюючими органами, суспільними та громадськими організаціями, ЗМІ та іншими організаціями; формувати інформаційні комунікації з потенційними споживачами продукції галузі, оскільки обсяг внутрішнього ринку формується саме спільнотою всіх наявних та потенційних покупців та обсягом спожитих товарів і благ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформаційна безпека та формування механізму інформаційно-аналітичного забезпечення як складника економічної безпеки невід'ємно

пов'язані із процесом управління інформацією, що досліджувалося у працях багатьох провідних науковців.

Так, на думку Е. Мейсона та В. Стайбіка, управління інформацією – це процес планування, організації, підбору кадрів, управління, координації різних видів інформаційної діяльності та контролю за ними, включаючи означення інформаційних послуг, систем і форматів, із метою досягнення цілей організації [5]. За визначення П. Шолтіса, управління інформацією – це метод організації інформації та інформаційної технології з метою задоволення потреб організації через оптимізацію використання інформації, мінімізацію витрат і чіткий розподіл обов'язків [6]. Г. Верзіг визначив процес управління інформацією як інтеграцію комунікацій, яка має три аспекти: управління комунікаціями, управління інформаційними ресурсами та управління обробкою інформації [7]. На думку М. Атінджера, управління інформацією – це інтегрована інформаційна структура, балансування всіх складників якої забезпечується інформацією [8].

Л.М. Калініна визначає управління інформацією як складний, багатогранний і нелінійний процес суб'єкт-суб'єктної, суб'єкт-об'єктної, об'єкт-об'єктної інформаційно-комунікаційної взаємодії та взаємозв'язку в просторі та в часі на основі ІР, який спрямований на організацію, проектування і координацію програм, заходів задля досягнення визначеної мети функціонування та розвитку [9]. Основою управління інформацією за Є. Фогелем є інформаційні ресурси, основним призначенням яких є координація обробки інформації [8]. Інформаційний складник у забезпеченні економічної безпеки підприємства визначається як комплекс програмного, обчислювально-технічного та організаційного забезпечення, а також обчислювального персоналу, призначений для забез-

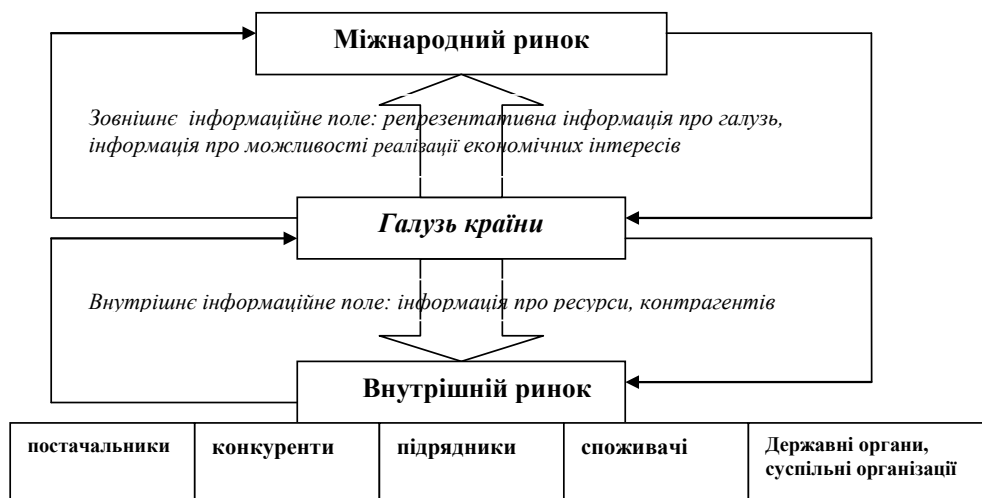


Рис. 1. Інформаційні поля у зовнішній та внутрішній економічній діяльності галузі

Джерело: розроблено автором на основі [2; 3; 4; 5]

печення користувачів необхідною інформацією в конкретній галузі діяльності [10].

Загалом інформаційна безпека – це захищеність інформаційних систем і інформаційних ресурсів від зовнішніх та внутрішніх загроз, що ускладнюють ефективне використання інформації суспільством, державою, окремими індивідуумами [1]. Місце інформації та інформаційно-аналітичного забезпечення у функціонуванні структурних утворень на всіх рівнях економіки, починаючи від підприємства, галузі як сукупності підприємств, держави та світового суспільного простору, постійно зростає та із процесами інтеграції і глобалізації набуває нових масштабів та нового домінантного значення.

Отже, узагальнюючи досліджений матеріал, можна сформулювати загальне визначення, згідно з яким інформаційна безпека галузі – це такий стан формування та розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення галузі, який дає змогу ефективно презентувати галузь на зовнішньоекономічних ринках та забезпечити високий рівень інформаційно-аналітичного забезпечення і безпеку на внутрішньому ринку країни та в діяльності кожного окремого підприємства як невід'ємного складника галузі.

Під час розгляду інформаційної безпеки галузі недостатньо уваги приділено її впливу на економічну безпеку галузі.

Метою статті є визначення загроз та небезпек, пов'язаних з інформаційною безпекою галузі, що можуть впливати на економічну безпеку галузі, класифікація цих загроз та формування завдань інформаційної безпеки галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційна безпека галузі – це стан забезпечення підприємств галузі інформаційними ресурсами та підвищення ефективності збору, обробки та використання інформації зовнішнього та внутрішнього конкурентного середовища галузі з метою підвищення рівня інформаційно-аналітичного забезпечення галузі та підприємств, що її формують, і забезпечення їхньої ефективної діяльності як суб'єктів міжнародного співробітництва.

Загрози інформаційного складника економічної безпеки галузі умовно можна класифікувати за чотири основними групами.

Інформаційні – недостатність інформації; відсутність систем кваліфіковано збору, аналізу, оцінки, обробки використання та збереження інформації; недостатність, неповнота інформації, необхідної для прийняття рішень; наявність асиметричної інформації; порушення регламентів інформаційного обміну; проникнення в інформаційні системи та незаконне збирання і використання інформації; дезінформація споживачів внутрішнього ринку, суспільства, споживачів, міжнародної спільноти; несанкціонований доступ до інформаційних ресурсів, незаконне вилучення інформації; приховування інформації, несанкціонованого розкриття та використання інформації;

ознаки інформаційної війни проти країни та її економічної системи як інформаційного супроводу політичних та військових конфліктів.

Фізичні – порушення роботи чи знищення засобів оброблення та носіїв інформаційних ресурсів, їх розкрадання, пошкодження чи розкриття апаратних або програмних ключів доступу; недостатність кваліфікації персоналу, що опрацьовує інформацію; пошкодження інформаційних мереж, програмного забезпечення.

Технічні – перехоплення інформації в лініях зв'язку та її зміна та інші зовнішні технічні втручання в роботу інформаційних систем всіх рівнів.

Програмні – розповсюдження вірусних програм, знищення модифікації відомостей, що використовуються в інформаційних системах.

Інформаційна безпека та необхідність її забезпечення стають нагальними потребами на всіх рівнях розвитку суспільних систем, оскільки широкомасштабний розвиток інформаційних систем та комп'ютеризація привели до завантаження всієї основної інформації про матеріальні та нематеріальні ресурси, фінансові, кадрові ресурси, фінансово-господарську діяльність на всіх рівнях та навіть державне управління і законодавство у всіх аспектах створення, збереження, обміну, використання інформації із площини документальної, паперової у площину електронної інформації та документообігу, що збільшило можливості несанкціонованого доступу до неї з метою незаконного ознайомлення, використання, оприлюднення чи зміни.

Якщо раніше обіг інформації був значно безпечнішим, то сьогодні це – один із найбільш вразливих елементів у забезпеченні безпеки будь-якої системи. На рівні окремих підприємств, компаній, холдингів, фінансово-промислових груп чи інших господарчих структур, що входять та формують галузі в нашій країні, цю проблематику розуміють та вирішують її в межах своїх завдань та ресурсів, вважаючи це частиною комплексу забезпечення економічної безпеки. На жаль, на рівні країни за Методиками розрахунку рівня економічної безпеки країни як 2003-го, так і 2007-го та 2013 року інформаційну безпеку навіть не визначено як складник економічної безпеки країни, що говорить про недостатнє усвідомлення глибини та масштабів загроз. У цьому контексті виникає багато питань, які будуть лише активізуватися у майбутньому.

Інформаційна безпека галузі має вирішувати такі завдання, як:

- виявлення загроз інформаційним ресурсам та інформаційним системам підприємств галузі, оцінювання цих загроз та опрацювання комплексу дій із їх нейтралізації;

- організація та функціонування механізму захисту державної, комерційної, службової та особистої інформації і комерційної таємниці;

- захист прав юридичних осіб галузі на інтелектуальну власність та протидія її незаконному отриманню і використанню;

– організація процесу безпечного збору, обробки, використання та збереження інформації, що використовується як окремими підприємствами галузі, так і галузевими об'єднаннями.

Загрози інформаційному складнику економічної безпеки галузі можна класифікувати за такими критеріями:

– за елементами інформаційних систем (загрози та небезпеки, спрямовані на програми, сервери, інформаційні бази даних, апаратуру, мережі тощо);

– за концептуальними аспектами інформаційної безпеки (такими як доступність, комплексність, цілісність, оперативність тощо);

– за джерелом загроз (внутрішні та зовнішні загрози);

– за засобом здійснення (випадкові, навмисні, техногенні та ін.).

Основу інформаційного складника економічної безпеки галузі формують складові фактори стану та рівня інформаційної безпеки окремих підприємств, що входять до складу галузі як підсистеми загальної системи. Найбільш розповсюдженими загрозами інформаційній безпеці підприємств є загрози, пов'язані із помилками, викликаними роботою користувачів, помилками в обслуговуванні інформаційних систем; крадіжки та підробки інформаційних даних; відмови в інформаційних системах; недостатність для обробки даних та інформаційного обміну наявної інформаційної інфраструктури; недостатній рівень підготовки кадрів для роботи із інформаційними ресурсами; низька технологічність наявного обладнання; відсутність чи недостатність необхідної технічної підтримки; порушення правил експлуатації, вихід із ладу апаратури через фізичне чи моральне зношення; надмірний обсяг інформації, що опрацьовується; використання неліцензійного програмного забезпечення; неузгодження наявного програмного забезпечення та даних наявних інформаційних ресурсів; від-

мова апаратного та програмного забезпечення; застосування спеціальних та технічних методів, як знищують інформацію чи видозмінюють її; збої в роботі обслуговуючої інфраструктури мереж, забезпечення кліматичного режиму, кондиціонування; знищення інформаційних даних, розповсюдження та дія програмних вірусів; внесення змін в інформацію під час її обробки; вилучення інформації, диверсії.

Висновки. Основними зовнішніми загрозами економічній безпеці галузі насамперед є загрози, пов'язані з відсутністю інформації як такої про діяльність підприємств галузі, продукцію галузі та адекватного представлення інформації про неї на зовнішніх ринках у світовому інформаційному просторі. Також небезпеку являє собою деструктивна інформація про діяльність галузі країни та її продукцію або дезінформація, що являє собою умисно змінену, перекручену чи відверто неправдиву інформацію про діяльність галузі країни та підприємств, що її представляють, у світовому інформаційному просторі. Значну загрозу являють собою недостатня інтегрованість вітчизняних інформаційних ресурсів у світові інформаційні мережі та незначний вплив вітчизняного контенту у світовому інформаційному ринку; відсутність державної інформаційної політики як такої, що сприяла би втіленню стратегії європейської інтеграції країни, спрямованої на підтримку її власних галузей на світовому ринку; недостатній технічний та технологічний рівень інформаційної інфраструктури, що забезпечує її всіма видами інформаційних ресурсів та дає змогу створювати, акумулювати та обмінюватися інформацією в межах економічного, соціального, політичного та культурного процесів; низький рівень відповідальності за порушення норм безпеки інформації та інформаційних систем; недостатній захист інтелектуальної власності, в тому числі пов'язаний із створенням та використанням інформаційних ресурсів, та інші фактори.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна безпека: навчальний посібник / [О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко та ін.]; за ред. О.М. Джужі. – Алерта; КНТ; Центр учбової літератури, 2010. – 368 с.
2. Сухоруков А.І. Фінансова безпека держави / А.І. Сухоруков, О.Д. Ладюк. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 189 с.
3. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
4. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: Навч. посібник. – К.: Атака, 2005. – 432 с.
5. Костров А.В. Основы информационного менеджмента / А.В. Костров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 528 с.
6. Кригер В. Информационный менеджмент / В. Кригер. – Владивосток: [б. и.], 2004. – 176 с.
7. Гринберг А.С. Информационный менеджмент / А.С. Гринберг, И.А. Король. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 415 с.
8. Лук'яненко Д.І. Розвиток інформаційного менеджменту як наукової категорії / Д.І. Лук'яненко // Науковий вісник Полтавського університету економіки та торгівлі. – 2013. – № 1(56). – С. 183–187.
9. Калініна Л.М. Генезис інформаційного менеджменту як галузі наукового знання / Л.М. Калініна // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 4(13). – С. 71–76.
10. Бобик О.І. Теорія ймовірностей і математична статистика / О.І. Бобик, Г.І. Берегова, Б.І. Копитко. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 101 с.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНО-ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ

THE DEVELOPMENT OF INNOVATION INFRASTRUCTURE AND THE DEVELOPMENT OF REGIONAL INNOVATION INDUSTRIAL CLUSTERS

Євсєєва О.О.

доктор економічних наук,
професор кафедри обліку і аудиту,
Український державний університет залізничного транспорту

У статті узагальнено теоретичні положення та розроблено практичні рекомендації щодо розвитку інноваційної інфраструктури в умовах кластерної моделі розвитку регіонів. Виявлено основні переваги створення інноваційно-промислового кластеру та його основні характерні риси. Науково обґрунтовано, що кластерна форма організації приводить до створення особливої форми інновації у вигляді сукупного інноваційного продукту, який пронизує весь ланцюжок створення вартості. З'являється можливість координації зусиль та фінансових коштів для створення нового продукту і технологій та виходу на ринок через єдине логістичне вікно, що мінімізує транзакційні витрати. Обґрунтовано, що формування регіональних інноваційно-промислових кластерів сприяє вирішенню комплексного завдання з оздоровлення навколишнього середовища, зобов'язуючи деяких резидентів реалізувати сучасні передові технології та створити принципово нові наукомісткі технології, а також дієві способи управління охороною довкілля та природокористуванням щодо мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, інноваційно-промисловий кластер, регіон, ефективність, оптимізація.

В статье обобщены теоретические положения и разработаны практические рекомендации по развитию инновационной инфраструктуры в условиях кластерной модели развития регионов. Выявлены основные преимущества создания инновационно-промышленного кластера и его основные характерные черты. Научно обосновано, что кластерная форма организации приводит к созданию особой формы инновации в виде совокупного инновационного продукта, который пронизывает всю цепочку создания стоимости. Появляется возможность координации усилий и финансовых средств для создания нового продукта и технологий и выхода на рынок через единое логистическое окно, что минимизирует транзакционные издержки. Обосновано, что формирование региональных инновационно-промышленных кластеров способствует решению комплексной задачи по оздоровлению окружающей среды, обязывая некоторых резидентов реализовать современные передовые технологии и создать принципиально новые наукоемкие технологии, а также действенные способы управления охраной окружающей среды и природопользованием по минимизации негативного воздействия на окружающую среду.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, инновационно-промышленный кластер, регион, эффективность, оптимизация.

This article summarizes the theoretical provisions and practical recommendations on development of innovative infrastructure in terms of cluster model of regional development. The main benefits of creating an innovative industry cluster and its key characteristics. Scientifically proved that the cluster form of organization leads to a special form of innovation as a cumulative innovative product. This combined product innovation involved in the entire value chain. You have the option of coordinating efforts and funds to create a new product, technology and output market through a single logistics window. This minimizes transaction costs. It is proved that the formation of regional innovation industrial clusters contributes to the solution of complex problems of environmental sanitation. This forces some residents to implement advanced technologies and create fundamentally new science-intensive technologies. There are new effective methods of managing environmental protection and natural resources. This helps to minimize the negative impact on the environment.

Keywords: innovation infrastructure, innovative industrial cluster, region, efficiency, optimization.

Постановка проблеми. Перехід на інноваційний шлях економічного і соціального розвитку регіонів України є обов'язковою умовою для їх сталого розвитку в сучасному світі в умовах глобалізації [6, с. 52].

Механізм господарювання та управління, що існує в Україні, характеризується такими основними особливостями, як:

- низький рівень конкурентного середовища, зумовлений складною політичною ситуацією, розривом традиційних економічних зв'язків, слабким розвитком євроінтеграції та істотними витратами на оборону країни;

- наявність значного державного сектору економіки, що об'єднує в своєму складі переважно організації, які використовують технології 3-го і 4-го технологічних укладів;

- наявність жорсткої ієрархічної системи господарського управління, переважання вертикальних зв'язків над горизонтальними;

- висока ступінь концентрації і монополізації виробництва;

- недостатній рівень розвитку малого і середнього підприємництва.

Ці особливості визначають інституційне середовище, з урахуванням необхідності реформування і розвитку якого має здійснюватися кластерний розвиток національної економіки. Тому дослідження розвитку інноваційної інфраструктури в умовах кластерної моделі розвитку регіонів представляють інтерес для економічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед широкого розмаїття методів, форм, способів, шляхів, завдяки яким досягається значне прискорення процесу становлення інноваційної економіки регіону, особливе місце належить кластерному підходу. Питання формування кластерів та управління їх розвитком в економіці стали в останні роки предметом численних досліджень вітчизняних вчених-економістів. Питання аналізу та формування кластерних моделей управління науково-технологічним та інноваційним розвитком регіонів для забезпечення їхнього сталого розвитку розглядали у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як М.І. Амоша [1], Н.В. Васюткіна [2, 3], М.П. Войнаренко [4], В.В. Гімпель [5, 13], С.Л. Пакулін [9], М. Портер [15], С. Розенфельд [16], С.І. Соколенко [10, 11], В.П. Третяк [12], О.В. Шкарупа [13] та ін.

Поза сферою уваги сучасних дослідників залишаються проблеми розвитку інноваційної інфраструктури в умовах формування регіональних інноваційно-промислових кластерів, ролі високотехнологічних кластерів у межах реформування інфраструктурного комплексу регіону.

Метою статті є узагальнення теоретичних положень і розроблення практичних рекомендацій щодо розвитку інноваційної інфраструктури в умовах кластерної моделі розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним умовами і передумовами

для кластерного розвитку економіки регіонів України є:

- швидка стабілізація військової та політичної ситуації;

- активне реформування відносин власності, що передбачає формування значного сектору малого і середнього підприємництва та створення сприятливого конкурентного середовища;

- інвестиційно-структурна перебудова регіональної економіки, спрямована на поступове заміщення традиційних видів економічної діяльності, які вичерпали свій життєвий цикл на наявній технологічній базі, видами економічної діяльності високотехнологічного сектору, який використовує технології 5-го і 6-го технологічних укладів;

- чітке розмежування функцій державного регулювання та господарського управління, що передбачає трансформацію сформованої системи державного управління видами економічної діяльності регіональної економіки в напрямі концентрації за органами державного управління винятково функцій стратегічного розвитку підвідомчих сфер діяльності.

Крім загальносистемних обмежень, які об'єктивно зумовлюють недостатнє використання в економіці регіонів України кластерної моделі розвитку, існує низка ризиків, які перешкоджають формуванню інноваційно-промислових кластерів, у тому числі:

- недостатня кількість кваліфікованих спеціалістів, компетентних в галузі розроблення і реалізації кластерних ініціатив і проектів, у тому числі державних службовців;

- відсутність спеціалізованих освітніх програм, спрямованих на підготовку фахівців у галузі кластерного розвитку;

- недостатній розвиток пасажирських і вантажних мультимодальних транспортно-логістичних центрів міжнародних транспортних коридорів;

- слабкий розвиток нормативної правової бази, що регламентує діяльність у галузі кластерного розвитку економіки;

- відсутність системи державної підтримки кластерних проектів та спеціалізованої інфраструктури кластерного розвитку;

- незначний практичний досвід цілеспрямованої підготовки і реалізації кластерних ініціатив і проектів, у тому числі за участю державних органів, суб'єктів господарювання державної форми власності.

Як вважає С.І. Соколенко, «глобалізація ринків, збільшення конкуренції привели до зростаючої популярності нової виробничої інноваційної моделі, в межах якої всі учасники виробництва прагнуть об'єднатися в кластери. Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної інноваційної економіки. Світова практика показала, що кластеризація економіки зумовлює і справ-

ляє вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності. У цьому полягає новий економічний феномен, який дає змогу протистояти натиску глобальної конкуренції й належним чином відповідати вимогам національного і регіонального розвитку» [11].

Учасники регіонального інноваційно-промислового кластеру забезпечують і здійснюють інноваційну діяльність, спрямовану на розроблення та виробництво інноваційної та високотехнологічної наукомісткої продукції. Інноваційно-промисловий кластер являє собою групу географічно сусідніх організацій, об'єднаних ядром, які мають внутрішні та міжгалузеві зв'язки, володіють єдиним логістичним каналом взаємодії із зовнішнім середовищем, науковим центром і характеризуються внутрішньою кооперацією і конкуренцією. Це – мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємопов'язаних у процесі, що діють у визначеній сфері і взаємодоповнюють один одного у здійсненні інноваційної діяльності, спрямованої на розроблення та виробництво інноваційної та високотехнологічної наукомісткої продукції. Таким чином, до складу кластеру входять різні організації: виробничі, інформаційні, фінансові, урядові та ін.

Інноваційно-промисловий кластер розглядається нами як система з повторюваними і самовідтворюваними зв'язками. Він буде успішно функціонувати лише тоді, коли ієрархія буде утворена середовищами, які самоорганізовані та переплетені системою зворотних зв'язків, що дасть змогу наповнити кластер новим активним змістом. Таким чином, організації в кластері повинні бути пов'язані між собою. Взаємопов'язані організації сприяють формуванню переваг, що створюють вартість. Географічна близькість господарюючих суб'єктів сприймається як місце накопичення «критичної маси» соціального і людського капіталу, наукового, інноваційного та виробничого потенціалів. Враховуючи фундаментальні характеристики кластерів, а також синергетичну природу кластерного утворення, уточнимо визначення інноваційно-промислового кластера. Він являє собою стійке територіально-промислове партнерство, об'єднане інноваційною програмою впровадження передових виробничих, інжинірингових та управлінських технологій, що реалізують принципи синергетики за рахунок концентрації соціального, наукового і виробничого капіталу.

Нами виявлені основні переваги інноваційно-промислового кластерного утворення, такі як:

- концентрація на пріоритетних напрямках діяльності та унікальних промислових бізнес-процесах;
- адаптивність до турбулентного оточення і зміни кон'юнктури;

- залучення в межах структури кластера кращих партнерів і виключення другорядних;

- міжорганізаційна кооперація: координація виробничої і комерційної діяльності; усунення організаційної роз'єднаності; узгодження виробничої програми; забезпечення безперебійної, ритмічної роботи;

- прискорений розвиток пасажирських і вантажних мультимодальних транспортно-логістичних центрів міжнародних транспортних коридорів;

- отримання інформації про кон'юнктуру на ринках збуту і на парних, побічно пов'язаних ринках, що підвищує якість маркетингових рішень;

- оптимальне формування ресурсів; лізинг персоналу;

- зниження ризиків недопоставки сировини, відвантаження продукції, фінансових розрахунків;

- зниження витрат, насамперед трансакційних;

- зростання доходів;

- підвищення ефективності використання людського капіталу за рахунок використання

- кваліфікованих кадрів та лізингу персоналу;

- формування єдиного інформаційного поля, обмін інформацією і знаннями, поширення нововведень.

До основних характерних рис інноваційно-промислових кластерів належать:

- географічна концентрація (близьке розташування учасників дає можливість економити на швидкій виробничій взаємодії, обміні капіталом і процесах навчання);

- оптимізація транспортно-логістичних витрат;

- спеціалізація (кластери концентруються навколо сфери діяльності, до якої всі учасники мають відношення);

- множинність економічних агентів (діяльність кластерів охоплює не тільки структурні одиниці, що входять до них, але й громадські організації, вищі навчальні заклади, фінансових посередників, інститути, що сприяють кооперації тощо);

- конкуренція та співробітництво (як основні види взаємодії між організаціями – членами кластера);

- оптимізація розміру кластера для отримання ефектів внутрішньої динаміки і розвитку;

- життєздатність кластерів у довгостроковій перспективі;

- залученість в інноваційний процес.

Кластерна форма організації приводить до створення особливої форми інновації у вигляді сукупного інноваційного продукту, який пронизує весь ланцюжок створення вартості. З'являється можливість координації зусиль та фінансових коштів для створення нового продукту і технологій та виходу на ринок через єдине логістичне вікно, що мінімізує трансакційні витрати.

У регіонах України реалізується значна кількість інноваційних проектів, які спрямовані на розвиток об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури [8]. Водночас актуальною

залишається проблема пошуку оптимального поєднання інвестиційних витрат у різні сектори інфраструктурного комплексу, розподілений характер якого зумовлює необхідність активної участі у розробленні та реалізації інноваційних проектів його розвитку органів регіонального управління, а також пошуку джерел підвищення ефективності функціонування об'єктів інфраструктури, пов'язаних із технологічними нововведеннями і формуванням регіональних інноваційно-промислових кластерів. Спостерігається недостатня популяризація і просування ідеї використання кластерної моделі розвитку в професійному співтоваристві громадян, які займаються питаннями управління і бізнесу в регіонах України. Послаблення і ліквідація перерахованих ризиків дасть змогу значною мірою подолати наявні загальносистемні обмеження і сприятиме впровадженню в регіональну управлінську практику ідеї використання кластерної моделі розвитку національної економіки.

Проведений у процесі дослідження аналіз сучасних наукових публікацій виявив зацікавленість органів державного управління у формуванні інноваційно-промислових кластерів на базі регіональних організацій. Тому з урахуванням цієї обставини доцільно зосередитися на сприянні формуванню інноваційно-промислових кластерів переважно на базі суб'єктів малого і середнього підприємництва з урахуванням їх готовності до самоорганізації в межах кластерної моделі розвитку регіонів.

Економічний аналіз виявив, що показники соціально-економічного розвитку Харківської області перевищують середньоукраїнські значення, що свідчить про значний обсяг накопиченого конкурентного потенціалу і відносну ефективність використання інструментів його реалізації. У регіоні сформована локальна інноваційна система, яка заснована на використанні світового та європейського досвіду та врахуванні особливостей економіки території розміщення її учасників. Реалізація потенціалу взаємодії держави і підприємницьких структур у взаємозв'язку з цілеспрямовано створеними інститутами, що регламентують інноваційну діяльність, дали змогу сформувати суттєвий інфраструктурний потенціал Харківської області [14, с. 52]. Його наявність є необхідною умовою реалізації крупних регіональних проектів, у тому числі високоризикових, які забезпечують поряд зі стійким зростанням економічних показників підвищення рівня і якості життя населення. Розвиток інфраструктурного комплексу регіону є джерелом реалізації агломераційного ефекту, який проявляється у виконанні містами ролі зон випереджального розвитку, що характеризуються високим інтелектуальним потенціалом [7, с. 121]. Його наявність є об'єктивною передумовою для формування високотехнологічних кластерів як інтегрованих утворень, що ініціюють дифузію інновацій. Розвиток регіонального

інфраструктурного комплексу є необхідною умовою реалізації стратегії інноваційного розвитку, що дає змогу якісно трансформувати виробничий і соціальний складники регіональної інфраструктури. Пошук якісно нових підходів до розроблення регіональних інфраструктурних проектів, що забезпечують підвищення рівня інноваційності економіки, і дієвих інструментів управління ними є актуальним завданням економічної науки.

У сучасних умовах необхідно особливо відзначити архіважливий компонент, який зумовлює ефективність функціонування інноваційно-промислового регіонального кластера – екологічний складник його системної структури.

Виходячи з наявних систем, що формують структуру регіону, сучасними дослідниками майже не розглядається екологічна підсистема. Відтворення об'єктів регіонального господарства в межах розвитку інноваційно-промислового кластера, а також їх можливе розширення і модернізація передбачає реалізацію широкого спектру різних видів економічної діяльності, які чинять негативний вплив на навколишнє середовище, що не може не позначитися на якості життя населення і його здоров'ї.

Розглянемо деякі можливі впливи на природні компоненти підприємствами інноваційно-промислового кластера.

Збільшення кількості промислово-виробничих підприємств зумовлює комплексне збільшення обсягів продукції і, як наслідок, збільшення маси викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, скидів забруднюючих речовин у водні об'єкти та на рельєф місцевості, а також збільшення кількості утворення відходів виробництва і споживання, незважаючи на реалізацію раніше розроблених природоохоронних заходів. Певну частку в забрудненні навколишнього середовища внесе система життєзабезпечення такого кластера. Сучасні промислові підприємства, як правило, для стаціонарних джерел передбачають спеціальне природоохоронне обладнання та пристрої в системах організованого викиду і скидання забруднюючих речовин з метою зниження та мінімізації їх впливу на навколишнє середовище.

Найбільший внесок у забруднення навколишнього середовища вносять нафтохімічні, хімічні, паливні та теплоенергетичні підприємства. Однак збільшення приватного автомобільного транспорту і розвиток регіональної дорожньо-транспортної системи сприяють нерегульованому викиду в атмосферне повітря великої кількості забруднюючих речовин (вуглеводи, оксиди азоту, оксид вуглецю, діоксид сірки).

Стан водних об'єктів і якість вод вимагає від підприємств, що входять в інноваційно-промисловий кластер, особливої уваги, оскільки цей природний ресурс вважається стратегічним для всіх адміністративно-територіальних одиниць. Однією з найважливіших проблем збереження

якості води природних водних об'єктів є відсутність системи зливової каналізації і вбудованих в неї очисних споруд. У зв'язку з цим актуальним для всіх підприємств буде приділяти пильну увагу раціональному забору і використанню води, застосуванню системи оборотного і повторно-послідовного водопостачання у поєднанні з упрощенням передових технологій водоочищення та водопідготовки, що дасть змогу знизити вплив сконцентрованих різних виробництв та житлово-комунального господарства на території інноваційно-промислового кластера.

Розвиток регіонального інноваційно-промислового кластера дасть змогу вирішити комплексне завдання з оздоровлення навколишнього середовища, зобов'язавши деяких резидентів реалізувати сучасні передові технології та створити принципово нові наукомісткі технології, а також дієві способи управління охороною довкілля та природокористуванням щодо мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище.

Упровадження системи управління у сфері поводження з відходами виробництва і споживання є першочерговим завданням для регіонального інноваційно-промислового кластера. У зв'язку з цим буде доцільним без порушення технологічних процесів організувати селективний збір відходів і залучати вторинні ресурси у власне промислове виробництво або передавати їх спеціалізованому підприємству з переробки цього виду відходів.

Одним з ефективних методів вирішення питань утилізації відходів виробництва і споживання є будівництво полігонів і сміттєперевантажувальних станцій із сміттесортувальними і сміттєпереробними комплексами.

Витяг вторинних матеріальних ресурсів сприяє зменшенню кількості відходів: під час експлуатації сміттєперевантажувальних станцій – на 5%; під час упровадженні селективної системи зі збору – на 10%.

Виконання на території регіонального інноваційно-промислового кластера природоохоронних заходів можливе в рамках реалізації програм із забезпечення екологічної безпеки.

Створення регіонального інноваційно-промислового кластера буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємств і організацій, що діють на його території, та залученню додаткових інвестицій. Забезпечення державної підтримки інноваційного розвитку дасть змогу підвищити соціально-економічні умови життя населення регіону.

Висновки. 1. Розвиток регіонального інноваційно-промислового кластера повинен ґрунтуватися на: 1) підтримці науково-освітнього потенціалу, що супроводжується потребою в інноваційному розвитку виробництва; 2) проведенні обов'язкових заходів щодо підготовки кадрів і підвищення їх кваліфікації; 3) створенні сприятливих умов для взаємодії великих під-

приємств з представниками малого та середнього бізнесу, що дає змогу зайняти у виробництві широкі верстви населення і розширити межі життєзабезпечувальної та життєпідтримувальної інфраструктури кластера; 4) прискореному розвитку пасажирських і вантажних мультимодальних транспортно-логістичних центрів міжнародних транспортних коридорів.

2. Підвищення споживчих вимог і дефіцит природних ресурсів, ускладнення стандартів якості та загострення конкуренції зумовлює появу організаційно-управлінських інновацій, які стають каталізатором для оптимізації виробничих процесів і показником ефективності не тільки технологічних, але і соціально-економічних рішень.

3. Створення інноваційно-промислових кластерів відкриває можливість створювати нові потреби в суспільстві, управляючи попитом, створюючи нові сегменти ринку для активних інноваційно-орієнтованих підприємств регіону, поліпшити механізм інституційних реформ та інвестиційний клімат, мінімізувати прямі ризики інноваційних проектів, скорочуючи основні витрати виробництва. Для цього на території інноваційно-промислових кластерів необхідно створювати згідно з державною політикою кластер освіти і науки. З нашої позиції для цього потрібно внести деякі зміни у принципи взаємодії наукової сфери та сфери виробництва.

4. Розвиток інноваційно-промислових кластерів неможливий без потужної наукової інфраструктури. Саме її наявність сприяє впровадженню передових технологій не тільки представниками малого та середнього бізнесу, але і великим бізнесом регіону. Гнучка і широка наукова інфраструктура оперативно реагує на основні запити промислово-економічного ринку, забезпечуючи інноваційно-промислому кластеру високу конкурентоспроможність у сфері виробництва продукції та кінцевих результатів науково-дослідної діяльності.

5. Адміністративний ресурс у науково-виробничих перетвореннях стає затребуваним внаслідок того, що тільки він може оперативно й ефективно вплинути на роботу регіонального інноваційно-промислового кластера загалом. При цьому значна роль відведена соціальним аспектам, таким як створення робочих місць, підвищення продуктивності праці, а отже, підвищення рівня добробуту населення.

6. Структура регіональної інноваційної інфраструктури визначається масштабом агломераційного ефекту, а саме: високий рівень концентрації високотехнологічних активів зумовлює формування об'єктів наукової, дослідницької та інноваційної інфраструктури, що є передумовою для формування зон випереджального розвитку і високотехнологічних кластерів, орієнтованих на замкнутий інноваційний цикл, тоді як незначні масштаби агломераційного ефекту визначають можливість створення об'єктів

базової інноваційної інфраструктури та функціонування окремих інноваційно-орієнтованих суб'єктів господарювання за низького рівня розвитку відносин співробітництва з їх участю, а також за відсутності технологічної взаємозалежності та комплементарності.

7. Формування регіональних інноваційно-промислових кластерів сприяє вирішенню

комплексного завдання з оздоровлення навколишнього середовища, зобов'язуючи деяких резидентів реалізувати сучасні передові технології та створювати принципово нові наукомісткі технології, а також дієві способи управління охороною довкілля та природокористуванням щодо мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша М.І. Формування кластерної моделі соціально-економічного розвитку міста / М.І. Амоша, К.В. Некрасова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2005. – № 1. – С. 13–18.
2. Васюткіна Н.В. Управління сталим розвитком підприємств: теоретико-методологічний аспект: монографія / Н.В. Васюткіна. – К.: Ліра-К, 2014. – 334 с.
3. Васюткіна Н.В. Діалектична сутність управління / О.В. Ареф'єва, Н.В. Васюткіна // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 1(33). – С. 202–210.
4. Войнаренко М.П. Кластери в економіці: аналіз теорії та практики: [монографія] / М.П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 220 с.
5. Гімпель В.В. Механізм визначення еколого-економічної активності кластерного утворення / В.В. Гімпель // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 285–292.
6. Євсєєва О.О. Розвиток соціальної інфраструктури як передумова сталого інноваційного розвитку Харківської області / О.О. Євсєєва, О.В. Головаш // Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні економічні дослідження» (12 лютого 2017 р., м. Краматорськ, Україна). – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. – С. 51–54.
7. Євсєєва О.О. Розробка організаційно-економічного механізму ефективної реалізації інноваційного розвитку великого міста / О.О. Євсєєва // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5(424). – С. 119–123.
8. Євсєєва О.О. Формування державної політики стратегічного розвитку територій України в умовах євроінтеграції і глобалізації [Електронний ресурс] / О.О. Євсєєва // Траектория науки. – 2016. – № 3(8). – Режим доступу: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/121/131> – Назва з екрана.
9. Пакулін С.Л. Розвиток державно-приватного партнерства в регіоні в умовах уповільнення темпів глобалізації економіки / С.Л. Пакулін, Ю.А. Ципкін, А.А. Пакуліна // Traektoriâ Nauki. – 2017. – № 1. – Режим доступу: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/279/322> – Назва з екрана.
10. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
11. Соколенко С.І. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону [Електронний ресурс] / С.І. Соколенко. – Режим доступу: <http://ucluster.org/sokolenko/2008/07/innovacijny-klastery-mexanizm-pidvyshheniya-konkurentospromozhnosti-regionu/> (дата звернення 10.07.2017).
12. Третьяк В.П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования / В.П. Третьяк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_133.html (дата звернення 10.07.2017).
13. Шкарупа О.В. Формування економічного механізму функціонування екологоорієнтованих кластерних структур / О.В. Шкарупа, В.В. Гімпель // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 4. – 101–108.
14. Ievsieieva O.A., Ievsieiev A.S. & Holovash O.V. (2017), "Innovative model of economic growth of the Kharkiv region", Proceedings of III International scientific conference «Modern scientific achievements: experience exchange», Morrisville, Feb 26, 2017, Morrisville, Lulu Press, 2017, pp. 50–53.
15. Porter Michael E. Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy / Michael E. Porter // Economic Development Quarterly, 2000, vol. 14, No. 1, pp. 15–34.
16. Rosenfeld S.A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development / S.A. Rosenfeld. – N. Y.: European Planning Studies, 1997. – Pp. 3–23.

ІЄРАРХІЯ РІВНІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

HIERARCHY OF ECONOMIC SECURITY LEVELS

Іващенко Г.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Проаналізовано ієрархію рівнів економічної безпеки. Під час дослідження наукових джерел виявлено, що найчастіше аналізується ієрархія рівнів глобальної, міжнародної економічної безпеки, економічної безпеки держави (макрорівень), економічної безпеки регіону (області) (мезорівень), економічної безпеки підприємства (мікрорівень). Найбільш дослідженою категорією серед перерахованих є економічна безпека підприємства, яка аналізується на мікрорівні. Визначено місце фінансової безпеки підприємства у системі його економічної безпеки.

Ключові слова: глобальна економічна безпека, міжнародна економічна безпека, економічна безпека держави, економічна безпека регіону, економічна безпека підприємства, рівень; інформаційна безпека, загроза.

Проанализирована иерархия уровней экономической безопасности. При исследовании научных источников выявлено, что чаще всего анализируется иерархия уровней глобальной, международной экономической безопасности, экономической безопасности государства (макроуровень), экономической безопасности региона (области) (мезоуровень), экономической безопасности предприятия (микроуровень). Наиболее исследованной категорией среди перечисленных является экономическая безопасность предприятия, которая анализируется на микроуровне. Определено место экономической безопасности предприятия в системе экономической безопасности.

Ключевые слова: глобальная экономическая безопасность, международная экономическая безопасность, экономическая безопасность государства, экономическая безопасность региона, экономическая безопасность предприятия, уровень; информационная безопасность, угроза.

Analyzed by the hierarchy of levels of economic security. In the research of scientific sources it was revealed that the hierarchy of levels of global, international economic security, economic security of the state (macro-level), economic security of the region (oblast) (meso-level), economic security of the enterprise (micro-level) was found most often. The most investigated category among the listed is the economic security of the enterprise, which is analyzed on the micro-level. The place of financial security of the enterprise in the system of its economic security is determined.

Keywords: global economic security, international economic security, economic security of the state, economic security of the region, economic security of the enterprise, level, informational security, threat.

Постановка проблеми. У світі з'являється все більше загроз та викликів на всіх без винятку рівнях економічної безпеки, зокрема, на рівнях глобальної, міжнародної економічної безпеки, на рівні економічної безпеки держави, регіону та на рівні економічної безпеки підприємства. Глобалізація економіки, з одного боку, приносить багато позитивних змін, але з іншого – значну кількість викликів та загроз світовій економіці. Недобросовісна конкуренція, фіктивне підприємництво, рейдерські захоплення, загострення політичної та економічної ситуації у східних промислових областях України приводять до зниження рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств. Тому надзвичайно важливо в сучасних умовах дослідити фактори, які впливають на економічну безпеку на різних рівнях ієрархії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств досліджуються у працях багатьох зарубіжних і українських економістів. Основи організації фінансово-економічної безпеки підприємств досліджуються у роботі М.І. Зубка [2]. Загальна схема управління фінансово-економічною безпекою підприємства запропонована в роботі О.А. Кириченка [4].

Структура, організація і функціонування служби безпеки підприємства розглядаються в роботі В.І. Ярочкіна [4]. Проте недостатня увага приділяється галузевому та регіональному аспекту забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека аналізується та досліджується на різних її рівнях (рис. 1).

Під час дослідження наукових джерел виявлено, що найчастіше аналізується ієрархія рівнів глобальної, міжнародної економічної безпеки, економічної безпеки держави (макрорівень), економічної безпеки регіону (області) (мезорівень), економічної безпеки підприємства (мікрорівень). Найбільш дослідженою категорією серед перерахованих є економічна безпека підприємства, яка аналізується на мікрорівні.

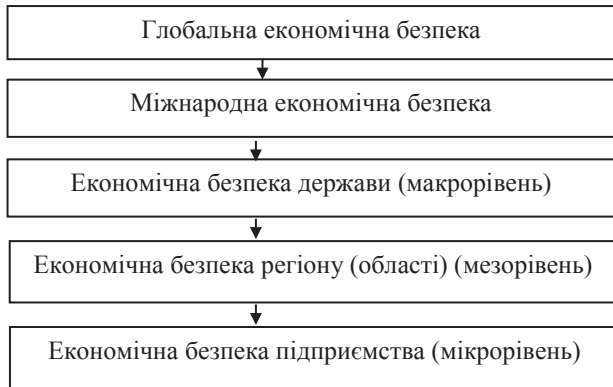


Рис. 1. Ієрархія рівнів економічної безпеки

Міжнародна економічна безпека – це стан світової економіки, за якого забезпечуються взаємовигідне співробітництво країн у вирішенні національних і глобальних проблем людства, вільний вибір і здійснення ними незалежної стратегії соціально-економічного розвитку за активної участі в міжнародному поділі праці. Під міжнародною економічною безпекою розуміється така економічна взаємодія країн, яка виключала б навмисне завдання збитку економічним інтересам якоїсь країни [3]. Дестабілізуючими факторами зниження рівня міжнародної економічної безпеки можуть бути порушення стабільності міжнародної торгівлі; обмеження доступу деяких країн до стратегічних ресурсів шляхом їх дорожчання або під впливом політичних факторів; навмисне створення перешкод в обміні новими технологіями; створення сприятливих умов деякими країнами для «відпливу» висококваліфікованих кадрів з інших країн.

Згідно із Законом України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р., до переліку складників національної безпеки включено зовнішньополітичну, внутрішньополітичну, військову та прикордонну, економічну, соціально-гуманітарну, науково-технологічну, екологічну, інформаційну сфери безпеки держави. Крім цих складників, деякі вчені також окремо виділяють демографічну, правову, генетичну, криміногенну, психологічну, духовно-моральну сфери [9]. Серед усіх компонентів національної безпеки економічному складнику належить визначальне місце.

Відповідно до Концепції економічної безпеки України суть економічної безпеки країни визначається як «спроможність національної економіки забезпечити свій вільний незалежний роз-

виток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз» [5]. Під економічною безпекою країни розуміють не тільки захищеність національних інтересів, але й готовність та здатність інститутів влади створювати механізми реалізації і захисту національних інтересів розвитку вітчизняної економіки, підтримки соціально-політичної стабільності суспільства.

Під економічною безпекою регіону розуміється насамперед здатність регіональної влади забезпечити конкурентоспроможність, стабільність, стійкість, поступальність розвитку економіки території, органічно інтегрованої в економіку країни, як відносно самостійної структури. Економічну безпеку регіонів України можна охарактеризувати такими основними дестабілізуючими факторами, як виснаження виробничо-технічного потенціалу, погіршення екологічної обстановки, зростання безробіття, втрата продовольчої незалежності, порушення рівномірності фінансового забезпечення.

Під економічною безпекою підприємства розуміють стан найбільш ефективного використання його ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування як тепер, так і в майбутньому. Важливими умовами та елементами у забезпеченні нормального функціонування підприємства є оцінювання та управління економічними ризиками і забезпечення сприятливого загального стану економіки.

А.А. Мелихов та Є.В. Камишнікова [4] під економічною безпекою підприємства розуміють стан ефективного використання ресурсів підприємства та наявних ринкових можливостей, що дає змогу попередити негативний вплив внутрішніх і зовнішніх загроз та забезпечити його довгострокове виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії

Фінансову безпеку підприємства більшість авторів визначають як одну з ключових складових частин економічної безпеки підприємства (рис. 2).

Під фінансовою безпекою підприємства К.С. Горячева та М.М. Єрмошенко [8] розуміють його фінансовий стан, який характеризується стабільною захищеністю його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру; який характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте,

здатністю забезпечувати ефективний і сталий розвиток фінансової системи.

У результаті інтеграції визначень «економічна безпека підприємства» та «фінансова безпека» виникла наукова категорія «фінансово-економічна безпека підприємства». Трактування поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» різними авторами надано в табл. 1.

Визначення П.М. Четверікова можна застосувати до інтерпретації будь-якої безпеки. Не вказано аспект саме фінансово-економічної

безпеки. Визначення, надане Л.І. Васечко, вирізняється спрямованістю на економічну безпеку, а не на фінансово-економічну безпеку підприємства. Визначення фінансово-економічної безпеки підприємства, надане М.О. Кокнаєвою [4], більше підходить для характеристики конкурентоспроможності підприємства.

З.С. Варналій [5] пропонує визначати фінансово-економічну безпеку підприємства як результат комплексу складників, орієнтованих на усунення фінансово-економічних загроз функціонуванню та розвитку підприєм-

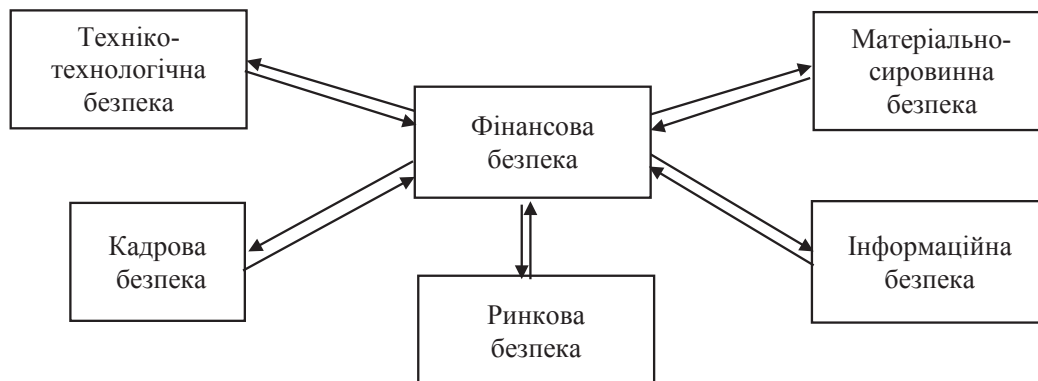


Рис. 2. Місце фінансової безпеки підприємства у системі його економічної безпеки [46]

Таблиця 1

Трактування поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» різними авторами

Автори, джерело	Визначення
Васечко Л.І. [5]	Сукупність заходів, спрямованих на запобігання шкоді від негативних впливів на економічну безпеку з різних аспектів фінансово-господарської діяльності
Грунін О.В. [1]	Стан соціально-технічної системи підприємства, який дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту
Іващенко О.В. [3]	Стан захищеності підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, за якого ефективно використовуються корпоративні ресурси підприємства та постійно забезпечується досягнення найкращих значень фінансово-економічних показників
Кокнаєва М.О. [4]	Основа ефективного управління ресурсами з метою захисту діяльності від недобросовісної конкуренції
Мойсеєнко І.П. [5]	Це такий фінансово-економічний стан підприємства, який забезпечує захищеність його фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах
Столбов В.Ф. [8]	Стан захищеності ресурсів підприємства та інтелектуального потенціалу від наявних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування, який характеризується високими фінансовими показниками діяльності та перспективою економічного розвитку в майбутньому
Трухан Л.О. [9]	Трактується одночасно з двох позицій – статичної (як результат діяльності підприємства на певну дату) та динамічної (розвиток підприємства в умовах фінансово-економічної безпеки у короткостроковій та довгостроковій перспективі)
Четверіков П.М. [4]	Здатність підприємства протистояти небезпекам і загрозам для досягнення поставлених цілей
Варналій З.С. [4]	Результат комплексу складників, орієнтованих на усунення фінансово-економічних загроз функціонуванню та розвитку підприємства і забезпечення його фінансової стійкості та незалежності, високої конкурентоспроможності технологічного потенціалу, оптимальності та ефективності організаційної структури, правового захисту діяльності

ства і забезпечення його фінансової стійкості та незалежності, високої конкурентоспроможності технологічного потенціалу, оптимальності та ефективності організаційної структури, правового захисту діяльності, захисту інформаційного середовища, комерційної таємниці, безпеки персоналу, капіталу, майна та комерційних інтересів.

І.П. Мойсеєнко трактує наукову категорію «фінансово-економічна безпека підприємства» як такий фінансово-економічний стан підприємства, який забезпечує захищеність його фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах [5].

Визначення О.В. Іващенко фінансово-економічної безпеки підприємства [3] як стану захищеності підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, за якого ефективно використовуються корпоративні ресурси підприємства та постійно забезпечується досягнення найкращих значень фінансово-економічних показників, є найбільш повним, комплексним та таким, що найбільш влучно характеризує фінансово-економічну безпеку підприємства.

На підприємствах необхідно створити системи їх фінансово-економічної безпеки. На кожному підприємстві буде своя унікальна система фінансово-економічної безпеки. Під час створення такої системи необхідно акцентувати увагу на особливостях формування та використання фінансових ресурсів і розробленні та впровадженні фінансової стратегії.

Основною метою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є досягнення стабільності його функціонування та створення умов для подальшого фінансово-економічного розвитку шляхом попередження внутрішніх і зовнішніх загроз. Для того щоб підприємство мало можливість їх попереджати, йому необхідна дієва система фінансово-економічної безпеки, яка містить такі складники [9], як мета і завдання системи фінансово-економічної безпеки; принципи системи фінансово-економічної безпеки підприємства; механізми забезпечення фінансово-економічної безпеки; об'єкти захисту (фінансові, матеріальні, інформаційні, інтелектуальні, кадрові ресурси); формування фінансової стратегії; суб'єкти захисту (внутрішні і зовнішні). Для сформованої системи фінансово-економічної безпеки підприємства необхідно розробити методичне та інформаційне забезпечення.

На вітчизняних підприємствах в основному відсутні системи фінансово-економічної безпеки. На тих одиничних підприємствах, де вони все-таки сформовані, такі системи не відповідають вимогам часу, тому не є досконалими. Вітчизняні системи фінансово-економічної безпеки підприємств не змогли забезпечити надійний захист корпоративних ресурсів суб'єктів господарювання від негативного впливу зовніш-

ніх та внутрішніх загроз в умовах неоголошеної війни в деяких регіонах нашої держави, що привело до катастрофічних наслідків глобальної фінансової кризи. Основним індикатором фінансової кризи в Україні є значне здешевлення національної валюти.

Від якості інформаційного забезпечення прямо залежить якість управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Інформаційне забезпечення системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства повинне включати підсистеми інформації, систем показників, індикаторів та методів оцінки та аналізу фінансово-економічної безпеки підприємства.

До збору, накопичення і систематизації інформації існують певні вимоги: інформація повинна бути повною і своєчасною, достовірною, корисною і зручною для сприйняття та подальшого використання. Необхідність збору, накопичення і зберігання економічної інформації диктується багатьма обставинами. До них належать багаторазовість і тривалість її застосування, розрив у часі між збором і використанням інформації під час проведення аналізу й управління фінансово-економічною безпекою на підприємстві.

Хаотичність потоків інформації, недосконалість їх каналів, методів і техніки збору, зберігання й обробки приводять до істотного запізнювання інформації, до втрати її якості та виникнення загроз для підприємства. Основа сучасного одержання інформації – це інтеграція її збору й обробки. Результати проведення аналітичних досліджень прямо залежать від якості інформації, яка використовується, тому перед їх проведенням слід ретельно перевірити вхідну інформацію.

До якості економічної інформації пред'являються певні вимоги, насамперед вимога про те, щоб вона задовольняла користувачів інформації, інакше кажучи, була корисною.

Звичайне забезпечення управлінського персоналу відповідною інформацією залежить від розподілу функцій між виконавцями. Із цією метою для кожного керуючого розробляються посадові інструкції, у яких перелічуються функції, які він виконує. На підставі посадових інструкцій визначається той обсяг інформації, який необхідний для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Економічні показники для проведення оцінки й аналізу фінансово-економічної безпеки підприємства повинні бути представлені у вигляді системи. Система показників – це їх упорядкована сукупність, у якій кожний показник дає кількісну або якісну характеристику певної сторони господарської діяльності, має властивості зведення і подільності, пов'язаний з іншими показниками, але не дублює їх [6–7].

Висновки. Досліджено фактори, які впливають на економічну безпеку на різних рівнях ієрархії, зокрема на рівні глобальної, міжнародної еко-

номічної безпеки, на рівні економічної безпеки регіону, на рівні економічної безпеки держави та на рівні економічної безпеки підприємства.

Розроблення інформаційного забезпечення економічної безпеки на вітчизняних підприємства приведе до:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємств;

- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу вітчизняних підприємств;

- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури підприємств;

- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;

- якісної правової захищеності усіх аспектів діяльності підприємств;

- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення належного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів та відділів підприємства;

- ефективної організації безпеки персоналу, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів підприємства.

У подальших дослідженнях доцільно розкрити питання, пов'язані з методичним забезпеченням економічної безпеки на різних рівнях ієрархії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб.; М.; Х.; Мн.: Питер, 2002. – 160 с.
2. Зубок М.І. Безпека підприємницької діяльності: Нормативно-правові документи комерційного підприємства, банку / М.І. Зубок, Р.М. Зубок. – К.: Істина. – 2004. – 144 с.
3. Іващенко О.В. Фінансово-економічна безпека підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vonu_econ_2013_18_1\(1\)_33.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vonu_econ_2013_18_1(1)_33.pdf)
4. Кокнаєва М.О. Концептуальні основи управління фінансово-економічною безпекою підприємств торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/319.pdf>
5. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник. – Львів, 2011. – 380 с.
6. Отенко І.П. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / І.П. Отенко, Г.А. Іващенко, Д.К. Воронков. Харків: Вид. ХНЕУ, 2012. – 252 с.
7. Отенко І.П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.
8. Столбов В.Ф. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств / В.Ф. Столбов, Г.М. Шаповал [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/35404/1/103-108%20Столбов%20ВФ.pdf>
9. Трухан О.Л. Наукова інтерпретація функцій стратегічного управління підприємствами / О.Л. Трухан // Вісник Хмельницького національного університету / Економічні науки. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 29–35.
10. Худолій Л.М. Складові економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності / Л.М. Худолій // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php>
11. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. – 2010. – № 10. – С. 178–181.

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРАМ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

THE WORLD EXPERIENCE IN IMPLEMENTATION THE PROGRAMS OF RESOURCE SAVING

Кукса І.М.

кандидат економічних наук,
завідувач кафедри фінансів і економічної кібернетики,
Луганський національний аграрний університет (м. Харків)

Сударкіна Л.Ю.

аспірант,
Луганський національний аграрний університет (м. Харків)

У статті представлено дослідження принципів основ розроблення та впровадження проектів ресурсозбереження в різних країнах світу. Визначено основні шляхи вирішення проблем раціонального ресурсоспоживання у практиці України. Визначені ключові завдання оптимального фінансування проектів та розподілу ініціативи на різних рівнях управління.

Ключові слова: ресурсозбереження, енергозбереження, ресурсоспоживання, програми, стратегія, фінансування, рівні управління.

В статье представлено исследование принципиальных основ разработки и внедрения проектов ресурсосбережения в различных странах мира. Определены основные пути решения проблем рационального ресурсопотребления в практике Украины. Определены ключевые задачи оптимального финансирования проектов и распределения инициативы на различных уровнях управления.

Ключевые слова: ресурсосбережение, энергосбережение, ресурсопотребление, программы, стратегия, финансирование, уровни управления.

The study of the basic principles of development and implementation of resource-conservation projects in various countries of the world are presented in the article. Identified main ways of solving the problems of rational resource use in the practice of Ukraine. The key problems of optimal financing of projects and distribution initiatives for the various levels of government are identified.

Keywords: resource saving, energy saving, resource consumption, programs, strategy, financing, levels of management.

Постановка проблеми. Значний досвід забезпечення ефективного ресурсоспоживання та реалізації програм ресурсозбереження мають зарубіжні країни, тому для визначення шляхів підвищення ефективності використання ресурсів у регіонах України є важливим вивчення цього досвіду, адже проблема занадто високого рівня ресурсоспоживання, неефективного використання ресурсів і забруднення навколишнього середовища викликає необхідність пошуку шляхів зменшення витрат усіх видів ресурсів та їх відтворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід розвинених країн свідчить, що програмно-цільовий метод управління ресурсозбереженням є найбільш ефективним. Він широко використовується в США, Канаді, Великобританії, Німеччині, Франції, Південній Кореї та інших країнах, де щорічно реалізуються

цільові державні та, зокрема, бюджетні програми ресурсозбереження. При цьому у розвинених країнах світу дотримуються таких принципів ресурсозбереження, як:

- удосконалення структури споживаних ресурсів шляхом зменшення частки експорту сировинних ресурсів, збільшення частки екологічно чистих і ефективних видів ресурсів;
- підвищення коефіцієнтів корисної дії під час добування з надр корисних копалин;
- збільшення частки ресурсозберігаючих технологій;
- аналіз використання ресурсів на кожний стадії життєвого циклу об'єктів;
- розвиток методів аналізу, прогнозування, оптимізації та стимулювання поліпшення використання ресурсів;
- застосування під час розроблення проблем ресурсозбереження ефективного управління.

Стратегія ресурсозбереження розробляється, як правило, на тривалу перспективу. Наприклад, у США діє програма ресурсозбереження, розрахована на 40 років. Вона реалізується на основі розглянутих вище принципів [1, с. 66–67]. Також у США починаючи з 1974 р. було прийнято низку законодавчих актів у галузі енергетики на федеральному рівні, в яких встановлювалися податкові пільги, спрямовані на забезпечення ефективності енергоспоживання у всіх сферах.

Взагалі у США реалізується концепція програмно-цільового методу, яка містить такі документи, як стратегічний план на 5 років; план роботи на рік; звіт про виконання плану роботи на рік.

Стратегічний план коригується кожні три роки. Він має містити головну ціль діяльності міністерства, головні стратегічні цілі на довгостроковий період, а також опис того, яким чином і за допомогою яких ресурсів міністерство планує досягти вказаних суспільних цілей. Такий план містить співвідношення довгострокових і короткострокових цілей і цільові значення ефективності для суспільства програм на запланований період.

У процесі складання стратегічних планів міністерства мають проводити консультації із законодавцями, рішення яких формують державну політику, представниками громадськості, які виражають інтереси споживачів державних послуг, іншими зацікавленими сторонами.

План роботи на рік містить цільові показники обсягу запланованої роботи, соціальної та економічної ефективності кожного виду програмної діяльності, зафіксованої в бюджеті міністерства. Головне призначення річного плану полягає в тому, щоб пов'язати стратегічні цілі міністерства з повсякденною діяльністю його співробітників. Коли міністерство вважає неможливим виділити декілька цілей для своєї програми, воно може вибрати одну, акцентуючи увагу на її якості. Крім того, під час планування міністерства отримали право групувати види програмної діяльності на свій розсуд.

Щорічний звіт про результати діяльності має містити порівняння досягнутих показників суспільної ефективності із запланованими. Якщо фактичні показники не відповідають запланованим і заявлених цілей не досягнуто, міністерства мають пояснити причини і розробити графік заходів, виконання яких дасть змогу вийти на заплановані показники. У цей документ мають бути включені основні висновки щодо оцінки результатів виконання програм за звітний період.

Світовий досвід розроблення і реалізації програм з ефективного ресурсовикористання у своєму арсеналі має велику різноманітність механізмів і економічних методів забезпечення ефективності споживання ресурсів у всіх сферах економічної діяльності.

Для Японії характерні законодавчі акти і програми енергозбереження, які передбачають жорсткіші нормативи енергоспоживання для енергетичного устаткування і граничні тепловтрати житлових і виробничих будівель.

Польща досить давно упроваджує енергозберігаючі технології. У значних обсягах використовується енергія, отримана за рахунок альтернативних джерел, і її частка постійно зростає.

У Німеччині в 2004 р. прийнятий «Акт про поновлювану енергетику», відповідно до якого енергозабезпечуючі компанії зобов'язані купувати електроенергію, вироблену з поновлюваних джерел енергії, за встановленими тарифами.

Швеція сьогодні є першою у світі країною, економіка якої майже повністю не використовує нафту. У кінці 2005 р. уряд Швеції встановив 15-річний термін для переходу на поновлювану енергетику, а саме використання біопалива місцевого походження без подальшого розвитку атомної енергетики.

Таким чином, основними шляхами вирішення проблем раціонального ресурсоспоживання можна визнати розвиток методів аналізу, прогнозування, оптимізації і стимулювання поліпшення використання ресурсів; розроблення регіональних схем ефективного використання ресурсів залежно від природних, економічних і соціальних особливостей території; створення регіональних незалежних центрів аудиту та моніторингу, запобігання забрудненню навколишнього середовища на основі використання сучасних технологій.

Тенденції останнього часу вказують на те, що в країнах Східної Європи, Кавказу та Центральної Азії державний сектор, як і раніше, залишається основним джерелом фінансування в галузі охорони навколишнього середовища та контролю за забрудненням, унаслідок чого необхідно і далі намагатися підвищувати ефективність програм державних природоохоронних витрат. Це сприятиме залученню додаткових інвестицій у природоохоронну діяльність із приватного сектора і міжнародних джерел.

Проте основною проблемою дослідження залишається розроблення дієвого економічного механізму ресурсозбереження, стимулювання процесу інвестування в ресурсозберігаючі технології та запровадження енергоефективних і енергоощадних програм, створення їх надійного фінансового забезпечення.

Таким чином, об'єктивно необхідним і невідкладним стає вирішення проблеми посилення ресурсозбереження в українській економіці, вона має вирішуватися комплексно на всіх рівнях господарювання.

Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) є об'єднанням, в якому уряди 30 демократичних країн із ринковою економікою спільно працюють над вирішенням економічних, соціальних і екологічних проблем, що виникають в умовах глобалізації, а також вивчають

можливості, які вона надає. ОЕСР являє собою форум, у межах якого уряди можуть обмінюватися досвідом, вирішувати загальні проблеми, поширювати і переймати передову практику та координувати свою внутрішню і зовнішню політику. Сьогодні в ОЕСР входять такі країни, як Австралія, Австрія, Бельгія, Великобританія, Угорщина, Німеччина, Греція, Данія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Канада, Корея, Люксембург, Мексика, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Польща, Португалія, Словаччина, США, Туреччина, Фінляндія, Франція, Чехія, Швейцарія, Швеція та Японія [2].

У цій організації існує спеціальна робоча група з реалізації Програми дій з охорони навколишнього середовища для країн Центральної та Східної Європи (СРГ ПДООС), яка була утворена в 1993 р. на Конференції міністрів «Довкілля для Європи», що відбулася в Люцерні (Швейцарія). З моменту свого створення в 1993 р. СРГ ПДООС приділяє велику увагу питанням управління природоохоронними витратами в країнах із перехідною економікою. Важливим результатом цієї роботи стала публікація документа, названого «Зразки кращої практики управління державними природоохоронними витратами». Природоохоронні міністерства та організації, які виконують програми державних природоохоронних витрат, можуть використовувати «Зразки кращої практики» як структурну основу для такого управління природоохоронними витратами, яке б відповідало основним принципам належного управління державними фінансами.

«Золоте правило» «Зразків кращої практики управління державними природоохоронними витратами» свідчить, що уряд повинен підтримувати тільки ті інвестиційні проекти, які є економічно доцільними, але фінансово нежиттєздатними [3].

Рівень державної допомоги (або, як визначають в ЄС, її інтенсивність) має найважливіше значення і вимагає особливої уваги. Під час виділення державної допомоги урядам слід виходити з того, що субсидії не повинні спричинити перекручення конкуренції в цьому секторі. Навпаки, державна допомога повинна стимулювати реструктуризацію та інновації, тобто підтримувати інвестиції, що ведуть до підвищення екологічної ефективності підприємств і галузей.

Основна мета, яку переслідують програми державної допомоги, полягає у створенні для органів місцевого самоврядування та підприємств стимулів до розвитку природоохоронних інвестицій за рахунок власних ресурсів. Тому рівень державної допомоги повинен бути таким, щоб вона не стільки заміняла, скільки доповнювала фінансування, яке здійснюється самим одержувачем допомоги, а агентства, що виконують програми державних природоохоронних витрат, потрібно розглядати як останню інстанцію, яка допомагає закрити дефіцит фінансування щодо пріоритетних природоохоронних

проектів (принцип додатковості). Отже, субсидії повинні бути мінімальними. Цей мінімальний рівень можна визначити як такий, що дає змогу зробити природоохоронні проекти економічно життєздатними.

Програма державних витрат в ЄС – це механізм розподілу субсидій за пріоритетними напрямками. На практиці програми виконуються через конкретні проекти. Отже, процес розроблення програми включає визначення правил, відповідно до яких буде виконуватися програма. Насамперед це стосується процедур і вимог, пов'язаних з оцінкою, відбором та фінансуванням окремих проектів, за допомогою яких будуть досягатися заявлені цілі програми.

Програма, прийнята з метою реалізації екологічної політики, визначає пріоритетні завдання, заходи, на основі яких будуть вирішуватися ці завдання, а також відповідні цим завданням інструменти та ресурси, потрібні для застосування зазначених інструментів.

Ці завдання можуть вирішуватися як за допомогою субсидій, так і без них. З цієї позиції програма реалізації може бути розділена на дві частини – та, що вимагає державних витрат, і та, що не вимагає. Там, де субсидії не потрібні, мається на увазі використання звичайних інструментів природоохоронної політики – нормативів, податків і зборів, дозволів та інших механізмів регулювання.

У широкому сенсі, процес розроблення програми включає дві категорії рішень:

- рішення, на основі яких визначаються елементи програми витрат, включаючи правила і процедури;

- рішення, які стосуються формування доходів агентства та руху грошових засобів (річна інвестиційна програма).

Таким чином, природоохоронні інвестиційні програми мають являти собою «реалізаційний» компонент загальної фінансової стратегії, розробленої на підтримку цілей сталого розвитку.

Міжнародна практика Світового банку щодо впровадження програм енергоефективності може бути застосована в країнах із низьким та середнім рівнем доходу. Україна може отримати аналітичні та консультативні послуги щодо забезпечення екологічно сталого розвитку енергетики на основі поєднання різних типів фінансового забезпечення.

Також адаптованими та впровадженими можуть бути пільгові програми фінансування (Китай), кредити на лояльних умовах (Німеччина, Індія), діяльність Фондів підвищення енергоефективності, які забезпечують фінансування проектів із підвищення енергоефективності громадським клієнтам, із поверненням коштів від заощадженої енергії (Вірменія, Болгарія), громадські кредити на лояльних умовах у комерційних установах для перекредитування муніципалітетами проектів із підвищення енергоефективності (Польща, Сербія, Туреччина),

постачальницькі кредити, комерційні позики, що здійснюються через енергосервісні компанії (Канада, Чехія, Японія).

Висновки. Таким чином, основними орієнтирами для використання в Україні з огляду на стан економіки є задіяння фінансового інструментарію для стимулювання ресурсозбере-

ження на макро- та мікрорівнях, розширення джерел фінансового забезпечення державних програм ресурсозбереження, удосконалення планування, зокрема, відповідальне ставлення до формулювання цілей державних програм ресурсозбереження та досягнення їх результативності та ефективності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дерев'янюк М.М. Досвід деяких країн щодо фінансування природоохоронної діяльності / М.М. Дерев'янюк // Вісник Дніпропетровського університету. – 2008. – № 10. – С. 22–26.
2. OECD Development Cooperation Directorate (DAC), Glossary [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://www.oecd.org/dac/2754804.pdf>
3. Organisation for Economic Cooperation and Development Handbook for Appraisal of Environmental Projects Financed from Public Funds / Organisation for economic cooperation and development // Environmental Finance. – 2007. – 178 p.
4. Дацій Н. Організація системи ресурсозбереження в умовах ринкових перетворення / Н. Дацій // Схід. – 2009. – № 2(52). – С. 36–38.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА ЗАСАДАХ ДПП В КОНТЕКСТІ СИНЕРГЕТИЧНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ МЕТОДОЛОГІЇ

THE STRATEGIC MANAGEMENT OF PPP ENTREPRENEURIAL INTEGRATION PROCESSES IN THE CONTEXT OF THE SYNERGETIC-INSTITUTIONAL METHODOLOGY

Косач І.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічного управління та менеджменту організацій,
Чернігівський національний технологічний університет

Петренко Ю.В., Яковчук Я.Д.

магістри,
Чернігівський національний технологічний університет

У статті досліджено засади і цілі стратегічного управління процесами інтеграції на засадах ДПП в контексті синергетично-інституціональної методології в Україні. Обґрунтовано доцільність застосування державно-приватного партнерства як базису інтеграційних процесів в АПК. Запропоновано формування системи стратегічного управління інтеграційними процесами на засадах ДПП для досягнення поставлених цілей.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, мале підприємництво, агропромисловий комплекс, інтеграційні процеси, синергетика, системно-синергетичний підхід, інституціоналізм, стратегія.

В статье исследованы принципы и цели стратегического управления процессами интеграции на основе ГЧП в контексте синергетически-институциональной методологии в Украине. Обоснована целесообразность применения государственно-частного партнерства в качестве базиса интеграционных процессов в АПК. Предложено формирование системы стратегического управления интеграционными процессами на основе ГЧП для достижения поставленных целей.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, малое предпринимательство, агропромышленный комплекс, интеграционные процессы, синергетика, системно-синергетический подход, институционализм, стратегия.

The article explores the principles and objectives of strategic management of integration processes on the principles of PPP in the context of synergetic-institutional methodology in Ukraine. The expediency of the use of public-private partnership as the basis of integration processes in the agroindustrial complex is substantiated. The formation of strategic management system of integration processes based on PPP is proposed to achieve the set goals.

Keywords: public-private partnership, small business, agro-industrial complex, integration processes, synergetics, system-synergistic approach, institutionalism, strategy.

Постановка проблеми. У процесі вирішення завдань управління інтеграційними процесами у пріоритетних галузях економіки для країни, що перебуває на етапі соціально-економічної трансформації, згідно з проведеними дослідженнями, можливими є такі альтернативні підходи, як:

1) підхід, заснований на пріоритетній ролі держави як головного суб'єкта регулювання соціально-економічних процесів;

2) підхід, заснований на поєднанні можливостей держави та бізнесу з метою реалізації обраних цілей розвитку пріоритетних сфер національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В умовах сучасності аналіз проблеми спирається на дослідження та вивчення структури. Останнім часом широко висвітлюються в літературі дослідження інституціональних аспектів відносин між державою і приватним сектором, розвитком державно-приватного партнерства. Так, ДПП розглядають В. Варнавський, Н. Бондар, С. Грищенко, П. Шиленицький, І. Запатрина.

Метою статті є дослідження стратегічного управління процесами розвитку підприємницької інтеграції в умовах становлення ДПП із засто-

суванням системи синергетичного та інституціонального підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Компаративний аналіз еволюції різних наукових підходів до формування економічної політики свідчить про те, що незалежно від визначення об'єкта й інструментарію дослідження його предметом переважно залишається діалектика співвідношення держави та бізнесу. Інституціональна роль держави є унікальною порівняно з іншими інститутами-організаціями через виконання комплексу різноманітних функцій і потенціальну здатність вирішувати усю сукупність питань, що виникають у зв'язку з функціонуванням як економіки загалом, так і кожного економічного суб'єкта. Водночас ринкові важелі, поєднання пріоритетів та цілей розвитку бізнес-структур та державного сектору слугують вагомим чинником активізації конкурентних відносин, реалізації процесів диверсифікації, підприємницької інтеграції, реорганізації та інновацій.

Економічна модернізація процесів підприємницької інтеграції в АПК України передбачає активізацію діяльності насамперед суб'єктів малого та середнього бізнесу. Як показують проведені дослідження, їхній потенціал у вітчизняній національній економіці реалізується недостатньо, хоча має переваги у розв'язанні масштабних соціально-економічних проблем розвитку АПК порівняно з іншими економічними суб'єктами, в тому числі й агрохолдингами [1].

По-перше, підприємства малого бізнесу роблять значний внесок у стабілізацію соціальної ситуації в АПК, пом'якшуючи найбільш гострі проблеми, які пов'язані зі зростанням соціальної напруженості і забезпеченням зайнятості населення. По-друге, суб'єкти малого бізнесу виробляють і постачають широкий спектр товарів і послуг, створюють нові ринки. По-третє, розвиток малого бізнесу сприяє підвищенню загальноекономічної ефективності, виступаючи субпідрядником держави, беручи участь у розв'язанні проблем розвитку інфраструктури, забезпечення продовольчої безпеки, гнучко реагуючи на зміну кон'юнктури [2].

Зазначені переваги функціонування суб'єктів малого підприємництва, по суті, є позитивними зовнішніми ефектами для інших суспільних груп, підвищуючи сукупний суспільний добробут. Отже, створення сприятливого ділового клімату для розвитку підприємництва стає ключовим завданням як для національної економіки загалом, так і для вітчизняного АПК. З іншого боку, зайвий адміністративний тиск на функціонування малих форм підприємництва не тільки завдає прямої шкоди їхній діяльності (збільшуються прямі і непрямі витрати), а й блокує позитивні зовнішні ефекти для всієї економіки і соціальної сфери країни.

Проблеми недостатньої активізації процесів агропромислової інтеграції із залученням суб'єктів малого підприємництва у вітчизняних

умовах значною мірою зумовлені нерозвиненістю механізмів державного впливу на господарське середовище з метою підвищення його активності і сприйнятливості до нововведень. Розробленню цих механізмів має передувати формулювання концепції стратегічного управління інтеграційними процесами на засадах упровадження інструментів державно-приватного партнерства (ДПП), що передбачає системно-синергетичний та інституціональний підходи до реалізації механізму ДПП, визначення цілей, принципів та методів, що сприятимуть досягненню поставлених цілей. При цьому під ДПП розуміється співробітництво між державою Україною, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом [3].

Саме стратегічне управління інтеграційними процесами на засадах ДПП в контексті синергетично-інституціональної методології здатне забезпечити реалізацію основних напрямів державної політики в сфері АПК, оскільки, згідно з авторською позицією, дає такі можливості, як:

- урахування різноманітних факторів впливу на процес трансформації інтеграційних процесів у контексті орієнтації на впровадження механізму ДПП;

- встановлення та подальша координація зв'язків та відносин між основними елементами інтеграційного процесу;

- узгодження та синхронізація інтересів та мотивів інтеграції держави та суб'єктів малого підприємництва в умовах монополізації та ринкових викликів.

Отже, концепція стратегічного управління інтеграційними процесами на засадах ДПП є результатом застосування синергетично-інституціональної методології. Стратегічне управління інтеграційними процесами на засадах ДПП пропонується розглядати як вираження системного підходу до обґрунтування принципів і методів їх формування та впровадження, що в контексті управлінської діяльності доцільно розглядати як сукупність управлінських рішень, спрямованих на забезпечення перспектив реалізації механізму ДПП в агропромисловому виробництві. Отже, в центрі уваги стратегічного управління інтеграційними процесами в АПК на засадах ДПП на сучасному етапі розвитку національної економіки перебуває завдання взаємодії органів влади та суб'єктів малого і середнього підприємництва і господарств населення, а перспективним завданням цього процесу

нами пропонується утворення інтеграційних підприємницьких структур на засадах ДПП, які здатні створити конкуренцію великим агропромисловим формуванням на вітчизняному агропродовольчому ринку [4].

Таким чином, розглядаючи перспективи імплементації відносин ДПП у процес підприємницької інтеграції в АПК, варто зазначити доцільність формування системи стратегічного управління інтеграційними процесами на засадах ДПП, що дає змогу одночасного досягнення таких цілей, як:

1) економічна – забезпечення зростання виробництва продукції підприємств малого бізнесу АПК і залучення до інтеграційного процесу домогосподарств; досягнення максимального прибутку і рентабельності за наявної сукупності видів підприємницької діяльності;

2) ринкова – підсилення ринкової позиції малих сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств, кооперативів та господарств населення; забезпечення стабільності функціонування в ринковому середовищі; обґрунтування нових видів підприємницької діяльності для розвитку інтеграційних процесів, підвищення ефективності функціонування і забезпечення стійкого росту та розвитку інтегрованих структур;

3) соціальна – підвищення рівня зайнятості та якості життя населення сільських територій;

4) інноваційно-інвестиційна – отримання доступу до впровадження інноваційних проєктів, оновлення матеріально-технічної бази суб'єктів малого підприємництва в АПК;

5) екологічна – відновлення стану навколишнього природного середовища.

Вважаємо за потрібне акцентувати увагу на необхідності забезпечення виконання тріади підходів:

1) заходи стратегічного управління формуванням ІПАС_{дпп} мають бути чітко означені за змістом та етапністю виконання;

2) місце дислокації та спеціалізація зазначених структур визначаються розвитком та специфікою синергетичного потенціалу ДПП;

3) стратегічне управління інтеграційними процесами на основі ДПП вимагає формування відповідної структури управління зазначеним процесом у контексті синергетично-інституціональної методології.

Визначені підходи залежать як від поставлених цілей, так і від передумов щодо територіальної специфіки розміщення агропромислового виробництва. При цьому аксіоматичним вважаємо положення про те, що формування системи стратегічного управління інтеграційними процесами на засадах ДПП та подальше здійснення управлінського процесу є неможливими в умовах нестачі або відсутності ресурсів, тобто наявність синергетичного потенціалу ДПП є ресурсотворюючим елементом, а стратегічні рішення приймаються в узгодженні з оцінкою

факторів та ресурсів, які впливають або здатні впливати на забезпечення результативності партнерської взаємодії. Відповідно до цього першочерговою умовою реалізації вищезазначених положень є інтеграція процесів стратегічного управління інтеграційними процесами на засадах ДПП до загального організаційно-економічного механізму управління розвитком АПК на макrorівні.

Пріоритетна увага у процесі стратегічного управління інтеграційними процесами на засадах ДПП (СУІП_{дпп}) має бути приділена створенню та подальшому застосуванню мотиваційного механізму ДПП, дія якого сприятиме активізації партнерських відносин в аграрному секторі економіки. В узагальнюючому контексті функціонування системи стратегічного управління має забезпечувати ефективність кожного етапу створення валової доданої вартості.

Вихідним положенням управління інтеграційними процесами в АПК на засадах ДПП є обмеження застосування адміністративно-директивних важелів регуляторного впливу й орієнтація на створення економічних та інституціональних умов впровадження ДПП та розвитку на їх основі суб'єктів малого підприємництва. Оскільки, як уже зазначалося, внаслідок потужних процесів агрохолдингізації вітчизняного АПК області втрачають вплив на результати діяльності сільськогосподарських та переробних підприємств, не можуть гарантувати продовольчу безпеку на місцевому рівні, доцільною є концентрація зусиль центральних органів влади на створенні та вдосконаленні нормативно-правового забезпечення, досягнення взаємної координації та обміну між суб'єктами господарювання щодо заходів політики сприяння формуванню відносин ДПП та розвитку малого підприємництва, що стає актуальним у зв'язку із пріоритетами сучасної політики децентралізації управління.

Забезпечення реалізації стратегічних пріоритетів вимагає активного цілеспрямованого впливу на зовнішнє та внутрішнє середовище з метою формування сприятливих умов досягнення поставлених цілей. Найбільш ефективною формою подібного впливу є саме децентралізація управління інтеграційними процесами на основі прийняття відповідних управлінських рішень. Вихідним елементом прийняття стратегічних рішень повинно бути врахування національних цілей розвитку АПК, у відповідності з якими повинна відбуватися інтеграція суб'єктів. При цьому базовим елементом управління процесами формування є проєкти державно-приватного партнерства, що реалізуються в зонах стратегічних інтересів національної економіки та пов'язані із синергетичним потенціалом ДПП.

Методологічні положення процесів формування ІПАС_{дпп} повинні визначати сукупність правил, що висуваються до суб'єктів інтеграційних процесів на засадах ДПП та знаходять своє втілення в системі принципів і логічній послідов-

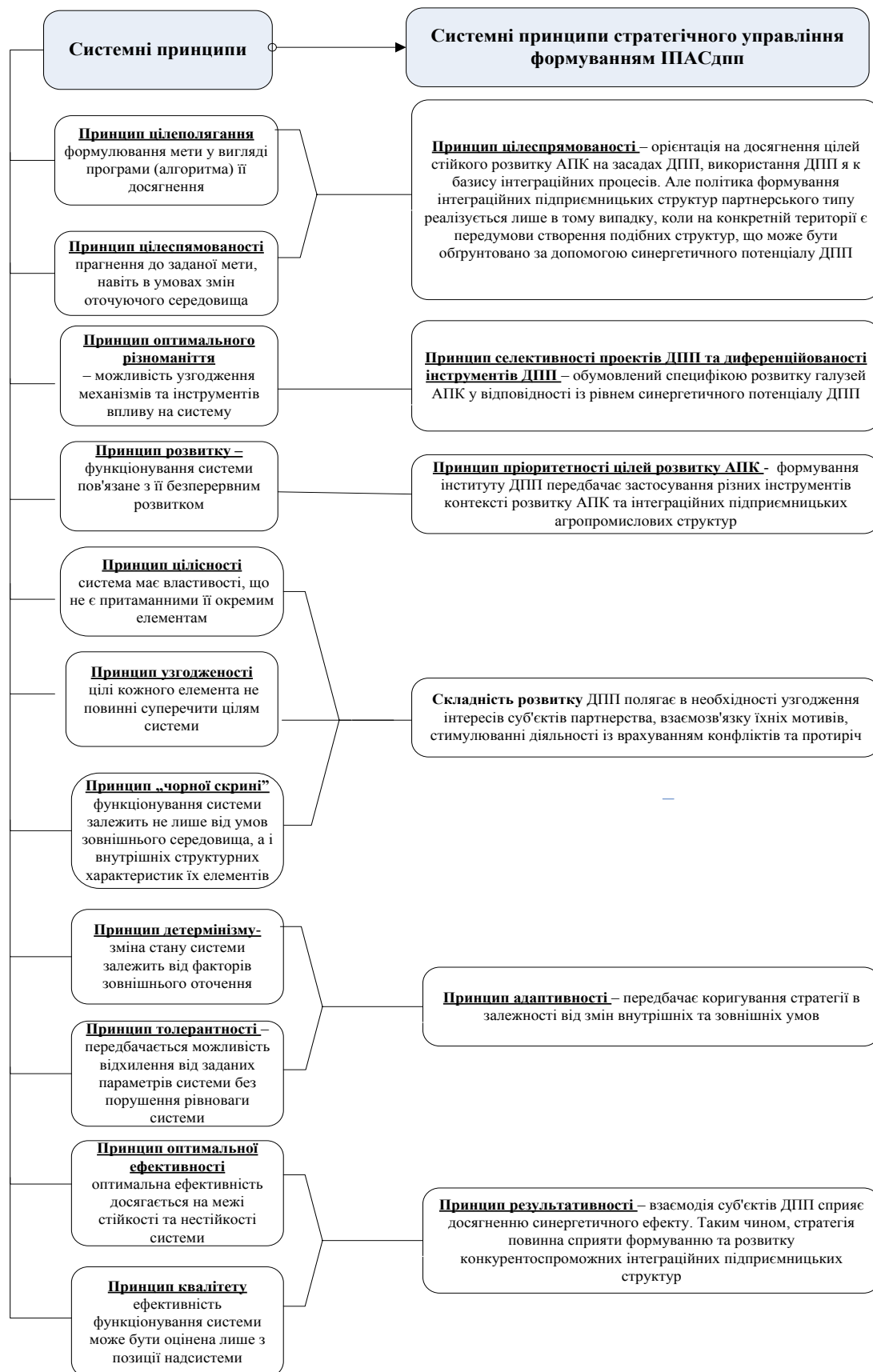


Рис. 1. Трансформація системних принципів у контексті системи стратегічного управління інтеграційними процесами на засадах ДПП

Джерело: авторська розробка

ності відпрацювання процедур цього процесу. Отже, вищезазначені напрями потребують виокремлення принципів, які дають змогу розкрити вимоги щодо формування ефективної системи управління інтеграційними процесами на засадах ДПП. Оцінюючи методологічні підходи щодо виділення принципів управління та розкриття їх сутності, ми дійшли висновку, що в економічній літературі в загальному вигляді вони є досить розкритими. Однак під час розкриття сутнісних характеристик принципів управління не враховується специфіка управлінських процесів, напрями розвитку соціально-економічних систем та типи їх поведінки і реакції в умовах орієнтації на удосконалення процесів підприємницької інтеграції та впровадження механізмів ДПП. Таким чином, наявна система принципів вимагає адаптації та систематизації згідно зі специфікою запропонованого дослідження. Нами пропонується в основу функціонування системи стратегічного управління інтеграційними процесами на засадах ДПП закладати системні принципи на основі такої трансформації (рис. 1).

Визначені принципи враховують закономірності формування та функціонування систем, а їх реалізація дасть змогу підвищити ефективність становлення відносин ДПП в АПК, оцінити можливості реалізації проектів ДПП, запропонувати доцільні методи управлінського впливу.

Висновок. ДПП є ефективним інструментом залучення коштів на фінансування пріоритетних та суспільно значущих проектів держави, налагодження довгострокових і плідних зв'язків із потенційними інвесторами з метою сприяння соціально-економічному розвитку на всіх рівнях держави. Завдяки співробітництву держави і приватного сектора у межах ДПП створюються кращі умови для функціонування суб'єктів господарювання, розвитку стратегічно важливих галузей економіки країни, фінансування науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт, інноваційних розробок, прогресивних технологій, їх імплементації, забезпечується потенціал розвитку підприємств, ефективне використання наявних у державі ресурсів, скорочення бюджетних витрат на розвиток об'єктів інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві / Ю.О. Нестерчук. – Умань: «Сочінський», 2009. – 382 с.
2. Яцкевич І. До питання про зміст поняття інтеграції суб'єктів підприємницької діяльності [Текст] / Інна Яцкевич // Журнал європейської економіки. – 2013. – Т. 12, № 4. – С. 473–483.
3. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 24.05.2016 № 2404–XVII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
4. Гонта О.І., Косач І.А. Особливості формування інтеграційних підприємницьких агропромислових структур у контексті відносин державно-приватного партнерства / О.І. Гонта, І.А. Косач // Науковий вісник Полісся. – № 1(9). – 2017. – С. 25–29.

ПРОБЛЕМАТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE

Сардак С.Э.

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры экономики и управления национальным хозяйством,
Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

Волок В.В.

магистрант,
Днепропетровский гуманитарный университет

Определено, что туристическая индустрия имеет важное значение для развития государства, однако ее роль в странах отличается в силу влияния ряда факторов. Идентифицированы угрозы, проблемы, тенденции, вызовы, риски и субъекты как главные факторы развития туристической деятельности в Украине. Отмечено, что дальнейшее развитие туризма в Украине обеспечит реализацию социально-экономического потенциала государства в краткосрочной и стратегической перспективе.

Ключевые слова: туризм, туристы, проблемы, вызовы, угрозы, риски, тенденции.

Визначено, що туристична індустрія має важливе значення для розвитку держави, проте її роль в країнах відрізняється через вплив низки факторів. Ідентифіковано загрози, проблеми, тенденції, виклики, ризики і суб'єкти як головні фактори розвитку туристичної діяльності в Україні. Відзначено, що подальший розвиток туризму в Україні забезпечить реалізацію соціально-економічного потенціалу держави в короткостроковій і стратегічній перспективі.

Ключові слова: туризм, туристи, проблеми, виклики, загрози, ризики, тенденції.

It is determined that the tourism industry is important for the development of the state, but its role in the countries differs due to the influence of a number of factors. Threats, problems, trends, challenges, risks and subjects identified as the main factors for the development of tourism in Ukraine have been identified. It was noted that further development of tourism in Ukraine will ensure the realization of the social and economic potential of the state in the short and strategic perspective.

Keywords: tourism, tourists, problems, challenges, threats, risks, trends.

Постановка проблемы. Туристическая индустрия имеет важное значение для развития государства, однако ее роль в каждой отдельной стране может отличаться в силу влияния ряда внутри- и внешнегосударственных факторов. Состояние туристической деятельности в Украине существенно влияет на большинство секторов экономики, таких как торговля, строительство, транспорт. В Украине ведение туристической деятельности является национальным приоритетом, в силу ее значительного влияния на занятость населения, наполнение государственного бюджета и развитие регионов.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам изучения субъектов туристической деятельности посвящены труды В. Абрамова [1], Р. Драпушко [2], О. Карамзина [3], Е. Лукиной [4], Г. Михайличенко [5], Н. Мешко [6]. Состояние и перспективы разви-

тия сферы туризма исследовали В. Гуляев [7], И. Писаревский [8], Т. Ткаченко [9]. Рынок туристических услуг находится в центре исследований В. Джинджояна [10], А. Самойленко [11], С. Сардака [12].

Несмотря на наличие значительного объема научных публикаций, нерешенным вопросом является отсутствие четкой идентификации факторов развития туристической индустрии в Украине, что затрудняет раскрытие национального социально-экономического потенциала сферы обслуживания туристов и требует продолжения дальнейших исследований в этом направлении.

Целью статьи является определение проблематики и перспектив развития субъектов туристической деятельности в Украине. Для достижения поставленной цели в статье идентифицированы угрозы, проблемы, тенденции,

вызовы, риски и субъекты как главные факторы развития туристической деятельности в Украине. Решение вышеобозначенных задач, вызвало необходимость использования таких методов, как анализ и синтез, методы сравнений и аналогий, абстрагирования, обобщения и гипотетический метод.

Результаты исследования. Туристическая деятельность в Украине способствует увеличению поступления финансовых ресурсов, росту спроса на товары и услуги. Отрасль играет роль «многоканального мультипликатора», что проявляется в стимулировании развития других сфер общественной жизни и создает возможность доступа широким слоям населения к конкурентоспособному продукту сферы услуг.

Доход от предоставления туристических услуг юридическими и физическими лицами в последние годы составлял 0,2–0,3% ВВП Украины [13], но в то же время общий вклад туризма в ВВП был в рамках 5% [14]. При этом среднеучетная численность штатных работников субъектов туристической деятельности была 0,07% от занятого населения в трудоспособном возрасте [3], но прямой

вклад туризма в занятость Украины (с учетом других отраслей – транспорт, торговля, связь, а также учитывая временную занятость в течение активного туристического сезона) составлял 1,3% [14]. Эти данные свидетельствуют о том, что национальный потенциал по сравнению с другими странами раскрыт далеко не полностью. Основными препятствиями для развития туристического сектора в Украине выступают преимущественно факторы военно-политического, управленческого, экономического, экологического и законодательно-правового характера.

Важными факторами, которые смогут в дальнейшем повлиять на развитие рынка туризма, являются демографические изменения, материальное и социальное состояние населения, уровень образования, продолжительность отпусков, профессиональная занятость. В целом же туристическая деятельность (туроператорская и турагентская деятельность, а также иная деятельность по организации туристических путешествий [2]) развивается под влиянием многочисленных внутри- и внешнегосударственных факторов (табл. 1).

Таблица 1

Факторы развития туристической деятельности в Украине*

№	Факторы	Описание
1.	Угрозы (вероятность нежелательных событий, опасных для развития туристической деятельности)	Массовая переориентации туристов с посещения дестинаций Украины на зарубежные дестинации; увеличение техногенной нагрузки на экосистемы туристических дестинаций Украины; эскалация вооруженного конфликта на Донбассе; неустойчивость политического курса и законодательства.
2.	Проблемы (задачи, требующие изучения, разрешения для развития туристической деятельности)	Ухудшение экономико-организационных условий ведения бизнеса в Украине; несоответствие уровня развития туристической индустрии ее потенциалу; медленные темпы роста объемов инвестиций в развитие материальной базы туризма; неблагоприятная криминогенная обстановка в прифронтовых областях Украины.
3.	Тенденции (возможные сценарии развития туристической деятельности)	Автоматизация процессов обслуживания туристов и хозяйственной деятельности туристических предприятий; рост популярности экстремального и приключенческого туризма; увеличение туров выходного дня в общей доле туристических предложений; распространение панорамных онлайн-туров с возможностями виртуальной и дополненной реальности.
4.	Вызовы (необходимые решения, направленные на развитие туристической деятельности)	Необходимость улучшения туристической инфраструктуры; увеличение объема и улучшение качества государственных и региональных программ по развитию туризма; упрощение визовых и таможенных процедур; сокращение теневой экономики в сфере предоставления туристических услуг.
5.	Риски (допустимые убытки или неудачи, влияющие на развитие туристической деятельности)	Макроэкономическая стагнация экономики; падения благосостояния населения; увеличение объемов эмиграции; недостаточное обеспечение туристической отрасли высококвалифицированными специалистами; отсутствие структурных реформ; консервация строительства объектов туристической инфраструктуры.
6.	Субъекты (люди и организации принимающие участие в туристической деятельности)	Поккупатели (туристы), продавцы (туроператоры и турагентства), туристическая инфраструктура (предприятия отельной индустрии, предприятия ресторанной индустрии, экскурсионные компании, страховые компании и др.).

* составлено авторами по данным [1–16]

На развитие туристической деятельности в Украине непосредственное влияние оказывают различные факторы. К основным угрозам развития туристической деятельности в Украине следует отнести угрозу переориентации внутренних и международных туристов с посещения местных дестинаций на более привлекательные зарубежные дестинации из-за ежегодного повышения стоимости отдыха на отечественных курортах и роста потребительских цен при низком и среднем качестве туристского продукта. Следует учитывать и угрозу повышенной техногенной нагрузки на экосистемы туристских дестинаций регионов Украины, которая связана с увеличением автомобильного и промышленного загрязнения территории, сокращением площади лесов, увеличением транспортных потоков, работы ТЭС, а также рядом других причин. Также активизируется угроза эскалации вооруженного конфликта на Донбассе, что, в свою очередь, в краткосрочном периоде чревато сокращением притоков инвестиций в туристическую отрасль, а в стратегическом – сокращением объема иностранных туристов. Учитывая тот факт, что на протяжении всей истории независимости в Украине наблюдается неустойчивость приоритетов развития государства, векторы развития туристической деятельности, существенно зависят от направленности правительственных реформ [15].

К проблемам развития туристической деятельности можно отнести коммерческую неблагоприятность бизнес-среды, далекое от рыночных императивов нормативно-правовое поле, медленные темпы роста объемов инвестиций в развитие материальной базы туризма. Неблагоприятный экономический климат для развития туристической деятельности в Украине служит причиной того факта, что из зарегистрированных субъектов туристической деятельности в 2016 г. (1838 юридических лиц, 1668 физических лиц-предпринимателей и 4,5 тысячи присутствующих в информационных базах), фактически в цивилизованном правовом поле на рынке работает не многим более половины [3; 16]. Следующая проблема проявляется в том, что сегодняшний уровень развития туристической индустрии не отвечает имеющемуся потенциалу. В Украине имеет место значительное налоговое бремя и в то же время отсутствует развитая инфраструктура, наблюдается низкое качество обслуживания, малый объем качественной рекламы и глубинной информации об отелях, санаториях, турах по стране и услугам. После начала вооруженного конфликта на Востоке Украины эта ситуация существенно обострилась.

Современные тенденции формируют направленность развития туристической деятельности. Они обусловлены, в первую очередь, автоматизацией туристической деятельности, которая проявляется в онлайн-обслуживании. Тотальное наступление искусственного интеллекта стало

угрожать сокращению штата ряда туристических агентств, так как появление сверхумных чат-ботов позволяет моментально отвечать на большинство вопросов, волнующих потенциальных туристов. Необходимо отметить и тенденцию, демонстрирующую рост популярности экстремального и приключенческого туризма. Если раньше экстремальные путешествия были востребованы лишь среди некоторых туристов, то сейчас находится все большее количество клиентов, желающих присутствовать в экстремальных природных условиях, заниматься во время отдыха опасными для жизни видами спорта, посещать места природных и техногенных катастроф, оказаться на месте заключенных в настоящей тюрьме и т. д. Обоснованность популярности экстремального туризма связана с последствиями утверждения глобальной информационной культуры. Грань между виртуальным и реальным миром становится размытой, а ощущение реальной жизни притупляется. Экстремальные и приключенческие путешествия позволяют глубоко и остро прочувствовать реальность собственного существования. В связи со все большими возможностями досуга у людей стала наблюдаться тенденция увеличения туров выходного дня (в общей доле туристических предложений подобные туры стали привлекательными из-за своей дешевизны, краткосрочности и целого ряда скидок). При этом в современном мире уже сложно кого-либо удивить тем фактом, что можно попасть в любую точку планеты, не выходя из дома. Проникновение панорамных онлайн-туров с возможностями виртуальной и дополненной реальности в повседневную жизнь людей совершенно меняет восприятие понятия «тур», и тем не менее, хотя пока виртуальные туры не представляют серьезной угрозы для традиционных туров, все же тенденция к стремительно быстрому развитию технологии виртуальной реальности может кардинально изменить рынок туристических услуг в будущем [4–5].

Вызовы, которые стоят перед Украиной в плане развития туристической деятельности, имеют важное значение в перспективе. В первую очередь это касается улучшения туристической инфраструктуры, которая нуждается в разработке действенных государственных программ по развитию туризма. В свете евроинтеграционного вектора внешнеэкономической политики реализованным и перманентным императивом является упрощение визовых и таможенных процедур с ЕС. На очереди – продолжительный путь к безвизовому режиму с Канадой и Китаем. В этом контексте следует отметить фундаментально важный вызов – сокращение теневой экономики в сфере предоставления туристических услуг [7].

Риски успешного развития туристической деятельности в Украине могут получить свою реализацию в случае стагнации экономики и дальнейшего падения благосостояния насе-

ления, что повлечет за собой падение спроса на туристический отдых. Следует отметить и риски недостаточного обеспечения туристической отрасли высококвалифицированными специалистами, которые предпочитают смежную работу за рубежом за более высокую заработную плату и лучшие условия жизни. Отсутствие структурных реформ считается одним из серьезнейших рисков для туристической отрасли Украины. С конца 2013 года наблюдается снижение объемов и консервация строительства объектов туристической инфраструктуры в региональных туристических центрах страны, международные отельно-ресторанные сети все меньше готовы рисковать инвестициями в украинскую экономику [1].

Безусловно, формирующее влияние на развитие туристической деятельности оказывают ключевые субъекты туристической деятельности, которые взаимодействуют в процессе разработки и реализации турпродукта, предоставления и потребления туристических услуг. Такими субъектами выступают производитель и оптовый продавец тура – туроператор; розничный продавец – турагент; исполнители туристических услуг (контрагенты) – предприятия и компании, которые предоставляют отдельные услуги по размещению и питанию, транспортные, экскурсионные, страховые, услуги, которые связаны с оформлением загранпаспортов и виз, бронированием и покупкой билетов, и, конечно же, турист (потребитель) – любое физическое лицо, которое использует, покупает или намеревается приобрести туристические услуги (турпродукт) для личных потребностей [9].

Выводы. Для некоторых стран туризм является «локомотивом» экономического роста, исполняя роль основного донора ВВП. Сегодня

в Украине сфера туризма не является той отраслью экономики, которая генерирует значительную часть дохода страны, однако имеет большой потенциал роста. Анализ проблем, тенденций, угроз, вызовов, рисков в сфере туристической деятельности Украины имеет важное значение, так как эти факторы могут стать базой, на основе которой будут разрабатываться предложения относительно выхода сферы туристической деятельности из кризисного положения и служить указателями дальнейших направлений развития ее потенциала.

Для Украины крайне важно поддерживать внутригосударственный и международный туризм. В этом вопросе свою роль должны сыграть как и продуктивная государственная политика, направленная на привлечение инвестиций, так и практическое улучшение состояния инфраструктуры, сопровождающееся инициативой малого и среднего бизнеса. В свою очередь, комплексная реализация региональных программ развития туризма будет способствовать эффективности деятельности субъектов хозяйствования туристического межотраслевого комплекса в условиях глобальной информатизации мировой экономики.

Для продолжения дальнейших исследований следует указать на важность двух направлений, которые позволят оптимизировать развитие туристической индустрии, – это улучшение туристического потенциала в регионах (за счет децентрализации распределения государственных финансовых средств) и усиление маркетингового компонента туризма в экономике областей (путем привлечения иностранных инвестиций благодаря разработкам новых маршрутов и улучшению качества туристической инфраструктуры).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Абрамов В. Туризм і місто: аналіз проблем, тенденцій та моделювання розвитку: моногр. / В. Абрамов; за ред. І. Писаревського. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 208 с.
2. Драпушко Р. Туристичний потенціал України: стан, проблеми та перспективи розвитку / Р. Драпушко. – К.: Ін-т законодавчих передбачень і правової експертизи, 2007. – 152 с.
3. Туристична діяльність в Україні у 2016 році: стат. бюлетень / за ред. О. Карамзіна. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 56 с.
4. Лукина Е.А. Современные проблемы сервиса и туризма. – 2008. – № 4. – С. 29–34.
5. Михайличенко Г. Інноваційний розвиток туризму: [монографія] / Г. Михайличенко. – К.: КНТЕУ, 2012. – 607 с.
6. Мешко Н.П. Розвиток туристичного бізнесу в умовах інформатизації світової економіки / Н.П. Мешко, Є.А. Фалько // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 114–120.
7. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие / В.Г. Гуляев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
8. Туризм як національний пріоритет: колект. моногр. за редакцією І.М. Писаревського. – Х. ХНАМГ, 2010. – 284 с.
9. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: моногр. / Т.І. Ткаченко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
10. Джинджоян В.В. Использование интернет-технологий как современных инструментов маркетинга при продвижении турпродукта / В.В. Джинджоян // Молдавский государственный университет. – 2016. – № 4. – С. 5–9.
11. Самойленко А.О. Роль туризму в світовій економіці / А.О. Самойленко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 20. – С. 72–76.

12. Sardak S. Global innovations in tourism / S. Sardak, V. Dzhyndzhoian, A. Samoilenko // Innovative Marketing. – 2016. – № 3. – С. 45–50.
13. Сайт Державної служби статистики України / Доступ до ресурсу. – <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
14. Ключевые показатели туризма в Украине / Доступ до ресурсу. – <https://knoema.ru/atlas/Украина/topics/Туризм> – Назва з екрану.
15. Стратегия развития санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края до 2020 г. / за ред. А. Кизима. – К.: 2012. – 127 с.
16. Богодистов Е.В. Динамические способности: сравнение методов измерения на примере малых и средних предприятий Украины / Е.В. Богодистов, А.П. Крупский, С.Э. Сардак // Економічний простір. – 2016. – № 110. – С. 139–161.

МІСЦЕ ПОТЕНЦІАЛУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЯК МЕТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

LOCATION OF POTENTIAL IN SUPPORT OF ECONOMIC GROWTH AS A MEANS OF THE FUNCTIONING OF THE NATIONAL ECONOMY: THE THEORETICAL ASPECTS

Сидоров О.А.

здобувач кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Досліджено роль, яку відіграє потенціал в процесі функціонування національної економіки. Встановлено, що основною метою функціонування національної економіки є забезпечення її економічного зростання. Доведено, що основу для забезпечення економічного зростання створює потенціал, сформований в ході функціонування національної економіки. Систематизовано погляди науковців на сутність поняття «потенціал», виділено основні підходи до її розуміння. Встановлено місце потенціалу в забезпеченні економічного зростання.

Ключові слова: національна економіка, економічна система, функціонування, економічне зростання, потенціал, загроза, економічна безпека.

Исследована роль, которую играет потенциал в процессе функционирования национальной экономики. Установлено, что основной целью функционирования национальной экономики является обеспечение ее экономического роста. Доказано, что основу для обеспечения экономического роста создает потенциал, сформированный в ходе функционирования национальной экономики. Систематизированы взгляды ученых на сущность понятия «потенциал», выделены основные подходы к ее пониманию. Установлено место потенциала в обеспечении экономического роста.

Ключевые слова: национальная экономика, экономическая система, функционирование, экономический рост, потенциал, угроза, экономическая безопасность.

The role played by potential in the process of functioning of the national economy is explored. It was established that the main purpose of functioning of the national economy is to ensure its economic growth. It is proved that the basis for ensuring economic growth creates the potential formed during the functioning of the national economy. The views of scientists on the essence of the concept of "potential" are systematized; the main approaches to its understanding are highlighted. The place of potential in ensuring economic growth has been established.

Keywords: national economy, economic system, functioning, economic growth, potential, threat, economic security.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції національного та світового розвитку свідчать про багатогранний вплив потенціалу національної економіки на її функціонування та економічне зростання. По-перше, успішне функціонування економіки країни залежать від ефективного формування та накопичення потенціалу як головної рушійної сили у розвитку господарства країни. По-друге, вдала реалізація будь-якої програми розвитку в основному залежить від підвищення ефективності використання накопиченого потенціалу в цілому, а також його елементів. Тому, виходячи з вищенаведеного, метою нашого дослідження є визначення категорії «потенціал»,

з урахуванням функціонування та економічного зростання національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню поняття «національна економіка» приділяли увагу багато науковців, серед яких варто відзначити таких, як С. Гончаров, Н. Кушнір, А. Задоя, Ю. Петруня, А. Мельник, А. Васіна, Т. Желюк, Т. Попович, А. Старостіна, Е. Прушківська, Н. Скірка, Й. Завадський, Т. Осовська, О. Юшкевич, С. Мочерний, Я. Ларіна, О. Устенко, С. Юрій тощо. При цьому, автори досліджували не лише сутність цього поняття, а й основні аспекти функціонування національної економіки.

Одним з найважливіших понять, що характеризують функціонування національної еко-

номіки, є її потенціал. Вивченню сутності цього поняття присвятили свої дослідження В. Хомяков, І. Бакум, Н. Краснокутська, О. Олексюк, О. Федонін, І. Репіна, Б. Бачевський, І. Заблоцька, О. Решетняк.

Водночас, погляди на розуміння сутності потенціалу та його місця в процесі функціонування національної економіки потребують систематизації.

Мета дослідження. Основною метою дослідження є систематизація поглядів науковців щодо сутності поняття «потенціал» та виділення на цій основі підходів до його розуміння, обґрунтування доцільності застосування комплексного підходу до визначення потенціалу національної економіки та визначення місця потенціалу в забезпеченні економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній теорії національну економіку розглядають як господарську систему, яка історично сформувалася в певних територіальних (національних) межах, тобто в межах окремої країни.

С. Гончаров, Н. Кушнір дають визначення національної економіки як економічно й організаційно єдиної системи взаємопов'язаних галузей і сфер діяльності людей, яким властива відповідна пропорційність, взаємообумовлене розміщення на території, обмеженій державними кордонами [1].

За визначенням А. Задой, Ю. Петруні в широкому розумінні національна економіка є сукупністю економічних суб'єктів та зв'язків між ними, що характеризується господарською цілісністю, спільністю в певному часі та просторових межах, а також специфікою історичного розвитку, особливостями економічної ментальності та координуються обраними правилами та механізмами [2].

А. Мельник, А. Васіна, Т. Желюк, Т. Попович визначають національну економіку як структуровану в галузевому і територіальному просторі економічну діяльність в масштабах країни, що регулюється інституціональною системою, яка відповідає економічному, політичному та ідеологічному устрою (порядку), сформованому в певній країні [3].

А. Старостіна та Е. Прушківська наводять наступне визначення національної економіки як системи економічних відносин між суб'єктами господарювання (які є резидентами даної країни) з приводу виробництва, обміну, розподілу та споживання товарів для реалізації своїх економічних інтересів [4].

Застосування в працях деяких авторів визначень економіки по відношенню до економіки країни відповідає сутності поняття національної економіки.

В тлумачному словнику української мови поняття «економіка» має декілька найбільш поширених трактувань. По-перше, економіка може бути розтлумачена як сукупність сус-

пільно-виробничих відносин. По-друге, під економікою можна розуміти господарче життя, стан господарства (країни, району тощо). По-третє, економікою можна назвати структуру і фінансово-матеріальний стан якої-небудь галузі господарської діяльності або ж безпосередньо господарську та фінансову діяльність. По-четверте, економікою називають наукову дисципліну, що вивчає фінансово-матеріальну сторону якої-небудь галузі господарської діяльності або ж матеріали з питань цієї науки. [5]. Перше та друге визначення носять загальний характер і за умови певних уточнень можуть використовуватися на різних рівнях соціально-економічних систем. Третє визначення використовується найчастіше на мезорівні (по відношенню до галузі) та мікрорівні (відносно окремих суб'єктів господарювання). Щодо, останнього визначення, то воно набуває широкого застосування переважно в освітній сфері.

Отже, на макрорівні більш доцільно використовувати перші два трактування поняття економіки.

Й. Завадський, Т. Осовська, О. Юшкевич, розглядаючи економіку на рівні країни, визначають її як сукупність суспільних відносин як у виробничій, так і у невиробничій сферах, тобто економічний базис певного суспільного ладу або ж як народне господарство певної країни або його галузь [6].

С. Мочерний, Я. Ларіна, О. Устенко, С. Юрій наводять таке визначення економіки як сукупності виробничих відносин між людьми, що здійснюються у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та послуг, що визначаються характером власності на засоби виробництва; господарство району, країни або всього світу [7].

З цим поняттям тісно пов'язано запропоноване Н. Скірка визначення національної економічної системи як сукупності усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів та послуг, на регулювання економічної діяльності відповідно до мети суспільства або складна макроекономічна структура, яка визначається як взаємодія та взаємоузгодженість окремих сегментів ринку (ринку економічних ресурсів, товарів та послуг, грошей та валюти, капіталу, цінних паперів тощо) та окремих їх елементів [8].

Найбільше відповідає спрямуванню нашого дослідження визначення національної економіки як комплексного феномену, який поєднує взаємопов'язані загальні риси, притаманні всім економічним системам, особливі ознаки, характерні для економік певної групи країн, а також унікальні риси, властиві виключно цій економіці.

Національна економіка, як і будь-яка економічна система, має здатність до функціонування.

Ключовим питанням при вивченні національної економіки є визначення мети її функціонування.

Найчастіше в якості такої мети науковці зазначають забезпечення економічного зростання.

С. Мочерний, Я. Ларіна, О. Устенко, С. Юрій визначають економічне зростання як збільшення обсягів суспільного виробництва, розширення можливостей економіки задовольнити зростаючі потреби населення у товарах і послугах [7].

В. Базилович і Л. Баластрик вбачають у економічному зростанні довгострокову тенденцію збільшення потенційного рівня виробництва за умов повної зайнятості [9].

В. Кулішов трактує економічне зростання як довготривалий стійкий розвиток економіки, тобто процес ефективного використання виробничих, трудових, інноваційних та фінансових факторів у довгостроковому періоді без порушення стану рівноваги в короткому проміжку та із поступальним зростанням ВВП [10].

Г. Вечканов та Г. Вечканова стверджують, що економічне зростання знаходить відображення у збільшенні потенційного ВВП, або випуску країни, і виступає головним джерелом довгострокового підвищення рівня життя людей [11].

Г. Климко і В. Несторенко визначають економічне зростання як регулярне стійке розширення масштабів діяльності даної господарської системи, яке виявляється у збільшенні розмірів застосованої суспільної праці і виробленої продукції – товарів і послуг [12].

Погляди на сутність економічного зростання, запропоновані в роботах різних науковців, хоча й формально відрізняються, проте фактично є дуже подібними. Слід погодитись з науковцями, серед яких С. Будаговська, О. Кілієвич,

І. Луніна, які стверджують, що економічне зростання є однією з головних макроекономічних цілей, основа для досягнення якої закладена в потенціалі національної економіки [12].

У широкому розумінні потенціал (від лат. *potentia* – сила) визначає можливості, джерела, наявні запаси і засоби, які можуть бути введені в дію, використані для вирішення певного завдання та досягнення поставленої мети. Слід зазначити, що серед вчених немає одностайності щодо визначення сутності потенціалу (табл. 1).

Як видно з даних таблиці, існує три основні підходи до визначення сутності потенціалу: ресурсний, функціональний та результативний.

Згідно ресурсного підходу потенціал може бути визначений як сукупність ресурсів, якими володіє певна соціально-економічна система та які можуть бути залучені нею для досягнення своїх цілей. Прибічниками цього підходу є В. Хомяков, І. Бакум [14], Н. Краснокутська [15] та інші науковці.

Функціональний підхід передбачає визначення потенціалу як можливостей соціально-економічної системи для виконання нею певних притаманних їй функцій, до яких можна віднести виробництво якісних товарів та послуг, задоволення суспільних потреб, забезпечення її розвитку. Прибічниками такого підходу є такі науковці, як О. Олексюк, О. Федонін, І. Репіна [16] тощо.

Результативний підхід полягає в розгляді потенціалу як здатності досягати поставлених цілей шляхом отримання певного результату за умов, що склалися. З такої точки зору розглядають потенціал, зокрема, Б. Бачевський, І. Заблоцька, О. Решетняк [17].

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «потенціал»

Підхід	Сутність	Переваги	Недоліки
Ресурсний	сукупність ресурсів, якими володіє певна соціально-економічна система та які можуть бути залучені нею для досягнення своїх цілей	Враховує ресурси (наявні та потенційні), які можуть бути використані соціально-економічною системою. Є підґрунтям для вивчення структури потенціалу відповідно до різних видів ресурсів, які його формують	Недостатньо уваги приділяє результатам, які можуть бути досягнуті завдяки використанню потенціалу
Функціональний	можливості соціально-економічної системи для виконання нею притаманних їй функцій (виробництво якісних товарів та послуг, задоволення суспільних потреб, забезпечення розвитку)	Враховує можливості до виконання соціально-економічною системою певних функцій	Недостатня увага приділяється вивченню структури потенціалу
Результативний	здатність досягати поставлених цілей шляхом отримання певного результату за умов, що склалися	Окреслює результати, які прагне отримати соціально-економічна система завдяки використанню потенціалу	

Примітка: систематизовано автором

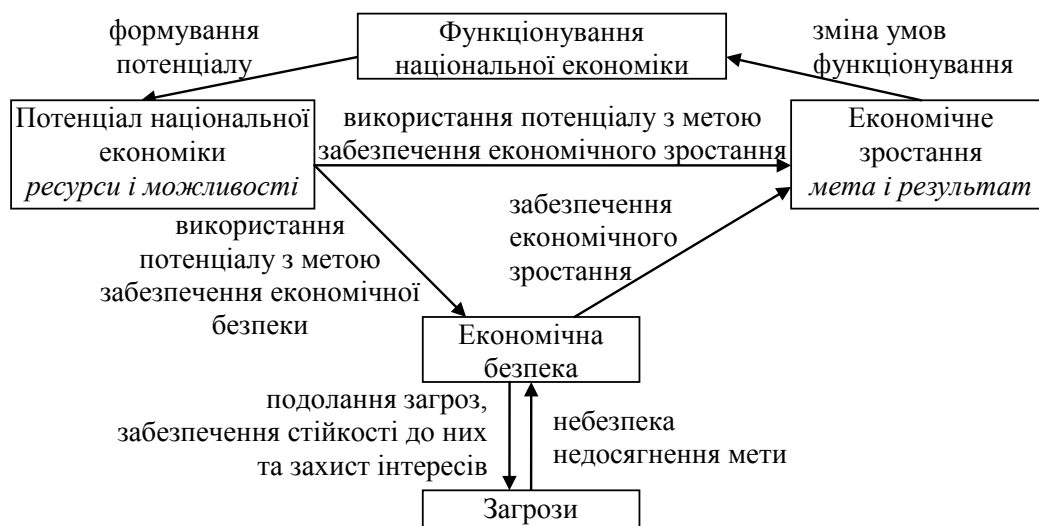


Рис. 1. Місце потенціалу в процесі функціонування та зростання національної економіки

Зважаючи на переваги та недоліки описаних підходів, вважаємо за доцільне зупинитися на застосуванні комплексного підходу, сформованого на основі усіх перелічених підходів до визначення сутності потенціалу, що дасть змогу усунути їх недоліки та використовувати переваги в процесі наукового пізнання.

Враховуючи вищенаведене, потенціал національної економіки визначається як сукупність економічних ресурсів та можливостей держави, які можуть бути використані для забезпечення її економічного зростання.

Місце потенціалу в процесі функціонування та економічного зростання національної економіки показано на рис. 1. Потенціал формується в процесі функціонування національної економіки, а його використання є підґрунтям для забезпечення економічного зростання. В той же час, можуть виникнути загрози, які створюють небезпеку недосягнення запланованих темпів економічного зростання. З огляду на це, постає питання про забезпечення економічної безпеки, як основи для досягнення національно економікою своєї кінцевої мети.

До істотних характеристик, притаманних економічній безпеці відносяться: здатність долати загрози та забезпечувати стійкість до них, здат-

ність захищати інтереси, здатність забезпечити економічне зростання.

Водночас, для того, щоб успішно виконувати функції, притаманні економічній безпеці та досягати відповідних результатів, мають бути залучені певні ресурси та можливості, які є складовими потенціалу (рис. 1).

Завдяки функціональним характеристикам економічна безпека виконує функцію захисту від загроз та усунення небезпек, та в такий спосіб, опосередковано служить основою для досягнення очікуваного результату – забезпечення економічного зростання. Отже потенціал виступає основою для забезпечення економічної безпеки.

Висновки. В ході дослідження виявлено, що функціонування національної економіки має за мету, перш за все, забезпечення економічного зростання. Досягнення цієї мети є неможливим без своєчасного формування та ефективного використання потенціалу національної економіки. Водночас, виникає необхідність забезпечення захисту від загроз, які можуть обумовити відхилення результатів функціонування національної економіки від мети, яку воно переслідує. Забезпечити такий захист, а отже і економічне зростання, може економічна безпека.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір; за ред. проф. С. М. Гончарова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 264 с
2. Задоя А. А. Основы экономики: учебное пособие / А. А. Задоя, Ю. Е. Петруня. – К.: Вища шк. – Знання, 1998. – 478 с.
3. Національна економіка: навч. посібник / А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, Т. Л. Желюк, Т. М. Попович; за ред. А. Ф. Мельник. – К.: Знання, 2011. – 463 с.
4. Старостіна А. Економічний зміст поняття національної економіки та її структури в умовах економічної нестабільності / А. Старостіна, Е. Прушківська // Економіст. – 2013. – № 6. – С. 29-32. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2013_6_13
5. Словник української мови в 11 томах – онлайн-версія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/>.

6. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К.: Кондор. – 2009. – 358 с.
7. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 2 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.
8. Скірка Н. Я. Структура економіки: сутність, основні завдання та типи / Н. Я. Скірка // Науковий вісник НЛТУ України. – вип. 18.5. – 2008. – С.205-2016.
9. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Макроекономіка / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик. – К.: Атака, 2002. – 366 с.
10. Кулішов В. В. Макроекономіка: основи теорії і практики / В. В. Кулішов. – Львів: Магнолія-плюс, 2004. – 252 с.
11. Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р. Макроэкономика / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – С.-П.: Питер, 2000. – 206 с.
12. Климко Г. Н., Несторенко В. П. Основи економічної теорії. Політекономічний аспект / Г. Н. Климко, В. П. Несторенко. – К.: Вища школа-знання, 1997. – 742 с.
13. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: у 2 ч./С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна та ін.; За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Основи, 1998. – С. 219-229.
14. Хомяков В. І. Управління потенціалом підприємства / В. І. Хомяков, І. В. Бакум. – К. : Кондор, 2009. – 400 с.
15. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія / Н. С. Краснокутська. – Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
16. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк ; Міністерство освіти і науки України, Київський національний економічний університет. – Київ : КНЕУ, 2005. – 261 с.
17. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ З ДЕРЖАВАМИ СВІТУ

PECULIARITIES OF DEVELOPMENT THE INTERNATIONAL TRADE BY SERVICES OF UKRAINE WITH THE COUNTRIES OF THE WORLD

Танасієнко Н.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Хмельницький національний університет

Гензера О.О.

студентка,
Хмельницький національний університет

У статті розглянуто суть категорії «послуга», відмінності послуги від товару, запропонована систематизована класифікація послуг. Розкрито особливості кожного зі способів торгівлі послугами на світовому ринку. Проаналізовано динаміку світової торгівлі послугами України у 2008–2016 рр. Виокремлено послуги, що мають найбільшу частку в структурі експорту та імпорту України у світі. Визначено основні тенденції розвитку вітчизняної торгівлі послугами. Запропоновано основні напрями розвитку зовнішньої торгівлі послугами в Україні.

Ключові слова: послуга, експорт, імпорт, світова торгівля послугами, зовнішньоторговельні операції, сальдо, інвестиційний клімат.

В статье рассмотрена суть категории «услуга», различия услуги от товара, предложена систематизированная классификация услуг. Раскрыты особенности каждого из способов торговли услугами на мировом рынке. Проанализирована динамика мировой торговли услугами Украины в 2008–2016 гг. Выделены услуги, имеющие наибольшую долю в структуре экспорта и импорта Украины в мире. Определены основные тенденции развития отечественной торговли услугами. Предложены основные направления развития внешней торговли услугами Украины.

Ключевые слова: услуга, экспорт, импорт, мировая торговля услугами, внешнеторговые операции, сальдо, инвестиционный климат.

The article considers the essence of the category «service», differences the services from the product, the proposed systematic classification of services. The features of each method of trade in services on the world market are revealed in the article. The dynamics of world trade in services of Ukraine in 2008–2016 is analyzed. The services that have the largest share in the structure of Ukraine's exports and imports in the world are allocated. The main tendencies of the development of domestic trade in services are determined. The main directions of development of foreign trade in services of Ukraine are offered.

Keywords: service, export, import, world trade of services, foreign trade operations, balance, investment climate.

Постановка проблеми. Міжнародна торгівля товарами та послугами є одним із найважливіших і найбільш динамічних чинників глобалізації світового господарства та участі в ньому національних економік. Більше того, сьогодні жодна країна не може розраховувати на успіх без активної участі в міжнародній торгівлі.

З розвитком науково-технічного прогресу, створенням новітніх технологій і впровадженням інновацій сектор послуг розширює свої масштаби і частку в загальному обсязі світової торгівлі. Потреба в послугах зростає з кожним роком. Сфера послуг відіграє важливу роль не тільки

в розвитку економіки окремих країн, а й у розвитку світового господарювання. За рахунок розвитку сфери послуг, зокрема торгівлі послугами, країни можуть забезпечити собі економічне зростання, підвищення рівня конкурентоспроможності, збільшення обсягів міжнародної торгівлі.

В сучасних умовах ринкових відносин особливо актуальними є проблеми формування та розвитку ринку послуг у зовнішньоекономічній діяльності, адже розвиток сучасного міжнародного ринку товарів і його насиченість привели до збільшення попиту на послуги і розвитку міжнародного ринку послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням тенденцій розвитку міжнародної торгівлі послугами займалися такі зарубіжні науковці, як Г. Ассель, О. Балаєва, Д. Джоббер, Ф. Котлер, К. Лавлок, Д. Найяара, Б. Олін, В. Почекина, Г. Турбан, Б. Рендер, Дж. Фитцсимонс, К. Хаксевер, Т. Хілл та ін.

Серед вітчизняних учених цю проблему вивчали І. Бураківський, В. Гесць, В. Зайцев, Л. Кістерський, Ю. Коваленко, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, Н. Мешко, О. Пальчук, А. Румянцев, В. Сіденко, В. Тіпанов, Т. Циганкова та ін.

Незважаючи на велику кількість публікацій, для одержання повного уявлення про цю сферу зовнішньоекономічної діяльності потрібний періодичний аналіз тенденцій розвитку міжнародної торгівлі послугами.

Мета статті – дати характеристику та розкрити особливості розвитку міжнародної торгівлі послугами, дослідити та проаналізувати сучасний стан торгівлі послугами України з іншими державами світу, визначити основні тенденції розвитку вітчизняної торгівлі послугами, запропонувати основні напрями розвитку зовнішньої торгівлі послугами України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні роки спостерігається тенденція підвищення ролі послуг у світовій економіці. Посилюється вплив послуг на розвиток суспільства, стає все більш помітною їх дія в процесах

виробництва, розподілу і кінцевого використання валового внутрішнього продукту, формування та реалізації доходів населення, в підвищенні рівня життя.

Послугою вважається будь-який захід або вигода, які одна сторона може запропонувати іншій і які в основному невловимі і не приводять до заволодіння чим-небудь. Виробництво послуг може бути, а може і не бути пов'язане з товаром в його матеріальному вигляді [1].

До послуг часто відносять всі види корисної діяльності, що не створює матеріальних цінностей, тобто головним критерієм віднесення тієї чи іншої діяльності до сфери послуг є нематеріальний характер виробленого в цій сфері продукту.

Послуги мають усі ознаки товару: створюються працею, виробляються для інших, тобто мають громадську споживчу вартість і надходять у користування інших осіб або споживаються останніми в процесі обміну.

Головна роль послуги як товару – у можливості задоволення потреб покупців. Основна відмінність послуги від фізичного товару полягає у тому, що:

1) будь-яка послуга – це процес. Використання терміна «процес» дає змогу провести розмежування між послугами та фізичними товарами, які за своєю природою процесом бути не можуть;

Таблиця 1

Систематизована класифікація послуг

Класифікаційний критерій	Види послуг згідно з класифікацією
За галузевими напрямками	фінансові; зв'язку; будівельні та проектно-конструкторські; науково-дослідні та дослідно-конструкторські; транспортні; професійні та ділові (юридичні, медичні тощо); комерційні; туристичні; аудіовізуальні.
За характером спрямування послуг	споживчі, соціальні, виробничі, розподільчі.
За національними ознаками	послуги для внутрішнього споживання та міжнародні послуги.
За зв'язком із торгівлею та рухом капіталів	послуги, пов'язані з торгівлею (транспортні, технічне обслуговування, страхування та інші); послуги, пов'язані з інвестиціями та виробничою кооперацією (передавання технологій, готельні, професійні та інші); послуги, пов'язані з інвестиціями, з виробничою кооперацією та торгівлею (зв'язок, будівництво, обслуговування виробничого обладнання); послуги автономного характеру (інформаційні, особисті, культурні, рекреаційні та інші).
За пов'язаністю з виробничими факторами	факторні послуги (будівництво, інжиніринг, передача технологій), нефакторні послуги (транспортні, фінансові, туристичні, інші, не пов'язані із виробничим процесом).
За природою дій послуг	відчутні (будівельні, транспортні, інжинірингові), невловимі (зв'язок, телекомунікації, освітні).
За характером переміщення виробника і споживача	послуга пропонується на території її споживання; послуга споживається за кордоном, що визначає переміщення її споживача; послуга пропонується і на території її споживання, і за кордоном; послуга не переміщується із країни в країну.
За законністю послуги	легальні, напівлегальні та нелегальні.

Складено авторами за [2; 6]

2) невід'ємною частиною послуг є люди. Процеси виробництва, доставки та споживання відбуваються одночасно.

Розглянемо класифікаційний перелік послуг (табл. 1).

Міжнародна торгівля послугами – це система міжнародних товарно-грошових відносин між суб'єктами різних країн із приводу купівлі-продажу послуг. Вона є одним із найбільш швидко зростаючих секторів світового господарства. У числі факторів, що зумовили інтенсивний розвиток міжнародної торгівлі послугами в післявоєнний період, деякі економісти називають:

- науково-технічний прогрес, який сприяв зростанню виробництва послуг, появи нових видів і розширенню сфер їх застосування;

- тривалий економічний підйом у більшості країн світу, що супроводжується зростанням ділової активності, продуктивності праці, рівня добробуту народу, а отже, підвищення ступеня задоволення потреб людей не тільки в товарах, а й у послугах, що забезпечують умови життєдіяльності;

- розвиток міжнародної торгівлі товарами і технологіями, міграція капіталів [6].

Світовий ринок послуг як категорія міжнародної економіки функціонує відповідно до основних законів ринкового господарства: закону вартості, закону попиту та пропозиції, закону росту продуктивності праці, закону нагромадження, закону пропорційного розвитку. Закономірності розвитку сфери послуг слід вбачати в поступовому залученні окремих країн до світового ринку послуг, переплетенні їхніх економічних інтересів у цій галузі, динамізмі розвитку національних ринків послуг, що проявляється у зростанні обсягів надання послуг.

Фахівці виокремлюють чотири способи торгівлі послугами на світовому ринку.

Перший спосіб – це транскордонна торгівля, яка означає, що продавець і споживач послуги не перетинають межу кордону, кордон перетинається лише послугою. Цей спосіб наближений до торгівлі фізичними товарами на світовому ринку: наприклад, надання юридичної консультації з-за кордону через телефонний зв'язок або дистанційна освіта, що отримується з-за кордону.

Другий спосіб – це споживання послуги за кордоном, за якого покупець з однієї держави купує послугу на території іншої держави. Тут відмінність від торгівлі фізичними товарами в тому, що послуга і її продавець не перетинають кордон, але він перетинається споживачем послуги, наприклад, коли студент виїжджає в іншу країну на навчання або лікування.

Третій спосіб – комерційна присутність у державі надання послуги. За такого способу компанія, що пропонує послугу, перетинає кордон і відкриває філію або дочірню фірму, здійснюючи пропозицію послуги через неї. Кордон не перетинається ні самою послугою, ні її споживачем.

Четвертий спосіб – присутність фізичних осіб, що пропонують послугу. У цьому разі сенс послуги – в тому, що це діяльність людини, що перетинає кордон і приїжджає в країну, де живе споживач, наприклад, коли в країну приїжджає архітектор з іншої держави [3].

Суттєве місце у платіжному балансі України займає її зовнішньоекономічна діяльність. Насамперед необхідно виокремити зростання ролі торгівлі послугами, що в останні роки забезпечує Україні позитивне сальдо торговельного балансу, на відміну від зовнішньої торгівлі товарами.

Динаміку обсягів експорту та імпорту світової торгівлі послугами України можна побачити на рис. 1.

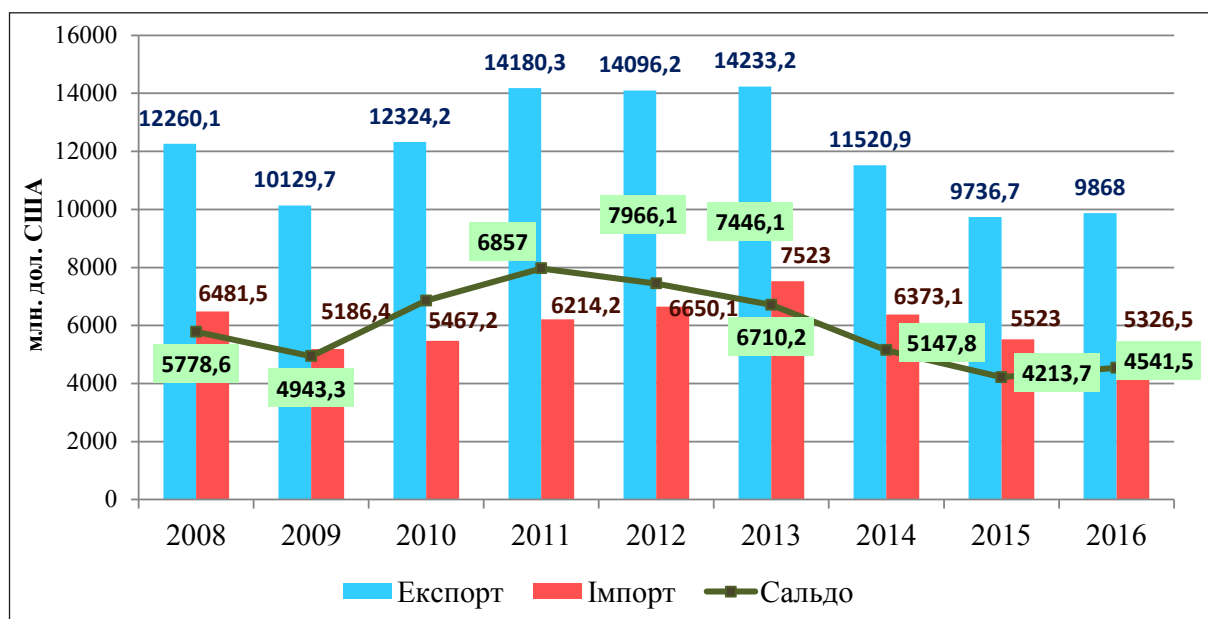


Рис. 1. Динаміка світової торгівлі послугами України у 2008–2016 рр. [5]

Інформація за 2010–2013 рр. наведена без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, за 2014–2016 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Із діаграми бачимо, що сальдо за всі ці роки є стабільно позитивним. Експорт послуг

у минулому 2016 році знову почав показувати позитивну динаміку. Після періоду падіння з 2013–2015 рр. у 2016 р. він становив 9868,0 млн. доларів США, що порівняно з 2015 р. більше на 1,34% (на 131,3 млн. доларів).

Імпорт все ще має динаміку скорочення. У 2016 р. він становив 5326,5 млн. доларів. Порівняно з 2015 р. импорт зменшився на 3,56% (на 196,5 млн. доларів).

Таблиця 2

Провідні світові експортери та імпортери послуг України, 2016 рік [5]

Місце	Експортери	Обсяг, млн. дол.	Частка, %	Місце	Імпортери	Обсяг, млн. дол.	Частка, %
1	Російська Федерація	3094,05	31,35	1	США	681,5	12,79
2	Швейцарія	667,28	6,76	2	Велика Британія	544,43	10,22
3	США	658,49	6,67	3	Російська Федерація	497,54	9,34
4	Німеччина	479,8	4,86	4	Німеччина	332,55	6,06
5	Велика Британія	453,06	4,59	5	Туреччина	262,36	4,93
6	Туркменістан	255,91	2,6	6	Китай	245,69	4,61
7	Кіпр	230,73	2,34	7	Швейцарія	198,84	3,73
8	Польща	224,11	2,27	8	Молдова, Республіка	181,3	3,4
9	Туреччина	172,29	1,75	9	Польща	134,34	2,52
10	Об'єднані Арабські Емірати	169,97	1,72	10	Словаччина	108,91	2,04
	Перераховані країни	6405,69	64,91		Перераховані країни	3187,46	59,84
	Всього послуг	9868,0	100		Всього послуг	5326,5	100

Таблиця 3

Послуги, що мають найбільшу частку в структурі експорту та імпорту України у світі, 2016 рік [5]

№ з/п	Назва послуги	Експорт		Імпорт	
		Обсяг, млн. дол.	Частка, %	Обсяг, млн. дол.	Частка, %
1	Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1125,71	11,407	5,3	0,1
2	Послуги з ремонту та технічного обслуговування	231,86	2,35	90,84	1,705
3	Транспортні послуги	5300,55	53,714	989,27	18,573
4	Послуги, пов'язані з подорожами	205,24	2,08	603,22	11,325
5	Послуги з будівництва	389,26	3,945	61,46	1,154
6	Послуги зі страхування	53,75	0,545	119,01	2,234
7	Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	83,14	0,843	561,11	10,534
8	Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	29,37	0,298	323,13	6,066
9	Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	1644,09	16,66	420,44	7,893
10	Ділові послуги	790,62	8,012	813,51	15,273
11	Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	10,83	0,11	6,7	0,126
12	Державні та урядові послуги	3,58	0,036	1332,51	25,017
	Всього	9868,0	100	5326,5	100

Зовнішньоторговельні операції у світовій торгівлі послугами проводилися між Україною і 171 країною світу. Європа є провідним регіоном, на який припадає близько половини світового експорту та імпорту послуг України. Друге та третє місця посідають такі регіони, як Азія та Північна Америка.

Участь різних країн у світовій торгівлі послугами з Україною має відмінності в масштабах експорту та імпорту.

Розглянемо провідних експортерів та імпортерів послуг України (табл. 2).

Аналізуючи дані таблиці 2, можна дійти таких висновків. На десятку країн світу, які торгували послугами з Україною, припадає понад половину обсягів її експорту та імпорту комерційних послуг. Найголовнішим експортером послуг була Російська Федерація (3094,1 млн. дол., або 31,4%), найголовнішим імпортером – США (681,5 млн. дол., або 12,8%). Основні позиції в рейтингу належать також високорозвинутим країнам (насамперед Великій Британії, Німеччині, Швейцарії), але в десятці представлені й інші країни, такі як Китай, Туреччина, Туркменістан, Кіпр. Частка та роль цих країн в експорті та імпорті послуг України щорічно зростає.

Розглянемо інформацію щодо окремих послуг, які мають найбільшу частку у структурі експортних та імпортних груп (табл. 3).

У структурі світового експорту комерційних послуг України у 2016 р. понад половину його вартісного обсягу припадає на міжнародний транспорт (5300,6 млн. дол., або 53,7%). Вигідне транзитне розташування України традиційно забезпечує переважання транспортних послуг у зовнішній торгівлі послугами. Також велику частку займають послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (1644,1 млн. дол., або 16,7%). та послуги з переробки матеріальних ресурсів (1125,7 млн. дол., або 11,4%).

Основу структури імпорту послуг у 2016 р. становили державні та урядові послуги (1332,5 млн. дол., або 25%). Велика частка припадає також на такі послуги, як транспортні (989,3 млн. дол., або 18,6%), ділові (813,5 млн. дол., або 15,3%), туристичні (603,2 млн. дол., або 11,3%), послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (561,1 млн. дол., або 10,5%).

Розвитку ринку послуг України перешкоджають такі проблеми, як:

- несприятливий інвестиційний клімат, а в результаті – зниження інвестиційної активності;

- непрозорість ведення бізнесу і корупція тощо.

Для розвитку потужного ринку послуг України, на нашу думку, необхідно:

- продовжувати процеси реформування економіки та поглиблювати співпрацю з Європейським Союзом;

- посилити інвестиційну активність фізичних осіб;

- заохочувати інноваційну діяльність суб'єктів господарювання.

Висновки. Міжнародна торгівля послугами стає все більш важливим чинником економічного розвитку. Це пов'язано передусім із розширенням використання у господарстві усіх країн широкого асортименту ділових послуг, основним споживачем яких є підприємницький сектор, що прагне таким шляхом підвищити ефективність діяльності своїх підприємств за рахунок залучення кваліфікованих іноземних фахівців.

Розвиток зовнішньоторговельної сфери послуг України відбувається досить динамічно. Сальдо торговельного балансу за останні роки є стабільно позитивним, проте структура експорту послуг є незбалансованою. Понад 50% усього експорту припадає на транспортні послуги, що зумовлено географічним положенням України, розвинутою мережею залізничного сполучення та конкурентоспроможними цінами на транспортування вантажів українськими перевізниками порівняно з іноземними.

Вагому частку в структурі експорту послуг займають послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг, адже спеціалісти, які працюють у цій сфері, на міжнародному ринку стають все більш конкурентоспроможними.

Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами України за останні роки змінилася в бік збільшення частки країн ЄС у зовнішньоторговельному обороті України, проте основною країною-експортером послуг залишається Російська Федерація.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Апопій В.В. Організація і технологія надання послуг: навч. посіб. / В.В. Апопій та ін. – Л.: Академія, 2006. – 312 с.
2. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка: підручник / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Я.М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2014. – 762 с.
3. Лунько М.Е. Факторы и особенности развития мирового рынка услуг / М.Е. Лунько – Экономические науки. – 2014. – № 24–1.
4. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. / О.Б. Моргулець – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
6. Пузакова Е.П. Мировая экономика. Учебник / Е.П. Пузакова – Ростов н/Д: «Феникс», 2001. – 480 с.

УДК 330.3(477)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

PROSPECTS AND CONDITIONS OF INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

Танасієнко Н.П.кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Хмельницький національний університет**Рудь В.Ю.**студентка,
Хмельницький національний університет

У статті розглядається сутність категорій «інвестиційний клімат», «інвестиційна привабливість», досліджено сучасний стан інвестиційної діяльності, розглянуто фактори, які позитивно впливають на інвестиційний клімат, проаналізовано низку основних проблем, котрі гальмують ефективний розвиток інвестиційної активності в країні. Визначаються проблеми та перспективи залучення іноземних інвесторів.

Ключові слова: інвестиції, інвестування, іноземне інвестування, інвестори, капітал, іноземний капітал, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість.

В статье рассматривается сущность категорий «инвестиционный климат», «инвестиционная привлекательность», исследовано состояние инвестиционной деятельности, рассмотрены факторы, которые положительно влияют на инвестиционный климат, проанализированы ряд основных проблем, которые тормозят эффективное развитие инвестиционной активности в стране. Определяются проблемы и перспективы привлечения иностранных инвесторов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестирование, иностранное инвестирование, инвесторы, капитал, иностранный капитал, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность.

In the article the essence of the categories «investment climate», «investment attractiveness» is considered, the current state of investment activity is investigated, a number of key problems are analyzed that hinder the effective development of investment activity in the country. The estimation of Ukraine's attractiveness is given for foreign investors. Identify the problems and prospects of attracting of foreign investors. The necessity of investment processes and provided practical recommendations for improving the efficiency of investment. Possible ways to overcome the crisis, investments in Ukraine.

Keywords: investment, investing, foreign investment, investors, capital, foreign capital, investment climate, investment attractiveness.

Постановка проблеми. Розвиток економіки країни часто залежить від рівня її інвестиційної активності. Інвестиції є невід'ємним елементом науково-технічного процесу, інноваційного розвитку галузей господарства та їх переходу на прогресивні, високоефективні технології виготовлення продукції. Впродовж останніх років зростає роль іноземних інвестицій в економічному розвитку України, адже виражена інвестиційна діяльність досить таки позитивно впливає на ефективність функціонування економіки країни та є необхідним структурним елементом для економіки України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання щодо проблем формування, викорис-

тання та залучення іноземного капіталу зумовило необхідність його широкого дослідження серед науковців. Дослідженням проблем іноземного інвестування в Україні займався чимало вітчизняних учених, таких як О.В. Раєвська [1], В.Я. Швець [2], І.С.Зайцева [3] та ін. Проте проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату на сучасному етапі розвитку України залишаються недостатньо дослідженими.

До основних невирішених питань цієї проблеми належить пошук ефективних шляхів залучення іноземних інвесторів в Україну відповідно до її економічних та соціально-політичних реалій шляхом вирішення основних проблем, які стали перешкодою для інвестиційної галузі, адже со-

годні в Україні спостерігається несприятливий клімат для залучення іноземних інвесторів.

Метою статті є оцінка стану інвестиційної діяльності та іноземних інвестиційних надходжень за останні роки в галузі національної економіки, виявлення перешкод, котрі відштовхують іноземних інвесторів від вкладення капіталу, та шляхів покращення інвестиційної ситуації на теренах нашої держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації, економічної нестабільності та загалом під впливом процесів, котрі постійно змінюють ринкове середовище, великого значення для країни набуває інвестиційна діяльність та співпраця. Сьогодні в Україні в умовах євроінтеграції відбувається низка всебічних перетворень, вдосконалень та змін, тому за таких умов є досить важливим налагодження інвестиційної діяльності, адже вона має суттєвий вплив на розвиток ринкових відносин.

Сутність та правове поле регулювання інвестиційної діяльності та інвестицій загалом визначає Закон України «Про інвестиційну діяльність» та низка інших нормативно-правових актів, до яких належать Закон України «Про режим іноземного інвестування», Закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні», Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» та інші.

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» [4] інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект. Інвестиції можуть існувати в грошовій (включають грошові кошти, цільові банківські вклади, паї і цінні папери) або матеріальній формах (рухоме і нерухоме майно), у формі майнових прав та інших цінностей.

Україна завдяки своєму трудовому, демографічному, природно-ресурсному потенціалу є досить привабливою для іноземних інвесторів. Загалом інвестиційна привабливість держави – це характеристика держави з позиції інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення інвестиційних ресурсів та інших чинників, які істотно впливають на формування доходності інвестицій та виникнення інвестиційних ризиків [5, с. 119], а інвестиційний клімат є сукупністю політичних, правових, економічних та соціальних умов, що сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів [6]. Загалом передумовами формування в Україні сприятливого інвестиційного клімату є:

- 1) вигідне географічне положення;
- 2) природно-ресурсний потенціал (інвестиційне значення в Україні мають три види при-

родних ресурсів: мінеральні, земельні й рекреаційні);

- 3) рівень розвитку промислового виробництва;

- 4) висококваліфікована та конкурентоспроможна робоча сила;

- 5) несформований ринок товарів (Україна потенційно є одним з найбільших ринків в Європі);

- 6) незадоволений попит населення.

Інвестиційний клімат розглядається на міждержавному, регіональному, галузевому та виробничому рівнях. На кожному з цих рівнів діють відповідні чинники, за сукупністю яких оцінюють сприятливість інвестиційного клімату. Загалом на формування інвестиційного клімату держави впливає певна сукупність чинників, ризиків та невизначеностей, таких як:

- 1) стан та розвиток продуктивних сил та стан інвестиційного ринку;

- 2) політична воля влади та правове поле держави (створення відповідної законодавчої та нормативної бази; досягнення стабільності національної грошової одиниці; рівень розвитку валютного регулювання; забезпечення привабливості об'єктів інвестування);

- 3) стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників (рівень інвестиційної діяльності банків; рівень розвитку та функціонування парабанківської системи; інвестиційна політика Національного банку України);

- 4) колювання ринкової інфраструктури, цін, курсів валют;

- 5) нестабільність економічного законодавства та поточної економічної ситуації;

- 6) статус іноземного інвестора (режим іноземного інвестування; діяльність міжнародних фінансово-кредитних інституцій; наявність вільних економічних та офшорних зон);

- 7) невизначеність мети, інтересів та поведінки учасників інвестиційних процесів;

- 8) зовнішньоекономічні ризики;

- 9) виробничо-технічний ризик;

- 10) інвестиційна активність населення (відносини власності в державі; стан ринку нерухомості; виконання державної програми приватизації);

- 11) неповнота та неточність інформації про стан інвестиційних об'єктів.

Згідно з даними державної служби статистики України станом на 1 січня 2017 року іноземні інвестори інвестували в економіку України 37 325 млн дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що на 1171 млн дол. більше, ніж у попередньому році (табл. 1).

Аналіз обсягів (табл. 2) та динаміки (рис. 1) іноземних інвестицій в період з 1 січня 2010 року до 1 січня 2017 року показав, що в період з 2015 року обсяг іноземних інвестицій значно знизився, що зумовлено вкрай несприятливим кліматом для іноземних інвесторів. Це насампе-

ред викликано військовими діями та ескалацією воєнного конфлікту на сході України, що певною мірою відштовхує іноземних інвесторів.

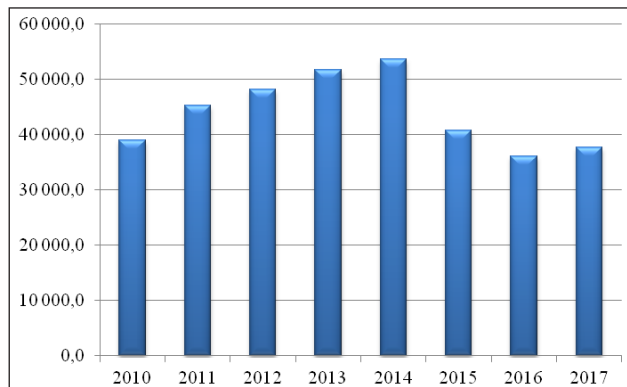


Рис. 1. Динаміка іноземного інвестування в Україні, млн дол. США [7]

У структурі присутніх в Україні прямих іноземних інвестицій найбільшу частку виділяють інвесторам із Кіпру, Нідерландів, Російської Федерації, Великої Британії, Німеччини, Віргінських островів, Швейцарії, Франції, Австрії та Люксембургу (табл. 2). Причому як до 2014 року, так і тепер переважають інвестиції компаній, зареєстрованих на Кіпрі. Їхня частка становить 25,5%. Кіпр та Віргінські острови – три «класичні» офшори, що разом відповідають за значну частку обсягу прямих іноземних інвестицій (близько 29,8%).

Більшість інвестицій з офшорів в Україну – це український або російський капітал, власники

якого використовують компанії у Кіпрі та інших офшорах задля оптимізації оподаткування та отримання специфічного правового статусу тощо. Зокрема, згідно з дослідженням, згаданим у Огляді інвестиційної політики від OECD, реальний обсяг російського капіталу в Україні на кінець 2014 року був принаймні втричі більшим від офіційно заявленого (приблизно \$9,9 млрд., а не \$2,7 млрд.) [8].

Також досить високу частку відводять на інвестиції з таких розвинених країн, як Німеччина та Нідерланди. Проте величина і відсутність зростання інвестицій з Німеччини пояснюється тим, що саме через німецьку компанію індійська «Арселор Міттал» контролює «Криворіжсталь». Нідерланди, у свою чергу, завдяки сприятливим податковим та іншим умовам також діють як офшор і є одним із найбільших джерел інвестицій у світі лише формально. Коливання інвестицій з інших країн значною мірою зумовлене вкладеннями в банківський сектор [8].

Таким чином, скорочення обсягів прямих іноземних інвестицій після початку війни в основному зумовлене різким зменшенням вливань українських та російських підприємців, що проводили свої капітали через офшори. До цього привела гостра економічна криза та невизначеність, пов'язані із військовим конфліктом та політичними змінами.

Сьогодні державна політика у сфері залучення прямих іноземних інвестицій характеризується відсутністю контролю за частками залучених інвестицій у розрізі сфер економічної діяльності, законодавчо не встановлено пере-

Таблиця 1
Обсяг іноземних інвестицій станом на 1 січня відповідного року, млн дол. США [7]

	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяг інвестицій, млн дол. США	38 992,9	45 370,0	48 197,6	51 705,3	53 704,0	40 725,4	36 154,5	37 325,5

Таблиця 2
Обсяг іноземних інвестицій станом на 1 січня та 1 липня 2017 року, млн дол. США [7]

Країни	Обсяги прямих інвестицій			
	01.01.2017		01.07.2017	
	млн дол. США	у % до підсумку	млн дол. США	у % до підсумку
Кіпр	9569,9	25,6	9925,4	25,5
Нідерланди	5844,6	15,7	6326,1	16,2
Російська Федерація	4317,5	11,6	4436,7	11,4
Велика Британія	2008,5	5,4	2155,8	5,5
Німеччина	1607,4	4,3	1741,0	4,5
Віргінські острови (Брит.)	1682,5	4,5	1684,2	4,3
Швейцарія	1451,9	3,9	1505,5	3,9
Франція	1294,6	3,5	1334,1	3,4
Австрія	1271,3	3,4	1307,3	3,4
Люксембург	964,2	2,6	988,2	2,5

лік стратегічних галузей, безпечні пороги участі в них іноземного капіталу та відповідний механізм здійснення оцінки такої участі на передінвестиційному етапі.

Відсутність усталеної та виваженої стратегії залучення іноземного капіталу, а також низький рівень захисту прав та інтересів інвесторів на законодавчому рівні зумовлює вкладення капіталу інвесторів в інші країни. Також досить несприятливим фактором для інвесторів є бюрократизм, високий рівень корумпованості органів державної влади й органів управління та тінізація економіки; усі ці чинники несуть за собою негативний міжнародний інвестиційний імідж держави. Загалом інвестори очікують покращення інвестиційного клімату в Україні в майбутньому, адже наша держава має досить можливостей для приваблення потенційних інвесторів.

Тому насамперед потрібно здійснити розроблення довгострокової стратегії залучення іноземних інвестицій в економіку України, для цього необхідно буде здійснити певні реформи та структурні зрушення в політико-економічній

галузі. Доречним стане розроблення планів підвищення інвестиційної привабливості та покращення інвестиційного клімату не тільки на загальнонаціональному, а й на міжгалузевому та виробничому рівнях.

Висновки. Підсумовуючи, можемо говорити про те, що залучення іноземних інвестицій є необхідним для економічного розвитку країни, адже оздоровлення та розвиток сучасної економіки України неможливе без активізації інвестиційної діяльності, пошуку та залучення надійних інвесторів, які б розміщували свої інвестиції на довгострокові терміни, забезпечуючи цим стабільний розвиток господарства. Сьогодні інвестиційний клімат в Україні є досить несприятливим для іноземних інвесторів, проте наша країна має потенціал для залучення інвесторів, для цього необхідно створити сприятливі умови для потенційних інвесторів та позитивний інвестиційний імідж. Активна політика держави та комплексний підхід щодо вирішення проблем інвестиційного сектору дасть змогу Україні з максимальною ефективністю реалізувати свій інвестиційний потенціал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Раєвська О.В. Статистична оцінка інвестиційної активності в Україні / О.В. Раєвська, Л.В. Гриневич // Бізнес Інформ. – 2012. – № 7. – С. 111–114.
2. Швець В.Я. Аналіз інвестиційного клімату в економіці України та шляхи його покращення / В.Я. Швець // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1. – С. 502–508.
3. Зайцева І.С. Аналіз інвестиційної привабливості України в сучасних умовах / І.С. Зайцева, О.В. Коцюба // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 87–91.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560–XII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
5. Кондрашова М. Теоретичні основи формування державної інвестиційної політики на рівні регіону / М. Кондрашова // Держава та регіони. – Серія: Державне управління. – 2008. – № 2. – С. 118–121.
6. Удалий О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навч. посіб. / О.О. Удалий. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://readbookz.com/pbooks/book-28/ua/chapter-1337/>
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/ivu/ivu_u/ivu0315.html
8. Аверчук Р. Прямі іноземні інвестиції в Україні: війна і мир / Р. Аверчук // «VoxUkraine» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://voxukraine.org/2017/01/12/investments-in-ukraine-ua/>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.242

ПІДХІД ДО ВСТАНОВЛЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В БУДІВНИЦТВІ

APPROACH TO ESTABLISHING THE EFFECTIVENESS OF DEVELOPMENT OF A SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN BUILDING

Барінов Д.Ю.

асистент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Стаття присвячена дослідженню результативності як складної наукової категорії, розробці підходу до оцінки результативності управління розвитком суб'єкта малого підприємництва у будівництві. В ході дослідження систематизовано погляди науковців на сутність поняття результативності та вивчено її взаємозв'язок з іншими науковими категоріями. Обґрунтовано підхід до встановлення результативності управління розвитком суб'єкта малого підприємництва, який передбачає здійснення аналізу показників, що характеризують зміни за критеріями результативності кількісного та якісного характеру. В якості кількісного критерію запропоновано враховувати зміну рівня розвитку суб'єкта малого підприємництва. Якісні критерії повинні відображати зміну орієнтованості управління розвитком суб'єкта малого підприємництва та його характеру. Розглянуто послідовність здійснення оцінки результативності управління розвитком, яка передбачає виявлення змін за обраними критеріями, обчислення значень показників результативності, що відбивають ці зміни, зведення показників в єдиний показник результативності. Запропонований підхід дозволяє оцінити результативність управління розвитком суб'єкта малого підприємництва та обґрунтувати напрями щодо її підвищення.

Ключові слова: будівництво, суб'єкт малого підприємництва, розвиток, управління, результативність, критерій.

Статья посвящена исследованию результативности как сложной научной категории, разработке подхода к оценке результативности управления развитием субъекта малого предпринимательства в строительстве. В ходе исследования систематизированы взгляды ученых на сущность понятия результативности и изучены ее взаимосвязь с другими научными категориями. Обоснованно подход к установлению результативности управления развитием субъекта малого предпринимательства, предусматривает осуществление анализа показателей, характеризующих изменения по критериям результативности количественного и качественного характера. В качестве количественного критерия предложено учитывать изменение уровня развития субъекта малого предпринимательства. Качественные критерии должны отражать изменение ориентированности управления развитием субъекта малого предпринимательства и его характера. Рассмотрены последовательность осуществления оценки результативности управления развитием, которая предполагает выявление изменений по выбранным критериям, вычисления значений показателей результативности, отражающих эти изменения, возведение показателей в единый показатель результативности. Предложенный подход позволяет оценить результативность управления развитием субъекта малого предпринимательства и обосновать направления по ее повышению.

Ключевые слова: строительство, субъект малого предпринимательства, развитие, управление, результативность, критерий.

The article is devoted to the study of the effectiveness of a complex scientific category, the development of an approach to assess the effectiveness of management development of the subject of small business in construction. The research systematized the views of scientists on the essence of the concept of effectiveness and studied its relationship with other scientific categories. The approach to establishing the effectiveness of management of

the development of the subject of small business, which involves the analysis of indicators characterizing changes in the criteria of the quantitative and qualitative performance, is substantiated. As a quantitative criterion, it is suggested to take into account the change in the level of development of the subject of small business. Qualitative criteria should reflect the change in the management orientation of the subject of small business and its nature. The sequence of implementation of the assessment of the effectiveness of development management was viewed. It involves identifying changes in selected criteria, calculating the values of performance indicators reflecting these changes, the construction of indicators in a single indicator of effectiveness. The proposed approach allows us to assess the effectiveness of the management of the development of the subject of small business and to justify directions for its improvement.

Keywords: construction, subject of small business, development, management, effectiveness, criterion.

Актуальність проблеми. Мале підприємство є не лише найбільш динамічним елементом ринкової економіки, але й одним із засобів усунення диспропорцій на ринках товарів та послуг, створення додаткових робочих місць і скорочення рівня безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами. З огляду на це, розвиток суб'єктів малого підприємництва в різних галузях національного господарства є одним із найбільш пріоритетних завдань, розв'язання якого потребує застосування прогресивних управлінських технологій, в першу чергу, на мікроекономічному рівні.

Варто погодитись з твердженням, наведеним в роботі Поліщук Н. стосовно того, що методологічні проблеми, пов'язані з забезпеченням результативності стають дедалі більш актуальними у сучасній практичній діяльності суб'єктів ринкової економіки [1, с. 12].

З огляду на це постає нагальна потреба в підвищенні результативності управління розвитком суб'єктів малого підприємництва.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню результативності як економічної категорії присвятили свої роботи такі науковці, як, Г. Гергеа [2], П. Друкер [3], Л. Касьян [4], Л. Климаш [5], Н. Поліщук [1], А. Тендюк, С. Васильківський [6], О. Ткаченко [7], С. Чимшит [8].

Не дивлячись на значну увагу, приділену дослідженню сутності результативності управління, єдиної методики щодо її оцінки досі не розроблено. Все вищезазначене значною мірою актуалізує подальші дослідження в цьому напрямку.

Мета роботи. Дана стаття присвячена розробці підходу до визначення результативності управління з використанням критеріїв, що відображають рівень розвитку суб'єкта малого підприємництва, орієнтованість й характер управління його розвитком.

Викладення основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши погляди науковців [1–8], можна стверджувати, що результативність управління розвитком суб'єкта малого підприємництва є запорукою його ефективності. До того ж, між цими категоріями існує тісний причинно-наслідковий зв'язок. Він виявляється в тому, що якщо немає результативності, то не

можна говорити й про ефективність управління. І навпаки, якщо управління є ефективним, то закономірним є припущення про його результативність. В складних економічних реаліях сьогодення, що характеризуються неприбутковістю суб'єктів малого підприємництва в будівництві, на перший план виступає саме забезпечення результативності управління, яку можна охарактеризувати з допомогою зміни критеріїв кількісного та якісного характеру.

Стосовно управління розвитком, кількісним критерієм результативності виступає зміна рівня розвитку суб'єкта малого підприємництва, а якісними критеріями – зміна орієнтованості управління та його характеру.

Якщо за критеріями результативності відбувається покращення, то показник результативності розраховується з використанням формули 1, якщо ж погіршення, то з використанням формули 2:

$$i_n = \frac{Xn_1 - Xn_0}{Xn_{\max} - Xn_0}, \quad (1)$$

$$i_n = \frac{Xn_1 - Xn_0}{Xn_0 - Xn_{\min}}, \quad (2)$$

де i_n – показник результативності за критерієм n ;

Xn_0 та Xn_1 – поточна та перспективна оцінка за критерієм;

$Xn_{\max}$ – максимально можлива оцінка за критерієм;

$Xn_{\min}$ – мінімально можлива оцінка за критерієм.

Для критерію результативності «рівень розвитку» поточна та перспективна оцінка відповідає значенню інтегрального індикатора оцінки розвитку в поточному та наступному періоді. Мінімально та максимально можливі оцінки за критерієм відповідають нижній та верхній межах шкали інтегрального індикатора розвитку (0 та 1, відповідно).

Для критерію результативності «орієнтованість управління» поточна та перспективна оцінка відповідає кількості векторів управління в поточному та наступному періоді. Мінімально та максимально можливі оцінки за критерієм відповідають найменшій та найбільшій кількості векторів, що є можливою (1 вектор та 4 вектора відповідно).

Для критерію результативності «характер управління» поточна та перспективна оцінка характеристики встановлюється відповідно до позиції за номінальною шкалою в поточному та наступному періоді (1 – дестабілізуючий характер, 2 – перманентний характер, 3 – стабілізуючий характер). Мінімально та максимально можливі оцінки за критерієм відповідають найгіршій та найкращій позиції за номінальною шкалою (1 та 3 відповідно).

Якщо змін за критерієм «рівень розвитку» не відбувається то показник результативності управління за цим критерієм визначається виходячи з досягнутого в поточному періоді рівня інтегрального індикатора розвитку: «-1» – при критичному рівні, «-0,5» – при допустимому рівні; «0» – при паритетному рівні; «0,5» – при динамічному рівні; «1» – при гіпердинамічному рівні.

Якщо змін за критерієм «орієнтованість управління» не відбувається то показник результативності управління за цим критерієм визначається виходячи з того, наскільки збалансованим воно було в поточному періоді: «-1» – при одно-векторному управлінні, «-0,33» – при двох-векторному управлінні; «0,33» – при трьох-векторному управлінні; «1» – при збалансованому управлінні.

Якщо змін за критерієм «характер управління» не відбувається то показник результативності управління за цим критерієм визначається виходячи з того, наскільки прогресивним воно було в поточному періоді: «-1» – при дестабілізуючому характері управління, «0» – при перманентному характері управління, «1» – при стабілізуючому характері управління.

Визначені показники результативності за всіма трьома критеріями лежатимуть в межах від «-1» до «1» (розмах початкової шкали показників результативності складає 2 пункти). Враховуючи, що базовою в нашому дослідженні є шкала Харрінгтона рекомендується здійснити переведення показників результативності в цю шкалу, межі якої – від «0» до «1» (розмах шкали Харрінгтона складає 1 пункт). Тобто співвідношення між розмірністю шкал дорівнює $\frac{1}{2}$. Середина початкової шкали результативності дорівнює «0» та може бути співставлен з серединою шкали Харрінгтона, яка складає «0,5».

Переведення показники результативності за критеріями у шкалу Харрінгтона пропонується здійснити за формулою:

$$I_n = 0,5 + i_n \cdot \frac{1}{2} \quad (3)$$

I_n – переведене в шкалу Харрінгтона значення показника результативності управління за критерієм n ;

I^I – середина шкали Харрінгтона;

K_c – коефіцієнт співвідношення між розмірністю шкал;

i_n – показник результативності управління за критеріями n .

Виходячи з цього, межі інтервалів переведених значень показників результативності та початкової шкали матимуть наступні значення:

Загальний показник результативності пропонується визначати на основі переведених в шкалу Харрінгтона показників результативності за окремими критеріями з використанням середньої арифметичної зваженої. При цьому для початку визначається результативність управління за кількісним критерієм (показник, що відбиває зміни рівня розвитку) та якісними критеріями (визначається як середня величина показників).

Далі, визначаються коефіцієнти вагомості показника результативності за кількісною характеристикою та якісними характеристиками. Коефіцієнти вагомості були визначені з використанням методу попарних порівнянь. Найчастіше в такому випадку застосовується шкала Сааті. При використанні зазначеної шкали, порівнюючи два об'єкти кожному з них ставиться у відповідність число в інтервалі від 1 до 9 або обернене до нього. При цьому 1 бал означає однакову важливість об'єктів, 3 бали – незначну перевагу одного об'єкту над іншим, 5 бали – суттєву перевагу, 7 балів – значну перевагу, 9 балів – абсолютну перевагу. Допускається присвоєння проміжних оцінок (2, 4, 6, 8 балів). Проте, як зазначається в дослідженні [9], у тих випадках, коли важко розрізнити скільки є проміжних градацій від абсолютного до слабкої переваги або цього не потрібно в конкретній задачі, може використовуватися шкала з меншим числом градацій. Враховуючи цю рекомендацію, пропонуємо використовувати таку шкалу для присвоєння відносних переваг:

Таблиця 1

Відповідність початкової шкали показників результативності шкалі Харрінгтона

Початкова шкала	Шкала Харрінгтона	Інтерпретація
$[-1 \div -0,6)$	$[0 \div 0,2)$	Дуже низька результативність
$[-0,6 \div -0,26)$	$[0,2 \div 0,37)$	Низька результативність
$[-0,26 \div 0,26)$	$[0,37 \div 0,63)$	Середня результативність
$[0,26 \div 0,6)$	$[0,63 \div 0,8)$	Висока результативність
$[0,6 \div 1]$	$[0,8 \div 1]$	Дуже висока результативність

Примітка: розроблено автором

Таблиця 2

Розрахунок коефіцієнтів вагомості показників результативності управління

Відносні переваги	Показник результативності за кількісним критерієм	Показник результативності за якісними критерієм	Сума	Коефіцієнти вагомості
Показник результативності за кількісним критерієм	1	5	6	$6/7,2=0,83$
Показник результативності за якісними критеріями	1/5	1	1,2	$1,2/7,2=0,17$
Разом			7,2	1

Примітка: побудовано автором

- 1 бал – однакова важливість;
5 балів – суттєва перевага;
9 балів – абсолютна значимість.

За оцінками експертів було здійснено розрахунок показників результативності, наведений в таблиці.

Як видно з таблиці, коефіцієнт вагомості показника результативності за кількісним критерієм становить 0,83, а за якісними критеріями – 0,17.

Загальний показник результативності визначатиметься за допомогою середньої арифметичної зваженої.

Висновки. Таким чином, було розроблено підхід до встановлення результативності управління розвитком, що на відміну від інших, базується на розрахунку показників результативності за критеріями, які відображають рівень розвитку суб'єкта малого підприємництва, орієнтованість й характер управління. Запропонований підхід передбачає зведення показників за критеріями у єдиний показник, що дозволяє дати узагальнюючу оцінку змінам інтегрального індикатору розвитку суб'єкта малого підприємництва, орієнтованості та характеру управління його розвитком.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Поліщук Н.В. Науково-методологічні засади результативності функціонування сучасних економічних систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / Н.В. Поліщук; Вінницький національний аграрний університет. – Вінниця, 2011. – 36 с.
2. Герєга Г.Ф. Співвідношення понять ефективності та результативності функціонування підприємств / Г.Ф. Герєга // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.15. – С. 196–201.
3. Друкер П. Задачі менеджмента в XXI веке: пер. с англ. / П. Друкер. – М.: Изд-во «Вильямс», 2003. – 272 с.
4. Касьян Л.Е. Взаємозв'язок ефективності та результативності в управлінні підприємствами / Л.Е. Касьян // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 3(1). – С. 42–45. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_3\(1\)_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_3(1)_9)
5. Климаш Н.І. Науково-теоретичні аспекти сутності понять «ефективність» та «результативність» / Н.І. Климаш // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – К., 2009. – № 28. – Р. III. – С. 124–126.
6. Тендюк А.О. Методичні підходи до оцінки результативності, якості та ефективності системи менеджменту підприємства / А.О. Тендюк, С.М. Васильківський // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2013. – Вип. 10. – С. 225–232. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2013_10_26
7. Ткаченко О.В. Показники оцінки якості, результативності та ефективності менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_6/230.pdf
8. Чимшит С.І. Управління потенціалом складних соціально-економічних систем: монографія / С.І. Чимшит. – Дніпропетровськ: ПП «Моноліт», 2008. – 351 с.
9. Волошин О.Ф. Моделі та методи прийняття рішень: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.Ф. Волошин, С.О. Мащенко. – 2-ге вид., перероб. та допов. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – 336 с.

СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА СИСТЕМИ ЇХ ВЗАЄМОДІЇ

MODERN MECHANISMS OF THE STATE ADMINISTRATION AND THEIR SYSTEM OF INTERACTION

Бондарчук Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджені та охарактеризовані сучасні механізми державного управління. Розглянуто державне управління та сучасні методи застосування механізму державного управління з погляду теорії та практики. Проаналізовано основні складники та структуру механізму сучасного державного управління. Розглянуто основні риси сучасного механізму державного управління.

Ключові слова: державне управління, механізм державного управління, економіка, менеджмент, принципи державного управління.

В статье исследованы и охарактеризованы современные механизмы государственного управления. Рассмотрены государственное управление и современные методы применения механизма государственного управления с точки зрения теории и практики. Проанализированы основные составляющие и структура механизма современного государственного управления. Рассмотрены основные черты современного механизма государственного управления.

Ключевые слова: государственное управление, механизм государственного управления, экономика, менеджмент, принципы государственного управления.

The article investigates and describes the modern mechanisms of state administration. The article considers state administration and modern methods of applying the mechanism of state administration from the point of view of theory and practice. The main components and structure of the mechanism of modern state management are analyzed. The main features of modern state management mechanism are considered.

Keywords: state administration, mechanism of state administration, economy, management, principles of state administration.

Постановка проблеми. Державне управління економічними процесами в Україні в ринкових умовах проходить стадії розвитку й удосконалювання, покликані забезпечити формування демократичного суспільства. Основне завдання його нового етапу, конституційного реформування, полягає в побудові ефективної системи державного управління, ефективної взаємодії гілок влади, які б відповідали стандартам демократичної правової держави із соціально орієнтованою ринковою економікою. Ця система має бути прозорою, забезпечувати верховенство закону, незмінне дотримання конституційних прав і свобод особистості, утвердження дієвих механізмів громадського контролю за діяльністю законодавчої та виконавчої гілок влади.

Реалізація цих положень полягає у впровадженні та затвердженні таких механізмів, які забезпечували б результативність управлінських рішень, поділ і збалансування повноважень та відповідальності різних рівнів влади

і місцевого самоврядування у сфері надання державних і громадських послуг. Ця проблема вже обговорювалася на різних рівнях, вчені та політики наводять безліч причин, які зумовлюють гальмування реалізації всіх цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем підвищення ефективності функціонування системи державного управління присвячені праці В. Авер'янова, В. Бакуменко, Ю. Бажала, В. Воротіна, Н. Нижник, С. Поважного, Г. Губерній, Н. Глазунової, Ю. Гришана, А. Дьоміна, О. Кілієвич, Н. Єфремової, Д. Маляра та інших, а також зарубіжних учених – Г. Атаманчука, І. Василенко, М. Вебера, В. Вільсона, Д. Епштейна, П. Друкера. Проблеми оцінки функціонування системи державного управління досліджували І. Артим, А. Гошко, Р. Білик, О. Кулініч, Т. Проценко, В. Цветков та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне функціонування економіки

та механізму державного управління можливе за умови прогнозування і планування її розвитку та ефективної системи управління народним господарством. У ринковій економіці частіше вдаються до терміна «регулювання», бо держава прагне більше користуватися непрямыми важелями впливу замість прямих адміністративних для створення більшої свободи діяльності суб'єктів господарювання.

Теорія і практика державного управління та сучасного застосування менеджменту державного управління свідчить про наявність двох підходів до механізму організації регулюючого впливу на розвиток національної економіки. За ступенем і характером використання різних способів державного впливу можна виокремити механізм державного управління, заснований на прямій участі держави в економічних процесах, і механізм непрямої участі, який у більшості підходів прийнято називати державним регулюванням економіки [2, с. 63].

Державне управління має чітко виражений публічний характер: проводить у життя юридично владні розпорядження, що містяться в законодавчих актах, здійснює функції поточного управління, являє собою державну діяльність з управління справами суспільства. У процесі здійснення цієї діяльності суб'єкти управління використовують надані їм розпорядчі повноваження, права щодо прийняття владних актів управління, які є обов'язковими і забезпечуються заходами державного примусу.

Основні риси механізму державного управління [1, с. 178]:

1. Управління є функцією організованих систем різної природи (біологічних, технічних, соціальних), що забезпечує їх цілісність, тобто досягнення поставлених перед ними завдань, збереження їх структури, підтримання режиму їхньої діяльності.

2. Управління слугує інтересам взаємодії складників тієї або іншої системи елементів, що представляють єдине ціле, із загальними для всіх елементів завданнями.

3. Управління – внутрішня якість цілісної системи, основними елементами якої є суб'єкт (керуючий елемент) і об'єкт (керований елемент), що постійно взаємодіють на засадах самоорганізації (самоврядування). Тобто наявний зворотний зв'язок.

4. Управління передбачає не тільки внутрішню взаємодію складників системи елементів. Існує безліч взаємодіючих цілісних систем різного ієрархічного рівня, що припускає здійснення управлінських функцій як внутрішньосистемного, так і міжсистемного характеру. В останньому разі система вищого порядку відіграє роль суб'єкта управління стосовно системи нижчого порядку.

5. Управління по своїй суті зводиться до керуючого впливу суб'єкта на об'єкт, змістом якого є упорядкування системи, забезпечення

її функціонування відповідно до закономірностей її існування і розвитку. Це – цілеспрямований вплив, що реалізовується у зв'язках між суб'єктом і об'єктом та здійснюється безпосередньо суб'єктом управління.

6. Управління реальне тоді, коли наявне підпорядкування об'єкта суб'єкту управління, керованого елемента системи її керуючому елементу. Отже, управлінський вплив – прерогатива суб'єкта управління.

Механізм державного регулювання економіки – це цілеспрямована діяльність держави в особі відповідних законодавчих, виконавчих і контролюючих органів, які за допомогою системи різних методів та інструментів забезпечують досягнення поставленої мети і вирішення найважливіших економічних і соціальних завдань відповідного етапу розвитку економіки, регламентують господарські відносини в суспільстві [3, с. 381].

Таким чином, представляється можливим виявити основні риси механізму державного управління економікою, заснованого на державному регулюванні. Його основними рисами є перевага частки ринкового саморегулювання в управлінні економікою в державі; обмежене використання методів державного регулювання з перевагою економічних засобів впливу; головним регулюючим впливом держави є формування відповідного клімату сприяння розвитку пріоритетних галузей і сфер економіки.

Таке регулювання здійснюється на основі певного механізму, на вході якого знаходяться адміністративні ресурси і легітимні владні впливи уповноважених органів державного управління, які містять елементи як спонукання, так і примусу до дії. На виході маємо результат державного впливу, який виражається в кількісних статистичних показниках економічного і соціального розвитку держави та якісних показниках соціальної задоволеності суспільства. Функціонування механізму здійснюється шляхом впливу централізованих органів державного управління та органів місцевого самоврядування з використанням вищезазначених владних повноважень, визначених нормативно-правовими актами держави, системою заходів адміністративного, правового та економічного характеру на суб'єктів управління та соціально-економічні процеси країни з метою отримання бажаних результатів розвитку економіки і суспільства. Описаний вище механізм доцільно представити схематично на рис. 1.

У процесі реалізації наведеного механізму державного впливу держава здійснює низку покладених на неї функцій, якісний і кількісний склад яких визначається ступенем розвитку економіки країни. Світовий історичний досвід показує, що чим більше країна відстає у своєму економічному розвитку, тим більше господарських функцій змушені приймати на себе державні органи.

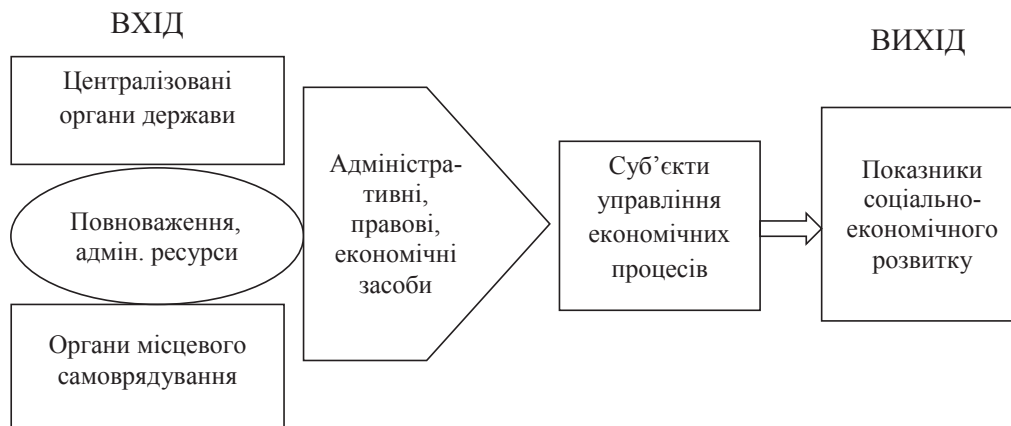


Рис. 1. Механізм впливу держави на економіку (авторська розробка)

Принципи державного управління як складник механізму державного управління в сучасних умовах – важлива категорія управлінської науки, одна з її основ. Принципи як поняття теорії відображають сутність і реальність процесів державного управління, підпорядковуючись певним законам. Принципи – це специфічне поняття, змістом якого є не стільки сама закономірність, відносини, взаємозв'язок, скільки наше знання про них. Вони являють собою результат узагальнення людьми об'єктивних законів і закономірностей, притаманних їм загальних рис, характерних фактів і ознак, які стають загальним началом їхньої діяльності [5, с. 237]. Можна зазначити, що принципи управління характеризуються двома ознаками, такими як:

- належність до пізнаних наукою і практикою позитивних закономірностей;
- зафіксованість у суспільній свідомості.

Принцип є результатом наукового пізнання, при цьому слід урахувати, що не всі закономірності, відносини і взаємозв'язки державного управління сьогодні досліджені та сформульовані у вигляді принципів. Практична дія принципів не залежить від них самих, а повністю визначається ставленням до них людей. Лише знати принципи недостатньо, необхідно ще хотіти і могли застосувати їх в управлінській діяльності [6].

На практиці принципами управління керують згідно з політичними, соціально економічними та культурними умовами, що склалися в суспільстві. Принципи управління обґрунтовують, роз'яснюють зв'язки як між об'єктом і суб'єктом управління, так і всередині кожного з них. Вони відображають властивості, притаманні управлінській системі загалом, а також окремим її елементам, явищам, процесам. Принципи відображають зміст і взаємозв'язки основних елементів системи управління. Принципи державного управління динамічні за змістом і формою, вони формуються людьми у зв'язку з конкретними політичними, соціально-економічними і культурними чинниками, відображаючи ступінь творчого використання закономірностей державного управління. Без-

посередньо на практиці принципи управління набувають характеру норм, правил, якими керуються в управлінській діяльності. Гнучкість і динамізм принципів державного управління проявляється і в тому, що у кожній конкретній сфері діяльності формуються свої конкретні принципи здійснення управлінських функцій.

В умовах пошуку оптимальної системи органів виконавчої влади проблема визначення принципів державного управління є надзвичайно актуальною. Наукове осмислення і теоретичне обґрунтування принципів державного управління виходить з аналізу суті самого явища.

Сучасне бачення та аналітика принципів державного управління – це фундаментальні істини, позитивні закономірності, керівні ідеї, основні положення, норми поведінки, що відображають закони розвитку відносин управління, сформульовані у вигляді певного наукового положення, закріпленого переважно у правовій формі, на основі якого будується і функціонує апарат державного управління [4, с. 198]. Таким чином, принципи державного управління повинні:

- ґрунтуватися на законах розвитку суспільства, його соціальних та економічних законах і законах державного управління;
- відповідати цілям управління, відображати основні якості, зв'язки і відносини управління;
- враховувати часові та територіальні аспекти процесів державного управління;
- мати правове оформлення, тобто бути закріпленими в нормативних документах, оскільки кожен принцип управління є цілеспрямованим – його застосовують для вирішення конкретних організаційно-політичних і соціально-економічних завдань.

Поряд з існуванням у науковій літературі великої кількості різноманітних принципів управління є також багато підходів щодо їх класифікації. Водночас не існує загальноприйнятих правил такої систематизації. Тому наведемо найбільш розповсюджені підходи з цієї проблематики.

Загальні – принципи системності, об'єктивності, саморегулювання, зворотного

зв'язку, оптимальності, інформаційної достатності, демократизму, гласності, змагальності, стимулювання.

Часткові – принципи, що застосовуються у різних підсистемах чи суспільних сферах, і принципи, що застосовуються під час аналізу різних суспільних явищ, організацій, інститутів.

До структурно-процесуальних принципів, що регулюють здійснення управлінської діяльності, належать принципи відповідності елементів управлінської діяльності функціям органів виконавчої влади; конкретизації управлінської діяльності й особистої відповідальності за її результати.

Висновки. Отже, ми розглянули основні принципи державного управління в системі взаємодії механізму державного управління, за посередництвом яких втілюються об'єктивні закономірності управління. Вказані принципи виражають вимоги до всіх елементів системи виконавчої влади, а тому їх комплексне дотримання гарантує впорядкування управлінської системи, її цілеспрямоване ефективне функціонування і розвиток. Чим адекватнішою є відповідність компонентів суб'єкта державного управління принципам управління, тим ефективнішою буде його діяльність та соціально ефективнішими – управлінські результати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванова О.А. Менеджмент конкурентоспроможності підприємства / О.А. Іванова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 3. – С. 176–180.
2. Мазаракі А.А. Сучасні проблеми регіонального розвитку торгівлі [Текст]: навч. посібник для студ. екон. спец. вищ. навч. закладів / А.А. Мазаракі. – К.: [б. в.], 1994. – 118 с.
3. Мельник А.Ф. Менеджмент державних установ і організацій: навч. посіб. / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Н.М. Кривокульська; за ред. А.Ф. Мельник. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 464 с.
4. Осборн Д. Управление без бюрократов: пять стратегий обновления государства / Д. Осборн, П. Пластрик. – М.: [б. и.], 2001. – 256 с.
5. Файоль А. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Г. Форд. – М.: Республика, 1992. – 352 с.
6. Сабадош Г.О. Сучасні підходи до адміністративного менеджменту державних організацій [Електронний ресурс] / Г.О. Сабадош, О.В. Усенко. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_10_04/gu1_sabadosh.htm

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

OPTIMIZATION OF COSTS AS FACTOR OF RISE IN PROFITABILITY OF MANUFACTURING COMPANY

Гончаренко М.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації діяльності
суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія

Тимофєєва А.В.

магістр,
Українська інженерно-педагогічна академія

У статті розглянуто роль витрат у процесі досягнення рентабельності діяльності підприємства. Показано логіку формування різних видів рентабельності. Підкреслено важливість основних етапів управління витратами у формуванні собівартості. Розкрито проблеми методики обліку й аналізу витрат. Запропоновані шляхи оптимізації управління витратами з погляду їх впливу на рентабельність виробничої діяльності і продукції.

Ключові слова: рентабельність, витрати, ефективність, виробнича рентабельність, рентабельність витрат, оптимізація витрат.

В статье рассмотрена роль затрат в процессе достижения рентабельности деятельности предприятия. Показана логика формирования различных видов рентабельности. Подчеркнута важность основных этапов управления затратами в формировании себестоимости. Раскрыты проблемы методики учета и анализа затрат. Предложены пути оптимизации управления затратами с точки зрения их влияния на рентабельность производственной деятельности и продукции.

Ключевые слова: рентабельность, затраты, эффективность, производственная рентабельность, рентабельность затрат, оптимизация затрат.

This article revises the role of costs in achieving the profitability in a company activity. The logic of formation of various types of profitability is shown. The importance of the main stages of cost management in formation of the cost price is emphasized. Problems of costs accounting and analysis method are revealed. The ways of costs management optimization in terms of their effect on profitability of production activity and products are offered.

Keywords: profitability, costs, efficacy, manufacturing profitability, costs profitability, costs optimization.

Постановка проблеми. Розвиток ринкової економіки супроводжується бурхливими змінами в діяльності суб'єктів господарювання, що вимагає від них постійного пошуку шляхів відповідної адаптації. Критерієм результативності обраного напрямку розвитку господарської діяльності є її ефективність, яка може вимірюватися за допомогою системи показників рентабельності. Важливу роль у досягненні позитивного рівня цього показника відіграє процес аналізу його основних складників та факторів безпосереднього впливу. Тому привернення уваги до показника витрат як основного фактору впливу на рентабельність є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів взаємозв'язку прибутку і рентабельності з відокремленням

результативних показників окремих видів рентабельності діяльності підприємства присвячені праці багатьох українських і російських науковців, таких, як М.М. Бердар [1], Б.Є. Грабовецький [2], В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович [3], Д.В. Лисенко [4]. Розгляд особливостей взаємозв'язку різних рівнів рентабельності операційної, фінансово-інвестиційної та звичайної діяльності з прибутком підприємств можна побачити в статтях В.В. Баліцької [5]. Вплив витрат на оціночні показники фінансового стану взагалі і показники рентабельності зокрема відображено в роботах Е.А. Гомонко [6], О.О. Непочатенко [7], Н.І. Демчук [8].

Загальновідомо, що ключовим напрямом діяльності суб'єкта є підвищення рентабельності виробництва, але досі є розбіжності у думках

відомих науковців щодо точності показників, які слід обирати для розрахунку коефіцієнтів рентабельності. Тому є необхідність дослідження впливу основних складників цих показників для більш точного визначення шляхів підвищення ефективності діяльності і режимів застосування ресурсів, якими володіє підприємство.

Мета статті – виявлення впливу показника величини витрат на рентабельність виробничого підприємства та доведення необхідності управління витратами для підвищення цього показника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке підприємство бажає досягти отримання прибутку. При цьому важливою є не лише величина прибутку, а й те, які ресурси були задіяні для досягнення цієї величини прибутку, який обсяг робіт був здійснений і якими при цьому були витрати. Зіставлення прибутку з витратами й авансованими капіталовкладеннями проводиться за допомогою коефіцієнтів рентабельності.

Рентабельність – якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). У найширшому, найзагальнішому розумінні рентабельність означає прибутковість або дохідність виробництва і реалізації всієї продукції чи окремих її видів; дохідність підприємств, організацій, установ загалом як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки [1, с. 113].

Використовуючи для аналізу роботи підприємства абсолютний показник прибутку, досить важко дійти висновків про доходність цього підприємства. Рентабельність же може засвідчити про економічну ефективність, яка визнача-

ється як відношення прибутку до одного з вагомих показників функціонування підприємства. У процесі аналізу рентабельності досліджується рівень показників, їх динаміка, визначається система факторів, які викликають зміни цих показників. Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення, внаслідок чого буде підвищуватись і ефективність роботи підприємства.

Показники рентабельності можливо об'єднати у декілька груп:

- показники, що характеризують окупність витрат виробництва та інвестиційних проектів;
- показники, що характеризують прибутковість реалізації;
- показники, що характеризують прибутковість капіталу та його частин.

На думку деяких авторів [4], умовно всі показники рентабельності можна розділити на дві групи, такі як показники рентабельності діяльності підприємства взагалі та показники рентабельності використання різних активів (рис. 1).

Рентабельність основної (виробничої) діяльності (окупність витрат) обчислюється шляхом зіставлення прибутку з сумою витрат реалізованої або виробленої продукції.

$$R = \frac{\Pi_p \text{ або } \Pi_{\text{ч}}}{B}, \quad (1)$$

де R – рентабельність виробничої діяльності;
 Π_p – прибуток від виробництва і реалізації продукції;

$\Pi_{\text{ч}}$ – чистий прибуток;

B – витрати на виробництво і реалізацію продукції.

Цей показник характеризує суму прибутку від продажу виробленої продукції, яка припадає на кожну гривню витрат. Чим вище значення

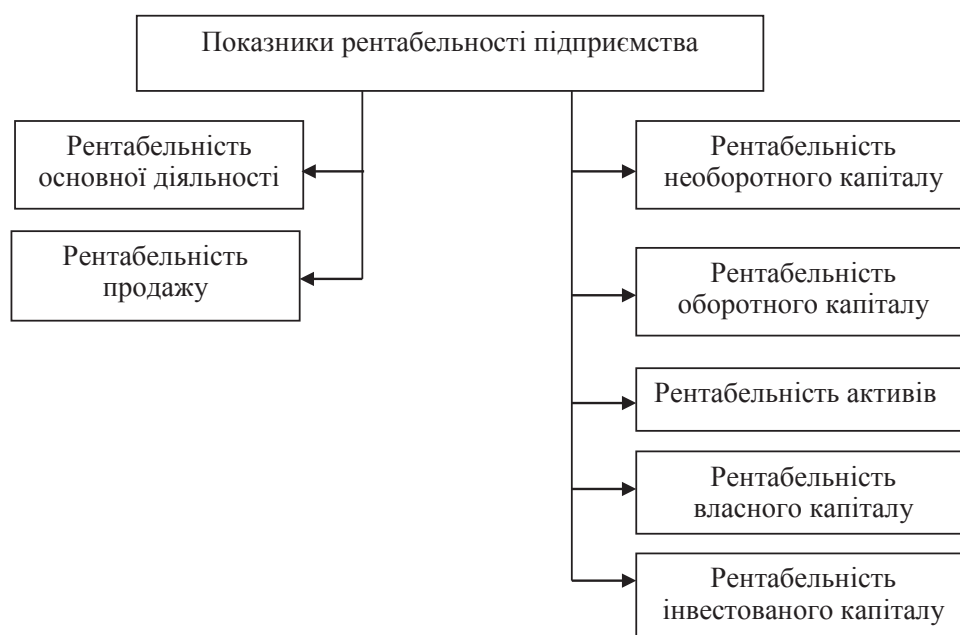


Рис. 1. Основні показники рентабельності підприємства

чисельника і менше – знаменника, тим рентабельнішою є діяльність підприємства, яке фактично повинне дотримуватися стратегії мінімізації витрат за будь-якого досягнутого значення R .

Аналогічно знаходиться показник рентабельності по кожному виду продукції шляхом зіставлення прибутку, отриманого від реалізації кожної одиниці продукції, із собівартістю цієї продукції.

$$R_i = \frac{\Pi_i}{B_{\text{од.і}}} = \frac{\Pi_i - B_{\text{од.і}}}{B_{\text{од.і}}} = \frac{\Pi_i}{B_{\text{од.і}}} - 1 \quad (2)$$

Важливе значення має оцінка впливу рентабельності окремих видів продукції на загальну рентабельність всієї продукції, яка проводиться на основі врахування питомої ваги кожного виду продукції в її загальному обсязі. Потім оцінюється середня рентабельність продукції виробничого підприємства.

Таким чином, рівень рентабельності виробничої діяльності залежить від зміни структури виробленої і реалізованої продукції, її собівартості та зміни середніх цін реалізації.

Логічну модель формування різних показників рентабельності приведено на рис. 2.

Як видно з рис. 2, ці показники специфічні тим, що відповідають інтересам всіх учасників бізнесу: адміністрацію цікавить віддача всіх активів і окупність витрат на виробництво; інвесторів і кредиторів – віддача на вкладений капітал; власників – прибутковість акцій, рентабельність власного капіталу.

У процесі управління рентабельністю важливою є процедура аналізу витратного складника господарювання підприємства в частині його оптимізації. При цьому такий аналіз має

бути орієнтований на кінцевий результат на базі єдиної інформаційної бази і технології обробки інформації щодо витрат на всіх етапах життєвого циклу виробництва продукції.

Витрати можна класифікувати за багатьма ознаками. Погляд на витрати з різних позицій дає можливість гнучко оперувати категорією собівартості продукції з метою визначення на ринку вдалої цінової політики на товари і послуги фірми, а також використання облікової інформації для різних потреб управління. Тому для класифікації витрат використовуються, як відомо, їх різні групування:

- за засобом включення в собівартість продукції: прямі й непрямі;
- щодо виробничого процесу: виробничі й позавиробничі;
- за призначенням: основні й накладні;
- за складом: одноелементні та комплексні;
- залежно від випуску продукції: постійні та змінні;
- за характером зв'язку з функціонуванням підприємства: зовнішні і внутрішні;
- за ступенем керованості: релевантні та іррелевантні;
- за частотою появи: поточні та одномоментні [6, с. 23–28].

Також витрати групують за елементами, щоб виявити характер виробництва (матеріаломістке, працемістке тощо) та за калькуляційними статтями, щоб дізнатися, які з них мають найбільший вплив на собівартість одиниці продукції. Саме собівартість продукції та тенденції її змін впливають на рівень рентабельності продукції та виробничої діяльності підприємства взагалі. Тому суб'єкт господарювання повинен

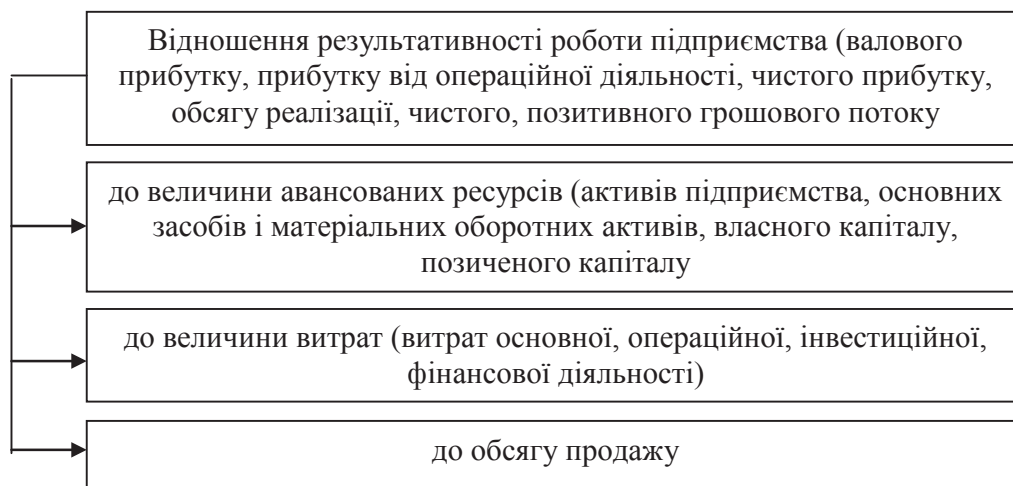


Рис. 2. Логічна модель формування показників рентабельності [3, с. 374]

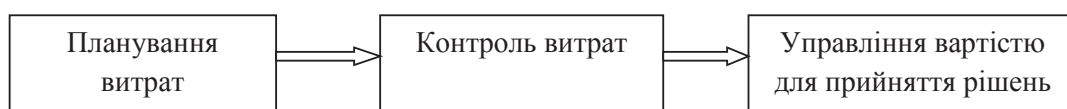


Рис. 3. Основні стадії процесу управління витратами на підприємстві

налагодити чіткий та логічний процес управління витратами (рис. 3) для того, щоб мати можливість створити необхідні запаси (не надлишкові), а також уникнути перевитрат у процесі виробництва.

Управління витратами пов'язане як із минулими витратами, так і з їх обґрунтуванням на перспективу. Планування витрат чітко зіставляється з цілями і завданнями підприємства, а також плануванням його виробничої програми; відображається у кошторисах і калькуляціях з урахуванням нормованих показників.

На другому етапі контролю на базі нормативів розраховуються показники ефективності та виявляються розбіжності між плановими і фактичними показниками.

На третій стадії проходить оцінка точних і значущих показників витрат для прийняття управлінських рішень. На цій стадії велика роль належить управлінському обліку, який розуміється як процес пізнання, оцінки, аналізу, підготовки, тлумачення й узагальнення фінансової інформації щодо витрат. Організація внутрішнього управлінського обліку витрат – це внутрішня справа кожного конкретного підприємства. На думку сучасних економістів [6; 7], завдяки такому обліку адміністрація здатна приймати рішення: 1) в якому «розрізі» класифікувати витрати; 2) як можна деталізувати місця виникнення витрат; 3) чи проводити тотальний облік всіх видів витрат або підраховувати їх частково з виділенням тих категорій, які важно піддаються точному підрахунку.

У вітчизняній економічній практиці не існує чіткої стратегії управління витратами, у зв'язку з чим необхідно вирішити низку важливих завдань: систематизувати інструментарій управління і формалізувати причинно-наслідкові зв'язки між витратами.

Всі відомі показники рентабельності, які зазвичай підраховуються підприємством, можуть бути доповнені деякими уточнюючими розрахунками. Так, для більш повного економічного аналізу діяльності підприємства може використовуватися показник «рентабельності операційних витрат» [8, с. 42], який розраховується так:

$$R_{\text{оп.в.}} = \frac{\Pi_{\text{оп.д.}}}{V_{\text{оп.}}}, \quad (3)$$

де $R_{\text{оп.в.}}$ – рентабельність операційних витрат;

$\Pi_{\text{оп.д.}}$ – прибуток від операційної діяльності;

$V_{\text{оп.}}$ – поточні витрати на виробництво продукції та інші види операційної діяльності.

На відміну від ресурсних показників, цей вид рентабельності характеризує прибутковість поточних витрат, вигідність для підприємства виробництва певних видів продукції, виконання певних робіт, надання платних послуг і витрат на інші види операційної діяльності. Ресурси, якими володіє підприємство, впливають на рівень цього показника незначною мірою – лише у тій частині собівартості, яка дорівнює аморти-

зації основних засобів і зносу нематеріальних активів, а також витратам на поточний, середній і капітальний ремонт основних засобів. Основними факторами зростання рентабельності операційних витрат є мінімізація виробничих витрат та можливе зростання цін реалізації.

Під час проведення економічного аналізу слід вивчити динаміку названих показників рентабельності, виконання плану за ними і провести порівняння з підприємствами-конкурентами. Після цього необхідно проаналізувати чинники, що вплинули на зміну рівня рентабельності.

Варто відзначити, що у процесі формування ефективного механізму управління рентабельністю виробничого підприємства на основі витрат виникає низка труднощів, які можна віднести до загальних проблем планування виробничої діяльності, а саме:

- неточний розподіл непрямих витрат, що залежить від галузевих особливостей, характеру організації виробництва, застосовуваного методу калькулювання собівартості продукції;

- можливе неврахування невиробничих витрат у виробничому обліку (до яких належать, наприклад, недостачі, позареалізаційні витрати, виплата матеріальної допомоги, збитки від стихійних лих тощо);

- не відбувається розподіл витрат на постійні та змінні, тому не враховується вплив виробничого левериджу під час розрахунку фінансової стійкості підприємства;

- практика господарювання не виробила рекомендацій щодо врахування трансакційних витрат, величина яких зараз може бути досить суттєвою для підприємств.

Звичайне управління витратами зводиться до їх зниження. До прямих способів останнього належать заходи, безпосередньо спрямовані на зниження витрат: економія матеріально-речових факторів виробництва, підвищення техніко-технологічного рівня виробництва, жорсткість норм витрат сировини і матеріалів на одиницю продукції та ін. Зниження витрат також може здійснюватися шляхом мінімізації передбачуваних витрат, зменшення абсолютного обсягу матеріальних витрат, зменшення частки витрат у собівартості продукції. Непрямі способи зниження витрат мають місце, коли наслідком (побічним ефектом) заходів, що мають інші пріоритети, є зниження витрат. Останнє припускає зниження не тільки виробничих витрат, але й витрат обігу (комерційних), позареалізаційних і управлінських витрат.

Але слід відзначити, що управління витратами не варто зводити до їх зниження, адже це не завжди правомірно. Управління витратами – це насамперед їх оптимізація. З метою підвищення якості продукції часом буває вигідніше піти на додаткові витрати, щоб досягти необхідного рівня споживчої цінності продукції, що виробляється. Водночас відомо, що одночасне підвищення якості продукції і зниження витрат –

завдання досить складне. Зниження витрат – це окрема ситуація їх оптимізації, яка може мати місце стосовно їх загального обсягу і розрахунку на одиницю продукції.

Багато сучасних авторів [3; 6; 7] підкреслюють необхідність створення центрів витрат і центрів контролю для управління витратами.

Групування витрат за місцями виникнення здійснюється відповідно до організаційної структури підприємства та його підрозділів. Слід вказати, що об'єктом управління можуть стати тільки ті витрати, які піддаються вимірюванню, плануванню та аналізу. Тому центри витрат (місця виникнення) є осередком їх формування і, відповідно, контролю за ними. Вони можуть збігатися з організаційною одиницею (цехом, підрозділом, дільницею) або ж бути частиною цих організаційних структур. Основою такого розмежування є різні ознаки, такі як єдність устаткування, виконання операцій та функцій. Наприклад, центрами витрат можуть бути групи обладнання з однаковими технічними характеристиками або групи робітників, які виконують однакову роботу.

Центри відповідальності створюються на основі центрів витрат з метою делегування відповідальності за витрати керівникам структурних підрозділів різних рівнів. Один центр витрат може мати один центр відповідальності (керівника підрозділу) або декілька, якщо певні посадові особи призначені відповідальними за раціональне використання ресурсів підприємства. Визначення конкретних центрів витрат та центрів відповідальності здійснюється підприємством з урахуванням особливостей організації і технології виробництва, структури управління з метою оцінки витрат, аналізу відхилень та виявлення резервів господарювання.

Як видно з вищесказаного, управління витратами являє собою динамічний процес, кінцева

ціль якого – досягти високих фінансових результатів діяльності підприємства: абсолютного (прибутку) і відносних (рентабельності виробництва і кожного окремого виду продукції).

Висновки. Важливе значення для поступового зростання рентабельності має якість процесу планування витрат. Це складний і багатогранний процес, який включає в себе глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників за період, що передував плановому, досягнення максимальної узгодженості з кількісними і якісними показниками плану випуску і реалізації продукції, врахування наявних резервів збільшення випуску продукції за одночасного уникнення непродуктивних витрат у поєднанні з мінімізацією загальної суми валових витрат виробничого підприємства.

Щоби процес керування витратами був ефективним, слід точно враховувати як прямі, так і непрямі витрати, намагатися оптимізувати витрати на управління, підприємством, враховувати зміну показника операційного важеля (левериджу), налагодити постійний контроль та аналіз витрат за даними управлінського обліку.

Для підприємства важливим є як облік витрат із розрахунком собівартості виробництва і реалізації продукції, так і активна діяльність, спрямована на зниження цих витрат і, отже, здешевлення продукції. Вивчення особливостей формування і групування витрат, методів їх обліку й аналізу в сучасних умовах дає підстави припускати, що від цього багато в чому залежить обсяг одержуваного прибутку, а також рівень показників рентабельності підприємства.

Перспективами подальшого дослідження в цьому напрямі є розроблення оптимального механізму управління витратами та дослідження його впливу на показники рентабельності виробничої діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. / М.М. Бердар – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
2. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: навч. посіб. / Б.Є. Грабовецький – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 185 с.
3. Серединська В.М. Економічний аналіз: навч. посіб. / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович, За ред. проф. Р.В. Федоровича. – Тернопіль: Видавництво Астон, 2010. – 624 с.
4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. для вузов / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 320 с.
5. Баліцька В.В. Рентабельність діяльності підприємства: вплив на формування прибутку для оподаткування / В.В. Баліцька, О.В. Короткевич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4(143). – С. 191–197.
6. Гомонко Э.А. Управление затратами на предприятии: учеб. / Э.А. Гомонко, Т.Ф. Тарасова. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.
7. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств: підруч. / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 504 с.
8. Демчук Н.І. Теоретичні та методологічні засади управління рентабельністю підприємства / Н.І. Демчук, І.І. Туболец // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 5. – С. 39–44.

СКЛАДНИКИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

COMPONENTS OF DEVELOPMENT OF CORPORATE CULTURE OF THE UKRAINIAN ENTERPRISES

Григор'єва О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Іщенко О.С.

студентка,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

У статті розглянуто місце корпоративної культури в діяльності українських підприємств. Визначено принципи, на дотриманні яких ґрунтується корпоративна культура підприємства, виокремлено основні складники корпоративної культури. Зазначено чинники, які можуть сприяти розвитку корпоративної культури та гальмувати його, особливості формування корпоративної культури на підприємствах та в організаціях України.

Ключові слова: корпоративна культура, місія підприємства, стратегія розвитку, цінності підприємства, поведінка працівників.

В статье рассмотрено место корпоративной культуры в деятельности украинских предприятий. Определены принципы, на соблюдении которых основывается корпоративная культура предприятия, выделены основные составляющие корпоративной культуры. Отмечены факторы, которые могут способствовать развитию корпоративной культуры и тормозить его, особенности формирования корпоративной культуры на предприятиях и в организациях Украины.

Ключевые слова: корпоративная культура, миссия предприятия, стратегия развития, ценности предприятия, поведение работников.

In the article the place of corporate culture is considered in activity Ukrainian enterprises. Principles on observed that the corporate culture of enterprise is founded are certain, the basic constituents of corporate culture are distinguished. Marked factors, that can promote and brake development of corporate culture, feature of forming of corporate culture on enterprises and organizations of Ukraine.

Keywords: corporate culture, mission of enterprise, strategy of development, value of enterprise, behavior of workers.

Постановка проблеми. Поняття «культура» має велику кількість багатоаспектних значень. Лише у Новому тлумачному словнику української мови наведено чотири визначення цього поняття, які належать до різних сфер людської діяльності. З поняттям корпоративної культури найбільш ототожнюється таке визначення культури: «3. Рівень, ступінь досконалості якої-небудь галузі господарської або розумової діяльності» [1, с. 33]. У цьому сенсі культура ототожнюється, по-перше, з економічною діяльністю підприємств та організацій, по-друге, з діяльністю людей у таких структурах. Тому поняття корпоративної культури досліджується як аспект менедж-

менту, соціології, культурології, організаційної поведінки, етики та формування соціально відповідального бізнесу. Останнє набуває особливої актуальності в контексті реалізації концепції сталого розвитку та інтеграції України у європейському напрямі. Сучасні визначення корпоративної культури також різноманітні та багатоаспектні, проте більшість із них зводиться до розуміння того, що корпоративна культура – це система цінностей та переконань, які повинен розділяти кожен працівник підприємства та організації, яка передбачає його поведінку та зумовлює характер життєдіяльності підприємства й організації. Корпоративна культура має вплив як на процес

управління персоналом, так і на ефективність роботи підприємства загалом, тому необхідно розуміти всі її складники та особливості їх формування з метою підвищення рівня досконалості поведінки підприємства та його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Корпоративна культура як об'єкт дослідження розглядалася досить широким колом зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема Д. Белом, Дж. Гелбрайтом, П. Друкером, Й. Масудом, Ф. Тоффлером, О. Антіпіною, А. Наумовою, Ю. Красовським та іншими. Проте сучасні вимоги щодо діяльності підприємства та його поведінки у бізнес-середовищі вимагають чіткого розуміння складників корпоративної культури, що дасть змогу сформувати систему корпоративних цінностей та правил їх дотримання і розповсюдження.

Метою статті є дослідження основних складників розвитку корпоративної культури українських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративна культура є важливим складником успішного функціонування підприємства та організації, позитивного ставлення до роботи й ефективності праці. Вона впливає на ставлення співробітників до підприємства та організації, результати діяльності колег.

Корпоративна культура ґрунтується на дотриманні таких принципів, як [2]:

- комплексність розвитку організації;
- визначення пріоритетів;
- дотримання традицій;
- заперечення силового впливу;
- комплексна оцінка впливу культури на функціонування підприємств та організації.

Головну роль у становленні, розвитку та функціонуванні корпоративної культури відіграє керівник підприємства та організації; як правило, від нього залежить формування основних цінностей підприємства та організації. Саме цінності організації є ядром корпоративної культури, на їх основі виробляються норми і форми поведінки на підприємстві та в організації. Цінності, що розділяються і декларовані засновниками і найбільш авторитетними членами підприємства та організації, найчастіше стають тією ключовою ланкою, від якої залежить згуртованість співробітників, формується єдність поглядів і дій, а отже, забезпечується досягнення цілей організації.

Кожна організація здійснює свою діяльність відповідно до тих цінностей, які мають істотне значення для її співробітників, проте переважно корпоративна культура спрямована на розвиток таких почуттів, як:

- гордість співробітників за своє підприємство чи організацію;
- приналежність до діяльності підприємства та організації;
- розуміння корисності своєї праці.

Корпоративна культура ґрунтується на таких основних компонентах, як місія та стратегія підприємства й організації.

Місія – це чітко виражена причина існування підприємства та організації на ринку. Місія деталізує статус підприємства та організації і забезпечує напрям та орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях. Формулювання місії містить у собі й культуру підприємства та організації.

Стратегія визначає напрям розвитку підприємства чи організації, ґрунтуючись на цінностях та основних установках діяльності підприємства та організації.

До основних цінностей підприємства та організації більшість дослідників вважає за доцільне відносити [3]:

- призначення організації та її «зовнішній вигляд» (серед основних факторів виділяють рівень застосовуваних технологій, якість продукції, впровадження інновацій тощо);
- сформовану систему управління (авторитет керівних посад, посадові повноваження та розподіл функцій управління, чітко визначені критерії відбору на керівні посади);
- поведінку з працівниками підприємства (турбота про працівників та їхні потреби, неупереджене ставлення і відсутність фаворитизму у відносинах із працівниками, відсутність необґрунтованих привілеїв, повага до індивідуальних прав, навчання і можливості підвищення кваліфікації; побудова кар'єри працівника; справедливості в оплаті праці; мотивація персоналу тощо);
- стиль керівництва та управління (консультативний або співпраці; використання цільових груп, особистий приклад);
- процеси прийняття рішень (індивідуальне або колективне прийняття рішень, необхідність згоди, можливість компромісів тощо);
- поширення та обмін інформацією (інформованість співробітників, легкість обміну інформацією);
- характер виробничих відносин (перевага особистим або письмовим контактам, жорсткість або гнучкість у використанні сталих каналів службового спілкування, значення, що надається формальним аспектам, можливість контактів з вищим керівництвом, застосування зібраних, норми поведінки під час проведення зборів);
- характер комунікацій всередині підприємства та організації (спілкування під час і після роботи; умови спілкування тощо);
- шляхи вирішення конфліктів (бажання уникнути конфлікту і йти на компроміс, перевагу застосування офіційних або неофіційних шляхів, участь вищого керівництва у вирішенні конфліктних ситуацій тощо);
- оцінка ефективності роботи (реальна чи формальна, прихована або відкрита, ким здійснюється, як використовуються результати).

До складників корпоративної культури слід віднести позитивний імідж підприємства та організації з боку суспільства, створення якого неможливе без внутрішнього узгодження між членами колективу, дотримання усіма співробітниками службового етикету і підтримки єдиного корпоративного стилю. Під службовим етикетом мається на увазі сукупність правил ділової взаємодії у трудових колективах (поведінка людей в різних ситуаціях, що виникають на робочому місці). Службовий етикет спирається на загальноприйняті норми етикету, такі як правила вітання (приміром, першим повинен вітатися молодший за віком зі старшим, підлеглий – з начальником і тому подібне), особливості ведення переговорів (у тому числі телефонних) та інше, але зважаючи при цьому на специфіку конкретної організації.

Ще один складник організаційної культури – корпоративний стиль – включає символіку установи (логотип, слоган), наявність однакових елементів в оформленні будівель і в інтер'єрі внутрішніх приміщень, уніфіковану форму одягу для персоналу (дрес-код). У деяких організаціях вимоги до одягу співробітників виражаються у вигляді побажань і носять рекомендаційний характер, в інших – детальний опис форми і стилю одягу включається в трудовий контракт, а за його недотримання можуть бути передбачені санкції. Дрес-код зазвичай включає і перелік одягу, неприпустимого для перебування на робочому місці (приміром, шорти, топи, глибокі декольте, шльопанці та інше).

Розвитком дресс-коду може бути застосування форменого одягу на підприємствах та організаціях, який, крім суто естетичних вигляду, як правило, відповідає вимогам практичності, найбільш повно відповідаючи тим функціональним обов'язкам, які виконує працівник підприємства чи організації.

Розвиток корпоративної культури повинен відбуватися під впливом змін зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та організації.

На початку проведення змін важливо виконати чітку «прив'язку до реальності» – дати людям усю інформацію, змалювати проблеми, твердо позначити, в якому напрямі фірма не розвиватиметься ні за яких обставин. Правильно задані обмеження дадуть співробітникам змогу самостійно дійти потрібних висновків, що значно полегшить сприйняття змін.

Розвиток корпоративної культури повинен відбуватися з дотриманням загальної послідовності. Спочатку вирішуються ті проблеми в корпоративній культурі, які загрожують виживанню фірми. Потім упроваджуються якісні зміни, які затребувані персоналом. І тільки тоді шляхом переконання, прямого тиску, взаємних угод упроваджуються непопулярні блоки. На кожному етапі обов'язково мають бути контроль і корекція.

На розвиток корпоративної культури впливають як позитивні, так і негативні фактори.

До факторів, які сприяють розвитку корпоративної культури підприємств та організацій, слід віднести:

- збільшення контактів з оточенням і відкритість до нових ідей;
- аналіз потреб клієнтів;
- спостереження за діями і досягненнями конкурентів;
- використання зовнішніх консультантів;
- навчання співробітників і керівництво поза межами підприємств та організацій;
- умови ринкового середовища;
- тиск із боку зовнішніх засновників організації;
- набір і відбір кадрів на об'єктивній основі.

Чинниками, які можуть гальмувати розвиток корпоративної культури підприємства, можуть бути:

- зосередження на внутрішніх правилах і процедурах в організації;
- не сформульовані чітко критерії успіху усього підприємства і окремих працівників;
- домінуюча позиція підприємства на ринку;
- незначна різноманітність робіт, сильний конформізм і згуртованість робочих груп;
- низька професійна рухливість кадрів управління, великий стаж роботи на одному підприємстві;
- набір і відбір кадрів, заснований на суб'єктивних критеріях оцінки.

Аналіз свідчить, що багато гальмівних чинників характерні для традиційного, орієнтованого на виробництво, стабільного, замкнутого підприємства. Основними проблемами, що змушують сучасні компанії міняти корпоративну культуру, є посилення конкуренції, зростання операцій, розширення діяльності компанії (поява нових підрозділів), упровадження нових технологій.

Отже, корпоративна культура містить у собі низку компонентів:

- уявлення про місію (призначення) організації, її роль у суспільстві, основні цілі і завдання діяльності;
- ціннісні установки (поняття про допустиме і неприпустиме), крізь призму яких оцінюються усі дії співробітників;
- моделі поведінки (варіанти реагування) в різних ситуаціях (як буденних, так і нестандартних);
- стиль керівництва підприємством та організацією (делегування повноважень, ухвалення важливих рішень, зворотний зв'язок та інше);
- систему комунікації (обмін інформацією і взаємодію між структурними підрозділами організації та із зовнішнім світом, прийняті форми звернення «начальник – підлеглий» і «підлеглий – начальник»);
- норми ділового спілкування між членами колективу і з клієнтами (іншими установами, представниками влади, ЗМІ, широкою громадськістю тощо);

- шляхи вирішення конфліктів (внутрішніх і зовнішніх);

- прийняті в організації традиції і звичаї (наприклад, поздоровлення співробітників з днем народження, спільні виїзди на природу тощо);

- символіку організації (слоган, логотип, стиль одягу співробітників та інше).

При цьому ці компоненти повинні прийматися і підтримуватися усіма членами колективу (чи їх більшістю).

Деякі керівники розглядають корпоративну культуру як потужний стратегічний інструмент, що дає змогу орієнтувати усі підрозділи організації і окремих осіб на спільні цілі, мобілізувати ініціативу співробітників, забезпечувати лояльність і полегшувати спілкування [4].

Кожне підприємство чи організація є індивідуальною, тому важливим є формування корпоративної культури відповідно до їх особливостей. Загалом процес формування вимагає застосування різних методів, форм та засобів, що робить цей процес складним і довготривалим.

Безуспішною є культура, яку запозичили в інших організаціях або запровадили насильно. Аби на підприємстві не створився жорсткий режим чи зовнішні стандарти, не слід використовувати автократичні методи.

Найчастіше саме від керівництва подається ініціатива щодо формування ефективної корпоративної культури. Насамперед головним, що повинно виходити від керівника за бажання мати ефективну корпоративну культуру, є чітко сформульовані основні цінності та місія організації.

Основні ознаки корпоративної культури в Україні сьогодні зумовлені накладенням старої ідеології управління на сучасні механізми менеджменту.

Будь-яка культура, у тому числі й корпоративна, ґрунтується на менталітеті та національному характері, що є відображенням буття, форми самоусвідомлення народу.

Якщо проводити дослідження впливу українського національного характеру на формування корпоративної культури, то потрібно враховувати, що для нашої культури характерним є надання пріоритету нормам морального життя суспільства, а не формальному розуму. Ці

норми ґрунтуються на принципах індивідуальності та людяності, гармонії з природою.

На превеликий жаль, сьогодні на підприємствах України корпоративна культура не забезпечує високу конкурентоспроможність. Тільки після переоцінки факторів конкурентоспроможності можна підвищувати конкурентоздатність вітчизняної економіки та прискорити темпи економічного розвитку. Саме через це стають більш актуальними дослідження ролі корпоративної культури як стратегічної конкурентної переваги підприємства.

Підприємства України поставлені перед необхідністю формування організаційної культури для того, щоби бути фінансово стабільними і частково незалежними. Це також має бути обов'язково враховано під час формування корпоративної культури організації, щоби усі співробітники адекватно і з розумінням ставилися до ідеї залучення додаткових коштів для розвитку свого підприємства, а звідси – до успішного сьогодення і майбутнього.

Висновки. Корпоративна культура є невід'ємною частиною життя колективу. Це домінуючі у ньому моральні норми і цінності, прийнятий кодекс поведінки й укорінені ритуали, традиції, які формуються з моменту утворення підприємства та організації, що розділяються більшістю її співробітників. Корпоративна культура матеріалізується в корпоративних цінностях, церемоніях, святкуванні успіхів, звичаях, а також у цілях, стратегії, процесах управління, структурі, методах розподілу ресурсів компанії.

Корпоративна культура не приносить доходу і прибутку сама по собі, тому є важливим встановити зв'язок між діяльністю із формування, діагностики і розвитку корпоративної культури й іншими, більш традиційними областями уваги менеджерів та керівників підприємств і організацій.

Підприємства України поставлені перед необхідністю формування корпоративної культури, щоби бути фінансово стабільними та конкурентоздатними. Корпоративна культура на українських підприємствах тільки починає повноцінно формуватися та проходить різні стадії розвитку. Проте не викликає сумніву той факт, що керівник підприємства, котрий бажає досягнути високого економічного розвитку, буде запроваджувати корпоративну культуру.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новий тлумачний словник української мови. Видання друге, виправлене. Укладачі: В. Яременко, О. Сліпушко. – Том 2. – К.: Видавництво «Аконіт», 2003.
2. Ігнат'єва І.А. Корпоративне управління: підручник / І.А. Ігнат'єва, О.І. Гарафонова – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 600 с.
3. Захарчин Г.М. Корпоративна культура: навч. посібник / Г.М. Захарчин, та ін.; ред.: Г.М. Захарчин. – Львів: Новий світ-2000, 2011. – 344 с.
4. Черкизова А. Как сделать компанию культурной? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.7st.ru/articles.phtml>

SMM КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГИ В ИНТЕРНЕТЕ

SMM AS AN INNOVATIVE INSTRUMENT OF PROMOTION OF INTERNET SERVICES

Заика Ю.А.

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры маркетинга
и бизнес-администрирования,
Приазовский государственный технический университет

Жданова К.В.

магистр,
Приазовский государственный технический университет

В статье проанализированы основные тренды 2017 года в SMM (Social Media Marketing). Исследованы основные сферы применения SMM, приведена характеристика популярности этого процесса, описаны основные преимущества и недостатки способов применения SMM. Также в статье рассмотрены принципы работы с контентом в социальных сетях на примере известных компаний.

Ключевые слова: социальные сети, социальные платформы, маркетинг, пользователи, визуальный контент, мобильные приложения, трафик, мессенджеры.

У статті проаналізовані основні тренди 2017 року SMM (Social Media Marketing). Досліджені основні сфери застосування SMM, надана характеристика популярності цього процесу, описані основні переваги та недоліки способів застосування SMM. Також у статті розглянуті принципи роботи з контентом у соціальних мережах на прикладі відомих компаній.

Ключові слова: соціальні мережі, соціальні платформи, маркетинг, користувачі, візуальний контент, мобільні додатки, трафік, месенджери.

The presented scientific article analyzes the main trends of 2017 in SMM (Social Media Marketing). It is outlined and described the features of traffic sources, particular attention is given to the study of the main spheres of SMM application, it is described the popularity of the marketing process in social networks and the main advantages and disadvantages of SMM application methods. Also, the article discusses the principles of working with content in social networks by the example of well-known companies.

Keywords: social networks, social platforms, marketing, users, visual content, mobile applications, traffic, messengers.

Постановка проблемы. Развитие информационных технологий и стремительный рост популярности социальных сетей среди платежеспособного населения оказывают большое влияние на экономическую сферу жизни современного общества. Это привело к появлению нового маркетингового направления – SMM (Social Media Marketing). Среди множества источников трафика наиболее популярным на сегодняшний день можно назвать трафик из социальных сетей, поэтому очень важно использовать именно такой способ привлечения аудитории на сайт, как SMM. На сегодняшний день актуальность этого направления для предпринимателей заключается в возможности увеличения потока клиентов с минимальными вложениями, а также

в способности постоянно оставаться на связи с клиентом и быстро реагировать на любые изменения в его потребностях.

Работа специалиста по маркетингу в социальной сети не только самая активная, но и самая эффективная по схеме своей реализации, именно поэтому возникает немало сложностей с развитием этого направления среди конкурентов.

Анализ последних исследований и публикаций. Информация становится ресурсом больше коммерческого значения: ее использование создает значительную часть доходов предприятия. В современном мире существует множество видов для перевоплощения информационных ресурсов в денежный эквивалент. Оборотов набирает использование интернет-

трафиков (каналов, по которым пользователи переходят на определенный веб-ресурс).

Среди ученых и практиков, которые внесли свой вклад в исследование основных трендов SMM и сфер его применения, можно выделить таких специалистов, как Д. Халилов («Тренды продвижения в соцсетях в 2017 году»), А. Рассыпная («Пять мобильных приложений для брендов: секреты успеха»), А. Гавриков («Десять с половиной инструментов банковского интернет-маркетинга»), Д. Керпен, Д. Порс, Д. Пулицци, Л. Одден, М. Шефер, Е. Волтер, Г. Вайнерчук и другие.

В статье не только обозначена актуальность направления SMM в современном мире виртуальности, но и более детально проанализированы и выделены основные тренды 2017 года социальных платформ в SMM, такие как визуальный контент и главные условия в его использовании; переход пользователей на использование мобильных устройств (преобразование SMM в MMM (Mobile Messenger Marketing); появление нативной рекламы и торговля через социальные сети.

Изложение основного материала исследования. На сегодняшний день можно выделить такие источники, как ссылочные, поисковые, целевые [1]. Но самым актуальным источником трафиков является трафик из социальных сетей, поэтому очень важно использовать именно такой способ привлечения аудитории на сайт, как SMM.

Сфера применения SMM – это не только социальные сети, интернет-маркетинг также охватывает форумы, блоги, онлайн-игры, мессенджеры, электронную почту и др. Цель SMM состоит в том, чтобы создать контент, который будут использовать на социальных платформах для повышения узнаваемости бренда и расширения охвата клиентов компании. Считается, что такой контент вызывает намного больше доверия, чем информация на сайте, представленная в виде рекламы, так как пользователи распространяют его среди своего окружения.

Ежегодно социальные платформы удивляют своих пользователей новыми трендами, поэтому для успешного применения SMM необходимо следить за всеми изменениями в сети. Согласно данным интернет-источников, можно выделить несколько основных трендов 2017 года [2]:

- визуальный контент;
- переход пользователей на использование мобильных устройств;
- появление нативной рекламы;
- торговля через социальные сети;
- преобразование SMM в «MMM» (Mobile Messenger Marketing).

По статистике, 90% информации человек получает благодаря зрению. 65% людей усваивают визуальную информацию лучше, чем текстовую, что делает восприятие видео или пре-

зентации с визуальным контентом легче на 43% [3]. Это означает, что такой контент помогает получить больший охват аудитории, быстрее привлечь и удержать ее внимание. Кроме видео и презентаций, существует еще несколько видов визуального отображения информации, к которым можно отнести инфографику и изображения в качестве иллюстраций к основному тексту. Главным условием в использовании визуального контента является его информативность: необходимо, чтобы изображение несло информацию, иллюстрирующую основной текст.

Использование изображений в постах является эффективным, так как они лишают длинные статьи монотонности. Также картинки влияют на запоминаемость и мотивируют на совершение покупки. Не обязательно в визуальном контенте использовать исключительно тот товар, который продвигается. Например, спортивные бренды при публикации рекламы в социальной сети используют не снаряжение или одежду, а людей. Ярким представителем такого способа продвижения является компания Adidas: в своих постах они используют фотографии, где изображены люди, участвующие в мероприятиях, связанных с брендом. Что касается одежды, ее рекламируют известные личности, показывая, что именно они будут носить в следующем сезоне, какое снаряжение выберут [4].

В качестве еще одной компании, которая в продвижении основной упор делает на визуальный контент, можно выделить BuzzFeed Tasty. В отличие от предыдущего представителя, эта компания воздействует на пользователей не с помощью изображений, а с помощью небольших видеороликов, которые являются очень популярными. Этому свидетельствует количество просмотров – более 1 000 000 у каждого видео. В роликах представлено краткое руководство по приготовлению какого-нибудь блюда. Весь процесс изображен достаточно легко и доступно, что позволяет каждому читателю убедиться в возможности повторить это самостоятельно, что и вызывает высокую популярность [4].

У потребителей огромный интерес вызывают фотографии красивых мест, курортов. Именно этим пользуются большинство турагенств и авиалиний, так как такие изображения всегда вызывают положительные эмоции, влияют на лучшую запоминаемость компании и самое главное – мотивируют совершить какое-нибудь путешествие.

Одним из примеров таких групп в социальных сетях является Travel Chanel. Ежедневно в созданной ими рубрике Daily Escape («Ежедневный Побег») публикуются фотографии со всех уголков земли. В таких постах нет длинных текстов с описанием, нет навязчивой рекламы, а есть только фото и надпись, в которой указано место съемки [4].

Можно выделить еще один принцип, который позволит сделать контент более эффективным: публикации от имени клиентов. Например, компания Harley Davidson в социальных сетях поддерживает достаточно близкое общение с подписчиками и выделяет среди них своих клиентов, предлагая людям делиться фотографиями своих мотоциклов, а затем публикует их в Facebook [5].

Еще одним примером визуального контента является инфографика. Она выступает в качестве визуализации идей или данных, позволяющей быстро и просто донести до читателя сложную информацию. Некоторые мировые бренды, такие как Coca Cola, Guinness, Google, Facebook, Twitter и т. д. используют инфографику, чтобы предоставить потребителям различные статистические данные о популярности и развитии своей компании. Такую инфографику можно назвать проявлением напоминающей рекламы, так как она, во-первых, помогает потребителю вспомнить о продукции и понять, что потребность в ней может возникнуть в ближайшем будущем, а во-вторых, предоставляет информацию о популярности, что также мотивирует потребителя заинтересоваться этим товаром.

Согласно данным, предоставленным компанией, занимающейся анализом интернет-трафика [6], в 2016 г. трафик с мобильных телефонов превысил трафик с десктопов (рисунок 1).

Как видно из расчетов StatCounter, объем трафика, обеспечиваемого компьютером в 2016 году, составил 48,7%, в то время как объем мобильного трафика – 51,3%. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что мобильные устройства постепенно вытесняют компьютеры, поэтому необходимо большой упор делать на разработку мобильных приложений

и поиск способов продвижения именно с помощью этих устройств.

Многие бренды активно занимаются развитием этого способа продвижения: разрабатывают мобильные версии сайтов и мобильные приложения. В 2013 году компания Nielsen в ходе маркетинговых исследований установила, что владельцы смартфонов проводят 87% времени в интернете, используя мобильные приложения, в то время как на посещение мобильных версий сайтов отводят всего 13% времени [7]. Соответственно, разработка мобильных приложений выглядит намного перспективнее по сравнению с внедрением мобильных версий сайтов.

Стремительное развитие продвижения с помощью разработки приложений можно наблюдать у многих компаний, и главная их цель – заинтересовать в использовании приложения как можно больше клиентов. Это можно наблюдать при входе на сайт известных брендов: клиенту первым делом предлагается попробовать и оценить их новую разработку, за что могут начисляться бонусы в виде скидки или участия в розыгрыше.

Достаточно далеко продвинулись в этой сфере зарубежные компании. К примеру, приложение Starbucks в США и Канаде активно используют более 12 млн человек [8]. Оно позволяет избавиться от проблем с наличными деньгами, упрощает и делает сервис более комфортным с помощью таких опций, как поиск ближайших кофеен, оплата за напитки, предзаказ, накопление бонусов и даже возможность оставить официантам чаевые.

Показательным примером долговременного вовлечения и эффективного маркетинга, основывающегося на геолокации, является разработка компании Coca Cola. Они создали уни-

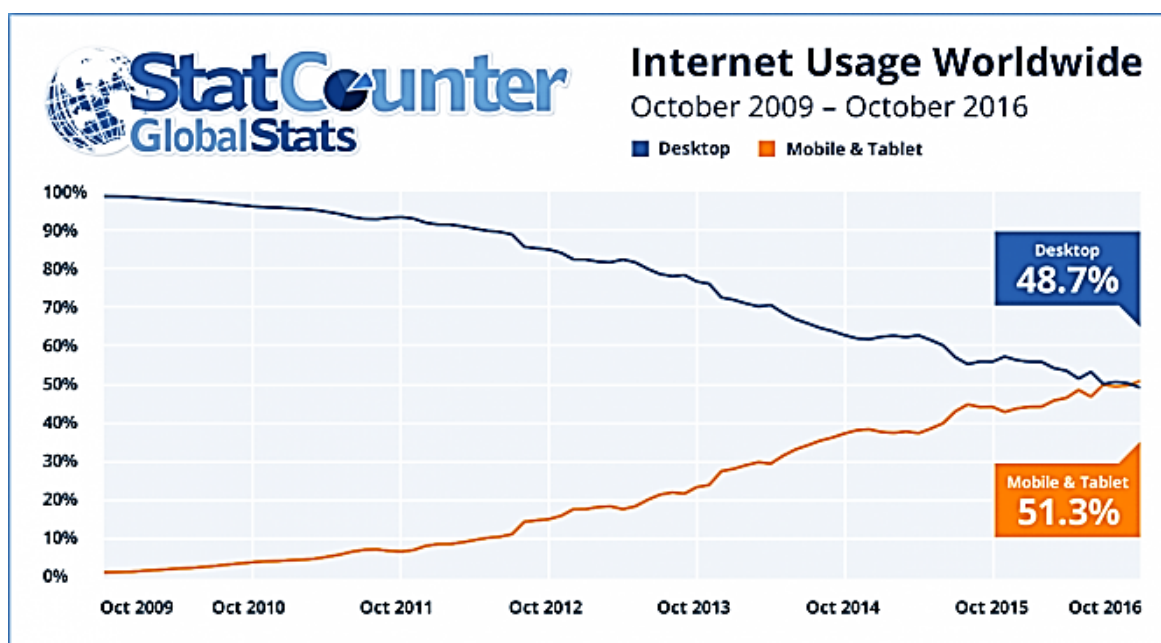


Рис. 1.

кальные автоматы по смешиванию напитков, которые можно найти в США, Великобритании, Канаде и Японии. Приложение позволяет пользователям создавать свои напитки, сохраняя их в приложении, делиться любимыми рецептами, сканируя QR-коды, накапливать бонусы и находить ближайшие автоматы [8].

Еще одно интересное приложение создала компания Nike – сбор данных о пробежках. Более 30 миллионов пользователей во всем мире выбрали именно это приложение для отслеживания своей физической активности. Используя GPS, Nike+ отслеживает дистанцию и затраченное время. Кроме этого, приложение сотрудничает с социальными сетями, позволяя делиться своими достижениями и маршрутами, создавать собственную дистанцию и приглашать друзей поучаствовать в соревновании [8].

Приложение, позволяющее экономить деньги и время, создала компания Walmart. Как и большинство, это приложение информирует о скидках, акциях, месторасположении ближайших магазинов. Однако разработчики в него добавили несколько уникальных функций: создание списка покупок, контроль общей суммы покупки, поиск нужных продуктов на прилавке и распознавание цен, осуществляемое посредством сканирования штрих-кода. Это возможно благодаря тому, что приложение содержит в себе весь ассортимент магазина. Также недавно была добавлена новая опция: сравнивать цены на аналогичные товары, находя лучшие предложения [8].

CEO Green PR и автор книги «Маркетинг в социальных сетях» Дамир Халилов представил подробный анализ медийной рекламы. Согласно этим данным 94% пользователей в первые 5 секунд просмотра выключают прероллы, 50% кликов по баннерам случайны, 54% игнорируют баннеры, потому что не верят в рекламу, медийную рекламу релевантной считают всего 2,8% пользователей, а рост пользователей программ по блокировке рекламы в интернете – 41% за последний год [9]. Исходя из этого, можно сказать, что за последние годы эффективность классической медийной рекламы в виде баннеров, тизеров и прероллов сильно снизилась. Люди перестали кликать на подобного рода ссылки, начав ограждать себя от таких публикаций с помощью адблоков (программы по блокировке рекламы в интернете). Это привело к появлению нативной или естественной рекламы, которая не вызывает отторжения пользователем. Она воспринимается как часть просматриваемого сайта, учитывает все его особенности, и не идентифицируется как привычные нам рекламные объявления. Также меньше вероятности, что такой вид публикаций попадет в зону «баннерной слепоты» (явление, когда человек, находясь на сайте, не замечает баннеры или объекты, похожие на них, и автоматически их пролистывает).

Достаточно распространенным проявлением нативной рекламы являются отзывы о товаре. Пользователи в социальных сетях создают на своих страницах посты с фотографией, отзывами о приобретенном товаре и ссылкой на продавца, вследствие чего друзья или подписчики, если заинтересуются товаром, смогут сразу же его приобрести. Чаще всего такими пользователями являются знаменитости, у которых достаточно большая аудитория читателей.

Сообщество Bon Appetit в своих авторских рецептах иногда в качестве главного ингредиента использует Nutella. Таким образом, с одной стороны, сообщество имеет выгоду, придумывая новые, оригинальные рецепты, которые оценит публика, а с другой стороны – удовлетворяет потребности компании, продукт которой рекламирует.

В 2016 году разработчики таких социальных сетей, как «ВКонтакте», Facebook, «Одноклассники» интегрировали в свои платформы функционал коммерческого характера: теперь появилась возможность создания торговых каталогов, хотя раньше социальные сети использовались исключительно для привлечения внимания клиентов к объекту рекламирования. Но, несмотря на это, в ближайшие несколько лет доминирующими каналами продаж будут оставаться сайты компаний, а социальные сети будут средством общения с клиентами. И даже когда торговать на этих платформах станут чаще, они все равно останутся дополнениями к основному каналу торговли.

Витрины в социальной сети выглядят так же, как и список товаров на сайтах. К примеру, сообщество Windows Blog занимается продажей компьютерной техники, комплектующих и офисной мебели. В их каталоге в описании каждого товара находятся: его полное название, несколько фотографий, основные характеристики, цена и комментарии подписчиков сообщества. Единственным важным отличием от интернет-магазина с собственным сайтом является отсутствие кнопки «купить», есть только возможность написать продавцу. Также такой вариант интернет-магазина менее удобен, так как отсутствует привычная возможность фильтрации (выбора по интересующим параметрам), что также может усложнить процесс выбора товара.

В настоящее время люди начали чувствовать усталость от крайне перегруженного интерфейса социальных сетей, бесконечных реклам и ненужной, бесполезной информации в ленте. Мессенджеры, в свою очередь, помогают создать личное информационное поле, которое будет возможно самостоятельно контролировать. Постепенно в них начал появляться новый дополнительный функционал (боты, каналы, чаты), который пользователь способен контролировать и тем самым ограничивать себя от ненужной ему информации.

Мессенджеры пока что не стали основным инструментом торговли, но их использование в качестве дополнительного канала связи с клиентом может дать неплохие результаты. Главное – научиться понимать, в каких случаях можно доверить общение с клиентами ботам, а в каких случаях живой человек сможет проконсультировать намного успешнее, чем машина.

Примером общения с клиентами с помощью мессенджеров является международный мобильный оператор Tele2, который в Telegram организовал службу поддержки. Ссылка на контакт в мессенджере указана на их официальном сайте, что значительно упрощает процесс связи с оператором.

В мессенджере WhatsApp такие организации, как авиакомпания Transavia и BBC предлагают обратную связь с клиентом: кроме того, что клиент имеет возможность проконсультироваться с представителем компании, он также может предоставлять информацию касательно недостатков в их работе и возможностей их улучшения. Таким образом, организация получает важную информацию напрямую от своих потребителей.

Еще один способ использования мессенджеров в качестве инструментов продвижения – это распространение коммерческого контента. Интернет-издание Mashable использует публичные чаты Viber, в которых сотрудники компании обсуждают различные вопросы касательно публикаций, анонсов и даже личных дел. У подписчиков есть возможность читать эту переписку

и ставить отметки «мне нравится» у сообщений, что позволяет им косвенно участвовать в обсуждениях компании.

Телеком-компания «Терралинк» и интернет-издание Meduza, используя каналы и ботов в Telegram, информируют своих потребителей о последних новостях. Этот способ используется скорее не для привлечения трафика на сайт, а для осведомления клиентов о новостях, акциях и т. д. Если в «Терралинк» такое информирование с помощью каналов выглядит как бесконечный поток информации, то в случае с Meduza мы уже имеем дело с ботом, то есть потребитель получает возможность самостоятельно выбирать интересующие его темы, популярные материалы, искать по ключевым словам или транслировать информацию из страницы в социальной сети.

Выводы. Подводя итог, можно сказать, что для действительно эффективного SMM нужно учитывать различные факторы, подходить к использованию этого инструмента с пониманием возможностей и целей. Использование разнообразных способов продвижения на социальных платформах позволяет решить ряд важных задач, таких как налаживание коммуникации с потребителями, формирование целевой аудитории, раскручивание бренда и т. д. И именно SMM можно назвать одним из самых эффективных инструментов продвижения в интернете, так как именно этот способ вызывает больше всего доверия у потребителей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Источники трафика: классификация, анализ и значение [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://lpgenerator.ru/blog/2015/12/23/istochniki-trafika-klassifikaciya-analiz-i-znachenie/>.
2. Халилов Д. Тренды продвижения в соцсетях в 2017 году [Электронный ресурс] / Дамир Халилов. – 2017. – Режим доступа: http://newstula.ru/fn_280414.html
3. 6 видов визуального контента, которые вам Нужно Использовать для Продвижения [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <https://geniusmarketing.me/lab/6-vidov-vizualnogo-kontenta-kotorye-vam-nuzhno-ispolzovat-dlya-prodvizheniya/>.
4. 10 примеров SMM продвижения в Instagram от брендов [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://smmsk.ru/10topinstagram/>.
5. Красивая картинка как инструмент маркетинга [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://tcblog.ru/krasivaya-kartinka-kak-instrument-marketinga/>.
6. Desktop vs Mobile Market Share Worldwide [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gs.statcounter.com/platform-market-share/desktop-mobile/worldwide/#monthly-201401-201709>
7. The Fast and the Curious: On-The-Go Consumers Drive Content and Connectivity [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа к ресурсу: <http://www.nielsen.com/us/en/insights/news/2013/the-fast-and-the-curious--on-the-go-consumers-drive-content-and-.html>
8. Rassypnova A. 5 мобильных приложений для брендов: секреты успеха [Электронный ресурс] / Anna Rassypnova. – 2015. – Режим доступа: <http://www.azoft.ru/blog/5-mobilnih-prilozheniy-brendov-sekreti-uspeha/>.
9. Гавриков А. Десять с половиной инструментов банковского интернет-маркетинга [Электронный ресурс] / Андрей Гавриков. – 2017. – Режим доступа: <http://bankir.ru/publikacii/20170310/desyat-s-polovinoi-instrumentov-bankovskogo-internet-marketinga-10008673/>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL ASPECTS MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS ENTERPRISE

Гаватюк Л.С.

кандидат економічних наук,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Захарчук І.О.

магістрант,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті розкриваються основні наукові підходи до сутності поняття «управління оборотними активами» з позиції деяких науковців. Особлива увага приділяється значущості оборотного капіталу для безперервного процесу виробництва, що позитивно впливає на стан економіки загалом. Розглянуто основні етапи, що стосуються системи управління оборотними активами підприємства. Запропонована теоретична програма управління оборотним капіталом з акцентуванням уваги на основних проблемах та необхідних заходах для їх вирішення. Зазначені основні наслідки, що стосуються ефективної системи управління оборотними активами на підприємстві.

Ключові слова: оборотні активи, управління оборотними активами, джерела формування, наслідки впровадження системи управління оборотними активами.

В статье раскрываются основные научные подходы относительно сущности понятия «управление оборотными активами» с точки зрения некоторых ученых. Особое внимание уделяется значимости оборотного капитала для непрерывного процесса производства, что положительно влияет на состояние экономики в целом. Рассмотрены основные этапы, касающиеся системы управления оборотными активами предприятия. Предложена теоретическая программа управления оборотным капиталом с акцентом на основные проблемы и необходимые меры для их решения. Обозначены основные последствия, касающиеся эффективной системы управления оборотными активами на предприятии.

Ключевые слова: оборотные активы, управление оборотными активами, источники формирования, последствия внедрения системы управления оборотными активами.

The article reveals the main scientific approaches concerning the essence of the concept of «management of circulating assets» from the point of view of some scholars. Particular attention is paid to the importance of working capital for a continuous process of production, which in turn positively affects the state of the economy as a whole. The main stages concerning the management of current assets of the enterprise are considered. A theoretical program of working capital management with the emphasis on the main problems and necessary measures for their solution is proposed. The main consequences of the effective management of current assets in the enterprise are summarized.

Keywords: current assets, management of circulating assets, sources of formation, consequences of introduction of a management system of circulating assets.

Постановка проблеми. Вітчизняна економіка та підприємства, які в ній функціонують, у сучасних умовах господарювання потребують нових підходів до управління оборотними активами. Розвиток економіки залежить від ефективної діяльності підприємства, одним з основних аспектів якої є раціональне та виважене управління оборотними активами. Система управління оборотними активами останнім часом стає дедалі актуальнішою проблемою для багатьох вітчизняних підприємств. Більшою мірою це стосується розроблення та подальшого застосування ефективних підходів до управ-

ління оборотними активами, які би забезпечили стійкість фінансового стану підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Наукові підходи, що стосуються поняття «управління оборотними активами підприємства», висвітлено у працях провідних економістів, таких як О.С. Бондаренко, І.А. Бланк, Ю.О. Швець, А.М. Поддєрьогін, В.В. Ковальов, Н.О. Власова, З.В. Філатова, В.Г. Баранова, О.Б. Сукач та інші.

Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності управління оборотними активами підприємства, основних етапів управління оборот-

ними активами, а також наслідків упровадження політики управління оборотними активами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий менеджмент як управлінська діяльність з оцінки виробничих і фінансових напрямів діяльності господарюючого суб'єкта у контексті навколишнього середовища, організації грошових потоків підприємства, формування і використання капіталу, грошових потоків, необхідних для досягнення стратегічних і тактичних цілей розвитку підприємства, передбачає запровадження принципово нових форм і методів фінансової роботи, використання сучасних механізмів фінансового ринку. Використання методів і прийомів фінансового менеджменту сприяє збереженню стійких ринкових позицій підприємства. Базуючись на зіставленні певних фінансових результатів, розраховуючи відповідні фінансові показники, підприємство здатне оцінити ефективність свого господарювання, визначити власну частку на відповідному ринку, здійснювати стратегічне планування діяльності [10, с. 133].

У контексті фінансового менеджменту підприємства важливе місце належить управлінню його оборотними активами, складність якого залежить від таких умов, як:

- формування обсягу оборотного капіталу, що використовується в операційному процесі;
- формування різних видів активів за рахунок оборотного капіталу;
- прискорення обороту капіталу і забезпечення постійної платоспроможності підприємства [9, с. 55].

Фінансовий стан підприємства перебуває у безпосередній залежності від того, наскільки швидко засоби, які вкладені в активи, перетворюються в реальні гроші. Вивченням теми оборотних активів підприємства займалися багато вітчизняних та зарубіжних учених. У цій статті доцільним буде розглянути науковий підхід, що стосується такого поняття, як «управління оборотними активами», адже це дасть нам змогу більш детально зрозуміти його сутність (табл. 1).

Варто відзначити те, що такі фахівці, як З.В. Філатова, А.Г. Ротанова, Ю.О. Швець,

Таблиця 1

**Наукові підходи до визначення сутності поняття
«управління оборотними активами підприємства»**

№ з/п	Автор	Визначення поняття
1.	О.С. Бондаренко [3]	Обґрунтування відповідних управлінських рішень щодо трьох основних напрямів: 1) управління дебіторською заборгованістю; 2) управління грошовими коштами і поточними фінансовими інвестиціями; 3) управління запасами.
2.	В.Г. Баранова [1]	Сукупність відокремлених, але пов'язаних між собою елементів, що забезпечують цілеспрямований вплив на об'єкт управління шляхом реалізації функцій управління через використання комплексу методів управління з метою забезпечення належного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства.
3.	І.А. Бланк [2]	Формування необхідного обсягу і складу оборотних активів, раціоналізація й оптимізація структури джерел їх фінансування.
4.	Ю.О. Швець, А.В. Скворцова [11]	Система цілеспрямованих та узгоджених взаємозв'язків між суб'єктом та об'єктом управління шляхом реалізації функцій управління із використання сформованих методів, засобів, механізмів і фінансово-економічних інструментів аналізу, дослідження, перетворення пов'язаних між собою процесів розподілу, формування, використання, контролю оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, структурою та складом за умови врахування внутрішніх та зовнішніх загроз та з метою підвищення рівня фінансової стійкості.
5.	А.М. Поддєрьогін [8]	Комплекс заходів, які спрямовані на забезпечення умов оптимізації та безперервного процесу збільшення їх обсягу, формування достатнього їх обсягу, раціональної структури й ефективної організації їх використання.
6.	В.В. Ковальов [5]	Визначення обсягу і структури поточних активів, джерел їх покриття і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої та ефективної фінансової діяльності підприємства.
7.	Н.О. Власова [4]	Складник фінансового й операційного менеджменту, що являє собою цілеспрямовану діяльність, пов'язану з визначенням величини оборотних активів, контролем за їх формуванням і використанням та створенням відповідних організаційних передумов
8.	З.В. Філатова, А.Г. Ротанова [10]	Система цілеспрямованої взаємодії між об'єктом та суб'єктом шляхом реалізації функцій управління із застосуванням методів, засобів та інструментів трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотних активів.

А.В. Скворцова, В.Г. Баранова більше уваги приділили комбінованому визначенню поняття «управління оборотними активами», тобто розгляд його з позиції сукупності взаємопов'язаних елементів, які впливають на управління [1; 10; 11].

Інша група авторів (В.В. Ковальов, І.А. Бланк, А.М. Поддєрьогін) характеризують управління оборотними активами на підприємстві як цілісну систему заходів, що використовується для створення оптимальної структури оборотних коштів на підприємстві, а також визначення оптимальної структури джерел їх фінансування [2; 5; 8].

О.С. Бондаренко розглядає це поняття з погляду управління окремими його складниками, такими як управління запасами, управління дебіторською заборгованістю та управління грошовими коштами і їх еквівалентами [3, с. 67].

Отже, узагальнивши всі наукові підходи до вивчення сутності управління оборотними активами, можемо сказати, що система управління оборотними активами – це частина загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотних активів, їх фінансуванні й оптимізації структури.

Управління оборотними активами спрямоване на вирішення таких завдань, як:

1) формування достатнього обсягу оборотних активів із позиції забезпечення поточної платоспроможності;

2) оптимізація елементів оборотних активів, спрямована на виконання нормативів ліквідності;

3) ефективне використання оборотних активів для забезпечення прибутковості та рентабельності діяльності суб'єкта господарювання;

4) формування джерел фінансування оборотних активів з урахуванням вимог забезпечення фінансової стійкості.

Відповідно до завдань, які стоять перед підприємством щодо покращення складу та структури оборотних активів та джерел їх фінансування, існують етапи системи управління оборотними активами, які зазначені на рис. 1 [7, с. 98].

На першому етапі відбувається аналіз оборотних активів підприємства у попередньому періоді, що включає аналіз динаміки загального обсягу та складу оборотних активів підприємства; аналіз оборотності окремих видів оборотних активів у загальній їх сумі; аналіз рентабельності оборотних активів; аналіз основних джерел фінансування оборотних активів.

Другий етап характеризується вибором політики формування оборотних активів підприємства. З наукової позиції виокремлюються три принципові підходи щодо формування оборотних активів підприємства – консервативний, помірний і агресивний.

Третій етап передбачає оптимізацію обсягів оборотних активів. Така оптимізація повинна

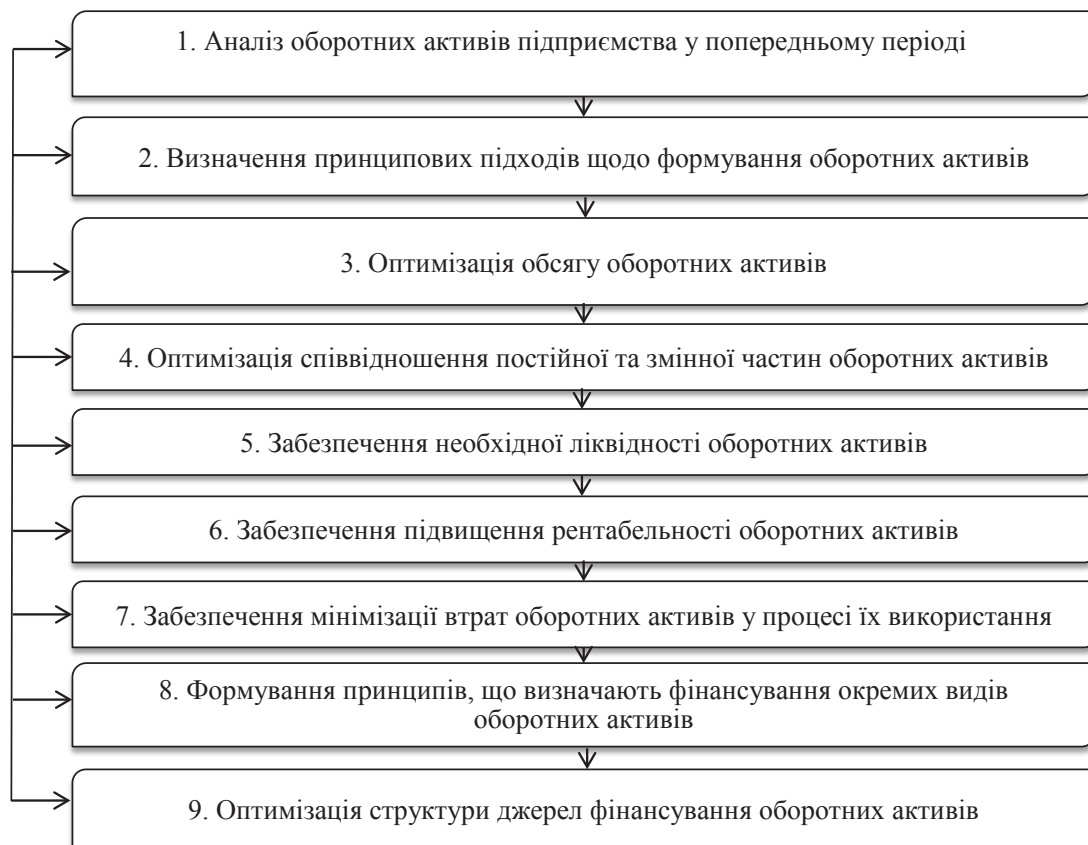


Рис. 1. Основні етапи системи управління оборотними активами

виходити з вибраного підходу до формування оборотних активів, забезпечуючи заданий рівень співвідношення ефективності їх використання та ризику.

На четвертому етапі відбувається оптимізація співвідношення постійної та змінної частин оборотних активів. Коливання в розмірах потреби в окремих видах оборотних активів можуть бути викликані й сезонними особливостями попиту на продукцію підприємства.

П'ятий етап характеризується забезпеченням необхідної ліквідності оборотних активів. Усі види оборотних активів тією або іншою мірою є ліквідними, крім витрат майбутніх періодів і дебіторської заборгованості.

На шостому етапі розглядається забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів. Оборотні активи повинні приносити визначений прибуток під час їх використання у виробничо-збутовій діяльності підприємства. Сьомий етап забезпечує мінімізацію втрат оборотних активів у процесі їх використання. Усі види оборотних активів певною мірою схильні до ризику втрат.

Восьмий етап полягає у формуванні принципів, що визначають фінансування окремих видів оборотних активів. Виходячи із загальних принципів фінансування активів, що визначають формування структури та вартості капіталу, слід конкретизувати принципи фінансування окремих видів і складових частин оборотних активів.

Останній, дев'ятий етап передбачає оптимізацію структури джерел фінансування оборотних активів. На основі раніше визначених принципів фінансування у процесі розроблення системи управління оборотними активами фор-

муються підходи до вибору конкретної структури джерел фінансування, їх приросту з урахуванням тривалості окремих стадій фінансового циклу й оцінки вартості залучення окремих видів капіталу [3].

Здійснивши управління оборотними активами за цими етапами, як результат, отримаємо наслідки впровадження ефективної системи управління оборотними коштами. До них слід віднести:

- забезпечення безперебійної роботи підприємства;
- зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування;
- прискорення оборотності оборотних активів;
- максимізацію прибутку підприємства за збереження ліквідності.

Висновки. Отже, існує багато наукових підходів до визначення поняття «управління оборотними активами», і кожен науковець трактує це поняття по-своєму. На нашу думку, можна дати таке визначення поняттю управління оборотними активами: це частина загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотних активів, їх фінансуванні й оптимізації структури. Система управління оборотними активами на підприємстві містить у собі дев'ять основних етапів, дотримання яких буде слугувати ефективній діяльності підприємства, оскільки раціональне використання оборотних коштів буде вести до зміцнення фінансової стійкості підприємства, його платоспроможності, ділової активності та ліквідності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баранова В.Г. Теоретичні засади управління оборотним капіталом / В.Г. Баранова, С.М. Гоцуляк // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – № 30. – С. 32–36.
2. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств: підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К.: КНЕУ, 2006. – 780 с.
3. Бондаренко О.С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств / О.С. Бондаренко // Інвестиції практика та досвід. – 2008. – № 4. – С. 40–44.
4. Власова Н.О. Управління оборотними активами в підприємствах роздрібної торгівлі: монографія / Н.О. Власова та ін. – Харків: ХДУХТ, 2014. – 258 с.
5. Ковалев В.В. Фінансовий менеджмент: теорія і практика / В.В. Ковалев – М.: Проспект, 2014. – 1104 с.
6. Налукова Н.І. Управління нематеріальними активами суб'єктів підприємництва: дискусійні аспекти та проблеми ідентифікації / Н.І. Налукова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Nvuuv/Ekon/2013_40/statti/1_6.html
7. Омелянович Л.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.О. Омелянович, О. В. Чайковська, Г. Є. Долматова та ін. // Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 281 с.
8. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.
9. Сукач О. Підходи щодо управління оборотними активами підприємства / О. Сукач // Економічні науки. – 2016. – № 36. – С. 70–71.
10. Філатова З.В. Напрямки формування системи управління оборотними активами підприємства / З.В. Філатова, А.Г. Ротанова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 29. – С. 330–335.
11. Швець Ю.О. Управління оборотними активами підприємств / Ю.О. Швець, А.В. Скворцова // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – № 13. – С. 127–130.

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

MECHANISMS OF RISK MANAGEMENT IN INVESTMENT ACTIVITY

Іваненков А.М.

студент,

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Грабовський І.С.

доцент кафедри фінансів та маркетингу,

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розкрито основні механізми управління ризиками в інвестиційній діяльності. Розглянуто необхідність застосування концепцій ризик-менеджменту для управління коштами підприємства або окремого інвестора в умовах невизначеності дій власної держави, міжнародних подій чи навіть невпевненості в результатах власної діяльності. Запропоновано рішення для мінімізації ризиків в інвестиційній діяльності.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, ризик-менеджмент, інвестиційний менеджмент, політичний ризик, загальноекономічний ризик, правовий ризик, технічний ризик, ризик учасників проекту, фінансовий ризик, маркетинговий ризик, екологічний ризик, спекулятивний, або трейдерський, ризик, диверсифікація, лімітування, хеджування.

В статье раскрыты основные механизмы управления рисками в инвестиционной деятельности. Рассмотрена необходимость применения концепций риск-менеджмента для управления средствами предприятия или отдельного инвестора в условиях неопределенности действий собственного государства, международных событий или даже неуверенности в результатах своей собственной деятельности. Предложено решение для минимизации рисков в инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, риск-менеджмент, инвестиционный менеджмент, политический риск, общеэкономический риск, правовой риск, технический риск, риск участников проекта, финансовый риск, маркетинговый риск, экологический риск, спекулятивный, или трейдерский, риск, диверсификация, лимитирование, хеджирование.

The main mechanisms of risk management in investment activity are disclosed in the article. The need to apply risk management concepts to manage the enterprise's funds or an individual investor, in the context of the uncertainty of the actions of the own state, international events or even uncertainty in the results of its own activity is considered. A solution is proposed to minimize risks in investment activities.

Keywords: investment activity, risk management, investment management, political risk, general economic risk, legal risk, technical risk, project participants risk, financial risk, marketing risk, environmental risk, speculative or trader risk, diversification, limitation, hedging.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Спираючись на досвід закордонних інвесторів та трейдерів, таких як Майкл Маркус, Ричард Деніс, Брюс Ковнер, Ларі Хайт, Марті Шварц, можна з упевненістю сказати, що управління ризиками в інвестиційній діяльності є чи не найголовніше в їх роботі. Об'єктивний підхід до інвестицій припускає необхідність використання науково обґрунтованих механізмів управління, що забезпечують максимальне врахування діючих ризиків, аналіз ефективності реалізованих заходів і ухвалення оптимальних рішень під час здійснення інвестиційних рішень [6, с. 29, 71, 103, 189].

Коли Україна перейшла до ринкової економіки, підприємствам стало важливо прогно-

зувати свої доходи та витрати, які виникають у процесі його діяльності. Досвід попередніх років життя в Україні показав, що треба якось захищати свої підприємства від валютних, фінансових та інвестиційних ризиків.

Узагалі більшість закордонних компаній чи окремих інвесторів приділяє велику увагу, прогнозуванню, оцінці та управлінню ризиками, тоді як вітчизняні підприємства досі дивуються, чому вони втрачають гроші від ризикових валютних та інвестиційних операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання дослідження ризиків інвестиційної діяльності розглядають багато авторів, таких як: Ніалл

Фуллер («Співвідношення ризику до прибутку та управління капіталом у торгівлі на Форекс», «Хитрості управління капіталом», «Найважливіша стаття»); Ланс Бегс («События, меняющие уклон» [7, с. 163]); Андрій Медведєв («Риск-менеджмент» [8, с. 157]) та А.М. Поддєрьогін («Фінансовий менеджмент» [9, с. 328]).

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). **Мета статті** – визначення основних процесів управління ризиками в інвестиційній діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «інвестиційна діяльність» трактується неоднозначно, тому є необхідність уточнення його сутності в законодавстві України.

Інвестиційна діяльність – сукупність практичних дій фізичних, юридичних осіб і держави для реалізації їх права на інвестування. Регулюють інвестиційну діяльність закони України «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», «Про зовнішньоекономічну діяльність», в яких зазначено, що «інвестиційна діяльність відбувається на основі інвестування, що здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, товариствами і спілками, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, державного інвестування, що здійснюється органами влади й управління держави, областей, адміністративно-територіальних утворень за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також державними підприємствами й установами за рахунок власних і позичкових коштів, іноземного інвестування, що здійснюється іноземними громадянами, юридичними особами і державами, спільного інвестування, що здійснюється українськими та іноземними громадянами, юридичними особами і державами» [1–4].

Зіткнення з різноманітними ризиками – звичайна загроза для будь-якого інвестора. Здебільшого вкладаючи свої кошти, інвестор не може мати цілковитої впевненості в результатах його діяльності. На ділі його результат залежить від удалого сполучення різних факторів, таких як: темп інфляції; курс національної та іноземної валюти; людський фактор, який є досить не прогнозованим; податкова політика держави у цілому та окремих регіонів; фактор часу та місця та багатьох інших.

Інвестування є досить ризиковою справою, тому те, наскільки компанія або окремих інвестор уміють управляти ризиками, залежить їх дохідність. Великий ризик – це не тільки витрати, а й потенційно більший дохід. З ризиком понести витрати є можливість отримати більший дохід. Звідси виходить, що чим краще інвести-

ційне підприємство може управляти своїм ризиком, тим більше в нього можлива дохідність.

Ризик-менеджмент – це управління організацією у цілому або окремими її підрозділами з урахуванням факторів ризику (тобто випадкових подій, що впливають на організацію) на основі особливої процедури їх виявлення й оцінки, а також вибору і використання методів нейтралізації наслідків цих подій, обміну інформацією про ризики і контролю результатів застосування цих методів.

Необхідність аналізу ризиків інвестиційного проекту полягає у тому, що інвестиційні проекти розробляються на основі визначених передбачень щодо капітальних і поточних обсягів реалізації продукції, цін на товари та послуги тощо. Незалежно від якості та кількості даних передбачень майбутній розвиток подій завжди є неоднозначним, тому практика планування капітальних інвестицій розглядає й аспекти невизначеності та ризику.

В інвестиційному і фінансовому менеджменті під ризиком найчастіше розуміють міру невпевненості в одержанні очікуваних доходів від заданих інвестицій. Якщо конкретизувати загальне визначення ризику для аналізу проекту, то ризик проекту – це міра невпевненості в одержанні очікуваного рівня дохідності під час реалізації даного проекту.

Інвестиційний ризик являє собою можливість нездійснення запланованих цілей інвестування (таких як прибуток або соціальний ефект) і отримання грошових збитків. Цей ризик необхідно оцінювати, обчислювати, описувати та планувати, розробляючи інвестиційний проект.

Розрізняють загальноєкономічний ризик, що походить від несприятливих умов у всіх сферах економіки, та індивідуальний ризик, пов'язаний з умовами даного проекту.

Залежно від чинників виділяють такі види інвестиційного ризику: політичний ризик; загальноєкономічний ризик; правовий ризик; технічний ризик; ризик учасників проекту; фінансовий ризик; маркетинговий ризик; екологічний ризик; спекулятивний, або трейдерський, ризик.

Політичний, правовий та загальноєкономічний ризики можуть бути викликані зовнішніми умовами реалізації інвестицій. Інші види ризиків спричинюються можливими помилками планування та організації конкретних проектів.

Технічний ризик зумовлюється великою кількістю помилок широкого спектру боків інвестування, які є пов'язаними з якістю проектування, технічною базою, обраною технологією, управлінням проектом, перевищенням кошторису.

Фінансовий ризик впливає з нездійснення очікуваних подій із фінансового боку проекту. Це можуть бути незаплановані зменшення або зникнення джерел та обсягів фінансування, незадовільний фінансовий стан партнерів, зриви надходжень коштів від реалізації вироблених товарів чи послуг, неплатоспро-

можність покупців продукції та власні підвищені витрати.

Маркетинговий ризик виникає з прорахунків під час оцінки ринкових умов дії проекту, наприклад ринків збуту чи постачання сировини і матеріалів, організації реклами чи збутової мережі, обсягу ринку, часу виходу на ринок, цінової політики, внаслідок низької якості продукції.

Екологічний ризик пов'язаний із питаннями впливу на довкілля, можливої аварійності, стосунків із місцевою владою та населенням.

Спекулятивний, або трейдерський, ризик пов'язаний із діяльністю фірми або окремого торговця на фінансовому ринку.

Трейдерські ризики, пов'язані з діяльністю на фінансовому ринку, своєю чергою, поділяють на три групи: ризики втраченого зиску; ризики зниження доходності; відсоткові ризики.

Ризикучасників проекту може бути пов'язаний з усіма неочікуваними подіями в управлінні та фінансовому стані підприємств-партнерів.

До головних механізмів нейтралізації інвестиційних ризиків належать: уникнення ризику; утримання ризику (в поєднанні з внутрішнім страхуванням); мінімізація ризиків (шляхом диверсифікації, лімітування, хеджування); передача ризику (тобто зовнішнє страхування). На рис. 1 представлено механізми управління ризиками інвестиційної діяльності.

Диверсифікація інвестиційних ризиків полягає у зменшенні рівня їх концентрації [5, с. 644]. Цей метод ризик-менеджменту використовується лише для уникнення негативних наслідків несистематичних (специфічних) ризиків. Незалежно від того, який ризик мінімізується за допомогою диверсифікації, принцип ризик-менеджменту

є один – максимально розподілити грошові вкладення між різноманітними активами, щоб уникнути значних фінансових утрат, коли окремі активи стають збитковими під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів [9, с. 329].

Лімітування здійснюється шляхом установлення відповідних фінансових обмежень (тобто лімітів) за окремими напрямками фінансової діяльності для фіксації можливих фінансових утрат на допустимому для підприємства рівні [9, с. 329].

Хеджування фінансових ризиків передбачає зменшення ймовірності їх виникнення за допомогою деривативів або похідних цінних паперів (ф'ючерсів, опціонів). Механізм хеджування полягає у проведенні протилежних фінансових операцій із ф'ючерсними контрактами та опціонами на товарній і фондовій біржах [9, с. 329].

Розглянуті методи профілактики дають змогу зменшити ймовірність виникнення фінансових ризиків, але при цьому не створюються спеціальні фонди і резерви для компенсації можливих фінансових утрат, коли ризикова подія настала. Така роль відводиться страхуванню (внутрішньому і зовнішньому).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Умови економічної невизначеності, в яких змушені діяти інвестори, спричиняють вплив тих чи інших факторів ризику на їхні майбутні прибутки. Інвестиційні ризики загрожують зменшенням прибутків порівняно з можливими або навіть збитками. Під час прийняття рішень щодо інвестиційної діяльності керівництво фірм, банків або інвестиційних фондів має обов'язково враховувати вплив інвестиційних ризиків.

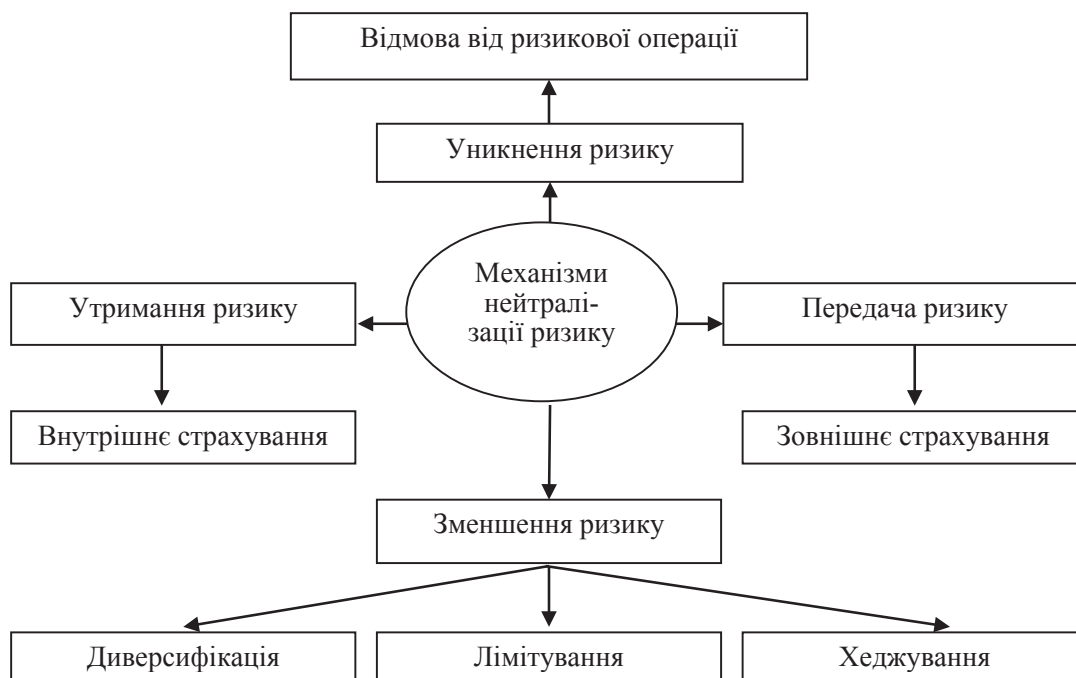


Рис. 1. Механізми управління ризиками інвестиційної діяльності

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 23.07.2017 № 1560–12–І // ВВРУ. – 2017. – № 32.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 03.01.2017 № 959–12–VIII // ВВРУ. – 2017. – № 52.
3. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць: Закон України від 06.09.2012. № 5205–17–VII // ВВРУ. – 2013. – № 32.
4. Господарський кодекс України від 02.08.2017 № 436–15–VIII // ВВРУ. – 2017. – № 18.
5. Шваґер Дж. Технічний аналіз: повний курс / Дж. Шваґер; 10-е вид. – М.: Альпіна паблішер, 2014. – 802 с.
6. Шваґер Дж. Биржевые маги / Дж. Шваґер. – М.: Диаграмма, 2004. – 464 с.
7. Бегс Л. Повний курс по свічному аналізу / Л. Бегс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: fxgeneral.com/forum
8. Медведєв А.В. Школа БО: [навч. посіб.] / А.В. Медведєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://binguru.net/shkola-bo>
9. Фінансовий менеджмент: [підручник] / А.М. Поддєрьогін [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.

ОБЛІК, ОЦІНКА І ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ У СТРАТЕГІЧНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ

ACCOUNTING, ASSESSMENT AND DIAGNOSIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC RESULTS OF ACTIVITY IN STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS

Ігнатенко М.М.

доктор економічних наук, професор,
Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди

Мармуль Л.О.

доктор економічних наук, професор,
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

У статті обґрунтоване особливе значення фінансово-економічних результатів діяльності як індикатора ефективності системного управління, насамперед стратегічного менеджменту підприємств і організацій. Виявлено, що в основі прийняття стратегічних рішень мають бути використані облік, оцінка й діагностика поточних показників їх фінансово-економічної стійкості, які можуть бути екстрапольовані на перспективу. З огляду на те, що саме власні фінансові джерела та ресурси є підґрунтям поступального розвитку, конкурентоспроможності та ефективності функціонування підприємств і організацій, вказані методи будуть завжди важливими складниками поточного управління і стратегічного менеджменту.

Ключові слова: підприємства, організації, стратегічний менеджмент, управлінські рішення, інвестиції, облік, оцінка, діагностика, фінансово-економічна стійкість, результати, конкурентоспроможність.

В статье обосновано особое значение финансово-экономических результатов деятельности как индикатора эффективности системного управления, прежде всего стратегического менеджмента предприятий и организаций. Выявлено, что в основе принятия стратегических решений должны быть использованы учет, оценка и диагностика текущих показателей их финансово-экономической устойчивости, которые могут быть экстраполированы на перспективу. Учитывая, что именно собственные финансовые источники и ресурсы являются основой поступательного развития, конкурентоспособности и эффективности функционирования предприятий и организаций, указанные методы будут всегда важными составляющими текущего управления и стратегического менеджмента.

Ключевые слова: предприятия, организации, стратегический менеджмент, управленческие решения, инвестиции, учет, оценка, диагностика, финансово-экономическая устойчивость, результаты, конкурентоспособность.

The article substantiates the special significance of financial and economic performance as an indicator of the effectiveness of system management, first of all, strategic management of enterprises and organizations. It is revealed that the basis of making strategic decisions should be used to record, evaluate and diagnose current indicators of their financial and economic stability, which can be extrapolated to the future. Taking into account that it is their own financial resources and resources that are the basis for steady development and the competitiveness and efficiency of the operation of enterprises and organizations, these methods will always be important components of current management and strategic management.

Keywords: enterprises, organizations, strategic management, management decisions, investments, accounting, evaluation, diagnostics, financial and economic stability, results, competitiveness.

Постановка проблеми. В умовах загострення конкуренції на вітчизняному та світовому ринках продукції і послуг, динамічного

впровадження інновацій, необхідності посилення конкурентних позицій для підприємств і організацій будь-яких форм власності і госпо-

дарювання важливе значення має прийняття поточних і перспективних, тобто стратегічних управлінських рішень щодо майбутнього розвитку й функціонування. При цьому, здійснювані поетапно, системно і послідовно, вони формують стратегічний менеджмент як наукову теорію і практику або процес. Необхідно вказати, що його теорія і практика особливого поширення набули у кінці минулого – на початку теперішнього сторіччя. Проте окремі положення щодо методів та інструментів здійснення відповідно до обраних алгоритмів і моделей здійснення потребують подальшого розроблення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та розвитку стратегічного менеджменту підприємств і організацій знайшли достатнє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них – Р. Акофф, К. Багріновський, П. Друкер, Д. Деревіцкий, П. Іващенко, Г. Клейнер, Ю. Лукашин, А. Медведєв, М. Портер, Р. Рузавін, З. Румянцева, Д. Синк, В. Сраговіч, Ф. Емерлі, С. Кравченко, А. Овечко, К. Бужимська, Г. Мінтцберг, В. Ячменьова та інші.

Досліджено його структуру як системи управління, основні складники, методи й інструменти спеціального та загальноекономічного призначення, які можуть бути застосовані у його процесі. Проте уточнення вимагає порядок здійснення та використання методів обліку, оцінки й діагностики фінансово-економічних результатів діяльності підприємств і організацій як методів загальноекономічного призначення.

Метою статті є обґрунтування методологічних засад та практичних напрямів застосування методів бухгалтерського обліку, оцінки й діагностики фінансово-економічних результатів діяльності підприємств і організацій з метою здійснення стратегічного менеджменту їх ефективного та конкурентоспроможного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний менеджмент поряд з оперативним (тактичним), креативним, корпоративним, антикризовим, інноваційним, виробничим та кадровим відіграє провідну роль в ефективному та конкурентоспроможному розвитку підприємств і організацій. Проте саме стратегічний менеджмент дає змогу найбільшою мірою вірогідності планувати й прогнозувати їх перспективи саме завдяки акумулюванню найбільш загальних концепцій функціонування методами обліку, оцінки й діагностики.

Він визначається як сукупність управлінських рішень щодо забезпечення конкурентоспроможного й/або ефективного їх розвитку на перспективу на основі всебічного моніторингу й оцінки, діагностики всіх можливих аспектів зовнішнього і внутрішнього середовища господарювання [1, с. 118]. Особливе значення мають фінансово-економічні результати діяльності, їх інтерпретація та екстраполяція як власних, отже, найбільш надійних джерел подальшого розвитку, впрова-

дження інновацій, модернізації, реструктуризації та інших новітніх перетворень.

При цьому стратегія як результат стратегічного менеджменту, його предмет або інструмент означає основоположну програму дій щодо розвитку підприємств і організацій з огляду на наявні ресурси, місію або мету розвитку суб'єктів господарювання або діяльності, етап життєвого циклу, особливості продукції і послуг, виявлені проблеми і встановлені пріоритети. Вона розуміється також як концепція розвитку бізнесу, доповнена практичними рішеннями й іншими засобами щодо ефективної реалізації. Необхідно відзначити, що у відповідь на вказані потреби сформовані типові і розробляються спеціальні стратегії.

Відповідно до розробок Бостонської консалтингової групи (БКГ або BCG) найбільшого поширення і визнання набули стратегії зростання, збереження (підтримки), згортання і виживання. Вони відповідають, насамперед, ринковим позиціям підприємств і характеризуються рекомендованими методами й інструментами, принципами або правилами здійснення, мають передбачувані або очікувані результати [2, с. 241]. При цьому можуть бути доповнені заходами креативного, антикризового менеджменту, контролінгу або/та контролінгу і соціальної відповідальності.

У разі здійснення інтеграційних процесів або їх необхідності на тих або інших ринках здійснюються корпоративні стратегії підприємницького розвитку. Вони мають дещо іншу мету та зміст у процесі впровадження і характеризуються як стратегії захоплення, поглинання, ліквідації або стримування. Стратегії різного змісту притаманні також масштабним, різного змісту завданням, які стоять перед підприємствами: модернізації, процесні; центрів відповідальності; точок росту; комунікацій; ресурсні; продуктові, маркетингові; державно-приватного партнерства та ін. Проте їх поєднує єдиний методологічний підхід до визначення сутності, спрямованість від майбутнього до сучасного, а не від минулого до сучасного. Це значною мірою ускладнює стратегічне планування та прогнозування, збільшує ціну або вартість можливих помилок.

Для уникнення можливих ризиків і викликів важливе значення має застосування обґрунтованої облікової політики на підприємствах і в організаціях, оцінки та діагностики на цій основі стратегічних управлінських рішень, які є в основі стратегій. Облікова політика підприємств і організацій країни формується на основі Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» від 1999 р., а також зі змінами і доповненнями до нього відповідним Законом від 05.10.2017 р. Вказані документи регламентують порядок ведення обліку і фінансової звітності, визначають основні облікові рахунки і кореспонденцію між ними, а також бухгалтерські реєстри і форми звітів, періодичність їх заповнення та надання.

При цьому фахівці, що їх здійснюють, мають мати спеціальну освіту й високу фахову підготовку. У своїй діяльності вони мають уміти не тільки вести власне облік, але й уміти аналізувати облікові дані та фінансові результати щодо ресурсів підприємств та їх використання; інвестицій; виробництва, витрат, собівартості, економії; праці і заробітної плати; витрат реалізації і збуту; податків і нарахувань; кредитів, прибутків і збитків; наявних та перспективних резервів і можливостей [3, с. 132]. Також необхідно вміти аналізувати і прогнозувати відповідні показники діяльності конкурентів і функціонування ринків (за необхідності).

Облік, як і інші методи економічної й організаційно-управлінської роботи, має відповідати певним правилам або принципам: бути доцільним з економічної позиції; системним і хронологічним; зрозумілим і порівняним; своєчасним і законним. Відповідно до предмета здійснення його регламентують національні та міжнародні стандарти здійснення – НП(С)БО та МП(М)БО. Вказані документи дають чітке визначення предметів та методів обліку відповідного функціонального призначення. Це значно полегшує роботу фахівців та дає змогу уникнути суб'єктивності в отриманні результатів. Національні стандарти відповідають міжнародним, що робить функціонування вітчизняних підприємств прозорим для стейкхолдерів та сприяє залученню інвестицій у різні галузі та сфери господарського комплексу країни.

Крім обліку, у розробленні концепцій стратегічного менеджменту важливе методологічне значення мають методи оцінки і діагностики підприємницької діяльності. З метою оцінки використовуються абсолютні (натуральні), відносні і грошові показники; методи інвентаризації, повірення, кореляційно-регресійних залежностей та аналізу; програмування на основі хмарних технологій, нелінійних мереж тощо. Вона не має бути аж надто деталізованою, але водночас – бути змістовною, точною та інформативною, простою у виконанні і доступно для розуміння різних користувачів [4, с. 198]. Будучи підставою для діагностики, оцінка спирається на системний та послідовний моніторинг і облік явищ, процесів і результатів господарювання або/та фінансово-економічної діяльності.

Як правило, діагностика – це встановлення вірогідності явищ і процесів на основі вже відомих подій або результатів. Вона стосується як основних напрямів функціонування підприємств, так і окремих із них. Це використання ресурсів та перспектив ресурсного забезпечення; виробництва продукції й надання послуг; продажів та їх обсягу; плинності кадрів та ринку праці; відносин з постачальниками; можливостей і результатів процесів концентрації капіталів; диверсифікації або спеціалізації діяльності. Також йдеться про встановлення вірогідності того або іншого рівня фінансово-економічної

стійкості підприємства, а також банкрутства. Діагностику необхідно здійснювати швидкими методами на основі обмеженого кола окремих, але ємких за змістом показників та критеріїв.

Це робить етап оцінки та діагностики менш затратним, прискорює його та інші етапи розроблення та впровадження стратегічного управління. Наступним етапом або кроком його здійснення є стратегічне планування та прогнозування ресурсів і джерел забезпечення ними; маркетингової політики просування продукції та/або послуг; фінансово-економічних результатів; обґрунтування перспектив досягнення та збереження фінансово-економічної стійкості та безпеки підприємств [5, с. 54]. На кожному з них використовуються спеціальні показники та методи досліджень; критерії оптимальності відносно нормативів або кращих результатів у підприємствах-аналогах.

В останньому разі доцільним є використання дорадчих або інформаційно-консалтингових послуг з метою вирішення аналогічних або/й типових завдань і проблем стратегічного розвитку. Вони можуть бути надані і впровадженні як у вигляді окремих порад, однорідних масивів інформації або комплексних продуктів, так і у формі розроблених і впроваджених бізнес-планів, інноваційно-інвестиційних проектів і програм [6, с. 80].

Необхідно зазначити, що, крім обліку, оцінки, діагностики й дорадчих послуг, важливе значення у стратегічному менеджменті аграрних підприємств має використання сучасних концепцій організації й управління підприємницької діяльності, персоналу, виробництва/надання продукції і послуг, інновацій та інвестицій, стратегій маркетингу, державно-приватного партнерства, контролінгу, соціальної відповідальності.

Залежно від виявлених у процесі оцінки, аналізу й діагностики або від прийнятих концепцій функціонування, місії й мети підприємств, їх фінансово-економічної стійкості, уявлень власників та менеджерів, фахівців, інших стейкхолдерів, наявних проблем та загроз, ресурсів і можливостей приймаються типові або спеціальні стратегії розвитку [7, с. 86]. Як правило, це ресурсні стратегії (якщо йдеться про енергетичну ресурсоощадність, зменшення ресурсоемкості продукції або послуг; опору на ресурси та ін.), процесні (удосконалення бізнес-процесів або окремих їх ланок, формування центрів відповідальності, впровадження інших інструментів контролінгу тощо); продуктові (маркетингові), які стосуються нових розробок та інновацій, просування продукції, реклами, брендингу; комунікаційні (забезпечують ефективність персоналу, особистісне зростання, психологію управління, мікроклімат у колективі, ділову етику й культуру організації, її ділову репутацію).

До них слід додати необхідність узгодження стратегічного управління розвитком підприємств із концепціями державно-приватного партнер-

ства й соціальної відповідальності [8, с. 211]. На наше переконання, це доцільно з огляду на особливості через значну частку у їх здійсненні зовнішніх учасників. Перераховані завдання, інтереси, функції й окремі напрями, форми й види стратегічного управління вказують на його складність і трудомісткість. Безумовно, такі обставини вимагають участі в ньому висококваліфікованих спеціалістів у перерахованих сферах. На нашу думку, ці вимоги втілюють сучасні інженери-програмісти, системні адміністратори й аналітики.

Висновки. Підсумовуючи, доцільно вказати, що впровадження стратегічного менеджменту розвитку підприємств і організацій сприятиме не тільки підвищенню їх ефективності та конкурентоспроможності. Це матиме позитивні результати для сталого розвитку відповідних галузей, ринків, регіонів їх розміщення. Стратегічний менеджмент спрямований на стабілізацію макроекономічних показників;

вирішення виробничо-екологічних проблем основної діяльності; соціально-економічних проблем зайнятості населення; розвиток експортно-імпортних та інших зовнішньоекономічних відносин, інтеграційних процесів.

При цьому на рівні великих корпорацій та холдингів, з огляду на розміри ресурсів і масштаби виробничої діяльності, стратегії управління й розвитку повинні бути в полі уваги державних контролюючих структур з метою неможливості здійснення ними монополізації ринків або окремих товарних груп продукції і послуг; дискримінації на ринках щодо інших учасників у плані рейдерства, захоплень і поглинань; вільного доступу до ресурсів, каналів збуту товарів і послуг. Повною мірою здійснений висновок стосується транснаціональних або міжнародних корпоративних утворень. Адже в такому разі мова йде, попри соціальну відповідальність, співпрацю або ринкову конкуренцію, про національну економічну й інші види безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довгань Л.Є. Стратегічна стійкість у системі стратегічного управління підприємством / Л.Є. Довгань, Г.А. Мохонько // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11(113). – С. 115–122.
2. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань – К., 2011. – 506 с.
3. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 448 с.
4. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: [навч. посіб.] / Г.І. Кіндрацька – К.: Знання, 2006. – 366 с.
5. Харченко В.А. Концептуальні засади формування системи стратегічного управління розвитком підприємства / В.А. Харченко // Схід. – 2014. – № 5. – С. 52–56.
6. Смачило І.І. Принципи формування та структура механізму управління сталим розвитком підприємства / І.І. Смачило // Економіка розвитку. – 2013. – № 3. – С. 79–82.
7. Раєвська О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: [монографія] / О.В. Раєвська. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
8. Ігнатенко М.М. Стратегії та механізми управління розвитком соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки: [монографія] / М.М. Ігнатенко. – Херсон: Айлант, 2015. – 470 с.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ КОМПЕТЕНЦІЙ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

METHOD APPROACH TO THE FORMATION MODEL OF COMPETENCES FOR INDUSTRIAL ENTERPRISE

Каткова К.В.

аспірант кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті проаналізовані та узагальнені теоретичні та практичні аспекти формування моделі компетенцій. Виділено два основні підходи до формування моделей компетенцій підприємства: традиційний та сучасний. Автором запропоновано схему розроблення і реалізації моделі компетенцій і послідовно розкрито зміст всіх етапів і кроків.

Ключові слова: модель компетенцій, компетенція, персонал, каталог компетенцій, профіль компетенцій, компетентнісний підхід.

В статье проанализированы и обобщены теоретические и практические аспекты формирования модели компетенций. Выделены два основных подхода к формированию моделей компетенций предприятия: традиционный и современный. Автором предложена схема разработки и реализации модели компетенций и последовательно раскрыто содержание всех этапов и шагов.

Ключевые слова: модель компетенций, компетенция, персонал, каталог компетенций, профиль компетенций, компетентностный подход.

The article analyzes and summarizes the theoretical and practical aspects of the formation of the competence model. Two main approaches are identified to the formation of competency models of the enterprise are distinguished: traditional and modern. The author proposes a scheme for the development and implementation of the competence model, and the content of all stages and steps is consequentially disclosed.

Keywords: competence model, competence, personnel, competence catalog, competence profile, competence approach.

Постановка проблеми. Сьогодні персонал підприємства є найбільш цінним активом для забезпечення ефективності діяльності та його економічної безпеки. Тому проблеми пошуку ідеального співробітника визначають необхідність формування нових підходів, які дали би змогу визначити не тільки професійну, але й особистісну здатність працівника успішно працювати. Одним із таких є застосування моделі компетенцій. Модель компетенцій забезпечує безпосередній зв'язок системи управління персоналом та стратегічних цілей промислового підприємства як зараз, так і в перспективі. Цей зв'язок створюється за допомогою визначення професійних і особистісних характеристик працівників та ключових компетенцій підприємства. Значний потенціал використання моделі компетенцій в управлінні персоналом промислового підприємства зумовлює актуальність теми дослідження та її практичну значущість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізом і узагальненням теорії і практики формування моделі компетенцій персоналу

в організації займалися такі вчені, як І. Адова, М. Симонова, М. Заїка, О. Кудрявцева, Д. Марк, Р. Міллс, П. Морнель, Ч. Вудраф, О. Рудавина, Ю. Ващенко, Н. Володіна, Н. Кочергіна, В. Машин, Ю. Михеев, А. Кибанов, О. Митрофанова, Н. Шеметова, С. Уїддет. У роботах цих дослідників визначено сутність моделі компетенцій, приведено успішні практики її використання, запропоновано заходи з впровадження моделі компетенцій в різних організаціях.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на безліч розроблених технологій, запропонованих дослідниками і практиками, що мають наукову цінність та практичну значущість, ми пропонуємо своє бачення загальної схеми побудови моделі компетенцій, що може бути використана на промислових підприємствах.

Метою статті є удосконалення методичного підходу щодо розроблення та реалізації моделі компетенцій на промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розроблення і впровадження моделей

компетенцій є структуровано-організованим процесом, заснованим на послідовній реалізації низки процедур. Аналіз і узагальнення теорії і практики формування моделі компетенцій персоналу в організації дає змогу виокремити два основні підходи до формування моделі компетенцій [1; 2; 3; 4 та ін.] – традиційний та сучасний (стандартизований).

Традиційний підхід формування моделі компетенцій в організації базується на застосуванні методики аналізу робіт.

Традиційний підхід до створення моделі компетенцій має на увазі застосування двох способів [2]:

1. Формування єдиної моделі компетенцій для всіх категорій співробітників організації, на основі якої створюються ідеальні компетентнісні профілі для всіх посад організації.

2. Виділення двох груп компетенцій: єдиних компетенцій, що стосуються всіх співробітників організації, і компетенцій, характерних для окремих посад.

І.Б. Адова і М.В. Симонова відзначають, що традиційний підхід може бути реалізований за допомогою індивідуальних і групових методів [1].

Метою використання індивідуальних методів (психологічне тестування, структуроване інтерв'ю, репертуарні решітки, критичні інциденти, поведінкові шкали, 360 градусів, само-методи: самооцінки, самореєстрації, самофотографії і т.д.) є визначення проблем, з якими працівник стикається у своїй трудовій діяльності, і компетенцій, необхідних для їх вирішення. Використання цієї групи методів дає можливість працівникові самому усвідомити й усунути недоліки в організації та здійсненні своєї професійної діяльності шляхом навчання або підвищення кваліфікації [5].

Групові методи ефективні для груп працівників, що виконують однакову роботу. Ці методи забезпечують керівників організації систематизованим описом компетенцій, що дає змогу більш ефективно проводити відбір персоналу, організовувати навчання з метою досягнення потрібного рівня компетенцій. Можна виділити такі найбільш поширені методи цієї групи, як спостереження, анкетування, експертна оцінка, рольові ігри [6].

У сучасному підході готові (стандартизовані) моделі компетенцій, такі як, наприклад, модель прямої атрибуції (direct attribution), меню компетенцій (menu of competence) та ін., адаптуються для створення моделі компетенцій окремих посад/робіт у конкретній організації. При цьому вибір конкретних компетенцій із запропонованого переліку здійснюється безпосередньо працівником, керівником або експертом. Після цього вибрані компетенції застосовуються в оцінці роботи персоналу організації [7].

Сьогодні цей підхід розвивається з використанням сучасних інформаційних технологій і спеціального програмного забезпечення під

час адаптації готових моделей компетенцій до реальних умов і вимог конкретних організацій, що створює умови для підвищення ефективності управління персоналом організації [2]. Важливу роль у вирішенні цих завдань відіграють центри компетенцій, що інтегрують функції центру оцінювання, такі як організаційний супровід прийняття управлінських рішень у галузі управління персоналом, і центру розвитку, функцією якого є надання допомоги персоналу у його професійному становленні та розвитку.

Огляд успішних практик розроблення моделі компетенцій персоналу [2; 3; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14] дав змогу дійти висновку, що в основі цієї роботи лежить опис поведінкових індикаторів компетенцій, об'єднання їх у групи і на їх основі формулювати компетенції. Однак слід підкреслити, що можливий і «зворотний» підхід, коли може бути сформований базовий набір компетенцій, здійснено опис поведінкових індикаторів, а потім поведінкові індикатори розподілені за компетенціями.

Можна виділити принципи, яких необхідно дотримуватися під час формування моделі компетенцій для того, щоб вона відповідала вищезазначеним стандартам якості. До цих принципів належать:

1. Участь у розробленні моделі компетенцій всіх працівників, для яких моделі розробляються.

2. Максимальне інформування персоналу про цілі, завдання, технології формування і використання моделей компетенцій.

3. Забезпечення того, щоби включені в моделі компетенцій стандарти поведінки відповідали вимогам користувачів, а пропонувані форми їх використання відповідали інтересам організації.

Незважаючи на безліч розроблених технологій, запропонованих дослідниками і практиками [15; 16; 17; 18 і багатьма іншими], ми пропонуємо своє бачення загальної схеми побудови моделі компетенцій, що складається з послідовності основних етапів.

1-й етап – підготовчий. Цей етап передбачає послідовне виконання таких кроків, як:

- 1.1. Визначення мети процесу створення моделей компетенцій, тобто опис передбачуваного результату і сфер його використання; уточнення мети розроблення моделі компетенцій, розроблення плану передбачуваних дій щодо розроблення моделі компетенцій, обґрунтування наслідків і результатів розроблення, уточнення змісту та обсягу необхідної для реалізації цього плану інформації, опис технології інформування співробітників організації про призначення і використання моделей компетенцій.

- 1.2. Формування проектної групи з числа співробітників організації. Згідно з рекомендаціями [17] оптимальна чисельність проектної групи визначається такими факторами, як різноманітність функціональних ролей, масштаб організації, і становить від 4 до 8 фахівців в області аналізу роботи.

Основними вимогами до членів проектної групи можна назвати володіння різними техніками збору й аналізу інформації, необхідної для якісного опису стандартів виконання роботи в межах тієї чи іншої робочої посади.

1.3. Визначення процедури розроблення моделі компетенцій. Під час планування дій із розроблення моделі компетенцій необхідний докладний опис кожного етапу роботи, включаючи повне оформлення моделі компетенцій, оцінку ризиків і способів аналізу готовності моделі до реалізації в системі управління персоналом промислового підприємства.

У процес планування повинна бути залучена проектна група, що дасть змогу посилити зацікавленість членів групи до розроблення і реалізації моделі компетенцій, поглибити розуміння завдань і обов'язків всіх членів проектної групи під час розроблення моделі компетенцій.

Під час формування процедури розроблення моделі компетенцій найважливішим завданням є вибір і обґрунтування найбільш ефективних для підприємства методів збору й аналізу інформації, детально розглянутих вище.

Загалом можна відзначити, що ефективно організована процедура розроблення моделі компетенцій забезпечує досягнення поставлених цілей; виявлення, усунення/мінімізацію потенційних ризиків, що виникають у процесі розроблення моделей компетенцій; концентрацію інформації для забезпечення розроблення та реалізації моделі компетенцій.

2-й етап – проектування моделі компетенцій. Метою цього етапу є збір і аналіз всієї необхідної і достатньої інформації про виконувану роботу по всіх посадах (робочих місцях) на підприємстві з метою виділення стандартів поведінки, що зумовлюють найбільш якісний та ефективний результат діяльності працівників. Реалізація проекту здійснюється за кілька кроків.

2.1. Формування списку посад (робочих місць) організації, для яких розробляються моделі компетенцій. Принципово важливі на цьому кроці структуризація і категоризація посад із погляду диференціації вимог до виконавців функціональних обов'язків у межах кожної посади.

2.2. Збір інформації про необхідні якості (компетенції) і стандарти поведінки виконавців. При цьому необхідно орієнтуватися як на вимоги, що забезпечують ефективне виконання роботи зараз, так і на вимоги, які можуть бути необхідні для ефективного виконання роботи в майбутньому.

Серед основних джерел інформації можна назвати такі внутрішньофірмові нормативно-регламентуючі документи, як стратегія розвитку, бізнес-план, кадрова політика, положення про підрозділи, функції управління персоналом, посадові інструкції і регламенти та ін.

Зміст необхідної для розроблення моделі компетенцій інформації визначається метою

розроблення. Так, розроблення загальної моделі компетенцій вимагає формування широкого переліку вимог до виконавців відповідно до всіх видів діяльності за всіма видами робіт у тій чи іншій організації, а під час розроблення спеціальної моделі компетенцій необхідна специфічна інформація про окремі види діяльності і про певні види робіт.

Чисельність співробітників організації, яких необхідно залучати до роботи з формування моделі компетенцій на стадії збору інформації, визначається залежно від масштабів організації і різноманітності виконуваних у ній видів діяльності і робіт. Чим більше різноманітних видів діяльності здійснюється в організації, тим більша повинна бути вибірка учасників.

2.3. Обробка та аналіз зібраної інформації. Принципово важливо на цьому етапі здійснювати кодування інформації та опис класифікації вимог (стандартів поведінки). Далі учасниками проектної групи розробляється концептуальна схема моделі компетенцій. Для цих цілей доцільно використання методу контент-аналізу, за допомогою якого досліджується частота приведення конкретної вимоги, згідно з цими вимогами порівнюються кращий і середній виконавці, виділяються загальні для всієї організації і специфічні для конкретної посади компетенції. Рекомендується на цьому етапі використовувати словники компетенцій.

2.4. Формування списку компетенцій, угруповання в кластери. На цьому етапі збирається загальна структура моделі компетенцій, потім у ній виділяються кластери компетенцій і в межах кластерів – окремі компетенції. Для цього з усіх отриманих у результаті аналізу інформації виділяється одна велика категорія; проводиться порівняння та угруповання в кластери компетенції; сформовані кластери затверджуються у разі збігу результатів угруповання в різних групах; у разі, коли результати в різних групах мають розбіжності, встановлюються причини їх виникнення і приймається спільне рішення про повторне угруповання.

На цьому етапі компетенціям і кластерам назви не присвоюються, оскільки можливе внесення змін. У результаті виконання такого кроку може бути виявлена відсутня або недостатня інформація, яка повинна бути доповнена на наступному етапі.

2.5. Проектування моделі компетенцій. На цьому кроці виконується послідовність таких дій:

- Індивідуальним компетенціям присвоюються назви, тим самим завершується угруповання даних. Потім назви отримують кластери компетенцій.

- Робота проектної групи організована таким чином, що над кожним набором компетенції з однією назвою працює конкретна команда, при цьому спільно вони приймають рішення про необхідність переміщення, усунення, спрощення, поділ прикладів компетенцій.

– Усувається дублювання в описі прикладів.

– Визначається кількість рівнів розвитку компетенцій, як правило, 3–5 рівнів. Здійснюється опис допустимого мінімального і бажаного максимального рівнів розвитку компетенцій. Як правило, рівням присвоюється порядковий номер (числовий або буквенний). Але, крім того, рівні можуть мати певні назви, такі як, наприклад, рівні розвитку, компетенція, майстерність.

3-й етап – якісна оцінка моделі компетенцій.

3.1. Необхідним кроком на цьому етапі є тестування розробленої моделі компетенції, яке проводиться у форматі апробації та експертизи.

3.2. За результатами проведеного тестування в модель компетенцій вносяться необхідні корективи.

3.3. Оцінка ризиків упровадження моделі компетенцій. Слід пам'ятати, що ключовим моментом упровадження моделей компетенцій є можливий спротив упровадженню з боку персоналу. Форми опору можуть бути виявлятися по-різному: від прямої відмови під тими чи іншими приводами до імітації активності з одночасною демонстрацією того, що нововведення не дає позитивного результату. У цьому разі виникає небезпека перетворення моделей компетенцій у формальний документ, якому не надають великого значення, тобто підприємство отримує інструмент демотивації співробітників.

Ставлення працівника до процесу впровадження моделей компетенцій може змінюватися, і насамперед під впливом відповідних заходів з боку керівників, яким під час упровадження моделей необхідно дотримуватися таких принципів роботи з персоналом, як [8; 17]:

– принцип інформаційної відкритості: позитивне ставлення до будь-якого корисного нововведення можливо, якщо персоналу підприємства буде зрозуміло, на рішення яких виробничих або соціальних завдань націлене таке нововведення;

– принцип превентивної оцінки витрат: до трудового колективу повинна бути донесена інформація вже на підготовчій стадії про можливі зусилля для виконання поставлених завдань, про те, які труднощі і незручності їх очікують. Недотримання цього принципу може привести до ототожнення тимчасових труднощів із негативними наслідками саме впровадження;

– принцип ініціативи знизу: необхідно, щоб інформація була чітко доведена до самого низу управлінської ієрархії – до безпосередніх виробників, щоб вони свідомо сприймали його корисним і потрібним;

– принцип безперервності: впровадження повинно бути організовано так, щоби процес не зупинявся, не перетворився на разову кампанію, а став щоденною роботою;

– принцип індивідуальної компенсації спрямований на врахування особливостей ціннісних орієнтацій людей, їх потреби й інтереси.

Таким чином, важливо донести до співробітників, що моделі компетенцій необхідні як в інтересах підвищення ефективності діяльності організації, так і в інтересах кожного працівника.

Тут необхідно робити акцент на перевагах оцінки професійної компетентності на основі моделі, таких як:

- можливість планування власної кар'єри, в тому числі включення до кадрового резерву;
- можливість підготовки до атестації;
- можливість планування професійного життя на перспективу;
- можливість самореалізації.

Для безпосереднього керівника розроблення і впровадження моделей компетенції на всіх його етапах також пов'язані зі значними тимчасовими витратами й інтенсифікацією праці. Впровадження моделі компетенції в практику діяльності підрозділу забезпечує:

- підвищення ефективності діяльності підрозділу, а як наслідок – і всього підприємства та його економічної безпеки;
- отримання інформації про потенціал, у тому числі мотиваційний, працівників підрозділу;
- обґрунтування управлінських рішень в області кадрових переміщень.

Ризики, що виникають під час упровадження моделі компетенцій, можна умовно розділити на:

- організаційні (пов'язані з організацією та керівництвом упровадження та використання моделей компетенцій);
- інтеграційні (пов'язані з проблемами інтеграції моделей компетенцій із процесами управління персоналом).

4-й етап – реалізація моделі компетенцій.

4.1. Розроблення каталогу компетенцій. Цей крок є базовим під час реалізації розробленої моделі компетенції. Каталог компетенції містить структурований опис всіх компетенцій, які використовуються на підприємстві. Опис компетенції містить назву, визначення та рівні розвитку компетенції (від рівня до рівня ступінь володіння компетенцією підвищується), наприклад рівень обізнаності, рівень знання, рівень досвіду, рівень майстерності, експертний рівень.

Рівні описані за допомогою набору індикаторів – конкретних проявів знань, умінь, навичок, які повинен демонструвати працівник на цьому рівні розвитку компетенції. Кожен наступний рівень розвитку компетенції має на увазі володіння попереднім.

Компетенції в каталозі згруповані в розділ за виділеними в моделі видами компетенцій. Найчастіше виділяються професійні, управлінські (менеджерські), особистісно-ділові компетенції.

Професійні компетенції в каталозі групуються за напрямками діяльності. Для кожного самостійного структурного підрозділу визначаються напрями діяльності, професійні компетенції, які відповідають специфіці виконуваних завдань і функцій підрозділу. Переліки управлін-

ських та особистісно-ділових компетенцій є єдиними для всіх працівників.

4.2. Формування профілів компетенцій. Профілі компетенцій необхідно формувати для всіх посад.

Профіль компетенцій містить такі елементи, як назва посади; структурний підрозділ, до якого належить посада; перелік компетенцій із зазначенням необхідного для посади рівня розвитку (індикатори якого найбільш повно описує необхідні для цієї посади знання, вміння, навички і поведінку).

Метою формування профілів компетенцій є визначення ключових вимог посади до працівників і кандидатів на вакансії. Нові профілі компетенцій формуються під час введення в штатний розклад нової посади. Внесення змін до наявних профілів компетенцій проводиться під час зміни складу завдань і функцій посади.

Висновки. Розроблення і впровадження моделей компетенцій є структуровано-органі-

зованим процесом, що заснований на послідовній реалізації низки процедур. Аналіз і узагальнення теорії і практики формування моделі компетенцій персоналу в організації дали змогу виокремити два основні підходи до формування моделі компетенцій: традиційний (дослідний) і сучасний (стандартизований).

Запропонована загальна схема розроблення і реалізації моделі компетенцій в організації, що включає такі етапи, як підготовчий етап, етап проектування, етап якісної оцінки моделі компетенцій, етап реалізації моделі компетенцій, з послідовно розкритим змістом всіх етапів і кроків, дає змогу спростити процес її впровадження в систему управління персоналом на промисловому підприємстві. Розроблена із застосуванням такого підходу методика, з одного боку, дає змогу максимально враховувати інтереси підприємства в питаннях управління персоналом, підвищити його ефективність та економічну безпеку, а з іншого – сприяє росту професіоналізму та компетентності персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адова И.Б., Симонова М.В. Оценка компетентности как инструмент управления вознаграждением персоналом организации / И.Б. Адова, М.В. Симонова // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – № 336. – С. 119–124.
2. Заика М.М. Оценка уровня развития компетенций персонала в корпоративной системе управления знаниями: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Мария Михайловна Заика. – Новосибирск, 2012. – 230 с.
3. Кудрявцева Е.И. Современные подходы к проблеме формирования и использования моделей компетенций / Е.И. Кудрявцева // Управленческое консультирование. Актуальные проблемы государственного и муниципального управления. – 2012. – № 1. – С. 166–177.
4. Марк Д.А. Методология структурного анализа и проектирования SADT / Д.А. Марк, К. МакГоуэн; пер. с англ. – М.: Интерфейс, 2000.
5. Миллс Р. Компетенции: карманный справочник / Р. Миллс; пер. с англ. – М.: НІРРО, 2004. – 128 с.
6. Морнель П. Технологии эффективного найма. Новая система оценки и отбора персонала / П. Морнель; пер. с англ. – М.: Добрая книга, 2005. – 264 с.
7. Вудраф Ч. Центры развития и оценки / Ч. Вудраф; пер. с англ. – М.: НІРРО, 2005. – 384 с.
8. Рудавина Е.Р. Построение системы компетенций в организации: методическое пособие / Е.Р. Рудавина. – М.: МЦФЭР; ВКК – национальный союз кадровиков, 2008. – 52 с.
9. Ващенко Ю.А. Модель компетенций (примеры описания компетенций) [Электронный ресурс] / Ю.А. Ващенко. – Режим доступа: <http://www.POSADA.com.ua> 03/01/2006
10. Володина Н.А. Модель компетенции – это не сложно [Электронный ресурс] / Н.А. Володина. – Режим доступа: <http://www.kadry.ru/articles/detail.php?ID=24400>
11. Кочергина Н. Разработка моделей компетенций: опыт компании «AXES management» [Электронный ресурс] / Н. Кочергина. – Режим доступа: trainings.ru/library/articles/?id=8159
12. Машин В.А. Руководство по разработке моделей компетенций [Электронный ресурс] / В.А. Машин. – Режим доступа: <http://mashinva.narod.ru/safety.html>
13. Михеев Ю. Как в компаниях используется модель компетенций [Электронный ресурс] / Ю. Михеев. – Режим доступа: <http://trainings.ru>
14. Модель компетенций сотрудника: советы по созданию и применению [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bzzn.ru>
15. Кибанов А.Я. Концепция компетентностного подхода в управлении персоналом: монография / А.Я. Кибанов, Е.А. Митрофанова, В.Г. Коновалова, О.Л. Чуланова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 156 с.
16. Митрофанова Е.А. Формирование модели компетенций: методический подход / Е.А. Митрофанова // Кадровик. Кадровый менеджмент – 2010. – № 8. – С. 103–111.
17. Уиддет С. Руководство по компетенциям / С. Уиддет, С. Холлифорд. – М.: НІРРО, 2003. – 228 с.
18. Шеметова Н.К. Использование модели компетенций как метод принятия управленческих решений в сфере управления персоналом / Н.К. Шеметова // ЭГО. – 2010. – № 1(1). – С. 13–17.

ІНФОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

INFOLOGIC'S MODEL TO THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY TOURISM ENTERPRISES AT THE REGIONAL LEVEL

Кожухівська Р.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Уманський національний університет садівництва

У статті розглянуто питання економічної безпеки управління та управління конкурентоспроможністю підприємств туристичної індустрії в регіонах України. Визначено основні об'єкти системи економічної безпеки в регіоні. З'ясовано, що основними факторами, які здійснюють значний вплив на забезпечення регіональної економічної безпеки України, є глобалізація та регіоналізація. У процесі проведення дослідження визначено мету забезпечення регіональної економічної безпеки, її узагальнюючу модель, принципи, критерії, а також економічні наслідки управління конкурентоспроможністю регіонів. Сформульовано заходи щодо забезпечення економічної безпеки регіонів. З метою підвищення конкурентоспроможності регіону та забезпечення регіональної безпеки пропонується використовувати систему моніторингу регіональної економічної безпеки.

Ключові слова: сталий розвиток регіону, конкурентоспроможність регіону, економічна безпека регіону, моніторинг, туристичне підприємство.

В статье рассмотрены вопросы экономической безопасности управления и управления конкурентоспособностью предприятий туристической индустрии в регионах Украины. Определены основные объекты системы экономической безопасности в регионе. Установлено, что основными факторами, которые осуществляют значительное влияние на обеспечение региональной экономической безопасности Украины, являются глобализация и регионализация. В ходе проведения исследования определены цели обеспечения региональной экономической безопасности, ее обобщающая модель, принципы, критерии, а также экономические последствия управления конкурентоспособностью регионов. Сформулированы меры по обеспечению экономической безопасности регионов. С целью повышения конкурентоспособности региона и обеспечения региональной безопасности предлагается использовать систему мониторинга региональной экономической безопасности.

Ключевые слова: устойчивое развитие региона, конкурентоспособность региона, экономическая безопасность региона, мониторинг, туристическое предприятие.

The article is considered issues of the management economic security and enterprise competitiveness management the tourism industry in the regions of Ukraine. Defined of the main ones objects economic security systems in the region. Founded, that the main factors, who carry out significant impact to provide regional economic security of Ukraine, it this globalization and regionalization. Defined goal for provision of regional economic security, its generalizing model, principles, criteria, as well as the economic effects of managing the competitiveness of the regions. Formulated measures to ensure the economic security of regions. In order to increase the competitiveness of the region and ensuring regional security offered to use system of monitoring of regional economic security.

Keywords: sustainable development of the region, the region's competitiveness, the economic security of the region, monitoring, tourism enterprises.

Постановка проблеми. У сучасній економічній політиці України одними з найбільш актуальних проблем є стимулювання економічного зростання та створення умов для стабільного та сталого регіонального розвитку на основі підвищення конкурентоспроможності регіонів. У науковій літературі підкреслюється тісний зв'язок конкурентоспроможності підпри-

ємств з регіональною економічною безпекою [2, с. 141].

У зв'язку зі стрімкими темпами розвитку туристичної індустрії в Україні менеджмент економічної безпеки підприємств туристичної галузі в контексті управління конкурентоспроможністю підприємств туризму у регіонах вимагає нових підходів для аналізу і прогнозування процесів

їх подальшої діяльності. За таких умов питання розроблення спеціального інструментарію для підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичної індустрії та забезпечення економічної безпеки регіонів набуває особливої актуальності та визначає мету статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематика економічної безпеки активно розробляється західними науковцями та економістами в Україні. Проблема забезпечення національної безпеки висвітлено в роботах Н.А. Гук [3], К.І. Єфремова [5], В.І. Мунтіян [6], О.Ф. Новикової [4], Р.В. Покотиленко [4], О.І. Судакова [9], В.Г. Ткаченко [11] та багатьох інших. Регіональні аспекти національної безпеки держави досліджено в роботах Т.С. Клебанова [8], В.С. Пономаренко [8], А.М. Сундук [10], Н.Л. Чернова [8], В.О. Шуршина [12] та інших.

Однак проблеми економічної безпеки регіонів як самостійного об'єкта галузі туризму залишаються недостатньо розробленими та потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає у визначенні та дослідженні проблем управління економічною безпекою та конкурентоспроможністю у регіонах України; розробленні концептуальних положень регіональної економічної безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення наукової літератури [4; 5; 8; 9] показало, що регіональна економічна безпека розглядається як превентивна система для завчасного попередження кризи в регіоні. Водночас формується нова система поглядів на це поняття. Воно набуває форми захищеності, пов'язаної, по-перше, з прогресивними тенденціями стійкого розвитку економіки регіонів і задоволення постійно зростаючих потреб населення, а по-друге, з широким використанням можливостей інформаційних систем в оцінках ризику та отриманні переваг у конкуренції.

В Україні регіональні аспекти проблем сталого розвитку та економічної безпеки сконцентровані в областях та мегаполісах, які відзначаються інноваційним та інвестиційним потенціалами, потребами в інвестиціях, умовами виробництва (надання послуг) і спеціалізацією, екологією та низкою інших специфічних ознак.

На нашу думку, об'єктами системи економічної безпеки в регіоні є:

- стабільний економічний стан бюджетують підприємств, інших суб'єктів підприємницької діяльності, що знаходяться на території регіону;
- високорозвинена комунікаційна і банківська інфраструктура;
- рівень інноваційності, людський та інтелектуальний капітал, інвестиційна активність, матеріальні та фінансові кошти;
- відомості, що становлять службову, виробничу і комерційну таємницю, а також інша конфіденційна інформація.

Основними тенденціями, які здійснюють значний вплив на забезпечення регіональної економічної безпеки України, є глобалізація та регіоналізація. Перша пов'язана з відкритістю національної економіки інформаційним, фінансовим та іншим потокам, чинним у світовій економічній системі. Основними факторами глобалізації, що впливають на економічну безпеку регіонів, є нерівномірний економічний розвиток; зовнішньоекономічна заборгованість; циклічний взаємозв'язок національних економічних систем; взаємозалежність фінансових ринків.

Друга пов'язана із захистом території від негативного впливу світової спільноти шляхом використання економічних переваг регіонів, підвищення економічної самостійності, безпеки та сталого розвитку регіонів.

Проблеми забезпечення регіональної економічної безпеки у сфері туризму, зумовлені загрозами ззовні, існували завжди, проте сьогодні вони досягли апогею у зв'язку з наслідками фінансово-економічної кризи, що загострили фінансові аспекти економічної безпеки регіонів (зокрема, у сфері туристичної індустрії) [2, с. 44]; необхідністю модернізації та структурної перебудови в реальному секторі; розривом господарських зв'язків і єдиного інвестиційного простору, змінами спеціалізації регіонів, розбалансованістю підприємств туризму; залежністю бізнесу та життєдіяльності населення від зовнішнього середовища [3]; різним ступенем готовності регіонів до функціонування в умовах жорсткої ринкової економіки, наявним у них потенціалом розвитку [11, с. 53].

До проблем моделі регіонального розвитку слід віднести:

- диспропорцію між регіонами, районами і містами в рівні і темпах соціально-економічного розвитку;
- відсутність у системі державного управління інструментів узгодженого використання ресурсів регіонів;
- невідповідність проблемами економічної безпеки розроблюваних концепцій і прогнозів розвитку регіонів;
- недостатній розвиток міжрегіональної взаємодії;
- недостатній прояв комплексного підходу під час здійснення державного регулювання регіональним розвитком;
- відсутність визначення юридично означених термінів і понять регіональної економіки, що робить неможливим удосконалення правової та методологічної бази регіонального розвитку.

Основна мета забезпечення регіональної економічної безпеки – комплексне вирішення проблеми переходу до сталого функціонування і розвитку економіки регіонів, за якого забезпечується стабільне економічне зростання на основі підвищення конкурентоспроможності регіону, ефективного задоволення суспільних потреб, висока якість управління, можливість реалізації

національних інтересів у регіоні, забезпечення гідних умов життєдіяльності населення, усунення виникаючих загроз і захист економічних інтересів господарюючих суб'єктів і суспільства загалом [6, с. 47].

Узагальнююча модель економічної безпеки регіонів відповідно до української моделі соціально-економічного розвитку передбачає:

- підвищення конкурентоспроможності регіону і нарощування інноваційно-інвестиційного потенціалу (стратегічна безпека);
- формування і розвиток системи управління ризиками, запобігання загрозам, створення умов для інвестиційної активності (фінансова безпека);
- забезпечення інноваційної спрямованості інвестицій (техніко-технологічна безпека).

Найважливішими принципами забезпечення стійкості регіонального розвитку, які слугують орієнтирами, методологічним каркасом побудови моделі регіональної економічної безпеки України, є:

- комплексний підхід;
- урахування інтересів діяльності економічних суб'єктів;
- розмежування сфер впливу органів регіонального та місцевого рівнів управління;
- забезпечення ефективного використання інноваційного потенціалу регіону за одночасного створенні соціально гарантованого рівня стандарту туристичних послуг у всіх населених пунктах та мінімізації витрат на розвиток регіональної інноваційної інфраструктури;
- створення сприятливих умов для забезпечення високого рівня життя населення;
- стимулювання інноваційної спрямованості інвестицій;
- регулювання системи конкурентних відносин для розвитку фінансових інструментів і механізмів;
- збереження і посилення регулюючої та стимулюючої ролі держави для активізації інноваційної спрямованості інвестиційної діяльності, а також для формування галузевої структури регіонів та основних економічних комплексів (клас-терів, «точок зростання» тощо).

Забезпечення економічної безпеки регіонів на основі туристичної сфери може здійснюватися шляхом створення комплексної системи, що забезпечує оцінку результативності реалізації узгоджених економічних інтересів за критеріями досягнутого рівня регіональної економічної безпеки, до яких слід віднести:

- рівень розвитку економіки регіону;
- умови інвестиційного середовища туристичної території;
- рівень розвитку інноваційної та інформаційної інфраструктури, підприємств туристичної галузі;
- рівень розвитку конкурентних переваг підприємств туристичної інфраструктури;
- формування сприятливих міжнародних туристичних умов для покращення життєдіяльності регіону.

Пропонована оцінка критеріїв і показників вимагає апробації, доопрацювання та коригування згідно з практикою формування статистичних показників в Україні.

Існують економічні ефекти від управління конкурентоспроможністю регіонів у сфері туризму. Можна виділити такі позитивні мультиплікаційні ефекти від впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність у регіоні, які забезпечують досягнення регіональної економічної безпеки, як:

- оптимізація розвитку людського потенціалу (скорочення безробіття, збільшення доходів населення);
- підвищення рівня поточної і потенційної конкурентоспроможності регіону, зменшення кількості збиткових туристичних підприємств;
- розвиток інноваційного потенціалу конкретної території, поліпшення умов для інноваційної туристичної діяльності в регіоні.

Негативні ефекти пов'язані з можливістю неоптимального розподілу інноваційно-інвестиційних туристичних ресурсів під час подолання загроз регіональної економічної безпеки.

Регіональна економічна безпека значною мірою формується в результаті цілеспрямованої активної регіональної політики у сфері туризму та її реалізації на основі такої моделі управління, яка спрямована на формування відповідного інформаційно-комунікативного середовища, яке створює сприятливий клімат для виникнення, розповсюдження та використання інновацій. При цьому інновації сфери туризму можуть стати ключовим механізмом виведення регіону на одну з потенційно можливих траєкторій стабільного розвитку.

Одним з дієвих механізмів є процес скеровування інвестиційних інновацій в місця туристичного простору (міста, кластери), у збереженні яких як центрів туризму зацікавлене українське суспільство. Іншим механізмом може бути процес формування фінансових потоків у межах подібних територій сприятливого інноваційного клімату за рахунок маневрування чинників розміщення і наявних ресурсів [12, с. 68].

Для розроблення і реалізації регіональної політики у сфері туризму необхідна об'єктивна діагностика рівня конкурентоспроможності регіону, яку відображає рейтинг конкурентоспроможності (система інноваційно-інвестиційного рейтингу). Рейтинг на основі комплексної оцінки конкурентоспроможності регіонів необхідно застосовувати під час розроблення інноваційно-інвестиційної стратегії конкретного регіону, що дає змогу врахувати своєрідні вимоги і завдання забезпечення регіональної економічної безпеки та оцінити привабливість регіонів. Оцінка конкурентоспроможності та стійкості соціально-економічного розвитку регіону дає змогу виявляти слабкі місця розвитку та давати характеристику можливостям і варіантам стратегічного розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу регіонів.

За умов поглибленої диференціації регіонального розвитку пропонується виділяти такі групи регіонів за показником індексу конкурентоспроможності, як конкурентно активні, з показником індексу вище середнього рівня по Україні (понад 1,10); конкурентно адаптивні, з показником індексу, що приблизно дорівнює середньому значенню по Україні (0,90–1,10); конкурентно пасивні, з показником індексу нижче середнього рівня по Україні (менше 0,90) [7].

Для планування і прогнозування слід використовувати матрицю тенденцій трансформаційних змін конкурентоспроможності регіонів, яка включає варіанти змін та заходи, спрямовані на здійснення регіональної політики у сфері туризму. Це дасть змогу:

- досягти збалансованості параметрів сталого розвитку регіонів з існуючими потребами підвищення конкурентоспроможності, необхідними обсягами ресурсів для вирішення цього завдання і забезпечення максимально можливого підвищення життєвого рівня населення;

- забезпечити техніко-економічну незалежність, структурну модернізацію та інноваційну спрямованість економіки відповідно вимог підвищення конкурентоспроможності туристичного регіону;

- підвищити якість менеджменту конкурентоспроможності підприємств туристичної індустрії у регіоні;

- забезпечити рівновагу між розвитком комплексу галузей туризму на основі стабільного і повного використання наявних туристичних ресурсів і створенням умов для стимулювання попиту, що відповідає умовам стабільного розвитку регіону.

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичної сфери регіону і забезпечення регіональної безпеки необхідно використовувати систему моніторингу регіональної економічної безпеки, яка зараз проводиться лише для країни загалом [8, с. 75]. Це система безперервного спостереження, наукового аналізу та оцінки найважливіших показників економічної безпеки регіонів. Вона необхідна для спостереження за умовами стійкого розвитку регіонів (районів, міст), забезпечення державних органів, юридичних осіб і громадян повною, достовірною і своєчасною інформацією, необхідною для менеджменту та контролю у сфері підвищення конкурентоспроможності регіонів і забезпечення регіональної економічної безпеки.

Для проведення моніторингу та діагностики необхідна система взаємопов'язаних чинників, якими є відповідні статистична інформація та індикатори стану і розвитку економіки регіонів. Для проведення міжрегіональних порівнянь,

порівнянь за типами і групами населених пунктів потрібно розробити методику обліку та включення до практики статистичного обліку узагальнюючого показника рівня конкурентоспроможності регіонів, міст та інших населених пунктів. Тому доцільним є створення агентства регіонального моніторингу конкурентоспроможності туризму у формі некомерційних організацій. Поряд із загальноприйнятими напрямками регіонального моніторингу ці агентства повинні вирішувати такі завдання, що стосуються підвищення конкурентоспроможності регіону і забезпечення регіональної економічної безпеки: генерування ідей щодо забезпечення регіональної економічної безпеки та виявлення сприятливих факторів, що стимулюють розвиток регіону у сфері туризму; підготовка пропозицій щодо поліпшення інвестиційного клімату для туристичної галузі; участь в аналізі та оцінці туристичних бізнес-проектів, програм туристичного розвитку території, в тому числі міст та районів; участь у заходах, що забезпечують підвищення інвестиційної привабливості туристичного регіону; моніторинг поліпшення інвестиційної привабливості туристичного регіону в економічному середовищі України і за кордоном; оцінка ефективності стратегії підвищення конкурентоспроможності та заходів, що забезпечують її реалізацію.

Висновки. Отже, зважаючи на результати проведеного дослідження, для підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичної індустрії та забезпечення економічної безпеки регіонів, на нашу думку, потрібно сформулювати модель економічної безпеки регіонів; на основі моделі економічної безпеки регіонів визначити систему найбільш важливих регіональних економічних цілей, завдань і пріоритетів; здійснити розроблення економічних програм для реалізації регіональних туристичних інтересів і досягнення мети стійкого розвитку регіону; виділити та оцінити за допомогою системи показників конкурентоспроможності туристичних підприємств зовнішні і внутрішні загрози, що створюють небезпеку стійкому регіональному розвитку; розробити та реалізувати комплекс державних заходів, що ґрунтуються на економічних, інституційних, організаційно-правових, адміністративних та інших заходах щодо підвищення конкурентоспроможності регіонів, а також для нейтралізації та подолання зовнішніх загроз; провадити подальше удосконалення чинної нормативно-правової бази з економічної безпеки регіонів та механізму її реалізації; для проведення міжрегіональних порівнянь розробити методологію обліку та включення в практику статистичного обліку узагальнюючого показника рівня конкурентоспроможності туристичних регіонів, міст тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF>
2. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств на ринку туристичних послуг: Дис. канд. екон. наук: 08.06.02 / С.П. Гаврилюк. – КНТЕУ. – К., 2002. – 285 с.
3. Гук Н.А. Теоретичні підходи до управління економічною безпекою регіонів / Н.А. Гук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/19_4/278_Guk_19_4.pdf
4. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: Монографія / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленько // НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2010. – 408 с.
5. Ефремов К.И. Вопросы оценки экономической безопасности региона / К.И. Ефремов, Е.И. Георгадзе // Вопросы статистики. – № 2. – 2012. – С.57–59.
6. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян / – К.: Вид-во КВІЦ, 2009. – 464 с. – ISBN 966–7192–16–4.
7. Оцінювання конкурентоспроможності регіонів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.competitiveukraine.org/upload/reports/rozdil5_ukr.pdf
8. Пономаренко В.С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование / В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанова, Н.Л. Чернова. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2011. – 144 с.
9. Судакова О.І. Формування системи управління економічною безпекою підприємництва / О.І. Судакова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Т. VIII. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2012. – Вип. 231. – С. 1652–1661.
10. Сундук А.М. Економічна безпека України в регіональному вимірі: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.10.01 / А.М. Сундук. – К., 2006. – 20 с.
11. Ткаченко В.Г. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов: Монографія / под ред. В.Г. Ткаченко, В.И. Богачева. – Ровеньки-Луганск: «Наука», 2011. – 330 с.
12. Шуршин В.О. Система економічної безпеки регіону: аналіз та перспективи: дис. канд. екон. наук: спец: 08.00.05 / В.О. Шуршин – 2009. – 190 с.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

FEATURES OF APPLICATION OF REENGINEERING OF BUSINESS PROCESSES ON MODERN ENTERPRISE

Комеліна О.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту і логістики,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Степаненко Є.В.

магістр,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Стаття присвячена аналізу теоретичних та методичних підходів щодо оцінювання результативності реінжинірингу бізнес-процесів на сучасному підприємстві. Систематизовано методи, підходи до здійснення аналізу бізнес-процесів. Досліджено роль реінжинірингу бізнес-процесів підприємства, розглядаються сучасні умови, методи здійснення реінжинірингу бізнес-процесів та критерії їх вибору.

Ключові слова: бізнес-процеси, реінжиніринг, підприємство, методичні підходи, методи, результативність.

Статья посвящена анализу теоретических и методических подходов к оценке результативности реинжиниринга бизнес-процессов на современном предприятии. Систематизировано методы, подходы к осуществлению анализа бизнес-процессов. Исследована роль реинжиниринга бизнес-процессов в повышении результативности деятельности предприятия, рассматриваются современные методы осуществления реинжиниринга бизнес-процессов и критерии их выбора.

Ключевые слова: бизнес-процессы, реинжиниринг, предприятие, методические подходы, методы, результативность.

The article is devoted to the analysis of theoretical studies of the peculiarities of the application of methodical approaches to assessing the effectiveness of business process reengineering at a modern enterprise, analyzing the role of business process reengineering, and considering the methods of reengineering business processes.

Keywords: business processes, reengineering, enterprise, methodical approaches methods, effectiveness.

Постановка проблеми. Прискорення змін у зовнішньому середовищі під впливом глобалізаційних процесів актуалізує завдання щодо піднесення конкурентоспроможності та інноваційної активності підприємств, пошуку результативних механізмів та інструментів адаптації і впровадження адекватних заходів для організації і здійснення підприємницької діяльності, застосування досконалих методів і підходів оцінювання результативності діяльності підприємств. Серед концепцій управління розвитком бізнесу виокремлюється реінжиніринг бізнес-процесів, практичне застосування якого дає нові можливості щодо визначення джерел підвищення ефективності виробничої діяльності та зміцнення конкурентних позицій підприємств на галузевих ринках за рахунок зростання доданої вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реінжинірингу бізнес-процесів на сучасному підприємстві широко висвітлені у роботах таких учених, як О.В. Ареф'єва, І.А. Бланк, О.А. Бабак, В.М. Глушков, В.С. Горчаков, Т. Давенпорт, С.М. Ілляшенко, В.Р. Мединський, В.С. Михалевич, Е.Г. Ойхман, І.В. Поповиченко, М. Робсон, Л.М. Таранюк, Ю.Ф. Тельнов, Ф. Уоллах, Е. Фрезе, М. Хаммер, Ф. Хіл, Дж. Чампи, Ю.М. Єрмольєв. Певною мірою цей аспект досліджували Ю. Адлер, Б. Андерсен, Е. Аткинсон, Р. Банкер, С. Браутшка, В. Гуцало, Я. Гвоздь, Е. Демінг, А.К. Єсіпова, В.Г. Єліферов, Р. Каплан, В. Ковальов, С. Ковальов, Л. Козерод, А. Кочнев, Р. Купер, В. Лосев, Д. Нортон, В. Пономаренко, В. Ситник, І. Станкевич, В. Тігарєва, К. Чупров та ін. [1–14]. Водночас прикладні завдання впровадження

технологій реінжинірингу на підприємствах вимагають дослідження методичних підходів щодо оцінювання бізнес-процесів та прийняття обґрунтованих управлінських рішень для поліпшення їхньої діяльності.

Метою статті є узагальнення наявних методичних підходів щодо оцінювання ефективності бізнес-процесів та обґрунтування підходів щодо здійснення змін на сучасному підприємстві шляхом застосування технології реінжинірингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення та систематизація наукових джерел показує різноманітність наявних наукових і методичних підходів щодо використання технології реінжинірингу бізнес-процесів в управлінні розвитком підприємств. Вихідним методологічним підґрунтям цих підходів є визначення сутності реінжинірингу як сукупності методів і засобів, призначених для поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом моделювання, аналізу і перепроєктування бізнес-процесів.

У науковій літературі виділяють інституційний, процесний та системний наукові підходи щодо розкриття сутності поняття реінжинірингу бізнес-процесів.

Реінжиніринг бізнес-процесів у контексті інституційного підходу – це сукупність принципів, підходів, процедур і методів, спрямованих на кардинальні стратегічні зміни, що дає змогу значно підвищити результативність діяльності підприємства та досягти стратегічних цілей його розвитку [12].

Системний підхід передбачає розгляд реінжинірингу бізнес-процесів як сукупності елементів, взаємодія яких дає змогу забезпечити перетворення основних процесів підприємства на підтримку стратегічних змін [3].

З позиції процесного підходу реінжиніринг бізнес-процесів – це сукупність послідовних етапів щодо виокремлення та докорінних перетворень тих ланок бізнесу, що дадуть змогу здійснити «прорив», забезпечать довгострокові конкурентні переваги. Основними етапами цього підходу є формування стратегії розвитку організації з урахуванням перспективних потреб споживача; визначення нового набору бізнес-правил або бізнес-процедур; створення ефективної організаційної структури управління; покращення організації праці персоналу; чіткий розподіл обов'язків, прав, відповідальності, формування системи комунікацій; розроблення системи документообігу, норм, процедур і правил поведінки учасників бізнес-процесів; забезпечення функціонування всіх організаційних підрозділів з використанням інформаційних систем та новітніх інформаційних технологій; удосконалення системи підбору, навчання та розвитку персоналу підприємства; розроблення і впровадження націленої на підтримку змін системи мотивації працівників [3].

Не зменшуючи важливості усіх підходів, відзначимо актуальність саме процесного підходу.

Реінжиніринг бізнес-процесів застосовується за необхідності радикальних змін, що передбачає створення цілком нових, ефективніших бізнес-процесів на підприємстві без урахування їх старої організації. При цьому реінжиніринг бізнес-процесів слід розглядати як групу взаємозалежних завдань, що спільно створюють цінність для споживача, тобто є засобом створення цінності для споживачів [6]. Вибір конкретної технології здійснення реінжинірингу бізнес-процесів та впровадження конкретних заходів на підприємстві з метою досягнення очікуваних результатів його діяльності має враховувати певні ключові характеристики та критерії оцінювання результативності проведеного реінжинірингу з огляду на умови господарювання.

Сучасні українські реалії розвитку суб'єктів господарювання та необхідність піднесення їхньої конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках дають підстави стверджувати про доцільність упровадження реінжинірингу бізнес-процесів з метою здійснення:

1) істотного поліпшення функціонування підприємства задля якісного переходу до нового рівня ефективності бізнесу, здійснення прориву. Головним критерієм оцінювання результативності проведеного реінжинірингу є досягнення разючого прориву у функціонуванні підприємства за конкретно визначеними показниками, що характеризують реалізацію стратегічних цілей підприємства;

2) радикального перетворення підприємства (відмова від того, що було раніше, новий винахід того, як робота повинна бути виконана). Критерієм оцінювання результативності такого реінжинірингу є рівень інноваційної активності підприємства; масштабність упровадження технологічних, продуктових, організаційних, маркетингових інновацій; повне використання наявного інноваційного потенціалу підприємства; піднесення конкурентоспроможності підприємства.

На результативність реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві впливає сукупність умов, ключовими з яких для українських підприємств є:

– організаційні (створення проектної групи як цілісної організаційної структури або виокремлення відповідальних за здійснення, необхідних з урахуванням наявної організаційної структури підприємства; чіткий розподіл функціональних обов'язків членів проектної групи; відбір досвідчених виконавців та мотивація персоналу підприємства щодо доцільності та необхідності здійснення реінжинірингу; залучення кращих співробітників, що мають креативний потенціал та зацікавлені у змінах на підприємстві);

– ресурсні (визначення необхідних ресурсів, насамперед кадрових і матеріально-технічних, для здійснення реінжинірингу та забезпечення їх наявності);

– фінансово-економічні (наявність достатніх коштів щодо реалізації визначених заходів здійснення реінжинірингу бізнес-процесів);

– інноваційні (забезпечення реінжинірингу бізнес-процесів з урахуванням специфіки функціонування підприємства на основі впровадження інноваційних технологій, інноваційних товарів чи послуг, організаційних чи маркетингових інновацій).

Ключовими умовами успіху підприємства є, по-перше, планування (тактичне, стратегічне) та контроль здійснення реінжинірингу бізнес-процесів, що дає змогу пов'язати стратегічне управління підприємством, заходи щодо здійснення реінжинірингу, цілі розвитку підприємства, насамперед економічні (підвищення споживчої цінності для кінцевих споживачів продукції та зростання прибутковості діяльності підприємства), соціальні (підвищення стабільності розвитку підприємства, рівня заробітної плати персоналу тощо), екологічні та суспільні; по-друге, визначення ризиків у реалізації реінжинірингу бізнес-процесів та запровадження сукупності інструментів, методів, способів, технологій зниження їх негативного впливу на досягнення кінцевого результату, що забезпечить успіх та ефективність бізнес-процесів.

Розуміння впливу означених умов та чинників впливу на ефективність реінжинірингу сприяє успішній реалізації проекту організаційних перетворень на підприємстві. Особливого значення у цьому разі набуває вміння створити досконалу систему інформаційного забезпечення перебігу бізнес-процесів усередині самого підприємства, що дасть змогу вчасно виявляти недоліки здійснюваних бізнес-процесів і реалізації проектів реінжинірингу. Звичайно, реінжиніринг порушує звичну ієрархію управління підприємством, змінює роль керівника і методи його впливу на підлеглих, зміст роботи працівників, способи оцінювання результатів їх діяльності, механізм оплати праці та просування по службі, загальноорганізаційні цінності. Такі радикальні зміни, зазвичай, більшість персоналу сприймає негативно, що потребує активної роз'яснювальної роботи й урахування інших чинників, які мають сприяти успіху реінжинірингу [3].

Для контролю досягнення цілей та рівня задоволення споживачів потрібно використовувати якісно розроблену систему показників бізнес-процесів, які є запорукою успішного запровадження реінжинірингу в діяльність будь-якого підприємства чи організації та дають змогу визначити ефективність або неефективність перебігу процесів, рівень їх результативності, що сприятиме швидкому вирішенню проблемних питань в самій частині бізнес-процесу, де це необхідно.

З огляду вищевикладене та низку досліджень зарубіжних і вітчизняних науковців, найбільш поширеними є такі підходи і методи аналізу реінжинірингу бізнес-процесів, як [11] витратний (метод ABC-аналізу) [7, 13]; стратегічний (з урахуванням стратегічних цілей підприєм-

ства, метод системи збалансованих показників (Balanced Scorecard, BSC) [13]; моделювання та прогнозування розвитку бізнес-процесів на підприємстві як складній соціально-економічній системі (метод імітаційного моделювання) [1]; оцінювання результативності управління реінжинірингом бізнес-процесів з урахуванням етапів їх реалізації [14]; факторного аналізу результативності реінжинірингу бізнес-процесів [8]; розрахунку економічної ефективності бізнес-процесів підприємства за різними критеріями (вартість, час, якість) [9].

Узагальнення методів оцінювання бізнес-процесів на підприємстві у сучасних умовах дало змогу виокремити такі пріоритетні підходи щодо відбору показників, які мають практичний інтерес в управлінні бізнес-процесами, як клієнтоорієнтований та управлінський.

Клієнтоорієнтований підхід оцінювання бізнес-процесів. Критерії оцінки бізнес-процесів: а) результативність (як корисність процесу для клієнта); б) ефективність (як співвідношення досягнутого результату та використаних ресурсів); в) продуктивність (як співвідношення досягнутого результату та використаних людських ресурсів); г) якість (як ступінь задоволеності клієнта бізнес-процесу результатом).

Практична реалізація цього підходу потребує: 1) здійснення групування споживачів бізнес-процесів підприємства (визначення їх важливості для підприємства з позицій реалізації кінцевої продукції на ринку збуту, а також їх значущості для подальшого розвитку підприємства); 2) визначення очікуваних показників якості та їх важливості на основі розрахунку середньозваженої важливості кожного очікуваного показника якості (шляхом опитування); 3) визначення ступеня задоволеності споживачів якістю бізнес-процесів на основі розрахунку середньозваженої задоволеності якістю та встановлення нормативно-цільового значення показника (тобто визначається рівень, якого необхідно досягти під час проведення реінжинірингу).

Управлінський підхід до оцінювання бізнес-процесів. Цей підхід використовується з метою оцінювання результативності заходів щодо здійснення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві (на основі експрес-методу оцінки бізнес-процесів [14]): а) складність процесу – як відношення кількості рівнів декомпозиції моделі процесів до загальної суми виділених процесів, що визначає, наскільки складною є ієрархічна структура бізнес-процесів; б) цілісність процесу (безперервність чи проблемність бізнес-процесу) – як відношення кількості «розривів» у бізнес-процесах (тобто відсутність причинно-наслідкового зв'язку між субпроцесами процесу, що розглядається) до суми класів бізнес-процесу, що характеризує цілісність процесу; в) контрольованість процесу – як відношення кількості власників процесу до кількості класів бізнес-процесу, що характеризує ефективність

управління власниками бізнес-процесами, які їм належать; г) ресурсомісткість процесу – відношення кількості використаних ресурсів до «виходів», результатів бізнес-процесу, що демонструє ефективність використання ресурсів під час реалізації конкретного бізнес-процесу; в) урегульованість (регламентованість) процесу – як відношення кількості регламентної документації до кількості класів бізнес-процесів, що визначає рівень регламентації поточних процесів (або ефективність адміністрування реінжинірингу та переструктурування діяльності підприємства).

Практична реалізація пропонованих підходів до оцінювання бізнес-процесів (як клієнтоорієнтованого, так і управлінського) дає змогу перейти до розроблення завдань щодо здійснення їх реінжинірингу шляхом відбору найважливіших бізнес-процесів з урахуванням стратегічних цілей розвитку підприємства і рівня задоволення споживачів якістю бізнес-процесів. Ці методи є універсальними і такими, що можуть використовуватися на підприємствах, які належать до різних галузей народного господарства, де використовується процесний підхід до управління.

Загальні вимоги щодо вибору методів та показників оцінювання результативності реінжинірингу бізнес-процесів підприємства містять такі рекомендації: визначення оптимальної кількості показників, що мають забезпечити потреби повноцінного керування бізнес-процесом; всебічність показників, що характеризують перебіг бізнес-процесів (фінансові, технічні, час виконання, якість, структурованість тощо); комплексності (на основі розрахунку інтегрального показника оцінювання бізнес-процесу). Головне завдання побудови такої системи показників

та розрахунку інтегрального показника – можливість діагностування проблем у реалізації бізнес-процесу. Водночас вибір методів та показників оцінювання бізнес-процесів визначається специфікою функціонування підприємства та його стратегічними цілями розвитку.

Упровадження нових методів управління бізнесом може дати поштовх до стрімкого розвитку підприємства і сприяти його виведенню на новий рівень конкурентоспроможності та, як результат, провідних позицій на ринку.

Основними критеріями побудови ефективної системи управління бізнес-процесами є як якісні, що визначають індивідуальну специфіку конкретної ситуації, так і кількісні – універсальні до будь-якої ситуації. Прийняття управлінських рішень щодо визначення виду проведення реінжинірингу на підприємстві залежить від таких критеріїв, як цілі та стратегія підприємства; розмір підприємства; складність структури підприємства, ступінь централізації та структура повноважень; кваліфікація керівництва та персоналу; корпоративна культура (інноваційність, схильність до ризиків тощо) [5].

Спираючись на змістовний аналіз підходів щодо оцінювання результативності бізнес-процесів та управління ними, нами було проведено аналіз розвитку ПрАТ «Миргородський завод мінеральних вод» із викриванням форм державної статистичної звітності підприємства (форма № 1-П «Звіт про основні показники діяльності підприємства»; форма № 1-П «Звіт промислового підприємства по продукції»; форма № 1-послуги «Звіт про обсяги реалізованих послуг») (табл. 1).

Проведений аналіз фінансово-економічних показників за 2014–2016 рр. свідчить про прибут-

Таблиця 1

**Фінансово-економічні показники діяльності
ПрАТ «Миргородський завод мінеральних вод» за 2014–2016 рр.**

Показники	Од. виміру	Роки			Відхилення 2016 р. до	
		2014	2015	2016	2014 р.	2015 р.
Середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	92 812	112 538	129232	36 420	16 694
Середньорічна вартість нематеріальних активів	тис. грн.	5576	6663	7640	2064	977
Середні залишки оборотних засобів	тис. грн.	111 817	111 807	115 612	3795	3805
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	267 005	324 355	342 808	75 803	18 453
Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг	тис. грн.	265 716	324 347	342 808	77 092	18 461
Операційні витрати	тис. грн.	241 089	290 370	316 892	75 803	36 522
Фонд оплати праці усіх працівників	тис. грн.	14 150	15 517	21 236	7086	5719
Валовий прибуток	тис. грн.	46 590	54 336	51 042	4452	(3294)
Чистий прибуток	тис. грн.	27 617	31 774	22 339	(5278)	(9435)
Фондовіддача	грн. / грн.	2,88	2,87	2,64	(0,24)	(0,23)
Рентабельність продукції	%	13,7	12,16	8,52	(5,18)	(3,64)

ковість діяльності ПрАТ «Миргородський завод мінеральних вод». Показник чистого доходу у 2016 р. становив 342 808 тис. грн., що на 75 803 тис. грн. більше за показник 2014 р. та на 18453 тис. грн. більше за показник 2015 р. Збільшення чистого доходу свідчить про підвищення обсягів діяльності та активну позицію підприємства на ринках збуту. Показник валового прибутку має тенденцію до збільшення, що зумовлено збільшенням чистого доходу від реалізації, а також спостерігається збільшення обсягів реалізованої продукції, ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства.

З метою оцінки ефективності бізнес-процесів цього підприємства сформована сукупність відповідних критеріїв та показників, де ключовими для підприємства визначено бізнес-процеси за функціональною ознакою, фінансове забезпечення розвитку бізнес-процесів, показники результативності бізнес-процесів. Результати оцінки бізнес-процесів на підприємстві за запропонованими підходами представлено у табл. 2.

Отже, ПрАТ «Миргородський завод мінеральних вод» має власну ресурсну базу і достатнє фінансове забезпечення розвитку, проте перехід до управління бізнес-процесами підприємства дасть змогу поліпшити його діяльність.

На основі проведеного аналізу діяльності ПрАТ «Миргородський завод мінеральних вод» було з'ясовано, що для досягнення поставлених цілей підприємство має використовувати набір організаційних, методичних та інформаційних компонентів реінжинірингу, основними з яких є стратегія фірми, орієнтована на перспективні потреби клієнта; новий набір бізнес-правил або бізнес-процедур, який дасть змогу знизити витрати, зменшити час прийняття рішень; нова

організаційна структура управління; нові умови праці персоналу; новий підхід щодо отримання інформації від споживачів; забезпечення функціонування всіх попередніх процедур та структур за допомогою інформаційних систем та новітніх інформаційних технологій.

Для здійснення ефективного управління та переходу до конкурентоспроможної моделі розвитку на ПрАТ «Миргородський завод мінеральних вод» необхідно впроваджувати реінжиніринг бізнес-процесів. Саме реінжиніринг орієнтує підприємство на якісні зміни у всіх процесах господарювання і є основою досягнення позитивного результату.

Висновки. Узагальнення та систематизація підходів щодо аналізу бізнес-процесів і застосування на цій основі технології реінжинірингу з урахуванням результатів проведеного аналізу господарської діяльності конкретного підприємства дало змогу сформулювати низку принципово важливих висновків, як мають універсальний характер: по-перше, в умовах загострення конкурентної боротьби зростає необхідність формування системного бачення розвитку всіх складників підприємства; по-друге, швидка динаміка зміни зовнішнього та внутрішнього середовища розвитку підприємств вимагає визначення їх ключових характеристик (нових умов діяльності), що створює підґрунтя для розуміння сутності необхідних перетворень та змісту управлінських рішень; по-третє, існуючий науково-методологічний базис аналізу бізнес-процесів підприємства є надійною основою для вчасного діагностування проблем розвитку підприємства та на цій основі розроблення і комплексного проведення реінжинірингових заходів. Результативність запровадження реінжинірингу бізнес-процесів на

Таблиця 2
Оцінка бізнес-процесів ПрАТ «Миргородський завод мінеральних вод» за 2014–2016 рр.

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення (+;-) 2016 р. від	
				2014 р.	2015 р.
I. Бізнес-процеси за функціональною ознакою					
1. Ресурсне забезпечення (вхід)					
1.1 Власна ресурсна база (вода)	+	+	+	+	+
1.2 Власна ресурсна база матеріалів для упакування	+	+	+	+	+
2. Процес фінансового забезпечення розвитку підприємства					
2.1 Власний капітал	171 076	198 693	230 467	59 391	31 774
2.2 Довгострокові зобов'язання	234	145	-	(234)	(145)
2.3 Поточні зобов'язання	28 035	30 451	11 925	(16 110)	(18 526)
II. Показники результативності бізнес-процесів					
1.1 Фондовіддача основних фондів	4,02	2,88	2,88	(1,14)	-
1.2 Операційна рентабельність реалізованої продукції	20,67	12,37	10,88	(9,79)	(1,49)
III. Показники вартості бізнес-процесів					
1.1 Рентабельність витрат	22,43	11,45	10,94	(11,49)	(0,51)
1.2 Продуктивність праці, грн.	879,55	981,64	1223,98	344,43	242,34

Примітка. Складено авторами

сучасному підприємстві забезпечується насамперед чітко сформульованою системою вимог щодо побудови нової системи управління підприємством на основі процесного підходу з метою

задоволення всіх учасників бізнесу (власників бізнесу, середнього менеджменту, керівників і виконавців бізнес-процесів), а в результаті – замовників та споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Братушка С.М. Імітаційне моделювання як інструмент дослідження складних економічних систем // Вісник Української академії банківської справи. – 2009 – № 2. – С. 113–128.
2. Гвоздь М.Я. Реінжиніринг бізнес-процесів як чинник прискореного розвитку економіки / М.Я. Гвоздь // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 135–138.
3. Гуцало А.В. Економіко-управлінський реінжиніринг бізнес-процесів підрядного підприємства. – Київ, 2017. – 222 с.
4. Єсіпова К. Методика оцінки ефективності бізнес-процесів туристичних підприємств / К. Єсіпова // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 2. – С. 46–58.
5. Ілляшенко С.М. Методичні підходи до аналізу ризиків реінжинірингу бізнес-процесів / С.М. Ілляшенко // Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств: монографія; під заг. ред. Таранюк Л.М. – Суми: Мрія-1, 2010. – 440 с.
6. Комеліна О.В., Степаненко Є. Реінжиніринг в управлінні сталим розвитком (мікро- та макрорівні) // Всеукраїн. наук.-практ. інтернет конф., Харків 7–8 квітня 2017 р. / – Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2017. – 330 с. – С. 87.
7. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей: От стратегии к действию. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2005. – 214 с.
8. Ковалев С.М., Ковалев В.М. Выбор бизнес-процессов для оптимизации // Консультант директора. – 2005. – № 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.betec.ru/index.php?id=6&sid=39>
9. Козерод Л.А. Методика оценки экономической эффективности бизнес-процессов предприятия // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – Т. 9. – Вып. 1. – С. 83–90.
10. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів: монографія / В.С. Пономаренко, С.В. Мінухін, С.В. Знахур. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 244 с.
11. Тігарєва В.А. Аналіз існуючих підходів та методів оцінювання бізнес-процесів підприємств та організацій / В.А. Тігарєва, І.В. Станкевич / Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. Випуск 3/2016 (98). Частина 1. – Кременчук: КрНУ, 2016. – С. 113–122.
12. Усова Г.В. Особливості застосування реінжинірингу бізнес-процесів на промислових підприємствах [Електронний ресурс] / Г.В. Усова, К.В. Коваленко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 9(2). – С. 143–146. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2013_9\(2\)_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2013_9(2)_28)
13. Управленческий учет / Аткинсон Э.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С., Янг М.С.: 3-е издание, пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005 – 874 с.
14. Чупров К.К. Экспресс-метод диагностики бизнес-процессов компании // Консультант директора. – 2005. – № 20. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/controlling/fsa/express.shtml>

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVING THE PROCESS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Вороніна А.В.

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

Копил О.В.

студентка,
Дніпровський державний технічний університет

Визначено дії для успішної реалізації інноваційної політики підприємства. Досліджено фактори інноваційного розвитку промислового підприємства. Запропоновано алгоритм для активізації інноваційної діяльності промислового підприємства. Виявлено основні фактори успіху інноваційного розвитку промислового підприємства. Розроблено модель організації інноваційної діяльності на підприємстві.

Ключові слова: інновації, моделювання, результативність, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, активізація, інноваційна політика.

Определены действия для успешной реализации инновационной политики предприятия. Исследованы факторы инновационного развития промышленного предприятия. Предложен алгоритм для активизации инновационной деятельности промышленного предприятия. Выявлены основные факторы успеха инновационного развития промышленного предприятия. Разработана модель организации инновационной деятельности на предприятии.

Ключевые слова: инновации, моделирование, результативность, инновационная деятельность, инновационное развитие, активизация, инновационная политика.

We define an action for successful implementation of the innovative policy. The factors of innovative development of industrial enterprises. An algorithm for activation of innovative activity of industrial enterprises. The main factors of success of innovative development of industrial enterprises. A model of the organization of innovative activity at the enterprise.

Keywords: innovation, styling, performance, innovation, innovative development, activation, innovation policy.

Постановка проблеми. Рівень економічного розвитку промислових підприємств багато в чому визначає економіку країни, оскільки саме в реальному секторі економіки здійснюється процес виробництва продукції, вирішуються питання ефективного використання ресурсів. В умовах жорсткої конкурентної боротьби постає питання про активне освоєння інновацій підприємствами України. Розуміння необхідності впровадження інновацій на підприємствах спричинило низку досліджень, які спрямовані на створення ідеального механізму інноваційного розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку підприємств, оцінки його ефективності ґрунтовно досліджені в працях вітчизняних учених О. Адаменко, В. Гейця, В. Зянько, Н. Кузьминчук, П. Перерви, І. Федулової, О. Шакури, А. Яковлева.

Цей напрям досліджень широко висвітлюється у працях західних вчених-економістів Р. Нельсона, С. Уінтера, В. Лазоніка, А. Берштайна та інших. Незважаючи на ці дослідження, і досі залишається відкритим питання щодо ефективного моделювання інноваційного розвитку підприємств та розроблення шляхів удосконалення процесу управління інноваційним розвитком промислового підприємства.

Мета статті полягає у виявленні необхідних дій для успішної реалізації інноваційної політики на промисловому підприємстві та розробленні шляхів удосконалення процесу управління інноваційним розвитком промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні інновації стають ключовим чинником розвитку для більшості підприємств. Процес економічної глобалізації, а також ринкова орієнтація економіки України вимагають

виявлення методів удосконалення інноваційного розвитку підприємства.

Інноваційний фактор стає вирішальним для виходу національної економіки з депресивного стану, забезпечення її сталого розвитку, зниження залежності держави від імпорту, підви-

щення конкурентоздатності вітчизняної продукції та активізації експортної діяльності.

Управління інноваційним розвитком промислового підприємства варто розглядати як процес розроблення, впровадження, комерціалізації інновацій, контролю й оцінки ефективності

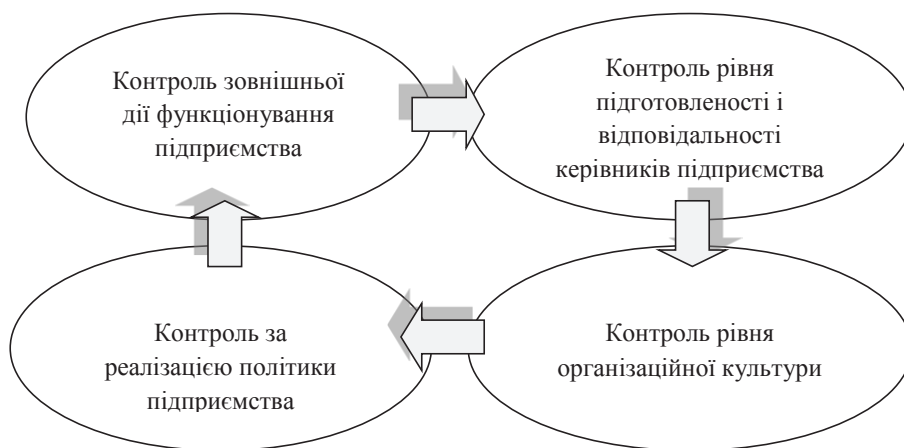


Рис. 1. Дії для успішної реалізації інноваційної політики підприємства

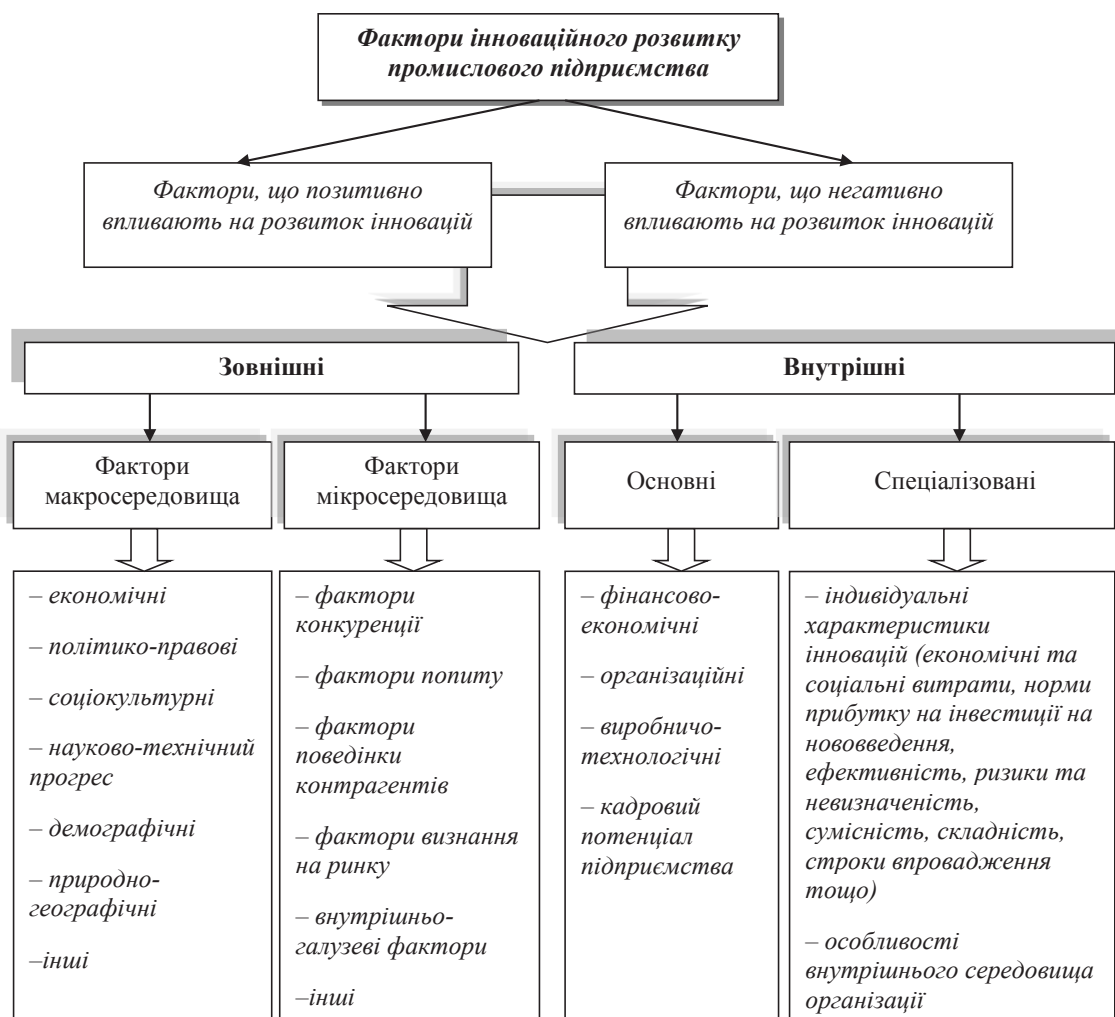


Рис. 2. Фактори інноваційного розвитку промислового підприємства

здійснених інноваційних процесів, які спрямовані на досягнення поставленої стратегічної мети підприємства.

Інноваційному розвитку промислових підприємств сприяють всі заходи, що збільшують різноманітність інноваційної політики. Тому постає питання про рівень науково-дослідницьких робіт на промислових підприємствах, який сьогодні є недостатнім. Саме тому першочерговим питанням для створення успішної інноваційної політики підприємства є спрямованість на виконання певних дій, які є взаємопов'язаними між собою (рис. 1).

З огляду на особливості інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, розглянуто ключові фактори впливу на інноваційний розвиток промислового підприємства, які зображено на рис. 2 [1; 3].

Для ефективного вирішення ринкових і інноваційних завдань, що стоять перед підприємством, необхідно розробити систему управління інноваційною діяльністю, основою якої повинні стати розбиття складного процесу на прості компоненти і вибудовування своєрідного управлінського бізнес-процесу. Це дасть низку позитивних ефектів:

- робота з процесу перетворюється на цілеспрямований рух;
- знижуються вимоги до кваліфікації персоналу;

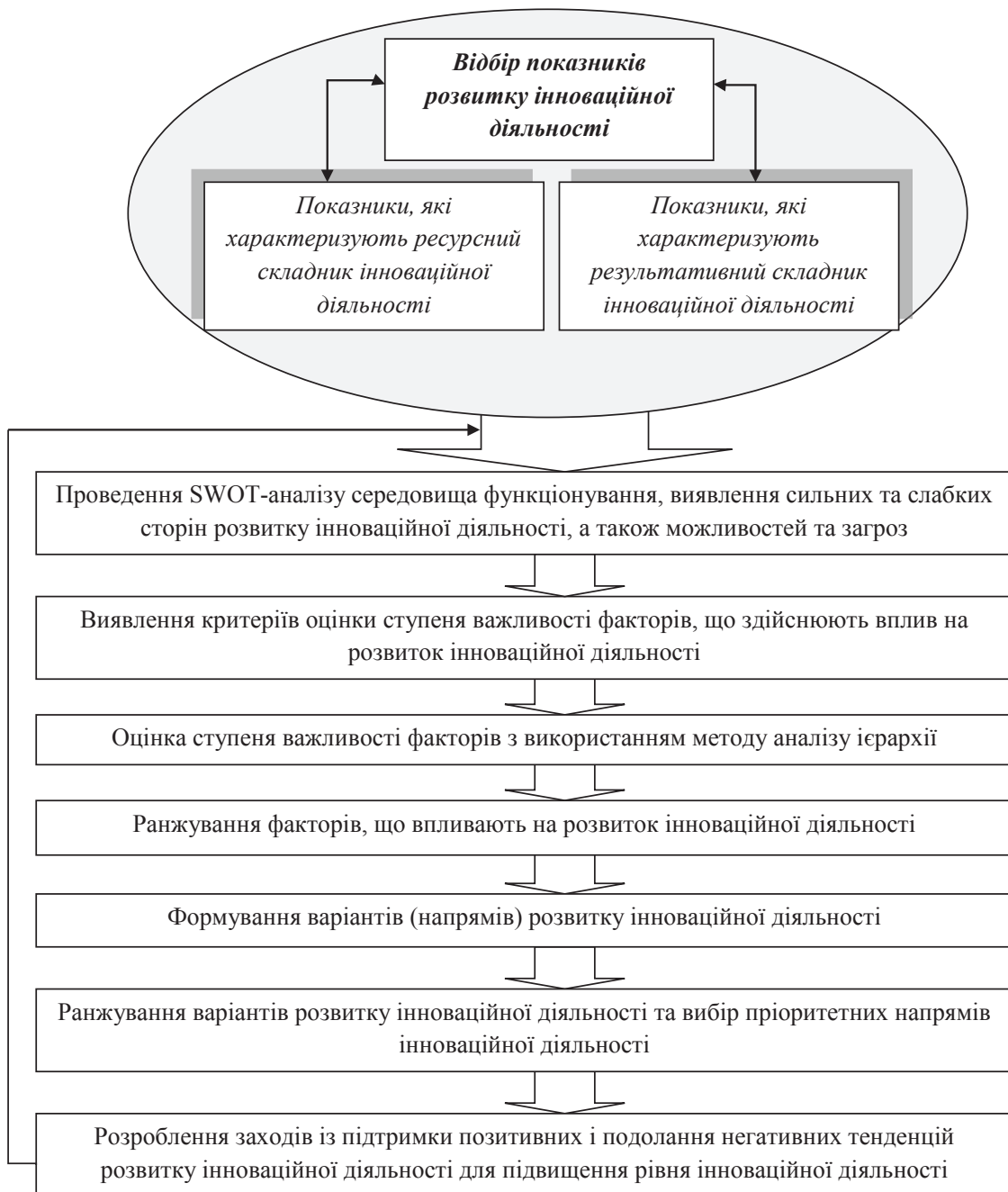


Рис. 3. Алгоритм активізації інноваційної діяльності промислового підприємства

- різко зростає продуктивність праці;
- знижується кількість помилок.

Управління інноваційним розвитком на промислових підприємствах полягає у створенні організаційної структури взаємодії наукових колективів, конкретних співробітників, які підсилять стимули підвищення рівня інноваційних розробок, оскільки чіткий розподіл функцій трудових колективів та їх конкретних виконавців дасть змогу підвищити ефективність та результативність інноваційного розвитку підприємства [1].

Для промислового підприємства важливо не тільки оцінювати рівень інноваційної активності та показники, що характеризують вплив факторів на цей рівень, але й на основі отриманих результатів оцінки приймати обґрунтовані управлінські рішення, орієнтовані на зміцнення конкурентоспроможності підприємства. Для реалізації цієї вимоги на основі аналізу та систематизації існуючих підходів до активізації інноваційної діяльності економічних суб'єктів розроблений алгоритм активізації інноваційної діяльності підприємств (рис. 3).

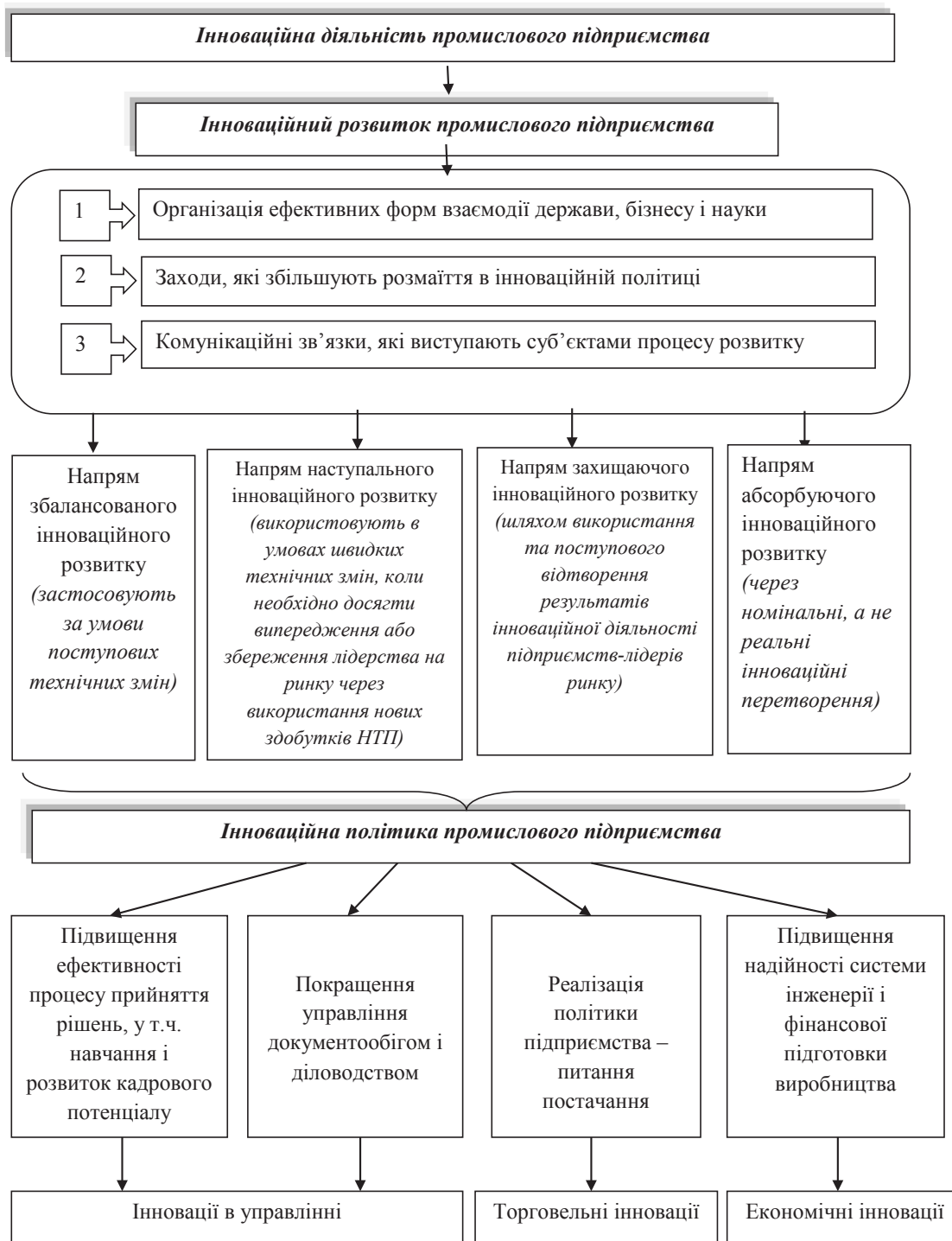


Рис. 4. Управління інноваційним розвитком промислового підприємства

Основою цього алгоритму є експертно-аналітичний підхід до розроблення і реалізації управлінських рішень, що дасть змогу обґрунтувати вибір пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, орієнтованих на зміцнення конкурентоспроможності організації.

Інноваційний розвиток промислового підприємства розглядає інновації у взаємозв'язку зі зміною методів планування виробничої діяльності і наявністю комплексних автоматизованих систем [2]. Схематично управління інноваційним розвитком промислового підприємства відображено на рис. 4.

Для того щоб обрати певний напрям інноваційного розвитку, менеджерам підприємства необхідно визначити та оцінити силу впливу факторів успіху інноваційного розвитку. Основні факторами успіху інноваційного розвитку промислового підприємства зображено на рис. 5.

Інноваційний розвиток необхідно проектувати, як і будь-яку систему, визначити необхідні ресурси та розробити процеси інноваційної діяльності. Вибір напрямів інноваційного розвитку підприємства починається зі встановлення цілей і завдань інноваційного розвитку в межах обраної місії підприємства. Наступним кроком є аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на підприємство та пошук ресурсів для інноваційної діяльності та ефективного їх розподілу, при цьому необхідним є створення моделі організації інноваційної діяльності підприємства (рис. 6).

Процес здійснення інноваційної діяльності підприємства ґрунтується на підпорядкуванні всіх етапів її розроблення і реалізації єдиної цільової установки, місії організації. Першим кроком у плануванні інноваційної діяльності є постановка її цілей, що випливає із завдань підприємства. Вона здійснюється, виходячи з основної місії, яка визначає загальний сенс існування підприємства і має важливий вплив на форму планування. Цілі організації стають критеріями для оцінки всієї її діяльності та прийняття управлінських рішень. Застосування цієї моделі дасть можливість створення конкурентоспроможного підприємства з високим рівнем інноваційного розвитку.

Висновки. Сьогодні інноваційний розвиток промислових підприємств України й досі залишається на низькому рівні. Проблема підвищення інноваційної активності промислових підприємств України пов'язана з побудовою обґрунтованого наукового підходу до формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку, який може бути сформований на основі впровадження нових і удосконалених підходів, алгоритмів, методів та моделей управління інноваційним розвитком підприємства. Проведене дослідження доводить необхідність приведення в дію взаємозалежних техніко-технологічних, організаційно-економічних та управлінських чинників. Розвиток інноваційної діяльності повинен стати невід'ємною складовою частиною реформування економіки країни, адже



Рис. 5. Основні фактори успіху інноваційного розвитку промислового підприємства

недостатня увага до розвитку науково-технічної сфери зумовлює структурну деформованість економіки та домінування низькотехнологічних виробництв, які малосприйнятливі до наукових досягнень і не можуть забезпечити підвищення конкурентоспроможності економіки.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на виявлення сучасних тенденцій інноваційного розвитку та формування організаційно-економічних передумов створення інноваційно-сприятливого середовища на промисловому підприємстві.

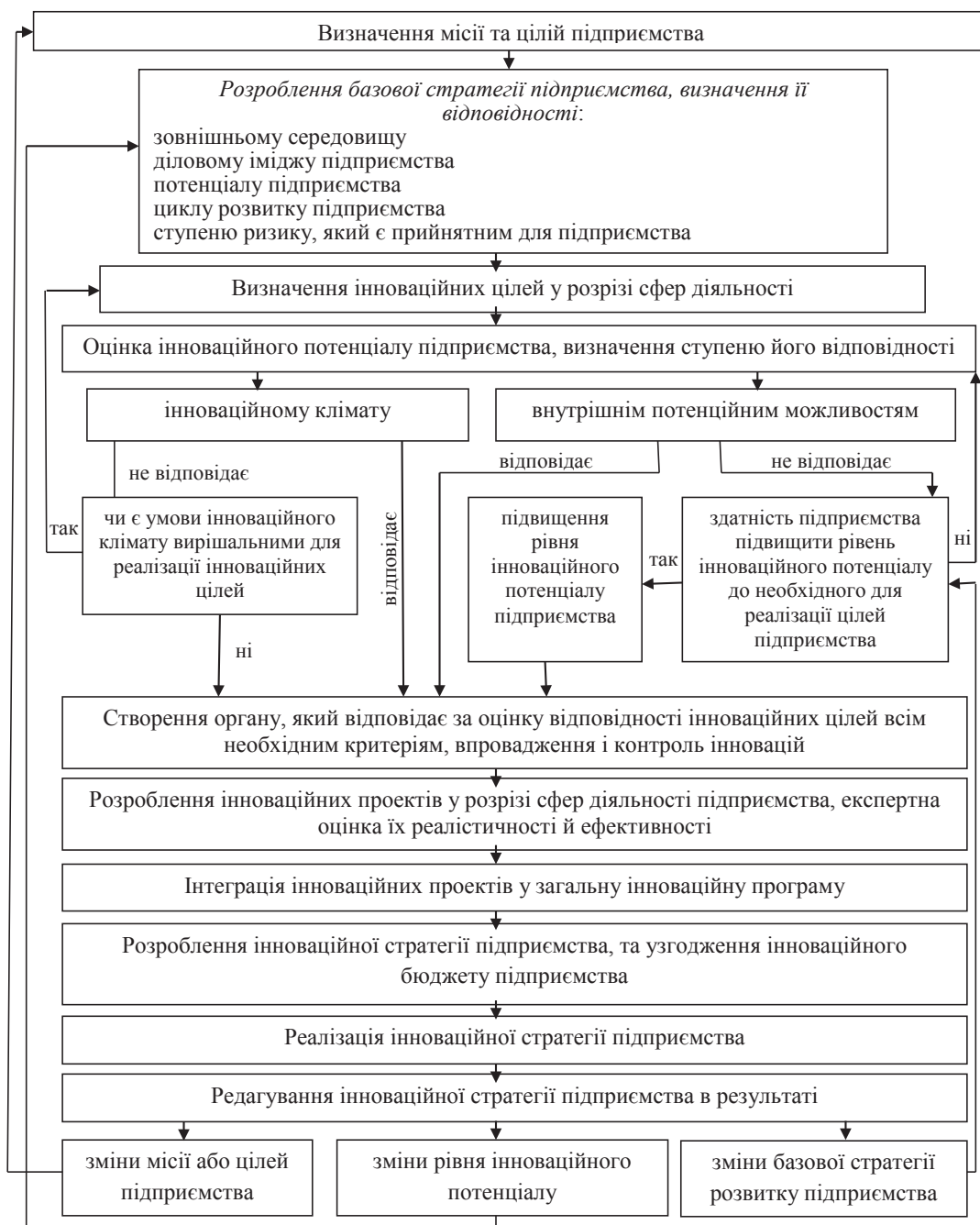


Рис. 6. Модель організації інноваційної діяльності на підприємстві

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка й організація інноваційної діяльності: підручник / за ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. – К.: Професіонал, 2011. – 960 с.
2. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. / М.А. Йохна, В.В. Стадник. – К.: Академія, 2011. – 400 с.
3. Адаменко О.А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств / О.А. Адаменко // Наукові праці Національного у-ту харчових технологій. – 2010. – № 35. – С. 5–10.
4. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та вирішення / О. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28–33.
5. Організація та управління інноваційною діяльністю: підручник / за ред. проф. Перерви П.Г., проф. Меховича С.А., проф. Погорєлова М.І. – Харків: НТУ «ХПІ», 2008. – 1025 с.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

EVALUATION OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Корбутяк А.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Марусяк Х.І.

студент,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Стаття присвячена розкриттю сутності і значення фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Досліджено фактори впливу на стійкість фінансового стану, а також основні методи її діагностики. Проаналізовано фінансову стійкість українських підприємств відповідно до видів економічної діяльності та запропоновано систему заходів для її підвищення.

Ключові слова: стійкість, стабільність, фінансова стійкість, управління, механізм правління підприємством, управління фінансовою стійкістю.

Статья посвящена раскрытию сущности и значения финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Исследованы факторы влияния на устойчивость финансового состояния, а также основные методы ее диагностики. Проанализирована финансовая устойчивость украинских предприятий в соответствии с видами экономической деятельности и предложена система мер для ее повышения.

Ключевые слова: устойчивость, стабильность, финансовая устойчивость, управление, механизм правления предприятием, управление финансовой устойчивостью.

The article is dedicated to reveal the nature and importance of financial stability of company. The factors of influence on the stability of the financial condition and basic methods of diagnostics are examined. The financial stability of Ukrainian enterprises according to economic activities and the system of measures for its improvement are analyzed.

Keywords: stability, stability, financial stability, management, the mechanism of corporate governance, financial sustainability management.

Постановка проблеми. Забезпечення механізму фінансової стійкості підприємства стає сьогодні найбільш важливим і актуальним питанням управління, а також забезпечує основу стабільного функціонування та розвитку підприємства. Низький рівень фінансової стійкості може привести до недостатньої платоспроможності підприємства або взагалі її відсутності. Управління фінансовою стійкістю є одним із основних елементів управління фінансового менеджменту на підприємстві. Від рівня фінансової стійкості підприємства залежить його спроможність оновлювати техніку, формувати резерв виробничих потужностей, запаси товарно-матеріальних цінностей тощо. Фінансово стійкі підприємства мають переваги перед іншими підприємствами цієї ж галузі у залученні інвестицій, виборі постачальників, підборі кваліфікованих кадрів.

Тому буде доцільним провести аналіз фінансової стійкості українських підприємств відповідно до видів економічної діяльності та запропонувати шляхи її покращення. Якщо у вітчизняних підприємств відсутні ефективні методи і засоби щодо забезпечення фінансової стійкості, то це є одним із чинників кризових явищ в українській економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у розроблення методологічних і методичних підходів до оцінки фінансової стійкості підприємства зробили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, такі як М. Білик [2], І. Балабанов [1, с. 146], М. Коробов [3, с. 242], Л. Лахтіонова [4, с. 56], М. Родіонова [7, с. 87], Г. Савицька [8, с. 505] та інші.

Незважаючи на попередні дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених

щодо оцінки фінансової стійкості підприємства та управління нею, недостатньо вивченими залишаються питання співвідношення фінансової стійкості та інших характеристик фінансового стану підприємства.

Мета статті полягає в аналізі сучасних тенденцій обсягів власних оборотних коштів підприємств України, обґрунтуванні економічної сутності фінансової стійкості підприємства, а також визначенні основних шляхів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У системі складових елементів фінансової стабільності підприємства фінансова стійкість займає одне із головних місць. Тому необхідним є пошук шляхів досягнення певного ступеня фінансової стійкості підприємства. Для забезпечення фінансової стабільності функціонування підприємства у перспективі необхідно визначати конкретний рівень фінансової стійкості та здійснювати її кількісну оцінку. Велике значення мають визначення «певного ступеня» фінансової стійкості, низки чинників, що зумовлюють межу стійкості, обґрунтованості методичних підходів до її оцінки, особливо в умовах економіки кризового періоду. Кожне підприємство має визначити межу своєї фінансової стійкості. Недостатня фінансова стійкість підприємства може привести до його неплатоспроможності, а надлишкова – сприятиме створенню «зайвих» запасів та резервів, у зв'язку з чим зростуть витрати на їх утримання, спостерігатиметься недоотримання прибутку та гальмування темпів економічного розвитку підприємства [6, с. 131].

Г.В. Савицька [8, с. 505] зазначає: «Фінансова стійкість підприємства – це здатність підприємства функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику».

В умовах нестабільної економіки підприємство може легко втратити фінансову стійкість. Передумови втрати фінансової стійкості різноманітні. Ними є результати взаємодії численних факторів, що можуть бути як залежними від підприємства, так і незалежними від його діяльності.

Для визначення фінансової стійкості підприємства застосовуються різні методи, які містять низку показників, що логічно та повно дають характеристику усім процесам, що здійснюються на підприємстві. Ці показники поділяються на узагальнюючі та часткові і допомагають адекватно оцінити фінансову стійкість підприємства [5, с. 150].

Одним з істотних компонентів фінансової стійкості підприємства є наявність у нього фінансових ресурсів, достатніх для розвитку конкурентоздатного виробництва. Самі фінансові ресурси можуть бути в необхідному обсязі сформовані тільки за умови ефективної роботи

підприємства, яка зможе забезпечити одержання прибутку. За рахунок прибутку в ринковій економіці підприємство створює фінансову базу як для самофінансування поточної діяльності, так і для здійснення розширеного відтворення. Використовуючи прибуток, підприємство може не лише погасити свої зобов'язання перед бюджетом, банками та іншими підприємствами й організаціями, а й інвестувати засоби в нове будівництво, реконструкцію чи модернізацію наявного устаткування або заміну його прогресивнішим. При цьому для досягнення і підтримання фінансової стійкості важливий не тільки абсолютний обсяг прибутку, а й його рівень щодо вкладеного капіталу підприємства або затрат, тобто рентабельність [5, с. 198].

Величина і динаміка рентабельності з погляду фінансової стійкості характеризує ступінь ділової активності підприємства та його фінансове благополуччя.

Значний практичний інтерес має вирішення питання про кількісні характеристики фінансової стійкості підприємства, іншими словами, за яких саме показників фінансовий стан підприємства можна вважати стійким. Його можна вважати стійким, якщо воно покриває власними оборотними засобами не менш ніж 50% фінансових ресурсів, необхідних для здійснення господарської діяльності, ефективно й цілеспрямовано використовує фінансові ресурси, дотримується фінансової, кредитної і розрахункової дисципліни, тобто платоспроможне.

У підприємства, що має низький рівень фінансової стійкості, спостерігається спад ділової активності, рентабельності та віддачі наявних активів. Збитковість фінансово-господарської діяльності свідчить про те, що підприємство перебуває під загрозою банкрутства. Однак це не означає, що будь-яке збиткове підприємство негайно збанкрутує. Збитковість може бути тимчасовою, і не виключено, що керівництво й менеджери підприємства знайдуть ефективні рішення і введуть підприємство з фінансової кризи. Проте і наявність високої фінансової стійкості не убезпечує від банкрутства.

Розглянемо фінансову стійкість підприємств України залежно від видів економічної діяльності протягом 2009–2015 рр. за допомогою динаміки обсягу власних оборотних коштів українських підприємств, що наведено у табл. 1.

Більшість галузей мають негативні значення власного оборотного капіталу. Винятком є сільське господарство та фінансова і страхова діяльність. Значення цього показника для підприємства пов'язане не лише з характеристикою співвідношення оборотних активів і пасивів та деякою гарантією ліквідності, а й із характером і причинами його змін і тим безпосереднім впливом, який вони здійснюють на перспективну платоспроможність підприємства [9].

Дослідивши забезпечення фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах та осо-

Таблиця 1

**Наявність власних оборотних коштів підприємств України за 2009–2015 рр., млн грн
[складено автором на основі [9, с. 50–51]]**

-1-	-2-	-3-	-4-	-5-	-6-	-7-	-8-
Вид економічної діяльності	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
сільське, лісове та рибне господарство	6523,3	23 558,5	37 333,5	46 318,2	38 877,7	44 548	104 157
промисловість	-136 022	-173 988	-194 978	-276 896	311 797	-478 576	-675 100
будівництво	-34 034,9	-34 525	-41 865	-65 992	-73 931	-81 727	-114 148
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-93 552,6	-76 983	-86 883	-80 182	-120 005	-188 712	-278 256
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	-57 597,3	-58 979	-64 146	-53 701	-68 628	-92 216	-163 606
тимчасове розміщування й організація харчування	-5836,6	-6181,9	-8055,5	-11 087	-11 786	-15 651	-23 076
фінансова та страхова діяльність	21 873,9	113 295	123 586	127 314	120 608	17 574,2	15 381
освіта	-10	-16,7	-43,3	-18,8	-47,7	-49	-251,7
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-2546,4	-3004,8	-3557,1	-3558	-3822,1	-3951,4	-5141,5

бливості її функціонування, можемо виокремити основні напрями її вдосконалення:

1) покращення управління власними оборотними коштами, які є найбільш істотним фактором підвищення фінансової стійкості підприємства. Стратегічними цілями такого управління мають бути оптимізація обсягів, забезпечення ліквідності балансу, прискорення оборотності, забезпечення інфляційної захищеності, зниження вартості формування;

2) розроблення ефективної політики управління грошовими потоками, яка певною мірою залежить від організації оперативного фінансового планування;

3) створення системи фінансового контролінгу на підприємстві, що включає визначення об'єкта контролінгу; визначення видів і сфер контролінгу; формування системи пріоритетів показників, що контролюються; розроблення системи кількісних стандартів контролю; побудову системи моніторингу фінансових показників; формування системи алгоритмів дій щодо усунення відхилень.

Проаналізувавши фінансову стійкість вітчизняних підприємств, можна запропонувати такі шляхи збільшення їхнього власного оборотного капіталу, як:

– оптимальне співвідношення власного і позикового капіталу підприємства, яке забезпечить мінімальний ризик за максимальної рентабельності;

– забезпечення оперативного механізму фінансового планування -системи заходів, спрямованих на зменшення фінансових зобов'язань та на збільшення грошових активів;

– поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення та прискорення реалізації товарної продукції.

Висновки. Особливості функціонування механізму забезпечення фінансової стійкості підприємств зумовлені багатогалузеву діяльністю та специфікою внутрісистемних фінансових відносин. Успішне функціонування механізму забезпечення фінансової стійкості підприємств можливе лише за умови реалізації зваженої політики управління власними оборотними коштами; вибору ефективної політики управління грошовими потоками; організації внутрішнього фінансового контролю на підприємстві. Умовою життєздатності підприємства та основою його розвитку в конкурентному ринку є стабільність (стійкість). Фінансова стійкість підприємства є передумовою його економічного розвитку, тому вирішення цієї потреби потребує подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 477 с.
2. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
3. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навчальний посібник. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2001. 378 с.
4. Лахтіонова Л.А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності: монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2011. – 880 с.

-
5. Партин Г.О. Особливості впливу чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.8. – С. 275–279.
 6. Петрович Й.М. Економіка виробничого підприємництва. Навчальний посібник./ За ред. Й.М. Петровича. 3-тє вид., випр. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 405 с.
 7. Родіонова Л.А. Концептуальні засади вивчення історії економіки та економічної думки // Вища школа. – 2012. – № 2. – С. 87–93.
 8. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства: підруч. / Г.В. Савицька. – 7-е вид., випр. – Мн.: Нове видавництво 2013. – 704 с.
 9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ МЕХАНІЗМІВ В ЕКОНОМІЦІ

THE ESSENCE AND TYPES OF MECHANISMS IN THE ECONOMY

Літвінов О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет

Капалан С.М.

аспірант,
Одеський національний економічний університет

У статті розглянуто сутність поняття «механізм» в економіці. Окремо розглянуто такі складники господарського механізму, як економічний, організаційний та організаційно-економічний механізми. Під організаційно-економічним механізмом управління пропонується розуміти сукупність управлінських дій, спрямованих на організацію взаємодії між елементами системи з метою досягнення їх економічних інтересів з урахуванням особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ключові слова: господарський механізм управління, економічний механізм, організаційний механізм, організаційно-економічний механізм.

В статье рассмотрены сущность понятия «механизм» в экономике. Отдельно рассмотрены такие составляющие хозяйственного механизма, как экономический, организационный и организационно-экономический механизмы. Под организационно-экономическим механизмом управления предлагается понимать совокупность управленческих действий, направленных на организацию взаимодействия между элементами системы с целью достижения их экономических интересов с учетом особенностей внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: хозяйственный механизм управления, экономический механизм, организационный механизм, организационно-экономический механизм.

The paper considers essence of economic mechanism. The object and subject of the article is the theoretical and methodological foundations of organizational and economic mechanisms for managing the activities of enterprises. Separately considered such components of the economic mechanism, as the economic, institutional, organizational and economic mechanisms. As the economic mechanism proposed defined as the combination, the system elements impact on the economic interests of economic entities, which takes into account the peculiarities of its external and internal environment. As the organizational and economic mechanism of management proposed defined as the combination of administrative actions aimed for the organization interaction between elements of the system in order to achieve their economic interests taking into account features of external and internal environment.

Keywords: economic mechanism of management; economic mechanism; organizational mechanism; organizational and economic mechanism.

Постановка проблеми. Управління підприємствами потребує формування умов сталого, керованого, поступового розвитку їхньої діяльності. Сучасним інструментом органів управління суб'єктів підприємницької діяльності в таких умовах постає розроблення певних механізмів діяльності підприємства.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Визначенню сутності механізмів в економіці приділено багато уваги багатьма вітчизняними і закордонними вченими-економістами. Автори виокремлюють господарський, економічний, організаційний, організаційно-економічний механізми управління діяльністю.

Проте, незважаючи на велику кількість досліджень, досі залишаються невизначеними залежність та відмінність між видами механізмів в економіці, що приводить до плутанини та помилок у подальших методичних розробленнях, спрямованих на формування складників цих видів механізмів.

Метою статті є визначення сутності та взаємозв'язків між поняттями господарського механізму загалом та економічного, організаційного й організаційно-економічного механізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Механізм» у загальному розумінні – це система, простір, спосіб, що визначає порядок будь-

якої діяльності, системи взаємодії певних ланок та елементів або внутрішню будову, систему, сукупність станів та процесів, з яких складається певне явище. Прорив у теорії механізмів в економіці був створений Л. Гурвицем, Р. Майерсоном та Е. Маскіном, за що у 2007 році вони отримали Нобелівську премію з економіки за «видатний вклад в теорію економічних механізмів». На думку Лео Гурвица, механізм – це взаємодія між суб'єктами і центром, яке складається з трьох стадій: суб'єкти надсилають інформацію у центр; центр отримує всю інформацію розраховує майбутній результат; центр оголошує результат. Таким чином, було доведено можливість і необхідність механістичного підходу до управління економічними системами.

Словник-довідник під редакцією С.В. Мочерного надає визначення механізму управління як свідомо організованого, цілеспрямованого та активного впливу різних суб'єктів управління на процес розвитку та функціонування суспільного способу виробництва, окремих його ланок [1]. В.А. Герцик визначає механізм управління як систему елементів управління, до яких належать цілі, функції, методи, структури, суб'єкти управління, та об'єктів управління. У цій системі в результаті впливу елементів управління змінюється стан об'єктів управління [2, с. 22–23]. Найбільш вдале, на нашу думку, визначення механізму управління було надане В.С. Пономаренко, О.М. Ястремською, В.М. Луцковським та іншими, які визначили його як сукупність форм, структур, методів та засобів управління, які об'єднані спільністю мети, за допомогою яких здійснюється узгодження суспільних, групових та особистих інтересів, забезпечується функціонування і розвиток підприємства як соціально-економічної системи [3].

В економіці використовується велика кількість варіантів механізмів управління – господарський, економічний, ринковий, соціальний, організаційний, організаційно-економічний тощо. Найбільш узагальнюючим із них є поняття «господарський механізм», оскільки він включає в себе найбільші інших вищенаведених механізмів. Розглянемо основні підходи до визначення його сутності.

Механізм господарювання П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.А. Валентінов визначають з двох боків. По-перше, як певну систему, що рухає економічні суб'єкти; по-друге, як інтегровану систему різноманітних форм і методів управління економічними суб'єктами [4, с. 201–203]. На наш погляд, оскільки механізми є лише інструментом системи управління підприємствами, не можна стверджувати, що саме вони рухають економічні суб'єкти. Рух відбувається внаслідок здійснення певних дій з боку системи управління, однією з форм і методів яких є господарський механізм.

Зважаючи на те, що господарський механізм характеризує сукупність форм і методів господарювання, слід звернути увагу на конкретизацію

видів господарського механізму за окремими ознаками. Господарський механізм управління має різні форми залежно від того, вирішення яких завдань він передбачає. Ю.А. Полтавський та О.М. Супрун влучно вважають, що господарський механізм є системою регульованих з боку підприємства правових, організаційних та економічних важелів [5, с. 376]. Зупинимось більш детально на економічних та організаційних складниках господарського механізму управління, оскільки правові складники є об'єктом дослідження спеціалістів іншої галузі науки. Кожен із напрямів управлінської діяльності підприємства потребує розроблення свого виду механізму, одним з основних із них є економічний. А.М. Кульман вважає, що економічний механізм – це взаємозв'язок між певними економічними явищами і процесами, але, на жаль, не вказує, яких саме [6, с. 26].

Пропонуємо під економічним механізмом розуміти сукупність, систему елементів впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання, яка враховує особливості його зовнішнього та внутрішнього середовища. Головним економічним інтересом суб'єкта господарювання є задоволення потреб ринку, завдяки чому підприємство має змогу отримувати прибуток. Зовнішніми елементами впливу на економічні інтереси підприємства, крім особливостей попиту на ринку, є конкурентне середовище, особливості ресурсних ринків, макроекономічні складники (податковий, грошово-фінансовий, політико-законодавчий та інші). Внутрішніми елементами впливу на економічні інтереси є сформована певним чином сукупність факторів-ресурсів підприємницької діяльності. Під факторами в економіці прийнято вважати умови, обставини, рушійні сили економічних явищ та процесів [7, с. 66]. До факторів-ресурсів підприємства належать матеріально-сировинні, матеріально-технічні, трудові, нематеріальні та фінансові ресурси підприємства.

Окремим видом господарських механізмів є організаційний механізм управління. Під організаційною системою І.В. Гонтарева пропонує розуміти забезпечення цілеспрямованої, погодженої взаємодії елементів системи під час функціонування цієї системи [8, с. 217]. Необхідність організації в економічній енциклопедії визначається внутрішньою структурованістю системи, а також такими властивостями елементів системи, як їх адаптивність та можливість опору поєднанню [1, с. 644–646]. Оскільки будь-яке підприємство є складною системою, результат його діяльності багато в чому залежить від вміння управління організувати взаємодію всіх складників, факторів, ресурсів підприємства, що і підтверджує необхідність формування організаційного механізму управління підприємством.

Б.В. Поліщук під організаційним механізмом розуміє організаційні форми виробництва, праці та управління, такі як організаційні структури

та функції управління, система нормування та планування, співвідношення централізації і децентралізації менеджменту тощо [9, с. 28]. На нашу думку, автор дещо звужує організаційний механізм лише до організаційних форм виробництва, праці та управління. Під організаційним механізмом пропонуємо розуміти сукупність управлінських дій, які спрямовані на організацію взаємодії між внутрішніми елементами всередині системи з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Але суто організаційні важелі впливу на об'єкт управління без урахування економічних законів і закономірностей не можуть дати необхідний результат. Саме тому більшість авторів вважають головним засобом досягнення цілей створення та реалізацію організаційно-економічних механізмів управління підприємствами.

Група науковців під керівництвом Л.М. Варава вважає, що механізм організаційно-економічного забезпечення управління – це сукупність засобів та методів створення системи цілісного управління розвитком та результатами підприємства [10, с. 97–98]. Н.А. Мазур зазначає, що під організаційно-економічним механізмом слід розуміти комплекс методів, засобів, прийомів, які слугують інструментом реалізації управлінської діяльності, є взаємоузгодженими та взаємопов'язаними між собою та спрямовані на координацію діяльності усіх функціональних підрозділів підприємства, допомагають забезпечити прийнятний рівень його ефективності [11, с. 16]. Не можемо погодитись із цими авторами, оскільки їх визначення не виокремлюють інструментів досягнення бажаних результатів, внаслідок чого визначення організаційно-економічного механізму майже збігаються з узагальнюючими визначеннями механізму управління та просто управління.

Організаційно-економічний механізм за своєю сутністю повинен об'єднувати дві підсистеми впливу, на чому й засновані визначення багатьох авторів. Крім того, він повинен забезпечувати підвищення ефективності діяльності як функції зіставлення результату та витрат ресурсів підприємства [12, с. 43–44]. При цьому

автор більше акцентує уваги на економічних складниках та ефективності виробництва.

У результаті критичного розгляду основних теоретичних підходів до визначення сутності механізмів в економіці можна дійти висновку, що організаційно-економічний механізм управління є необхідним засобом досягнення підприємством своїх цілей. Під організаційно-економічним механізмом управління пропонується розуміти сукупність управлінських дій, спрямованих на організацію взаємодії між елементами системи з метою досягнення їхніх економічних інтересів з урахуванням особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища. У запропонованому визначенні об'єднанні організаційний та економічний блоки господарського механізму, а саме необхідність організації взаємодії підсистем підприємства (організаційний блок) та спрямованість на досягнення економічних інтересів (економічний блок).

Висновки. Таким чином, на підставі розгляду сутності поняття механізму та господарського механізму в умовах інноваційного розвитку було розглянуто такі його складники, як економічний, організаційний та організаційно-економічний механізми. Під економічним механізмом запропоновано розуміти сукупність, систему елементів впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання, яка враховує особливості його зовнішнього та внутрішнього середовища. Під організаційним механізмом пропонуємо розуміти сукупність управлінських дій, які спрямовані на організацію взаємодії між внутрішніми елементами всередині системи з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Під організаційно-економічним механізмом управління пропонується розуміти сукупність управлінських дій, спрямованих на організацію взаємодії між елементами системи з метою досягнення їхніх економічних інтересів з урахуванням особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища.

Перспективою подальших досліджень є формування методичного забезпечення процесу розроблення організаційно-економічних механізмів управління суб'єктами господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія: у 3 т. / Відп. ред. С.В. Мочерний – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.
2. Герцик В.А. Ієрархічна структура організаційно-економічного механізму управління розподілом підприємства / В.А. Герцик // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 172. – С. 22–24.
3. Пономаренко В.С., Ястремская Е.Н., Луцковский В.М. Механизм управления предприятием: стратегический аспект. Монография / В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремская, В.М. Луцковский. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
4. Саблук П.Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії і методології / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.А. Валентинов. – К.: ІАЕ, 2002. – 294 с.
5. Полтавський Ю.А. Ринковий механізм як система забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств / Ю.А. Полтавський, О.М. Супрун // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: економічні науки. Ринкова трансформація економіки АПК. – 2004. – Вип. 31. – С. 376.
6. Кульман А.М. Экономические механизмы / А.М. Кульман. – М.: Прогресс, 1993. – 360 с.

7. Літвінов О.С. Фактори енергоємності продукції промислового підприємства: монографія / О.С. Літвінов. – Одеса: ОНЕУ, 2006. – 242 с.
8. Гонтарева І.В. Функціональна організованість як фактор оцінки системної ефективності підприємства / І.В. Гонтарева // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 683: Проблеми економіки та управління. – С. 216–223.
9. Погріщук Б.В. Організаційно-економічні засади ефективного функціонування зернопродуктового підкомплексу: [монографія] / Б.В. Погріщук. – Тернопіль: «Джура», 2009. – 370 с.
10. Варава Л.М. и др. Організаційно-економічні підходи до управління конкурентоспроможністю промислового підприємства / Л.М. Варава, А.Р. Арутюнян, А.А. Варава // Науковий журнал Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2015. – № 3. – С. 96–100.
11. Мазур Н.А. Організаційно-економічні засади формування економічного потенціалу підприємств продовольчого підкомплексу подільського регіону: автореф. дис. на здобуття ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.А. Мазур. – Луганськ, 2012. – 44 с.
12. Літвінов О.С. Ефективність відтворення нематеріальних ресурсів підприємства / О.С. Літвінов // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 6(168). – С. 39–46.

МОТИВАЦІЯ І СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

MOTIVATION AND STIMULATION OF WORK AS AN INSTRUMENT FOR IMPROVING THE PERSONNEL ACTIVITY

Мантур-Чубата О.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління персоналом
і економіка праці,
Хмельницький національний університет

Рудь В.Ю.

студент,
Хмельницький національний університет

У статті розглянуто такі категорії управління персоналом, як мотивація та стимулювання. Викладено теоретичні основи мотивації та стимулювання. Досліджено особливості та методи впливу на підвищення продуктивності праці персоналу за допомогою використання мотиваційних та стимулюючих факторів в умовах глобалізації.

Ключові слова: управління персоналом, мотивація, стимулювання, мотиваційні процеси, методи мотивації, методика стимулювання, трудова діяльність, працівники, керівництво.

В статье рассмотрены такие категории управления персоналом, как мотивация и стимулирование. Изложены теоретические основы мотивации и стимулирования. Исследованы особенности и методы воздействия на повышение производительности труда персонала с помощью использования мотивационных и стимулирующих факторов в условиях глобализации.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация, стимулирование, мотивационные процессы, методы мотивации, методика стимулирования, трудовая деятельность, работники, руководство.

In this article the following categories of personnel management as «motivation» and «stimulating» are considered. The theoretical foundations of motivation and stimulating are investigated. The authors are explored the features and methods of influence on increase of productivity of the personnel by means of use of motivational and stimulating factors in the conditions of globalization.

Keywords: personnel management, motivation, stimulation, motivational processes, methods of motivation, methods of stimulation, labor activity, work, workers, employees, management.

Постановка проблеми. В нинішніх умовах з огляду на те, що спостерігається відтік як інтелектуальної, так і трудової сили, Україна потребує перегляду свого мотиваційного інструментарію. Сьогодні більшість підприємств якщо й застосовують механізми мотивації, то переважно це лише матеріальні стимули, що для більшості працівників є, звичайно, приємним та необхідним, проте пригнічує певні особливості людини як індивіда. Тому існує гостра необхідність дослідження питань і проблем побудови мотиваційного механізму на теренах нашої держави з урахуванням зарубіжного досвіду.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У наш час багато науковців приділяють велику увагу мотивації співробітників на підприємстві, створенню певної системи стимулів, яка буде

сприяти гарній роботі персоналу. Питання, присвячені підвищенню мотивації праці, її методам і стимулюванню, здавна цікавили багатьох науковців, не тільки вітчизняних, а й зарубіжних, таких як А. Маслоу [1], Ф. Херцберг [2], Д. Макклелланд [3], А.М. Колот [4], В.Г. Воронкова [5], О.А. Богуцький [6], В.А. Шаховий [7] та інші.

Кваліфікований та зацікавлений у роботі персонал є рушійною силою та запорукою успіху діяльності будь-якого підприємства (організації, установи), тому наявність висококваліфікованого та вмотивованого персоналу є одним із найважливіших чинників ефективного функціонування підприємства.

Метою статті є визначення особливостей та шляхів мотивації персоналу на теренах України в умовах глобалізаційних тенденцій.

До основних невирішених питань цієї проблеми належить пошук найефективніших методів стимулювання праці в Україні відповідно до її економічних та соціально-політичних реалій.

Виклад основного матеріалу. Ефективна управлінська діяльність неможлива без розуміння мотивів і потреб працівників, а також правильного використання стимулів до праці. З переходом України до ринкових умов господарювання питання мотивації стає все більш актуальним. Проблеми мотивації особистості працівників набувають важливого значення, адже вирішення основних завдань підприємства та підвищення продуктивності діяльності можливе лише за правильної управлінської діяльності керівництва, а також за створення відповідної заохочувальної системи мотивації працівників, здатної стимулювати персонал до ефективної діяльності.

Мотивація праці, керівництво і взаємодія з людьми – вирішальний фактор успіху в управлінні підприємством та в результативності роботи, і в цьому розумінні вона становить основу трудового потенціалу працівника, тобто всієї сукупності властивостей, що впливають на виробничу діяльність [8]. Успішна реалізація стратегічних і тактичних завдань підприємства можлива лише за відповідної мотивації його персоналу. Сучасні власники, керівники, і менеджери всіх рівнів у межах своїх посадових функцій повинні розуміти і враховувати в управлінській діяльності, що на діяльність конкретного працівника у процесі праці значний вплив мають різні мотиви, потреби, стимули, цілі [9].

У своєму загальному вираженні мотивація є системою, котра узгоджує потреби, інтереси, ціннісні орієнтації та настанови, мотиви та мотиваційну структуру поведінки працівників і є комплексом певних причин, котрі здатні спонукати працівників до цілеспрямованих дій для досягнення більшої результативності праці.

Мотиви діяльності можуть бути внутрішніми і зовнішніми. Зовнішні зумовлені бажанням людини володіти неналежними їй об'єктами. Внутрішні мотиви пов'язані з одержанням задоволення від існуючого об'єкта, який працівник бажає зберегти, або з бажанням позбавитись об'єкта через незручності, які приносить володіння ним.

Мотиви, які формуються під дією багатьох зовнішніх і внутрішніх, суб'єктивних і об'єктивних факторів, починають діяти під впливом стимулів [10, с. 154].

Стимулом є зовнішня причина, котра спонукає людину діяти для досягнення певної мети. Стимул не є будь-яким зовнішнім впливом, а лише таким різновидом спонукання, ефект якого опосередкований психікою людини, відповідає її поглядам, почуттям, настроям і мотивам. Отримуючи із зовнішнього середовища стимулюючий імпульс, людина трансформує цей імпульс на себе, співвідносить його зі своїми потребами,

інтересами і цільовими установками. У результаті з безлічі варіантів з'являється рішення діяти саме так, а не інакше. Це рішення переростає в дію, яка приводить до певного результату. Результат буде тим вищим, чим вищим є ступінь адекватності зовнішніх імпульсів і внутрішніх реакцій працівника, тобто стимулів та мотивів. І навпаки, чим більше порушується цей баланс, тим вищою є ймовірність розбіжності очікуваних і фактичних результатів роботи працівника.

Таким чином, мотивація є процесом спонукання людини до праці для досягнення певних цілей шляхом «підштовхування» до діяльності, а стимулювання – процесом регулюючого впливу на працівника ззовні можливістю задоволення певних особистих потреб з метою підвищення продуктивності його праці.

Сьогодні мотивація працівників до роботи в Україні характеризується такими ознаками [10, с. 155]:

- загальною трудовою пасивністю;
- низькою значущістю громадських мотивів праці, службового, професійного і кваліфікаційного росту;
- визначенням соціального статусу особистості, як правило, за нетрудовими критеріями;
- бажанням мати стабільну, престижну, високооплачувану роботу, яка забезпечує необхідний рівень потреб;
- високим рівнем безробіття, особливо серед молоді, яка не може знайти роботу за своїми здібностями;
- надмірним захопленням грошовим стимулюванням, недоотриманням певних психологічних та етичних норм під час нагородження;
- відсутністю чітко сформульованих критеріїв і умов нагородження державними відзнаками, значним скороченням кількості рядових працівників серед нагороджених;
- зростаючим протекціонізмом під час висування на роботу і підвищення в посаді, в результаті чого до управління залучаються некваліфіковані кадри.

Загалом світовий досвід показує, що під час формування мотиваційних механізмів значна увага відводиться саме рівню оплати праці робітників, яка є матеріальним стимулом до праці. Оплата праці є винагородою, яку отримує працівник за виконану ним роботу, проте економічна роль оплати праці полягає в її основних функціях (відтворення робочої сили та стимулювання праці).

У сучасних ринкових умовах в Україні спостерігається рівень оплати праці нижчий, аніж в розвинутих країнах світу та навіть у країнах з перехідною ринковою економікою, саме тому насамперед роботодавці повинні орієнтуватися на матеріальне заохочення населення. Матеріальне мотивування та стимулювання здатне істотно підвищити трудову активність та сприяти досягненню цілей підприємства. Саме коли працівники зможуть забезпечувати гідний рівень

життя для себе та своєї сім'ї, їхні мотиви до праці зростають у рази, тому оплата праці є основним мотивом до роботи для працівників та одним зі стимулів впливу на останніх з боку роботодавців.

Зараз в Україні рівень оплати праці досить низький, тому спостерігається відтік робочої сили до інших країн у пошуках, можливо, не досить гідної, проте роботи з високим рівнем заробітної плати, тому високий рівень заробітної плати в Україні допоможе певною мірою уникнути трудової міграції, ситуація з якої стає критичною.

Таким чином, до методів матеріального мотивування можна віднести:

- збільшення заробітної плати,
- матеріальні премії,
- доплати,
- участь у прибутках підприємства,
- відпочинок за рахунок підприємства,
- позачергову оплачувану відпустку,
- оплату медичних послуг.

Проте необхідно пам'ятати, що на результат трудової діяльності впливають не лише матеріальні, а й моральні методи мотивування. Моральні методи мотивування можуть бути досить специфічними, проте вони є невід'ємним складником правильного спонукання персоналу до праці.

Таким чином, до морального стимулювання можна віднести визнання, яке може бути особистим або публічним. Суть особистого визнання полягає в тому, що кращих працівників постійно згадують у спеціальних доповідях вищому керівництву організації, їх персонально поздоровляє адміністрація з приводу ювілеїв і сімейних свят, залучають до розроблення стратегічних планів розвитку організації. Публічне визнання полягає у розповсюдженні інформації про досягнення працівників на спеціальних стендах (дошках пошани), нагородженні людей почесними знаками, грамотами, внесенні їх досягнень до спеціальних книг [10].

Роботодавцям необхідно давати працівникам право голосу під час вирішення проблем,

делегувати повноваження. Керівництво повинне давати працівникам більш важливу, цікаву, змістовну, соціально значиму, відповідальну роботу, яка співпадає з особистими інтересами та здібностями, з перспективами професійного зростання, а також дає змогу виявити творчість та ініціативність. Також потрібно покращувати трудову дисципліну та організацію роботи, слідкувати за дотриманням трудових норм та правил безпеки, покращувати «клімат» у колективі та сприяти теплій, дружній атмосфері між працівниками, знаходити правильний підхід до кожного працівника індивідуально. Керівництво підприємства (організації, установи) повинно постійно підвищувати професійно-освітній рівень кваліфікації за рахунок підприємства; організовувати постійні розважальні, туристичні заходи, котрі будуть згуртовувати колектив; вітати робітників із професійними, державними та певними релігійними святами, що також стане мотивацією для робітників, адже коли працівник любить свою роботу, це вже слугує мотивацією до праці.

Висновки. Отже, мотивація працівників є одним із найбільш важливих завдань керівника будь-якого підприємства. Керівництво повинно підходити з відповідальністю до процесу мотивування та стимулювання працівників і ні в якому разі не нехтувати ним. Погано побудована система роботи з персоналом, у тому числі система мотивації працівників, знижує продуктивність діяльності підприємства, оскільки незадоволеність своєю роботою працівників приводить до неякісного її виконання та втрати прибутковості. Процес стимулювання працівників є досить кропітким, адже вимагає певного вміння вибору методів, способів мотивації праці персоналу, які б дали змогу зацікавити працівників виконувати роботу якісно та продуктивно. Керівництву підприємств слід взяти до уваги необхідність мотивації, адже без дієвої системи мотивації навіть найкращі співробітники не приведуть підприємство до реалізації його цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу, 3-е изд. пер. с англ. – СПб.: Питер, 2008. – 352 с.
2. Херцберг Ф., Моснер Б., Блох Снидерман Б. Мотивация к работе: Пер. с англ. – М.: Вершина, 2007. – 240 с.
3. Макклелланд Дэвид. Мотивация человека / Д. Макклелланд – СПб.: Питер, 2007. – 672 с.
4. Колот А.М. Мотивация персонала: підручник / А.М. Колот, С.О. Цимбалюк. – К.: КНЕУ, 2012. – 397 с.
5. Воронкова В.Г. Управление людскими ресурсами: философські засади: навч. посібник. – Київ, 2006.
6. Богуцький О.А. Фактори розвитку мотивації праці. Економіка АПК. – 2005 – № 7. – С. 46–47.
7. Шаховой В.А. Мотивация трудовой деятельности: Учебно-методическое пособие, второе изд. – Москва: Альфа-Пресс, 2006.
8. Крамаренко В.І., Холод Б.І. Управление персоналом фирмы: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 272 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/34/2294.html>
9. Ахметов Р.Г. Экономика предприятий агропромышленного комплекса. Практикум: учебное пособие для академического бакалавриата / [и др.]; под. общ. ред. Р.Г. Ахметова. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 270 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stud.com.ua/49345/ekonomika/motivatsiya_stimulyuvannya_pratsi_pidpriyemstvi_organizatsiyi
10. Рудьєв В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У ВНЗ

FORMATION OF CORPORATE CULTURE IN HIGHER EDUCATION

Кудінова М.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Мозгова А.Д.

магістрант,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Стаття присвячена теоретико-методичному обґрунтуванню системи корпоративної культури в сучасному вищому навчальному закладі. Визначено основні види стратегії впровадження корпоративної культури. Виокремлено основні фактори ефективності. Обґрунтовані організаційні виміри оцінки корпоративної культури. Встановлено, що приділення належної уваги розвитку корпоративної культури є одним з інструментів, що у конкурентному середовищі надає переваг ВНЗ.

Ключові слова: корпоративна культура, вищий навчальний заклад, якість освіти, система управління.

Статья посвящена теоретико-методическому обоснованию системы корпоративной культуры в современном высшем учебном заведении. Определены основные виды стратегии внедрения корпоративной культуры. Выделены основные факторы эффективности. Обоснованы организационные измерения оценки корпоративной культуры. Установлено, что уделение должного внимания развитию корпоративной культуры, является одним из инструментов, который в конкурентной среде предоставляет преимущества ВУЗу.

Ключевые слова: корпоративная культура, высшее учебное заведение, качество образования, система управления.

The article is devoted to theoretical and methodological substantiation of the system of corporate culture in the modern higher institution of primary education. The main types of strategy of corporate culture implementation are determined. The main factors of efficiency are highlighted. Organizational dimensions of corporate culture assessment are substantiated. It has been established that paying due attention to the development of corporate culture is one of the tools that offers the benefits of an institution in a competitive environment.

Keywords: corporate culture, higher educational institution, quality of education, management system.

Постановка проблеми. Важливим складником процесу професійно-особистісного становлення майбутнього фахівця є освітнє середовище навчального закладу, в якому студент є суб'єктом власного професійного розвитку, де відбувається усвідомлення та прийняття змісту і технологій майбутньої професійної діяльності, вибудовування індивідуально-творчого професійного стилю. Одним із таких формуючих факторів є норми та правила, культура відносин суб'єктів навчально-виховного процесу у вищому навчальному закладі.

Відзначимо, що вищий навчальний заклад функціонує як соціокультурна система, яка має гармонізувати діяльність людини і суспільства через актуалізацію і гармонізацію людських відносин, збереження наукового та професійного потенціалу. Найважливішою метою діяльності вищого навчального закладу є позитивно соціалізована особистість, яка має високу кваліфікацію, професійну етику, спроможна успішно

діяти в умовах динамічно змінюваної ситуації. Розвиток особистості осмислюється як процес і результат її взаємодії із соціально-культурним контекстом. У цьому контексті надзвичайно важливим є розуміння навчального закладу як такої соціокультурної системи, функції якої не обмежуються лише підготовкою людини до професійної діяльності, а є інструментом трансляції культури, де виробляються і поширюються новітні соціокультурні цінності, підвищується духовний та інтелектуальний потенціал суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих аспектів корпоративної культури присвятили свої праці низка вчених. До найбільш відомих із них можна віднести Т.Ю. Базарову, С. Девіс, Б.Л. Єрьоміну, Е.А. Капітонову, Р. Куїнна, І.М. Кузнєцова, М.Х. Мескона, У. Оучі, Т.Н. Перськова, А.А. Радугіна, Л. Розенштіля, В.А. Співака, Е. Шейна, А.М. Редзюка, О.Є. Кузьміна та інших. Проте за рахунок того, що питання формування корпоративної куль-

тури у ВНЗ є дуже актуальним для сьогодення, воно потребує подальшого дослідження.

Метою статті є узагальнення теоретико-методологічних аспектів формування та управління корпоративною культурою вищого навчального закладу в сучасних умовах, а також аналіз, оцінка та обґрунтування шляхів удосконалення цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови соціально-економічного розвитку потребують більшої уваги до роботи з кадрами, насамперед із керівниками та спеціалістами, які є головним елементом системи управління. Великого значення набуває формування та раціональне використання кадрів.

Корпоративна культура є необхідним елементом будь-якої успішної компанії. Залежно від типу підприємства корпоративна культура змінюється і персоналізується під впливом різних факторів. Однак вплив корпоративної культури на ефективність навчального процесу у ВНЗ неможливо заперечити. Сьогодні корпоративна культура активно вивчається та розвивається у межах як України, так і всього світу.

У сучасних умовах господарювання ефективність діяльності підприємств багато в чому визначається рівнем розвитку їх корпоративної культури. Необхідність формування корпоративної культури вищих навчальних закладів в умовах розвитку суспільства не викликає сумнівів. Корпоративна культура складається з ідей, основоположних цінностей і поглядів, поділюваних усіма членами організації. Вона включає в себе і стиль поведінки, і стиль спілкування зі студентами та колегами, й активність співробітників, їх зацікавленість, рівень мотивації тощо.

Мета корпоративної культури ВНЗ – забезпечення високого рівня надання освіти за допомогою вдосконалення управління людськими ресурсами для забезпечення лояльності співробітників до керівництва, виховання у працівників ставлення до підприємства як до свого дому.

У найбільш загальному вигляді корпоративну культуру можна визначити як сукупність прийнятих у певному вищому навчальному закладі норм і правил поведінки щодо клієнтів та партнерів, а також культуру міжособистих стосунків.

Корпоративна культура ВНЗ має подвійну природу: з одного боку, це культура досягнення інтересів на ринку освітніх послуг – культура конкурентної боротьби; з іншого – традиційна академічна культура, заснована на збереженні педагогічних цінностей (рис. 1).

Як правило, у будь-якому навчальному закладі вже існують певні елементи корпоративної культури. Під час удосконалення їх розвивають, коригують чи змінюють. Змінити внутрішній план корпоративної культури за досить короткий проміжок часу (зберігаючи при цьому увесь кадровий склад) практично неможливо. Для цього потрібно значно більше часу. Тому під час формування, удосконалення корпоративної культури ВНЗ необхідно

впливати на її зовнішні прояви, тобто іти «від зовнішнього до внутрішнього». При цьому надзвичайно важливо, щоб зовнішні прояви поступово набували для членів навчального закладу певного смислу і цінностей, які відповідають оновленій корпоративній культурі.

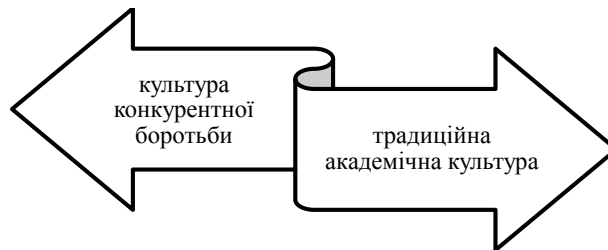


Рис. 1. Подвійна природа корпоративної культури ВНЗ [4, с. 1]

Корпоративна культура далеко не завжди відповідає потребам освітньої установи на новому для неї етапі розвитку і умовам зовнішнього середовища, оскільки культурні цінності ВНЗ зазвичай відображають того, що зроблено у минулому. Розбіжність між бажаними і фактичними культурними нормами і цінностями назвали культурним розривом. Саме наявність такого розриву у ВНЗ спричиняє необхідність цілеспрямованого впливу на корпоративну культуру. Змінити, трансформувати наявну корпоративну культуру, особливо такої зрілої організації, як вищий навчальний заклад, досить складно.

Стратегія формування корпоративної культури розгортається у двох планах: внутрішньому і зовнішньому. Зовнішній план – застосування комплексу заходів, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності освітнього закладу, тобто досягнення рентабельності і соціального статусу. Внутрішній план – становлення корпоративних педагогічних цінностей, високої академічної культури, норм педагогічних відносин, які забезпечують сприятливий морально-психологічний клімат, творчу атмосферу у середовищі викладачів, що формує гідність особистості, професійну гордість, а звідси забезпечує репутацію вищого навчального закладу.

Ефективність корпоративної культури визначається злагодженістю, взаємодією (командний дух), задоволенням роботою і гордістю за її результати, відданістю організації і готовністю відповідати її високим стандартам, високою вимогливістю до якості праці та навчання; готовністю до змін, викликаних вимогами прогресу і конкурентною боротьбою, незважаючи на труднощі та бюрократичні перепони. Таке освітнє середовище формуватиме і відповідні особистісні якості майбутнього фахівця (рис. 2).

Корпоративна культура навчальних закладів складається з багатьох субкультур, розвиток яких неможливо оминути, проте всі нововведення мають бути поетапними. Безперечним є переконання, що, проектуючи корпоративну

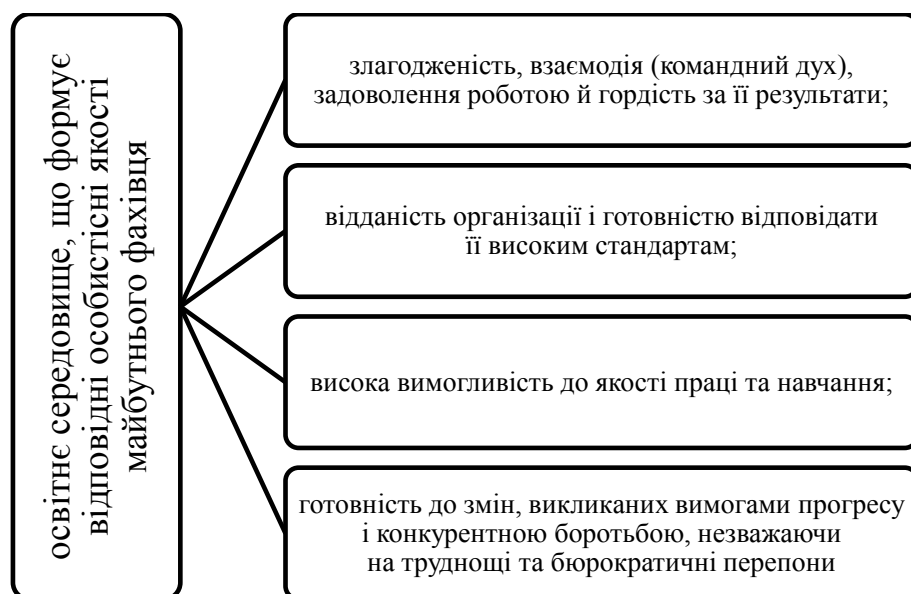


Рис. 2. Ефективність корпоративної культури ВNZ

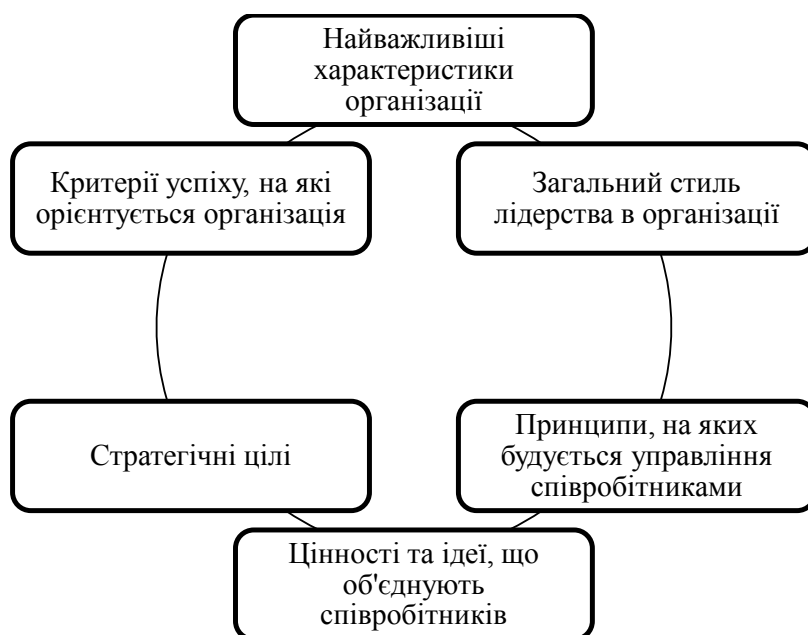


Рис. 3. Організаційні виміри оцінки корпоративної культури з використанням інструменту OCAI

Таблиця 1

Результати оцінки корпоративної культури організації

1. Найважливіші характеристики		Тепер	Бажано
A	Організація унікальна за своїми особливостями. Вона подібна до великої сім'ї. Люди мають багато спільного	50,5	50
B	Організація дуже динамічна та пройнята підприємництвом. Люди готові жертвувати собою та йти на ризик	23	25
C	Організація орієнтована на результат. Головна турбота – домогтися виконання завдання. Люди орієнтовані на суперництво та досягнення поставленої мети	16,5	16
D	Організація жорстко структурована та строго контролюється. Дії людей, як правило, визначаються формальними процедурами	10	9
Усього		100	100

Закінчення таблиці 1

2. Загальний стиль лідерства в організації		Тепер	Бажано
A	Загальний стиль лідерства в організації являє собою приклад моніторингу, прагнення допомогти або навчити	34,7	36,7
B	Загальний стиль лідерства в організації є прикладом підприємництва, новаторства та схильності до ризику	24,5	24
C	Загальний стиль лідерства в організації є прикладом діловитості, агресивності, орієнтації на результати	13,1	9,8
D	Загальний стиль лідерства в організації являє собою приклад координації, чіткої організації або плавного ведення справ у руслі рентабельності	27,5	29,5
Усього		100	100
3. Управління найманими працівниками		Тепер	Бажано
A	Стиль менеджменту в організації характеризується заохоченням командної роботи, однаковості та участю в прийнятті рішень	46,5	51,5
B	Стиль менеджменту в організації характеризується заохоченням індивідуального ризику, новаторства, свободи та самобутності	25	23,5
C	Стиль менеджменту організації характеризується високою вимогливістю, жорстким прагненням до конкурентоспроможності та заохоченням досягнень	19,5	21,5
D	Стиль менеджменту в організації характеризується гарантією зайнятості, вимогами підпорядкування, передбачуваності та стабільності у відносинах	9	9,5
Усього		100	100
4. Єднальна сутність організації		Тепер	Бажано
A	Організацію пов'язують воєдино відданість справі та взаємна довіра. Обов'язковість організації знаходиться на високому рівні	41	46
B	Організацію пов'язує воєдино прихильність до новаторства та вдосконалення. Акцентується необхідність бути на перших рубежах	30,5	26,5
C	Організацію пов'язує воєдино акцент на досягнення мети та виконання завдання. Загальноприйняті теми – агресивність та перемога	23,5	21,5
D	Організацію пов'язують воєдино формальні правила та офіційна політика. Важлива підтримка плавного процесу діяльності організації	5	6
Усього		100	100
5. Стратегічні цілі		Тепер	Бажано
A	Організація загострює увагу на гуманному розвитку. Наполегливо підтримується висока довіра, відкритість та співучасть	44,5	44
B	Організація акцентує увагу на здобутті нових ресурсів та вирішенні нових проблем. Цінуються апробація нового та пошук можливостей	25,5	27,5
C	Організація акцентує увагу на конкурентних діях та досягненнях. Домінує цільове напруження сил та прагнення до перемоги на ринку	14	13,5
D	Організація акцентує увагу на незмінності та стабільності. Найважливіше – рентабельність, контроль та плавність всіх операцій	16	15
Усього		100	100
6. Критерії успіху		Тепер	Бажано
A	Організація визначає успіх на базі розвитку людських ресурсів, бригадної роботи, захопленості найманих працівників справою та турботою про людей	44	42
B	Організація визначає успіх на базі володіння унікальною або новітньою продукцією. Це виробничий лідер та новатор	26	27
C	Організація визначає успіх на базі перемоги на ринку та випередженні конкурентів. Ключ успіху – конкурентне лідерство на ринку	12	12,5
D	Організація визначає успіх на базі рентабельності. Успіх визначають надійна поставка, гладкі плани-графіки та низькі виробничі витрати	18	18,5
Усього		100	100

культуру, необхідно дотримуватися балансу субкультур – студентської, викладацької, дослідницької, професійної та навчальної, субкультур різних інститутів, факультетів і кафедр, інтересів адміністрації, студентів і викладачів, державного і регіонального замовлень тощо. Надзвичайно важливо, щоб елементи удосконаленої корпоративної культури не вступили в суперечність з наявною системою цінностей.

Для більш детального дослідження окремих аспектів формування університетської корпоративної культури було проведено опитування студентського активу економічного факультету ХНУ імені В.Н. Каразіна у кількості 30 респондентів на основі використання інструменту OCAI. За його допомогою можна отримати картину того, яким чином працює організація та якими цінностями вона характеризується (рис. 3).

Модель OCAI має чотири виміри, щоб охарактеризувати організаційну культуру, такі як сила зосередженості на людях, управлінні, інноваціях та конкретних результатах.

Кланова культура – це спільне товариське робоче середовище. Люди мають багато спільного, а колектив виступає як одна велика сім'я. Керівники розглядаються як наставники або навіть як фігури батьків. Організація тримається на відданості і традиціях. Організація підкреслює значний розвиток людських ресурсів і з'єднує товаришів по службі мораллю. Успіх визначається в межах задоволення потреб клієнтів. Організація заохочує взаємодію, участь і консенсус.

Адхократична культура представляє собою енергійне і творче робоче середовище. Лідери є новаторами і часто ризикують. Експерименти та інновації є зв'язними елементами в межах організації. Довгострокова мета культури полягає в тому, щоб рости і мати нові ресурси. Доступність нових продуктів або послуг розглядається як досягнення. Організація заохочує індивідуальну винахідливість і свободу.

Ринкова культура сконцентрована на результатах організації, яка висуває на перший план завершення роботи й отримання результатів. Люди є конкурентоспроможними і зосередженими на цілі. Лідери – жорсткі керівники, виробники і конкуренти з високим рівнем очікування. Репутація і успіх є найбільш важливими. Довгостроковий акцент робиться на конкуруючій діяльності і досягненні поставлених цілей. Конкурентні ціни та лідерство на ринку є ключовими. Організаційний стиль заснований на конкуренції.

Ієрархічна культура виступає як формалізоване і структуроване робоче середовище. Процедури вирішують функції персоналу. Лідери пишуться своєю ефективною координацією. Підтримка функціонування організації без зусиль є найбільш важливим. Формальні правила і політика тримають організацію разом, довготривалою метою може бути стабільність і результати в парі з ефективним і плавним виконання завдань. Управління персоналом

повинне гарантувати передбачуваність роботи та цінностей.

В табл. 1 зведено результати опитування респондентів

Згідно з проведеним опитуванням побудовано профілі існуючої та бажаної корпоративної культури економічного факультету ХНУ імені В.Н. Каразіна, які представлено на рис. 4 та 5.

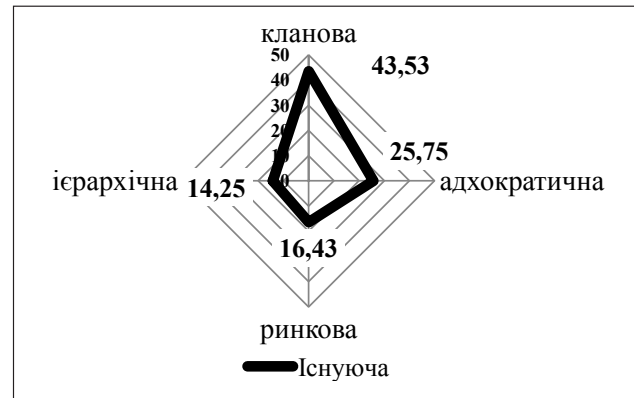


Рис. 4. Існуюча корпоративна культура економічного факультету ХНУ імені В.Н. Каразіна

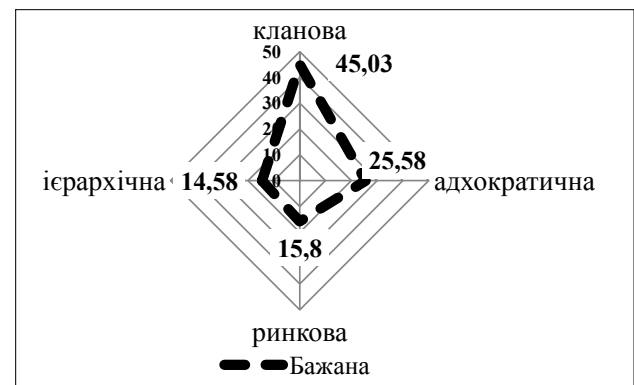


Рис. 5. Бажана корпоративна культура економічного факультету ХНУ імені В.Н. Каразіна

З отриманих даних можна дійти висновку, що і тепер, і в майбутньому переважає кланова корпоративна культура. Основні цінності цієї культури – задоволення потреб всіх її членів, атмосфера турботи, сімейних відносин. В організаціях із такою культурою цінується кооперація, враховуються інтереси як студентів і співробітників, так і інших зацікавлених осіб, не акцентується увага на відмінностях у статусі членів організації. Ще одним типом корпоративної культури, цінності якої також сповідаються на факультеті, є адхократична. Основна її мета – адаптивність, забезпечення гнучкості та творчого підходу до справи в ситуаціях, для яких характерна невизначеність, двозначність чи перенасичення інформацією. Члени організації готові йти на ризик та жертвувати собою. Важливою рисою є готовність до змін і сприйняття нових викликів часу і зовнішнього середовища.

Висновки. Корпоративна культура є необхідним елементом будь-якої успішної компанії і набуває все більшого впливу на роботу вищого навчального закладу.

Провівши дослідження корпоративної культури, можна дійти висновку що цінності економічного факультету цілком відповідають цінностям, що визначені в Кодексі Університету. Загалом доцільно продовжувати розвиток корпоративної культури в ХНУ імені В.Н. Каразіна, тому що сучасний інноваційний розвиток вищого навчаль-

ного закладу багато в чому залежить від того, наскільки привабливими є його місія, філософія, освітньо-виховні цінності. У конкурентному середовищі корпоративна культура ВНЗ стає своєрідним маркетинговим інструментом, тому університет має інформувати про свої цінності, пропагувати їх серед тих, хто прагне отримати вищу освіту і хто прагне співпрацювати з ВНЗ у різних галузях. Корпоративна культура стає ціннісним ядром ВНЗ як організації, яка здатна забезпечити згуртованість колективу загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мозгова А.Д. Управління соціально-психологічним кліматом в колективі вищого навчального закладу / А.Д. Мозгова, М.М. Кудінова // Сучасні управлінські процеси в національній економіці: матеріали науково-практичної Інтернет-конференції Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, м. Харків, 21 жовтня 2016 р. – Харків, 2016. – С. 104–108.
2. Кодекс цінностей Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.univer.kharkov.ua/ua/general/docs/kodeks>
3. Кубко В. Корпоративна культура як об'єднальна основа вищих навчальних закладів / В. Кубко // Вісник Книжкової палати. – 2011. – № 11. – С. 1–4.
4. Кубко В. Модель формування корпоративної культури сучасного вищого навчального закладу України / В. Кубко // Вісник Книжкової палати. – 2014. – № 8. – С. 1–4.

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

INFLUENCE OF EXTERNAL FACTORS ON FORMATION OF ECONOMIC POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Плоднік М.В.

аспірант кафедри економіки,
Вінницький національний аграрний університет

Дюк А.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Вінницький національний аграрний університет

Стаття містить аналіз поглядів вітчизняних та іноземних науковців щодо теоретичних підходів до визначення основних напрямів формування економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства. У статті розглянуте формування потенціалу підприємства як структурної одиниці господарської системи. Досліджено особливості впливу макросередовища на процеси формування, використання та розвитку економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства. Науково обґрунтовано класифікацію зовнішніх чинників впливу на потенціал сільськогосподарського підприємства. Обґрунтовано необхідність оцінювання рівня сприятливості зовнішнього середовища.

Ключові слова: потенціал, приховані можливості, економічний потенціал, макросередовище, зовнішні чинники впливу на потенціал підприємства, сільськогосподарське підприємство.

Статья содержит анализ взглядов отечественных и зарубежных ученых по поводу теоретических подходов к определению основных направлений формирования экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия. В статье рассмотрено формирование потенциала предприятия как структурной единицы хозяйственной системы. Исследованы особенности влияния макросреды на процессы формирования, использования и развития экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия. Научно обоснована классификация внешних факторов влияния на потенциал сельскохозяйственного предприятия. Обоснована необходимость оценки уровня благоприятности внешней среды.

Ключевые слова: потенциал, скрытые возможности, экономический потенциал, макросреда, внешние факторы влияния на потенциал предприятия, сельскохозяйственное предприятие.

The article contains an analysis of the views of domestic and foreign scientists on the theoretical approaches to determining the main directions for the formation of the economic potential of an agricultural enterprise. The article considers the formation of the enterprise's potential as a structural unit of the economic system. The peculiarities of the influence of the macro environment on the processes of formation, use and development of the economic potential of the agricultural enterprise are investigated. He scientifically justifies the classification of external factors of influence on the potential of an agricultural enterprise. The necessity of assessing the level of environmental benefits is substantiated.

Keywords: potential, hidden opportunities, economic potential, macro environment, external factors of influence on enterprise potential, agricultural enterprise.

Постановка проблеми. Ефективність виробничо-господарських процесів супроводжується продуктивним формуванням економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства. Це один із найважливіших процесів, що відбуваються в діяльності сільськогосподарського підприємства, але йому не надається належної уваги, хоча питаннями формування економічного потенціалу займа-

лися багато як вітчизняних, так і зарубіжних учених, серед яких слід згадати П. Друкера, А.Дж. Стрікланда, І Ансоффа, А.А. Томпсона та багатьох інших.

Отже, з огляду на напрацювання та потреби економіки в сучасному ефективному інструментарії для визначення сутності, методологічних підходів щодо оцінки та розроблення організаційно-економічного механізму потенціалу під-

приємства необхідно визначити та обґрунтувати зовнішні чинники впливу на нього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням особливостей формування, використання та розвитку економічного потенціалу підприємства займалися багато вітчизняних та закордонних учених, таких як О.В. Ареф'єва [1], Л.А. Квятковська [2], Н.С. Краснокутська [3], Є.В. Лапін [4], О.І. Маслак [2], І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко, О.А. Сущенко [5] та ін. Наприклад, у наукових працях О.В. Ареф'євої [1] розглядається процес формування потенціалу підприємства та вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на нього. Автором було визначено групи факторів зовнішнього середовища, що було використано у цій статті.

Однак, з огляду на широту та актуальність обраної проблематики, на наш погляд, подальших досліджень потребує вплив макросередовища на рівень використання та розвитку економічного потенціалу підприємства, що є особливо актуальним завданням в умовах динамічних змін ринкової кон'юнктури.

Метою статті є розроблення методичних підходів до оцінювання рівня сприятливості зовнішнього середовища щодо формування, використання та розвитку економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно було вирішити такі основні завдання:

- згрупувати фактори зовнішнього середовища, які впливають на стан економічного потенціалу господарюючого суб'єкту;
- дослідити вплив макросередовища на процеси формування, використання та розвитку потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній ринковій економіці поняття «потенціал» набуло дещо абстрактного змісту, зокрема, багато вчених схилиються до думки, що потенціал – це те, що є у наявності, плюс те, що може бути залучене і використане у майбутньому для виробництва максимального обсягу продукції чи надання послуг.

Вивчення еволюції наукового розуміння терміна «потенціал» дає змогу дійти висновку, що його запровадження в економічні дослідження було пов'язане зі способами розв'язання проблем комплексної оцінки рівня розвитку виробничих сил.

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «*potentia*» й означає «приховані можливості», які у господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю [5, с. 15].

У сучасному трактуванні часто використовують терміни «ресурс», «резерв», при цьому потенціал визначають як сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних ресурсів, переважно економічних, безпосередньо пов'язаних із функціонуванням виробництва і прискоренням науково-техніч-

ного прогресу» [1, с. 71]. Потенціалом вважається також узагальнена, збірна характеристика ресурсів, що прив'язана до місця і часу [4, с. 63].

Існує трактування змісту категорії «потенціал» як джерела можливостей, коштів, запасу, які можуть бути приведені у дію і використані для вирішення якого-небудь завдання або досягнення певної мети [5, с. 12].

Як бачимо, не існує єдності думок науковців щодо сутності, структури та динаміки потенціалу. Узагальнення наукових підходів дало змогу виокремити такі основні з них щодо визначення сутності категорії «потенціал», як:

- джерело можливостей, коштів, запасу [5]. Таке визначення не відображає сутності потенціалу, оскільки він являє собою не джерело, а властивість об'єкта забезпечувати певний результат;

- сукупність можливостей [3, с. 57]. Сукупність можливостей – це радше система обмежень, у яких потенціал як властивість або здатність може реалізуватися тією чи іншою мірою;

- узагальнена, збірна характеристика ресурсів [5, с. 57]. Ресурси є базисом формування потенціалу, однак не відображають здатність об'єкта досягнути певної мети або отримати певний результат, оскільки характеристика їх використання значною мірою залежить від впливу чинників;

- реальний обсяг продукції, що можливо виробити за повного використання наявних ресурсів; «наявні та потенційні можливості виробництва, наявність чинників виробництва, забезпеченість його визначальними видами ресурсів» [4, с. 63]. Таке визначення недостатньо точне, оскільки узагальнюючим критерієм оцінки кінцевого результату для підприємства у ринковій економіці є прибуток, а здатність забезпечити певний обсяг виробництва без урахування попиту на продукцію можна розглядати як виробничий потенціал;

- «сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу благ, що відповідає потребам суспільства на сучасному етапі його розвитку» [2, с. 201]. Це визначення стосується не потенціалу взагалі, а лише економічного, крім того, така оцінка може надаватися підприємству лише з боку такого суб'єкта оцінки, як суспільство.

Формування потенціалу підприємства – це процес створення нового або удосконалення наявного носія таким чином, щоб властивості кожного з його окремих функціональних елементів забезпечували максимальне використання властивостей усіх інших елементів, а їх сукупність давала нову властивість підприємству як цілісному об'єкту в умовах обмежень зовнішнього середовища [5, с. 66].

Потенціал ефективності сільськогосподарських підприємств залежить від наявних у підприємстві активів, задіяних у виробництві.

Таблиця 1

**Чинники впливу зовнішнього середовища на формування потенціалу підприємства
[узагальнено автором на основі 5]**

Група чинників	Основні складники
Економічні	Рівень розвитку економіки та рівень інфляції Надійність національної грошової одиниці і стан грошового обігу Механізм роздержавлення та приватизації власності, демонополізація виробництва Ефективність інвестиційної політики Стабільність функціонування товарного, фінансового ринків та ринку праці Досконалість податкової системи Розвиток виробничої та соціальної інфраструктури
Соціальні	Чисельність економічно активного населення Відтворення населення Рівень освіти Міграційні процеси Соціальний захист населення
Політико-правові	Політична ситуація у країні Інструменти державного регулювання економіки Стабільність правової бази Правові гарантії щодо власності Ставлення населення до певних видів підприємницької діяльності
Науково-технічні	Розвиток техніки та технології Стан та динаміка науково-технічного прогресу Система захисту прав інтелектуальної власності

У регіональному розрізі мають місце значні варіації забезпеченості підприємств активами, що позначається на показниках їх діяльності.

Сучасна практика господарювання досить багатогранна, що унеможливує однозначне встановлення ключових чинників стратегічного успіху підприємств. Під час формування потенціалу аграрних підприємств слід враховувати чинник розміщення, який відіграє значну роль саме у сільськогосподарському виробництві.

На формування та розвиток економічного потенціалу підприємства значно впливають зовнішні чинники. Процес розвитку потенціалу вимагає постійного збору та аналізу інформації про вплив чинників зовнішнього середовища. Чинники впливу зовнішнього середовища на формування та нарощування економічного потенціалу підприємства представлено у таблиці 1.

Як свідчать дані таблиці 1, чинники зовнішнього середовища можна поділити на чотири групи: економічні, соціальні, політико-правові, науково-технічні.

Висновки. Зовнішні чинники впливу на потенціал підприємства охоплюють всі сторони життєдіяльності суб'єкта господарювання, не залежать від його виробничо-господарських процесів, але певним чином впливають на формування стратегічного розвитку.

Чинники зовнішнього середовища функціонування потенціалу можна поділити на чотири групи: економічні, соціальні, політико-правові, науково-технічні, які здійснюють переважно негативний обмежувальний вплив на розвиток потенціалу, тому підприємство має формувати такий господарський механізм, який давав би змогу швидко адаптуватися до цих змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства [Текст] / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7(85). – С. 71–76.
2. Маслак О.І. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства [Текст] / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2012. – Вип. 9(34). – Ч. 1. – С. 201–210.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [Текст]: навч. пос. / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
4. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємства промисловості: формування, оцінка, управління [Текст] / Є.В. Лапін // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2007. – Т. 2. – С. 63–71.
5. Бузько І.Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств / І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко, О.А. Сущенко. – Алчевськ: ДГМІ, 2002. – 216 с.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ – ПЕРСПЕКТИВНИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

SOCIAL RESPONSIBILITY – PROFITABLE FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Процюк Н.Ю.

аспірант кафедри маркетингу,
Полтавська державна аграрна академія

Обґрунтовується необхідність і переваги соціально відповідальної поведінки як умови формування конкурентоспроможності підприємств у сучасному суспільстві. Проаналізовано поняття конкурентоспроможності, соціальної відповідальності, виявлено зовнішні чинники конкурентоспроможності та соціальні аспекти створення конкурентної переваги підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, соціальна відповідальність, конкурентні переваги.

В статье обосновывается необходимость и преимущества социально ответственного поведения как условия формирования конкурентоспособности предприятий в современном обществе. Проанализировано понятие конкурентоспособности, социальной ответственности, выявлены внешние факторы конкурентоспособности и социальные аспекты создания конкурентного преимущества предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, социальная ответственность, конкурентные преимущества.

The necessity and advantages of socially responsible behavior as a condition of formation of enterprises' competitiveness in modern society is substantiated. The concept of competitiveness, social responsibility, the external factors of competitiveness and social aspects of creating a competitive advantage of the enterprise are analyzed.

Keywords: competitiveness, social responsibility, competitive advantages.

Постановка проблеми. Останнім часом у всьому світі у відносинах між державою, суспільними інститутами і приватними підприємствами відбулися зміни, які сприяли появі нових форм суспільної взаємодії, що ґрунтуються на винятково добровільно побудованій системі взаємин, – це соціальна відповідальність. Сьогодні питання соціальної відповідальності підприємства є досить актуальним. Соціальна діяльність підприємства і його репутація взаємопов'язані між собою. Якщо підприємство буде вкладати кошти в соціальні програми, тим самим забезпечуючи соціальні гарантії своїм працівникам, і гарантувати якість та безпеку реалізованої продукції і послуг, то в перспективі підприємство очікує сприятливе соціальне оточення, а внаслідок цього – його стійке фінансово-економічне становище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розкриття природи соціальної відповідальності підприємства та еволюції підходів до її розуміння відображене у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців: В. Борисова, М. Корсакова, С. Литовченко, Є. Панченко, А. Кредісов, П. Друкер, К. Девіс, М. Мескон та ін. Дослідженню теоретичних, методичних і практичних питань управління конкурентоспроможністю

присвячені наукові праці провідних зарубіжних вчених: Г. Асселя, Ф. Котлера, М. Портера, Ф. Тейлора. А. Сміта, А. Файоля, Р. Уотермена, Е. Чемберлена, Й. Шумпетера та ін.

Широке коло питань, пов'язаних із характеристикою складових елементів конкурентоспроможності підприємства, оцінкою факторів впливу на конкурентоспроможність продукції, розглянуто такими українськими вченими, як Д. Богиня, А. Воронкова, В. Герасимчук, С. Довбня, М. Дороніна, Ю. Іванов, А. Колот, Н. Лук'янченко, О. Новікова та ін. Незважаючи на значні досягнення в теорії та практиці управління конкурентоспроможністю підприємства, є низка проблем, які залишаються предметом дискусій учених-економістів. Зокрема, питання впливу соціальної відповідальності на підприємство та його конкурентоспроможність.

Метою статті є вивчення питання підвищення конкурентоспроможності підприємства за умов упровадження (удосконалення) соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує два підходи до розуміння соціальної відповідальності підприємства.

Перший підхід – підприємництво вважається соціально-відповідальним, якщо воно, не пору-

шуючи законів і норм державного регулювання, збільшує прибуток, тобто досягає запланованих економічних цілей.

Другий підхід – підприємець, окрім економічної відповідальності, повинен враховувати людські і соціальні аспекти впливу свого бізнесу на працівників, партнерів, споживачів, і також робити позитивний внесок у рішення суспільних проблем суспільства загалом. Тобто суспільство чекає від росту підприємництва не тільки високих економічних результатів, а й суттєвих досягнень із погляду соціальних цілей [1, с. 115].

Поняття соціальної відповідальності бізнесу для України є відносно новим, і єдиного трактування цього терміна не існує і досі.

Соціальна відповідальність – це визначений рівень добровільної безкорисної підтримки вирішення соціальних проблем з боку підприємця, що має місце поза вимогами державних органів і над ними [1, с. 189].

Соціальна відповідальність – це сфера діяльності підприємства, яка характеризується вирішенням соціально значущих проблем як у самому бізнесі, так і за його межами, тобто на виробничому (локальному), місцевому, регіональному та національному рівнях [2, с. 188].

Соціальна відповідальність є невід'ємною частиною загальної економічної ефективності діяльності підприємств. Вона повинна бути властива кожному підприємству та всьому підприємницькому сектору держави. Усвідомлення важливості цього фактору приведе до підвищення уваги підприємців до параметрів соціально-економічної діяльності компаній, таких як своєчасна оплата праці персоналу не нижче мінімально встановленої, сплата податків у повному обсязі, виробництво товарів та послуг згідно зі стандартами якості, дотримання екологічних стандартів [2, с. 190].

Становлення та розвиток концепції соціальної відповідальності припадає на кінець 70-х рр. XX ст.

Важливою характеристикою соціальної відповідальності є прагнення підприємств запровадити соціальні та екологічні питання у свій процес прийняття рішень та бути підзвітними за впливи, які їх рішення та дії справляють на суспільство та навколишнє середовище. Це передбачає як етичну, так і прозору поведінку, яка сприяє сталому розвитку, враховує інтереси зацікавлених сторін, відповідає чинному законодавству та міжнародним нормам поведінки, впроваджена у діяльність організації і практикується у її відносинах.

Питання соціальної відповідальності останнім часом набувають великої актуальності. В усьому світі як великі транснаціональні компанії, так і невеликі місцеві підприємства переосмислюють сенс свого функціонування та формулюють нові стратегії, що дали б їм змогу краще реагувати на потреби споживачів, партнерів, персоналу, суспільства та довкілля.

Принципи соціальної відповідальності стають одним зі складників успішної стратегії, що зміцнює імідж і репутацію та конкурентоспроможність підприємства, приваблює клієнтів та утримує найкращих працівників.

На думку М. Портера, конкурентоспроможність підприємства є відображенням відносного рівня ефективності використання усіх видів наявних у цього підприємства виробничих ресурсів [3, с. 40].

А.Е. Воронкова зазначає, що конкурентоспроможність є специфічною ознакою суб'єкта ринкових відносин, що виявляється у процесі конкуренції та дає змогу зайняти свою нішу в ринковому господарстві для забезпечення розширеного відтворювання, яке передбачає покриття всіх витрат виробництва й отримання прибутку від господарської діяльності. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства становить узагальнюючий підсумковий показник його стійкої роботи, який вбирає в себе результати діяльності різних виробничих, допоміжних і управлінських підрозділів, підсистем і залучених ресурсів [4, с. 221].

Аналіз економічних джерел дає змогу стверджувати, що конкурентоспроможність є відбиттям наявності у підприємства відносних переваг над іншими учасниками ринку (конкурентами) у сферах, які пов'язані з ключовими факторами конкуренції або які зумовлюють об'єктивні можливості цього підприємства та його конкурентів щодо досягнення певних однорідних цілей.

Проблема визначення конкурентних позицій та чинників, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, важлива для певних сегментів ринку, а також загалом для його результативної діяльності.

Основним чинником конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності виробництва є наявність людських ресурсів, здатних професійно вирішувати поставлені перед ними завдання. Стрімке розширення інформаційно-технологічної сфери економіки, динаміка змін в усіх сферах життєдіяльності суспільства потребує працівників нового рівня. До сучасного працівника ринком праці висуваються високі вимоги: відповідальність, працелюбність, високий рівень інтелекту, уміння відшукувати, аналізувати і використовувати інформацію, здібність до творчої, самостійної роботи, підвищення зацікавленості в праці тощо. Інтелектуалізація економіки збільшує залежність результатів діяльності підприємства від рівня розвитку його працівників. Сьогодні розвиток підприємства та його конкурентна позиція на ринку залежить насамперед від професіоналізму людей, які на ньому працюють.

Розвиток персоналу – це системний процес удосконалення знань, умінь та навичок працівників підприємства, що реалізується через сукупність організаційно-економічних заходів, які передбачають адаптацію, професійне

навчання, оцінювання та планування трудової кар'єри персоналу. Створення ефективної системи розвитку персоналу організації на тривалий період є важливим компонентом стратегічного плану розвитку організації та важливою умовою його реалізації [5, с. 49].

Розвиток персоналу підприємства ми розглядаємо не лише як процес збільшення інтелектуального, творчого, мотиваційного потенціалу та підвищення освітньо-професійного рівня працівників. Не менш важливе значення має вдосконалення розумових і фізичних здібностей, людських якостей, талантів, культурний розвиток, виховання високих моральних цінностей тощо, що спрямовано на формування людини як особистості та найвищої цінності не лише підприємства, але й суспільства. Саме тут розвиток персоналу як інвестиційний проект підприємства, спрямований на підвищення його ефективності, переходить у важливий напрям соціальної відповідальності підприємства, спрямований на забезпечення його стратегічної стійкості за рахунок прихильності працівників і доброго іміджу у місцевій громаді.

Процес поширення соціально відповідальної поведінки у реальній практиці господарювання зазнає впливу як позитивних, так і негативних факторів. Аргументи на користь запровадження соціально відповідальної поведінки можна поділити на дві групи (рис. 1).

По-перше, підприємці очікують отримання певних вигод або переваг, які формують активну мотивацію, тобто сприяють певним змінам у діяльності підприємств. Водночас велике значення мають доводи про те, що соціальні заходи є ключовим елементом управління ризиками. Ці аргументи

формують реактивну мотивацію, тобто соціально відповідальна поведінка розглядається як засіб збереження досягнутої стабільності.

Соціальна активність підприємства виявляється у проведенні різноманітних соціальних програм, які включають такі заходи, як:

- організація навчання і професійного розвитку;
- застосування мотиваційних схем для заохочення працівників до розвитку свого потенціалу;
- створення умов для навчання і розвитку;
- підтримка внутрішніх комунікацій, які сприяють обміну знаннями в організації;
- залучення працівників до прийняття управлінських рішень.

Розглянуті фактори дають змогу запропонувати динамічне визначення компетентності як результату різних індивідуальних компетенцій, що реалізуються в різних робочих ситуаціях, які відбуваються в динамічному організаційному процесі, що сприяє руйнуванню застарілих знань і появи нових знань, забезпечує зміцнення і розвиток конкурентоспроможності.

Отже, важливим складником конкурентоспроможності підприємства є соціальні характеристики, що підвищують його конкурентоспроможність.

Соціальна відповідальність підприємства стає ключовим фактором конкурентоспроможності. Це підтверджується таким:

- 1) відповідає зростаючим потребам зовнішнього середовища, в якому воно діє;
- 2) є аргументом на користь залучення молодих фахівців, які зараз стають все більш уважними до зобов'язань свого підприємства;

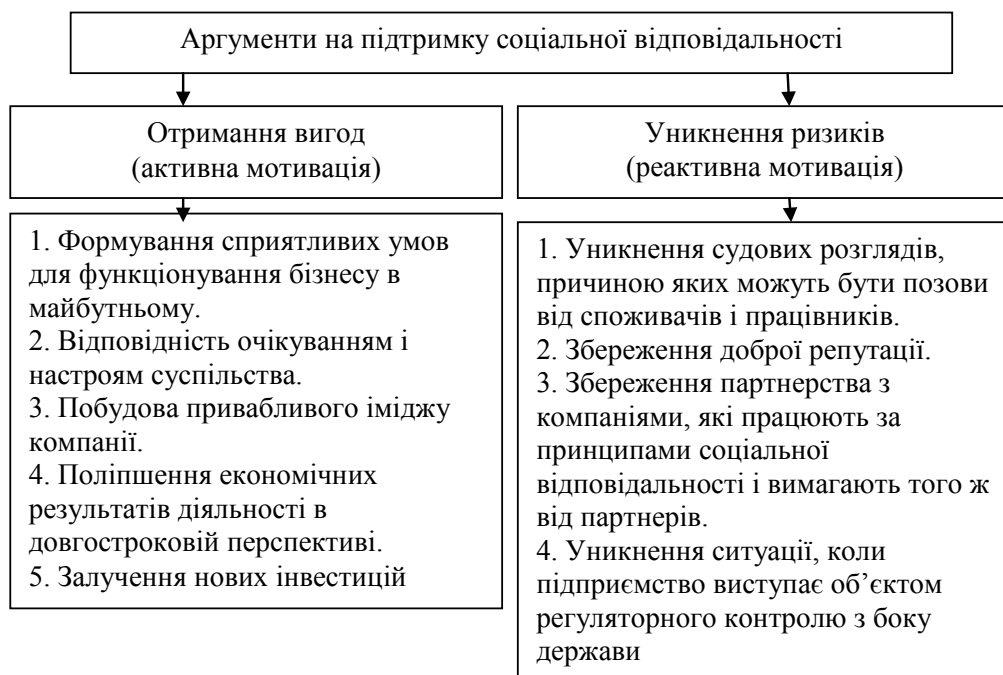


Рис. 1. Комплекс мотиваційних факторів впровадження соціальної відповідальності на підприємстві [систематизовано автором]

3) певний механізм розвитку інновацій;

4) відкриває шлях до управління змінами та об'єднання соціального розвитку і зростання конкурентоспроможності, що забезпечує сталий довгостроковий розвиток;

5) справляє позитивний вплив на загальну поведінку співробітників на роботі, що приводить до підвищення організаційної ефективності й економічних результатів діяльності через кращу передачу інформації, підвищення якості продукції та відстеження його самими співробітниками.

Зусилля із просування соціально або суспільно відповідальних кроків є рентабельними, вигідними. З одного боку, вони підвищують прибуток, а з іншого – збагачують підприємство новими стратегічними компетенціями.

Таким чином, видно певний позитивний взаємозв'язок між соціальною відповідальністю та успішністю підприємства. Соціальна відповідальність підприємства, заснована на соціальних цінностях і довгостроковому підході, дає комерційні вигоди підприємству, такі як поліпшення іміджу, підйом ділової репутації, підви-

щення лояльності споживачів і постачальників, задоволеність співробітників, шанобливе ставлення конкурентів [6].

Представимо розташування конкурентних переваг підприємства, чинником яких є соціальна відповідальність (рис. 2).

Отже, особливе місце в оцінці результату діяльності підприємства займають соціальні чинники, що виражаються в умисному прийнятті підприємством відповідальності за соціальні наслідки його діяльності, за ті соціальні і суспільні цінності, які воно приносить у зростання добробуту суспільства. Взаємодіючи із соціальною відповідальністю підприємства, суспільство виходить з того, що їх діяльність є розумною, своєчасною і справедливою, а колективна компетентність незаперечною. У цьому запорука довгострокового розвитку та конкурентоспроможності підприємства.

Висновки. Встановлено, що саме поняття «соціальна відповідальність» має різне тлумачення в різних наукових роботах, законодавчих актах і нормативних документах і за своєю



Рис. 2. Взаємозв'язок конкурентних переваг підприємства та соціальної відповідальності [систематизовано автором]

суттю повинно охоплювати багатогранні аспекти ведення бізнесу.

Поняття соціальної відповідальності охоплює спектр людських взаємин:

1) відповідальність організації за вплив результатів її діяльності на внутрішні зацікавлені сторони в роботі підприємства, охоплює взаємини між персоналом, вищим керівництвом і акціонерами конкретного підприємства.

2) відповідальність підприємства за вплив результатів його діяльності на зовнішні зацікав-

лені сторони в роботі підприємства, охоплює відносини між споживачами, постачальниками і суспільством.

Отже, саме використання розвитку персоналу як пріоритетного напрямку реалізації соціальної відповідальності підприємства свідчить про системний підхід до впровадження ефективної стратегії управління підприємством, що забезпечує йому конкурентоспроможність, інноваційний розвиток, довгострокову стійкість, високий імідж і позитивну соціальну роль.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2011. – 504 с.
2. Критерії оцінки соціально відповідального бізнесу / С.Ю. Гончарова, Н.В. Водницька // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – № 2(27). – Полтава, 2008. – С. 188–190.
3. Портер М. Международная конкуренция. Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Воронкова А.Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: [Монографія] // А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Оленко. – Харьков.: ВД «ИНЖЕК», 2008. – 512 с.
5. Грішнова О.А. Відповідальність підприємства щодо персоналу як новий формат розбудови соціально-трудових відносин / О.А. Грішнова, О.Г. Брінцева // Экономика и управление. Научно-практический журнал. – № 4. – 2012. С. 49–56.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: [посібник] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2005.

КОНЦЕПЦІЯ ПРОТИДІЇ ЗАГРОЗАМ, ЩО ВИНИКАЮТЬ ПІД ЧАС ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВА З КОНТРАГЕНТАМИ

CONCEPT OF COUNTERACTION TO THE FORECASTS WHICH ARISE DUE TO THE INTERACTION OF THE ENTERPRISE WITH COUNTERPARTIES

Судакова О.І.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Медведовская Т.П.

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Національний гірничий університет

Драгун А.В.

магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Шельдяєва О.І.

магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Основою забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування сьогодні і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і стабільного зростання в майбутньому. Критерієм розвитку повинні бути показники діяльності підприємства, значення яких у майбутньому мають бути не гіршими, ніж у сьогоденні. Результати діяльності підприємства значною мірою визначаються зовнішнім середовищем, а саме підприємство як відкрита система залежить від атмосфери у відносинах постачань ресурсів, енергії, кадрів, а також від споживачів та конкурентів. При цьому виникають два принципові типи загроз, пов'язаних як із самим протіканням процесу виробничо-господарської діяльності та зумовлених взаємин підприємства з постачальниками, споживачами та конкурентами, так і з природною відповідною реакцією контрагентів підприємства на його активні дії. Розроблено концепцію управління безпекою взаємодії підприємства з контрагентами, що діють у загальному життєвому просторі. Запропоновано систему управління економічною безпекою підприємства на основі відтворювального підходу з урахуванням впливу економічних суперечностей.

Ключові слова: система управління економічною безпекою підприємства, економічна безпека підприємства, контрагенти, постачальники, економічна безпека розвитку підприємства.

Основой обеспечения достаточного уровня экономической безопасности предприятия как предпринимательской структуры является поддержка его постоянного и максимально эффективного функционирования в настоящее время и накопление достаточного потенциала для сбалансированного развития и стабильного роста в будущем. В качестве критерия развития должны выступать показатели деятельности предприятия, значения которых в будущем должны быть не хуже, чем в нынешнем времени. Результаты деятельности предприятия в значительной степени определяются внешней средой, а именно предприятие как открытая система зависит от атмосферы в отношениях поступлений ресурсов, энергии, кадров, а также от потребителей и конкурентов. При этом возникают два принципиальных типа угроз, связанных как с самим протеканием процесса производственно-хозяйственной деятельности и обусловленных взаимоотношений предприятия с поставщиками, потребителями и конкурентами, так и с естественной соответствующей реакцией контрагентов предприятия на его активные действия. Разработана концепция управления безопасностью взаимодействия предприятия с контрагентами, действующими в общем жизненном пространстве. Предложена система управления экономической безопасностью предприятия на основе воспроизводительного подхода с учетом влияния экономических противоречий.

Ключевые слова: система управления экономической безопасностью предприятия, экономическая безопасность предприятия, контрагенты, поставщики, экономическая безопасность развития предприятия.

The basis for ensuring an adequate level of economic security of an enterprise as an entrepreneurial structure is to support its sustainable and maximum effective functioning at present and to accumulate sufficient potential for balanced development and stable growth in the future. The criterion for development should be the performance indicators of the enterprise, the value of which in the future should be no worse than in the present. The results of the enterprise are largely determined by the external environment, namely, the enterprise as an open system depends on the atmosphere in the supply of resources, energy, personnel, as well as from consumers and competitors. In this case, there are two principal types of threats which are associated with the very course of the process of production and economic activity and the relationship of the enterprise with suppliers, consumers and competitors, as well as with the natural corresponding reaction of the contractors of the enterprise on its active actions. The concept of management of safety of interaction of the enterprise with contractors operating in the general living space has been developed. The system of management of economic security of the enterprise is proposed on the basis of the reproductive approach taking into account the influence of economic contradictions.

Keywords: management system of economic security of the enterprise, economic safety of the enterprise, contractors, suppliers, economic security of the enterprise development.

Постановка проблеми. Підвищення агресивності зовнішнього середовища привело до виникнення нових загроз і посилення їх впливу на результативність діяльності підприємств. Запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх і внутрішніх загроз можливе шляхом забезпечення своєчасної реакції на них і створення умов для безпечного розвитку через ефективне управління економічною безпекою в межах загальної системи управління суб'єктом господарювання. Прийняття оптимальних рішень у галузі управління і забезпечення економічної безпеки підприємств потребує вирішення низки питань, пов'язаних з урахуванням сучасних тенденцій налагодження та розширення стратегічної взаємодії підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища для забезпечення реалізації власних стратегічних інтересів. У зв'язку з цим перед економістами і менеджерами постало завдання перегляду принципів і підходів до управління економічною безпекою та їх удосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище функціонування підприємств. Одними з таких вимог є оперативність і результативність управлінських рішень, що можна забезпечити, використовуючи сучасні інструменти управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки підприємств. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як Н.С. Безугла, О.Р. Бойкевич, Т.Г. Васильців, Г.Б. Веретенникова, О.А. Грунін, С.О. Грунін, Я.А. Жаліло, А.В. Іванов, А.В. Кірієнко, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, В.А. Ліпкан, В.Я. Пригунов, А.С. Соснін, А.Г. Шаваєв, В.В. Шликов, В.І. Ярочкін, В.М. Ячменьова та ін. [1–9].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно і точно передбачити для того, щоб

вжити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і підприємств, що успішно працюють.

Однак залишилася невирішена проблема – протидія загрозам, що виникають під час взаємодії підприємства з контрагентами, що діють у загальному життєвому просторі, оскільки метод прийняття управлінських рішень на основі лише інтуїції не може в сьогоdnішніх умовах забезпечити максимально ефективне функціонування суб'єктів господарювання.

Мета статті – розроблення концепції протидії загрозам, що виникають під час взаємодії підприємства з контрагентами, що діють у загальному життєвому просторі в умовах нестабільного економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні більшість науковців погоджуються з необхідністю врахування впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на рівень економічної безпеки підприємства. Управління економічною безпекою підприємства є складним, динамічним, інерційним процесом, а отже, вимагає виокремлення груп стратегічних і тактичних заходів. Підприємство, як і будь-яка виробнича система, неминуче залучається до взаємин із ринками факторів виробництва через необхідність використання певного набору ресурсів, що спричиняє відповідні витрати. В умовах насиченості ринку закупки, здійснені підприємством, можуть значно вплинути на зростання його прибутку поряд із продажами продукції. Водночас витрати, що виникають у сфері постачання та розподілу, також досить великі й інколи порівнянні з витратами у виробничій сфері. Саме тому завданням економічної безпеки підприємства стає нейтралізація загроз, що виникають у процесі боротьби за обмежений обсяг матеріальних ресурсів у межах життєвого простору підприємства.

При цьому під час формування економічної безпеки підприємства необхідно враховувати, що безпосередні стосунки підприємства з поста-

чальниками та споживачами зумовлюють виникнення певного виду ризиків, пов'язаних із самим процесом виробничо-господарської діяльності. Водночас функціонування підприємства може привести до виникнення загроз рівню безпеки його контрагентів, що викликає в них природну відповідну реакцію та наступне зниження загального рівня безпеки самого підприємства. Це положення проілюстроване на рис. 1.

Оскільки стосунки з постачальниками ресурсів є одним зі значних факторів-загроз, саме раціоналізація політики вибору постачальників і нормалізація подальшої взаємодії з ними повинні стати основою для підтримки достатнього рівня економічної безпеки. Основою для цього повинна стати концепція зон стратегічних ресурсів (ЗСР).

Зони стратегічних ресурсів – це сукупність постачальників основних ресурсів, здатних забезпечити виведення на ринок того чи іншого товарного асортименту фірми. З огляду на наявність різних цін на однакові ресурси у різних постачальників принцип вибору оптимальної ціни сировини і матеріалів та їх застосування визначається більшою мірою мотивацією одержання достатнього прибутку (максимально можливого) за мінімальних витрат.

Основа процесу вибору постачальників повинні становити певні базові критерії, застосування яких дасть змогу створити попередній перелік постачальників, який буде деталізуватися під час проведення більш поглибленого аналізу. Усіх постачальників, що відповідають базовим

критеріям, доцільно розподілити за категоріями відповідно до потенційного рівня загроз, який вони можуть становити для підприємства. Це дасть змогу правильно вибрати методи, які застосовуються під час роботи з постачальниками. До найбільш важливих із них відносять сертифікацію постачальників, партнерство (альянс) з постачальниками та рейтингування постачальників.

З погляду на забезпечення економічної безпеки вибір постачальника доцільно зобразити у вигляді двоступінчатої процедури з попереднім формуванням критеріїв оцінки та вибору постачальників і ранжируванням їх за категоріями. Загальна послідовність вибору постачальників представлена на рис. 2.

Крім цього, необхідно сформулювати низку вимог до процесу вибору постачальників, що враховують критерії безпеки, такі як стабільність і конкурентоспроможність групи постачальників; їх оптимальна вертикальна інтеграція; розподіл закупівель серед постачальників; забезпечення максимального впливу на обраних постачальників; організація співробітництва не з одним, а з декількома постачальниками ресурсів однієї групи; наявність резервних страхових фондів; гнучка структура підприємства, яка дає змогу ефективно змінювати її профіль; налагоджена мережа від постачальників до підприємства.

Закупівлі товару необхідно розподілити між альтернативними постачальниками таким чином, щоби збільшити вплив на них. Частка, яку одержить кожен окремий постачальник,

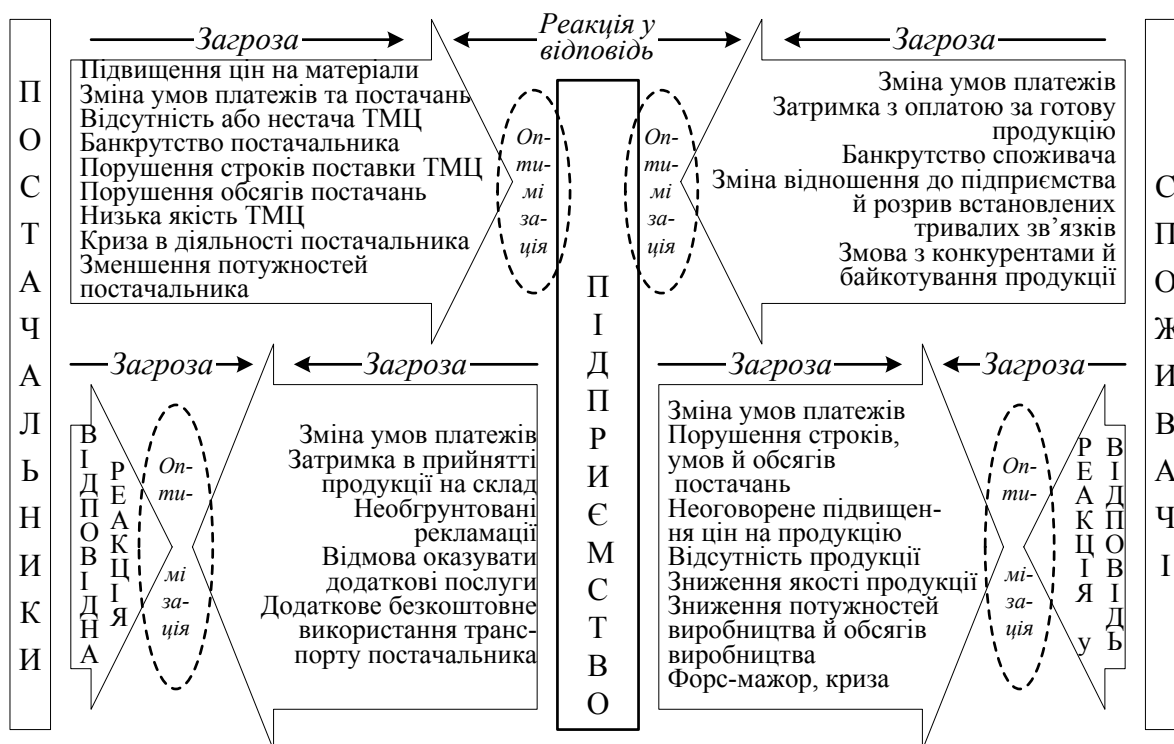


Рис. 1. Схема виникнення загроз під час взаємодії підприємства з контрагентами

повинна бути досить великою, щоб йому було не вигідно її втрачати. Однак значний розподіл закупівель не дасть підприємству структурних переваг. Водночас закупівлі всього товару в одного постачальника можуть значно впливати на підприємство. Все це зумовлює необхід-

ність стимулювання альтернативних постачальників до входу на ринок за рахунок невеликих обсягів закупівель.

Інший аспект нормалізації взаємин з постачальниками – розроблення системи контролю за їхньою діяльністю, яка також інтегрована

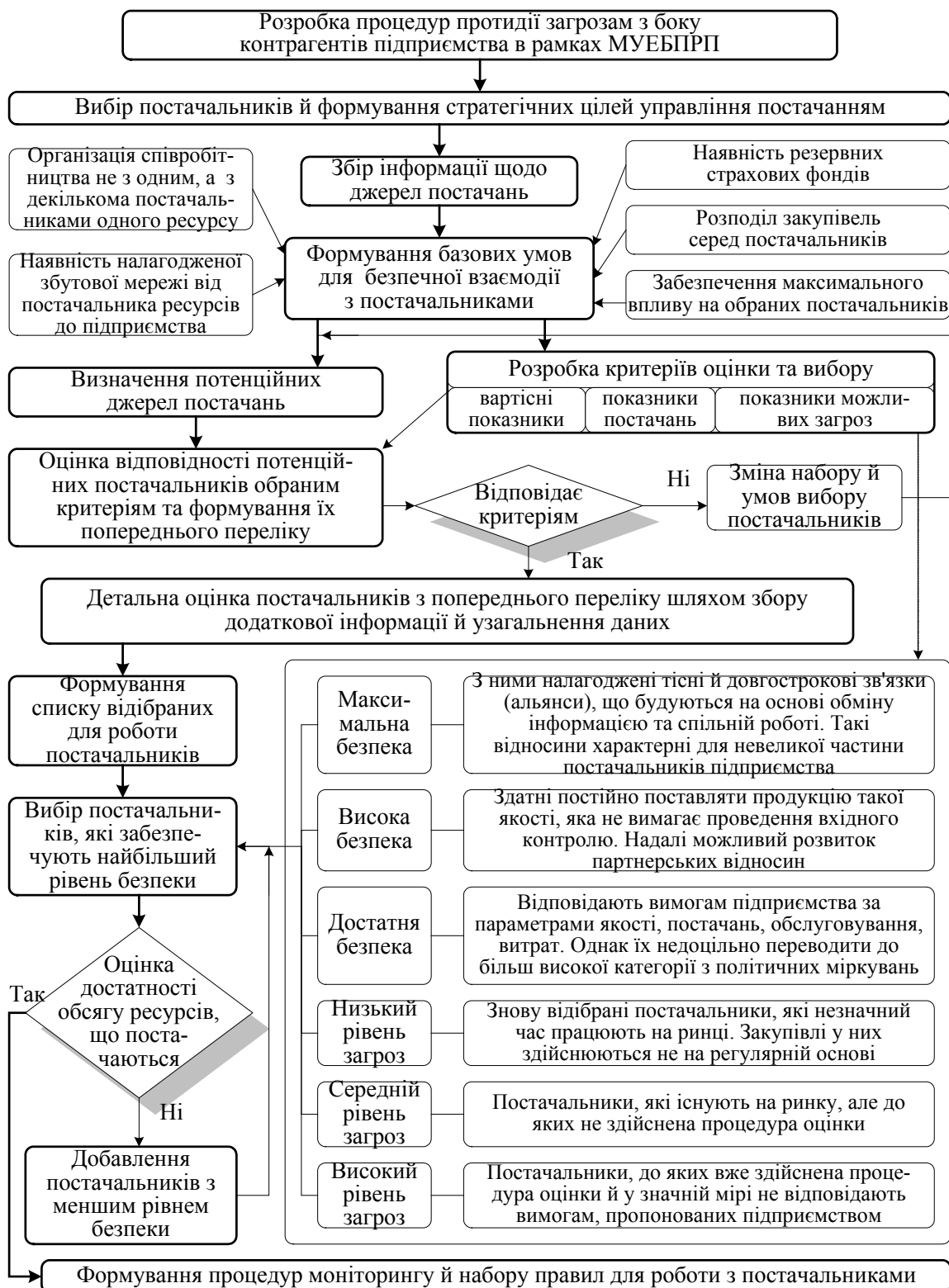


Рис. 2. Механізм управління економічною безпекою розвитку підприємства (елемент «взаємодія з постачальниками»)

в механізм управління безпекою. Приклад такої системи представлений на рис. 3.

У процесі проведення моніторингу та ранжирування постачальників необхідно приділити особливу увагу розгляду стабільності і конкурентоспроможності постачальників, оскільки більш доцільно купувати товар у тих із них, що поліпшують своє конкурентне становище, удосконалюючи товари або послуги, що надаються. Це гарантує підприємству придбання ресурсів відповідної якості за меншими цінами. Можливий вибір і таких постачальників, які зможуть задовольнити більшість вимог підприємства, що може поліпшити його конкурентне становище.

Також важливу роль у подоланні загроз взаємодії з постачальниками (див. рис. 1) відіграє можливість встановлення партнерських відносин із ними (рис. 4). Це дає можливість розвинути елементи взаємодопомоги постачальника і підприємства в питаннях якості, зниження витрат і тривалості операційного циклу.

Важливу роль у процесі управління закупівлями відіграє контроль і управління якістю постачань ресурсів, яка охоплює самостійний блок загроз, контроль за якими необхідний для підприємства, та якісний рівень взаємин із постачальниками. У зв'язку з цим для підприємства принципово важливо мати надійний інструментарій для оцінки якості, що може бути забезпечено конкретним постачальником.

З погляду контролю за можливими загрозами під якістю варто розуміти спроможність постачальника задовольняти потреби підприємства. Таким чином, мірилом якості послуги може бути тільки задоволеність споживачів. Якщо споживач задоволений, то послуга якісна. Якість у такому розумінні не може мати абсолютної оцінки. Будь-які кількісні показники якості є відносними й існують у формі рейтингів, оцінок невідповідностей, оцінок ступеня відповідності стандартам тощо.

Крім оцінки якості діяльності постачальника і формування на цій основі оптимального для підприємства набору постачальників (див. рис. 2), необхідно забезпечити і безпосередню оцінку якості послуг та продукції постачальника, його здатність поставляти продукцію/послуги, які задовольняють потребам підприємства.

У створенні оптимального набору зон стратегічних ресурсів та виробленні стратегії поведінки підприємства на ринку факторів виробництва необхідно оперативно враховувати будь-які можливі зміни ситуації, а протидія загрози неотримання товару-ресурсу від постачальника повинна ґрунтуватися на наявності альтернативних постачальників та можливості вибору з їхнього числа інших основних постачальників товарів-ресурсів.

Іншим елементом загроз взаємин із контрагентами, який необхідно враховувати у процесі забезпечення економічної безпеки (див. рис. 1),



Рис. 3. Моніторинг діяльності постачальників

є взаємини зі споживачами продукції підприємства й оптимізація рівня дебіторської заборгованості. У цьому аспекті треба розглядати не тільки прострочену або безнадійну заборгованість, але і зайве зростання «нормальної» дебіторської заборгованості та супутнє цьому «заморожування» активів і зниження швидкості оборотності коштів, а також проблеми повернення боргів.

Діяльність у деяких галузях та багато з видів підприємництва невідгідні або навіть неможливі без відстрочки платежів. До них належить і рух певних груп товарів, які поставляються оптовиками в роздріб, та надання різних послуг і робіт, наприклад будівельних та підрядних, орендні взаємини тощо.

Механізм управління економічною безпекою підприємства повинний забезпечити можливість здійснення щоденного контролю за станом розрахунків із дебіторами та передачею необхідних даних керівництву підприємства в табличній формі з розбивкою по клієнтах і термінах. Такий контроль дуже важливий, тому що стан розрахунків із дебіторами впливає на загальну безпеку грошових потоків підприємства, забезпечує можливість проведення своєчасних розрахунків із постачальниками (при цьому зростає рівень безпеки підприємства, оскільки, вихо-

дячи з рис. 1, постачальники не будуть застосовувати відповідних заходів), виконання податкових зобов'язань.

Висновки. 1. Результати діяльності підприємства значною мірою визначаються зовнішнім середовищем, а саме підприємство як відкрита система залежить від атмосфери у відносинах постачань ресурсів, енергії, кадрів, а також від споживачів та конкурентів. При цьому виникають два принципових типи загроз, пов'язаних як із самим протіканням процесу виробничо-господарської діяльності та взаємин підприємства з постачальниками, споживачами і конкурентами, так і з природною відповідною реакцією контрагентів підприємства на його активні дії.

2. Основою для підтримки достатнього рівня економічної безпеки буде раціональна політика вибору постачальників та нормалізація подальшої взаємодії з ними. Така політика повинна ґрунтуватися на аналізі важливості передбачуваних закупівель, рівні можливих загроз для характеристик виробленої продукції і виробничих витрат, особливостях ринку постачань та зон стратегічних ресурсів, наявності бар'єрів на шляху проникнення на ринок, характеру ринкової конкуренції, можливості встановлення партнерських відносин із постачальниками й управлінні якістю постачань ресурсів.



Рис. 4. Нейтралізація загроз шляхом встановлення партнерських відносин із постачальником

3. Критерій безпеки необхідно накладати на взаємини зі споживачами та стратегії позиціонування продукції шляхом контролю договірних відносин та оптимізації рівня дебіторської заборгованості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кавун С.В. Економічна безпека підприємства: інформаційний аспект: монографія / С.В. Кавун. – Харків: ТОВ «Щедра садиба плюс», 2014. – 312 с.
2. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: навч. посіб. / О.І. Ковтун. – К.: Ліра-К, 2014. – 680 с.
3. Пекна Г.Б. Вибір вектора регіонального інтеграційного розвитку України з позиції забезпечення економічної безпеки / Г.Б. Пекна // Вчені записки / Ун-т економіки та права «КРОК». – К., 2011. – Вип. 25. – Київ, 2011. – С. 100–108.
4. Шпак Н.О. Економічна стабільність суб'єктів господарювання в умовах хаотичного розвитку національної економіки України: навч. посіб. / Н.О. Шпак, О.В. Пирог. – К.: Ліра-К, 2015. – 288 с.
5. Ковальчук Н.А. Подходы к оценке финансово-экономической безопасности отечественных предприятий / Н.А. Ковальчук, А.Г. Корбутяк. – Бизнес-информ. – 2014. – № 10. – С. 249–255. – Режим доступа: http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2014&abstract=2014_10_0&lang=ru&stqa=40
6. Судакова О.І., Попова В.В., Медведовская Т.П., Ганжа А.В. Концепція управління економічною безпекою підприємства [Електронний ресурс] / О.І. Судакова, В.В. Попова, Т.П. Медведовская, А.В. Ганжа // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 4. – Режим доступу до журналу: www.easterneurope-bm.in.ua/index.php/4-2016-ukr
7. Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Гасенко О.О. Головна характеристика механізму управління економічною безпекою розвитку підприємства / О.І. Судакова, О.Ю. Щеглова, О.О. Гасенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – № 24. – Одеса: МГУ, 2017. – С. 11–14.
8. Пекна Г.Б. Вибір вектора регіонального інтеграційного розвитку України з позиції забезпечення економічної безпеки / Г.Б. Пекна // Вчені записки / Ун-т економіки та права «КРОК». – К., 2011. – Вип. 25. – Київ, 2011. – С. 100–108.
9. Рудниченко Е.Н. Адаптация системы экономической безопасности предприятия к влиянию субъектов таможенного регулирования / Е.Н. Рудниченко // Бизнес-информ. – 2014. – № 4. – С. 303–307. – Режим доступа: http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2014&abstract=2014_04_0&lang=ru&stqa=50

МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ

MARKETING-LOGISTIC APPROACHES TO CONSUMERS

Трішкіна Н.І.

кандидат економічних наук, доцент, директор,
Хмельницький торговельно-економічний коледж
Київського національного торговельно-економічного університету

Викладено авторське бачення щодо маркетинг-логістичних підходів в обслуговуванні споживачів. Досліджено методи обслуговування споживачів, охарактеризовано принципи та функції обслуговування споживачів, запропоновано комплексний підхід до ефективного обслуговування споживачів із використанням маркетинг-логістичних підходів.

Ключові слова: логістика, маркетинг, обслуговування, підприємство, попит, послуга, споживач.

Изложено авторские видение маркетинг-логистических подходов в обслуживании потребителей. Исследованы существующие методы обслуживания потребителей, охарактеризованы принципы и функции обслуживания потребителей, предложен комплексный подход к эффективному обслуживанию потребителей с использованием маркетинг-логистических подходов.

Ключевые слова: логистика, маркетинг, обслуживание, предприятие, потребитель, спрос, услуга.

The author's vision on marketing-logistic approaches in consumer service is presented. The existing methods of consumer service are characterized, principles and functions are described to customer service, a comprehensive approach to effective customer service with the use of marketing-logistic approaches is offered.

Keywords: logistics, marketing, service, enterprise, demand, service, consumer.

Постановка проблеми. Тривалі кризові явища в економіці України ставлять перед підприємствами завдання пошуку нових методів підвищення ефективності власної діяльності. Реалії сьогодення такі, що без ефективно налагодженої системи обслуговування споживачів підприємство не здатне конкурувати на ринку, де помітною стає тенденція до товарної пропозиції, яка доповнена послугою.

Обслуговування споживачів є ключовим поняттям у маркетинг-логістичному обслуговуванні. З розвитком ринкових відносин споживачі одержують усе більше можливостей для порівняння та вибору кращих товарів та відповідно кращого обслуговування.

На сучасному ринку – ринку споживача – товар визначається як комплекс відчутних та інших чинників, що включає в себе упаковку, колір, габарити, дизайн, ціну і послуги як комплекс певних дій. Все це споживач приймає як певну сукупність фізичного та абстрактного, що забезпечує йому задоволення своїх потреб та очікувань. У зв'язку з цим одним із важливих засобів у конкурентній боротьбі на ринку збуту товарів є серйозне ставлення до інтересів споживачів. Провідні підприємства приділяють особливу увагу постійному підвищенню рівня їх обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням маркетинг-логістичної діяльності

підприємств різних галузей економіки присвячені праці таких учених, як Г. Армстронг, М.Ю. Григорак, Ю.А. Дайковський, С.В. Ковальчук, М. Кристофер, Ф. Котлер, Е.Т. Кофлан, Є.В. Крикавський, О.П. Луцій, А.А. Мазаракі, А.Ю. Павленко, О.О. Стельмах, Л. В. Штерн, Р. Якобсон та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових публікацій із зазначеної теми, недостатньо уваги приділяється маркетинг-логістичним підходам до обслуговування споживачів.

Мета статті – дослідити методи маркетинг-логістичних підходів до обслуговування споживачів, визначити принципи та функції, запропонувати комплексний підхід до ефективного вирішення досліджуваного питання. Розширення дієвих інструментів маркетингу дає змогу підприємству вирішувати стратегічні довгострокові завдання, проникнути на нові сегменти та ринки з товарами, вже відомими ринку, та з новими, що тільки вийшли на ринок, виокремити себе серед конкурентів завдяки сервісному обслуговуванню і встановити довготривалі зв'язки зі споживачами своїх товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг-логістичне обслуговування – це певна сукупність послуг, які надаються у процесі безпосереднього постачання товарів споживачам, що дає можливість забезпечити необхідний рівень задоволення потреб

споживачів та є завершальним етапом просування матеріального потоку по виробничо-торговельних ланцюгах.

Філіп Котлер в своїй праці «Маркетинг-менеджмент» приділяє увагу поняттю маркетингової логістики [1, с. 384]. Він визначає її як підхід, згідно з яким компанія повинна досліджувати вимоги ринку, а вже потім формувати ланцюжок поставок. Згідно з Ф. Котлером, маркетингова логістика включає планування, впровадження та контроль матеріальних потоків, починаючи з пунктів походження і закінчуючи пунктами призначення, з метою задоволення потреб покупців.

Варто зазначити, що Мартін Крістофер, один з основоположників поняття «маркетингова логістика», не наводить точного визначення у своїх працях [2]. Але зазначає, що маркетингова логістика зосереджена на тому, яким чином обслуговування клієнтів може бути використано для отримання конкурентних переваг. Вона прагне керувати взаємодією між маркетингом і логістикою з метою узгодження перспективних стратегій у контексті більш широкого ланцюжка поставок.

Досліджуючи методи обслуговування споживачів, можна відзначити, що їх поділяють:

1. За формою участі суб'єкта в процесі обслуговування:

- інтерактивні, коли для виробництва послуг необхідна безпосередня присутність об'єктів і суб'єктів обслуговування;

- опосередковані, що мають місце в автоматизованих системах обслуговування, коли одночасна присутність об'єкта і суб'єкта обслуговування не потрібна. У цьому разі обслуговування відбувається за посередництвом технічних пристроїв – автоматів (наприклад, використання пластикових карток і банкоматів у розрахунках, автоматичне завантаження транспортних засобів з використанням конвеєрів тощо).

2. За характером обслуговування:

- з необмеженим часом очікування – чергові вимоги за умови зайнятості обслуговуючих пристроїв накопичуються в черзі й очікують обслуговування, не залишаючи систему обслуговування, незалежно від часу очікування, доти, поки який-небудь з обслуговуючих пристроїв не звільниться;

- з відмовами – вимога, що надходить від об'єкта обслуговування, заставши обслуговуючі пристрої зайнятими, залишає систему обслуговування. Такий метод можна охарактеризувати як метод зі втратами;

- змішаний – вимога, що надійшла від об'єкта обслуговування, знаходиться фіксований час у черзі (в очікуванні), після закінчення якого, не будучи виконаною, залишає обслуговуючу систему.

Аналіз спеціальної наукової літератури сприяв формуванню основних компонентів маркетинг-логістичного обслуговування, а саме:

- час поставок (цикл замовлення) – час від моменту замовлення до моменту отримання товару клієнтом. Відповідно до процедури реалізації замовлення час поставки містить час складання замовлення, час опрацювання замовлення, час приготування замовлення до відправки, час доставки замовлених товарів;

- наявність товарів у запасах – можливість моментальної поставки із запасів, які є на складі у постачальника;

- гнучкість поставок – це здатність до пристосування часу (наприклад, часу дня і ночі), величини, асортименту і способу поставок до очікувань клієнтів. Наприклад, готовність поставляти вночі, малими партіями товарів, екологічно небезпечні товари, задовольняти спеціальні замовлення, швидке транспортування;

- частота поставок (протягом дня, доби, тижня, місяця) – один із найважливіших елементів обслуговування. За вищої частоти поставок споживач отримує менші запаси продуктів;

- надійність поставок – правильна реалізація (компетентність) і пунктуальність очікуваних поставок, вчасність поставок із малою кількістю помилок та втрат;

- зручність документації – повинна забезпечуватися під час складання замовлення та має бути простою для розуміння, пристосованою до наявних стандартних документів та чинного законодавства.

Розглянуті основні компоненти маркетинг-логістичного обслуговування дають змогу виокремити основні принципи маркетинг-логістичного обслуговування, такі як:

- орієнтація на задоволення потреб споживачів;

- орієнтація на запобігання помилок, збоїв, невідповідностей, наскільки це можливо;

- орієнтація на вдосконалення процесів, процедур і документації з обслуговування споживачів;

- участь співробітників усіх підрозділів підприємства у забезпеченні необхідного рівня обслуговування споживачів тощо.

Принципами маркетинг-логістичного обслуговування проголошуються пріоритети споживання, тому рівень і зміст логістичного обслуговування, що надається споживачам, висувається в маркетинговій логістиці на перший план, а скорочення часу оперативного виконання замовлення є головною метою маркетингової логістики.

Розглянуті основні принципи маркетинг-логістичного обслуговування є основою для формулювання цілей маркетинг-логістичного обслуговування, таких як:

- виконання замовлення споживачів з погляду розроблених упроваджених стандартів обслуговування;

- постійна підтримка необхідного рівня обслуговування;

- постійний аналіз вимог споживачів з метою визначення можливостей щодо підтримки необхідного рівня обслуговування;

– оптимізація витрат ресурсів, пов'язаних із забезпеченням необхідного рівня обслуговування.

Обслуговування споживачів розглядається як процес, що спрямований на управління виробничо-торговельним ланцюгом, передбачає задоволення потреб споживачів. Тобто початкова стадія обслуговування знаходиться на першому етапі маркетинг-логістичного забезпечення.

Маркетинг-логістичне обслуговування споживачів може здійснюватися як самим виробником, так і торгово-посередницькою структурою, а також спеціалізованими транспортно-експедиційними підприємствами. Це залежить від виду маркетинг-логістичної системи, рівня вимог споживачів і стратегії постачальника (виробника, торгового посередника).

Загострення конкуренції змушує підприємства прикладати все більше зусиль для пошуку нових способів досягнення переваг над конкурентами. У цьому дуже вагомому ролі відіграють чинники гнучкості, часу, якості, оптимального рівня обслуговування, ресурсного забезпечення, мінімальних витрат.

Сучасний підхід до оцінювання економічної ефективності маркетинг-логістичного обслуговування ґрунтується на концепції загальних витрат маркетингу та логістики. Відповідно до цієї концепції такі витрати включають всі витрати, необхідні для забезпечення потреб логістики, а витрати на логістичне обслуговування являють собою комплекси, пов'язані з наданням споживачеві комплексу послуг, супутніх продажів. При цьому маркетинг-логістичне обслуговування орієнтоване насамперед на забезпечення балансу між якістю обслуговування споживачів і супутніми витратами.

Для оцінювання маркетинг-логістичного обслуговування застосовуються такі критерії, як:

- гнучкість постачання,
- надійність постачання,
- тривалість виконання замовлення,
- безперервність,
- доступність постачання,
- інформаційна готовність,
- якість постачань.

Гнучкість постачання характеризує міру задоволення побажань клієнта стосовно зміни первинних умов постачання без порушення узгодженого терміну виконання замовлення. Сюди відносять можливість зміни форми або способу передачі замовлення, виду тари й упаковки порівняно з іншими.

Надійність постачання визначає здатність постачальника витримувати обумовлені договором терміни виконання замовлення. Істотним чинником, що впливає на надійність постачання, є наявність передбачених договором зобов'язань (гарантій), через які постачальник несе відповідальність за порушення термінів постачання.

Тривалість виконання замовлення включає час оформлення замовлення, виготовлення

(якщо замовлені товари відсутні на складі), упаковки, відвантаження і доставки споживачеві.

Дотримання зазначеного в договорі терміну поставки залежить від того, наскільки точно виконуються вищеперераховані складники. Може статися, що отримане замовлення буде лежати без руху. Можуть не дотримуватися заплановані терміни виготовлення товару або заявлені експедитором терміни транспортування.

Безперервність означає здатність системи логістичного обслуговування споживачів підтримувати очікувані строки виконання замовлення протягом досить тривалого проміжку часу. Відсутність безперервності проявляється в тому, що споживачам доводиться тримати більше страхових запасів для захисту від можливих затримок із поставками [3].

Доступність постачання характеризується простотою встановлення контактів із постачальниками маркетинг-логістичного обслуговування, зручністю для покупця часу надання послуг, наявністю у постачальника запасів матеріальних ресурсів, товарів для безперервного забезпечення споживачів.

Інформаційна готовність – готовність підприємства надати всю запрошену споживачем інформацію щодо продукції, що йому поставляється.

Якість постачань – характеристика частки замовлень, виконаних відповідно до замовлення споживача. Якість обслуговування можна визначити за такими показниками, як частка поставки товарів, що не відповідають договорним зобов'язанням; частка несвоєчасної поставки товарів; частка поставки товарів за неправильною адресою тощо. Якість маркетинг-логістичного обслуговування є одним із основних чинників, що визначають результативність ринкової діяльності підприємства.

Коли споживачі оцінюють рівень якості логістичного обслуговування, вони порівнюють фактичні значення вимірюваних показників з їх очікуваними значеннями. Якщо ці значення збігаються, то рівень якості визнається задовільним. Для вимірювання очікувань споживачів можуть бути використані анкетні опитування, експертні оцінки, статистичні методи. Складність полягає в тому, що більшість показників оцінювання якості логістичного обслуговування важко виміряти кількісно.

Рівень маркетинг-логістичного обслуговування стає сьогодні одним із основних факторів конкурентоспроможності підприємства.

Рівень логістичного обслуговування – це узагальнений показник, який характеризує кількість та діапазон зміни якості логістичних послуг. Таким чином, рівень логістичного обслуговування являє собою баланс між якістю логістичного обслуговування і відповідними витратами [4, с. 56].

Показник рівня обслуговування визначають з витратами часу на виконання всього комп-

лексу можливих послуг. Рівень маркетинг-логістичного обслуговування є важливим критерієм, що дає змогу оцінити систему маркетинг-логістичного обслуговування як із позиції постачальника, так і з позиції одержувача послуг.

Ключовим фактором забезпечення якості маркетинг-логістичного обслуговування є наявність точної та об'єктивної оцінки його результатів, яка полягає в зіставленні фактичних значень показників якості обслуговування з плановими. Оцінка може бути якісною і кількісною. У якісній формі оцінка являє собою відповідь на питання, чи відповідає маркетинг-логістичне обслуговування з розглянутої сукупності властивостей вимогам споживача, перевершує їх або поступається їм. У кількісній формі оцінка відображається чисельним значенням показника якості логістичного обслуговування.

Одне з головних завдань маркетинг-логістичного забезпечення – це знаходження та утримання максимально наближеного до бажаного рівня маркетинг-логістичного обслуговування, тобто оптимального рівня обслуговування.

Оптимальний рівень обслуговування – це такий рівень, за якого підприємство задовольняє потреби споживачів з максимальною економічною ефективністю [4, с. 58].

Для надання оптимального рівня маркетинг-логістичного обслуговування підприємство повинно виявити, що є важливішим для споживача: швидке виконання замовлення за вищою ціною чи доставка продукції з меншою ціною, але через певний проміжок часу. Спостерігається тенденція до підвищення рівня вимог з боку споживачів до якості маркетинг-логістичного обслуговування. Забезпечення якості передбачає розроблення стандартів якості, розподілу відповідальності та контроль якості робіт.

Зарубіжні науковці пропонують розглядати обслуговування споживачів у трьох площинах: як сферу діяльності, як набір кількісних показників господарської активності та як філософію управління.

Розуміння обслуговування як сфери діяльності припускає можливість керування цією діяльністю. Сприйняття через кількісні показники доречне за умови, що вони піддаються точному виміру. Погляд на обслуговування як на філософію управління відображає важливу роль орієнтованого на споживача маркетингу. Всі три уявлення важливі для розуміння того, що потрібно для успішного обслуговування споживачів.

Обслуговування споживачів розглядається як діяльність, як критерій якості роботи та як філософія.

Обслуговування споживача як діяльність розглядається як окреме завдання, яке компанія повинна виконати, щоб задовольнити потреби своїх клієнтів. Підходам до обслуговування клієнта з перспективи процедур надають перевагу операційні менеджери, які займаються фізичною дистрибуцією. Свою увагу вони концентру-

ють на вчасному обслуговуванні замовлень (на прийнятті, підтвердженні, обробці, комплектуванні і постачанні замовлень), управлінні запасами, контактах із перевізниками тощо. Обслуговування клієнта з перспективи процедур є здатністю логістичної системи підприємства до задоволення потреб клієнтів із позиції часу, надійності, комунікації і зручності.

Обслуговування споживача як критерій якості роботи розглядається як характерний критерій якості роботи – відсоток замовлень, виконаних повністю і вчасно. Обслуговування клієнта полягає в дотриманні задекларованого комплексу заходів зі сфери головних галузей логістичної діяльності підприємства. Хоча цей рівень і посилює перший, компанія повинна самостійно оцінювати якість роботи для того, щоб переконатися, що її зусилля дійсно задовольняють споживача.

Обслуговування споживача як філософія – обслуговування підноситься до глобального зобов'язання якнайкращого задоволення потреб споживача. Обслуговування споживача вважають не тільки діяльністю або набором критеріїв якості роботи, але таким, яке б охоплювало всі види діяльності підприємства. Такий погляд на обслуговування зумовлений трансформаційними процесами, що відбуваються на ринку (динамічний розвиток сфери послуг, перехід від домінування виробництва товарів до сервісної економіки, зміна ролі дистрибуції, домінування ринку споживача, зростання вимог до якості послуг, клієнтоорієнтованість економіки), і набуває сьогодні особливого значення.

Розглянемо методику розроблення і впровадження маркетинг-логістичного обслуговування, що складається з п'яти основних етапів

На першому етапі здійснюється оцінка фактичного стану організації та планування діяльності щодо впровадження системи маркетинг-логістичного обслуговування. Керівництво підприємства під час постановки цілей виходить із того, що впровадження та сертифікація розробки буде сприяти зниженню витрат, забезпечуючи досягнення таких цілей, як:

- наочність управлінських процесів;
- зниження витрат і скорочення термінів освоєння системи шляхом удосконалень, пов'язаних із чіткою організацією структури і маркетинг-логістичних процесів;
- забезпечення та поліпшення відтворюваності якості послуг;
- досягнення задоволеності замовників;
- мотивація персоналу;
- децентралізація відповідальності за якість;
- попередження претензій;
- підвищення ступеня гнучкості перебудови процесів за зміни вимог і очікувань замовників.

Керівництво формує команду зі впровадження системи, надає необхідні ресурси (персонал, засоби, час). До складу команди необхідно включити представників всіх підрозділів,

і при цьому відповідальність розподіляється між усіма членами колективу, що є однією з умов успіху. Керівництвом узгоджується і затверджується календарний графік, у якому перераховуються всі важливі етапи робіт.

На другому етапі здійснюється документальне оформлення системи якості маркетинг-логістичного обслуговування (розроблення методик). На цьому етапі оформляються і розсилаються документи з питань політики в сфері якості, намічаються і визначаються організаційні обов'язки, складається і розсилається проект Програми, розробляються методики та робочі інструкції. З позиції витрат на складання та подальше пристосування документації системи якості до умов маркетинг-логістичного обслуговування необхідно послідовно використовувати варіанти формулювань, наведені в стандарті ISO-9000.

На третьому етапі здійснюється оперативне впровадження системи маркетинг-логістичного обслуговування замовлень споживачів, основними завданнями якого є:

- участь у розробленні та коригуванні політики підприємства щодо якості обслуговування;
- методичне керівництво впровадженням, функціонуванням та удосконаленням системи обслуговування;
- координація робіт із забезпечення якості обслуговування;
- розроблення та поточний контроль реалізації програм підвищення рівня обслуговування;
- виявлення фактичних або потенційних проблем обслуговування;
- визначення складу необхідних робіт із забезпечення, управління та поліпшення обслуговування;
- контроль виробничої бази організації (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, обладнання, інструментів та ін.);
- збір, накопичення, систематизація, обробка, аналіз та узагальнення інформації про якість;
- формування та ведення фонду нормативної та методичної документації.

На четвертому етапі здійснюється організація внутрішнього аудиту системи виконання замовлень споживачів і оцінка якості. У стандартах ISO-9000 аудит якості розглядається як одна з форм перевірки, під якою розуміється підтвердження шляхом експертизи та надання об'єктивного доказу того, що встановлені вимоги виконані. У вітчизняних нормативних документах термін «аудит якості» замінюється терміном «перевірка якості». Під час аналізу дефектів користуються умовними графічними моделями причинно-наслідкових зв'язків (відносин) чинників, відомими під назвами гіллястої схеми характерних факторів, причинно-наслідкової діаграми, діаграми причин і результатів.

На п'ятому етапі здійснюють підготовку до сертифікації системи маркетинг-логістичного обслуговування.

Таким чином, виконання роботи з п'яти вище представлених етапів відповідно до проекту Програми дасть змогу впровадити розроблену систему маркетинг-логістичного обслуговування на підприємстві у повному обсязі. При цьому необхідно відзначити, що вже підготовчі і пусконаладжувальні роботи дають змогу отримати суттєві результати у зростанні ефективності виробництва, підвищенні якості обслуговування, збільшенні заробітної плати за відносного скорочення витрат і, як наслідок, зростанні прибутковості виробництва.

Обслуговування або діяльність, пов'язану з інтерактивною взаємодією виконавця і споживача, необхідно розглядати з позицій системного підходу, що передбачає виділення таких елементів, як цілі, об'єкти та суб'єкти, продукти, засоби, методи, процеси та сфера обслуговування.

Цілі обслуговування формуються керуючою підсистемою і диктуються природою соціально-економічної системи. З огляду на різний рівень розвитку і характер природи соціально-економічної системи, цілі обслуговування можуть бути різними (збільшення продажів, зростання прибутку і рентабельності бізнес-процесів, формування ринку та зростання ринкової частки або, наприклад, соціальне партнерство). У кожній конкретній ситуації суб'єкт, що господарює, визначає концепцію бізнесу та на її основі формує підприємницьку ціль (цілі), місію і стратегічні орієнтири. Цілі обслуговування трансформуються в окремі завдання. Відповідно до концепції маркетингу у загальному вигляді завдання обслуговування – це задоволення потреб споживачів шляхом створення доданої споживчої вартості. Об'єктом обслуговування в загальному вигляді є споживач (людина, група людей або організація) та річ – продукт економічної системи, що має матеріальну субстанцію. Суб'єктами обслуговування найчастіше є сервісні підрозділи товаровиробників, спеціалізовані державні і комерційні організації та інші господарські суб'єкти. Тобто обслуговування може проводитися власними силами підприємства або віддаватися на аутсорсинг. Продуктами обслуговування є внутрішньофірмова (невиробнича) діяльність та послуги, які надаються клієнтам. Внутрішньофірмова невиробнича діяльність включає в себе:

- керування, у тому числі керування персоналом, інформаційне забезпечення і підтримку прийняття рішень, фінанси, облік і аналіз, правове забезпечення тощо;
- матеріально-технічне забезпечення і збут, у тому числі забезпечення виробництва сировиною, напівфабрикатами та іншими матеріальними ресурсами, вантажопереробку, включаючи завантаження-розвантаження і транспортно-складські роботи, організацію та керування продажами готової продукції тощо;
- інженерно-технічне обслуговування, у тому числі технічне обслуговування і ремонт, буді-

вельно-монтажні роботи, енерго-, тепло-, водо- і газопостачання тощо;

– інші види невиробничої діяльності, у тому числі охорону, прибирання приміщень і територій та ін.

З метою комплексного підходу до ефективного обслуговування споживачів запропонуємо послідовність дій, що дасть змогу сформувати систему сервісу:

– сегментація споживчого ринку, тобто його поділ на конкретні групи споживачів, для кожної з яких можуть знадобитися визначені послуги відповідно до особливостей споживання;

– визначення переліку найбільш значущих для покупців послуг;

– ранжирування послуг, що входять у складений перелік, зосередження уваги на найбільш значущих для покупців послугах;

– визначення стандартів послуг у розрізі окремих сегментів ринку;

– оцінка послуг – здійснюється з метою визначення рівня сервісу, необхідного для забезпечення конкурентоспроможності підприємства;

– встановлення зворотного зв'язку зі споживачами для забезпечення відповідності послуг їх потребам.

Висновки. Проведене дослідження виявило, що купівельний попит не обмежується

тільки попитом на товар: споживач диктує свої умови також у видах та якості послуг, що пропонують йому в процесі постачання та експлуатації виробів. Фактично споживач купує не тільки товар як фізичний об'єкт, а й водночас супутню послугу. Підприємства, які сьогодні конкурують винятково за технічними характеристиками товару, рано чи пізно опиняться в не вигідній для себе ситуації порівняно з підприємствами, що зміцнюють позицію продукту за допомогою якості обслуговування, формуючи додану споживчу корисність товару. Показовим є досвід провідних підприємств, що розглядають обслуговування споживачів одним із найважливіших стратегічних завдань своєї логістичної та маркетингової діяльності.

Залежно від виду бізнесу, масштабу та інших факторів процеси обслуговування споживачів того чи іншого підприємства можуть відрізнятися один від одного. Проте систему обслуговування споживачів будь-якого підприємства необхідно формувати з урахуванням їхніх потреб та на основі максимізації економічної ефективності від функціонування цієї системи. Сьогодні досягти таких цілей можливо завдяки використанню маркетинг-логістичних методів обслуговування споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. Экспресс-курс, 2-е изд. / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком, – 2006. – 464 с.
2. Кристофер М., Пэк Х. Маркетинговая логистика / М. Кристофер, Х. Пэк. – М.: Издательский дом «Технологии», 2005. – 200 с.
3. Григорак М.Ю. Логістичне обслуговування: навч. посіб. / М.Ю. Григорак, О.В. Карпунь. – К.: НАУ-друк, 2010. – 152 с.
4. Комерційна логістика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, В.М. Торопков та ін.; за ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 408.

ЕТИКА ДІЛОВИХ ВІДНОСИН КЕРІВНИКІВ ТА ПІДЛЕГЛИХ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ETHICS AND CULTURE OF MANAGERS AND SUBORDINATES RELATIONSHIPS AT DOMESTIC ENTERPRISES

Харун О.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет

Рожок Т.В.

магістр,
Хмельницький національний університет

У статті розкрито сутність понять «діловий етикет» та «службовий етикет». Виокремлено етичні та психологічні засади ділових відносин керівників та підлеглих. Виокремлено основні правила та принципи етичної поведінки керівників та підлеглих. Розглянуто досвід іноземних організацій щодо успішного розроблення етичних кодексів.

Ключові слова: етика, ділові відносини, керівник, підлеглий, принципи та правила етичної поведінки, етичні кодекси.

В статье раскрыта сущность понятий «деловой этикет» и «служебный этикет». Выделены этические и психологические основы деловых взаимоотношений руководителей и подчиненных. Выделены основные правила и принципы этического поведения руководителей и подчиненных. Рассмотрен опыт зарубежных организаций по успешной разработке этических кодексов.

Ключевые слова: этика, деловые взаимоотношения, руководитель, подчиненный, принципы и правила этического поведения, этические кодексы.

The article reveals the essence of the notions of «business etiquette» and «official etiquette». The ethical and psychological principles of business relations of managers and subordinates are singled out. The basic ethical behaviour rules and principles of managers and subordinates are highlighted. The experience of foreign organizations in the successful conclusion of ethical codes is considered.

Keywords: ethics, business relationships, head, subordinate, principles and rules of ethical behavior, ethical codes.

Постановка проблеми. Реально існуюча практика у всій множині ділових відносин і зв'язків є об'єктом етики ділового спілкування. У реаліях сьогодення ділові відносини завжди тісно пов'язані з різноманітними видами професійної предметної діяльності людей, і їхня реалізація проходить у вигляді комунікативних та інтерактивних зв'язків. У діловій практиці здійснюється також реалізація різноманітних технік та технологій ділових відносин, котрі можуть сприяти підвищенню ефективності ділової взаємодії. Розвиваючись на основі цих технологій та різноманітних форм ділового спілкування, ділова практика сприяє розвитку об'єктивної бази етики ділового спілкування та відносин керівників і підлеглих на підприємствах [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен етики та культури ділових відносин розглядається у роботах таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як В. Авер'янов, Т. Адорно, В. Айхлер, К.-О. Апель, В. Бакуменко,

Ф. Бломе-Дрез, Б. Гаєвський, Д. Галліган, Й. Гах, Р. Еррера,

Н. Краснова, О. Лесько, Ю. Палеха, Т. Стоян, Г. Чайка, Ю. Хабермас та ін. Однак цілісного дослідження щодо етики ділових відносин керівників та підлеглих на вітчизняних підприємствах досі немає, що й зумовлює актуальність дослідження.

Метою статті є системне дослідження проблем етики ділових відносин керівників та підлеглих на вітчизняних підприємствах у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність, успіх роботи організації багато в чому залежать від її керівників, визначаються їхніми поведінкою і моральними якостями. Звичайно, усі працівники повинні мати загальну культуру, інтелект, порядність. Але особливе значення має їхній моральний потенціал. Основною етичною вимогою, якої слід дотримуватись у службових відносинах, є збереження

гідності людини незалежно від того, яке місце вона посідає в ієрархічній структурі [1].

Одна з японських газет свого часу провела інтерв'ю з президентами великих компаній стосовно того, які якості та стандарти поведінки повинен мати керівник. Було названо такі якості, як широта поглядів і глобальний підхід до проблем; перспективне передбачення та гнучкість; ініціативність і рішучість, особливо в умовах ризику; завзятість у роботі та безперервне навчання. Серед особистісних якостей відзначалися вміння чітко формулювати цілі та установки; готовність вислуховувати думки інших; неупередженість, безкорисливість і лояльність; здатність повністю використовувати можливості підлеглих правильною їх розстановкою та справедливим ставленням до них; особиста привабливість; здатність згуртовувати людей і створювати їм сприятливу атмосферу [2, с. 76–77]. Як бачимо, більшість якостей особистості керівника стосується саме моральних вимог. А ці вимоги у практичній діяльності керівника передбачають дотримання ним правил службового етикету.

Попри універсальний характер етикету є певні особливості його прояву в сім'ї, в громадських місцях, на роботі тощо. Діловий етикет – норми, які регулюють стиль роботи, манеру поведінки і спілкування під час вирішення ділових проблем; це встановлений порядок і норми відносин на службі, з керівництвом, у відносинах між колегами, партнерами, клієнтами [1].

Основою етикетних норм є дотримання певної дистанції між працівниками різних рангів, толерантне ставлення до думок інших, уміння визнавати свої помилки, бути самокритичним, уміння використовувати в суперечці аргументи, а не владу чи авторитет та ін. Діловий етикет потрібно розглядати в поєднанні з етикою, оскільки лише за такої умови його використання є плідним, тому що сприяє ефективній взаємодії керівника з підлеглими, співробітників між собою, працівників будь-якої установи з клієнтами.

Різновидом ділового етикету є службовий етикет. Службовий етикет – сукупність найдоцільніших правил поведінки там, де відбувається професійна діяльність (на виробництві, в будь-якій організації) [2, с. 99–102].

Вибір стратегії і тактики поведінки та спілкування керівника повинен визначатися завданням менеджменту. Приклад такого завдання чітко сформульований в словах А. Моріта (Sony): «Найвище завдання японського менеджера полягає у тому, щоб встановити нормальні взаємини з працівниками, сформувати ставлення до корпорації як до рідної сім'ї, розуміння того, що у робітників та менеджерів – одна доля» [3, с. 81–84].

Американськими ученими К. Томасом і Р. Кілменном розроблена методика, яка дає змогу менеджеру обирати стратегію поведінки і спілкування в організації [3, с. 205–206]:

- протистояння (суперництво) – керівник намагається залишити за собою командну роль як щодо підлеглих, так і щодо партнерів, виходячи зі своєї мотивації досягнення успіху і бажання впливати на інших. Це сприяє отриманню високих результатів під час виконання поставленого завдання, але людські відносини при цьому не будуть теплими;

- партнерство – керівник прагне отримати позитивний результат, враховуючи не тільки власні інтереси, а й інтереси інших. Така стратегія є ефективною, тому що вона вибудовується на основі поваги до людей;

- компроміс – керівник прагне досягти успіху, займаючи середню позицію між протистоянням та партнерством. Однак для виконання поставлених завдань ця стратегія не завжди є результативною;

- уникнення – керівник прагне уникнути відповідальності за постановку та реалізацію завдань. Це буває у разі його недостатньої професійної компетентності;

- прилаштування – керівник не виявляє ні активності, ні зацікавленості, ні волі, щоб організувати роботу інших людей найкращим чином та отримати позитивні результати.

На практиці спілкування менеджера-керівника з підлеглими відбувається у відповідних формах [4, с. 223–227]:

- субординаційній. Найчастіше такої форми спілкування дотримується керівник, призначений зверху. Він або не дуже вирізняється інтелектуальними характеристиками, або, навпаки, тисне на всіх своїми інтелектуальними перевагами. Для цієї форми характерним є дотримання дистанції між керівником та підлеглими;

- службово-товариській. Це спілкування відповідає встановленим службовим ролям і розмежуванню професійних повноважень. Таке спілкування керівника характеризується повагою до підлеглих, сприяє зміцненню корпоративної культури в організації. Завдяки цьому керівник забезпечує собі відповідний імідж і повагу підлеглих;

- дружній. У випадку такої форми спілкування відбувається «розмивання» відносин між керівником і підлеглими, втрачається контроль за виконанням професійних обов'язків та станом виробництва.

Однією з найважливіших умов успішності керівника є його комунікативна компетентність, яка визначається тим, як він вміє приваблювати до себе інших людей, викликати у них симпатію; зацікавлювати їх своєчасною і корисною інформацією; аргументовано переконувати у важливості тих чи інших дій; впливати на інших з метою спрямування їхніх зусиль на виконання поставленої мети, завойовувати та підтримувати своїми діями довіру [4, с. 201–207].

Однією з причин невиконання підлеглими поставлених завдань, виникнення в організації конфліктів (між керівником і підлеглими, між

підлеглими) та погіршення в ній соціально-психологічного клімату є відсутність взаєморозуміння, насамперед між керівником і підлеглими. Тобто є проблема в досягненні єдності позицій менеджера та підлеглого.

Для того, щоб підлеглі сприймали позицію менеджера, потрібно показати їм, що дії, які він повинен здійснити, не тільки не суперечитимуть принципам поглядам підлеглих, а навіть сприятимуть задоволенню певних їхніх потреб. Крім того, люди легше сприймають і краще виконують завдання тієї людини, до якої вони відчувують емоційно позитивне ставлення, і, навпаки, погано сприймають завдання від людини, до якої у них негативне ставлення [5, с. 311–314].

Однією з важливих якостей керівника є вміння попереджувати конфлікти, а у разі виникнення – аналізувати і вирішувати їх. У разі міжособистісних конфліктів (між підлеглими) конфліктуючі сторони можуть самі вирішити конфлікт, а іноді доводиться це робити за допомогою посередника. У ролі посередника найчастіше доводиться бути менеджеру. Вони витрачають майже 20% свого робочого часу на запобігання та вирішення конфліктів. Встановлено, що втрати від конфліктів і післяконфліктних переживань становлять 15% робочого часу менеджера [5, с. 220].

У менеджера часто бувають ситуації, коли доводиться критикувати підлеглих, робити їм зауваження. Менеджеру потрібно навчитися критикувати людей таким чином, щоб не викликати у них образу і гнів. Дослідження показують, що найкраще сприймають люди конструктивну критику, в якій є підтекст про повагу до людини та віра в її здібності, знання та досвід.

У світовій практиці менеджменту є правила, які забороняють певні дії керівників, тому що ті порушують етичні або морально-психологічні вимоги до спілкування. Серед них такі [5, с. 360–366]: не можна впливати на підлеглих нищівною критикою; не потрібно шукати винних, краще шукати причини і шляхи подолання недоліків; не можна принижувати гідність людини, треба аналізувати її дії; не можна висувати претензії до працівника у присутності інших, краще висловлювати їх наодинці; не потрібно боятися хвалити підлеглого, тому що успіх окрилює; у разі негативної оцінки мову потрібно вести лише про результати діяльності працівника, а не про його особистість; не варто обмежувати самостійність і свободу людей, потрібно довіряти їм і сприяти розвитку у них ініціативи, бажанню генерувати ідеї та ін.

На ранній стадії створення установи правила поведінки в ній встановлюються легко і просто. Коли діяльність організації розширюється, у ній збільшується кількість працівників і партнерів, з якими встановлюються певні відносини. За таких умов стандарт поведінки керівника має відповідно змінюватися в напрямі деталізації етичних норм і правил [6].

Відзначимо, що за останні декілька десятиліть етичні та психологічні засади функціонування ділового життя зазнали серйозних змін. Насамперед це стосується питання «ділової жінки». Ми стали свідками швидкого просування жінок на високі професійні пости в корпораціях та до числа власників компаній і фірм. Але проблема гендерної рівності ще далека до свого вирішення. Гострою залишається гендерна ситуація в Україні. Маючи непоганий рівень освіти, українські жінки перебувають у складних умовах для досягнення кар'єрних висот та успіхів у бізнесі, політиці, науці. На це вказує позиція України у швейцарському рейтингу. За рівнем «можливостей в економіці для жінок» (Economic Participation and Opportunity) наша держава посідає лише 40 позицію [6].

Фахівці Міжнародної фінансової корпорації (IFC) дійшли висновку, що в Україні жінкам значно складніше вести бізнес. Жінкам важче розпочати бізнес, бо немає доступу до ресурсів. Приватизація в Україні фактично пройшла повз жінок, і 95% капіталу зосереджено в руках чоловіків, а у жінок лише 5%. Лише 6% жінок-бізнесменів керують великим бізнесом, підприємствами з понад 250 співробітниками. Бізнесом у промисловості займається 2% жінок. Для них бізнес, як правило, дрібний, кустарний, є просто засобом виживання. Є суттєва різниця і в заробітній платі жінок та чоловіків за працю рівної цінності [7].

Морально-психологічний портрет вітчизняного керівника в Україні ще формується. Риси, які мали керівники за минулих часів, у нових ринкових умовах змінюються. Становлення керівників відбувається методом пошуку та помилок, набуттям власного досвіду. Практика формування сучасного менеджера показує, що значно важче, порівняно з переоснащенням виробництва та розвитком сучасних технологій, дається перебудова психології людей, які не звикли працювати у жорстких умовах ринку.

Становлення етичних і психологічних засад бізнесу та менеджменту має розпочинатися з конкретної організації. Все частіше організації, фірми, для яких суспільна думка про чесність і добропорядність стоїть вище бажання максимізувати прибуток будь-якими способами, розробляють Етичні кодекси, які [8, с. 141–143] показують менеджерам і працівникам, як чинити, приймаючи рішення на основі аналізу цінностей; формально зобов'язують всіх працівників зважати на етичні та психологічні аспекти рішень, які вони приймають; є основою для дискусій з питань етичного поводження.

Кожна компанія розробляє свій етичний (корпоративний) кодекс із відповідною назвою: Кодекс етики, Кодекс цінностей, Кодекс поведінки, Звід правил, Звід цінностей і принципів. Наприклад, Кодекс ділової етики («Проктер-ендГембл»); Кодекс принципів ділової етики («Юнілевер»); Кодекс ділової поведінки («Кока-

Кола»); Звід загальних ділових принципів компанії («Ройял-датч-Шелл») [9, с. 63–65].

Зауважимо, що перші етичні кодекси з'явилися у США на початку ХХ ст. До кодексів включалися стислі формулювання ідей (приклади: «Працювати в ім'я кращого життя, кращого світу для всіх», «Компанія дотримується стандартів системи вільного підприємництва» та ін.) і перелік деяких норм поведінки з клієнтами та конкурентами. З початку 50-х років процес прийняття кодексів поширюється не тільки на американські, а й на європейські, канадські, японські фірми. В кодекси поступово включаються положення про подарунки, хабарі, відносини з клієнтами, про навколишнє середовище, про здоров'я та безпеку. До порушників положень кодексів передбачалися санкції (зауваження, звільнення). Від робітників організації часто вимагалася письмова згода про дотримання вимог кодексу. Прикладом розроблення сучасного кодексу може бути Кодекс ділової етики компанії «ПроктерендГембл», у якому визначені основні морально-етичні цінності та принципи діяльності компанії. Цінності, на яких базується діяльність компанії [10, с. 59–62]:

- колектив, який складається з найкращих у світі спеціалістів;

- господарське ставлення до майна компанії (як до власного); прагнення до забезпечення довгострокової успішної діяльності компанії, до виконання поставлених завдань, підвищення ефективності праці;

- чесність і відкритість у відносинах між робітниками; дотримання букви закону; прийняття рішень на основі повної інформації і обґрунтування її оцінки на основі можливих ризиків;

- намагання бути кращими у виконанні покладених завдань; підвищення якості роботи; здійснення лідерства у своїй сфері;

- взаємна довіра у відносинах між колегами, замовниками і користувачами [10, с. 103–105].

Принципи і правила поведінки, які базуються на основі моральних цінностей, зводяться до такого: повага до особистості кожної людини; нероздільність інтересів компанії і кожного робітника; цілі і принципи чітко визначені та погоджені; основою успіху є новаторство; орієнтація у виробничій сфері на запити споживачів, на

тісні, взаємовигідні відносини з замовниками і суміжниками; заохочення професійної майстерності робітників; намагання бути кращими у всіх галузях, які мають для компанії певне значення; спільна діяльність в дусі взаємного довіря і партнерські відносини із замовниками, постачальниками, вищими навчальними закладами, державними органами [11, с. 147–149].

У компаніях все частіше створюються Комітети з етики, до яких входять представники вищого керівного складу і на яких покладена відповідальність спостерігати за дотриманням робітниками етичних принципів і виносити рішення у разі виникнення спірних ситуацій. Наприклад, комітет з етики компанії «Моторола» має право інтерпретувати і коригувати основні положення морального кодексу, інформувати співробітників про внесені в нього зміни, а також виносити рішення щодо робітників, які порушують кодекс. В деяких компаніях призначається Комісар або уповноважений з питань етики. Широко використовуються в компаніях навчальні програми, які спрямовані на розповсюдження принципів етики серед робітників [12].

Висновки. Отже, етика ділових відносин виконує функції не тільки моральної оцінки, а й присутня у прийнятті рішень, що дає змогу вирішувати суперечливі етичні проблеми в бізнесі та організаціях. Саме тому розробляються і втілюються в практику правила і вимоги етики ділових відносин, які повинен засвоїти і майбутній керівник, і підлеглі, як у процесі навчання, так і в практичній його роботі. Як складник етики бізнесу та теорії управління етика ділових відносин визначає систему моральних цінностей, критеріїв та параметрів у відносинах між виробниками і споживачами, між організаціями, підприємствами та державою, а також у відносинах між керівниками і співробітниками організації та в організації загалом. Важливим аспектом професійної компетентності менеджера є його рівень психологічної культури, який включає в себе знання психологічних закономірностей розвитку та проявів психіки особистості, психологічних аспектів спілкування та взаємодії в різних соціальних групах, знання психології управління, а також уміння використовувати набуті знання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краснова Н.П. Етичні підходи у сфері ділових відносин / Н.П. Краснова // Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка. – 2012. – № 22(257), Ч. VIII. – С. 29–40.
2. Тоєхіро Коно. Стратегія і структура японських підприємств / Коно Тоєхіро; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1987. – 384 с.
3. Палеха Ю.І. Етика ділових відносин / Ю.І. Палеха. – К.: Кондор, 2008. – 356 с.
4. Чайка Г.Л. Культура ділового спілкування менеджера / Г.Л. Чайка. – К.: Знання, 2005. – 442 с.
5. Баєва О.В. Основи менеджменту: Практикум / О.В. Баєва, Н.І. Новальська, Л.О. Згалат-Лозинська. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
6. Міжнародний економічний форум [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2016/economies/#economy=UKR>

7. Міжнародна фінансова корпорація [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/cifc_external_e_site/home
8. Дерлоу Дес. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / Дес Дерлоу; [пер. з англ.]. – К.: Наукова думка, 2001. – 242 с.
9. Гах Й.М. Етика ділового спілкування / Й.М. Гах. – К.: Центр навч. літератури, 2005. – 160 с.
10. Стоян Т.А. Діловий етикет: моральні цінності і культура поведінки бізнесмена: навч. посібник / Т.А. Стоян. – К.: Центр навч. літератури, 2004. – 232 с.
11. Лесько О.Й. Етика ділових відносин / О.Й. Лесько, М.Д. Прищак, О.Б. Залюбівська, Г.Г. Рузакова. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 309 с.
12. Томсон Кевін М. Рецепти корпоративної культури: Як змінити звичну поведінку / Томсон Кевін М.; [пер. з англ.]. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2005. – 272 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЯХ МЕДИЧНОЇ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ УКРАЇНИ

FEATURES OF THE FORMATION OF HUMAN RESOURCES IN THE ORGANIZATIONS OF THE MEDICAL SERVICE INDUSTRY IN UKRAINE

Харченко Т.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

Сиза А.Д.

магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті досліджено процеси управління персоналом у медичній сфері та виявлено особливості формування кадрового потенціалу організацій цієї сфери. Також у статті обґрунтовано метод оцінки кадрового потенціалу на основі моделі 4D, що включає в себе оцінку співробітника, оцінку кадрового потенціалу, оцінку управління персоналом та оцінку результативності праці персоналу.

Ключові слова: кадрова політика, персонал, управління персоналом, клімат в колективі, мотивування, підвищення кваліфікації, медичний персонал.

В статье исследованы процессы управления персоналом в медицинской сфере и выявлены особенности формирования кадрового потенциала организаций этой сферы. Также в научной работе обоснован метод оценки кадрового потенциала на основе модели 4D, что включает в себя оценку сотрудника, оценку кадрового потенциала, оценку управления персоналом и оценку результативности труда персонала.

Ключевые слова: кадровая политика, персонал, управление персоналом, климат в коллективе, мотивация, повышение квалификации, медицинский персонал.

In the article the processes of personnel management in the medical sphere are investigated and the features of the formation of the personnel potential of organizations of this sphere are revealed. Also in the scientific work the method of estimating the human potential on the basis of the 4D model is based, which includes the assessment of the employee, the assessment of the staff potential, the evaluation of personnel management, and the evaluation of staff performance.

Keywords: personnel policy, personnel, personnel management, climate in the team, motivation, qualification improvement, medical staff.

Постановка проблеми. У період реформування основними пріоритетами державної політики України є досягнення належного рівня життя громадян та вдосконалення специфічних соціальних та економічних стандартів розвитку суспільства. На шляху до європейських стандартів важливого значення набуває, безумовно, збереження та зміцнення здоров'я трудового потенціалу країни, що стає основним завданням як системи охорони здоров'я України взагалі, так і приватних та державних організацій медичної сфери обслуговування. Тому на шляху успішного вирішення цього питання важливою стає стратегічно обґрунтована організація формування кадрового потенціалу у медичній сфері.

У зв'язку з упровадженням медичної реформи управління персоналом в цій галузі перестало виконувати адміністративну функцію, оскільки лише грамотно і своєчасно розроблена програма управління кадрами, що враховує непрості економічні реалії та особливості медичної сфери, дасть змогу домогтися задовільних результатів діяльності будь-якої медичної організації. Розвиток та покращення якості кадрового потенціалу в медичній сфері є найважливішим компонентом стратегії розвитку системи охорони здоров'я України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість як зарубіжних, так і вітчизняних науковців розглядала питання,

пов'язані із системою управління персоналом. Це такі науковці, як А. Сміт, Дж. Мілль, Ф. Тейлор, А. Файоль, А. Маслоу, Д. Макгрегор, Е. Демінг, М. Хаммер, С.М. Бондаренко, А.О. Касич, Т.О. Харченко, С.М. Невмержицька, Є.О. Діденко, К.В. Антоненко та інші. Також у науковій літературі є дослідження стосовно питань, пов'язаних із функціонуванням та розвитком кадрового потенціалу системи охорони здоров'я. Це праці таких науковців, як В. Москаленко, Г. Слабкий, Я. Радиш, І. Солоненко, З. Гладун, О. Перетяк, В. Рудня та інші.

Також науковцями проведені статистичні дослідження на основі інформаційно-аналітичної документації Міністерства охорони здоров'я України, в результаті яких вони дійшли висновку про те, що функціонування системи охорони здоров'я в Україні на сучасному етапі не дає змоги досягнути поліпшення здоров'я населення, покращення якості надання медичних послуг, забезпечення рівного та справедливого доступу всіх членів суспільства до медичних послуг високої якості, а отже, вона не є ефективною [1, с. 31–32; 2; 3, с. 220–224; 4, с. 65–68; 5, с. 276–281; 6, с. 168–171].

Аналіз структури видатків на охорону здоров'я показує, що впродовж останніх років майже 84–86% бюджетних коштів, що виділяється на охорону здоров'я, йдуть на утримання медичних закладів та оплату праці медичних працівників [7]. Отже, з цієї статистики видно, що значну частку бюджетних коштів, виділених на медицину, витрачають на персонал, із чого витікає актуальність та важливість раціонального рішення питань, пов'язаних із розвитком, управлінням та підвищенням кваліфікації трудових ресурсів у медичній сфері.

Але, незважаючи на ретельність проведених досліджень у цьому напрямі, недостатньо розглянуті напрями формування кадрового потенціалу в організаціях медичної сфери обслуговування України та шляхи покращення якості й ефективності медичного персоналу, який є важливим компонентом стратегії розвитку як окремого медичного закладу, так і економіки України загалом.

Метою статті є дослідження процесів управління персоналом у медичній сфері та виявлення особливостей формування кадрового потенціалу організацій цієї сфери й обґрунтування шляхів покращення ефективності кадрової політики у медичних закладах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом організації медичної сфери обслуговування функціонують як приватні прибуткові організації та як державні неприбуткові організації. Особливість цих різних структур у медичній сфері полягає у розробленні стратегії. Специфікою розробленої стратегії розвитку державних неприбуткових організацій є той факт, що її виконання лягає на плечі вищих державних органів. Щодо фінансування стратегії

варто зазначити те, що виконання запропонованої стратегії пов'язано з відповідним фінансуванням, що встановлюється Бюджетом України на поточний рік, який готується відповідними органами державної влади та приймається Верховною Радою України, після чого підписується Президентом України [8, с. 361–364].

Так, формування кадрового потенціалу в організаціях медичної сфери має свої певні особливості, дослідженню яких варто приділити певну увагу. Характер процесів, що відбуваються у соціальній сфері, а саме медичній, передбачає високу соціальну значущість та корисність, а також відзначається неможливістю застосування ринкових критеріїв ефективності, що обмежує застосування ринкових механізмів та зумовлює необхідність державного регулювання. Виходячи з цього, варто виділити такі особливості організацій медичної сфери, як:

- складність визначення якості та вимірювання результатів роботи;
- висока спеціалізація основної діяльності, що має терміновий і невідкладний характер;
- відсутність права на невизначеність і помилку;
- потреба в тісній координації роботи різних підрозділів;
- висока кваліфікація співробітників, яка зумовлює їх прагнення до самостійності та лояльності, насамперед щодо пацієнтів та колег за професією;
- необхідність контролю з боку адміністрації медичних закладів за діяльністю лікарів, які безпосередньо впливають на визначення обсягу роботи та, відповідно, витрат медичної організації;
- важкість координації роботи та розподілу повноважень і відповідальності, пов'язана з подвійною підпорядкованістю, що існує в багатьох медичних установах.

Тому формування кадрової політики в організаціях медичної сфери має свою специфіку, виходячи з наведених вище особливостей. У медичній сфері важлива роль відведена безпосередньо медичному працівникові, тому управління розвитком кадрів визнається пріоритетним завданням менеджменту в галузі охорони здоров'я.

Під час формування ефективної кадрової політики повинні бути узгоджені такі аспекти, як визначення пріоритетних цілей та розроблення загальних принципів кадрової політики, організаційно-штатна політика, яка включає планування потреби в кадрах, формування структури, створення резерву, заміщення і просування [9, с. 213–215].

У процесі формування кадрового потенціалу організації великого значення набуває оцінка кадрового потенціалу.

Оцінка кадрового потенціалу організації – це ефективний інструмент, який може бути вписаний у стратегію розвитку.

Якщо в організації є HR-фахівець або кадрова служба, то оцінка кадрового потенціалу проводиться як мінімум раз на рік. Його підсумки отримує керівник підприємства, але дуже рідко на його основі робляться висновки, які використовуються кадровиками. Другий мінус формального підходу – рядові співробітники і керівники середньої ланки не знають про результати оцінки свого особистого потенціалу й організації, а значить, не можуть оцінити необхідність такої процедури. Формальність підходу і відсутність єдиної системи оцінки значно знижують кадровий потенціал організації.

Медичний заклад зі складною структурою потребує централізованої системи оцінки роботи персоналу, чия необхідність будуть розуміти не тільки керівництво компанії, але також середня і нижня ланка. Загальна логічна система оцінки дає змогу HR-службі перейти від простого обліку до формату розроблення стратегії і підвищення якості роботи персоналу.

Для створення єдиної системи оцінки персоналу медичного закладу необхідний попередній аналіз. Цю роботу може виконати зовнішній консультант у співпраці з ключовими працівниками організації. До складу проектної групи може увійти все керівництво вищої ланки компанії і керівники підрозділів.

Завдання проектної групи:

- попередній аналіз ситуації, в тому числі аналіз кадрового документообігу компанії; анкетування керівної ланки філій холдингу на предмет затребуваності кадрової звітності;

- конкретизація результатів анкетування через анкетування низки учасників опитування.

Створення підгрупи, метою якої стане удосконалення наявної системи, в тому числі автоматизація та уніфікація форм звітності з роботи з HR-даними; демонстрація ефективності роботи з даними оцінок керівній ланці компанії; відкриття співробітникам доступу до результатів оцінки їхньої праці компанією; оптимізація витрат компанії в фінансово-господарському плані через використання даних оцінок потенціалу персоналу, аналізу і прогнозу його змін.

Оцінити ефективність роботи співробітника медичного закладу і загалом кадрового потенціалу компанії необхідно з різних позицій.

Показники оцінки: кваліфікаційні (на рівні кваліфікації і ступеня використання знань), психологічні (оцінка особистісного портрета, відповідності корпоративній культурі, індивідуальним планам зростання), фізіологічні (медогляди).

Моделі «Як управляли?», «Як управляємо?» (на рівні управління персоналом) – проводить співробітник відділу кадрів. Показники оцінки: плинність кадрів, укомплектованість і сталість кадрів, змінюваність, а також задоволеність, залученість і лояльність персоналу.

Модель «Які результати маємо?» (на рівні результативності праці персоналу) – оцінку проводить безпосередній керівник. Показники

оцінки: оцінка за KPI, за системою Management By Objectives, оцінка якості праці, управління, роботи з бізнес-процесів.

Модель «Коли отримаємо бажаний результат?» (оцінка кадрового потенціалу) – проводить служба оцінки. Показники: оцінка корпоративної культури компанії і корпоративної ідентичності співробітника, оцінка оптимізму і ступеня залученості співробітника до життя компанії. Потрібно зробити систему оцінки прозорою, відкритою і без паперів.

Отже, робота персоналу медичної установи оцінена за цілою низкою показників. Для зведення цих оцінок з метою використання у практичних цілях можна використовувати модель 4D, що включає до себе оцінку співробітника, оцінку кадрового потенціалу, оцінку управління персоналом та оцінку результативності праці персоналу.

У вимірах оцінки з теорії 4D використовуються два складники: результати роботи співробітника (фактичні результати) і компетенції (максимальні результати ідеального співробітника відповідної посади). Так можна оцінити поточну ефективність працівника, але для оцінки його потенціалу цих даних буде мало.

До оцінки потенціалу додається облік управлінського фактора («як управляли») і час (порівняння поточних результатів з даними за попередній період).

Процес уніфікації та автоматизації звітності за оцінкою потенціалу співробітників медичного закладу можна розділити на 2 етапи.

1. Технічний етап, що включає в себе визначення базового програмного забезпечення, яке буде використовуватися у всіх підрозділах організації; підготовка технічного завдання (вибір екранного інтерфейсу, ступеневої системи відкриття даних для працівників різного рівня тощо); тестовий період; пілотний запуск програми.

2. Промоетап включає просування програми оцінки в середовищі менеджменту компанії; навчання керівництва і персоналу.

Автоматизуючи і стандартизуючи систему аналізу потенціалу співробітників, ми отримуємо якісний інструмент, на базі якого можна побачити слабкі місця медичного закладу (в ракурсі кадрового потенціалу), зрозуміти, у яких фахівців є можливості вирішувати більш складні завдання, де потрібен інструмент «стажування», а де – елемент коригування умов праці. Сфера застосування результатів оцінки досить широка, це вже не буде звіт у стіл керівника.

Висновки. З проведеного вище дослідження видно, що організації медичної сфери обслуговування мають свої особливості, які певною мірою впливають на формування кадрового потенціалу та проведення кадрової політики. Тому для організацій медичної сфери особливо важливим є той факт, щоб усі процеси, які пов'язані з роботою та персоналом, були відпрацьовані, налагоджені та високоефективні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко С.М. Модель досконалості EFQM як складова частина підвищення якості в організації / Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: матеріали X Міжнародного бізнес-форуму, Київ, 21 березня 2017 р. – К. КНТЕУ. 2017. – С. 31–32.
2. Денисенко Л.О., Заєць Т.О. Якість корпоративного управління як основний фактор розвитку товариства // Ефективна економіка № 9 вересень 2012 – Режим доступу: www.economy.in.ua
3. Діденко Є.О. Управління економічною безпекою як запорука ефективного функціонування підприємства / Є.О. Діденко // Science and practice: Collection of scientific articles. – Thorpe-Bowker, Melbourne, Australia, 2016. – С. 220–224.
4. Заєць Т.О. Моделі та механізми корпоративного управління в Україні // Інвестиції: практика та досвід № 11 червень 2010 – С. 65–68.
5. Касич А.А. Програмно-целевое бюджетирование как инструмент управления устойчивым развитием хозяйства // А.А. Касич – Бизнес информ, № 9(452). – 2015. – С. 276–281.
6. Невмержицька С.М. Удосконалення стратегічного управління діяльністю підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, том 1. – Хмельницький:ХНУ, 2011. – № 4, Том 1(178) – С. 168–171.
7. Структура видатків на охорону здоров'я. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
8. Харченко Т.О. Стратегічні цілі розвитку державних неприбуткових організацій в сучасних умовах / Тези доповіді Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні» 24 травня 2017 р. Київ, КНУТД – С. 361–364.
9. Kharchenko T.O., Rabenko D.V. Formation Of Personnel Policy Enterprise // Virtus: Scientific Journal / Editor-in-Chief M.A. Zhurba – May № 14, 2017. – С. 213–215.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДУКТОВЫМ ПОРТФЕЛЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

METHODOICAL MANAGEMENT ASPECTS OF PRODUCT PORTFOLIO AT THE PRODUCTION ENTERPRISE

Хуторской П.А.

кандидат экономических наук, доцент,
Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

Степура В.А.

студентка,
Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

В статье рассмотрена проблема формирования комплексного маркетингового подхода к оценке продуктового портфеля производственного предприятия; определены основные теоретические положения и проведен сравнительный анализ методик формирования эффективного продуктового портфеля предприятия, а также обоснована целесообразность применения инструментов портфельного анализа в зависимости от масштаба предпринимательской деятельности и уровня диверсификации бизнес-направлений.

Ключевые слова: продуктовый портфель, портфельный анализ, управление портфелем, матричные модели, стратегический анализ.

У статті розглянуто проблему формування комплексного маркетингового підходу до оцінки продуктового портфеля виробничого підприємства; визначені основні теоретичні положення та проведено порівняльний аналіз методик формування ефективного продуктового портфеля підприємства, а також обґрунтовано доцільність застосування інструментів портфельного аналізу залежно від масштабу підприємницької діяльності та рівня диверсифікації бізнес-напрямів.

Ключові слова: продуктовий портфель, портфельний аналіз, управління портфелем, матричні моделі, стратегічний аналіз.

The problem of forming an optimal multipurpose marketing approach for assessing the product portfolio of a production enterprise is considered in the article. The main approaches the theoretical positions are defined and a comparative analysis of the methods of formation of an effective product portfolio of the enterprise is made. The relevance of the relevance of portfolio analysis tools, depending on the scale of business activities and the level of diversification of business.

Keywords: product portfolio, portfolio analysis, portfolio management, matrix model, strategic analysis.

Постановка проблемы. В современных условиях активизации интеграционных процессов критически возросла потребность в формировании эффективного продуктового портфеля организации, соответствующего рыночной ситуации, способствующего эффективному использованию предприятием сырьевых, технологических, финансовых и других ресурсов для изготовления продукции с низкими издержками и обеспечивающего получение желаемой прибыли.

Условия функционирования украинских предприятий сегодня характеризуются высоким уровнем динамичности и неопределенности внешней среды, что обуславливает потребность использования гибких инструментов стратегического анализа, позволяющих быстро

реагировать на рыночные изменения. Рационализация продуктового портфеля не теряет своей актуальности в наше время, когда наблюдается отсутствие надежных правовых гарантий, нестабильность законодательства, глобализация внешнеэкономических отношений. Вопрос формирования оптимальной структуры товарного портфеля производственных организаций зависит от широкого ряда ключевых факторов, поэтому привлекает особое внимание топ-менеджеров этих предприятий. Ввиду одновременного влияния маркетинговых, производственных, финансовых целей и неопределенности рыночной среды функционирования производственных предприятий возникает проблема поиска соответствующих методических принципов и аналитических моделей оптими-

зации продуктового портфеля. Основными критериями формирования товарного портфеля предприятия традиционно считаются достижение стратегических целей, конкурентоспособность в рыночной среде, производственная эффективность, положительные финансовые результаты и возможность будущего развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопрос планирования, формирования и дальнейшей оптимизации структуры продуктового портфеля исследовали как отечественные, так и зарубежные ученые, такие как Дж.Р. Аванс, Г. Ассель, А.В. Акофф, Ф. Хайек, О. Вильямсон, Д.А. Йорк, Дж.Р. Эванс, Б. Берман, Е. Дихтль, К. Ланкастер, М. Портер, Ф. Котлер, Г. Армстронг, Г. Сондерс, В. Вонг, В.А. Верб, О.В. Зозулева, Ю. Васютинская, З.Е. Шершнева, А.Н. Петров, М.Г. Саенко, О.У. Юлдашева, В.В. Зотов, Г.Л. Багиева, В.М. Тарасевич, З.В. Герасимчук, Т.В. Красовская. В работах украинского ученого О.У. Юлдашева рассмотрено построение матрицы BCG для анализа портфеля фирмы, а также этапы формирования товарного ассортимента [1, с. 45]. В. Зотов в своем научно-практическом пособии описал стратегическое и оперативное управление ассортиментом производственно-торговых и торгово-закупочных предприятий [2, с. 63]. Автор учебных пособий З.Е. Шершнева исследовала вопросы анализа, планирования и диверсификации портфеля предприятия [3, с. 298].

До сих пор недостаточно освещены теоретические и практические аспекты управления продуктовым портфелем на основе результатов матричных методов анализа хозяйственной деятельности. Также остаются нерешенными проблемы относительно целесообразности практического применения этих методов. Исследования научной литературы выявили отсутствие детального разграничения некоторых теоретических аспектов, которые не позволяют глубоко проанализировать и определить специфику продуктового портфеля и товарного ассортимента как залога достижения высокого уровня конкурентоспособности предприятия. По нашему мнению, важным является вопрос выбора наиболее удачного комплексного инструмента анализа для различных по масштабу и уровню диверсификации предприятий.

Цель статьи – обобщение и анализ методик формирования эффективного продуктового портфеля предприятия, а также обоснование целесообразности применения инструментов портфельного анализа для различных по масштабу и специализации предприятий.

Изложение основного материала исследования. Любое коммерческое предприятие стремится к достижению высокого уровня прибыльности осуществления операционной деятельности. Создание оптимальной структуры продуктового портфеля предприятия – это один из основных факторов формирования прибыли,

залог долгосрочного успеха. Анализ портфеля бизнесов как важнейший инструмент стратегического управления позволяет определить конкурентоспособность товаров и услуг на рынке и выявить самые перспективные направления развития. Анализ раскрывает взаимозависимость отдельных частей бизнеса и акцентирует внимание на том, что портфель как единое целое существенно отличается от простой суммы его составляющих (товаров, бизнесов). То есть анализ продуктового портфеля – это концепция, согласно которой продукты (товары, услуги, бизнес-направления) следует рассматривать как составляющие одной системы, а не по отдельности.

С помощью анализа портфеля бизнесов возможно уравновесить влияние таких факторов, как риск, поступление денежных средств, инвестирование, обновление и ликвидация отдельных видов деятельности организации. Сбалансирование структуры продуктового портфеля позволяет получить такие конкурентные преимущества, как рационализация затрат на производство и сбыт, производство стратегически выгодных групп товаров, выход на новые рынки. Как правило, процветающие предприятия имеют сбалансированные «портфели», где учтены особенности больших и малых сфер бизнеса (стратегических бизнес-единиц), их синергия. Следовательно, построение сбалансированного продуктового портфеля – первоочередная задача менеджеров всех уровней управления организацией.

В экономической литературе встречаются понятия «хозяйственный портфель», «продуктовый портфель», «товарный портфель», «товарный ассортимент» и «товарная номенклатура». Эти дефиниции достаточно часто используются как синонимы, но в то же время имеют свои отличительные черты и особенности. Хозяйственный портфель (business portfolio) – совокупность отдельных направлений деятельности (бизнесов) и продуктов предприятия. Если «хозяйственный портфель» характеризует товары однопродуктового предприятия, а не отдельные направления деятельности, то эта категория аналогична понятию «продуктовый портфель». Под категориями «товарный ассортимент» и «товарная номенклатура» понимают совокупность всех ассортиментных групп и товарных единиц, предлагаемых производителем для реализации. В англоязычной литературе используются понятия «product-mix», «product line».

Понятия «продуктовый портфель» и «товарный портфель» также имеют общее англоязычное происхождение – «product portfolio». Опираясь на мнение

Н.С. Иващенко, продуктовый портфель стоит идентифицировать как «совокупность всех товаров (товарных групп, видов и разновидностей товара), для выпуска которых есть возможности

в рамках організаційно-економічних і технологічних умов виробництва» [4, с. 2]. По мнению М.М. Глазова, продуктовый портфель – динамический набор номенклатурных позиций продукции, которая пользуется потенциальным спросом на рынке и обеспечивает успешное функционирование предприятия в длительной перспективе [5, с. 97]. По мнению В.А. Вербы, продуктовый портфель – совокупность товаров предприятия, классифицируемых в зависимости от уровня их рентабельности, этапов жизненного цикла, рыночных позиций, стратегических перспектив [6, с. 263]. И.Н. Красюк определяет продуктовый портфель как перечень видов продукции, которую производит организация. Каждый ученый обратил внимание на разные акценты этой категории. Так, с целью исследования инструментов портфельного анализа подытожим, что продуктовый портфель – это совокупность продуктов организации, рассматриваемых в стратегической перспективе; набор товаров или брендов, находящихся на разных стадиях жизненного цикла. Портфель должен соответствовать возможностям организации, учитывать ее сильные и слабые стороны, изменчивые условия внешней среды.

В англоязычных источниках «товарный портфель» преимущественно рассматривается как «набор продуктов, который производится или продается компанией» [7]. Категории «товарный портфель» и «ассортимент товаров» в экономической литературе часто отождествляют. На наш взгляд, синонимическое использование этих категорий нецелесообразно, поскольку рассмотрение совокупности всех товаров предприятия как «портфеля» означает структурный подход к пониманию особенностей его формирования. Об активной управленческой позиции касательно формирования товарного портфеля предприятия свидетельствует тот факт, что в западной литературе выделена отдельная сфера управленческих решений – product portfolio management, которая охватывает все аспекты управления продуктовым портфелем предприятия. При этом товары рассматриваются как проекты, которые могут расширяться или ликвидироваться (Go/Kill decisions).

В основе концепции сбалансированного продуктового портфеля лежит теория жизненного цикла товара. Так, выпускаемая продукция должна находиться на разных стадиях жизненного цикла, чтобы прибыль от продажи основных групп товаров перекрывала потери от спада других и инвестиции в новинки. В сбалансированном продуктовым портфеле организации должны быть такие группы товаров, как основная (товары, находящиеся на стадии роста и составляющие основу формирования прибыли), поддерживающая, стратегическая, тактическая, товары, которые уходят с рынка, группа разрабатываемых продуктов. Основную группу продуктов рекомендуется поддерживать на уровне 60–85% от

всех выпускаемых товаров. Соотношение между названными группами необходимо систематически корректировать, так как продукты, входящие в товарный портфель предприятия, со временем теряют свою актуальность, устаревают, изменяются интересы клиентов, возрастают производственные затраты.

Управление портфелем (portfolio management) – динамический процесс принятия решений, направленный на постоянное обновление и пересмотр эффективности «продуктовых проектов» предприятия. Его осуществляют для обеспечения максимальной рентабельности и достаточной стабильности предприятия в целом [6, с. 263]. Цель управления продуктовым портфелем – поиск и реализация мероприятий по укреплению рыночных позиций предприятия, если это возможно, снижение роли конкурентов, то есть победа в конкурентной борьбе. Оптимизация структуры товарного портфеля – процесс нахождения такого соотношения совокупности товаров компании, которое обеспечивает достижение максимально возможной экономической эффективности при определенных внешних и внутренних условиях с учетом стратегических ориентиров компании. Оптимизация основывается на выборе приоритетных для руководителей, собственников критериев, таких как доходность, прибыльность, доля рынка, уровень загрузки производственных мощностей. В связи с этим работы по формированию оптимального продуктового портфеля должны проводиться регулярно на основе новейших методик оценки роли продукта и его перспективности на рынке. Для исследования продуктового портфеля существует множество методов, которые можно объединить в три группы, такие как методы выявления потребительских предпочтений, методы экономического и портфельного анализа. Рассмотрим основные методы количественного исследования продуктового портфеля, особенности их применения для различных по масштабу и специализации предприятий, преимущества и недостатки. Нужно отметить, что достоверность результатов анализа, в первую очередь, зависит от полноты исходной информации.

ABC/XYZ-анализ применительно к продуктовому портфелю. Суть метода ABC-анализа состоит в применении принципа В. Парето: «На 80% возможных результатов затрачивается 20% усилий, а на остальные 20% результатов – 80% усилий». Этот метод анализа получил большое распространение благодаря своей универсальности, простоте, малозатратности и эффективности. Основными показателями ABC-анализа являются выручка (доход от реализации), себестоимость, прибыль, рентабельность [8, с. 110]. ABC-анализ чаще всего используется на предприятиях для определения приоритетов расширения или сокращения имеющихся групп товаров. В сфере контрол-

линга ABC-анализ позволяет создавать целенаправленные мероприятия.

Метод «директ-костинг». Как известно, лидерство в издержках – это один из важнейших факторов успеха в конкурентной борьбе, так как мобильность цен позволяет быстро реагировать на изменение рыночных условий. Сущность системы «директ-костинг» состоит в организации раздельного учета переменных и постоянных затрат и использовании преимуществ учета с целью повышения эффективности управления [8, с. 111]. При разработке ассортиментной политики исходят из таких соображений: если промежуточный маржинальный доход покрывает хотя бы часть постоянных затрат предприятия, то этот вид продукции целесообразно производить. Но при этом предпочтение отдается тем видам продукции, которые в состоянии покрыть большую часть постоянных затрат.

Анализ продуктового портфеля с помощью матрицы BCG считается самым простым в использовании методом для сбалансирования структуры «портфеля» компании и определения общей стратегии будущего развития. Матрица определяет четыре основные позиции, в которых может находиться товар предприятия (квадранты матрицы): «собаки», «дойные коровы», «звезды», «трудные дети» («знаки вопроса») [3, с. 283]. В зависимости от попадания в определенный квадрат матрицы существуют такие стратегии, как ликвидация бизнеса, «сбор урожая», сохранение доли рынка и ее увеличение. Часто невозможно построить классическую матрицу BCG из-за отсутствия необходимой информации о доле рынка конкурентов. Адаптированная матрица строится на основании внутренней информации компании, позволяет осуществить полноценный анализ и получить практические рекомендации. Тогда критериями определения позиции товара являются доля продаж продукта в общем объеме выручки, темпы роста продаж продукта по отношению к предыдущему расчетному периоду [8, с. 110]. Но этот метод матричного анализа имеет существенные недостатки: рыночные параметры принято считать неизменными (стабильными), что приводит к ошибкам в оценке перспектив по системе «продукт-рынок», конкурентоспособность бизнес-направлений оценивается довольно поверхностно.

Матрица GE/McKinsey – одна из моделей развития матрицы BCG, которая устранила часть ее недостатков. Разработчики этой модели – специалисты компании General Electric и консалтинговая фирма McKinsey and Company. Основная цель модели GE/McKinsey – определение наиболее выгодных в перспективе путей капиталовложений. Матрица состоит из девяти квадрантов и характеризует конкурентную позицию товара предприятия на нем и долгосрочную привлекательность рынка. Главным

преимуществом по сравнению с матрицей BCG является возможность выявления промежуточных рыночных позиций, а не только высоких или низких темпов роста рынка, большей или меньшей доли рынка. В этом методе применяются комплексные критерии, которые подробно описывают позицию отдельной бизнес-единицы на рынке; конкурентоспособность предприятия и привлекательность отрасли [3, с. 288]. Использование достаточно широкого перечня показателей для формирования комплексного критерия позволяет оценить вклад каждого и разработать соответствующие меры для исправления слабых мест. В то же время эта модель имеет недостатки: матрица предлагает лишь общие рекомендации по отдельным бизнес-направлениям, которые приемлемы на этапе формирования стратегического портфеля, но не могут раскрыть специфики конкурентных подходов и поведения на рынке.

Консалтинговая фирма BZB предложила свою матрицу для анализа и планирования «портфеля». В качестве критериев в этой модели используются показатели «значимость товара для покупателя» и «качество выполнения». Такие критерии направляют анализ на проверку целесообразности выпуска тех или иных продуктов («значимость товара») с необходимым уровнем качества («качество выполнения»). То есть в отличие от матрицы BCG учитываются не только рыночные (потребительские) критерии, но и производственные факторы. В зависимости от того, в какой именно квадрант попадет определенный вид продукции, мы получаем разную направленность стратегических решений: совершенствование потребительских характеристик товара (влияние на параметры спроса), изменение условий производства (повышение уровня качества, снижение расходов, повышение показателей производительности) [3, с. 287]. Матрица BZB может использоваться как один из инструментов при анализе и планировании продуктового портфеля предприятия, для формирования продуктово-товарных стратегий.

Метод оценки продуктового портфеля Дибба-Симкина. В результате проведения этого анализа мы получаем классификацию товаров на четыре группы. И далее можем выявить приоритетные позиции ассортимента, определить основные направления развития конкретных товарных групп, оценить эффективность структуры реализуемой продукции и пути ее оптимизации. Исходные данные для анализа – динамика продаж и объем переменных затрат [8, с. 111]. Главный недостаток – сложность в определении точной суммы переменных и постоянных затрат продуктов и необходимость уточнения стратегий для каждого конкретного случая.

Модель Hofer/Schendel. Метод нацелен на получение стратегических выводов по анализу рынка и базируется на таких принципах,

как выделение групп товаров, различающихся по конфигурации графика «жизненного цикла» и временным параметрам; разделение товарных групп происходит таким образом, чтобы «убыток» в одной товарной группе не приводил к общей убыточности хозяйственной деятельности [9, с. 155]. Так как объем выручки на разных фазах жизненного цикла разный, то необходимо учитывать необходимость поддержания общей доходности предприятия. Главным преимуществом метода является возможность определения идеального портфеля компании, а основным недостатком – то, что эта модель приспособлена лишь к взаимозависимым видам деятельности.

Модель оценки продуктового портфеля Артура де Литра ADL. Это двумерная матрица, учитывающая критерии конкурентоспособности товара и стадию жизненного цикла отрасли. Метод заключается в том, что отдельно взятый бизнес компании анализируется в соответствии с концепцией жизненного цикла его отрасли [9, с. 155]. Этот метод предлагает широкий диапазон стратегий и наиболее пригоден для высокотехнологичных отраслей, где жизненный цикл товара короткий. Эта матрица схематичная и не дает конкретных рекомендаций для отраслей с гибкой продолжительностью жизненного цикла продуктов.

Модель И. Ансоффа «товар-рынок». Сконцентрирована на выборе стратегии для отдельной продуктовой группы (бизнес-направления) из альтернатив в условиях рыночного роста. При определении одного из четырех квадра-

тов учитывается вид рынка и статус самого товара. Так, существуют четыре стратегических альтернативы: улучшение деятельности, товарная экспансия, рыночная экспансия, диверсификация [3, с. 301]. Главными преимуществами этого метода являются простота и наглядность.

Самыми известными и распространенными являются четырехквadratные матрицы, которые мы рассмотрели. Они довольно просты и обеспечивают определенный уровень обоснованности принимаемых на их основе решений.

Напоследок рассмотрим наиболее сложную матричную модель Р.И. Абеля. Критериями, на основании которых определяется место бизнес-единицы, являются группы покупателей, технология производства и потребности покупателей. Трехмерная модель, согласно которой предприятие выбирает другие привлекательные сегменты рынка; другое применение устаревшего товара (модернизация) или внедрение нового для удовлетворения выявленных потребностей рынка; возможности сокращения издержек производства за счет изменения технологии производства и сбыта товара [9, с. 156]. Главный критерий выбора по всем трем осям – эффект синергии.

Таким образом, использование методов портфельного анализа дает возможность предприятию на основе комплексного подхода разработать диапазон альтернатив стратегических решений для каждой товарной группы. Главные преимущества представленных методов анализа – комплексное исследование бизнес-

Таблица 1

**Использование методов анализа продуктового портфеля предприятия
в зависимости от масштаба предпринимательской деятельности
и уровня диверсификации бизнес-направлений**

Критерий классификации предприятий	Виды предприятий	Методы анализа продуктового портфеля предприятия
Диверсификация направлений деятельности предприятия	монопродуктовое	ABC/XYZ-анализ, метод «директ-костинг», матрица BCG, матрица BZB, метод Дибба-Симкина, метод Артура де Литра ADL, модель И. Ансоффа «товар-рынок».
	диверсифицированное, многопрофильное	Матрица BCG, метод «директ-костинг», матрица GE/McKinsey, матрица BZB, модель Hofer/Schendel, модель Р.И. Абеля.
Масштаб предпринимательской деятельности	малое	ABC/XYZ анализ, метод «директ-костинг», матрица BCG, матрица BZB, метод Дибба-Симкина, метод Артура де Литра ADL, модель И. Ансоффа «товар-рынок».
	среднее	ABC/XYZ-анализ, метод «директ-костинг», матрица BCG, матрица GE / McKinsey, матрица BZB, метод Дибба-Симкина, модель Hofer/Schendel, метод Артура де Литра ADL, модель И. Ансоффа «товар-рынок».
	крупное	ABC/XYZ-анализ, метод «директ-костинг», матрица BCG, матрица GE/McKinsey, матрица BZB, метод Дибба-Симкина, модель Hofer/Schendel, метод Артура де Литра ADL, модель И. Ансоффа «товар-рынок», модель Р.И. Абеля.

Источник: собственные исследования

единиц, простота и наглядность представления полученных результатов (конкретизация стратегических решений). Среди ключевых недостатков стоит отметить статический характер, субъективизм, ограниченное количество позиций и стратегий. Нужно отметить, что простота методов обманчива, поскольку надежность полученных результатов и рекомендаций зависит от полноты информации о состоянии рынка, сильных и слабых сторонах основных конкурентов и самого предприятия. Построение матриц сопровождается работой по сбору данных, которые чаще всего отсутствуют в открытом доступе, и сегментации рынка.

На основании изученных теоретических и прикладных аспектов основных методов количественного исследования продуктового портфеля нами предложены рекомендации по их применению в зависимости от масштаба предпринимательской деятельности и уровня диверсификации бизнес-направлений (таблица 1). То есть по результатам исследования можно определить наиболее универсальные инструменты портфельного анализа. Таковыми являются ABC/XYZ-анализ, метод «директ-костинг», матрица BCG, матрица BZB, метод Дибба-Симкина, модель И. Ансоффа «товар-рынок».

Выводы. Одним из ключевых факторов стабильного успешного развития предприятия является создание наиболее выгодной с точки зрения производителя и потребителя структуры продуктового портфеля. Продуктовый портфель должен соответствовать возможностям организации, учитывать ее сильные и слабые стороны и изменчивость условий внешней среды. Переформирование продуктового портфеля основывается на выборе критериев оптимизации, таких как доходность, прибыльность, доля рынка, уровень загрузки производственных мощностей. Рассмотрены методики формирования продуктового портфеля предприятия и определены наиболее универсальные инструменты портфельного анализа: ABC/XYZ-анализ, метод «директ-костинг», матрица BCG, матрица BZB, метод Дибба-Симкина, модель И. Ансоффа «товар-рынок». Необходимо отметить, что эффективность продуктового портфеля также зависит от регулярности проведения исследований. Даны рекомендации касательно целесообразности применения того или иного количественного метода исследования в зависимости от масштаба предпринимательской деятельности и уровня диверсификации бизнес-направлений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Юлдашева О.У. Промышленный маркетинг: теория и практика / О.У. Юлдашева. – СПбГУЭФ, 2004. – 129 с.
2. Зотов В.В. Ассортиментная политика фирмы: учебно-практическое пособие / В.В. Зотов. – М.: Эксмо, 2006. – 240 с.
3. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підруч. – 2-ге вид., перероб. і доп. / З.Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
4. Иващенко Н.С Выбор структуры товарного портфеля предприятия на основе анализа его сбалансированности / Н.С. Иващенко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 6. – С. 1–4.
5. Глазов М.М. Маркетинг предприятия: анализ и диагностика / М.М. Глазов. – М.: Андреевский издательский дом, 2006. – 508 с.
6. Верба В.А. Оптимізація товарного портфеля як чинник підвищення економічної ефективності виробничого підприємства / В.А. Верба, В.В. Ліщинська // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 262–268.
7. Product Portfolio [Електронний ресурс] // MiMi. – Режим доступу: http://en.mimi.hu/marketingweb/product_portfolio.html
8. Репіч Т.А. Удосконалення управління асортиментом на сучасних підприємствах в умовах кризи / Т.А. Репіч // Харчова промисловість. – 2009. – № 8. – С. 109–112.
9. Скригун Н.П. Використання портфельного і однопродуктового аналізу при розробленні асортиментної політики підприємства / Н.П. Скригун, В.А. Стеценко, Л.В. Капінус // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4. – С. 153–157.

УДК 658.21

ПРИЧИННО-СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ТА МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ СИНТЕЗ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД В МЕНЕДЖМЕНТІ

CAUSALLY-SYSTEM ANALYSIS AND INTERDISCIPLINARY SYNTHESIS AS INNOVATIVE APPROACH ARE IN MANAGEMENT

Ціпуринда В.С.кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,

Київський національний торговельно-економічний університет

У статті запропоновано інноваційний підхід на основі причинно-системного аналізу та міждисциплінарного синтезу наук до вирішення проблем розвитку підприємств в умовах швидкоплинних змін їх зовнішнього середовища. Розглянуто питання поетапного розвитку підприємства відповідно до універсальних діалектичних закономірностей розвитку систем. Розглянуто вплив закономірностей на циклічний розвиток, на узгодження внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Розкрито інноваційний підхід до управління розвитком підприємства, який є динамічним процесом поєднання 4-х етапів реалізації сукупності управлінських функцій. Це передбачає необхідність осмислення та адаптації фундаментальних положень управління до нинішніх особливостей узгодженого розвитку систем від Макро- до Мікросвіту.

Ключові слова: інноваційний підхід, причинно-системний аналіз, міждисциплінарний синтез наук, узгоджений розвиток систем, причинно-наслідкові взаємозв'язки, релятивні параметри розвитку.

В статье предложен инновационный подход на основе причинно-системного анализа и междисциплинарного синтеза наук к решению проблем развития предприятий в условиях быстротекущих изменений их внешней среды. Рассмотрены вопросы поэтапного развития предприятия в соответствии с универсальными диалектическими закономерностями развития систем. Рассмотрено влияние закономерностей на циклическое развитие, на согласование внутренней и внешней среды предприятия. Раскрыт инновационный подход к управлению развитием предприятия, который представляет собой динамический процесс соединения 4-х этапов реализации совокупности управленческих функций. Это предусматривает необходимость осмысления и адаптации фундаментальных положений управления к нынешним особенностям согласованного развития систем от Макро- к Микромиру.

Ключевые слова: инновационный подход, причинно-системный анализ, междисциплинарный синтез наук, согласованное развитие систем, причинно-следственные связи, релятивные параметры развития.

In the article, innovative approach is offered on the basis of cause and system analysis and interdisciplinary synthesis of sciences to the decision of problems of development of enterprises in the conditions of fleeting changes of their environment. Issues of stage-by-stage development of enterprise in accordance with universal dialectical laws of development of systems are examined. Influence of laws of development on the cyclic development, on the concordance of the internal and external environment of the enterprise is considered. The innovative approach to the management of the enterprise development, which represents a dynamic process of combination of 4 stages of implementation of a set of administrative functions, is considered. It envisages the necessity of many-sided comprehension and adaptation of basic factors of management to the present features of the concerted development of systems from Macrocosm to Microcosm.

Keywords: innovative approach, cause and system analysis, interdisciplinary synthesis of sciences, concerted development of systems, cause-and-effect relations, intercommunications, relative parameters of development.

Постановка проблеми. Сучасні умови економічного розвитку ставлять перед його ініціаторами завдання організації безперервного процесу нарощування конкурентних переваг у всіх напрямках ресурсного забезпечення, впровадження нововведень та відповідної гнучкої

системи управління, яка стимулює розвиток кожної організації і яка потребує узгодження діяльності на всіх рівнях взаємодії із зовнішнім середовищем. Постійне розширення матеріальних потреб людини на всіх рівнях потребує і постійного розширення ресурсів, які, як відомо,

обмежені в планетарному масштабі. Відповідно, тут криється головна проблема світового розвитку, зокрема розвитку технології менеджменту, оскільки світові соціально-економічні кризи все більше зростають і за своєю глобальністю, і за частотою повторення.

Новий підхід до управління можливий тільки на базі ґрунтовних наукових досліджень, що передбачає необхідність багатогранного осмислення та адаптації фундаментальних положень стратегічного управління до нинішніх особливостей узгодженого розвитку систем від Макро- до Мікросвіту.

Постановка та вирішення цих завдань вимагають новітнього інструментарію управління узгодженим розвитком підприємств як відкритих систем. Універсальний характер та діапазон інноваційного розвитку припускають використання передових досягнень різних сфер наукового знання, вимагають ґрунтовного причинно-системного аналізу та міждисциплінарного синтезу. Це завдання особливо актуально на сучасному етапі соціально-економічного розвитку держави, коли обумовлено нові форми взаємодії різних суб'єктів господарювання між собою, що вимагає їх ефективного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення підходів до узгодженого розвитку підприємств як систем у зовнішньому середовищі як результату їх взаємовідносин із довкіллям вивчав А.А. Богданов – один із засновників системного аналізу [1, с. 78].

Вивченню підходів до вдосконалення системи управління узгодженим розвитком підприємств як систем присвячена достатня кількість наукових робіт зарубіжних та вітчизняних вчених. Багатоваріантні підходи до вирішення проблем управління узгодженим розвитком підприємств представлені в наукових працях Л.Д. Беклемишева, Л.К. Голишева, В.І. Маєвського, Р. Нельсона, В.А. Полякова, А.М. Орехова та інших вчених [2; 4; 6; 7; 8].

В.І. Вернадський відзначав, що соціальна прогресивна еволюція також підкоряється цій закономірності «ноонізації», яку можна назвати загальносвітовим законом зростання за рахунок зростання суспільного інтелекту, що підтверджує механізм соціально-природної еволюції з переходом Біосфери у Ноосферу [3, с. 68].

Л.К. Голишев визначає систему як середовище, в якому відбуваються події і проходять процеси, обумовлені спільним функціонуванням певного набору об'єктів (елементів), що містять керований об'єкт (керована система); керуючий орган (керуюча, регулююча система); зовнішнє середовище [4, с. 14]. Автор також наводить трактування відкритої системи, з якої «у процесі еволюції можуть виключатися окремі елементи і включатися нові без порушення її системних властивостей». При цьому елементи системи взаємодіють із зовнішнім середовищем, що також є системою, яка може бути визначена як складна.

Вплив сучасного суспільства на розвиток виробничих сил вивчав А.Н. Гумільов [5]. Окремим питанням інноваційного розвитку складних соціально-економічних систем приділяли увагу В.І. Маєвський [6], Р. Нельсон [7]. Теоретичним аспектам системного моделювання соціально-економічного розвитку та вивченню організаційно-економічного механізму інноваційного управління підприємством присвятив свої дослідження В.А. Поляков [8].

Застосування міждисциплінарного синтезу у соціально-економічних науках, на відміну від аналізу, як вважає А.М. Орехов, дає можливість охопити предмет дослідження у його цілісності та виявити його внутрішні протиріччя [9].

На думку А. Субетто, узгоджений розвиток є основою особливої властивості прогресивної еволюції, що супроводжується зростанням складності та кооперування систем, а саме їх властивості накопичувати інтелект, тобто «ноонізації», що походить від грецького кореня «ноо», який означає «розум» [10]. Питання методології еволюційного розвитку соціально-економічних систем та стадіальний характер їх сучасних криз вивчали В.М. Тарасевич [11], А.А. Чухно [12].

Однак усі питання узгодженого розвитку систем різного рівня не отримали належного причинно-системного висвітлення. Отже, предметне поле концептуального обґрунтування узгодженого розвитку є науковою проблемою, вирішення якої має велике значення в ґносеологічному і практичному аспектах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Модернізація економіки – це кардинальна зміна характеру функціонування економічної системи, що забезпечує динаміку нарощування її інноваційного потенціалу. Для сучасної економіки України це потребує узгодженості стратегій на основі досягнень науки, міждисциплінарного синтезу її різних галузей для застосування у соціально-економічній сфері.

Однак ще не досконально вивчено вплив закономірностей на циклічний розвиток таких соціально-економічних систем, як підприємство, вплив їх на розкриття творчого потенціалу персоналу, пріоритетів та цінностей кожної людини для розвитку внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, що обумовлюють розвиток суспільства та глобальної природної метасистеми і тим самим впливають на соціально-економічні процеси.

Подальше вивчення впливу діалектичних закономірностей розвитку систем на причинно-наслідкові взаємозв'язки розвитку підприємства, їх впливу на системні основи трансформаційних процесів у економічному просторі суспільства обумовило вибір мети дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає

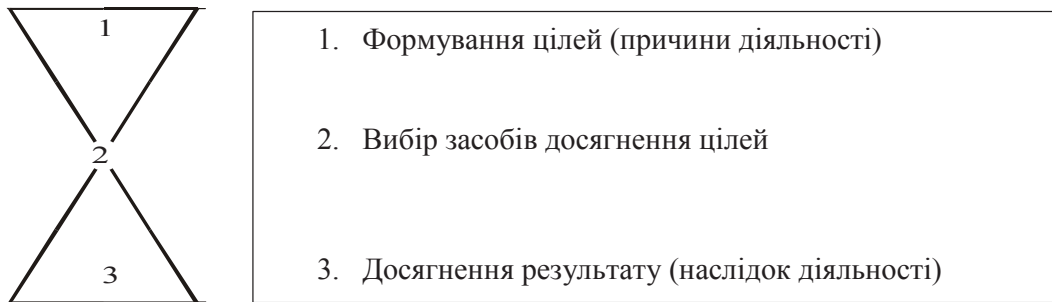


Рис. 1. Причинно-наслідкові зв'язки в управлінні діяльністю організації

у визначенні пріоритетів та інструментів причинно-системного аналізу та міждисциплінарного синтезу як інноваційного підходу в менеджменті до узгодженого розвитку підприємства у зовнішньому середовищі згідно з дією діалектичних законів природи.

Для цього недостатньо тільки професійних знань сучасного менеджменту, оскільки важливо поєднати дію діалектичних законів природи та управління життєдіяльністю підприємства. Тому управління соціально-економічними процесами буде ефективним тоді, коли враховуватимуться не тільки основні економічні закони, але й первинні (діалектичні) закони розвитку природи. Сучасний стан екології, історія економічних криз тому є підтвердженням.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ще в 1931 р. видатний австрійський математик К. Гедель довів «теорему про неповноту та відносну одночасність розвитку явищ і процесів». Із неї випливає, що жодна система не може бути до кінця пізнана зсередини, не маючи ієрархічного зв'язку з іншими системами вищого порядку, тому не існує повної формальної теорії, де були б доведені всі теореми, тобто у кожній системі завжди є ще більша система, яка надає їй параметри розвитку, а також існують менші системи (підсистеми) як елементи структури даної системи, які визначають її власності та умови розвитку [2, с. 52].

Тому перш за все у керівника повинно формуватися розуміння того, що діяльність організації як системи обумовлена потрібністю причинно-наслідкових зв'язків у 3-х релятивних параметрах, а саме часі, просторі та ресурсах (енергії). Ця закономірність виявляється і в потрібності побудови кожного суб'єкта управління, об'єкт управління якого повністю віддзеркалює його потрібну структуру. При цьому, відповідно до закономірності «Подібності і спадкоємності», встановлюється першочергова потрібність у подальшому розвитку системи: формування цілей, вибір засобів їх досягнення та саме досягнення результату як наслідок діяльності (рис. 1).

Таким чином, керуюча причина розвитку (суб'єкт управління) та керований наслідок (об'єкт управління) мають також потрібну структуру, тому з урахуванням перехідного (узгоджувального) процесу між ними завжди формуються

7 структуроутворюючих рівнів взаємовідносин організації та зовнішнього середовища.

Тобто оскільки кожна система є тривимірною, розвивається у просторі, часі (циклі) з чітко визначеними своїми ресурсами (енергія), тобто надалі накопичує свій енергетичний потенціал за рахунок ефективного управління, то ця тривимірність утворює завжди сім структурних рівнів взаємодії системи в надсистемі (зовнішньому середовищі) та систему взаємодії (прямого і зворотного, або причинно-наслідкового тривимірного зв'язку з підсистемами), де рівень 1–7 – просторовий вимір, тобто рівень розвитку у просторі; 2–6 – енергетичний вимір, тобто накопичення енергії системи за рахунок розвитку багаторівневих синергетичних взаємозв'язків; 3–5 – часовий вимір, тобто управління життєвим циклом системи. Рівень 4 є перехідним, тобто рівнем виходу на новий рівень за рахунок переходу кількісних накопичень в якісні, інноваційні перетворення (рис. 2).

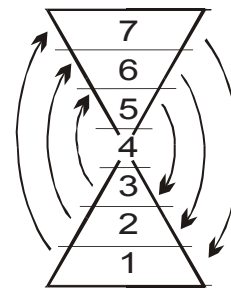


Рис. 2. Сім рівнів причинно-наслідкових взаємовідносин організації із зовнішнім середовищем

При цьому рівні повинні бути взаємно узгодженими та рівномірно розвинутими: рівень 1–7 – узгодження стратегії розвитку підприємства та його структури; 2–6 – узгодження філософії і політики розвитку підприємства та комунікацій між його підсистемами; 3–5 – узгодження колективного фактору та індивідуального. Рівень 4 є перехідним рівнем, який характеризує вихід підприємства на новий рівень за рахунок переходу від кількісних накопичень в якісні зміни.

Отже, головною організаційною проблемою керівника є розбудова умов для узгодження цілей

організації на семи рівнях її функціонування в зовнішньому середовищі та адекватного розуміння цих цілей кожним працівником (табл. 1).

Діалектичні закономірності розвитку систем у природі від макросвіту до мікросвіту універсальні і дають можливість зрозуміти загальний розвиток соціально-економічних систем. Міждисциплінарні дослідження дають змогу розширити рамки розуміння діяльності системи у зовнішньому середовищі. Будь-яка інша відкрита система (країна, міжнародне співтовариство) має сім рівнів структури взаємовідносин у довкіллі, які повинні бути узгоджені. На жаль, вони не завжди узгоджені, через що й виникають системні кризові явища на всіх рівнях.

У динаміці розвитку організації внаслідок прояву причинно-наслідкових зв'язків між рівнями системи 1–7; 2–6; 3–5; та 4–4¹ циклічно проявляються 4 етапи її розвитку: *структуроутворення та адаптація до зовнішнього середовища* – 1-й етап; *розвиток комунікацій* між підрозділами до оптимального рівня – 2-й етап;

управління процесами внутрішнього розвитку та розвитком зовні – 3-й етап; *самоуправління* в організації та перехідний процес її в нову якість (у більш якісну структуру або руйнація організації як системи, яка не змогла досягти необхідного ступеня зовнішньої та внутрішньої інтеграції – 4-й етап) (рис. 3).

Звідси випливає, що інноваційний підхід до управління розвитком підприємства є процесом поєднання 4-х етапів реалізації сукупності управлінських функцій, а саме функцій цілевстановлення і планування (1-й етап), організації узгоджених взаємозв'язків між підрозділами (2-й етап), мотивації до узгодженої колективної діяльності (3-й етап), контролю діяльності елементів структури у єдиному ритмі підприємства (4-й етап), що й дає можливість формувати конкурентні переваги.

Перелік і систематизування законів і закономірностей розвитку систем досі здебільшого базувалися на емпіричних дослідженнях та досягненнях економіки й менеджменту, тобто

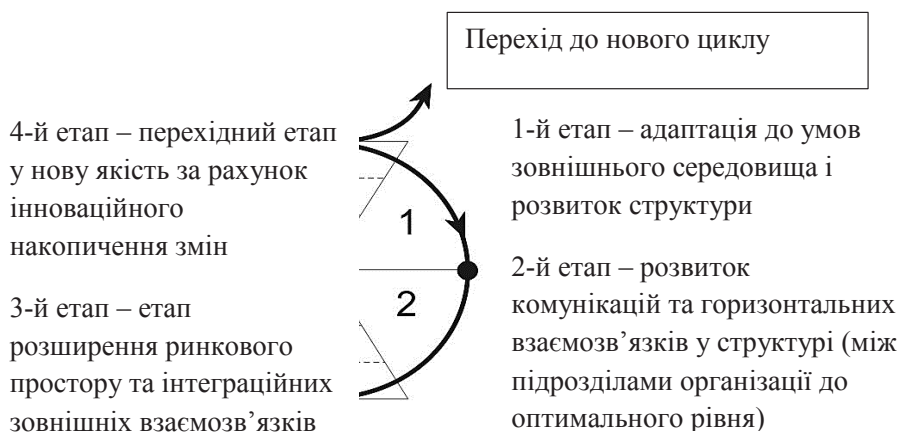


Рис. 3. Чотири етапи розвитку організації

Таблиця 1

Взаємоузгоджені рівні функціонування підприємства у його зовнішньому середовищі

№ рівня	Характеристика рівня
7	Відповідальність за соціально-економічний та екологічний стан зовнішнього середовища, на основі чого формуються головна мета, місія організації.
6	Участь у міжнародній інтеграції за принципами еволюційного розвитку систем, на основі чого формуються філософія, політика організації, мотивація діяльності.
5	Інтеграція з іншими організаціями за умови свідомої еволюційно-розвиваючої діяльності суспільства, на основі чого обумовлюється активність організації.
4	Творчі взаємовідносини організації із зовнішнім середовищем регіону на принципах взаємної корисності, на основі чого формується імідж організації.
3	Управління розвитком взаємозв'язків між структурними підрозділами організації на принципах узгодженості ієрархії та синергії, на основі чого формується оптимальна система управління організацією.
2	Формування необхідних взаємозв'язків між структурними підрозділами організації на основі взаємного доповнення, взаємодопомоги, внаслідок чого формується оптимальна система комунікацій в організації.
1	Забезпеченість персоналу оптимальними умовами для творчого розкриття їх можливостей та здібностей, а також реалізації цілей в результаті діяльності, на основі чого формуються оптимальна структура організації та її основні засоби.

здебільшого на дослідженнях індуктивного методу, що звужує поле і глибину дослідження. Пропонуємо систематизацію та взаємозв'язок між закономірностями розвитку систем структурувати на основі міждисциплінарного синтезу. Оскільки управління (упорядкування явищ) – це узгодженість розвитку усіх форм життя, тобто різнорівневих систем, то воно й повинно будуватися на основі діалектичних законів природи.

Якщо моделювати діяльність підприємства на основі міждисциплінарного синтезу наук, то слід мати на увазі, що, як і будь-яка інша система, підприємство починає своє існування з дії Закону Боротьби і Єдності Протилежностей, або Закону Полярності. Цей Закон визначає інволюційно-еволюційний цикл, коли на «інволюційному» етапі протилежності створюють напруженість для подальшого розвитку системи, а на «еволюційному» – можливості інтеграції її підсистем для виходу на новий, більш якісний рівень, що стимулює інноваційний розвиток. Це означає, що одночасно в системі розвиваються полярно її внутрішній світ і зовнішній світ (для підприємства – його внутрішнє і зовнішнє середовище).

На наступному етапі побудови системи зв'язків у її зовнішньому середовищі вона зустрічає іншу, у якій теж є (своє внутрішнє середовище) внутрішній світ і яка також вибудовує свої зв'язки із зовнішнім середовищем. Таким чином, обумовлено, що всі системи вчаться узгоджувати свої інтереси, цілі, місію. Вступає в силу дія 2-го Закону – Закону Подібності і Спадкоємності (Повторення). Цей Закон визначає повторення закономірностей розвитку структури системи та динаміки процесів розвитку в її підсистемах, а також використання будь-якою системою досвіду попередніх своїх циклів чи досвіду інших систем.

За певного узгодження цілей та інтересів дві системи обов'язково народжують 3-ю, тобто

спільне коло інтересів, бізнес, технологію спільної діяльності тощо. Це вже дія 3-го Закону – Закону Збереження Енергії. Цей Закон відіграє роль у збереженні відповідності витрат енергії на діяльність до енергії на подальший розвиток системи та визначає причинно-наслідкові зв'язки рівнів системи. При цьому зберігається дія і попередніх Законів Полярності та Подібності.

Таким чином, в динаміці розвитку систем видно, що послідовно народжуються відповідні стилі (етапи) управління: авторитарний, що пов'язаний з диктатурою законодавця (1-й Закон), демократичний, що пов'язаний з делегуванням частини своїх повноважень (2-й Закон). І, як тільки виникають спільні узгоджені дії, настає 3-й етап управління – ліберальний (3-й Закон). За дією цього Закону розширюється простір спільної діяльності систем, для підприємств відбувається розширення сегменту ринку.

Важливо відзначити, що ці етапи відображають індивідуальний розвиток, узгодженість взаємозв'язків та управління взаємодіями, що на 4-му етапі повинно досягти резонансу, трансформації систем за рахунок переходу із кількісних накопичень в якісні. Це вже дія 4-го Закону – Закону Циклічності, що обумовлює періодичність прояву економічних систем і процесів у господарському житті суспільства чи підприємства протягом певних періодів часу. Економічні цикли класифікуються згідно зі сферою дії (виробничих сил, економічних відносин, відтворювальних процесів), тривалості, рівня і масштабу дії. Перші 3 Закони формують структуру системи, а 4-й Закон формує динаміку її розвитку в часі, що потребує включення в систему управління представників усіх підсистем, тобто формування самоврядування вищого рівня, і система досягає 4-го етапу та дії 4-го закону, коли формується повнота прояву системи у просторі та часі.



Існує і 5-й етап, який відповідає 1-му етапу, але в новому циклі. Це вже дія 5-го закону – Закону Альтернативності, який означає, що повинно йти одночасно розширення внутрішнє, а не тільки зовні, що означає поглиблення внутрішніх взаємозв'язків в системі, що невідворотно приводить до вдосконалення управління розвитком підсистем. Тому найважливішими пріоритетами та інструментами подальшого розвитку соціально-економічних систем, зокрема підприємств, є узгодження внутрішніх та зовнішніх процесів. Для цього потрібна особлива рівновага поглиблення внутрішнього життя кожної системи та її зовнішньої взаємодії, що стосується і підприємства.

Таке підприємство здатне формувати новий простір свого прояву в більш стиснутий період часу та народжувати новизну й ефективність, входить в новий простір без конфліктів, а з урахуванням інтересів кожного суб'єкта в ньому. Коли підприємство займається внутрішнім вдосконаленням, то воно не конкурує з іншими, а шукає нові можливості реалізації на ринку.

Згідно із закономірностями циклічного і взаємоузгодженого розвитку систем пропонуємо схему поетапного узгодженого розвитку підприємства на основі інноваційного підходу з використанням досягнень міждисциплінарного синтезу наук, який відображає єдність етапів отримання знань, інформатизації (аналізу) та використання знань у практиці інноваційних перетворень (синтезу) для виходу на якісно новий рівень розвитку (рис. 4).

На рис. 4 видно, що, відповідно до загальних закономірностей розвитку систем, що підтверджується загальновідомою формулою А. Ейнштейна ($E = mc^2$), 1-а і 2-а стадії розвитку (стадії аналізу) кожної соціально-економічної системи відображають її зародження за формулою

$$(m_{cmp1} = \frac{E_{нов}}{C^2}).$$

Формування первинної інфраструктури ($m_{cн1}$) відбувається відповідно до мети, що означає структуроутворення з внутрішніми взаємозв'язками між структурними елементами за рахунок застосування первинної енергії (усіх видів ресурсів) для узгодженого цілеспрямування і зменшення ступеня хаотичних зв'язків (рівня ентропії – C^2).

Тобто 1-а стадія є зародженням, що означає формування основних підсистем організації з її елементів відповідно до місії організації, глобальної стратегічної мети її еволюційного розвитку.

2-а стадія є стабілізацією, що означає вдосконалення структури організації з відповідними вертикальними та горизонтальними взаємозв'язками між її підсистемами та елементами їх структур. Тобто це налагодження внутрішніх взаємозв'язків між її підрозділами, які знають своє місце і роль у загальній системі, з відповідним вирівнюванням прямого і зворотного зв'язку в управлінні.

Завершення 1-ї і 2-ї стадій означає повне взаємоузгодження цілей та інтересів усіх підсистем підприємства як на мікрорівні, так і державою на макрорівні. Інакше кожна система приречена на занепад і руйнацію.

3-я і 4-а стадії розвитку (стадії синтезу) соціально-економічної системи відображають розширення інтеграційних процесів як у її внутрішньому середовищі, так і в зовнішньому ($E_{зв} = m_{cн2} * C^2$).

3-я стадія – стадія підйому, що означає управління індивідуальною активністю, продуктивністю та функціональністю підсистем на основі колективної стратегії діяльності організації як системи. Це посилення соціально-економічних інтеграційних, синергетичних зв'язків ($E_{зв}$) підрозділів не тільки у внутрішньому середовищі, але й у зовнішньому. При цьому сама структура ще більш упорядковується (m_{cmp2}), а хаотичні зв'язки ще більш зменшуються (C^2).

4-а стадія означає вихід системи на новий якісний рівень, а не занепад, що відбувається за рахунок об'єднання підсистем організації в єдиний ритм діяльності для привнесення в суспільство (зовнішнє середовище організації) товарів та послуг, які стимулюють розвиток суспільства. Це також входження організації в узгоджений ритм розвитку зовнішнього середовища, що надає організації покращення її адаптивності (конкурентоспроможності) і корисності суспільству. На мікрорівні, відповідно до закономірностей розвитку систем, цей процес означає перехід руху електрона навколо атомного ядра від *S-орбіти* на *P-орбіту*, тобто на якісно новий рівень розвитку. Входження організації в єдиний ритм розвитку із зовнішнім середовищем – це також чітке врівноваження нею 3-х факторів, а саме **індивідуального** (дотримання своїх особистих інтересів і цілей для свого розвитку), **колективного** (дотримання та узгодження своїх інтересів і цілей, а також інтересів і цілей партнерів, споживачів, постачальників) і **соціального** (дотримання інтересів і цілей розвитку суспільства).

Висновки. Отже, кожне підприємство має бути відкритою системою, яка невпинно розвивається, а для досягнення ефективного розвитку воно повинно покладатись на структурно-динамічну систему узгодженого розвитку усіх складових елементів, універсальну систему управління, яка забезпечує його оптимальну діяльність на всіх етапах розвитку (структуроутворення, розвиток горизонтальних зв'язків між підсистемами, управління ієрархічними зв'язками та трансформаційним виходом на більш високий якісний рівень розвитку), систему управління і самоврядування, які розкривають ініціативу та відповідальність людини за розвиток підприємства. Дослідження, які проведені на підприємствах різних форм власності в Україні,

Росії та Польщі з участю автора, виявили ці особливості і проблеми в розвитку цієї тенденції. Підсумовуючи результати аналізу ефективності діяльності підприємств, зауважимо, що чим

вище рівень узгодженості комплексу складових елементів підприємства, тим більше у нього конкурентних переваг для здійснення ефективної діяльності і розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богданов А.А. Всеобщая организационная наука (Тектология). Ч. 1 / А.А. Богданов. – СПб.: Изд-во М.И. Семенова, 2002. – 255 с.
2. Беклемишев Л.Д. Введение в математическую логику. Онтологическое доказательство теоремы К. Геделя / Л.Д. Беклемишев. – М.: Наука, 2007. – 168 с.
3. Вернадский В.И. Размышления натуралиста. Научная мысль как планетное явление / В.И. Вернадский. – М.: Наука, 1997. – 198 с.
4. Голышев Л.К. Сложные системы с развитой функцией информационно-аналитической поддержки управления. Элементы теории, методологии, практики / Л.К. Голышев. – К.: ДКПП «Тираж», 2001. – 254 с.
5. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли / Л.Н. Гумилев. – М.: Кристалл, 2001. – 638 с.
6. Маевский В.И. Эволюционная макроэкономика и неравновесные процессы / В.И. Маевский // Эволюционная экономика и «Мэйнстрим». – М.: Наука, 2000. – С. 15–30.
7. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Унтер – М.: Дело, 2002. – 234 с.
8. Орехов А.М. Методы экономических исследований / А.М. Орехов. – М.: Наука, 2009. – 234 с.
9. Поляков В.А. Универсальная экономическая теория. Организационный механизм управления / В.А. Поляков. – М.: Новый центр, 2004. – 192 с.
10. Субетто А.И. Ноосферизм. Т. 1. Введение в ноосферизм / А.И. Субетто. – СПб.: Астерион, 2003. – 538 с.
11. Тарасевич В.М. Экуника: гипотезы и опыты / В.М. Тарасевич. – М.: ТЕИС, 2008. – 565 с.
12. Чухно А.А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А.А. Чухно. – Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4–16.

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РІВНЕМ ДОВГОСТРОКОВОГО РИЗИКУ

CLUSTER ANALYSIS OF BAKERY ENTERPRISES AT LEAST LONG-TERM RISK

Шалений В.А.

старший викладач кафедри управління бізнесом,
Одеська національна академія харчових технологій

У статті розглянуто основні аспекти оцінки ризиків підприємств. За допомогою кластерного аналізу досліджено стан хлібопекарських підприємств за рівнем довгострокового ризику. В роботі виділено групи підприємств з типовими ознаками ризикованості діяльності, обґрунтовано можливі заходи для поступового зниження рівня ризикованості діяльності.

Ключові слова: оцінка ризиків, управління ризиками, промисловість, кластерний аналіз, вектор розвитку.

В статье рассмотрены основные аспекты оценки рисков предприятий. С помощью кластерного анализа исследовано состояние хлебопекарных предприятий по уровню долгосрочного риска. В работе выделены группы предприятий с типичными признаками рискованности деятельности, обоснованы возможные мероприятия для постепенного снижения уровня рискованности деятельности.

Ключевые слова: оценка рисков, управление рисками, промышленность, кластерный анализ, вектор развития.

The article considers the main aspects of enterprise risk assessment. With the help of cluster analysis, the state of bakery enterprises is investigated at the level of long-term risk. In this work the groups of enterprises with typical signs of riskiness of activity are selected, the possible measures for gradual decrease of risk level of activity are grounded.

Keywords: risk assessment, risk management, industry, cluster analysis, vector of development.

Постановка проблеми. Нині більшість досліджень в галузі ризикології реалізує окремо короткострокове або довгострокове прогнозування ризиків. Процеси ідентифікації, прогнозування та управління цими ризиками мають значні відмінності між собою, на що звертається мало уваги в сучасному ризик-менеджменті. Оцінка довгострокових ризиків, під якою здебільшого розуміється визначення загрози банкрутства, здійснюється на основі порівняння розрахованого показника з відповідними нормативними значеннями [1; 2]. Такі моделі є жорсткими та не враховують поточного стану зовнішнього середовища (політичної, соціальної, демографічної ситуації) особливостей галузі (ринку), рівня ділової активності, дії системних ризиків тощо. Це вимагає проведення процедури адаптації зазначених моделей або побудови нових, більш гнучких, оцінка ризиків за якими буде будуватися не на основі нормативних значень певних коефіцієнтів, а на основі аналізу конкурентного середовища об'єкта оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти оцінки та управління ризиками розглядаються у фундаментальних роботах Ф.Х. Найта, А. Сміта, І.Г. Тюнена. Серед

сучасних зарубіжних економістів, що досліджують проблему ризику на підприємстві, можна відзначити таких, як У. Шарп, А.П. Альгін, І.Т. Балабанов, Г.Б. Клейнер, Т.С. Клебанов. Визначення ризику та характеристика методів управління ним знайшли відображення і в роботах українських економістів, таких як І.Ю. Івченко, В.В. Вітлінський, В.М. Гранатуров, В.В. Лук'янова.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є узагальнення основних теоретичних аспектів оцінки ризиків, проведення кластерного аналізу хлібопекарських підприємств за рівнем довгострокового ризику, а також визначення основних шляхів його зниження для визначених підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час проведення досліджень дії ризиків, на нашу думку, необхідно акцентувати головну увагу не на абстрактних ризиках, а на потенційній можливості підприємства стабільно розвиватися в умовах невизначеності та агресивного зовнішнього середовища. Отже, управління ризиками можна розглядати як забезпечення здатності системи (підприємства) протистояти негативному впливу внутрішнього

Таблиця 1

**Вихідні дані для оцінки рівня довгострокового ризику
хлібопекарських підприємств України**

Підприємство	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.								
1. ПрАТ «Дні-пропетровський хлібоза-вод № 9»	353	-931	1345	-2328	585	-1512	12256	2211
2. ПрАТ «Дрогобицький хлібокомбінат»	-88	-636	54	601	33	1052	1395	852
3. ПрАТ «Ізяславський хлібо завод»	1 952	2 104	2 913	3 116	2 054	2 330	4 761	3 793
4. ПАТ «Київхліб»	21 982	45 789	54 302	51 825	64 150	-7 182	-6 155	59 488
5. ПрАТ «Концерн Хлібпром»	31 892	22 674	8 133	30 606	44 754	60 824	109 457	87 639
6. ПрАТ «Конопотський хлібокомбінат»	594	447	1 062	399	592	556	1 618	300
7. ПАТ «Козятинхліб»	73	-414	-937	748	2 018	1 975	703	-264
8. ПАТ «Коростенський хлібо завод»	-235	-998	-783	-1 102	-1 228	-3 012	-5 065	-70
9. ПАТ «Криворіжхліб»	2 876	-49	-678	-2 050	2 036	4 451	1 244	-2 339
10. ПрАТ «Люботинський хлібо за-вод»	-910,7	586,1	287,5	-2 404	-1 335	-672	2 873	2 473
11. ПАТ «Нікопольський хлібокомбінат»	636	-1 151	-227	-3 618	-5 434	-2 363	4 541	-2 385
12. ПАТ «Новоград-Волинський хлібо за-вод»	1 806	1 370	1 781	2 057	1 907	1 153	4 955	3 639
13. ПАТ «Овруцький хлібо завод»	384	20	186	244	214	-129	-38	-130
14. ПАТ «Олевський хлібо завод»	746	264	618	427	502	-98	-435	257
15. ПрАТ «Славутський хлібо завод»	1 294	1 068	1 786	1 223	1 748	1 848	3 400	3 778
16. ПрАТ «Торецький хлібокомбінат»	272	552	841	165	49	675	53	310
17. ПрАТ «Харківський хлібо-комбінат «Слобожанський»	-122	-514	-64	-1 998	-8 123	-12 277	-7 282	-10 180
18. ПАТ «Хліб»	240	483	860	536	305	-527	69	20
19. ПрАТ «Шосткинський хлібокомбінат»	3 109	993	1 997	2 353	752	510	873	472

Чистий дохід від операційної діяльності (зокрема, інші операційні доходи), тис. грн.								
1. ПрАТ «Дніпропетровський хлібозавод № 9»	61 422	70 591	97 118	90 242	88 904	89 741	126 888	120 908
2. ПрАТ «Дрогобицький хлібокомбінат»	20 603	15 702	18 337	20 206	18 537	18 740	22 916	19 340
3. ПрАТ «Ізяславський хлібозавод»	19 131	22 679	26 705	29 042	30 198	32 013	46 155	51 859
4. ПАТ «Київхліб»	1 320 050	1 520 276	1 804 488	1 952 858	1 920 845	1 711 822	1 989 338	2 849 451
5. ПрАТ «Концерн Хлібпром»	434 821	707 303	813 845	797 789	579 401	654 194	898 834	997 929
6. ПрАТ «Конотопський хлібокомбінат»	13 063	14 603	19 773	23 158	23 420	23 497	29 291	28 980
7. ПАТ «Козятинхліб»	25 370	25 096	29 224	34 024	41 060	46 377	53 376	58 730
8. ПАТ «Коростенський хлібозавод»	16 573	28 511	34 350	36 459	34 759	37 258	37 734	52 413
9. ПАТ «Криворіжхліб»	84 294	81 657	90 677	99 540	106 466	112 499	137 418	159 258
10. ПрАТ «Люботинський хлібозавод»	4 131,3	8 245,6	7 667,1	6 209	6 402	7 841	11 721	17 946
11. ПАТ «Нікопольський хлібокомбінат»	43 621	44 470	35 245	38 284	47 643	60 877	93 687	104 806
12. ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод»	21 681	27 581	34 237	36 348	38 548	43 061	60 454	60 022
13. ПАТ «Овруцький хлібозавод»	7 057	9 565	11 924	12 773	12 749	13 743	16 631	16 810
14. ПАТ «Олевський хлібозавод»	14 748	14 496	17 281	16 833	15 867	14 201	6 020	2 900
15. ПрАТ «Славутський хлібозавод»	21 816	24 409	27 987	28 377	32 666	35 865	49 455	54 794
16. ПрАТ «Торецький хлібокомбінат»	16 553	21 303	24 682	24 502	24 930	26 781	25 092	25 314
17. ПрАТ «Харківський хлібокомбінат «Слобожанський»	1 562	903	895	14 940	35 395	50 976	77 082	69 126
18. ПАТ «Хліб»	23 196	25 968	29 991	29 816	28 283	16 414	14 838	16 172
19. ПрАТ «Шосткинський хлібокомбінат»	33 164	28 921	30 738	24 146	20 644	21 549	28 792	26 907

та зовнішнього середовища (дії ризикууючих чинників) та використовувати ринкові можливості, які містять ознаки невизначеності, для підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності. Таким чином, дослідження впливу ризиків на діяльність підприємства та, відповідно, визначення його здатності успішно функціонувати в таких умовах є латентними (прихованими) ознаками підприємства, отже, можна говорити про відсутність можливості прямого кількісного визначення зазначеної ознаки підприємства [3].

Оцінку її рівня можна провести за допомогою методів таксономічного аналізу, засобів класифікаційного та дискримінантного аналізу з подальшим поглибленим дослідженням чинників-симптомів другого порядку, які також можна вважати латентними ознаками підприємства (ділова активність, ефективність використання та відтворення ресурсів, ліквідність підприємства, майновий стан, ринкова активність тощо). При цьому як основні чинники-симптоми здатності підприємства успішно функціонувати в умовах ризику доцільно використовувати абсолютні та відносні показники прибутковості діяльності, а також статистичні характеристики, які описують динаміку зазначених показників. З урахуванням мети дослідження, а також послідовності формування фінансових результатів для оцінки рівня визначеної вище латентної ознаки підприємства пропонується використання таких показників:

- абсолютна маса прибутку від операційної діяльності (X1);
- рівень рентабельності продажів (X2);
- середній абсолютний приріст прибутку від операційної діяльності за період дослідження (X3);
- кількість прибуткових періодів (років) за період дослідження (X4).

Для дослідження довгострокового ризику підприємств хлібопекарської промисловості, тобто визначення здатності підприємств галузі протистояти негативному впливу дії ризикууючих чинників та використовувати ринкові можливості, які містять ознаки невизначеності, для підвищення ефективності діяльності були використані дані фінансової звітності діяльності дев'ятнадцяти підприємств за період 2009–2016 років [4]. Вихідна інформація для проведення розрахунків наведена в табл. 1.

В дослідженні розрахунок значень показників X1–X4 проводився таким чином.

Показник рентабельності продажів (X2) визначався як відношення прибутку від операційної діяльності до чистого доходу від операційної діяльності разом з іншими операційними доходами [5]. Через те, що вихідна інформація по кожному підприємству представлена динамічними рядами з вісьмома рівнями, для отримання значень варіаційних рядів показників X1 та X2 (по сукупності підприємств) була вико-

ристана процедура згортання рівнів динамічних рядів. Ця процедура спиралася на такі припущення:

1) чим більше значення показника віддалене від моменту проведення оцінки, тим менше інформації про сучасний стан об'єкта він несе;

2) функція корисності значень рівнів динамічного ряду є монотонно зростаючою від найбільш віддаленого у часі до найменш віддаленого відносно моменту проведення оцінки.

Згортання динамічних рядів X1 та X2 проводилося за формулою:

$$Xn_{зг} = \sum_{i=1}^t Xn_i * d_i, \quad (1)$$

де $Xn_{зг}$ – зважене значення чинника-симптому по n-му об'єкту;

Xn_i – фактичне значення чинника-симптому по n-му об'єкту в t-му році;

d_i – коефіцієнт корисності фактичного значення чинника-симптому в t-му році для оцінки довгострокового ризику ($\sum_{i=1}^t d_i = 1$).

Для розрахунку коефіцієнтів корисності d_i використовувалася формула Фішберна:

$$d_i = \frac{2 * i}{t * (t + 1)}, \quad (2)$$

де t – кількість років у періоді дослідження (кількість спостережень);

i – порядковий номер року (спостереження).

Як третій чинник-симптом для оцінки довгострокового ризику (X3) використаний середній абсолютний приріст прибутку від операційної діяльності. Його значення було визначено як коефіцієнт регресії при чиннику часу у лінійній моделі тренда.

Останнім чинником-симптомом, який використовувався для оцінки довгострокового ризику, є кількість прибуткових років протягом періоду дослідження.

Остаточний розрахунок рівнів показників X1–X4 проводився за допомогою процедури стандартизації [6] таким чином:

$$Xn_{станд} = \frac{Xn_{зг(факт)} - Xn_{сеп}}{S_{Xn}}, \quad (3)$$

де $Xn_{зг(факт)}$ – зважене (для перших двох) або фактичне (для останніх двох) значення чинника-симптому;

$Xn_{сеп}$ – середнє арифметичне зважених або фактичних значень чинників-симптомів;

S_{Xn} – стандартне відхилення зважених або фактичних значень чинників-симптомів.

Стандартизовані значення показників є безрозмірними та використовуються для побудови інтегрального показника довгострокового ризику.

В табл. 2 наведено розрахунок стандартизованих значень чинників симптомів за вихідними даними.

Кожен чинник-симптом визначає певну характеристику рівня довгострокового ризику, тому процес комплексного дослідження останнього потребує використання методів багатовимірного статистичного аналізу.

У багатовимірному статистичному аналізі виділяють методи, які не ізольовані, а проникають, переходять один в інший, доповнюють та уточнюючи один одного. Це кластерний аналіз, метод головних компонент, факторний аналіз. Найбільш яскраво відображає риси багатовимірного аналізу в класифікації об'єктів кластерний аналіз, а в дослідженні зв'язків – факторний аналіз [7].

Кластерний аналіз – це спосіб угруповання багатовимірних об'єктів, заснований на представленні результатів окремих спостережень точками багатомірного геометричного простору з подальшим виділенням груп як «згустків» цих точок (кластерів, таксонів). «Кластер» (англ. "cluster") означає «згусток». Кластерний аналіз передбачає виділення компактних, віддалених одна від одної груп об'єктів (підприємств), відшукує «природне» розбиття сукупності на області їх згущення. Він використовується, коли вихідні дані представлені у вигляді матриць близькості або відстаней між об'єктами або у вигляді точок у багатовимірному просторі.

Вибір відстані між об'єктами є вузловим моментом дослідження, від нього багато в чому залежить остаточний варіант розбиття об'єктів на класи за такого алгоритму розбиття [8].

Для проведення кластерного аналізу хлібопекарських підприємств за рівнем довгостроко-

вого ризику в роботі був використаний алгоритм FOREL (формальний елемент) – кластеризація, заснована на ідеї об'єднання в один кластер об'єктів в областях їх найбільшого згущення. Алгоритм використовує ідею «плаваючої» гіперсфери, яка зупиняється в процесі реалізації алгоритму в місцях локального згущення точок (об'єктів). Для здійснення цього алгоритму необхідно задати скалярну величину T – радіус гіперсфери в просторі чинників-симптомів, яка виконує в цій процедурі роль еталона. Робота алгоритму починається з вибору довільної точки X_0 ($X_{10}, X_{20}, X_{30}, X_{40}$), прийнятої за центр гіперсфери заданого радіуса T (один з об'єктів оцінки, який вибирається за певним алгоритмом). Далі визначається сукупність об'єктів, що потрапили всередину цієї гіперсфери. Потім розраховуються координати центра ваги утвореної сукупності точок X_1 ($X_{11}, X_{21}, X_{31}, X_{41}$). У цьому випадку як координати гіперсфери використовують вектор середніх значень координат об'єктів, які потрапили всередину гіперсфери. Точка X_1 вважається новим центром гіперсфери, і відбираються всі об'єкти, що потрапили всередину неї. Як і на попередньому кроці, розраховується центр ваги X_2 нової гіперсфери за всіма чинниками-симптомами об'єктів, що потрапили в неї. Точка X_2 з новими координатами приймається за новий центр гіперсфери і так далі. При цьому склад точок, що потрапили всередину гіперсфери, може вирізнятися від сукупності точок, які опинилися всередині попередньої, що виражається у відмінності від нуля відстані між центром гіперсфери і центром ваги утвореної потім

Таблиця 2

Визначення стандартизованих значень чинників-симптомів оцінки довгострокового ризику

Підприємство	X1 станд.	X2 станд.	X3 станд.	X4 станд.
1. ПрАТ «Дніпропетровський хлібо завод № 9»	-0,177	0,137	0,127	-0,220
2. ПрАТ «Дрогобицький хлібокомбінат»	-0,292	0,379	-0,100	0,160
3. ПрАТ «Ізяславський хлібо завод»	-0,135	1,337	-0,082	0,920
4. ПАТ «Київхліб»	1,729	0,083	-0,892	0,160
5. ПрАТ «Концерн Хлібпром»	3,605	1,186	4,007	0,920
6. ПрАТ «Конотопський хлібокомбінат»	-0,288	0,334	-0,170	0,920
7. ПАТ «Козятинхліб»	-0,292	0,062	-0,125	-0,220
8. ПАТ «Коростенський хлібо завод»	-0,453	-1,112	-0,290	-2,120
9. ПАТ «Криворіжхліб»	-0,300	-0,090	-0,225	-0,600
10. ПрАТ «Люботинський хлібо завод»	-0,298	-0,315	-0,041	-0,600
11. ПАТ «Нікопольський хлібокомбінат»	-0,412	-0,719	-0,184	-1,360
12. ПАТ «Новоград-Волинський хлібо завод»	-0,164	0,801	-0,060	0,920
13. ПАТ «Овруцький хлібо завод»	-0,332	-0,127	-0,201	-0,220
14. ПАТ «Олевський хлібо завод»	-0,324	0,110	-0,218	0,160
15. ПрАТ «Славутський хлібо завод»	-0,183	0,845	-0,055	0,920
16. ПрАТ «Торецький хлібокомбінат»	-0,314	0,039	-0,192	0,920
17. ПрАТ «Харківський хлібокомбінат «Слобожанський»»	-0,776	-3,317	-0,798	-2,120
18. ПАТ «Хліб»	-0,325	-0,138	-0,214	0,540
19. ПрАТ «Шосткинський хлібокомбінат»	-0,269	0,504	-0,286	0,920

Таблиця 3

Матриця відстаней між об'єктами

Номер підприємства	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
Номер підприємства	1	0	0,517	1,669	2,196	5,636	1,200	0,287	2,328	0,579	0,626	1,478	1,333	0,449	0,535	1,354	1,196	4,093	0,890	1,271
	2	0,517	0	1,233	2,191	5,770	0,765	0,495	2,736	0,902	1,031	1,881	0,880	0,642	0,296	0,899	0,838	4,425	0,652	0,793
	3	1,669	1,233	0	2,506	5,544	1,019	1,718	3,923	2,096	2,251	3,084	0,537	1,870	1,462	0,495	1,315	5,641	1,540	0,868
	4	2,196	2,191	2,506	0	5,415	2,288	2,195	3,428	2,274	2,360	2,836	2,318	2,217	2,161	2,348	2,290	4,800	2,208	2,262
	5	5,636	5,770	5,544	5,415	0	5,774	5,901	7,033	6,091	6,015	6,522	5,558	6,020	5,919	5,565	5,858	8,474	5,930	5,823
	6	1,200	0,765	1,019	2,288	5,774	0	1,173	3,373	1,579	1,658	2,515	0,496	1,231	0,795	0,534	0,297	4,817	0,608	0,207
	7	0,287	0,495	1,718	2,195	5,901	1,173	0	2,246	0,422	0,542	1,389	1,366	0,208	0,395	1,389	1,143	3,964	0,792	1,234
	8	2,328	2,736	3,923	3,428	7,033	3,373	2,246	0	1,839	1,742	0,863	3,611	2,146	2,591	3,633	3,255	2,837	3,448	
	9	0,579	0,902	2,096	2,274	6,091	1,579	0,422	1,839	0	0,291	0,994	1,775	0,384	0,786	1,796	1,526	3,644	1,141	1,634
	10	0,626	1,031	2,251	2,360	6,015	1,658	0,542	1,742	0,291	0	0,880	1,891	0,455	0,889	1,915	1,568	3,482	1,167	1,744
	11	1,478	1,881	3,084	2,836	6,522	2,515	1,389	0,863	0,994	0,880	0	2,755	1,287	1,734	2,777	2,405	2,799	1,989	2,594
	12	1,333	0,880	0,537	2,318	5,558	0,496	1,366	3,611	1,775	1,891	2,755	0	1,487	1,052	0,047	0,788	5,208	1,038	0,388
	13	0,449	0,642	1,870	2,217	6,020	1,231	0,208	2,146	0,384	0,455	1,287	1,487	0	0,448	1,512	1,152	3,787	0,760	1,308
	14	0,535	0,296	1,462	2,161	5,919	0,795	0,395	2,591	0,786	0,889	1,734	1,052	0,448	0	1,079	0,764	4,181	0,454	0,861
	15	1,354	0,899	0,495	2,348	5,565	0,534	1,389	3,633	1,796	1,915	2,777	0,047	1,512	1,079	0	0,828	5,241	1,075	0,420
	16	1,196	0,838	1,315	2,290	5,858	0,297	1,143	3,255	1,526	1,568	2,405	0,788	1,152	0,764	0,828	0	4,592	0,420	0,477
	17	4,093	4,425	5,641	4,800	8,474	4,817	3,964	2,285	3,644	3,482	2,799	5,208	3,787	4,181	5,241	4,592	0	4,210	4,936
	18	0,890	0,652	1,540	2,208	5,930	0,608	0,792	2,837	1,141	1,167	1,989	1,038	0,760	0,454	1,075	0,420	4,210	0	0,752
	19	1,271	0,793	0,868	2,262	5,823	0,207	1,234	3,448	1,634	1,744	2,594	0,388	1,308	0,861	0,420	0,477	4,936	0,752	0

Таблиця 4

Результати кластерного аналізу хлібопекарських підприємств за рівнем довгострокового ризику

№ кластеру	Об'єкт (підприємство)	Середній рівень чинника-симптому				Характеристика підприємства, яке включається до кластеру	Конкурентна перевага (вада)	Ключові зовнішні загрози
		x1	x2	x3	x4			
1	5	3,605	1,186	4,007	0,920	Лідер ринку без ознак ризикованості операційної діяльності	Висока маса прибутку та рентабельність продажів	Відсутні у найближчій перспективі
2	3, 6, 12, 15, 19	-0,208	0,764	-0,131	0,920	Невелике регіональне підприємство, ефективно функціонує в умовах ризику	Висока рентабельність продажів	Вихід на цільовий ринок сильного конкурента
3	4	1,729	0,083	-0,892	0,160	Лідер ринку, чутливий до системних ризиків	Висока маса прибутку	Системна криза
4	16	-0,314	0,039	-0,192	0,920	Невелике регіональне підприємство, функціонує на рівні беззбитковості операційної діяльності	Низька прибутковість діяльності за стабільності фінансових результатів; переважне самофінансування операційної діяльності (нейтральність до ризику)	Вихід на цільовий ринок сильного конкурента
5	1, 2, 7, 13, 14, 18	-0,290	0,071	-0,122	0,033	Невелике або середнє підприємство, яке характеризується середнім рівнем ефективності діяльності	Низька прибутковість діяльності за нестабільності фінансових результатів (підвищена чутливість до ризику)	Вихід на цільовий ринок сильного конкурента, системна криза
6	9, 10	-0,299	-0,202	-0,133	-0,600	Невелике або середнє підприємство, яке характеризується низьким рівнем ефективності діяльності	Переважна збитковість операційної діяльності (висока чутливість до ризику)	Виробнича система неефективна, відсутні механізми та резерви втримання зовнішніх загроз; підприємство характеризується високою вразливістю до дії переважної кількості зовнішніх загроз
7	11	-0,412	-0,719	-0,184	-1,360	Невелике або середнє підприємство, яке характеризується вкрай низьким рівнем ефективності діяльності	Переважна збитковість операційної діяльності (критична чутливість до ризику)	
8	8	-0,453	-1,112	-0,290	-2,120			Аналіз потенційних зовнішніх загроз є недоцільним через абсолютну нежиттєздатність виробничих систем, викликаних чинниками внутрішнього середовища
9	17	-0,776	-3,317	-0,798	-2,120	Невелике або середнє підприємство, яке характеризується абсолютною неефективністю діяльності	Абсолютна збитковість операційної діяльності; виробнича система нежиттєздатна	

сукупності об'єктів. Повтор цієї процедури веде до руху центру гіперсфери в область згущення точок. «Плавання» гіперсфери продовжується доти, поки черговий перерахунок координат центру гіперсфери не дасть той же результат, що й на попередньому кроці. При цьому точки (об'єкти), що потрапили в гіперсферу, приймаються за окремий кластер і з наступного аналізу виключаються. Серед решти об'єктів знову вибирається нова точка, а алгоритм повторюється від самого початку, тобто з випадкового об'єкта – центру гіперсфери радіуса T .

Розрахунки під час виконання кластерного аналізу за будь-яким алгоритмом здійснюються на підставі метрики, під якою здебільшого розуміють відстань між об'єктами у багатовимірному просторі. Для розрахунку цих значень в роботі використано евклідову відстань:

$$D_{jk} = \sqrt{\sum_{i=1}^4 (z_{ij} - z_{ik})^2}, \quad (4)$$

де z_{ij} та z_{ik} – стандартизовані значення ознаки X_i по j -му та k -му об'єктам.

Вихідна інформація для проведення кластерного аналізу, а саме матриця відстаней між усіма об'єктами (підприємствами), значення яких розраховані по формулі (4), наведені в табл. 3.

Ефективність розбиття сукупності підприємств на кластери, тобто виділення груп однорідних об'єктів, які мають схожі характеристики рівня довгострокового ризику, багато в чому залежить від вибору величини радіуса гіперсфери T . Для отримання оптимального числа кластерів типу таксонів всю процедуру обчислень слід повторювати за різних значень T , щоразу змінюючи довжину радіуса на невелику величину.

Сигналами стійкості розбиття об'єктів є утворення постійного числа кластерів для ряду послідовних значень T і різка зміна кількості кластерів на попередньому і наступному кроках.

Розрахунки, які проводилися на основі вихідних даних (табл. 3), показали, що найбільш стійкі результати досягаються при радіусі гіперсфери $T = 0,652$.

Використання алгоритму кластерного аналізу FOREL дало змогу сформувати дев'ять кластерів.

В табл. 4 представлена інформація за сформованими кластерами, визначені основні ознаки кластерів та відповідних підприємств (порядкові номери кластерам були присвоєні відповідно до середніх рівнів чинників-симптомів).

Результати кластерного аналізу за рівнем довгострокового ризику є вагомим джерелом інформації для прийняття рішень щодо управління ризиками. В цьому контексті дослідження рівнів чинників-симптомів по кожному кластеру, наведені в табл. 4, доцільно доповнити аналізом відстаней між кластерами як узагальненої оцінки чинників-симптомів по групах однорідних об'єктів. Такий підхід дасть змогу визначити вектор руху (розвитку) підприємств в конкурентному середовищі.

Матриця відстаней між кластерами, розрахована як евклідові відстані за рівнем чинників-симптомів, наведених в табл. 4, приведена в табл. 5.

Аналіз відстаней між кластерами, наведений в табл. 5, дає змогу виділити три об'єкти (ПрАТ «Концерн Хлібпром» (кластер 1), ПАТ «Київхліб» (кластер 3) та ПрАТ «Харківський хлібокомбінат «Слобожанський»» (кластер 9)), які за своїми ознаками є унікальними, тобто такими, схожість яких з будь-яким іншим кластером або підприємством є мінімальною. Перші два підприємства є лідерами ринку, істотна різниця між якими визначена в табл. 4. ПрАТ «Харківський хлібокомбінат «Слобожанський» є абсолютним аутсайдером та за своїми ознаками значно відрізняється навіть від ПАТ «Коростенський хлібо завод» (кластер 8), яке є абсолютно збитковим. Таким чином, в межах аналізу між-кластерних відстаней для трьох описаних вище

Таблиця 5

Матриця відстаней між сформованими кластерами

Номер кластеру \ Номер кластеру	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	0	5,643	5,415	5,858	5,853	6,052	6,522	7,033	8,474
2	5,643	0	2,318	0,735	1,129	1,804	2,728	3,585	5,164
3	5,415	2,318	0	2,290	2,165	2,313	2,836	3,428	4,800
4	5,858	0,735	2,290	0	0,890	1,540	2,405	3,255	4,592
5	5,853	1,129	2,165	0,890	0	0,690	1,607	2,468	4,099
6	6,052	1,804	2,313	1,540	0,690	0	0,927	1,785	3,561
7	6,522	2,728	2,836	2,405	1,607	0,927	0	0,863	2,799
8	7,033	3,585	3,428	3,255	2,468	1,785	0,863	0	2,285
9	8,474	5,164	4,800	4,592	4,099	3,561	2,799	2,285	0

підприємств (кластерів) вектор руху (розвитку) в конкурентному середовищі не може бути визначеним. Щодо ПАТ «Коростенський хлібозавод», то можна відзначити, що відстань між ним та ПАТ «Нікопольський хлібокомбінат» (кластер 7) незначна, отже, підприємство має теоретичні шанси на подолання абсолютної збитковості діяльності. Про наявність такої можливості свідчить скорочення в 2016 році збитків від операційної діяльності підприємства до 70 тис. грн. Таким чином, основним орієнтиром для розвитку ПАТ «Коростенський хлібозавод» є ПАТ «Нікопольський хлібокомбінат».

Відстань між ПАТ «Нікопольський хлібокомбінат» та найближчим кластером з меншим рівнем довгострокового ризику (кластер 6) є значною, але не критичною (0,927), що дає підстави рекомендувати менеджменту ПАТ «Нікопольський хлібокомбінат» орієнтуватися на підприємства, які складають кластер 6 (ПрАТ «Люботинський хлібозавод» та ПАТ «Нікопольський хлібокомбінат»), як на найбільш подібні за ознаками ризикованості діяльності, а також такі, які більш успішно управляють чинниками довгострокового ризику. Для підприємств, які складають кластер 6, найближчим еталоном є кластер 5 (ПрАТ «Дніпропетровський хлібозавод № 9», ПрАТ «Дрогобицький хлібокомбінат», ПАТ «Козятинхліб», ПАТ «Овруцький хлібозавод», ПАТ «Олевський хлібозавод», ПАТ «Хліб»). З огляду на те, що евклідова відстань між кластерами найменша в матриці і складає 0,690, досягнення рівня довгострокового ризику підприємств, які складають кластер 5 для підприємств, формуючих кластер 6, є реальним завданням навіть в короткостроковому періоді. Слід відзначити, що підприємства, які складають кластер 5, можуть вважатися типовими або середньостатистичними для даного ринку (якщо застосувати термінологію статистики, то цей кластер можна назвати модальним та медіанним за рівнем довгострокового ризику). Незважаючи на статистичну стабільність цього кластеру, підприємства, які його формують, мають істотні проблеми як з низьким рівнем прибутковості, так і зі значним коливанням фінансових результатів, що вимагає від менеджменту зазначених підприємств прийняття відповідних управлінських рішень. З огляду на те, що найближчим еталоном для описаного вище кластеру є кластер 4 (ПрАТ «Торецький хлібокомбінат»), основною ознакою якого є стабільність фінансових результатів, управлінські рішення менеджменту підприємств з кластера 5 мають бути спрямовані

насамперед на стабілізацію фінансових результатів. Для ПрАТ «Торецький хлібокомбінат» найближчим еталоном є кластер 2 (ПрАТ «Ізяславський хлібозавод», ПрАТ «Конотопський хлібокомбінат», ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод», ПрАТ «Славутський хлібозавод», ПрАТ «Шосткинський хлібокомбінат»). Основною характеристикою підприємств кластеру 2 є високий рівень рентабельності продажів, що вказує на відповідний вектор розвитку для ПрАТ «Торецький хлібокомбінат». Подальший розвиток підприємств кластеру 2 як сформованих виробничих систем можливий загалом лише в межах визначеного кластеру. Якісний розвиток підприємств з кластеру 2 вимагає реалізації комплексної та витратної перебудови їх виробничих систем з метою збільшення масштабів діяльності та, відповідно, можливості отримання значної маси прибутку. В умовах високої вартості залучення фінансових ресурсів та обмеженого географічного ринку збуту продукції більшості підприємств з кластеру 2 такі заходи загалом можна вважати недоцільними. Таким чином, кластер 2 є своєрідною «скляною стелею» для більшості підприємств галузі (невеликих та середніх) та загалом характеризує кінцеву точку розвитку їх виробничих систем.

Подальший аналіз рівня довгострокового ризику та визначення основних шляхів розвитку підприємств, на нашу думку, мають базуватись на результатах факторного аналізу ключових чинників забезпечення здатності підприємств ефективно функціонувати в умовах ризику.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Для оцінки рівня довгострокового ризику в роботі запропонований власний підхід, який базується на аналізі системи показників (чинників-симптомів) групи підприємств з подальшим відповідним ранжуванням та групуванням їх за рівнем ризикованості діяльності. При цьому як основні чинники-симптоми здатності підприємства успішно функціонувати в умовах ризику пропонується використовувати абсолютні та відносні показники прибутковості діяльності, а також статистичні характеристики, які описують динаміку зазначених показників.

2) В результаті проведеного кластерного аналізу були виділені групи підприємств з типовими ознаками ризикованості діяльності, обґрунтовані можливі заходи для підприємств, які входять до відповідних кластерів, у вигляді вектору руху до найближчого еталону для поступового зниження рівня ризикованості їх діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лук'янова В.В. Економічний ризик / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В.М. Гранатуров – М.: Дело и сервис, 2002. – 160 с.
3. Янковий О.Г. Латентні ознаки в економіці: [монографія] / О.Г. Янковий. – О.: Атлант, 2015. – 168 с.
4. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>

-
5. Привабливість харчового бізнесу в Україні: [монографія] / [Н.Й. Басюркіна та ін.]; за ред. Н.Й. Басюркіної. – О.: ОНАХТ, 2017. – 192 с.
 6. Економічний ризик і методи його вимірювання / [В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, О.Д. Шарапов]. – К.: ІЗМН, 1996. – 400 с.
 7. Бадалова А.Г. Основные аспекты концепции управления рисками промышленных предприятий / А.Г. Бадалова // Научный альманах. – 2006. – Вып. 4. – С. 66–79.
 8. Івченко І.Ю. Економічні ризики / І.Ю. Івченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 304 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ГОТЕЛІВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

THEORETICAL BASIS OF THE CONCEPTUAL HOTELS ACTIVITIES AND THEIR CLASSIFICATION

Шикіна О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет

Фадєєва Г.І.

студентка,
Одеський національний економічний університет

У статті проаналізовано причини появи концептуальних готелів у світі. Розглянуто досвід різних країн, а також виявлено прецеденти концептуальних готелів. Зроблено спробу упорядкувати та класифікувати концептуальні готелі. Проаналізовано найбільш поширений тип концептуальних готелів – готель підвищеної комфортності. Виявлено основні тенденції, зроблено висновки дослідження.

Ключові слова: готелі, концептуальні готелі, бутик-готелі, арт-готелі, дизайн-готелі.

В статье проанализированы причины появления концептуальных гостиниц в мире. Рассмотрен опыт разных стран, а также выявлены прецеденты концептуальных гостиниц. Предпринята попытка упорядочить и классифицировать концептуальные гостиницы. Проанализирован наиболее распространенный тип концептуальных отелей – отель повышенной комфортности. Выявлены основные тенденции, сделаны выводы исследования.

Ключевые слова: гостиницы, концептуальные гостиницы, бутик-гостиницы, арт-гостиницы, дизайн-гостиницы.

The article analyzes the reasons for the creation of conceptual hotels in the world. The experience of different countries is considered and precedents of conceptual hotels are revealed. An attempt has been made to organize and classify conceptual hotels. The most widespread type of conceptual hotels – high comfort hotel is analyzed. The main tendencies and conclusions of research are revealed.

Keywords: hotels, conceptual hotels, boutique hotels, art hotels, design hotels.

Постановка проблеми. Аналізуючи сучасний стан індустрії гостинності, можна зауважити, що розвиток готельного господарства відбувається на індустріальній основі і стає окремою галуззю економіки. Готельне господарство залучає значні валютні надходження за рахунок внутрішнього та міжнародного туризму. Сьогодні більшість мандрівників – це представники середнього класу, що знаходяться в постійному пошуку співвідношення ціни і якості, а також прагнуть отримати індивідуальний підхід в обслуговуванні. Як результат, вимоги до готельних послуг зростають рік від року. Таким чином, бізнесменам готельної індустрії слід пильно стежити за настроєм та інтересами потенційних відвідувачів і вчасно реагувати на їх зміни, створювати все нові способи здивувати своїх постояльців.

Через велику кількість конкурентів на ринку кожному готелю слід мати своє власне обличчя, унікальну особливість, що відрізняє його від

інших і робить його унікальним. Саме з цієї причини готельні оператори створюють бренди, які доповнюють специфічними художніми композиціями, ефектним штучним освітленням, декоративними прийомами оздоблення, впроваджують інноваційні додаткові послуги, завдяки чому поширюють ідею концептуального проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню суб'єктів готельного господарства присвячені роботи таких вчених, як С. Галасюк [4; 7], І. Єгупова, І. Давиденко, Л. Бортник [10], О. Шикіна [4; 6; 7; 9; 14; 15]. Особливе значення приділили зарубіжному досвіду такі автори, як В. Герасименко, С. Галасюк [13], С. Ярьоменко [12]. Дослідженню концептуальних готелів присвячено праці О. Джанджугазової [2], І. Степанова [3], Н. Мартищенко [5] та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність публікацій, присвячених розвитку готельного господарства та його тенденціям, досить мало

уваги було приділено розвитку концептуальних готелів та їх міжнародній класифікації.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою публікації є систематизація досліджень щодо появи нового напрямку готельного господарства – концептуальних готелів, а також спроба авторами класифікації концептуальних готелів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі створення концепції індивідуальних готелів лежать творчість та креативний підхід, що пропонує своїм відвідувачам не лише комфортне ліжко та набір обмежених послуг. Світовий досвід поширення концептуальних готелів показує, що цей сегмент є досить прибутковим, а також він навіть створює повноцінну самостійну дестинацію. Але для створення концептуального готелю однієї диверсифікації готельних послуг недостатньо, адже тут потрібна нова стратегія, що пропонує світу новий готельний продукт. Але екзотика не є єдиною умовою появи концептуального готелю, що насамперед пов'язано з розвитком специфічних видів туризму, для яких неможливе використання умов звичайного готелю.

Готельний бізнес все більше привертає творчих людей як чудовий майданчик для реалізації ідей. В індустрію гостинності залучаються величезні кошти, талант кращих архітекторів, дизайнерів, сценаристів для того, щоб зручність і розкіш перестали бути стандартизованими.

Історично вважається, що одними з перших, хто реалізував ідею концептуального готелю, були Ян Шрегер і Стів Рубелл. Вони в середині 80-х років вирішили створити «сучасний, міський, космополітичний» готель з відповідним інтер'єром. Свій план вони привели у виконання,

переробивши в 1984 році придбаний ними нью-йоркський готель «Морганс Готель» ("Morgans Hotel"). Для реалізації своєї ідеї вони запросили французького дизайнера Андре Путмана (Andre Putman), який і вважається творцем першого бутік-готелю (сильні контрасти чорного і білого у вигляді мозаїки, якою були оброблені цілі кімнати) [1].

Ян Шрегер і Стів Рубелл взялися переробляти набутий ними готель, проектуючи його під певного споживача, орієнтуючись саме на його звички, смак, цінності. Готель призначався для молодих, мобільних, творчо обдарованих людей. Таким чином, вони змінили уявлення про те, яким повинен бути зразковий готель, придумавши таку просту ідею: «сучасний, міський, космополітичний» з відповідним інтер'єром [2].

Основна причина появи концептуальних готелів на туристичному ринку полягає в орієнтації на максимальне задоволення потреб потенційного споживача готельного продукту.

Концептуальний готель – це засіб розміщення з інноваційною складовою цілісного оформлення за певною тематикою, що відрізняє його від «класичного» готелю і надає готельні послуги з тимчасового проживання з обов'язковим обслуговуванням.

У кожному готелі, що має свою концепцію, до дрібниць продумано як архітектурно-планувальне рішення будівлі, так і дизайн холів, коридорів, ліфтів і кожного номера. Тут колір, освітлення, фактура оздоблювальних матеріалів, предмети меблів і звукове оформлення детально підібрані, гармонійно поєднуючись або, навпаки, контрастуючи один з одним, з метою створення придуманого художником образу. Оригінальні ідеї, несподівані творчі прийоми, інноваційні архітектурні та дизайнер-

Таблиця 1
Чинники, що сприяють і перешкоджають розвитку концептуальних готелів [4]

№ з/п	Сприяючі чинники	Перешкоджаючі чинники
	Конкретна тема, що відрізняє готель від інших	Великі матеріальні затрати на початкових етапах відкриття готелю, велика вартість оснащення житлових приміщень
1.	Невелика кількість конкурентів певної концепції	Довгий термін окупності залучених коштів
2.	Висока ймовірність залучення іноземних інвестицій	Високий ризик того, що потенційний гість не підтримає концепцію та віддасть перевагу стандартному готелю
	Збереження культурно-історичної спадщини, реконструкція історичних будівель	Високі тарифи на номери
3.	Залучення представників мистецтва, стилістів, дизайнерів, що надає готельному продукту нового сенсу	Відсутність законодавчої бази та підтримки з боку держави
	Орієнтація на преміям-сегмент споживачів	-
	Швидка адаптація до змін на ринку	-
4.	Персоніфікація обслуговування	-
5.	Здатність впровадження додаткових послуг, що відповідають концепції готелю; диверсифікація готельної послуги	-

ські рішення від відомих майстрів завойовують серця все нових і нових подорожуючих [3].

Створенню та функціонуванню концептуальних готелів сприяла низка чинників, які є набором суттєвих переваг перед стандартизованими засобами розміщення (табл. 1).

Оскільки сучасний мандрівник диктує туристичному ринку свої умови, щоб вижити в умовах жорсткої конкуренції, готелі змушені негайно реагувати на будь-які зміни на ринку послуг.

Багато туристів шукають нові враження, і їм вже не цікаві стандартні умови сучасного готелю. Однотипні послуги, які поширені у великих готельних мережах, починають набридати туристу. Багато представників бізнесу за родом своєї діяльності і так багато часу проводять в класичних готелях, а під час відпочинку вони хочуть отримувати нові враження не тільки від екскурсій, але й від умов проживання, вони знаходяться в пошуку індивідуального підходу в обслуговуванні [5].

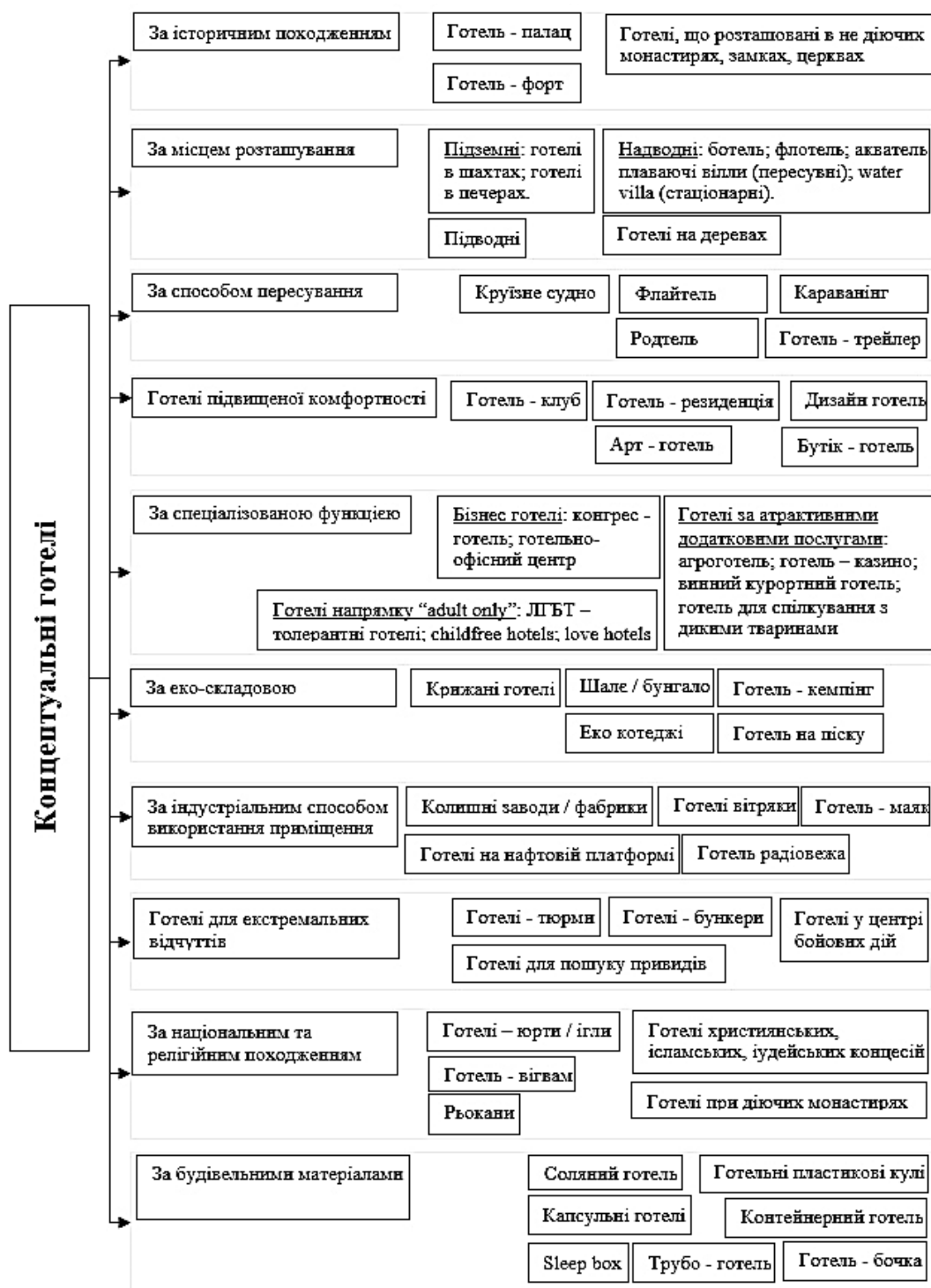


Рис. 1. Класифікація концептуальних готелів

А завдяки втіленню в життя оригінальних ідей та задумок представників культури (фотографів, художників, дизайнерів) готель набуває своєї неповторності, свого власного імені. Інформація про такий готель легко потрапляє до соціальних мереж, що є активним інструментом просування бренду, а видавництва, що публікують туристичні брошури та путівники, залюбки розміщують публікацію з фотографіями про нього.

Концептуальні готелі, що займають приміщення історичних будівель, виконують ще й важливу соціальну функцію. Проведення реконструкції будівлі, в якій знаходиться готель,

а також подальша підтримка його технічного стану – це не тільки значні витрати, але й серйозна відповідальність. Незважаючи на додаткові витрати, це дає змогу зберегти культурну спадщину, раціонально використовувати історичні пам'ятники архітектури. Окрім цього, концепція та напрям готелю створює умови для диверсифікації готельної послуги, створення та впровадження різноманітних інновацій та ексклюзивних послуг.

Однак, незважаючи на всі переваги розвитку концептуальних готелів, існує і низка перешкод для їх потрапляння на ринок. На першому

Таблиця 2

Приклади концептуальних готелів за видами [8–11]

Ресурси	Приклад концептуального готелю
За історичним походженням	
Готель-палац	Льодовий Палац на озері Байкал
Готелі, що розташовані в не діючих монастирях, замках, церквах	Замок Castel Brando в Доломітових Альпах, Італія; фортеця Castello в Петроваці, Чорногорія
Готель-форт	Martello Tower, Олдборо, східна Англія
За місцем розташування	
Надводні	Ботель – Адмірал, що курсує по Влтаві, Чехія, м. Прага
	Флотель – Баккара, Україна, м. Київ
	Акватель – Fortuna, Угорщина, м. Будапешт
	Плаваючі вілли – UtterInn, розташований в Швеції під озером
	Water villa – Veligandu Island Resort, Мальдівські острови (Атол Аліф-Аліф)
Підземні	Готелі в шахтах – Silvermine-Hotel, Швеція
	Готелі в печерах – Hotel Sidi Driss, Матматат-Аль-Кедимал, Туніс
Підводні	Підводний готель Hydropolis Undersea Resort в Дубай, ОАЕ; готель Poseidon Undersea Resort, острів Фіджі
Готелі на деревах	Дитячі шпаківні в Baumhaus Hotel, Німеччина, готель для дорослих Jaci's Tree Lodge, ПАР
За способом пересування	
Круїзне судно	Silver Cloud
Флайтель	Jumbo Hostel, який розрахований на 25 номерів і розташований в аеропорту Стокгольма Arlanda
Родтель	Готелі-автобуси, що належать німецькій туристичній компанії Rotel Tours
Караванінг	RV park (A recreational vehicle park), Девон, Англія
Готель-трейлер	Truck Surf Hotel, м. Порту, Португалія; Kate's Lazy Desert, м. Катскіл, США
Готелі підвищеної комфортності	
Готель-клуб	Club Hotel Sera, м. Анталія, Турція
Готель-резиденція	Кримський Бриз, Крим
Дизайн-готель	Уно, м. Одеса, Україна
Арт-готель	New Majestic Hotel в Сінгапурі; Hotel Fox в Копенгагені; Hotel des Arts в Сан-Франциско, США
Бутік-готель	Бутік Nelle Vigne в Тоскані, Італія
За спеціалізованою функцією	
Бізнес-готелі	Конгрес-готель – Малахіт, м. Челябінськ, РФ
	Готельно-офісний центр – ГОЦ, м. Донецьк, Україна
Готелі за атрактивними додатковими послугами	Агроготель – The Ranch at Rock Creek, м. Філіпсбург, США

Готелі за атрактивними додатковими послугами	Готель-казино – Bellagio Las Vegas, м. Лас-Вегас, штат Невада, США
	Винний курортний готель – Andrassy Kuria Hotel Wine & Spa, Угорщина
	Готель для спілкування з дикими тваринами – Giraffe Manor, Кенія; Elephant Safari Park Hotel, Індонезія
Готелі напряму “adult only”	ЛГБТ-толерантні готелі – міжнародна мережа Axel Hotels
	Childfree hotels – Sea Mountain Resort, Каліфорнія, США
	Love hotels – вперше з’явилися в Японії і зараз набули популярності у багатьох країнах світу
За еко-складовою	
Крижані готелі	Резиденція Снігової Королеви в Юккасьярві в готелі Icehotel, Швеція; готель Alta Igloo в Алти, Норвегія; готель Lumilinna в Кемі, Фінляндія; готель Hôtel de Glace в Квбеке, Канада
Шале/бунгало	Шале Mountain Xtra Chalet Cristal, французькі Альпи; бунгало Nika Island Resort, о. Ніка, Мальдіви
Готель-кемпінг	Oban Caravan and Camping Park, Великобританія
Еко-котеджі	The Orchard Garden, Сан-Франциско, США
Готель на піску	Готелі Four Seasons Resort Dubai at Jumeirah Beach, Jumeirah Zabeel Saray, Atlantis The Palm на штучному острові Пальма Джумейра, Дубай, ОАЕ
За індустріальним способом використання приміщення	
Колишні заводи/фабрики	Fabriken Furillen, м. Готланд, Швеція; Tabaco, м. Лодзі, Польща
Готелі-вітряки	Cley windmill, що розташований на Східному узбережжі Англії
Готель-маяк	Готель Braddock Point Lighthouse, США; готель Punta Delgada, Вальдес, Аргентина; готель Bengtskär Lighthouse Hotel, острів Бенгскер, Фінляндія; готель Corsewall Lighthouse, Корсвелл Пойнт, Шотландія
Готелі на нафтовій платформі	Seaventures Dive Rig, о. Мабул, Малайзія
Готель-радіовежа	La Corbiere Radio Tower, о. Джерсі, Велика Британія
Готелі для екстремальних відчуттів	
Готелі-тюрми	Алькатрас (Alcatraz), Кайзерслаутерн, Німеччина; Мелмейсон, Оксфорд, Великобританія; Langholmen Hotel, Стокгольм, Швеція; Hostel Celica, Любляна, Словенія
Готелі-бункери	На перевалі Сен-Готард в швейцарських Альпах побудований підземний готель
Готелі для пошуку привидів	Karosta prison, м. Ліепая, Латвія; Q Station м. Сідней, Австралія; Tulloch Castle hotel, м. Дінгуолл, Шотландія
Готелі в центрі бойових дій	Sahafi hotel, що знаходиться у сомалійському містечку Могадішу
За національним та релігійним походженням	
Готелі-юрти/ігли	Юртовий готель знаходиться в Андалузії на півдні Іспанії
Готелі-вігвами	Wigwam Motels, штат Арізона, США
Рьокани	Рьокан Хосі в місті Комацу префектури Ісікава, Японія
Готелі християнських, ісламських, іудейських концесій	Hotel Vadian, розташований недалеко від бібліотеки абатства святого Галлена
Готелі при діючих монастирях	Готель при монастирі Parador de Cangas de Onís в Астурії
За будівельними матеріалами	
Соляний готель	Паласіо-де-Саль
Готельні пластикові кулі	SAS Attrap’Rêves, Алош, Франція
Капсульні готелі	Shibuya, м. Токіо, Японія
Контейнерний готель	п’ятизірковий готель Xiang Xiang Xiang Pray House hotel з корабельних контейнерів на схилі гори Changski в Китаї
Трубо-готель	Tubohotel
Готель-бочка	Готель De Vrouwe van Stavoren в Ставорені, Нідерланди; Lindenwirt в Рюдесхайм-на-Рейні, Німеччина
Sleep box	Sleep box в аеропорту Шереметьєво, Московська область, РФ

місці, поза сумнівом, знаходяться матеріальні затрати на початкових етапах відкриття готелю, що впливають на потенційний термін окупності. Крім того, в українському законодавстві відсутні чітко визначене поняття «концептуальний готель» і низка вимог до нього.

Для того щоб дати характеристику відомим нині концептуальним засобам розміщення, пропонуємо розділити їх на групи за певними, властивими лише їм ознаками. Важливо відзначити, що запропонована класифікація є авторською розробкою, що ґрунтується на дослідженні світового досвіду існування різноманітних концептуальних готелів та наявних на території України дефініцій, що зазначені у ДСТУ 4527:2006 [6; 7].

Нами пропонується розподілити концептуальні готелів за критеріями, а саме за історичним походженням, місцем розташування, способом пересування, комфортністю, спеціалізованою функцією, еко-складовою, індустріальним способом використання приміщення, екстремальністю, національним та релігійним

походженням та за будівельними матеріалами. Приклади зазначених типів концептуальних готелів наведено у табл. 2.

Технологія проектування і облаштування концептуальних дизайнерських готелів вже досить повно визначена і базується на дотриманні десяти основних принципів, таких як тематичність; раціональність або мінімалізм; меблі і аксесуари на замовлення; переважно змішання стилів; наявність оригінальних, екзотичних або унікальних предметів оформлення; функціональність; максимальна креативність, виконана професійно; стильна уніформа персоналу; інвестиції в творчий потенціал персоналу; відмінний сервіс.

Найбільш поширеним вважається тип «концептуальні готелі підвищеної комфортності». Нами було охарактеризовано основні відмінні ознаки клуб-готелю, готелю-резиденції, арт-, бутік- та дизайн-готелів в табл. 3.

Особливості концептуальних готелів, наведені в табл. 3, дають змогу показати принципи

Таблиця 3

Характеристика концептуальних готелів підвищеної комфортності

Ознаки Тип готелю	Концепція	Інтер'єр	Місцезнаходження	Сегмент споживачів
Клуб-готель	Елітний готель, побудований (або відреставрований) за ексклюзивним проектом в престижному облаштованому районі для вузького кола відвідувачів, що відносяться до одного соціального класу	Сучасний стиль та зручності для задоволення найрізноманітніших потреб	Курортна зона, зона узбережжя розміщення на великій території	Бізнес-еліта, відвідувачі, що віддають перевагу ексклюзивним товарам і послугам
Готель-резиденція	Уособлює затишок і комфорт розкішного приватного будинку; філософія готелю заснована на поєднанні домашнього затишку приватної резиденції і зручностей люксового готелю	Інтер'єр поєднує повне усамітнення і розкіш, наявність додаткового простору і всіляких домашніх зручностей	Стара частина міста, історичний центр, заміська територія	Діячі культури, цінителі мистецтва, державні посадові особи
Дизайн-готель	Втілення фантазії дизайнерської думки	Стилістика інтер'єра в ключі сміливого дизайнерського рішення	Діловий центр міста	Топ-менеджери, діячі культури, цінителі мистецтва і колекціонери
Арт-готель	Готель-театр або готель-музей, який несе розважальну та навчальну функцію	Стилізація під музей або театр різних жанрів і епох	Історичний центр	Діячі культури, цінителі мистецтва і колекціонери
Бутік-готель	Поєднання розкоші і сучасних технологій в історичному інтер'єрі	Сучасні стилі і жанри у комплексі з класичними архітектурними традиціями	Історичний, культурний і діловий центр міста	Бізнес-еліта

відмінності наведених типів готелів та підкреслити їх загальні риси, що дасть можливість розробити об'єктивні підходи до класифікації концептуальних готелів і показати їх специфіку.

Готель-резиденція зведений за індивідуальним архітектурним проектом з урахуванням особливостей місцевості та навколишнього міського пейзажу. Відвідувачами готелю-резиденції, як правило, є публічні діячі та державні посадові особи. Основна ключова риса цього засобу розміщення – «елітність», тому відпочинок в ньому є дорогим, престижним та недоступним для більшості звичайних туристів. Такий готель повинен знаходитися в районі з бездоганною репутацією та розвинутою інфраструктурою.

Згідно з тлумаченням національного стандарту ДСТУ 4527:2006 клуб-готель – це готель, розташований при клубі, в якому організують дозвілля та надають інші послуги переважно членам клубу. Найчастіше клуб-готель є засобом розміщення «закритого типу». Мається на увазі, що послугами готелю можуть користуватися лише гості, що є членами певного клубу. Готель розташований в парковій зоні чи на узбережжі, а на території комплексу є все необхідне для комфортного відпочинку, а саме спортивні та дитячі майданчики, бари, ресторани, магазини.

Так, бутік-готель – готель з незвичайним, яскравим, незабутнім, оригінальним дизайном. Головна особливість інтер'єру бутік-готелю – підкреслена індивідуальність, креатив, часом легкість. Бутік-готель найчастіше розкішний і орієнтований на цілком певну публіку, яка цінує свій комфорт і готова навіть від проживання в певному місці отримувати задоволення.

Інтер'єр дизайн-готелю, як правило, виконується згідно з однією темою. Але може представляти і еkleктику, коли кожен номер має свої особливості. Тематика для дизайну різноманітна і визначається розташуванням готелю, національними особливостями, архітектурою будівлі. Найбільш поширеними є етнічні мотиви країни перебування, екологічна тема, мінімалізм і, звичайно ж, розкіш.

Бутік-готелі набули широкого поширення в Малайзії. Для деяких операторів бутік-готель виступає в ролі замського будинку, для інших це «бутік» в прямому його значенні. Згідно з даними офіційного сайту Міністерства туризму Малайзії (2010 рік) існує близько 40 готелів з різним рівнем зручностей і послуг, що надаються на острові Пенанг, і в середньому 8 з них офіційно віднесли себе до категорії «бутік-готелі». Тільки в 2009 році Пенанг відвідали близько

6 мільйонів гостей з урахуванням вітчизняних та іноземних туристів [12].

Арт-готелі були створені, щоб задовольнити потреби тих мандрівників, які втомилися від однотипності мережевих готелів, надаючи персоналізований вид житла, послуг і зручностей. Арт-готелі все частіше стають пунктом призначення самі по собі. Вони вважаються сучасними і дуже стильними з невеликим номерним фондом [13].

Згідно з результатами дослідження, яке було проведено консалтинговою компанією «Jones Lang LaSalle» щодо інвестицій в регіональний ринок нерухомості Румунії, до кінця 2009 року принаймні 2 830 нових номерів були введені в експлуатацію з особливою часткою в бутік-готелях. Нині готельний ринок Румунії включає в себе близько 9 000 номерів в діапазоні від 3 до 5 зірок з домінуванням 4-зіркових готелів. Ця тенденція найбільшою мірою характерна для Бухареста [14; 15].

Висновки. Загалом можна відзначити формування певних тенденцій концептуальних готелів.

Концептуальні готелі – досить нове явище в туристичному бізнесі, проте вони швидко завоюють популярність. Відпочинок в готельному комплексі, який витримано в єдиному незвичайному стилі, залишає куди більше вражень, ніж відпочинок в стандартному готелі.

Згідно зі статистикою у світі всього близько сотні дизайн-готелів, кожен з яких вже сам по собі є архітектурним витвором мистецтва. При цьому над їх внутрішнім і зовнішнім оздобленням працюють найкращі фахівці.

Після появи перших арт-готелів туристична індустрія зіткнулась зі створенням нової концептуальної мережі бутік-готелів. Хоча спочатку бутік-готелі замислювалися як альтернатива однотипним мережним готелям, а їх новий різновид розвивається саме готельними мережами. Основними відмінностями таких готелів стала незвична атмосфера і можливість зробити покупки. Особлива атмосфера, добре продуманий інтер'єр, тільки сміливі та креативні ідеї – все це сучасні бутік-готелі.

Відзначимо експансію бутік-готелів в провінцію. Причинами цього стали розвиток передмість, зростання вартості землі у великих містах і бажання туристів відпочити за межами галасливих багатомільйонних міст.

Розвиток концептуальних готелів в Україні відбувається в декількох напрямках: стилізація «під старовину», екологічний стиль та арт-стиль.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Boutique hotels: the history of becoming popular [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.designstory.ru/news/view/1125>
2. Джанджугазова Е. Концептуальные отели как средство сохранения культурно-исторического наследия / Е. Джанджугазова, И. Степанов // Сучасні проблеми сервісу та туризму. – 2008. – № 4. – С. 68–72.
3. Степанов І. Концептуальні готелі: науково-практичні основи функціонування / І. Степанов // Сучасні проблеми сервісу та туризму – 2010. – № 5. – С. 38–39.
4. Поняття і зміст організаційно-економічного забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості / [В. Семенов, С. Галасюк, О. Шикина] // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10(172). – С. 202–212.
5. Мартышенко Н. Нестандартные средства размещения и их роль в формировании туристских потоков дестинаций / Н. Мартышенко // Концепт. – 2013. – № 11 (ноябрь). – С. 56–60.
6. Шикина О. Організаційно-економічне забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості: автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. Шикина. – О.: Одеський національний економічний університет, 2015. – 22 с.
7. Галасюк С. Аналіз термінологічного апарату національних стандартів України по засобах розміщення туристів / С. Галасюк, О. Гусєва // Економіка Криму. – 2011. – Вип. 3(36). – С. 40–45.
8. Гусєва О. Проблеми функціонування малих готелів в Україні / О. Гусєва // Науковий вісник Одеського державного економічного університету. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Науки: економіка, політологія, історія. – 2009. – № 5(83). – С. 216–226.
9. Литовка А. Класифікація інноваційної діяльності туристичного підприємства / А. Литовка, О. Шикина // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 14. – С. 416–420.
10. Можливості розвитку хостелів в Україні / [І. Єгупова, І. Давиденко, Л. Бортник] // Актуальні проблеми розвитку економіки в контексті глобальних викликів: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 45-річчю факультету міжнародної економіки (19–20 вересня 2013 року). – О., 2013. – С. 266–269.
11. Мартышенко Н. Анализ концепций нестандартных средств размещения в мировой туристской практике / Н. Мартышенко, А. Локша // Вестник национальной академии туризма. – 2013. – № 1. – С. 22–25.
12. Ярмоменко С. Рекреаційний комплекс Португалії: структура та територіальна організація / С. Ярмоменко // Часопис соціально-економічної географії. – 2014. – Вип. 17(2). – С. 129–135.
13. Герасименко В. Тенденции развития мирового туристического рынка / В. Герасименко, С. Галасюк // Науковий вісник Одеського державного економічного університету. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – 2007. – Вип. 12(46). – С. 3–14.
14. Гусєва О. Міжнародний досвід створення готельних підприємств малої місткості / О. Гусєва // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2011. – Спецвип. 33. – Ч. 3. – С. 69–74.
15. Шикина О. Международный опыт функционирования малых гостиниц / О. Шикина, М. Юсупова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 14. – С. 578–581.

КОНЦЕПЦИЯ КОНСОЛИДАЦИИ ИНФОРМАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТ БИЗНЕС-ЭТИКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

THE CONCEPT OF INFORMATION CONSOLIDATION AS AN ELEMENT OF BUSINESS ETHICS IN PROVIDING ECONOMIC SECURITY OF AN ORGANIZATION

Юрьева И.А.

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономического анализа и учета,
Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

В статье рассмотрены проблема внедрения элементов бизнес-этики в концепции консолидации информации для обеспечения экономической безопасности организации, а также необходимость применения принципов консолидации информации в организации и внедрение системы управления знаниями. Определена необходимость внедрения элементов бизнес-этики для максимизации конкурентных преимуществ организации в контексте обеспечения системы экономической безопасности организации.

Ключевые слова: бизнес-этика, экономическая безопасность, организация, консолидированная информация, концепция, проблема, система, принятие решений, уровень, внутренняя угроза, внешняя угроза, управление, элементы, отношения, принципы.

У статті розглянуто проблему впровадження елементів бізнес-етики в концепції консолідації інформації задля забезпечення економічної безпеки організації, а також необхідність застосування принципів консолідації інформації в організації та впровадження системи управління знаннями. Визначено необхідність впровадження елементів бізнес-етики для максимізації конкурентних переваг організації в контексті забезпечення системи економічної безпеки організації.

Ключові слова: бізнес-етика, економічна безпека, організація, консолідована інформація, концепція, проблема, система, прийняття рішень, рівень, внутрішня загроза, зовнішня загроза, управління, елементи, відносини, принципи.

In the article the problem of implementing business ethics elements in a concept of information consolidation with a purpose to provide economic security of an organization has been considered, as well as a necessity to apply principles of information consolidation in an organization and implement a system of knowledge management. A necessity of implementing business ethics elements to maximize competitive advantages of an organization in context of providing an organization with a system of economic security.

Keywords: business ethics, economic security, organization, consolidated information, concept, problem, system, decision taking, level, internal threat, external threat, management, elements, relationships, principles.

Постановка проблемы. Беспрецедентную роль в жизнедеятельности организации на современном этапе играют информационно-коммуникационные технологии, основанные на концепции управления знаниями, с применением элементов бизнес-этики, которые обеспечивают соответствующий уровень экономической безопасности предприятия.

Борьба за власть, сферы влияния, контроль и доминирование на национальном, международном и глобальном уровнях невозможна без эффективной информационно-коммуникационной составляющей бизнес-процессов.

Формируется новое общество, общество информационное с присущими ему элементами бизнес-этики, в котором информационные ценности приоритетны и довлеют над вещественно-энергетическими.

Институт экономической деятельности в таком обществе строится по новым нормам бизнес-этики, в которых информационно-коммуникационный ресурс непосредственно воздействует на материальные факторы прогресса и обеспечивает эффективность предпринимательства, производства и любых управленческих решений.

Основу информационно-коммуникационного ресурса составляет информация, спо-

собная произвести побуждающее к действиям понимание.

Пересекаясь функционально с научной (производство нового знания) и управленческой (разработка вариантов решения) деятельностью, процесс консолидации информации решает задачу качественно-содержательного преобразования информации в интеллектуальные активы [2].

Необходимость такого процесса обусловлена огромным объемом информации, которую необходимо анализировать для выбора и обоснования правильного решения, особенно для обеспечения экономической безопасности предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Решению проблем по внедрению элементов бизнес-этики в концепцию консолидации информации для обеспечения экономической безопасности организации были посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых. Значительная их часть посвящена как вопросам этики бизнеса, консолидации информации, так и экономической безопасности на разных уровнях. Теоретические и практические вопросы внедрения элементов бизнес-этики в концепцию консолидации информации для обеспечения экономической безопасности организации нашли отображение в работах В. Апопия, К. Девиса, С. Задека, Е. Карнеги, Г. Ленсена, М. Фридмена, О. Шелдона, А. Базилюка, Г. Башнянина, Г. Бутко, В. Воробей, С. Илляшенко, С. Князя, О. Кузьмина, А. Садекова, М. Стародубской, М. Туган-Барановского, В. Валяльщика, А. Одинцова, В. Волошина, О. Арефьева, Д. Ковалева, С. Покропивного, Т. Васильцева и других ученых. Вклад в исследования экономической безопасности предприятия сделали известные ученые-экономисты, такие как Г. Козаченко, В. Пономарев, О. Ляшенко, В. Тамбовцев, Р. Дацков, И. Плетникова, В. Шликов, А. Кириенко. В специализированной литературе также проводилось исследование взаимосогласованности концепции консолидированной информации как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия, где было определено, что консолидация информации направлена прежде всего на диалектическую взаимосвязь между бизнесом и обществом, которое характеризуется взаимными этическими нормами, правами и обязанностями заинтересованных сторон для получения определенных конкурентных преимуществ организаций.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Среди аналитических задач, которые нуждаются в дальнейшем исследовании с точки зрения внедрения элементов бизнес-этики в концепцию консолидации информации как механизма обеспечения экономической безопасности в организациях, следует назвать следующие: бизнес-этика как инструмент фор-

мирования конкурентных преимуществ предприятия; внутренняя направленность элементов бизнес-этики; формирование отношений бизнеса с внешними организациями на основе концепции управления знаниями; оценивание эффективности системы консолидации информации как действующего механизма экономической безопасности организаций.

Формулирование целей статьи (**постановка задания**). Для внедрения концепции консолидации информации как элемента бизнес-этики обеспечения экономической безопасности организации необходимо рассмотреть информационно-коммуникационную систему организации, строительство системы максимизации конкурентного преимущества процесса консолидации информации, содержание составляющих этого процесса, описание основных принципов этики бизнеса, которые необходимы для создания системы экономической безопасности организации.

Изложение основного материала исследования. Накопленные и систематизированные интеллектуальные активы, а также результат их использования в управленческих решениях составляют корпоративное знание организации. Использование корпоративного знания в ежедневной работе организации должно быть имплементировано на уровне процесса с наивысшим приоритетом. Чтобы успешно конкурировать, любая организация должна создать и непрерывно воспроизводить систему ключевых областей компетентности, включая элементы бизнес-этики, каждая из которых обладает некоторой областью знаний. Важное свойство ключевых областей компетентности заключается в их неизбежном устаревании. Это означает, что протекающие в организации процессы надо организовать таким образом, чтобы они смогли обеспечить непрерывное воспроизводство этих ключевых областей.

Для максимизации конкурентного преимущества процесс консолидации информации должен содержать следующие составляющие:

- выявление исходных требований в данных;
- формирование информационно-коммуникационных ресурсов;
- извлечение и приобретение знаний (создание новых знаний, обеспечение доступа к ценным внешним знаниям, использование имеющихся знаний);
- формирование интеллектуальных архивов организации, ведущей (направляющей) информации и знаний об участниках и предмете производства;
- использование знаний в организационных процессах и продуктах;
- представление знаний в информационных документах организации;
- стимулирование роста знаний посредством элементов бизнес-этики, организационной культуры и поощрений;
- передача существующих знаний из одной части организации в другую;

– измерение ценности интеллектуальных активов и влияние управления знаниями на результаты деятельности организации [3].

В этих составляющих и проявляется необходимость в анализе и моделировании деятельности организаций, стратегическом прогнозировании перспектив развития, а именно профессиональном применении информационных технологий с учетом содержания анализируемой предметной области. А это уже не просто анализ и моделирование, а корректирующее информационно-коммуникационное сопровождение деятельности организации, осуществляемое путем исследования, создания и использования информационных ресурсов на базе применения системных методов и технологий, основанных на знаниях. В целом как элемент бизнес-этики сложилась система управления процессом научного познания, которая включает в себя:

- избирательное планирование научных исследований, финансируемых через бюджеты;
- систему «грантового» финансирования научных разработок, признанных экспертами актуальными и значимыми для общества;
- объявление специальных научных программ, признанных приоритетными и финансируемых научными фондами, профессиональными ассоциациями нередко с участием международных организаций и отдельных стран;
- средства индивидуального поощрения ученых за проведение исследования;
- активное информационное обеспечение приоритетных направлений в науке;
- формирование положительного имиджа, общественного признания научных достижений через средства массовой информации, популяризацию конкретных научных идей;
- создание научных обществ.

Сегодня организация, обладающая элементами бизнес-этики в «управлении знаниями», должна быть сфокусирована на процессах и людях, вовлеченных в создание, распространение и оценку знаний, необходимых для реализации бизнес-стратегий.

Эффективное управление знаниями как элемент бизнес-этики должно включать в себя:

- организацию обмена знаниями внутри персонала компании, направленную на оптимизацию выполнения административных процессов;
- поиск информации о ранее неизвестных областях знания, локализацию самих знаний и их добавление к известной информации;
- внедрение средств автоматизации, таких как навигация, базы данных, фильтры, добыча данных (Data Mining), для организации обмена знаниями;
- оптимизацию процесса принятия административных решений;
- восстановление корпоративного опыта;
- увеличение инноваций;

– повышение уровня экономической безопасности организации.

С другой стороны, эффективное управление знаниями позволит усовершенствовать организационную культуру, которая определяется ее ценностями, установками, сформированными благодаря семье, обществу, государству, образованию. Система бизнес-этики предполагает ответственность за себя, за работу, близких, природу, будущее поколение, свою страну, моральный образ, данные обещания, а также внутренние убеждения и ценности человека. Это постоянное личностное развитие; высокий профессионализм; качества персонала; готовность брать на себя ответственность за свою семью, развитие города, региона, страны; адекватное поведение; помощь слабым; желание отличиться; формирование положительного личностного имиджа; деятельность, которая соответствует требованиям общества и соответствующим образом оценивается самой личностью; поведение, которое не наносит ущерба здоровью людей и природе, не содействует сокращению жизни; экологическая ответственность, постоянное развитие; стремление к приобретению новых знаний.

Бизнес-этика выступает механизмом контроля принципов экономической безопасности предприятий, который составляется из таких структурных элементов: архаический элемент, который включает менталитет, традиции, обычаи, нормы; социальный элемент, который включает внешние нормы, правила, законы; мировоззренческий элемент, который составляется из ценностей, установок, моральных принципов и убеждений. Целесообразно включить институциональный элемент, основу которого представляет институциональный механизм воплощения и реализации социальной ответственности.

Выводы. Таким образом, во-первых, концепция консолидации информации как элемент бизнес-этики обеспечения экономической безопасности организации предусматривает этическую ответственность бизнеса, то есть ответственное отношение любой компании к своему продукту или услуге, к потребителям, работникам, партнерам; активную социальную позицию компании, которая заключается в гармоническом сосуществовании, взаимодействии и постоянном диалоге с обществом, участии в решении острых социальных проблем. Во-вторых, внедрение элементов бизнес-этики в систему организации позволит усовершенствовать ответственность тех, кто принимает бизнес-решение, тех, на кого непосредственно или опосредованно эти решения влияют. В-третьих, концепция «управления знаниями», консолидации информации повышает контроль и, соответственно, уровень экономической безопасности организаций. В-четвертых, система этики бизнеса содержит в себе определенные процедуры аспектов деятельности, а именно организационное управление; права человека;

трудовые отношения; этическую операционную деятельность; защиту окружающей среды; защиту прав потребителей. Отсутствие элементов этики бизнеса ослабляет систему экономи-

ческой безопасности в организации, развивает коррупцию и приводит к негативным последствиям в управлении предприятием, а в конечном итоге – к кризису организации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Антикризове управління на вітчизняних та закордонних підприємствах: теорія, діагностика кризового стану, соціально-економічний аспект управління: [монографія] / [О. Линник, Р. Смоловик, І. Юр'єва]. – Х.: НТУ «ХПІ», 2012. – 543 с.
2. Юр'єва І. Дослідження та оптимізація економічних процесів: [кол. монографія] / І. Юр'єва, Н. Побережна; за ред. О. Манойленко. – Х.: Щедра садиба плюс, 2014. – 515 с.
3. Іващенко О. Фінансово-економічна безпека держави / О. Іващенко, В. Гельман // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(1). – С. 121–131. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2(1)_16.pdf)
4. Дослідження формування корпоративного середовища соціальної відповідальності підприємства: [кол. монографія] / [І. Юр'єва, А. Олейнікова, В. Бойко]; за ред. О. Манойленко. – Х.: Щедра садиба плюс, 2015. – 380 с.
5. Антикризове управління підприємством / [Н. Єршова, О. Портная, І. Юр'єва]. – Львів: Магнолія 2006, 2013. – 283 с.
6. Дослідження рівнів організаційної культури як чинник соціальної відповідальності підприємств / [І. Юр'єва, А. Олейнікова, В. Бойко] Исследования и оптимизация экономических процессов «Оптимум-2015»: материалы 11-й международной научно-практической конференции (Харьков, 7–9 декабря, 2015 г.). – Х., 2015. – С. 236–238.

ВИЗНАЧЕННЯ І СУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ

DEFINITION AND SATISFACTION OF CORPORATE CULTURE IN MODERN GOVERNMENT

Андросова О.Ф.

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

Досліджено особливості корпоративної культури, виявлено напрями, за якими велося вивчення, найважливіші компоненти. Визначено управління корпоративною культурою як процес взаємопов'язаних дій, який включає функції управління, принципи управління, інструменти забезпечення ефективного розвитку підприємства та направлений на психологічну активність організації.

Ключові слова: корпоративна культура, організаційна культура, світове дерево пізнань, корпорація, ідеологія управління, організаційна поведінка, філософія бізнесу, система мотивації, управління корпоративною культурою, корпоративна філософія.

Исследованы особенности корпоративной культуры, выявлены направления, по которым велось изучение, важнейшие компоненты. Представлено управление корпоративной культурой как процесс взаимосвязанных действий, который включает функции управления, принципы управления, инструменты обеспечения эффективного развития предприятия и направленный на психологическую активность организации.

Ключевые слова: корпоративная культура, организационная культура, мировое дерево знаний, корпорация, идеология управления, организационное поведение, философия бизнеса, система мотивации, управление корпоративной культурой, корпоративная философия.

The peculiarities of corporate culture were explored, the directions on which the study was conducted, the most important components were revealed. The management of corporate culture is defined as a process of interrelated actions, which includes management functions, management principles, tools for ensuring the effective development of the enterprise and aimed at the psychological activity of the organization.

Keywords: corporate culture, organizational culture, world of knowledge, corporation, management ideology, organizational behavior, business philosophy, motivation system, corporate culture management, corporate philosophy.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку управління ефективністю діяльності організацій, підприємств, установ багато в чому визначається рівнем розвитку корпоративного управління та корпоративної культури. Передові вітчизняні організації лише розпочали формувати власну корпоративну культуру в системі управління, яка ґрунтується на кодексах етичної та корпоративної поведінки.

Проблематика корпоративної культури багатогранна, відносно нова для нашого суспільства й недостатньо досліджена наукою. У зв'язку з тим, що корпоративна культура перебуває на "перетині" менеджменту, психології, культурології, педагогіки, соціології, філософії та ін., вона потребує комплексних наукових досліджень на засадах системного підходу за участю фахівців різного профілю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція корпоративної культури почала структурно та змістовно формуватись у 80-х роках

XX ст. у США під впливом трьох наукових напрямів: стратегічного менеджменту, теорії організації та організаційної поведінки.

Корпоративну культуру, як одну з ефективних сучасних форм управління досліджують у західній економічній літературі, починаючи з 1980-х років. Першими дослідниками в цьому напрямі були Т. Пітерс, Р. Уотермен [1]. Великий внесок у дослідження цих проблем зробили І. Ансофф, М. Армстронг, П. Вейл, М. Грачов, Г. Даулінг, К. Камерон, Є. Капітонов, Ф. Котлер, Р. Кричевський, А. Маслоу, Б. Мільнер, Р. Рюттенгер, Г. Саймон, В. Співак [3], В. Шепель, А. Пригожин та ін.

В Україні навіть в останні десятиліття корпоративна культура не завжди розглядалася як сфера, що заслуговує на пильну увагу. Однак важливість зазначеної проблеми зростає, зокрема внаслідок глобальних змін, коли збут продукції та надання послуг стали значно складнішими за виробництво, поява нової практики

управління почала випереджати теорію. У процесі соціально-економічних реформ в Україні корпоративна культура поступово починає впроваджуватися у вітчизняний соціально-економічний простір.

Постановка завдання. Вагомі успіхи щодо розвитку та основних показників діяльності підприємств, установ та організацій в умовах трансформації економіки і соціальної сфери України визначають для держави можливість поступового її входження у світове співтовариство, інтеграцію в європейські структури. Така інтеграція можлива за умови розв'язання пріоритетних проблем корпоративного менеджменту, формування належного рівня корпоративної культури на всіх рівнях управління.

Виклад основного матеріалу. Організація – живий організм. Втручання в одну її частину може відобразитися на всіх інших. Тому необхідно ретельно планувати всі процеси при здійсненні управління. Ефективне створення організації неможливе без врахування чинника лідерства: «сильні керівники – сильна культура». Спочатку поведінка керівників визначає і формує корпоративну культуру, а потім корпоративна культура організації визначає поведінку її співробітників.

Корпоративна культура належить до класу явищ, які мають багатоаспектне тлумачення, різні варіанти визначення, що на перший погляд, надають їй різного сутнісного характеру.

Спираючись на логічне міркуваннями, характеристики корпоративної культури можна виводити на основі самого словосполучення, що містить як зміст поняття "культура", так і якісну ознаку – "корпоративна". Природа словосполучення доволі складна й над її дослідженням працювали представники різних сфер знання й світосприйняття: філософи, культурологи, психологи, лінгвісти, менеджери, соціологи.

Поняття культура вперше запропонував римський оратор Марк Тулій Цицерон для різного профілю.

Причини появи інтересу до корпоративної культури за кордоном на початку 1980-х рр. [7, с. 20-26] тому, що:

1. Відбулися зміни в зовнішньому середовищі організацій:

- екологічне середовище: забруднення навколишнього середовища;

- науково-технічне оточення: обмеження технічних можливостей у вирішенні проблем, пов'язаних з харчуванням, зростанням безробіття тощо;

- соціальне середовище: мотиваційний криза і втрата сенсу життя.

2. Дані зміни в зовнішньому середовищі призвели до відповідних змін внутрішньої організаційного середовища:

- недолік ідентифікації працівника з організацією;

- синдром недовіри між керівником і підлеглим.

Виходячи з цього, були сформульовані наступні завдання для управління:

- відповідальність перед суспільством, у тому числі й етична;

- формування «Ми – почуття»;

- облік в управлінні якісних психологічних складових.

Вирішення зазначених завдань спричинило формування концепції корпоративних культур і зростання інтересу до даного феномену.

Подальші дослідження в цій сфері показали, що політика всіх успішних компаній обов'язково включає в себе уявлення про корпоративну культуру, як запоруку успіху організації.

Дослідженню особливостей корпоративної культури в багатьох країнах приділяється достатньо уваги, що досить важливо для пошуку можливостей застосування теоретичних і прикладних розробок у формуванні корпоративної культури в межах національної економіки в цілому та в державній службі зокрема.

Аналіз літературних джерел показує, що організаційна культура розглядалася з позицій різних наукових дисциплін. Узагальнивши дослідження, можна виділити кілька напрямів, зокрема управлінський, економічний, етнокультурний, психологічний, та критерії, за якими в контексті кожного напрямку велося вивчення організаційної культури.

Кожен із напрямів за визначеними критеріями висвітлює основний чинник формування та особистісний фактор організаційної культури [5, с. 84], а також її основну функцію і, відповідно до них, досліджує це явище. Слід зазначити, що серед них управлінському напрямку належить ключова роль.

Наука управління актуалізувала вивчення організаційної культури, що дозволило надалі всебічно розглядати цей феномен (табл. 1) [2, с. 12-13].

Культура організації впливає на представлення основних цінностей в організаційній структурі, системі управління, кадровій політиці.

Термін "культура" походить від латинського "cultura", що в перекладі означає догляд, освіта, виховання, розвиток. У давньому Римі воно вживалося в значенні "обробіток землі для забезпечення її родючості".

Духовний розвиток людини, її здатність до самовдосконалення античні мислителі вважали справою такою ж важливою, як і розвиток агрокультури або інших промислових сфер суспільства. Тому за Цицероном, філософія є культурою, що як і землеробство, обробляє розум для кращого плодоношення – тобто вироблення думок [2, с. 14-15].

Важливо також відмітити, що існує тісний етимологічний зв'язок між поняттям культури і поняттям культу. Останній у перекладі з латинської "colere" – теж означає вирощувати, обробляти, планувати або "cultus" – вирощування, оброблення, планування, догляд. У греків і римлян – сукупність обрядів шанування яко-

їсь держави, Бога чи людини з метою здобути прихильність (благословення) і отримати допомогу чи вшанувати чийсь пам'ять. Культ предків у Єгипті, культ батька у Китаї та Японії, культ Сонця в Київській Русі були важливими елементами культури народів цих країн [8, с. 32].

Глибинне значення слова "культура" стосується двох основних видів діяльності: матеріальної й духовної. Перша – це діяльність, пов'язана щодо перетворення природи на благо людини (землеробство), друга – діяльність для вдосконалення духовних сил людини, її розуму й системи думання (філософія).

Культура – багатогранне явище як за своїми характеристиками, так і за формами функціонування, тому не дивно, що у сучасній науці існує понад 200 визначень культури.

Якщо провести типологію визначень поняття "культура", які ґрунтуються на різноманітних методологічних підходах, то головними із них будуть такі:

- описові визначення, які намагаються кількісно охопити те, що охоплює культура;
- історичні визначення, у яких акцент робиться на процесі спадкоємності, традиції, трансляції культурної спадщини від покоління до покоління;

– нормативні визначення, орієнтовані на певні ідеї, духовні практики;

– психологічні визначення, у яких акцент робиться або на процесі адаптації до середовища існування, процесі навчання, або на формуванні навичок;

– структурні визначення, у яких домінують структурні організації культури;

– генетичні визначення, у яких культура визначається з позицій її походження,

– генезису.

Аналізуючи все сказане, можна стверджувати, що підходи до вивчення культури як соціального явища представлені двома головними напрямками.

Перший – філософський, з позицій якого розглядається сутність культури як універсальної властивості суспільства. Визначальними чинниками культури є цінності. Основними недоліками такого підходу є те, що основна увага дослідників приділялась духовному аспекту, але при цьому, нехтувався матеріальний складник культури;

Другий – діяльнісний підхід, який дав змогу створити різні моделі культури як цілісної системи, виділяючи такі пріоритети:

- представлення культури, як процесу творчої діяльності, у межах якої відбувається не

Таблиця 1

Напрями і критерії вивчення організаційної культури

Напрями	Критерії		
	Функція організаційної культури (ОК)	Основний чинник формування організаційної культури	Особистісний фактор організаційної культури
Управлінський	ОК – як інноваційний і антикризовий внутрішній фактор стратегічного управління організацією, узагальнена характеристика рівня її розвитку: структури, цілей, формальних і неформальних комунікацій, способів прийняття рішень, делегування повноважень	Керівник – лідер, місія організації	Культура управління
Економічний	ОК – як фактор підвищення продуктивності праці, конкурентоспроможності, впровадження нових технологій, адаптація до ринкових умов, організації виробництва	Ринок, прибуток	Культура праці
Етнокультурний	ОК – як фактор взаємозв'язку культурно-національних особливостей і ефективності діяльності організації	Етнос, ідеологія, політика	Менталітет співробітників
Психологічний	ОК – як фактор впливу на ПІДСВІДОМІСТЬ І СВІДОМІСТЬ співробітників, сукупність психологічних параметрів, що характеризують групову діяльність людей в межах одного колективу відповідно до мети організації	Загальнолюдські і професійні цінності, цілі, норми, правила, кодекс поведінки, почуття, переконання установки, міжособистісні стосунки, уявлення про способи управління і спільної діяльності	Психологічна культура, соціально-психологічний клімат

лише духовне збагачення суспільства новими цінностями, але й саме творення людини як суб'єкта культурно-історичного процесу;

– розгляд культури як специфічного способу людської діяльності, що забезпечує збереження й відтворення цивілізації в умовах мінливості навколишнього світу;

– визначення культури як суспільної практики, способу буття людини.

Загальною методологічною базою діяльнісного підходу виступає прагнення пояснити культуру, виходячи із сутності людської діяльності. Відмінність полягає в тому, що для одних дослідників культура – це засіб людської діяльності, для інших – особливий вид творчості. Діяльнісний підхід виявляє всезагальні сутнісні риси культури як соціальної реальності. Він також є методологічною основою для дослідження, як локальних культур, так і тих типів культури, які історично склалися.

У змістовній характеристиці культури діяльнісний підхід містить продуктивний імпульс, так як соціально-економічна сфера життєдіяльності суб'єкта насичена активною, цілеспрямованою, перетворювальною діяльністю, реалізовувати яку допомагає саме культурна субстанція. Такий діяльнісний підхід до аналізу культури дозволяє зрозуміти її як спосіб відтворення, регуляції, збереження в майбутньому, а також подальшого розвитку соціально-економічної сфери життєдіяльності суб'єкта. Тільки завдяки діяльнісному підходу, культура є своєрідним координаційно-відтворювальним принципом зв'язку суб'єкта зі світом і способом його входження в суспільне життя. Культура твориться людиною і вона сама творить людину, тобто, культура є своєрідним внутрішнім суб'єктивно-творчим актом.

Культура віддзеркалює багатогранність людського досвіду, зберігає й передає новим поколінням знання, традиції, матеріальні й духовні цінності.

Культура – це спосіб і наслідок людської діяльності, що відтворює особисте й суспільне буття в усіх його проявах. Отже, культура проявляє себе насамперед у всьому, що гарантує життєдіяльність людини. Це особливо важливо в умовах, коли суспільний характер діяльності людини став проявлятися в універсальних формах.

Тобто, культуру можна віднести до найуніверсальніших характеристик світу людини і відношення людини до світу.

Відповідно до сфери життєдіяльності суспільства виділяють такі основні види культури, як: матеріальну (економічну), соціальну, духовну, політичну, інформаційну, технологічну та інші.

З поміж названих видів культур особливі важливими є: матеріальна, соціальна та духовна культури.

Матеріальною культурою вважається все, що відноситься до взаємостосунків людини з довкіллям, задоволення її потреб, забезпечення подальшого існування, технологічної

сторони життя. Під соціальною культурою розуміється відношення людей один до одного, система статусів і соціальних інститутів. Духовна культура – це суб'єктивні аспекти життя, ідеї, установки, цінності й способи поведінки, що орієнтуються на них.

В культурі, як і в усякому явищі, можна виділити її зміст, форму і носія, або суб'єкта. Це дозволяє трактувати її як етнічно специфічну парадигму життєтворення, яка, акумулюючи в матеріальних і духовних цінностях, знакових системах певні знання, значення, творчі здібності й уміння народу, виступає особливим, щодо інших, способом буття певного етносу. Тому культуру можна зрозуміти через спосіб буття того чи іншого народу, який, як його життєвий досвід передається з покоління в покоління. Життєвий досвід – це актуальне буття культури через людину, тому в цьому контексті можна говорити про культуру етнонаціонального буття, яка присутня в усіх сферах соціальної діяльності й системах регуляції.

Культура є системою переконань. З цієї точки зору ідеї культури відрізняються від ідеї науки: останні людина знає, а в перші вона вірить, вона живе ними. Відокремлює культуру від науки і природа їх істини: істини науки анонімні, вони існують об'єктивно, окремо від людини. Істини культури набувають сенсу тільки тоді, коли стають частиною її життєдіяльності.

У відповідності до поширених уявлень про культуру Нового часу серед західних соціологів, її поділяють на етапи: "масова культура", "постмодерністська культура (з 60-х рр.). Масова культура пов'язана з потребами серійного індустріального конвеєра, коли виробництво та уніфікація робочої сили зумовили уніфікацію смаків на ринку споживання. Масова культура має негативні риси, оскільки сприяє нівелюванню етнічних, національних і релігійних культурних особливостей.

Постмодерністська культура пов'язана з переходом до сучасного "інформаційного суспільства", вона перетворюється в продуктивну силу, бо стає одночасно і продуктом, і товаром.

У культурі можна виділити низку найважливіших компонентів, зокрема: суб'єкт культури; людську діяльність; культурну предметність; комунікації між людьми, зумовлені реалізацією основної функції культури – засвоєння духовного досвіду поколінь.

Важливим чинником культуротворення є праця як спосіб створення культурних цінностей. Звідси витікає ставлення до праці не тільки як до економічної категорії, але й як до творчого процесу діяльності із характером людини, традиціями, звичаями.

Категорія "праця" із її похідними – розподіл праці, споживання, організація праці, відношення до праці, тощо є стрижневими при висвітленні сутнісного поняття корпоративної культури.

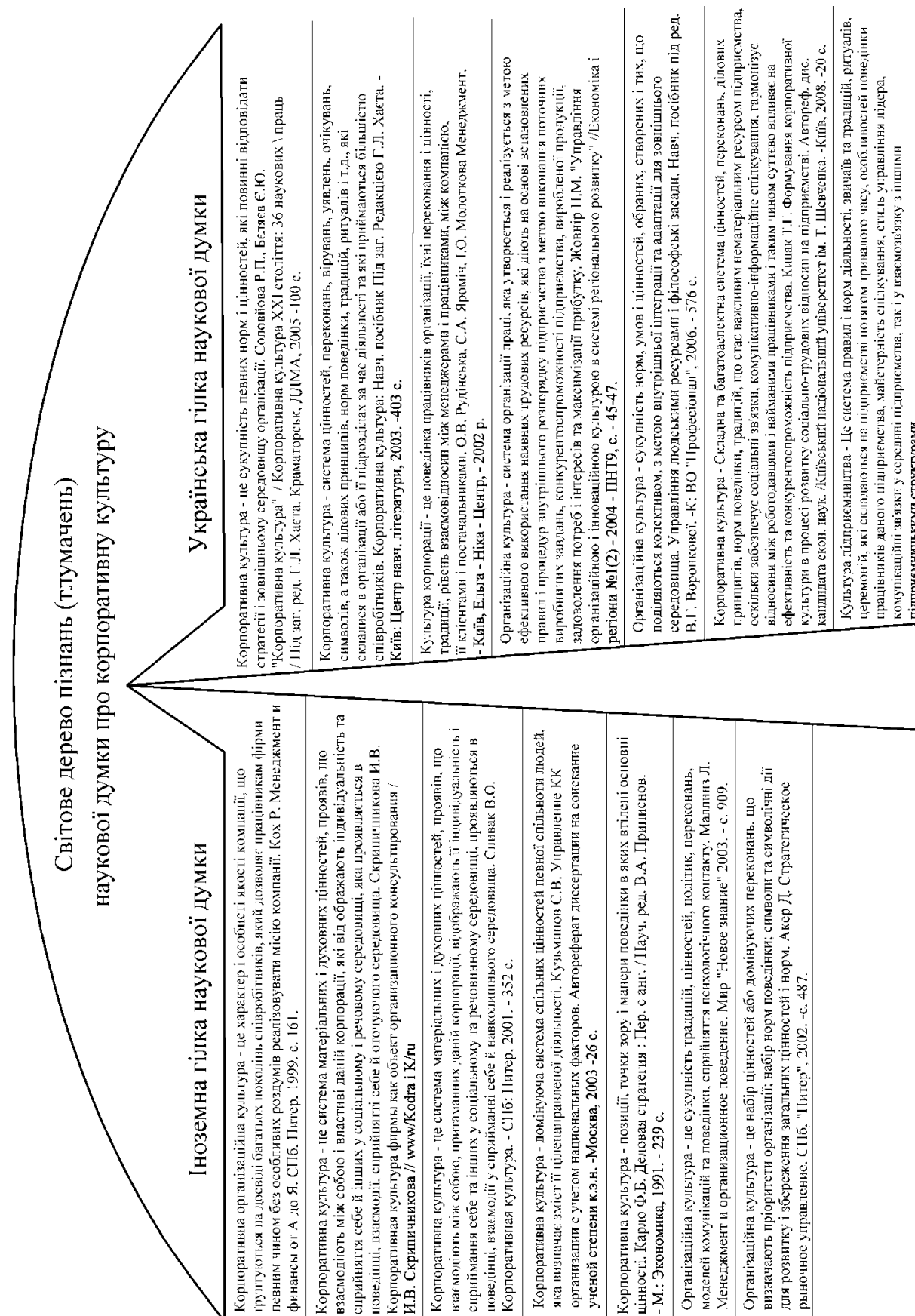


Рис. 1. Світове дерево пізнань (тлумачень) наукової думки про корпоративну культуру (розроблено автором)

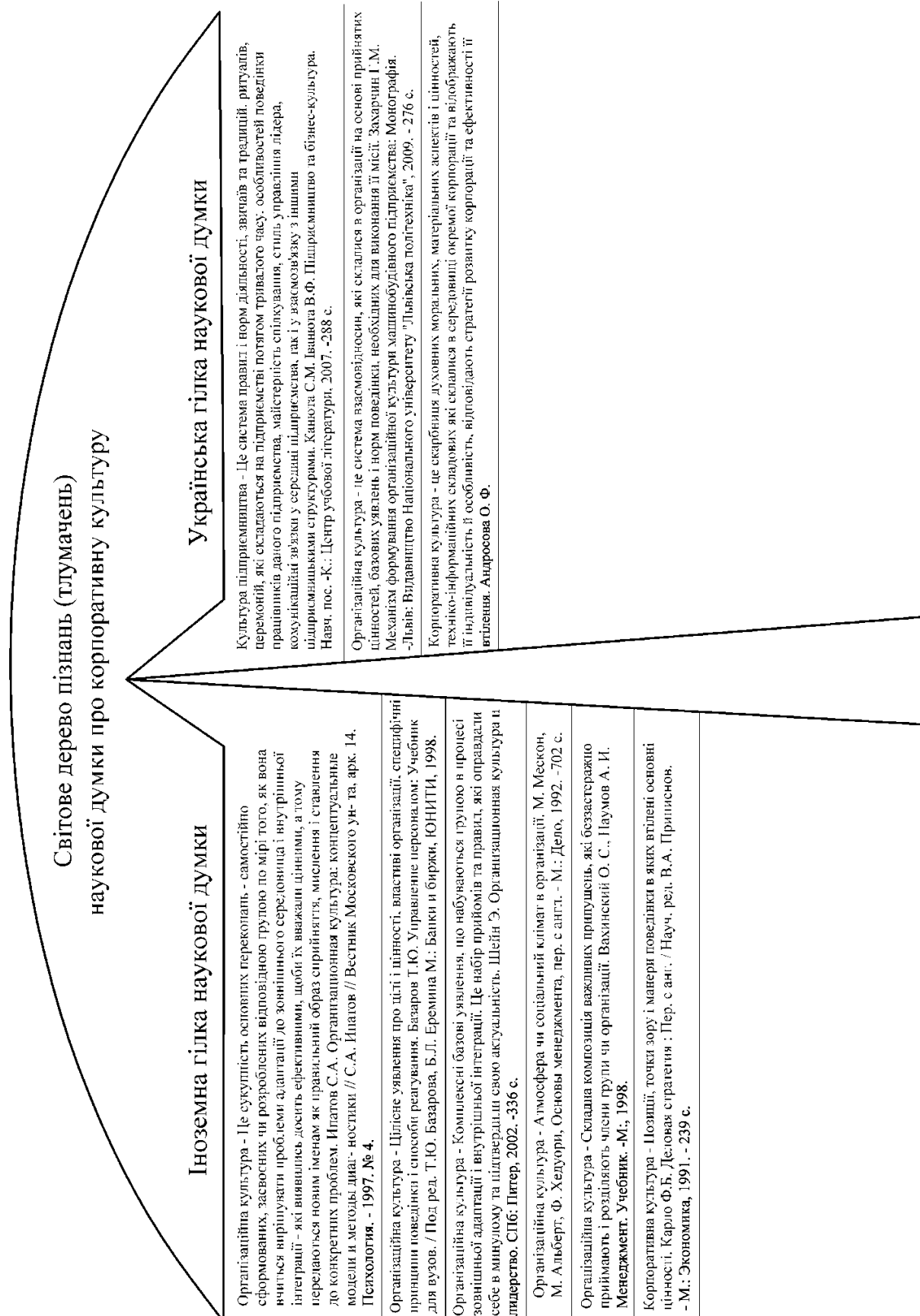


Рис. 1. Світове дерево пізнань (тлумачень) наукової думки про корпоративну культуру (розроблено автором)

Як і у випадку з поняттям культури, до сьогоднішнього дня немає чіткої дефініції корпоративної (чи організаційної) культури, яка б мала всезагальне визначення і однозначне тлумачення.

Корпоративна культура належить до складних матеріально-духовних феноменів, системних за своєю суттю. Тому розглядати її треба всесторонньо, із позицій різних сфер знання. Як і будь-яка культура, корпоративна культура формується і сприймається людською свідомістю, впливає на поведінку людини й спосіб її почувань та думання. Через це, обмежуватися організаційно-економічними чи технічно-функціональними підходами замало.

Феномен корпоративної культури вимагає усвідомлення і прийняття відповідної позиції з низки проблем, однією із яких є проблема змісту, який вкладається в це поняття. З позиції методологічної точності, як уже зазначалося, наукове тлумачення даного поняття відрізняється складністю і різноманітністю теоретичних підходів. Ця обставина пояснюється існуванням різноманітних світоглядних і методологічних позицій дослідників феномену культури, а також задачами тих дисциплін, у рамках яких проводяться дослідження.

Світове дерево пізнань (тлумачень) наукової думки про корпоративну культуру наведено на рис. 1.

Дане визначення корпоративної культури можна умовно поділити на три групи (рис. 1), що відображають як раціонально – прагматичний, так і феноменологічний підходи.

Перша група – визначення – характеристики діяльності організації та її членів.

Друга група – визначення, які зводяться до переліку елементів КК.

Третя група – визначення, які трактують КК як цілісну категорію.

Раціонально – прагматичний підхід передбачає вияв корпоративної культури через артефакти: формально-ієрархічна структура організації, системи управління, лідерства й мотивації, поведінка персоналу, стиль спілкування, взаємозв'язок із зовнішнім середовищем, тощо. Феноменологічний підхід представляє корпоративну культуру як суть організації (а не атрибут) і фактор, який забезпечує умови узгодженого сприйняття реальності й групової поведінки.

Більшість авторів у своїх визначеннях називають в якості компоненту корпоративної культури цінності організації, тому можна стверджувати, що саме цінності є стрижнем корпоративної культури.

Появу концепції корпоративної культури в теорії управління відносять до початку 80-х років минулого століття. Однак цій події передував тривалий період, пов'язаний із вивченням соціально-культурних факторів і їх ролі в житті ділової організації. Проблематика корпоративної

чи організаційної культури присутня практично у всіх наукових працях класиків менеджменту.

Взагалі термін "корпоративна культура" виник в США, коли дослідники почали вивчати параметри діяльності американських корпорацій, які забезпечували їх успішність і конкурентоздатність. Кожний із підрозділів корпорації, які часто розміщувалися у різних географічних регіонах, характеризувався власною культурою. У цьому контексті під корпоративною культурою розуміють культуру власне корпорації.

Сучасна економічна теорія пропонує нове розуміння корпорації як об'єднання товариства у всіх формах організації бізнесу із відповідними нормами, принципами, становищем у суспільстві та специфічними цілями й інтересами.

Всупереч цьому багато науковців дотримуються думки, що поняття "організації" є ширшим, бо включає як комерційні (підприємницькі), так і некомерційні організації. Оскільки культура притаманна будь-яким організаціям, а її зміст, функції, механізм формування є універсальним, то деякі науковці вважають термін "організаційна культура" загальнішим, який містить у собі й корпоративну культуру.

Серед головних причин існуючого плюралізму в поглядах на корпоративну культуру є те, що культура розглядається під різним кутом зору, маючи різні аспекти. Через це, кожний погляд має право на існування і залежить від того, що конкретно цікавить кожного дослідника. Однак, якщо класична теорія менеджменту під терміном організація розуміє насамперед ділову організацію (корпорацію), то стосовно сфери бізнесу, організаційна культура одержала ще іншу назву – "корпоративна культура".

Іноді організаційну культуру ототожнюють із культурою організацій, хоч поняття "організаційна культура" відображає більше ступінь організаційного впорядкування процесу виробництва і процесу менеджменту організації і є тільки одним із елементів культури організації.

Виокремлюється підхід до тлумачення організаційної культури, як, власне, культури організаційної роботи, що значно звужує коло її сутнісного наповнення. У багатьох визначеннях організаційної і корпоративної культури, присутні одні й ті ж характеристики: цінності, традиції, переконання, поведінкові норми, символи та символічні дії, образ сприйняття.

Змістове визначення корпоративної культури важливе як із теоретичного, так і практичного огляду, оскільки від її трактування залежить практична направленість робіт щодо її формування і розвитку.

Корпоративна культура є найяскравішим виявом єдиної культури організації, яка поєднує різні типи людей (акціонери, менеджери, виробничий персонал).

Корпоративна культура є субкультурою в рамках національної культури, оскільки має свою усталену систему цінностей, які прийма-

ють носії національної культури, тому вона підвладна закономірностям, властивих для культури в цілому.

Корпоративну культуру можна розглядати як своєрідну ідеологію управління, націлену на підвищення ділової активності підприємства.

Ідеологія управління проявляється в місії та цілях організації і впливає на:

- взаємовідносини працівників із організацією;
- основні принципи діяльності працівників та організації загалом;
- відносини організації до ділових партнерів, конкурентів, споживачів;
- позиціонування щодо суспільства;
- загальні світоглядні позиції.

Корпоративна культура тісно взаємопов'язана із діловою етикою, філософією бізнесу, організаційною поведінкою.

Етика – це розділ філософії, що вивчає феномен моралі, тому взаємозв'язок КК із етикою простежується через категорію моралі, яка виконує функцію регулятора поведінки людини і суспільства через систему норм, загальноприйнятих правил. Ці норми встановлюються загальноприйнятою суспільною думкою, а в межах окремої організації вони визначаються ідеологією управління, тобто, організаційною культурою. В окрему категорію виділяють корпоративну етику.

Корпоративна етика – це сукупність етичних правил, що містяться в документах, прийнятих добровільно представниками будь-якої професії, галузі, громадського об'єднання й обов'язкові для виконання особами, що є членами об'єднання, що прийняла цей документ.

Крім офіційної чи корпоративної етики існують взаємини, не врегульовані будь-якими правилами, крім вимог загальної вихованості й внутрішньої інтелігентності людини.

Етична норма, на відміну від норми правової, не спричиняє санкцій, передбачених законом, якщо порушення етичних вимог не переростає в правопорушення. Етичні норми містять, переважно, рекомендаційний характер.

Основна відмінність між правовою й етичною нормою полягає в тому, що норма забезпечується державним принципом, а етична – громадським, корпоративним впливом і має за мету підтримку високоморального клімату в суспільстві [6, с. 19].

Взаємозв'язок КК і організаційної поведінки лежить в площині формування єдиного спільних законів поведінки і відносин між індивідом, групою і організацією. Організаційна поведінка є зовнішнім

проявом організаційної культури і, очевидно, її наслідком.

Взаємозв'язок КК із філософією бізнесу проявляється через призму світосприйняття й ідеологію поведінки; в цьому контексті ці поняття тотожні.

Взаємозалежності корпоративної культури з другими категоріями представлено на рис. 2.

Корпоративну культуру можна розглядати і як важливий складник нематеріальних активів, що формує інтелектуальний капітал організації, оскільки вона додає вартість до репутації організації (поняття додаткової вартості).

У сучасному світі КК слід розглядати як тонкоплановий інструмент ефективного управління. Сьогодні КК стає пріоритетним фактором ділового успіху, оскільки вона задає орієнтири поведінки: всередині організації, у взаємодії між працівниками на робочому місці (культура праці), поза організацією, у взаємодії між різними інституціональними суб'єктами та партнерами по бізнесу [6, с. 19].

У корпоративній культурі виділяють ефект спадковості – передаються цінності, традиції, як і знання, що говорить про вічну категорію, а не змінну (природа, ресурси, техніка, люди). Згідно чого, КК є зв'язуючим фактором взаємодії людей у процесі діяльності, що включає: категорію часу, категорію стану (стабільність) і систему цінностей, отже, це ефективніший інструмент управління, перевірений часом.

Можна розглядати корпоративну культуру і моделювання поведінки людей, то тоді її вважають фактором психологічного впливу. Поведінка всередині організації відображає підхід до бізнесу, формує відносини на ринку. Корпоративна культура викреслає міцний стрижень організації, що дозволяє адаптуватися її учасникам до будь-яких змін завдяки сильній психологічній відірності, вірності ідеалам і впевненості в доцільності своєї місії.

Інструментами КК виступає тонко-планові речі – це віра, впевненість, переконання, від-



Рис. 2. Взаємозалежності корпоративної культури з другими категоріями (розроблено автором)

даність, тобто речі не матеріально-грошового характеру, а внутрішнього, що виходять із серця та душі людини. Внутрішні переконання є основоположними в характері поведінки людей як усієї сукупності, так і окремих індивідів.

Корпоративна культура формує колективні цінності, які впливають на стиль і методи управління. Носієм корпоративної культури може бути бренд, тоді говорять про брендову культуру. Бренд може виступати як інструмент зміцнення культури.

Корпоративна культура відображає взаємопов'язану єдність керованої частини в системі менеджменту (об'єкта) і керуючої частини (суб'єкта). Об'єктом формування і розвитку КК є соціально-економічні організації, а всередині організації – сукупність структурних підрозділів, ще глибше – працівники, персонал організації. Суб'єктом є менеджери різного рівня, наділені відповідними правами і обов'язками щодо формування і розвитку корпоративної культури. Зв'язок між суб'єктом і об'єктом здійснюється за допомогою інформаційних потоків, які також попадають у поле корпоративної культури.

Предметом корпоративної культури є формування характеру гармонійних взаємовідносин як всередині організації, так із зовнішнім середовищем, а також формування основних цінностей організації [6, с. 20].

Корпоративну культуру представляє собою єдність трьох її нерозривно пов'язаних аспектів: процесуальний, що характеризує спосіб функціонування і життєдіяльності її організаційних ланок; предметний, що відображає результат (продукт) цієї діяльності, "генетичний", який є джерелом корпоративних змін.

Тому можна стверджувати, що організація в своєму розвитку виступає одночасно об'єктом

організаційно-інституціонального впливу, так як інституціональним носієм корпоративної культури переймає корпоративну культуру від попередніх поколінь, і суб'єктом культурної творчості, оскільки включає в процес створення нові корпоративні норми, і також.

Корпоративна культура є продуктом взаємодії: внутрішнього середовища:

- підприємства як формальної організації, що має свою загальну мету існування;
- окремих індивідуалів, учасників організації, наділених власними індивідуальними потребами та інтересами;
- колективу в цілому й окремих суспільних груп, які сформувались в межах організації;
- зовнішнього середовища, що диктує свої вимоги до функціонування організації.

Корпоративна культура виступає частиною культурного середовища відповідного суспільства, здатною формувати специфічний культурний простір тієї організації, у рамках якої існує.

Корпоративна культура є інструментом управління, зі своєю специфікою, за допомогою якого можна створити ефективну організацію.

Корпоративна культура одночасно є психологічним активом організації, який стимулює зростання її фінансових активів.

Корпоративна культура є об'єктом управління, що займає своє вагоме місце в системі управління.

Основні характеристики управління КК відображено на рис. 3.

Основні завдання корпоративної культури:

- створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі організації.
- Створення особливої філософії організації, яка зможе збалансувати вимоги внутрішнього і зовнішнього середовища.



Рис. 3. Основні сутнісні характеристики управління корпоративною культурою (розроблено автором)

– Чітка корпоративна філософія повинна містити: стислий опис цілей, стратегій, пріоритетних цінностей організації (місія), визначення соціальної відповідальності; пріоритетність мети; чеснот, знання; прозорість у відносинах на всіх рівнях.

– Системна мотивація працівників організації до ефективної ділової активності.

– Формування усвідомленого ставлення кожного працівника до своєї ролі й місця в суспільстві.

– Формування типу відносин як у середині організації, так і поза її межами, побудованих на етичних засадах, моральних принципах і високій відповідальності.

Ознаки корпоративної культури, які допомагають зрозуміти її сутність:

– всебічна загальність – полягає в тому, що корпоративна культура охоплює всі види дій організації: управлінських, виробничих, технологічних, процедурних, структурних.

– Неформальність – вона не має офіційного й законодавчого врегулювання; не підлягає суворому нормотворенню, отже складно піддається оцінці за допомогою тільки кількісних параметрів.

– Стійкість, що пов'язують із традиційністю, яка властива культурі в цілому, оскільки пройшовши певний процес становлення, корпоративна культура породжує традиції, притаманні для певного періоду життєвого циклу організації.

Роль корпоративної культури в механізмі управління організацією проявляється через систему всіх її складників: функцій, елементів, типів, потенціалу.

Висновки. Визначення і сутність корпоративної культури в сучасному управлінні сприяє ефективному розвитку підприємства за допомогою нових підходів наукової думки та тлумачень поняття «корпоративна культура». Нове поняття «світове дерево пізнань», направлено на комплексне наукове дослідження на основі системного підходу науковців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пітерс Т. В поисках эффективного управления / Т. Пітерс, Р. Уотермен. – М. // : Прогрес, 1986. – 418 с.
2. ДП «Центр науково-технічної інформації та сприяння інноваційному розвитку України» центр адаптації державної служби до стандартів європейського союзу. Корпоративна культура: навчально-методичний посібник / ДП «Укртехінформ» – Київ, 2013. – 185 с.
3. Спивак В. А. Корпоративная культура / В. А. Спивак // Теория и практика / – : Питер, 2001. – 352 с.
4. Юрченко В. В. Корпоративна культура організації / В. В. Юрченко, Ю. В. Мельник, Н. В. Богданова // Навчально-методичний посібник / – : КІІВ, 2014. – 44 с.
5. Фіщук Н. Ю. Корпоративна культура організації / Н. Ю. Фіщук, І. В. Ломачинська // Сутність, види, принципи та вплив на розвиток організації. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. №1 (56) Том 4, 2012 р. с. 81-85.
6. Захарчин Г. М. Корпоративна культура / Г. М. Захарчин, Н. П. Любомудрова, Р. О. Винничук, Н. В. Смолінська // Навчальний посібник / – : Львів – 2011 р. – 317 с.
7. Лапицкий М. Предпринимательская культура. / М. Лапицкий // – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.transport.ru>
8. Степико М. Т. Буття етносу: витоки, сучасність, перспективи (філософсько-методологічний аналіз) / М.Т. Степико. – К. : Товариство “Знання”. КОО. 1998. – 251 с.

ПРОГНОЗУВАННЯ ВАРТОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ БУДІВЕЛЬНОГО ПРОЕКТУ І ВАРТОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ПЛАНУВАННЯ

FORECASTING THE VALUE OF THE CONSTRUCTION PROJECT REALIZATION AND THE VALUE OF THE BUILDING ENTERPRISE IN THE PLANNING SYSTEM

Оскома О.В.

асистент кафедри фінансів та маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Окунович І.Л.

старший викладач кафедри фінансів та маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглядаються методичний підхід до прогнозування та оперативної оцінки змін вартості будівельного підприємства, в якому, на відміну від існуючих, поєднано метод економічної доданої вартості та метод засвоєного об'єму, що в оперативному плануванні дозволяє враховувати оперативні зміни у досягненні стратегічних цілей. Запропонований підхід передбачає розрахунок ЕДВ за всіма проектами, що реалізуються будівельним підприємством, сума яких формує вартість будівельного підприємства в цілому.

Ключові слова: будівельне підприємство, оперативне планування, ресурсні обмеження, вартість підприємства, управління.

В статье рассматриваются методический подход к прогнозированию и оперативной оценки изменений стоимости строительного предприятия, в котором, в отличие от существующих, объединены метод экономической добавленной стоимости и метод усвоенного объема, в оперативном планировании позволяет учитывать оперативные изменения в достижении стратегических целей. Предложенный подход предполагает расчет ЕДВ по всем проектам, реализуемым строительным предприятием, сумма которых формирует стоимость строительного предприятия в целом.

Ключевые слова: строительное предприятие, оперативное планирование, ресурсные ограничения, стоимость предприятия, управление.

The article deals with the methodical approach to forecasting and operative estimation of changes in the value of a construction company, in which, unlike the existing ones, the method of economic value added and the method of acquired volume are combined, which allows in operational planning to take into account operational changes in achieving strategic goals. The proposed approach involves the calculation of the EVA for all projects implemented by the construction company, the amount of which forms the value of the construction company in general.

Keywords: construction enterprise, operational planning, resource constraints, cost of enterprise, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для більшості будівельних підприємств важливим питанням є зростання вартості підприємства. Ураховуючи специфіку діяльності будівельних підприємств, актуальним є розробка підходів до прогнозування вартості будівельного підприємства на різних етапах та за різними умовами реалізації будівельних проектів у межах оперативного планування. З цією метою доцільно застосувати метод засвоєного об'єму, який передбачає здійснення оцінювання стану виконання проекту шляхом аналізу процесу виконання, запланова-

ного в рамках оперативно-календарного планування, та вартості проекту у напрямі виявлення відхилень за строками та вартістю, встановлення причин відхилень, обумовлених наявністю певних обмежень (при цьому найбільш відчутними в реалізації плану виконання робіт на об'єктах, як правило, й виявляються безпосередньо фінансові обмеження). На основі визначення відхилень за строками та вартістю здійснюється прогнозування кінцевої, фактичної вартості проекту.

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

прогнозування вартості реалізації будівельних проєктів та вартості підприємств знайшли своє відображення у працях таких учених, як Н. Антилл, С. Бушуєв, В. Васильєв, В. Залунін, А. Менеїлюк, М. Міллер, А. Могилова, С. Мордашов, Ф. Модільяні, А. Пшинько, А. Раппапорт, Дж. Стерн, Дж. Стюарт, В. Торкатюк, Р. Тянь, К. Уолш та ін.

Цільові орієнтири більшості інвесторів знаходяться не стільки площині забезпечення операційної ефективності роботи підприємства, пошуку шляхів підвищення прибутковості, скільки збільшенні доходів внаслідок зростання вартості підприємства. Саме тому все більшого поширення набуває концепція вартісно-орієнтованого управління, яке являє собою підхід до управління, націлений на максимізацію акціонерної вартості підприємства, тобто, йдеться про те, що управління підприємством у довгостроковій перспективі повинно бути спрямоване на підвищення вартості підприємства.

Віддаючи належне роботам вищевказаних авторів, зазначимо недостатність опрацювання питань прогнозування вартості будівельних підприємств на основі методу економічної доданої вартості (ЕДВ), що в оперативному плануванні дозволяє враховувати оперативні зміни у досягненні стратегічних цілей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Одним з найбільш вагомих недоліків традиційних показників рентабельності є відсутність відображення в них тимчасової вартості капіталу (перш за все, інвестиційного та запозиченого), а також незначна кореляція показників рентабельності з показниками ринкової вартості підприємства. Внаслідок цього, урахування факторів ризику, пов'язаних у тому числі й з високою імовірністю виникнення фінансових обмежень у діяльності підприємства як активного суб'єкта ринку, в межах традиційної системи аналізу та оцінки прибутковості залишається незадовільним. Внаслідок цього доцільно звертати увагу на показник економічної доданої вартості (ЕДВ) як індикатору прибутковості, що має більший з точки зору фінансового аналізу та управління прибутком підприємства потенціал, ніж традиційні показники рентабельності, які відображають переважно результати діяльності підприємства за звітний період, що майже унеможливорює внесення змін, які виникають в оперативному періоді, в якості корегуючих даних загального плану виконання робіт. Саме можливість у межах методу економічної доданої вартості урахувати фактори ризику надає йому пріоритету порівняно з традиційними методами фінансового аналізу діяльності підприємства, як основи дослідження його ресурсів, що безпосередньо впливають на вартість.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Запропонувати методичний підхід до прогнозування та оперативної оцінки змін

вартості будівельного підприємства; до контролювання та корегування вартості реалізації проєктів будівельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Оптимізація витрат на реалізацію будівництва потребує визначення та встановлення співвідношення між критеріями та показниками ефективності виконання робіт на кожному об'єкті будівництва, зведення їх в єдину систему динамічної взаємодії [7] як складової системи планування та управління діяльністю будівельного підприємства. Зокрема, серед критеріїв ефективності особливої уваги потребують поточні фінансові результати та позитивна динаміка грошового потоку, забезпечення достатніх темпів зростання обсягів реалізації та максимізація віддачі активів, а також забезпечення очікувань інвесторів та власників капіталу щодо нарощування вартості капіталу. Серед показників ефективності найбільш важливими виявляються [11] прибуток (рентабельність вкладених коштів; оптимізація структури витрат, підвищення продуктивності, стабільні дивідендні платежі), темпи росту ринкової частки та доходів (віддача на вкладений капітал, очікувана чиста приведена вартість, позитивний показник економічної доданої вартості).

Показник WACC, невід'ємний від методу ЕДВ, є певним індикатором ризику інвестицій, який вказує не те, що, чим вищим є ризик, тим вищим є рівень WACC. Ураховуючи це, доцільно встановити граничні межі інтерпретації показника ЕДВ у контексті фінансового аналізу діяльності підприємства. Так, ефективність діяльності підприємства визначається значенням показника ЕДВ або рівним, або більшим за нуль ($EDV \geq 0$). Зростання показника відносно нуля вказує на розмір прибутковості підприємства, ефективність використання власного та залученого капіталу (інвестиційний, запозичений).

Загальна інтерпретація показника ЕДВ потребує здійснення його оцінки, перш за все, як показника вартості [1, 3, 15]. Одна з головних вимог до оцінки показника ЕДВ – обов'язкова прив'язка його до часових параметрів виробничого циклу на рівні оперативно-календарного та стратегічного планування. Внаслідок цього, як інструмент вимірювання реального прибутку та управління ним, метод EVA забезпечує можливість встановлення зв'язку між показником рентабельності інвестованого капіталу (ROI) та показником економічної доданої вартості, яка відображає реальну здатність підприємства створювати прибуток на наявний капітал (перевиплати чистого операційного прибутку після виплати податків та витрат на використання капіталу) [13]. З урахуванням фінансових обмежень, що можуть виникнути у поточному періоді та не були заплановані в межах загального плану фінансування і виконання робіт, актуально визначити реальні можливості підприєм-

ства щодо створення прибутку саме на наявний, запланований капітал. Важливо, що в межах методу ЕДВ вимірювання здійснюється у грошовому вираженні, а також те, що підвищення прибутковості інтерпретується на основі відображення збільшення ефективності використання капіталу попри традиційну спрямованість на зменшення витрат на залучення капіталу [5, 9]. При цьому забезпечується можливість ефективно визначити фінансову стійкість, платоспроможність та рентабельність підприємства за різних умов фінансування та, відповідно, за різних обмежень, що можуть виникнути у поточному періоді.

Оскільки метод засвоєного об'єму передбачає оцінку результатів та прогнозування завершення робіт, передбачених планом за основними показниками у будь-якій точці управлінського контролю [4], з точки зору урахування фінансових обмежень у плануванні діяльності будівельного підприємства доцільно звернутися до таких ключових показників методу засвоєного об'єму, як відхилення за вартістю (CV), індекс виконання бюджету (CPI) та прогноз вартості при завершенні проекту (EAC) [13]. Отже, підвищення ефективності планування та організації робіт на кожному з об'єктів будівництва в аспекті застосування методу ЕДВ та засвоєного об'єму дозволяє оптимізувати та скорегувати оперативно-календарне планування шляхом запровадження елементів стратегічного планування та контролю. Зокрема, більшої важливості набуває врахування ефекту петлі в мережевій моделі планування, коли повний резерв часу, або запас часу, являє собою різницю між датами пізнього та раннього закінчень (початку) роботи. У даному випадку управлінський зміст резерву часу полягає в тому, що при необхідності врегулювати технологічні, ресурсні або фінансові обмеження проекту утворюється можливість затримати виконання робіт або роботи на цей термін без впливу на термін завершення проекту в цілому, оскільки роботи, що лежать на критичному шляху, мають часовий резерв, рівний нулю, що компенсує негативний вплив фінансових обмежень, принаймні у часі. У межах вирішення цього завдання норма прибутку (рентабельність) та показник економічної доданої вартості приймаються в якості критеріїв ранжирування або вибору проектів для обґрунтування загальної програми капіталовкладень з урахуванням фінансових обмежень (скорегований фінансовий план та скорегований кошторис у тому числі). У свою чергу, за таких умов актуальною є фіксація значень норми дисконту і мінімальної порогової норми рентабельності, а також відхилень фактичних значень норми прибутку, витрат та доданої вартості капіталу від планових у поточному періоді навіть на проміжних етапах виконання робіт, що безпосередньо визначає оперативне внесення змін у план виконання робіт на кожному об'єкті будівництва

та оптимізувати модель системного управління будівельним підприємством.

Інтегративний характер методу ЕДВ, комплексність та системність вибору і аналізу основних показників та критеріїв, що відображають стан та рівень фінансового забезпечення виконання робіт на кожному об'єкті будівництва, а також у межах зведеного плану, потребує удосконалення системи управління діяльністю будівельного підприємства у напрямі використання потенціалу поточного аналізу проміжних етапів виконання плану з метою корегування планових показників з урахування відхилень, що виникають у поточному періоді, а також суб'єктивних та об'єктивних чинників, які негативно впливають на позитивну динаміку розподілу фінансових ресурсів підприємства.

Управлінський зміст методу ЕДВ визначає можливість та необхідність поєднання стратегічного та оперативного планування і управління підприємством. Оскільки ж актуальним виявляється управління прибутком, який є одним з головних показників, що характеризують фінансовий результат діяльності підприємства, варто зазначити, розгортання плану виконання проекту будівництва передбачає визначення точок управління контролю та методу вимірювання виконання планової вартості у напрямі інтегрування базового і ресурсного планів [11]. Інтегративний характер планування у даному випадку визначає забезпечення точок управлінського контролю, в якості важливого питання виявляючи визначення точок, за якими вимірюється виконання плану будівництва та реалізації проекту загалом. З точки зору операційного управління для вирішення цього завдання доцільно застосувати метод фіксованої формули для пакету робіт (у випадку їх невеликої тривалості та послідовності (каскадності) виконання за певними часовими межами згідно оперативно-календарному плану) у будь-якому варіанті співвідношення (25/75, 50/50, 75/25 тощо). У своїй сукупності контролінг, операційне управління та метод ЕДВ можуть бути об'єднані в межах системної моделі управління діяльністю будівельного підприємства.

Основні фінансові показники, які передбачаються моделлю системного управління діяльністю будівельного підприємства, з огляду на комплексність підходу до аналізу його прибутковості та взаємозв'язку між стратегічним та оперативним плануванням [8], мають відображати економічну додану вартість (ЕДВ), рентабельність власного капіталу (ROE), рентабельність активів (ROA), ліквідність, операційний прибуток, чистий прибуток, рівень собівартості, рівень накладних витрат. Звернення уваги на ці показники в межах системної моделі управління діяльністю будівельного підприємства створює можливість урахувати вартість інвестованого капіталу та активів, які не відображені в бухгалтерському обліку (перш за все, поточний або операційний період

до звіту), що важливо з точки зору аналізу структури та ефективності використання капіталу (власного і запозиченого).

Метод засвоєного об'єму надає можливість поєднувати вартісно-часові параметри реалізації будівельного проекту, корегуючи одночасно оперативно-календарне планування прогнозованою кінцевою вартістю реалізації всього проекту. Передбачення та прогнозування кінцевої вартості з урахуванням імовірності виникнення фінансових обмежень є важливими з точки зору підвищення ефективності використання також часових і матеріальних ресурсів.

Застосування методу засвоєного об'єму для будівельного підприємства передбачає обов'язковий розподіл ресурсів на етапі складання кошторисів, загального бюджету реалізації проекту та здійснення оперативно-календарного планування. Відповідно, це надає основні важливі для методу засвоєного об'єму дані, що стосуються визначених конкретних завдань будівництва (деталізація плану), початкового календарного плану виконання всіх видів робіт та планової вартості будівництва об'єкта, відсутність яких негативно впливають на ефективність використання методу. При цьому календарне планування виконання окремих завдань за часовими параметрами початку, завершення, тривалості має бути узгодженим з плановою вартістю будівництва об'єкта, що впливає на визначення загальних ресурсних параметрів реалізації будівництва об'єкта в межах співвідношення часу та вартості виконання робіт. Виконання робіт, з точки зору часу, відведеного на їх виконання, має бути оціненим стосовно фактичного виконання та визначення засвоєного обсягу робіт, передбачених будівництвом об'єкта.

Як зазначають фахівці [14], метод засвоєного об'єму ґрунтується на використанні наступних параметрів: планова вартість запланованих робіт (PV), планова вартість виконаних робіт (EV), фактична вартість виконаних робіт (AC) та планова вартість всього будівництва (BAC). Враховуючи це, можна зазначити, що перевага методу полягає в тому, що він дає можливість поєднувати елементи оперативно-календарного планування, стратегічного планування, поточного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства за різними ресурсними параметрами, співвіднесеними із загальним розподілом та використанням фінансових ресурсів підприємства у межах системи план/факт. Відповідно, основні параметри методу відображають реальний стан ресурсного забезпечення, перш за все фінансових ресурсів, у межах календарного плану виконання робіт, дозволяючи оперативно реагувати та корегувати календарний план згідно змінам, що виникають на стратегічному рівні, обумовленим впливом зовнішнього середовища на діяльність будівельного підприємства.

Проведені дослідження дозволили встановити процедуру прогнозування вартості реалізації проекту будівельним підприємством на основі застосування методу засвоєного об'єму:

1. Складання загального кошторису будівництва об'єкта за категоріями витрат із визначенням наявного та потенційного управлінського резерву, а також резерву, передбаченого можливими обмеженнями ресурсного забезпечення. Головна увага зосереджується на базових для витратно-дохідної частини реалізації проекту фінансових ресурсах.

2. Складання бюджету будівництва об'єкта на основі деталізації розподілу робіт та ресурсів, необхідних для їх виконання, в межах оперативно-календарного планування, ґрунтуючись на інформації щодо вартості ресурсів, які залучаються.

3. Накладні витрати мають розподілятися за відповідними етапами у відсотковому співвідношенні 50/50 (початок виконання етапу та здача результатів). Накладні витрати, що стосуються виконання проекту в цілому, відносяться на перший етап виконання проекту.

4. Розробка базового плану по вартості на кожен черговий наступний етап з урахуванням даних, отриманих по завершеним та поточним етапам.

5. Формування звітів про витрати за проектом в цілому до поточної дати та за поточний звітний період, які розглядаються як основа для оновлення планових проектних даних. Зведення даних у єдину діаграму календарно-вартісного планування виконання проекту у співвіднесенні із значенням фактичної вартості виконання робіт, передбачених проектом будівництва об'єкта.

6. Порівняння даних фактичних (звіти) та планових за вартістю й корегування плану управління виконанням робіт на основі розрахунку ключових величин засвоєного об'єму та коефіцієнтів.

Якщо значення CV або SV в одному й тому ж напрямі мають відхилення, яке перевищує 10% протягом трьох звітних періодів, має місце вплив фінансових обмежень, що імовірно потребує корегування загального бюджету та базового плану по вартості поточного етапу реалізації проекту на основі інтегрованого управління змінами. Одним зі шляхів усунення негативного впливу фінансових обмежень у цьому випадку може бути застосування резерву, створеного на випадок виникнення непередбачених або форс-мажорних умов (управлінський резерв). Фактично, йдеться про впровадження у практику управління будівельним підприємством методів та інструментів, які у короткотерміновій та довгостроковій перспективі дозволяють забезпечити отримання оптимального розміру прибутку, достатній рівень ліквідності, досягти фінансової стабільності та створити умови для зростання вартості підприємства, що в цілому характе-

ризує здатність підприємства діяти в умовах фінансових обмежень.

Таким чином, поєднуючи метод економічної доданої вартості (ЕДВ) та метод засвоєного об'єму, запропоновано методичний підхід до прогнозування вартості реалізації будівельного проекту і вартості будівельного підприємства (рис. 1), який в межах оперативного планування дозволяє враховувати оперативні зміни у досягненні стратегічних цілей. Запропонований підхід передбачає розрахунок ЕДВ за всіма проектами, що реалізуються будівельним підприємством, сума яких формує вартість будівельного підприємства в цілому.

Використання запропонованого підходу в рамках оперативного планування діяльності будівельного підприємства ґрунтується на використанні базового плану вартості (за окремими проектами) та інформації стосовно оперативних змін у виконанні плану, отже головна увага має приділятися здійсненню поточного аналізу виконання робіт, їх оцінки для коригування та прогнозування можливих відхилень від запланованих показників, прогнозування майбутніх періодів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що обґрунтовано методичний підхід до контролю-



Рис. 1. Методичний підхід до прогнозування вартості реалізації будівельного проекту і вартості будівельного підприємства

вання та корегування вартості реалізації проектів будівельного підприємства, за яким визначальним є прогнозна величина показника економічної доданої вартості (ЕДВ) по проекту у співвідношенні з розрахунковою величиною припустимих відхилень ЕДВ, аналіз динаміки яких потребує прийняття рішення щодо корегування реалізації

будівельного проекту на основі перегляду ресурсної, економічної та фінансової реалізованості по проектам із наступним визначенням тривалості будівництва з мінімальною вартістю, що має забезпечити досягнення запланованої ЕДВ та зростання вартості будівельного підприємства в результаті реалізації будівельних проектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антилл Н. Оценка компаний. Анализ и прогнозирование с использованием отчетности по МСФО / Ник Антилл, Кеннет Ли ; пер с англ. Л. Лопатников. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – 442 с.
2. Аткинсон Э. Управленческий учет / Энтони А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, С. Марк Янг ; пер. с англ. А. Рахубовский, Д. Рахубовская. – М. : Вильямс, 2016. – 880 с.
3. Браун М. За рамками сбалансированной системы показателей. Как аналитические показатели повышают эффективность управления компанией / Марк Грэм Браун ; пер. с англ. И Ильиной. – М. Олимп-Бизнес : 2012. – 224 с.
4. Винс Р. Математика управления капиталом. Методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров / Ральф Винс ; пер с англ. В. Ритман. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 400 с.
5. Еганян А. Инвестиции в инфраструктуру. Деньги, проекты, интересы. ГЧП, концессии, проектное финансирование / Альберт Еганян. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 720 с.
6. Йескомб Э. Принципы проектного финансирования / Э.Р. Йескомб. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 408 с.
7. Каплан. Р. Стратегическое единство. Создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; перс англ А Рябынец. – М. : Вильямс, 2006. – 384 с.
8. Павеллек Г. Комплексное планирование промышленных предприятий. Базовые принципы, методика, ИТ-обеспечение / Гюнтер Павеллек. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 368 с.
9. Теннент Дж. Управление денежными потоками. Как не оказаться на мели / Джон Теннент. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 208 с.
10. Хиггинс Р. Финансовый менеджмент. Управление капиталом и инвестициями / Роберт С. Хиггинс, Маргарита Раймерс ; пер. с англ. А. Свирид. – М. : Вильямс, 2013. – 464 с.
11. Шеффер У. Введение в контроллинг / Утц Шеффер, Юрген Вебер ; пер с англ. – М. : НП «Объединение контроллеров», 2014. – 416 с.
12. Этрилл П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / Питер Этрилл, Эдди Маклейни. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – 648 с.;
13. Stewart B. Best-Practice EVA : The Definitive Guide to Measuring and Maximizing Shareholder Value / Stewart Bennett. – Wiley, 2013. – 368 p.; Stern J. The EVA Challenge : Implementing Value-Added Change in an Organization / Joel M. Stern, John S. Shiely, Irwin Ross. – Wiley, 2003. – 250 p.
14. Вайн С. Инвестиции и трейдинг. Формирование индивидуального подхода к принятию решений / Саймон Вайн. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – 452 с.
15. Могилова А.Ю. Концепція EVA як основа оцінки та управління вартістю підприємства // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 34.: у двох частинах. – Черкаси: ЧДТУ. – 2013. – Частина I. – С.245-251.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.2

ОСНОВНІ КОМПОНЕНТИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

THE MAIN COMPONENTS OF DEVELOPMENT OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF KHMELNYTSKYI REGION

Ткачук В.В.

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

Комплексного розвитку аграрного сектору зокрема та економіки загалом можливо досягти лише шляхом поєднання розвитку системної інфраструктури підприємницької діяльності, вмілої державної політики, інноваційного підходу на основі наукових здобутків та регулювання інтересів аграрних підприємств регіону, що працюють у напрямі свого розвитку та усієї економіки загалом. Важливу роль у цьому відіграють складові елементи – регіони, кожен із яких формує єдиний потужний аграрний комплекс, і щоб охарактеризувати систему загалом, дослідити потрібно як окремі галузі, так і регіони. Питання регіональної політики досить актуальні, і саме аграрний сектор своєю розосередженістю по регіонах дає поштовх ефективній регіональній політиці.

Ключові слова: розвиток аграрного сектору, розвиток агропромислового сектору регіону, комплексний розвиток економіки.

Комплексного развития аграрного сектора в частности и экономики в целом можно достичь только при сочетании развития системной инфраструктуры предпринимательской деятельности, умелой государственной политики, инновационного подхода на основе научных достижений и регулирования интересов аграрных предприятий региона, работающих в направлении своего развития и всей экономики в целом. Важную роль в этом играют составляющие элементы – регионы, каждый из которых формирует единый мощный аграрный комплекс, и чтобы охарактеризовать систему в целом, исследовать нужно как отдельные отрасли, так и регионы в частности. Вопросы региональной политики весьма актуальны, и именно аграрный сектор своей рассредоточенностью по регионам дает толчок эффективной региональной политике.

Ключевые слова: развитие аграрного сектора, развитие агропромышленного сектора региона, комплексное развитие экономики.

Complex development of the agrarian sector in particular and the economy as a whole can only be achieved by combining the development of systemic infrastructure of entrepreneurship, skilled state policy, innovative approach based on scientific achievements and regulation of interests of agrarian enterprises of the region, working in the direction of their development and the whole economy as a whole. Important steering roles in this play the components in this case, the regions, each of which forms the only powerful agrarian complex, and to follow the system as a whole to explore as separate industries and regions in particular. The issues of regional policy are very relevant today, and the agrarian sector itself, with its regional dispersion, gives impetus to an effective regional policy.

Keywords: development of the agrarian sector, development of the agro-industrial sector of the region, complex development of the economy.

Постановка проблеми. Сьогодні проходить процес трансформації та розвитку аграрного сектору України. Наша держава стає суттєвим гравцем на глобальному світовому ринку,

виходячи на широку міжнародну арену, тому принципового значення набувають питання удосконалення форми і методів економічно-організаційних механізмів. Розвиток аграрного

сектору економіки країни загалом та кожного регіону зокрема спрямований на реалізацію продовольчої безпеки держави, створення умов для постійного нарощування виробництва аграрної продукції та забезпечення всебічної підтримки товаровиробників. Це дає поштовх розвитку регіонів, переробної промисловості, росту соціальних стандартів за соціального забезпечення працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку агропромислового сектору економіки присвячені наукові праці В.П. Галушка, О.Д. Гудзинського, Р. Дафта, Й.С. Завадського, М.И. Маліка, М.П. Поліщука, А.В. Попова та інших учених. Водночас питання розвитку в розрізі регіону, забезпечення та пристосування до нових умов господарювання вимагають подальшого дослідження.

Метою статті є узагальнення і доповнення теоретично-методологічних положень щодо розроблення методичних механізмів державної політики щодо формування методики розвитку аграрного сектору регіону, яка формується на основі наукового, інноваційного підходу та розроблення рекомендацій для їх упровадження у практику господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом усього історичного періоду існування наших земель у складі тих чи інших імперій чи в часи незалежності Україну завжди позиціонували як аграрну державу, великого та потужного виробника і постачальника сільськогосподарської продукції на світовий ринок. Селянство незмінно було і залишається важливим елементом суспільства і як виробник матеріальних благ, і як співтовариство, що вирізняється особливим устроєм життя.

Та за останні роки саме агропромисловий комплекс зазнав масштабних реформ, що охопили практично все сільське населення. Понад шість мільйонів колишніх колгоспників і робітників радгоспів отримали у приватну власність земельні ділянки й інші засоби виробництва для ведення товарного господарства. Були створені нові різноміснi агроформування, великі товарні агрохолдинги, сільськогосподарські кооперативи, що є результатом добровільного об'єднання аграріїв. Також розвинулися і невеликі за розміром фермерські підприємства, що сформувалися на основі одноосібних підприємств з надією на подальший розвиток. Сільськогосподарські відносини змінилися системно і кардинально з одночасним залученням передового світового досвіду та пристосуванням його до умов специфіки держави. Агросектор зазнав, так би мовити, революційних змін із відчутними наслідками. Практично заново було створено інфраструктуру аграрного ринку. На зміну державним заготівельним підприємствам прийшли товарні біржі, агроторгові домівки, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, які почали свою бізнесову діяльність без практичного

розвитку, оперуючи лише власною ініціативою та мінімальними теоретичними знаннями. Держава змушена втрутитися у ці процеси задля забезпечення продовольчої безпеки та збереження села як такого, в результаті для новоствореної економічної системи було розроблено дієві механізми державної підтримки у вигляді пільгового фіксованого сільськогосподарського податку, бюджетної компенсації кредитних ставок за банківськими кредитами і вартістю придбаної техніки, звільнення від сплати податку на додану вартість, заставних закупівель, товарних інтервенцій тощо. Потрібно також зауважити, що не всі дієві механізми досягнули мети, але все-таки певних позитивних результатів вдалося досягти, а головне, був отриманий неоціненний досвід. Усі ці процеси проходили і на Хмельниччині, оскільки область є однією з провідних аграрних областей.

На сучасному етапі економічного розвитку регіону агропромисловий сектор Хмельниччини є однією з найважливіших ланок. Він розвивається в умовах високої енергетичної забезпеченості, застосування широкого спектру агротехнічних прийомів, екологізації на основі використання сучасних енерго- та природозберігаючих технологій, методів і способів меліорації та хімізації. Саме в цьому регіоні можна повною мірою простежити особливості змін аграрного сектору; оцінити інноваційні методики агрокультури, формування нових майнових відносин у цій сфері, перерозподіл землі та майна, включаючи поглиблення відносин власності на землю та запровадження механізмів реалізації права на власність; оцінити приватизацію переробних підприємств; реструктуризацію підприємств та форм господарювання; розвиток кооперації; впровадження ринкових методів господарювання – менеджменту та маркетингу; державне регулювання аграрної економіки шляхом ефективнішого використання цінових важелів, фінансово-кредитної і податкової систем; розвиток ринків сільськогосподарської продукції, матеріально-технічних ресурсів та послуг; інтенсифікацію і диверсифікацію зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Земельний фонд області становить 2062,9 тис. га, сільськогосподарські угіддя займають 1568,4 тис. га (77,8% її території), цей показник із 2005 року майже не змінювався. У 2011 році було відпрацьовано 176 га, а в 2015-му рекультивовані ще 7 га, за рахунок цього фонд земель сільськогосподарського призначення незначною мірою зріс (1254,8 тис. га ріллі, 41,0 тис. га багаторічних насаджень, 134,6 тис. га сіножатей, 136,7 тис. га пасовищ). Решта території – ліси, ріки, болота, населені пункти, промислові об'єкти та шляхи сполучення. Земельні ресурси області по площі ріллі становлять понад 4% загальнодержавного показника.

Та все ж таки розвиток аграрного сектору економіки Хмельницької області, як і всієї держави,

ґрунтується на посиленні спрямованості до великотоварних експортоорієнтованих виробництв сільськогосподарської продукції, насамперед зернових культур, де вагоме місце займає кукурудза, ріпак та соняшник; поступово збільшуються площі посіву сої, з часом можливий ріст тваринницької галузі, оскільки певні тенденції існують. Для цього формуються передумови: на засадах оренди, а в подальшому, можливо, і викупу земельних ресурсів корпоративні структури із залученням іноземного капіталу нагромаджують технічні засоби, створюють складські та інші потужності; на досягнення поставленої мети спрямовується система державного регулювання аграрного сектору та механізми його бюджетної підтримки. Водночас постає питання, наскільки все це відповідає інтересам регіону та держави та загалом, оскільки формування високотоварних підприємств приносить в наші регіони і певний відчутний негативний результат. Великі товариства корпоративного типу орієнтовані, як правило, на монокультури, не дотримуються правил ведення сівозмін та захисту ґрунтів, не виконують соціальні зобов'язання, порушують традиційний устрій економіко-господарських відносин на селі.

Розглядаючи діяльність агроформувань Хмельниччини, можна відзначити нерівні можливості різних типів виробників; відносини між ними набувають антагоністичних ознак, що проявляється в різкій монополізації холдингами ресурсів, фінансових джерел, каналів збуту продукції, державної підтримки як на місцевому, так і на загальному рівнях. Хоча в загальному відзначимо певний поділ ринків і напрямів діяльності цих підприємств. Великі корпоративні формування охопили весь експортоорієнтований напрям (виробництво зернових та технічних культур, серед яких домінують озимі та ярі зернові, кукурудза, соя, соняшник тощо). Натомість малі господарства більшою мірою орієнтовані

на внутрішній ринок, забезпечуючи населення нашої країни картоплею, овочами, фруктами, молоком, м'ясом свинини тощо.

Висновки. Формування ефективних механізмів розвитку сільського господарства області повинне здійснюватися на інноваційній основі, а саме через упровадження програм, спрямованих на розвиток наукових та прикладних розробок, формування інтелектуального та інноваційного потенціалу, розвиток людського капіталу, тобто перехід підприємства, галузі, регіону на інноваційну модель розвитку. Оскільки саме інноваційний підхід є запорукою розвитку будь-якої галузі народного господарства, не винятком є й агропромисловий комплекс. Основними джерелами фінансування інноваційних програм розвитку насамперед є власні кошти підприємств, які спрямовані на саморозвиток та самокупність (прибуток, амортизаційні відрахування), та кошти інвесторів, пошук яких повинен ґрунтуватися на прозорому інвестиційному кліматі, вмілій співпраці з потенційними інвестиційними компаніями та фундаментальній державній підтримці.

Однак для забезпечення результативності системи організаційно-економічного розвитку аграрних підприємств необхідно створити умови для їх розвитку. З цієї метою на рівні сільськогосподарських підприємств пропонуємо розробити алгоритм результативного управління діяльністю підприємств, який включає такі етапи технологічного процесу, як розроблення концепцій розвитку підприємства за напрямками забезпечення успіху в діяльності, формування загальної стратегії розвитку підприємства за напрямками цільової спрямованості та з урахуванням особливостей діяльності; обґрунтування функціонально-забезпечуючого портфеля стратегій; формування механізмів управління активізацією діяльності; розроблення результативної системи управління активізацією діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навчальний посібник / В.О. Васеленко. – К.: ЦУЛ, 2003 – 428 с.
2. Гудзинський О.Д. Державна політика інноваційного розвитку економіки // Інвестиції: практика та досвід – № 18. – 2010 – С. 98–102.
3. Григорук П.М., Федорова Т.Ю. Аналіз аграрного сектору Хмельницької області за основними показниками сталого розвитку // Агросвіт № 3–4. – 2015. – С. 40–46.
4. Контроль у системі стратегічного управління підприємствами (теоретико-методологічні аспекти): монографія [Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Аксентюк М.М., Пилепенко О.С.]. – К.: Аграр Медіа, 2011. – 325 с.
5. Хорунжий М.Й. Організація агропромислового комплексу / Хорунжий М.Й. – К.: КНЕУ, 2001. – 382 с.
6. Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://www.agro-business.com.ua/>
7. Аграрний сектор України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://agroua.net/statistics/>
8. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/>
9. Офіційний сайт Державної служби статистики Хмельницької області [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/>
10. Офіційний сайт Хмельницької обласної ради [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://km-oblrada.gov.ua/>
11. Офіційний сайт Хмельницької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.adm.km.ua/>

ІНВЕСТИВАННЯ В ЗЕЛЕНЕ БУДІВНИЦТВО ЯК ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

INVESTMENT IN GREEN BUILDING AS A SOURCE OF REGIONAL DEVELOPMENT STIMULATION

Саркісян Л.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних відносин,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

У статті досліджено концепцію зеленого будівництва, обумовлену поширенням концепції сталого розвитку і тенденцію на зміну траєкторії регіонального розвитку. Обґрунтовано особливості зеленого будівництва та його основні відмінні риси. Визначено обґрунтованість екологічного маркування і сертифікування при будівництві зелених об'єктів. Запропоновано основні шляхи підвищення ефективності інвестицій у зелене будівництво шляхом надання додаткових стимулів від органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: Екологічна ефективність, зелене будівництво, сталий регіональний розвиток, інвестиції, енергоощадність.

В статье исследована концепция зеленого строительства, обусловленная распространением концепции устойчивого развития и тенденции на изменение траектории регионального развития. Обоснованы особенности зеленого строительства и его основные отличительные черты. Определены обоснованность экологической маркировки и сертификации при строительстве зеленых объектов. Предложены основные пути повышения эффективности инвестиций в зеленое строительство путем предоставления дополнительных стимулов от органов местного самоуправления.

Ключевые слова: Экологическая эффективность, зеленое строительство, устойчивое региональное развитие, инвестиции, энергосбережение.

In the article are investigated the concept of green construction, caused by distribution of the concept of sustainable development and a trend on change of a trajectory of regional development. Features of green construction and its main distinctive features are proved. Validity of ecological marking and certification at construction of green objects are defined. The main ways of increasing efficiency of investments into green construction by granting additional incentives from local governments are offered.

Keywords: Environmental efficiency, green construction, sustainable regional development, investments, energy saving.

Постановка проблеми. Дослідження впливу соціо-економічної системи на навколишнє середовище має багато різних аспектів, але особливої актуальності набуває при вивченні впливу окремих галузей на макро- або мезо- рівнях. Концепт зеленого будівництва достатньої інтенсивно розвивається протягом останнього десятиріччя, що пов'язано із безпосереднім впливом будівельної галузі на стан соціо-еколого-економічної системи при створенні об'єктів промислової, непромислової і житлової інфраструктури. Відповідно, особливої актуальності набуває вивчення зеленого будівництва як одного із засобів стимулювання регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На актуальність дослідження впровадження принципів регіонального будівництва у своїх працях звертали особливу увагу такі зарубіжні та українські вчені, як Г. Дейлі, Мельник Л. Г., Орлов-

ська Ю. В., Скрипник Т. М., Бібік Н. В. та ін. У їхніх працях багато уваги приділяли формам механізмів впровадження сталого розвитку доцільності підвищення інвестицій в зелене будівництво.

Метою статті є визначення пріоритетів зелених інвестицій у будівництві для сприяння сталого регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сталий розвиток зумовлює стимулювання впровадження екологічних практик в різних секторах економіки. Особливу актуальність впровадження сталого розвитку набуває у регіональному вимірі.

Процеси урбанізації в світі підвищують попит на будівельну продукцію, але змінюється підхід до її якості та етичних підходів щодо її реалізації. Подібні процеси активного впровадження екологічних норм і засад отримали назву екологічне або зелене будівництво. Існують різні

точки зору щодо визначення цього терміну, але більшість науковців вказують, що основними принципами при реалізації будівництва мають бути використання екологічних матеріалів, які можуть підлягати наступній переробці; енергоефективність і енергоавтономність; використання безвідходних технологій.

Основними завданнями зеленого будівництва вчені вказують:

1. Скорочення сукупної (за весь життєвий цикл будівлі) згубної дії будівельної діяльності на здоров'я людини і навколишнє середовище, що досягається за допомогою застосування нових технологій і підходів.

2. Створення нових промислових продуктів.

3. Зниження навантажень на регіональні енергетичні мережі та підвищення надійності їх роботи.

4. Створення нових робочих місць в інтелектуальній сфері виробництва.

5. Зниження витрат на утримання будівель нового будівництва [1, с. 25].

Таблиця 1
**Очікувані переваги бізнесу від інвестицій в
зелене будівництво***

Переваги	Нове зелене будівництво		Віддача від зеленої сертифікації	
	2012	2015	2012	2015
Скорочення операційних витрат більше одного року, %	8	9	9	9
Скорочення операційних витрат більше п'яти років, %	15	14	13	13
Підвищення вартості будівництва для зеленого у порівнянні із звичайним будівництвом, %	7	8	5	7
Підвищення вартості активів для зеленого у порівнянні із звичайним будівництвом, %	5	7	4	7
Час окупності для зелених інвестицій, р.	8	8	7	6

* Побудовано автором за [1, с. 6]

Згідно з дослідженнями на основі опитувань представників галузі був сформований перелік очікуваних переваг бізнесу від інвестицій у зелене будівництво (табл. 1). Опитування проводилось у два етапи у 2012 та у 2015 роках, і дозволило зробити висновки, що перш за все, скорочуються операційні витрати на будівни-

цтво, підвищується вартість активів і в цілому, строк окупності від зелених інвестицій приблизно такий самий, як і у звичайного.

На думку фахівців галузі, зелене будівництво – це комплексне планування, ціла філософія, вона включає у себе правильне проектування з використанням технологій, що дозволяють витрачати менше електроенергії і раціонально розпоряджатись ресурсами, підбір нетоксичних матеріалів, та нешкідливий для навколишнього середовища процес будівництва [3]. Таким чином, незважаючи на установлену думку щодо значних фінансових витрат на зелене будівництво, експерти галузі підтверджують, що насамперед, зміна підходів до стратегічного і тактичного планування процесу будівництва дозволить як скоротити витрати, так і підвищити ефективність будівлі.

Результатом проведення екологічної сертифікації є отримання нової інформації, більш систематизованої на основі еколого-економічних, соціальних факторів та процесів, що дозволяє приймати системні й виважені управлінські рішення [4, с. 85].

Розроблення національних стандартів у більшості країн покладено на Національні Ради з екологічного будівництва, які розробили наступні системи оцінки:

– Green Star (Австралія, Нова Зеландія); – LEED Canada™ (Канада);

– Green Globes (BREEAM Канада); – German Sustainable Building Certification (Німеччина); – IGBC Rating System & LEED India™ Green Building Rating Systems (Індія); – Comprehensive Assessment System for Building Environmental Efficiency, CASBEE (Японія); – Green Star NZ (Нова Зеландія); – Green Star SA (Південна Африка); – BREEAM (Великобританія); – LEED Green Building Rating System™ (США) [1, с. 25-26].

Найбільш поширеними у цій сфері є дві системи сертифікації LEED та BREEAM. В Україні сертифіковано поки що дві будівлі за міжнародним сертифікатом LEED – Київський офіс компанії Shell (золотий сертифікат), Будівля Посольства США в Україні (срібний сертифікат). Ще п'ять об'єктів очікують сертифікації (один з них Львівський інноваційний парк).

В Європейському Союзі спостерігається підвищення екологічної сертифікації будівель непромислового значення: у 2013 році він складав 0,32 % (приблизно 674 000 будівель), у 2020 році прогнозується 0,53 % (1,200,000 будівель), у 2030 році – 0,79 % (1,900,000 будівель) [5, с. 89].

Стимулювання збільшення кількості об'єктів зеленого будівництва зумовлене, в першу чергу, стратегічними планами Європейського Союзу щодо створення в об'єднанні стимулів для розвитку сталого, інклюзивного і розумного суспільства.

У стратегії Європейського Союзу Європа 2020 вказані наступні пріоритети:

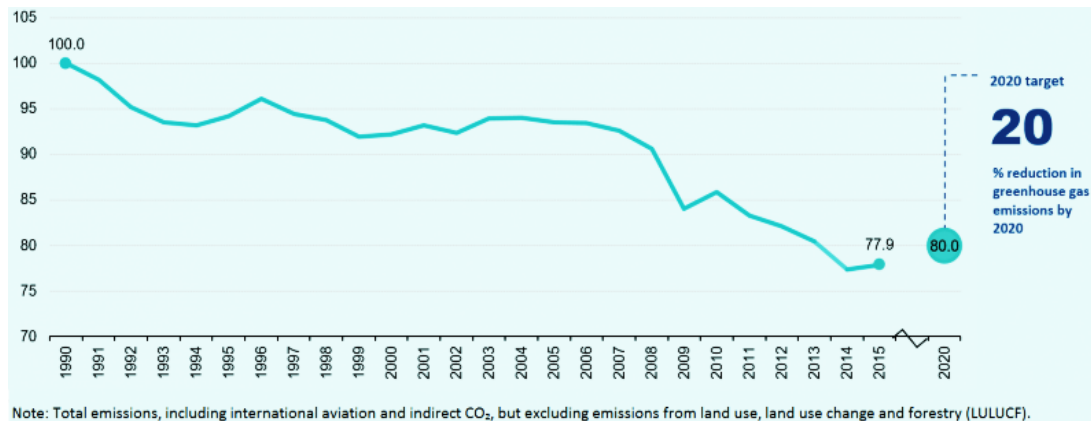


Рис. 1. Викиди діоксиду вуглецю в Європейському Союзі (EU-28), 1990-2015

* Джерело [6]

– розумний розвиток – розвиток економіки заснованої на знаннях і інноваціях;
 – сталий розвиток – просування більш ресурсоефективної, зеленої і більш конкурентоспроможної економіки;
 – інклюзивний розвиток – стимулювання високого рівня зайнятості в економіці, шляхом досягнення соціальної і територіальної цілісності [5, с.11].

Серед інших таргетів, у Стратегії приділена увага скороченню викидів до 80% від планової відмітки показника 1990 році (рис. 1).

В Україні також спостерігається скорочення викидів діоксиду вуглецю у атмосферне повітря, але причини спаду обумовлені скороченням темпів промислового виробництва, уповільненням темпів економічного розвитку. На прикладі одного з промислових регіонів України, Харківської області, скорочення викидів спостерігається з 2012 року, і останні зафіксовані дані у 2016 р. складала 7, 2 млн. т. (скорочення темпів викидів на 54%). (рис.2)

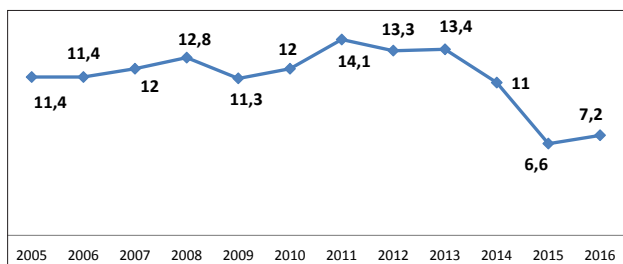


Рис. 2. Динаміка викидів діоксиду вуглецю у атмосферне повітря (на прикладі Харківської області)*

* Побудовано автором за [7]

Ефективний соціо-еколого-економічний розвиток регіонів України стримується багатьма різними факторами, які обумовлені зносом основних факторів, застарілістю інфраструктури, накопиченими десятиріччями екологічними проблемами.

Міста України потерпають від низки хронічних соціально-економічних та екологічних про-

блем:

1. Спостерігається досить велика концентрація населення та виробництва у великих містах (мегаполісах) на тлі уповільненого розвитку більшості середніх та малих міст з малорозвиненим промисловим сектором, неконкурентним ринком послуг. Відтак для великих міст зростають загрози екологічного характеру, а для малих та середніх міст притаманною є слабкість економічної складової сталого розвитку.

2. Неналежним є стан житлово-комунального господарства міст (насамперед – малих міст), недостатніми є обсяги капітальних вкладень у розвиток житлового будівництва, введення в експлуатацію нових (та після капітального ремонту) житлових приміщень.

3. Хронічними залишаються проблеми міст, пов'язані із налагодженням ефективного функціонування системи водопостачання і водовідведення (каналізаційних мереж), загрозливою є санітарно-гігієнічна ситуація, особливо у великих містах України [8].

Одним із шляхів вирішення цього комплексу накопичених проблем є зміна поняттєвих підходів до формування бізнес-процесів і галузевих стандартів. Використання стандартів зеленого будівництва при розбудові економіки регіонів України дозволить стимулювати приток іноземних та внутрішніх інвестицій.

За орієнтовними даними, з 2015 по 2017 рік в Україну надійшло 700 млн. євро зелених інвестицій, але офіційних статистичних спостережень не проводиться. Це в значній мірі ускладнює проведення аналітичних досліджень.

Згідно з офіційними даними, частка капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища за рахунок коштів держбюджету з 2010 року неухильно скорочується, що говорить про зниження загальних програм державного сектору на проведення екологічних заходів (рис. 3).

На нашу думку, основними шляхами підвищення ефективності інвестицій в зелене будівництво в Україні можуть стати:

- формування регіональних стратегій стимулювання інвестицій в зелене будівництво;
- створення консультаційних центрів для допомоги при проведенні сертифікації об'єктів за міжнародними системами оцінки;
- створення спрощених реєстраційних процедур для об'єктів зеленого будівництва;
- формування пріоритетних зон для зеленого будівництва, які характеризуються певними екологічними дисбалансами;
- підвищення рівня зацікавленості компаній-забудовників об'єктів житлового і нежитлового призначення у стандартах зеленого будівництва шляхом надання певних фіскальних преференцій.

Міжнародні зобов'язання України мають потенціал спонукати уряд і громади формувати стратегічні і тактичні кроки щодо практичних напрямів впровадження принципів сталого розвитку взагалі, і зеленого будівництва зокрема.

Висновки. Реалізація принципів сталого розвитку зумовлює трансформацію підходів до формування економічної політики в різних країнах. В регіональному розрізі формування новаторських підходів та практик до стратегічного планування, введення зелених механізмів і інструментів в стратегії розвитку регіонів, впровадження

зелених практик у провідних галузях регіонів. Зелене будівництво – це філософія створення об'єктів, які є природною складовою навколишнього середовища, із максимально високими показниками ефективності (перш за все, енерго-), в створенні яких були використані матеріали із можливістю їх подальшої переробки. Стимулювання інвестицій в проекти зеленого будівництва дозволить створити стимули або точки зростання регіональних економік.

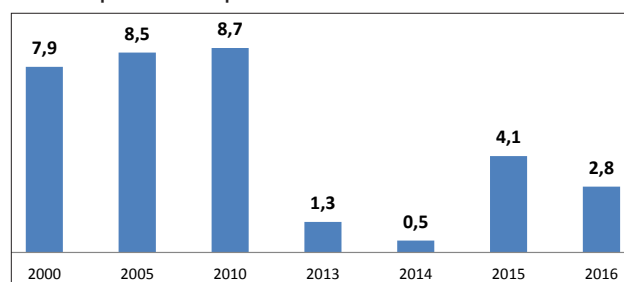


Рис. 3. Частка капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища за рахунок коштів держбюджету, %

* Побудовано автором за [9]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Бібік Н. В. Екологічне будівництво як інноваційний підхід формування сталого розвитку України / Н. В. Бібік // Економіка будівництва і міського господарства. – 2014. – Т. 10, № 1. – С. 23-29.
2. World Green Building Trends 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fidic.org/sites/default/files/World%20Green%20Building%20Trends%202016%20SmartMarket%20Report%20FINAL.pdf>
3. Екобудівництво: що у тренді в світі та в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dyvys.info/2017/06/07/ekobudivnytstvo-shho-u-trendi-v-sviti-ta-v-ukrayini-interv-yu/>
4. Скрипчук П.М. Екологічна сертифікація сфери природокористування в Україні: концептуальні положення, економічна доцільність, модель і механізм реалізації / П.М. Скрипчук // Економіка і держава. – 2010. – № 10. – С. 81-85.
5. Resource efficiency in the building sector: Final report. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/environment/eussd/pdf/Resource%20efficiency%20in%20the%20building%20sector.pdf>
6. Eurostat. [Електронний ресурс]. – http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Greenhouse_gas_emissions_EU-28_1990-2015.png
7. Головне управління статистики в Харківській області [Електронний ресурс]. – <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/dynamika-vykydiv-zabrudniuiuchykh-rechovyn-i-dioksydu-vuhletsu-v-atmosferne-povitria>
8. "Забезпечення сталого розвитку міст як складова соціально-економічної модернізації регіонів України". Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – <http://www.niss.gov.ua/articles/1611/>
9. Статистичний щорічник України за 2016 р. / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державний комітет статистики України, 2017. – 605 с.

НЕОІНДУСТРІАЛЬНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

NEOINDUSTRIAL AND ECOLOGICAL FACTORS OF REGIONAL DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION

Прушківський В.Г.

доктор економічних наук, професор,
Запорізький національний технічний університет

Буряк В.В.

аспірант кафедри економічної теорії і підприємництва,
Запорізький національний технічний університет

У статті досліджуються неоіндустріальні та екологічні чинники регіонального розвитку в умовах децентралізації. Неоіндустріальні чинники поєднано у дві групи: знання та інновації. В якості екологічних чинників розглянуто індикатори, які впливають на розвиток регіону відповідно до концепції сталості. Аналіз впливу здійснено на основі системи «регіон (область)-місто».

Ключові слова: неоіндустріальні чинники, екологічні індикатори, регіональний розвиток, знання, інновації, місто.

В статье исследуются неоиндустриальные и экологические факторы регионального развития в условиях децентрализации. Неоиндустриальные факторы объединены в две группы: знания и инновации. В качестве экологических факторов рассмотрены индикаторы, которые влияют на развитие региона в соответствии с концепцией устойчивости. Анализ осуществлен на основе системы «регион (область) – город».

Ключевые слова: неоиндустриальные факторы, экологические индикаторы, региональное развитие, знания, инновации, город.

The article the neoindustrial and environmental factors of regional development in conditions of decentralization is analyzed. Neoindustrial factors into two groups are grouped: knowledge and innovation. Indicators that influence the development of the region in accordance with the concept of sustainability are considered as ecological factors. Impact analysis was carried out on the basis of the "region (area) – city".

Keywords: neoindustrial factors, environmental indicators, regional development, knowledge, innovations, city.

Постановка проблеми. В умовах активізації процесів децентралізації головним завданням регіонального розвитку є досягнення позитивної економічної динаміки, формування нової якості господарського середовища і досягнення відповідного співвідношення між екологічною, економічною та соціальною складовою сталого розвитку. Це означає, з одного боку, здатність утримувати рівновагу, а з іншого – підтримувати певні (стійкі) темпи розвитку (руху). Зазначена проблема є особливо актуальною для промислових регіонів, які характеризуються домінуванням у структурі економіки, як за зайнятістю, так за ВДВ – промислового сектору, а також розбалансуванням між екологічною, економічною та соціальною складовими на користь останніх двох. Екологічна складова – не в пріоритеті розвитку.

Ця проблема може бути вирішена саме завдяки активізації процесів децентралізації,

які розширюють можливості щодо покращення умов функціонування та розвитку промислового регіону шляхом підвищення рівня розвитку міст та районів, які входять до його складу. В сучасних умовах саме міста та райони є джерелом розвитку, ефективність функціонування яких значно залежить від впливу чинників неоіндустріалізації та екологічних індикаторів, які забезпечують зростання економіки, підвищення якості й рівня життя населення, підтримку природно-екологічної системи життєзабезпечення. Для визначення впливу неоіндустріальних та екологічних чинників на розвиток регіону виникає об'єктивна необхідність їх оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про актуальність дослідження впливу неоіндустріальних чинників свідчить наявність значної кількості наукових праць українських та зарубіжних вчених. Серед зарубіжних вчених варто вио-

кремити К. Андерсона, Г. Клейнера, П. Марша, Дж. Ріфкіна [1-4] та інші.

Серед українських вчених значну роль у дослідженні питань неоіндустріалізації відіграли праці таких вчених, як А. Амоша, Ю. Бажала, О. Білоруса, В. Геєця, А. Задої, В. Ляшенко, Е. Прушківської, Д. Турко, Л. Федулової, А. Чухна [5-9] та інших.

Екологічні чинники розглядаються здебільшого в рамках концепції сталого розвитку. Вагомий внесок у висвітлення основ сталого розвитку з точки зору, як теорії, так практики, зробили Б. Данилишин, С. Дорогунцов, В. Міщенко, Л. Б. Шостак, В. Я. Шевчук, Трегобчук Б.М. та інші. [10-12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість теоретичних та практичних досліджень впливу різних чинників на розвиток регіону, залишається невизначеним питання щодо значущості неоіндустріальних та екологічних індикаторів в умовах децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Активізація процесів децентралізації посилює прагнення міста до досягнення максимального рівня незалежності і самодостатності. Це питання безпосередньо стосується особливо промислового міста, яке характеризується домінуванням у структурі економіки частки промисловості за показником ВДВ та кількістю зайнятих. Для подолання однолінійності у розвитку промислового міста необхідним є пошук нових рушійних сил, основою яких є знання та інформація, сучасні інформаційно-комунікаційні технології, тобто чинники неоіндустріалізації.

З економічної точки зору «неоіндустріалізація» – це явище, що сприяє новому розвитку продуктивних сил на основі високотехнологічних та наукомістких процесів виробництва,

підґрунтям для якого є нове інституціональне середовище [13, с. 193].

Розглянемо основні неоіндустріальні чинники на прикладі Запорізької області та м. Запоріжжя.

Оцінку регіонального розвитку з точки зору інноваційних чинників будемо здійснювати за двома складовими: знання та інновації (табл.1).

Дані таблиці 1 наглядно демонструють значну роль і внесок неоіндустріальних чинників розвитку міста у загальний регіональний розвиток. Це проявляється у значній питомій вазі м. Запоріжжя у показниках, які характеризують знання та значну частку інноваційної продукції (86,5 %).

Використання неоіндустріальних чинників сприяє зміцненню економіки промислового міста та досягненню стратегічних цілей, а саме:

- створення «розумного міста» – це місто, яке функціонує і розвивається на основі знань та інновацій. Це виявляється у взаємодії теоретичних знань, прикладних досліджень й інновацій з економічним зростанням і розвитком;

- забезпечення сталого розвитку: створення економіки на основі трьох «китів»: економічна, екологічна і соціальна складова. Для промислового міста – це можливість створити стійку та конкурентоспроможну економіку та досягти лідерських позицій у розробці нових процесів і технологій, включаючи екологічно чисті технології;

- забезпечення всеосяжного зростання: сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної та територіальної збалансованості. Це забезпечує створення для населення нових можливостей за допомогою досягнення високого рівня зайнятості, інвестицій у людський капітал, зменшення рівня бідності, збалансування попиту пропозиції на ринку праці, які разом сприяють єдності суспільства і досягненню соціальної справедливості.

Таблиця 1

Індикатори інноваційного розвитку Запорізької області та м. Запоріжжя

Найменування	м. Запоріжжя	у % від загального обсягу по області	Запорізька область
Знання			
кількість студентів вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації	4191	56,0	7483
кількість студентів у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації (державних)	37138	69,3	53574
кількість професійно-технічних навчальних закладів	17	37,0	46
Інновації			
кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю;	27	55,1	49
обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис. грн.;	2735,5	86,5	3162,3
впроваджено нових технологічних процесів;	61	53,5	114
впроваджено інноваційних видів продукції, найменувань	133	33,5	397

Джерело: Складено автором за даними [14]

На нашу думку, ефективне використання впливу неоіндустральних чинників на розвиток промислового міста, можливо досягти за рахунок формування системи напрямів діяльності, які визначають стратегію розвитку міста. Використовуючи досвід країн ЄС [15], доцільно виокремити наступні ключові ініціативи:

- створення «Інноваційного Союзу» для покращення умов та можливостей фінансування досліджень й інновацій, які гарантуватимуть, що інноваційні ідеї будуть використані в товарах і послугах та сприятиме економічному зростанню й створенню нових робочих місць;
- формування сприятливого освітнього простору для посилення результативності освітніх систем і збалансування попиту й пропозиції на ринку праці;
- розробку «плану розвитку і впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій» у всі сфери життєдіяльності міста, що дає можливість участі у загальному інформаційному просторі;
- удосконалення програми щодо «раціонального використання ресурсів» з метою досягнення сталого розвитку та ресурсної незалежності;
- «індустріальна політика, спрямована на глобалізацію», яка сприяє поліпшенню умов бізнес-середовища, особливо для розвитку середнього й малого бізнесу, для підтримки розвитку потужної і стійкої промислової бази в умовах

посилення глобалізаційних викликів і жорсткої конкуренції;

- розробка плану щодо «розвитку нових здібностей і збільшення кількості робочих місць» з метою модернізації ринку праці, створення можливостей отримувати нові знання та навички, щоб розширити можливість працевлаштування, досягти оптимального співвідношення між попитом і пропозицією на ринку праці, включаючи трудову мобільність;

- визначення пріоритетів «політики боротьби з бідністю» для поширення соціальної та територіальної взаємодії, досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку.

Реалізація вище окреслених ініціатив сприяє побудові «розумного міста» [16], особливими рисами якого є наступні:

- поєднання інформаційно-комунікаційних технологій управління містом і сильне самоврядування за широкої участі громадян;
- дотримання принципів сталого розвитку;
- креативне та інноваційне керівництво містом;
- забезпечення високої якості освіти та самореалізації.

Поряд із неоіндустріальними чинниками провідну роль у регіональному розвитку відіграють екологічні індикатори. Враховуючи особливості процесів децентралізації відбувається перерозподіл повноважень між рівнями управління. У зв'язку із цим, на нашу думку доцільно розгля-

Таблиця 2

Екологічні індикатори Запорізької області та м. Запоріжжя

Найменування	м. Запоріжжя	у % від загального обсягу по області	Запорізька область
Викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення, т	83264	43,0	193683,1
Викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від пересувних джерел забруднення та виробничої техніки, т	31386,2	40,9	76694,1
Викиди забруднюючих речовин (без діоксиду вуглецю) та парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення, тис. т	83,3	43,0	193,7
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в середньому одним підприємством, т	408,2	4,3	9447,6
Щільність викидів забруднюючих речовин від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на 1 км ² території, т	299,5	18,4	1623,8
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на одну особу, т	109,6	5,7	1910,2
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автотранспорту, тис.т	30,1	45,5	66,1
Утворення відходів I–IV класів небезпеки, т	3711299,8	67,9	5463289,0

Джерело: Складено автором за даними [14]

дати вплив екологічних індикаторів на регіональний розвиток з точки зору структури, тобто у системі «регіон – міста та райони». Розглянемо на прикладі запорізької області, для якої найбільшим обласним центром є м. Запоріжжя (табл. 2).

Дані таблиці 2 показують, що значну часту в екологічних індикаторах Запорізької області складає показники м. Запоріжжя. Найбільшу питому вагу м. Запоріжжя має за показником утворення відходів I–IV класів небезпеки – 67,9% від загальної кількості по області. На другому місці – викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автотранспорту (45,5%), а на третьому – викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення та викиди забруднюючих речовин (без діоксиду вуглецю) та парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення (43 %). Ана-

ліз даних підтверджує те, що Запоріжжя є найбільшим промисловим центром Запорізької області з точки зору значної частки екологічних індикаторів. Покращення екологічної складової у місті за ланцюговою реакцією буде сприяти підвищенню екологічного становища на рівні регіону.

Висновки. Підсумуємо, що вище зазначене базується на використанні неоіндустральних чинників, без яких неможливо досягти сталого розвитку міста, забезпечити його конкурентоспроможність на регіональному, національному та світовому рівні. Враховуючи обмеженість ресурсів, яких недостатньо для задоволення постійно зростаючих потреб людства, врахування неоіндустральних чинників дає можливість розвиватися інтенсивним шляхом за рахунок комплементарності інформаційно-комунікаційних технологій та людського капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Anderson C. Makers: The New Industrial Revolution / C. Anderson. – Random House, Inc., New York, 2012. – 272 p.
2. Клейнер Г. Становление общества знаний в России: социально-экономические аспекты / Г. Клейнер // Общественные науки и современность. – 2005. – № 3. – С. 44 – 62.
3. Marsh P. The New Industrial Revolution: Consumers, Globalization and the End of Mass Production / Peter Marsh. – Yale University Press, 2012. – 320 p.
4. Rifkin J. The Third Industrial Revolution: How Lateral Power is Transforming Energy, the Economy, and the World / Jeremy Rifkin. – Palgrave Macmillan, New York, 2011. – 291 p.
5. Білорус О. Г. Проблеми глобальної модернізації та імперативи неоіндустріалізації транзитивних економік / О. Г. Білорус // Економічний часопис XXI ст. – 2012. – № 9–10. – С. 3–6.
6. Задоя А. А. «Новая индустриализация» в контексте стратегических целей Украины / А. А. Задоя // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – С. 146 – 154.
7. Прушківська Е. В. Неоіндустріалізація як процес оновлення вторинного сектору економіки в період економічної нестабільності / Е. В. Прушківська // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. – 2013. – Вип. 28. – Том 1. – С. 191–197.
8. Турко Д. О Аналіз зміни переліку високотехнологічних продуктів та визначення особливостей високотехнологічних галузей України / Д. О. Турко, І. В. Дронова – Вартанян, А. В. Артьомова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики. – 2010. – № 2 (10). – С. 51–63.
9. Твори : у 3 т. / НАН України ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка ; наук.-дослід. фін. ін.-т при м-ві фін. України. – К., 2006. – Т. 3 : Становлення еволюційної парадигми економічної теорії. – 712 с.
10. Данилишин Б. М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б. М. Данилишин, Л. Б. Шостак. – К.: СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.
11. Згуровський М. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку / М. Згуровський. – Дзеркало тижня. – 2006. – № 19(598). – 14 с.
12. Мельник Л. Г. Поняття про стійкий розвиток / Л. Г. Мельник // Основи стійкого розвитку. – Суми: Університетська книга, 2007. – С. 411–442.
13. Прушківська Е. В. Неоіндустріалізація як процес оновлення вторинного сектору економіки в період економічної нестабільності / Е. В. Прушківська // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. – 2013. – Вип. 28. – Том 1. – С. 191–197.
14. Міста та райони Запорізької області у 2015 році: статистичний щорічник // Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Запорізькій області. – Запоріжжя, 2016. – 269 с.
15. Strategy «Europa-2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>
16. Скалій І. Розумне місто – місто майбутнього. Проект ПРООН/МПВСР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://msdp.undp.org.ua/data/publications/%D0%A1%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B9%20\[Compatibility%20Mode\].pdf](http://msdp.undp.org.ua/data/publications/%D0%A1%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B9%20[Compatibility%20Mode].pdf)

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

UDC 338.12

ECOLOGIZATION OF THE ECONOMY IN TERMS OF GLOBALIZATION

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Virkovska A.A.

Candidate of Economic Sciences,
Lecturer at Department of Economic Theory,
Ternopil National Economic University

The relevance of the theme is due to the fact that at the beginning of the XXI century, the environmental crisis, affecting almost all spheres of human activity, is becoming increasingly limiting factor in its socio-economic development. In this regard, the world community is increasingly aware of the fact that without changing the existing devastating nature of the economy's development into sustainable is impossible to implement ecologically balanced social progress through a variety of complex environmental and economic problems. Therefore, there is a shortage of natural resource potential, which leads to an increase in the amount of industrial waste and, consequently, an increase in environmental pollution. According to world statistics, over the global environmental crisis today, more than \$ 270 billion is spent, which corresponds to 1% of world GDP, while for achieving significant results this number should be 5–7%. Ecologization of the economy is a process of implementing economic policy instruments in resource conservation and rational nature management.

Keywords: ecologization, ecologization of economy, globalization, natural resources, rational nature management, increasing pollution, environment, eco-innovations, business strategies.

Актуальність теми обумовлена тим, що на початку XXI століття екологічна криза, що зачіпає майже всі сфери людської діяльності, стає все більш обмежувальним чинником соціально-економічного розвитку. У зв'язку з цим світова спільнота все більше усвідомлює той факт, що без зміни існуючого руйнівного характеру розвитку економіки на сталий, неможливо здійснити екологічно збалансований соціальний прогрес через різноманітність складних екологічних та економічних проблем. Тому існує дефіцит природно-ресурсного потенціалу, що призводить до збільшення кількості промислових відходів і, як наслідок, збільшення забруднення навколишнього середовища. За даними світової статистики, сьогодні на вирішення глобальної екологічної кризи витрачено більше \$ 270 мільярдів, що відповідає 1% світового ВВП, тоді як для досягнення значних результатів ця цифра повинна бути 5–7%. Екологізація економіки – це процес реалізації інструментів економічної політики у сфері збереження ресурсів та раціонального природокористування.

Ключові слова: екологізація, екологізація економіки, глобалізація, природні ресурси, раціональне природокористування, збільшення забруднення навколишнього середовища, екологічні інновації, бізнес-стратегії.

Актуальность темы обусловлена тем, что в начале XXI века экологический кризис, затрагивающий практически все сферы человеческой деятельности, становится все более ограничительным фактором социально-экономического развития. В связи с этим мировое сообщество все больше осознает тот факт, что без изменения существующего разрушительного характера развития экономики на устойчивое, невозможно осуществить экологически сбалансированный социальный прогресс через разнообразие сложных экологических и экономических проблем. Поэтому существует дефицит природно-ресурсного потенциала, что приводит к увеличению количества промышленных отходов и, как следствие, увеличение загрязнения окружающей среды. По данным мировой статистики, сегодня на решение глобального экологического кризиса потрачено более \$ 270 млрд. что соответствует 1% мирового ВВП, тогда как для достижения значительных результатов эта цифра должна быть 5–7%. Экологизация экономики – это процесс реализации инструментов экономической политики в сфере сохранения ресурсов и рационального природопользования.

Ключевые слова: экологизация, экологизация экономики, глобализация, природные ресурсы, рациональное природопользование, увеличение загрязнения окружающей среды, экологические инновации, бизнес-стратегии.

Problem statement. Aggravation and deepening of environmental problems, degradation of environment potential and natural resources in Ukraine continue despite a significant decline in industrial production in the last 20 years. Raw material preservation of the economy, high natural resources and raw material orientation of production, absence of positive changes in the direction of resource reduction and energy-consuming and environmentally dirty industries, and considerable physical and moral depreciation of the basic means of production require special attention to the environmental factor in the implementation of economic activity in the conditions of formation and development of market relations. All this confirms the urgency of environmentalization problem of the economy and envisages increasing attention to the issues of finding ways to effectively solve it [1].

Ecologization of the economy, due to scientific and technological progress and its results, is accompanied by the shift of the centre of the economic analysis of costs and interim results for the final results of the economic activity, and further on the projected development trends. The European integration process of Ukraine objectively lies in the formation of a common ecological, economic, social, political, and legal space with the EU. At the same time, having to reverse the impact of European environmental factors, Ukraine must properly perceive trends in the EU's environmental policy, adapting them to national environmental policies, but in the context of creating an environmentally safe European space.

Identification of previously unsettled parts of the general problem. Ecological globalization, which manifests itself, on the one hand, in transforming local problems of environmental degradation into global ones, and on the other hand, in spreading the best experience of integrating environmental imperatives into all spheres of social life, is a hallmark of the present. Under such conditions, the ecological component of innovation development becomes inalienable and gradually transforms into a dominant one. This increasingly evident tendency in the development of society against the backdrop of a structural economic crisis can be successfully used to ecologize the economy, adequately correcting market signals for this and using environmental information that does not pass through the context of market transactions.

Against the backdrop of slowdowns in the economic growth and sluggish economic processes, trends in the continuous growth of the environmental technologies sector in recent years are very evident. In order to support the emerging ecologization processes of all human activity, and above all economic, and thus accelerate the integration of scientists' and politicians' achievements, engineers and managers, producers and consumers in the area of our ecological imprint reduction, economic science should expand the subject matter of its researches, develop a categorical apparatus,

rethink decision criteria, develop new, sensitive not only to market signals, but also to environmental costs of methods for analysing the effectiveness of managerial decisions. From methodological reasons to solve such problems, it is necessary to change in the paradigm of economic theory – the philosophy of economic science, consistent with the formation of a general scientific post-neoclassical paradigm.

Analysis of recent research and publications. Theoretical and methodological developments and practical recommendations for the implementation of ecologization of the economy are highlighted in scientific works of Ukrainian scientists O. F. Balatskyi, I. K. Bystriakov, L. S. Hryniv, I. M. Syniakovych, O. O. Veklych etc. and foreign scientists H. Dale, J. Farley, R. Costanza, T. Kuhn, P. Söderbaum etc.

The double denial, present in the term “post-neoclassical paradigm”, as a tribute to the dialectical tradition, means returning to the original thesis due to the enrichment of its antithesis content. In this case, we are talking about the possibility of returning to the classical economic paradigm, perhaps even in the form of quasiclassical approaches, but necessarily taking into account the synergetic nature of ecological and economic systems.

In this interpretation, the term “scientific paradigm” that was given by T. Kuhn [2], the need to change the scientific paradigm arose together with new problems, for the solution of which modern science must overcome the deep differentiation of scientific knowledge, the limited systemic approach to problem-solving, which arose in the triangular “Man-Nature-Society”. Misunderstanding of the synergetic nature essence of the ecological-economic systems, and hence the neural in their non-linearity, generation, and self-organizing ability, led to a schematic interpretation of objective reality in the system of “cause-effect”, to the concentration of interests in the plane, outlined the context of market transactions, and, consequently, to serious mistakes in the assessment of the ecological and economic situation and, of course, in the forecast of relevant processes.

The very discrepancy in the concepts of “income” and “benefits” raises the question “What are the goals of the decision-maker?” In the conditions of the “filled world”, this question appears particularly strenuous and unnecessary. And the data needed for decision making is uncertain because we do not always understand the measure of a particular natural phenomenon or process. And we do not have the opportunity to experiment with the global ecosystem, biodiversity or gene pool. A nonlinearity of the nature of ecological-economic systems, which manifests itself in their stochastic, chaotic, and dynamic interaction of positive and negative feedback bonds inherent in synergetic systems, is manifested every time more tangibly and more threatening. Since the question of defining the very goals of development, its advantages and benefi-

ciaries is normative in its nature and requires the identification of values and preferences, it is precisely its violation that proves the relevance of the change in the scientific paradigm.

Some epistemological tension arises also from other considerations. In particular, Swedish economist P. Söderbaum [3] rightly points out the methodological limitations of the prevailing simplified, mechanistic approaches to the study of real systems, the non-consideration of values in the process of making managerial decisions, the insensitivity to the context of the situation under consideration, somewhat "understandable", limited the interpretation of the role of science as the only generator of knowledge in society. Instead, there is a need today for the formation of evolutionary, value-oriented, context-sensitive causative approaches, which should take into account the so-called "traditional knowledge" of certain systems accumulated by humanity in the process of its co-evolution with natural systems, move away from over-ambitious attempts to find optimal solutions, and focus on studying possible scenarios for the development of phenomena and processes, the search for ways to reach the consensus of contradictory and destructive positions. By the highly debated economists-ecologists of the neoclassical economic theory, the neoclassical theory of consumer choice and the axiom of a single point existence of equivalence are considered. The need for further development of consumer choice theory concerns, first of all, its provisions, such as the invariance of consumer preferences, the continuity and concavity of the utility function, the ability to express all the requirements in monetary terms, ignoring the role of institutions.

The ecological economy as a bright representative of post-neoclassic science has developed its own, interdisciplinary paradigm of its nature, which clearly proves the inadequacy of decisions that ignore the cost of natural and social capital. It is a model of a full-scale world, in which the economic subsystem destroys a viable global ecosystem.

Presenting the main material. The global ecosystem is subordinated to the laws of nature and, therefore, it is open only to the flow of energy. Materially, this system is closed because of thermodynamics laws, the amount of natural resources is limited, and the quality deteriorates. In the beginning, social and economic systems do not feel these limitations and, therefore, they grow in accordance with the needs and desires of people, it would seem – infinitely. However, having sensed the unexpected resistance of the ecosystem, its ability to self-organization, as well as its limited resources and lack of knowledge about its environment, is social and, consequently, economic systems must acquire the form and content acceptable to the global ecosystem. Otherwise, all three systems will be destroyed. The society, its formal and informal institutions must adjust our desires, production and consumption, environmental pol-

icy and human activities to prevent non-reversible destructive processes in the global ecosystem.

Modern business strategies, long-term plans for the development of an independent, highly specialized organization or an independent economic entity of a diversified organization – are developed taking into account environmental constraints. According to the 2010 Davos forum, among the pioneers of technologies that the Forum identifies each year between the most innovative enterprises of various industries, the share of those working in the "Entrepreneurship" sector has increased from almost zero in 2000 to 38% in 2009, while the sector "Information Technologies" for the same period decreased almost twice: from 83% to 43%.

There are several explanations for this fact. On the one hand, the very conditions of the economy change: the natural resources become more expensive, access to excess resources that a few years ago were too difficult. On the other hand, society is becoming increasingly sensitive to the loss of environmental quality since the negative experience of several past decades undeniably suggests the limited ability of the ecosystem to absorb waste of human negligence. However, the most important is the fact that an adequate adjustment of the economic background, even if only declared in the future, let alone in individual national economies, already today prompts the most open to innovation part of entrepreneurs to look for ways to ecologize their activities.

Eco-innovations mean the creation of new and competitively valued goods, services, processes, systems, and procedures designed to meet human needs and ensure a better quality of life for everyone, which is achieved with the minimal use of natural per unit of output, as well as the minimum emissions of toxic substances.

It is important to note that the effect of introducing eco-innovations is viewed throughout the life cycle of a product (service, system) rather than limited to design and production processes, as it usually is. And this already means the possibility of changes in consumer behaviour, their way of life, and the use of products [4].

Depending on the level of integration of innovations, distinguish the innovation of processes, products, and system innovations. According to experts, the processes are the easiest to be ecologised.

Eco-innovation processes are characterized by the application of a new or noticeably improved production and delivery method. To the same category belong organizational innovations, such as the application of new methods in the practice of business, the organization of the working space or in external organizations, as well as training and retraining of staff. At the final stage, innovative processes are applied to the marketing of innovations (design, packaging, placement, and promotion of products), in particular, the environmental labelling of products and processes. There are such rele-

vant approaches as leaner production, zero waste, and resource efficiency.

Eco-innovations consider products (services) that have a minimal impact on the environment throughout their life cycle. Reducing the resource and energy imprint of products is more complicated as it covers all parts of the life cycle and, therefore, may require infrastructure development, changing habits, and appropriate consumer information. The design and production of these products are based on the following approaches: ecodesign, environmental technology, technological sustainability innovations, and dematerialization of products [5].

The 9th edition of the Global Innovation Index shows us the report features a ranking of world economies' innovation capabilities and results, and an in-depth look at how innovation is born across the globe.

As the above Table 1 shows, Switzerland is the highest ranked country for global innovation, while the USA makes the Top 5. With the exception of Singapore and the USA, most countries in the Top 10 are located in Western and Northern Europe. The report looks at a variety of factors that fall under seven pillars: institutions, human capital, and research, infrastructure, market sophistication, business sophistication, knowledge and technology outputs, and creative outputs [6].

The implementation of systemic eco-innovations in business strategies gives the greatest return but also requires the greatest effort. These innovations touch not only technological systems, they require fundamentally new technologies that change the market conditions and cause various types of systemic changes: in production, society, and behaviour. The relevant terms can be life-cycle analysis, eco-efficiency, cradle-to-cradle strategy, material flow analysis, integrated environmental assessment, integrated sustainability assessment, closed-loop material cycles, decoupling, factor-4 and factor-10, sustainable production and consumption, eco-sufficiency, immaterialization, user-oriented systems and sustainable lifestyle [7].

Like any other changes, eco-innovations have their own driving and deterrent factors. Under conditions of ecological globalization, society becomes more sensitive to environmental issues. Therefore, one can hope that public interest, a rethinking of values, changing legal and institutional environment will create the appropriate ground for the accelerated deployment of processes of taking into account environmental constraints in all spheres of public life.

The formation of the information society – a distinctive trend of the present – will contribute to the better informing of all its members about the environmental implications of their activities and on the best ways to prevent eco-destruction.

A powerful catalyst of these processes may also be the increase in natural resource prices, given their limited and exhaustive nature. The rapid increase in the costs of natural disasters and man-made disasters will force governments to shift reactive environmental policies to proactive in all areas of its implementation.

As for the deterrent factors, one must first of all recall the inertness of human thought and behaviour, the lack of our knowledge of the global ecosystem, its synergistic nature, the lack of adequate mechanisms for internalizing external effects, as well as the usual financial constraints that arise from the self-centeredness and limitations of our interests.

Strengthening the drivers of eco-innovation and overcoming obstacles will allow us to internalize external effects, the existence of which decrease competition between companies, and contribute to the formation of an environmentally balanced economy through the spread of successful eco-innovations at the global level [7].

It is important that business receives signals from leading markets and understands its benefits from the prompt updating of activities, both material and intangible. In conclusion, effective environmental policy, consumer and economic science, which should prepare the groundwork for the formation of an environmentally balanced economy, should help it.

Eco-innovative business strategies vary by nature. For methodological reasons, they are

Table 1

Global Innovation Index 2016 rankings

Country/Economy	Score (0–100)	Rank	Income	Rank	Region	Rank	Efficiency Ratio	Rank	Median: 0.65
Switzerland	66.28	1	HI	1	EUR	1	0.94	5	
Sweden	63.57	2	HI	2	EUR	2	0.86	10	
United Kingdom	61.93	3	HI	3	EUR	3	0.83	14	
United States of America	61.40	4	HI	4	NAC	1	0.79	25	
Finland	59.90	5	HI	5	EUR	4	0.75	32	
Singapore	59.16	6	HI	6	SEAO	1	0.62	78	
Ireland	59.03	7	HI	7	EUR	5	0.89	8	
Denmark	58.45	8	HI	8	EUR	6	0.74	34	
Netherlands	58.29	9	HI	9	EUR	7	0.82	20	
Germany	57.94	10	HI	10	EUR	8	0.87	9	
Korea, Rep.	57.15	11	HI	11	SEAO	2	0.80	24	
---	---	---	---	---	---	---	---	---	

divided by the nature of the impact on the reactive or preventive. The reactive strategies, such as the pollution control strategy (the 60s of the 20th century) and the prevention of pollution (the 70s of the 20th century), have actually been involved in the production process at the last stage of it. Therefore, their sphere of influence was reduced to manipulation with the concentration of return place or time of pollutants to the environment (quasi-natural-protective approach). Preventive strategies, in particular, the cleaner production strategy (the 80s of the 20th century) and the eco-efficiency strategy (the 90s of the 20th century), focus on preventing harmful effects. Therefore, it is understandable that researchers are focused on the tools for achieving eco-efficiency.

Conclusions. Achieving sustainable development is one of the goals stated in the "Millennium

Development Goals. Ukraine – 2010". Challenges for the formation of low carbon economy are outlined as a priority; the same need for eco-innovation is obvious and urgent. At the same time, in the conditions of a systemic financial crisis, it is difficult to rely on broad financial support for such innovations by the state or environmental funds. The domination of eco-innovations in business strategies should ensure that the correct environmental policy is both internationally and nationally.

Uncertainty caused by the volatility of carbon prices, non-internalized externalities, eco-destructive subsidies, and inadequate macroeconomic indicators that obstruct the true nature of human activity make the cost curve indifferent to the loss of environmental quality, inhibit the processes of environmental production, contribute to an increase in pace already non-economic growth.

REFERENCES:

1. National Institute for Strategic Studies – Available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/807/>
2. Kuhn T.S. The Structure of Scientific Revolutions. – Chicago: University of Chicago Press, 2000.
3. Soderbaum P. Understanding Sustainability Economics. Towards Pluralism in Economics. – London, Sterling / VA: earthscan, 2008. – 158 p.
4. Business strategies for eco-innovation. – Available at: https://link.springer.com/chapter/10.1057%2F9780230244856_5
5. Product-related protection of our environment. – Available at: <http://en-uk.sennheiser.com/about-sennheiser-sustainability-product-related>
6. Global Innovation Index 2016. – Available at: <https://www.globalinnovationindex.org/>
7. Eco-innovation for better business. – Available at: <https://www.businessgreen.com/bg/sponsored/2409410/eco-innovation-for-better-business>

ДОМОГОСПОДАРСТВА В СИСТЕМІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬ

HOUSEHOLDS IN THE SYSTEM OF LAND USE AND PROTECTION

Кришеник Н.І.

кандидат економічних наук,
в.о. доцента кафедри землеустрою,
Львівський національний аграрний університет

Досліджено поняття «домогосподарство» та «господарства населення» в системі використання та охорони земель. Наведено кілька змістовно-понятійних трактувань терміна «домогосподарство», які приведені в економічній літературі. Запропоновано розглядати домогосподарства в контексті системи землекористування для забезпечення збалансованого землекористування, якого можливо досягти через здійснення землеустрою шляхом визначення видів і типів землекористування, напрямів діяльності, які є найкращими, виходячи із наявних територіальних обмежень.

Ключові слова: домогосподарства, особисті селянські господарства, землекористування, землеустрій.

Исследовано понятие «домохозяйство» и «хозяйства населения» в системе использования и охраны земель. Приведены несколько содержательно-понятийных трактовок термина «домохозяйство», представленных в экономической литературе. Предложено рассматривать домохозяйства в контексте системы землепользования для обеспечения сбалансированного землепользования через осуществление землеустройства путем определения видов и типов землепользования, направлений деятельности, которые являются лучшими, исходя из имеющихся территориальных ограничений.

Ключевые слова: домохозяйства, личные крестьянские хозяйства, землепользования, землеустройство.

The article studies the notion of "household" and "population's farm" in the system of land use and protection and proposes some content and notional interpretations of the term "household", found in economic literature. It is proposed to consider households in the context of the system of land employment for support of a balanced land use, which can be arranged by means of land management, determination of kinds and types of land use, and activities, being the best under the existing territorial restrictions.

Keywords: households, private peasants' farms, land use, land management.

Постановка проблеми. У процесі земельної реформи створено базові умови для земельного обороту на основі приватної власності громадян та домогосподарств, яким відводиться важлива роль у системі землекористування.

Згідно зі статистичними дослідженнями, в Україні в 2016 р. нараховувалося понад 15 033 тис. домогосподарств, у користуванні і володінні яких знаходилося близько 38% сільськогосподарських угідь країни, а вклад у сільськогосподарське виробництво за результатами 2015 року становив понад 44% [9].

Перед домогосподарствами нині все частіше постають проблеми, пов'язані з використанням ними земельних угідь сільськогосподарського призначення, викликані, насамперед, недостатнім рівнем фінансування охорони та поліпшення земельних ділянок. З цієї причини актуальним залишається вивчення поняття «домогосподарство», а також дослідження його місця, ролі та впливу у системі землекористування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

У сучасних вітчизняних наукових публікаціях дослідженню проблем використання земельних ресурсів домогосподарств приділяється мало уваги, що значною мірою зумовлюється недоліками статистичної звітності, яка не пов'язує доходи та витрати домогосподарств із обсягами їх землекористування. Серед наукових напрацювань, у яких вивчається зазначена проблематика, варто виокремити праці О.М. Шпичака, І.В. Свиноуса, А.Ю. Жулавського, М.В. Щурика. Водночас, віддаючи належне досягненням перерахованих учених, слід відзначити, що вони розглядали лише окремі аспекти землекористування домогосподарств. Зважаючи на викладене, зазначена проблематика і нині не є повністю опрацьованою та потребує комплексного вивчення, що й спричинило проведення цього дослідження.

Метою статті є дослідження поняття «домогосподарство» та визначення його місця в системі землекористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земельна реформа у вітчизняному аграрному секторі спричинила революційні перетворення у системі землеволодінь та землекористувань. Власниками й користувачами земель стали окремі громадяни, господарства населення, в користування й розпорядження яких було передано 27,5 млн га (близько 46% території України). На початок 2015 року у приватній власності перебуває 31 млн га (74,7%) сільськогосподарських угідь країни, 6,8 млн громадян є власниками земельних часток (паїв) [9].

Відповідно до Методики розрахунку індексу обсягу сільськогосподарського виробництва, затвердженої наказом Держкомстату від 16.02.2009 р. № 53 [5], господарства населення – домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як із метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції, а також фізичні

особи-підприємці, які проводять свою діяльність у галузі сільського господарства. Варто зазначити, що з терміном «домогосподарства» часто ототожнюються і поняття «сільські домогосподарства» та «особисті селянські господарства».

В економічній літературі термін «домогосподарство» має декілька змістовно-понятійних трактувань (табл.), але дослідженню цього поняття в системі землекористування приділено недостатньо уваги.

Аналізуючи наведені поняття «домогосподарства», можна узагальнити, що домогосподарства – це сукупність фізичних одиниць-резидентів, що мають спільні економічні інтереси, функції, побут і джерела фінансування.

Державна служба статистики України визначає поняття «сільських домогосподарств» як такі, що мають у своєму володінні або користуванні землю і місце проживання яких зареєстровано на території сільських населених пунктів [9].

Таблиця

Трактування сутності поняття «домогосподарство»

Джерело	Трактування сутності поняття «домогосподарство»
Закон України «Про всеукраїнський перепис населення» (від 19.10.2000 р. в редакції від 02.12.2012) ст. 1 [7]	Сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати у родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких із цих стосунків або бути і в тих, і в інших стосунках. Домогосподарство може складатися з однієї особи.
Демографічний енциклопедичний словник [1]	Сукупність учасників розподілу, котрі є членами соціально-економічного осередку, який об'єднує людей відносинами, що виникають під час організації їх сумісного побуту (веденні мигального домашнього господарства, спільному проживанні тощо).
Економічна енциклопедія (за редакцією С.В. Мочерного) [2]	Господарство, яке ведуть одна або кілька осіб, що мають спільне житло, з метою відтворення робочої сили та розвитку особистості.
Економічний енциклопедичний словник (за редакцією С.В. Мочерного) [4]	Господарство, яке ведуть одна або кілька осіб, що мають спільне житло, з метою розширеного відтворення передусім людини економічної на основі кінцевого споживання продуктів сфери матеріального та нематеріального виробництва.
Економічна теорія: політична економія (за редакцією С.І. Юрія) [3]	Економічна одиниця, що складається з однієї або більше осіб, яка володіє ресурсами, постачає ними економіку та використовує отримані за це доходи для купівлі товарів і надання послуг, які задовольняють матеріальні потреби його членів.
Політична економія (за редакцією В.Г. Федоренка), [11]	Економічний суб'єкт, який складається з одного або більшої кількості індивідів, що спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет.
	Сукупність усіх приватних господарств, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб.
А.М. Олейник [6]	Група людей, об'єднаних спільним завданням відтворення людського капіталу, місцем проживання, бюджетом і сімейно-родинними зв'язками. В основі ведення домашнього господарства знаходяться відносини власності, які передбачають, що права контролю за спільною економічною діяльністю належать одному з його членів – главі сім'ї, при цьому основна роль у домогосподарстві відводиться рутині та передбачуваності дій.
Є. Шутяк [13]	Структурна одиниця, що функціонує на стадії споживання у відтворювальному процесі. Домогосподарства є повноправними учасниками фінансових відносин: отримують доходи, сплачують податки, інвестують, кредитують тощо.

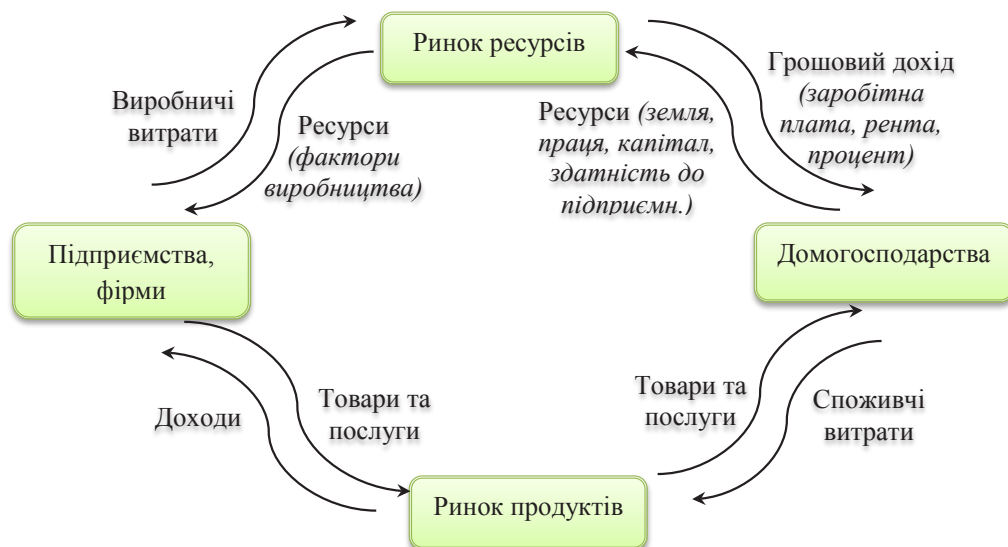


Рис. Місце домогосподарств у кругообігу ресурсів в економіці

Закон України «Про особисте селянське господарство» визначає правові, організаційні, економічні та соціальні засади його ведення. Нормативно-правовий акт окреслює, що для ведення особистого селянського господарства використовують земельні ділянки, передані фізичним особам у власність або оренду.

Виходячи з офіційного тлумачення вищенаведених понять, доходимо висновку, що найбільш узагальненим із них є «домогосподарства», а господарства населення, сільські домогосподарства та особисті селянські господарства за своєю сутністю є їх різновидом.

На нашу думку, в умовах сьогодення домогосподарства згідно з моделлю кругообігу ресурсів в економіці (рис.) слід розглядати в контексті системи землекористування як вагомий інструмент розвитку держави, адже вони не лише отримують і витрачають доходи, а й є власниками і поставачальниками всіх ресурсів: землі, праці, капіталу, здатності до підприємництва. Так, земельні ділянки мають у своєму користуванні 56% домогосподарств, у містах – 35%, на селі – майже всі домогосподарства. Худобу, птицю і бджіл утримують 32% домогосподарств, у містах – 9%, на селі – 77% домогосподарств [9].

Поряд з економічними функціями в системі землекористування домогосподарства займа-

ють вагоме місце. Модель національної системи землекористування містить об'єкти – землеводіння та землекористування; процес – форми і методи використання та охорони земель; управління (регулювання) землекористування [10]. Об'єктами землеводіння та землекористування є земельні ділянки, що перебувають у власності, користуванні чи оренді з відповідним правовим режимом, тобто землекористування домогосподарств.

На домогосподарства покладено основне завдання – забезпечення збалансованого землекористування, що можливо досягти через здійснення землеустрою шляхом визначення видів і типів землекористування, напрямів діяльності, які є найкращими, виходячи із наявних територіальних обмежень.

Висновки. У процесі проведених досліджень встановлено, що господарства населення та особисті селянські господарства за своєю сутністю є різновидом домогосподарств. Для забезпечення збалансованого використання та охорони земель необхідно розглядати домогосподарства в контексті системи землекористування, складовою частиною якої є землекористування домогосподарств, що перебувають у власності, користуванні чи оренді з відповідним правовим режимом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Демографический энциклопедический словарь / гл. ред. Д.И. Валентей. – М.: Сов. энцикл., 1985. – 789 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 780 с.
3. Економічна теорія: політична економія: підручник / [С.І. Юрій, І.В. Буян, Р.М. Березюк та ін.]; за заг. ред. С.І. Юрія. – К.: Кондор, 2009. – 420 с.
4. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / за ред. С.В. Мочерного. – Л.: Світ, 2005. – Т. 1. – 820 с.
5. Методика розрахунку індексу обсягу сільськогосподарського виробництва, затвердженої наказом Держкомстату від 16.02.2009 р. № 53 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2009/53/metod.htm

6. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие. Тема 12. Домашнее хозяйство и другие организационные структуры / А.Н. Олейник // *Вопр. экономики*. – 1999. – № 12. – 220 с.
7. Про Всеукраїнський перепис населення: Закон України від 19 жовтня 2000 р. № 2058–III // *Відомості Верховної Ради України*. – 2000. – № 51–52. – 556 с.
8. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 № 742–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/742-15>
9. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2016 році: Статистичний збірник / Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
10. Третяк А.М. Екологія землекористування: теоретико-методологічні основи формування та адміністрування: монографія / А.М. Третяк. – Херсон: Гринь Д.С., 2012. – 440 с.
11. Федоренко В.Г. Політична економія: підручник / В.Г. Федоренко, М. Діденко, М.М. Руженський, О.Ф. Іткін; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 357 с.
12. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку / Т.О. Кізіма; [вст. слово С.І. Юрія]. – К.: Знання, 2010. – 431 с.
13. Шутяк Е.Н. Об организации финансовых отношений / Е.Н. Шутяк // *Финансы*. – 2003. – № 12. – С. 69–73.

НАПРЯМИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ ТА ОБ'ЄКТІВ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ ЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

DIRECTIONS OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF SUBSIDIARY TERRITORIES AND OBJECTS OF THE NATURAL RESERVOIR FUND BLACK SEA REGION

Чичкалюк Т.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління земельними ресурсами,
Чорноморський національний університет
імені Петра Могили

У статті розглянуто проблеми економічної ефективності використання земель, визначення ефективності заповідних територій. Надано аналіз праць вітчизняних та зарубіжних фахівців. Запропоновано раціональні напрями подальшого розвитку економічної екологізації земель заповідних територій у сучасних умовах.

Ключові слова: конкурентоспроможна економіка, заповідні території, туристичні маршрути, соціально-економічний розвиток, еколого-економічна ефективність, Чорноморський регіон.

В статье рассмотрены проблемы экономической эффективности использования земель, определения эффективности заповедных территорий. Дан анализ работ отечественных и зарубежных специалистов. Предложены рациональные направления дальнейшего развития экономической экологизации земель заповедных территорий в современных условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособная экономика, заповедные территории, туристические маршруты, социально-экономическое развитие, эколого-экономическая эффективность, Черноморский регион.

The article deals with the problems of economic efficiency of land use, determination of the effectiveness of protected areas. The analysis of works of domestic and foreign experts is given. The rational directions for the further development of economic ecologization of the lands of protected areas in modern conditions are proposed.

Keywords: competitive economy, protected areas, tourist routes, ecologization, social and economic development, ecological and economic efficiency, Black Sea region.

Постановка проблеми. На усіх без винятку ланках продуктивного виробництва викликами сьогодення стали підвищені вимоги до формування конкурентоспроможної економіки. Приймаючи економічні рішення щодо використання земель в умовах економічної конкуренції, необхідно оцінювати ефективність передбачуваних заходів, орієнтованих на пошук резервів раціонального використання, охорони та відтворення продуктивності земельних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам економічної ефективності використання земель присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних фахівців, таких як О. Богуцький, П. Борщевський, В. Булохов, О. Варламов, С. Волков, Б. Данилишин, В. Долинський, І. Забелін, О. Здоровцов, П. Коренюк, І. Круть, П. Нестеров, П. Пеннер, М. Федоров та ін.

У сучасних умовах, зумовлених антропогенним навантаженням на природне довкілля, виникла об'єктивна необхідність пріоритету екологічної ефективності використання земель. Цій проблемі присвячено праці В. Горлачука, Д. Добряка, П. Казьміра, А. Сохніча, О. Стегнія, М. Ступеня, Л. Новаковського та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж довгого часу економічна та екологічна ефективності розглядалися як окремі категорії, хоча останніми роками у зв'язку з надмірною експлуатацією природного середовища вони злилися в одну категорію – еколого-економічну. Ці виміри прийшли на зміну старим, консервативним поглядам щодо використання земельних ресурсів.

Проблема раціонального використання земельних ресурсів є найбільш вивченою в аграрній сфері економіки [1; 4; 5; 6; 7; 8; 9;

10 та ін.]. При цьому одним з основних методологічних питань ефективного використання земель у сільському господарстві є вихід валової продукції, валового і чистого доходу, прибутку у рослинництві на один гектар фізичної і кадастрової площі.

Однак приведені показники, що використовуються в аграрній економіці, не завжди вдається використати в інших сферах економіки, зокрема у заповідній справі.

До причин, що становлять проблему визначення ефективності заповідних територій та об'єктів природно-заповідного фонду, насамперед належить той факт, що сучасна наука поки що не має у своєму арсеналі концепції чи рекомендацій щодо визначення естетичної, лікувальної, наукової, релігійної, духовної, культурної, освітньої, етичної цінностей, цінності натхнення, захисту від нових хвороб та багатьох неусвідомлених цінностей.

Коли б науці вдалося оцінити ці ресурси, виходячи із співвідношення можливих доходів, які вони можуть принести, до витрат на формування таких доходів, то можна було б визначити синергетичну ефективність заповідних територій та об'єктів завдяки тому, що ефективність функціонування кожної підсистеми сприятливо впливатиме на функціонування інших підсистем.

В. Борейко визначає, що всі спроби визначення цих цінностей є утопічними і пояснюються незрілістю нашого морального осмислення дикої природи [2, с. 55–59]. Ця цінність не має ціни – вона має гідність, яка вища за всяку ціну. Нематеріальні цінності завжди ціняться вище матеріальних, і «священна роща стоить більше, ніж грошова оцінка її матеріалів».

Відомий вітчизняний економіст А. Третяк [3, с. 303–305] вважає, що в основі визначення ефективності територій та об'єктів природно-заповідного фонду лежить рентний дохід від цільового використання землі і коефіцієнт капіталізації, який визначається (для лісової екосистеми) як відношення одиниці до терміну відновлення лісу (70 років) і становить 0,014, а не 0,03, що використовується під час оцінки земель усіх категорій.

Стає зрозумілим, що все вищенаведене зводиться лише до оцінки вартості території. Крім того, проблемою є визначення рентного доходу заповідних територій та об'єктів, оскільки, як уже згадувалося, спроби оцінити заповідні території є марними.

Зважаючи на вищезазначене, раціоналізацію використання заповідних територій слід розглядати через призму двох понять, таких як «ефект» і «ефективність». Під ефектом доцільно розуміти результат діяльності, а під ефективністю – відношення ефекту до витрат, що забезпечує отримання такого ефекту. Якщо у першій ситуації ефект не обов'язково повинен виражатися у матеріально-грошовій формі, то у другій – тільки у грошовій.

З огляду на те, що заповідні території та об'єкти природно-заповідного фонду, як вже згадувалося, розділяють на утилітарні і внутрішні, еколого-економічну ефективність останніх можна визначити тільки для окремих видів діяльності у межах заповідних територій та об'єктів, наприклад, лікувально-рекреаційної (регульоване відвідування туристами і відпочивальниками природних комплексів, об'єктів культурної спадщини та ін).

Із цією метою розробляють та затверджують відповідні маршрути з урахуванням інтересів туристів і відпочивальників, місцевого населення, забезпечуючи їх необхідною інфраструктурою, варіативністю рекреаційної діяльності із залученням професійних фахівців, які здатні розкрити красу і неповторність кожного з маршрутів з урахуванням екологічних нормативів допустимого навантаження.

З огляду на це на базі національного природного парку «Білобережжя Святослава» нами проведені розрахунки економічної ефективності чотирьох туристичних маршрутів, таких як 1) «Ягорлицький» довжиною 21 км, що проходить через населені пункти й об'єкти: с. Ковалівка, Кефальні озера, с. Покровку, систему Гуриних озер, Солеродні озера, Білу Хатку, Високий горб, Шишманову сагу, Березовий гайок, поселення доби пізньої бронзи; 2) «Узбережно-морський» довжиною 18 км, що проходить через Нижні кучугури, с. Ковалівку, Ковалівську сагу і Кефальні озера; 3) «Бієнкові плавні» довжиною 10 км, що проходить через с. Покровське, Бієнкові плавні і с. Покровка; 4) «Суворівський» довжиною 9 км, що проходить через с. Покровське, с. Римби, Кінбурнську фортецю, пам'ятник Суворову.

Причому маршрути № 1, 2, 3 найбільш придатні для пішохідного та кінного туризму, а маршрут № 4 – як для пішохідного і кінного, так і для велосипедного туризму (кількість людей у групі – не більше 15 осіб).

Потенційна кількість туристів чи відпочивальників на маршрутах упродовж дня дорівнює приблизно 180 осіб, виходячи з умови, що на кожному із маршрутів перебуватиме по три групи з 15 осіб.

Для пояснення наших пропозицій щодо визначення ефективності туристичних маршрутів відзначимо, що останні будуть обладнані такою інженерною інфраструктурою, як майданчики для короткотермінового відпочинку, забезпечені необхідною кількістю лавок, навісами, туалетами, сміттєзбірниками, пікніковими столами, місцями для приготування їжі, рекламними щитами, показниками, колодязями. При цьому для обсягів туристичних послуг та розміру інвестицій у розбудову туристичних маршрутів доцільно використовувати відповідний вартісний вираз.

Загалом обсяг інвестицій на облаштування того чи іншого туристичного маршруту визнача-

ється видом інженерної інфраструктури, її кількістю та ціною.

Визначення ефективності маршрутів за показником їх окупності методологічно слід починати з вирахування умовно постійних витрат, які визначаються як сума всіх витрат (амортизація, зарплата, поточні ремонти, податки, погодження тощо).

Розрахунок амортизаційних відрахувань як умови поступового перенесення вартості основних фондів на собівартість послуг з метою відшкодування їх зносу доцільно здійснювати прямолінійним методом шляхом ділення вартості, що амортизується, на очікуваний період використання об'єкта основних засобів у розрізі кожного із туристичних маршрутів.

Розмір фінансових витрат на заробітну плату персоналу, що обслуговує туристичний маршрут, визначається як добуток місячного окладу та кількості робочих місяців на маршруті.

Крім того, у системі розрахунку терміну окупності туристичного маршруту приймають участь так звані умовно-змінні витрати, які визна-

чаються як сума оплати відповідальному за послуги на маршруті, витрат на розхідні матеріали для однієї групи туристів чи відпочивальників, податку на додану вартість на ін.

Треба відзначити, що в системі економічної ефективності визначальним пріоритетом стає такий показник, як дохід, значення якого визначається добутком ціни квитка за відвідування маршруту та кількості людей у групі, що відвідують туристичний маршрут.

Також треба зазначити, що умова забезпечення беззбитковості суб'єктів підприємницької діяльності на кожному з маршрутів визначається за формулою [29, с. 214]:

$$B = \frac{C_n}{C - C_{зм}}, \quad (1)$$

де C_n – сума постійних витрат за рік;
 C – дохід маршруту від однієї туристичної групи;

$C_{зм}$ – сума змінних витрат на одну туристичну групу.

Термін окупності інвестицій по кожному із туристичних маршрутів визначається відношен-

Таблиця 1
Розрахунок обсягів інвестицій на облаштування туристичних маршрутів

Елементи інженерної інфраструктури	Туристичні маршрути				Ціна з урахуванням встановлення, грн.	Сума грошей за маршрутами, грн.			
	1	2	3	4		1	2	3	4
лавки	12	6	6	8	250	3000	1500	1500	2000
навіси	6	3	3	4	1400	8400	4200	4200	5600
туалети	6	3	3	4	600	3600	1800	1800	2400
сміттєзбірники	8	5	5	6	100	800	500	500	600
пікнікові столи	6	3	3	4	200	1200	600	600	800
місця для приготування їжі	6	3	3	4	250	1500	750	750	1000
рекламні щити	4	2	2	2	200	800	400	400	400
колодязі	1	1	1	1	2100	2100	2100	2100	2100
показники	4	3	2	2	120	480	360	240	240
Всього						21880	12210	12090	15140

Таблиця 2
Розрахунок амортизаційних відрахувань

Елементи інженерної інфраструктури	Амортизаційні відрахування, грн.				Термін експлуатації, років
	1	2	3	4	
лавки	375	188	188	250	8
навіси	840	420	420	560	10
туалети	360	180	180	240	10
сміттєзбірники	267	167	167	200	3
пікнікові столи	400	200	200	367	3
місця для приготування їжі	500	250	250	333	3
рекламні щити	400	200	200	200	2
колодязі	210	210	210	210	10
показники	240	180	120	120	2
Всього	3592	1995	1995	2380	

ням суми інвестицій до величини чистого прибутку, який можна визначити за формулою:

$$Пч = (Ц - Сзм) * Кгруп/рік - Сп \quad (2)$$

Виходячи з методологічних положень визначення термінів окупності туристичних маршрутів, нами проведено економічні розрахунки ефективності рекреаційної діяльності в межах національного природного парку «Білобережжя Святослава» (табл. 1).

Для розрахунку постійних витрат важливо визначити розміри амортизаційних відрахувань (табл. 2), врахувати виплату заробітної плати керівнику маршруту, ремонт обладнання, щорічне погодження дозволу на відкриття маршрутів з відповідними інстанціями та податки (табл. 3).

До змінних витрат відносять зарплату гідам відповідних маршрутів, розхідні матеріали та податок на добавлену вартість (ПДВ) (табл. 4).

Розрахунок змінних доходів проведено, виходячи з кількості людей в одній групі та ціни квитка на отримання туристичних послуг (табл. 5).

Щодо розрахунку точки беззбитковості маршрутів, то він проводився за формулою 1 (табл. 6).

Розрахунок окупності інвестицій проведено в табл. 7.

Із приведеної табл. 7 видно, що окупність туристичних маршрутів не перевищує двох місяців, що свідчить про економічну доцільність рекреаційної діяльності у межах наці-

Таблиця 3

Розрахунок постійних витрат

Показники	Витрати за маршрутами, грн.			
	1	2	3	4
Амортизація	3592	1995	1995	2380
Заробітна плата (коменданту)	4800	4800	4800	4800
Поточний ремонт	500	300	300	400
Погодження	600	450	450	500
Податки	960	960	960	960
Разом	10 452	8505	8505	9040

Таблиця 4

Розрахунок змінних витрат

Показники	Витрати за маршрутами, грн/од.			
	1	2	3	4
Зарплата гіду	40	40	40	40
Розхідні матеріали	2	1	1	1
ПДВ	100	88	88	75
Всього	142	129	129	116

Таблиця 5

Розрахунок змінних доходів

Показники	Доходи за маршрутами, грн.			
	1	2	3	4
Середня ціна квитка	40	35	35	30
Кількість людей у групі	15	15	15	15
Дохід від однієї групи	600	525	525	450

Таблиця 6

Розрахунок точки беззбитковості маршрутів

Показники	Туристичні маршрути			
	1	2	3	4
Постійні витрати, грн	10 452	8505	8505	9040
Змінні витрати, грн/од.	142	129	129	116
Змінні доходи, грн/од.	600	525	525	450
Точка беззбитковості груп/рік	23	22	22	27
Точка беззбитковості чол./рік	345	330	330	405

Таблиця 7

Розрахунок окупності інвестицій

Показники	Туристичні маршрути			
	1	2	3	4
Інвестиції, грн	21 880	12 210	12 090	15 140
Чистий прибуток, грн	154 428	134 055	134 055	111 200
Термін окупності інвестицій, років	0,15	0,1	0,1	0,14
Термін окупності інвестицій, місяців	1,8	1,2	1,2	1,6

онального природного парку «Білобережжя Святослава».

Зважаючи на це, вважаємо за доцільне дирекції парку створити на його території господарську структуру, яка би спеціалізувалася на рекреаційній діяльності, в результаті чого значно поліпшилось би фінансування діяльності парку завдяки перерозподілу коштів між згадуваною господарською структурою і національним природним парком.

Висновки. З вищенаведеного випливає, що можна визначити ефективність лише комерційної діяльності завдяки господарським цінностям заповідних територій та об'єктів природно-заповідного фонду, опосередковано використовуючи для цього рекреаційні і господарські функціональні зони.

При цьому економічна ефективність, яка насамперед визначається у вартісному виразі, формує соціальну ефективність, значною мірою сприяє відверненню рекреаційної деградації природних систем, екологічних збитків, цілого шлейфу інших негативних екологічних і соціальних наслідків, особливо якщо врахувати вразливість екосистем Кінбурнської коси, в результаті чого відновлення деградованих територій є дуже затратним і тривалим заходом.

Продуктивна організація туристських маршрутів, екологічних стежок перетворює хаотично розміщених по всій території національного природного парку туристів в організовані групи (поток) по прокладених маршрутах, облаштованих інфраструктурою, необхідною для життєдіяльності людини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горлачук В.В. Економіка підприємства: Навч. посібник / В.В. Горлачук, І.Г. Яненко. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ імені П. Могили, 2010. – 344 с.
2. Борейко В.Е. Современная идея дикой природы. Серия: Охрана дикой природы. Вып. 19, 2001. – 124 с.
3. Третяк А.М. Екологія землекористування: теоретико-методологічні основи формування та адміністрування: Монографія / А.М. Третяк. – Херсон: Гринь Д.С., 2012. – 440 с.
4. Нестеров П.М. Экономика природопользования. – М.: Высшая школа, 1984. – 256 с.
5. Андрійшин М.В., Шулейкін О.Д. Економічна ефективність використання землі. – К.: Урожай, 1968. – 166 с.
6. Борщевский П.П., Данилишин Б.М. Рациональное использование природных ресурсов // Вестник сельскохозяйственной науки. – 1989. – № 9. – С. 175.
7. Кузьменко О.Б. Ресурсоощадна діяльність аграрних підприємств в умовах інтенсифікації використання земельних ресурсів: теорія, методологія, практика: монографія / О.Б. Кузьменко – Миколаїв: Вид-во ЧДУ імені П. Могили, 2011. – 292 с.
8. Трегубчук В.М. Рациональное использование и всеобщая охрана земель – главные факторы продовольственной и национальной безопасности государства / В.М. Трегубчук // Землеустройство, 2001. – № 1. – С. 40.
9. Осипчук С.П. Погурельський // Землеустройство. – 2001. – № 2. – С. 31–36.
10. Turner J. The abstract wild, Tucson, University of Arizona Press. 1996. – 136 p.
11. Hargrove E. Foundation of environmental ethics. New Jersey, Prentice Hall. – 1988. – 229 p.
12. Hasford J., Vest C. The philosophical significance of wilderness solitude, Environmental ethics, № 9. – 1987, pp. 302–330.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 339.16:549.21(045)

ГЛОБАЛЬНІ АСПЕКТИ СВІТОВОГО РИНКУ АЛМАЗІВ

GLOBAL ASPECTS OF THE WORLD MARKET OF DIAMONDS

Добровольський В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва і торгівлі,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Воловик В.М.

студент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті досліджено особливості функціонування світового алмазного ринку на тлі криз. Важко уявити глобальну торгівлю без ринку алмазів, цей товарний ринок представляє особливий інтерес і для економічної теорії, і для світової економіки загалом. Визначено основні фактори, що впливають на кон'юнктуру ринку алмазів.

Ключові слова: алмази, ринок алмазів, виробництво алмазів, конфліктні алмази.

В статье исследованы особенности функционирования мирового алмазного рынка на фоне кризисов. Трудно представить глобальную торговлю без рынка алмазов, этот товарный рынок представляет особый интерес и для экономической теории, и для мировой экономики в целом. Определены основные факторы, влияющие на конъюнктуру алмазного рынка.

Ключевые слова: алмазы, рынок алмазов, производство алмазов, конфликтные алмазы.

The article explores the features of the functioning of the global diamond market against the backdrop of crises, since it is difficult to imagine global trade without a diamond market, since this commodity market is of particular interest for economic theory and for the world economy as a whole. The main factors influencing the conjuncture of the diamond market are determined.

Keywords: diamonds, diamond market, diamond production, conflict diamonds.

Постановка проблеми. Сьогодні проблема «конфліктних» алмазів включається до порядку денного практично всіх великих міжнародних заходів алмазного бізнесу. Це проблематичне питання має соціальне глобальне значення. Воно існує в декількох площинах та залежить від декількох груп інтересів: алмазовидобувних країн, з одного боку, та країн Африканського континенту і країн Заходу – з іншого. Інтереси великих алмазодобувних компаній також збігаються далеко не в усьому, оскільки спрямовані на отримання максимального прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вчені Ю.К. Голубєв, В.І. Ваганов своє дослідження присвятили визначенню термінів забезпеченості розвіданими геологічними запасами алмазів світових видобувних компа-

ній [1]. А.С. Матвєєв, В.Ф. Протасов вивчали взаємозв'язок між розвитком алмазної промисловості та ефективністю інвестицій [2]. О.П. Вечеріна, В.А. Левченко у своїй праці довели наявність високого рівня залежності обсягу видобутку алмазів від економічних і політичних подій у світі [3]. Ця тема дослідження є досить актуальною.

Визначенню факторів формування та розвитку функціонування ринку алмазів приділено недостатньо уваги. Не заперечуючи цінність вищезазначених статей, вважаємо за доцільне поглибити теоретичні аспекти поняття такої економічної категорії, як «ринок конфліктних алмазів», оскільки це проблематичне питання актуальне та потребує детального дослідження.

Метою статті є аналіз розвитку ринку алмазів у світовому контексті та визначення факторів, що впливають на його функціонування.

Виклад основного матеріалу. Алмази і діаманти – альтернативні інвестиції, які не приносять надприбутку, але зберігають вкладення і примножують їх у довгостроковій перспективі. Поклади алмазів скорочуються, а їх вартість постійно збільшується. З 1960 до 2016 р. ціна коштовних каменів виросла вдесятеро, але для алмазного ринку все ж характерні коливання. Прибуток від інвестицій в алмази і діаманти в середньому становить 10% на рік, але іноді падає до 4%. Так, із 2008 по 2015 р. перенасиченість алмазного ринку і скорочення попиту на алмази в Китаї та Індії привело до зниження їх вартості. У 2015 р. вартість алмазів досягла чотирирічного мінімуму. Проте в 2016 р. попит відновився, але виробники чекають стабілізації ринку і не поспішають сильно коригувати ціни в короткостроковій перспективі. Наприклад, за перші дев'ять місяців 2017 року обсяг продажів компанії «Алроса» збільшився на 54%, а ціна алмазів – усього на 2%.

Основою для більшості угод з участю діамантів і алмазної сировини є преїскурант Rapaport Diamond Report [4]. Це найстаріший і найбільш популярний індикатор цін на діаманти. Прайс-лист Rapaport Diamond Report – це міжнародний стандарт, використовуваний дилерами для встановлення цін на алмази на всіх найбільш впливових ринках.

Преїскурант Rapaport Diamond Report щотижня видається у вигляді двох випусків цін: на круглі діаманти і на діаманти огранювання «груша» (й інші фантазійні огранювання). Цифри, наведені в преїскуранті, базуються на максимальних цінах, які готові запропонувати великі діамантові дилери оптовим покупцям. Необхідно враховувати, що преїскурант Rapaport Diamond Report дає ціни на діаманти в діапазоні від 0,01 карат до 10,99 карат з якістю огранювання не нижче Very Good і характеристиками, визначеними в системі GIA. Діаманти з ідеальним огранюванням Ideal Cut і огранюванням Excellent можуть бути на 10–20% дорожчими за позиції, зазначені у преїскуранті. Прайс-лист містить 18 таблиць (для діамантів фантазійної форми – 8 таблиць); дані згруповані за традиційним ваговим діапазоном (0,9–0,99, 1,00–1,49 і т. д.); переходи між ваговими категоріями в середньому збільшують вартість діаманта від 20 до 40% [4].

У міжнародному алмазному бізнесі найважливішу роль у торгівлі дорогоцінними каменями відіграють алмазні біржі (клуби). На подібних біржах зустрічаються дилери, брокери і виробники для покупки або продажу діамантів і неогранованих алмазів. Такі біржі працюють в основних світових алмазних центрах – Бельгії, США, Ізраїлі, ПАР, Нідерландах, Великобританії, Японії.

Світовий ринок алмазів характеризується насиченням з боку не тільки офіційних, але і так званих конфліктних алмазів, видобутих на території ведення поточних військових дій, фінансовий результат від реалізації яких перенаправляється на фінансування зброї та тероризму для військових дій окупаційної армії або діяльності польових командирів. Термін «кривавий алмаз», як правило, застосовується щодо Африки, на яку припадає дві третини світового видобутку алмазів [4].

Цікаво, що в Африці сконцентровано близько половини всіх світових ресурсів алмазів і третина всіх резервів. На другому місці у світовому рейтингу – Канада. Російська Федерація посідає третє місце з 230 млн карат і резервною базою 1047 млн карат, що становить близько 44% загальносвітової резервної бази алмазної сировини [5].

Проблематика конфліктних алмазів пояснюється тим, що у числі країн, які найбільше купують, виділяють насамперед найбагатші країни світу, оскільки частка від ВВП, яку інвестують у дорогоцінні камені, досить стабільна. Природно, країна номер один – це США. Є низка країн, які мають до таких предметів розкоші особливу увагу, – це Саудівська Аравія та Емірати, але їх число мале. Ці країни мали до останнього часу величезний приплив алмазів за рахунок нафтодоларів. Проте необхідно зазначити, що більша частина активів (алмазів) зберігається, тому коли виникає конфлікт між країнами, виникає природна необхідність мати захист. Тому алмази виступають важелем у спірних політично-економічних питаннях.

Також з 9 липня 2000 р. на Світовому алмазному конгресі в Антверпені була прийнята резолюція, спрямована на протидію продажу конфліктних алмазів [5]. Так, згідно з резолюцією, потрібно ввести міжнародну систему сертифікації товарів (алмазів), що експортуються та імпортуються, а продаж алмазів, які не пройшли процедуру сертифікації, повинен бути законодавчо забороненим в усіх країнах. Всі країни повинні ввести кримінальну відповідальність за контрабанду конфліктних алмазів, а особа, викрита в торгівлі ними, в подальшому не допускається до торгів на алмазних біржах світових організацій [6]. Крім того, в деяких туристичних центрах (наприклад, у Дубаї) для вивезення алмазу з країни власник повинен пред'явити в аеропорту сертифікат Процесу Кімберлі. Схема сертифікації Процесу Кімберлі (англ. Kimberley Process Certification Scheme KPCS, KPCS) – затверджена ООН (згідно з резолюцією 55/56) у 2003 р. відповідно до рекомендацій доповіді Фоулера схема для запобігання надходження на ринок «кривавих» алмазів [6].

Згідно з нещодавно опублікованою доповіддю неурядової організації Partnership Africa Canada (PAC), Кот-Д'Івуар залишається єдиною країною, де спостерігається феномен конфліктних алмазів.

Таблиця 1

Виробництво алмазів за період з 2000–2017 рр.

Країни	Рік								
	2000	2005		2010		2015		2017	
	тис. карат	тис. карат	темп зростання	тис. карат	темп зростання	тис. карат	темп зростання	тис. карат	темп зростання
Angola	4313	7,079	16,4	13 000	183	10 000	76	10 000	100
Australia	26 600	34,307	12,9	10 000	29	11 000	110	11 000	100
Botswana	24 635	31 890	129	21 000	65,8	28 000	133	28 000	100
Canada	2530	12,314	48,6	11 773	95,6	13 000	110	16000	123
Congo	16 006	35,207	22	16 800	47,7	19 500	116	19 500	100
Ghana	878	1,013	11	334	33	900	269	900	100
Namibia	1552	1,902	12,2	1693	89	2000	118	2000	100
Russia	29 200	38 000	130	32 800	86	33 000	100,6	33 000	100
Sierra Leone	770	669	86	438	65	500	114	500	100
South Africa	10 790	15,776	14,6	8868	56	8500	95	9100	107
Tanzania	354	220	62	80	36	640	800	640	100
Zimbabwe	230	251	109	8435	33	11 000	130	10 000	90,9
Інші	4363	2,205	5,05	18 710	84	2200	117	2300	104
Всього в світі	121 000	181 000	149	127 000	70	140 000	110	143 000	102

Складено авторами за даними [6]

У щорічній доповіді з алмазів і людської безпеки (Diamonds and Human Security Annual Review) PAC повідомила, що, незважаючи на чинне ембарго ООН, нелегальні алмази з цієї країни продовжують потрапляти на міжнародний ринок. Щорічно загальна вартість контрабандних алмазів з Кот-Д'Івуару становить \$25 млн., однак ця сума може значно зрости, якщо не буде вжито заходів щодо вирішення цієї проблеми.

Висновки. Останніми роками на світовому алмазному ринку відбулися істотні зміни, великий вплив на характер яких надали такі процеси, як:

1. Глобалізація, спільні дії держав в боротьбі проти тероризму і тіньової економіки.

2. Зростання і зміцнення національної самосвідомості і усвідомлення національних інтересів в алмазному бізнесі низки держав півдня Африки.

3. Розвиток мирних процесів і стабілізація внутрішньополітичного становища одного з провідних виробників алмазів у світі – Анголи.

Існує ще один сегмент світового ринку, який являє собою нелегальний «чорний ринок» видобутку і продажу алмазів. Найбільш широко він розвинений у бідних африканських країнах, через безперервні міжусобиці і війни продаж

алмазів став великим джерелом коштів для закупівлі зброї. Світова громадськість виступає проти придбання алмазів у цих країн і проти того, щоб кошти від алмазів йшли на закупівлю зброї. У результаті була створена організація по боротьбі з такими алмазами – Кімберлійський Процес. Алмази стали отримувати сертифікати, де вказується джерело походження. Сьогодні чорний ринок торгівлі алмазами оцінюється від 4 до 20%. Більшість фахівців схильється до цифри 20%. Торгівля алмазами ведеться з країнами, де сильно розвинена торгівля зброєю і наркотиками.

Можна дійти висновку, що в найближчі роки за умови стабільного розвитку економіки провідних країн вартість алмазів і діамантів на міжнародному ринку буде мати загальну тенденцію до зростання з локальними коливаннями, зумовленими кон'юктурою ринку.

Виснаження запасів алмазів стимулюватиме компанії, що займаються видобутком, до пошуку нових родовищ та їх розроблення, до диверсифікації своєї діяльності, а також до вдосконалення технологій виробництва синтетичних алмазів. Попит на технічні алмази так само буде зростати у зв'язку з розвитком нових технологій, в яких унікальні фізичні властивості алмазів можуть знайти більш широке застосування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голубев Ю.К. Состояние, проблемы и перспективы развития минерально-сырьевой базы алмазов России / Ю.К. Голубев, В.И. Ваганов // Минеральные ресурсы России. Серия «Экономика и управление». – 2015. – № 6. – С. 33–44.
2. Матвеев А.С. Развитие алмазной промышленности России и эффективность инвестиций. Проблемы, теория, практика / А.С. Матвеев, В.Ф. Протасов – М.: Полярный круг, 2014. – 388 с.
3. Вечерина О.П. Мировая добыча алмазов: цифры, факты, события / О.П. Вечерина, В.А. Левченко. – М.: Восточная литература, 2015. – 316 с
4. Офіційний сайт – Rapaport Diamond Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.diamonds.net/Prices/RapaportPriceLists.aspx>
5. Офіційний сайт – World Diamond Council website – Diamond Facts.org, accessed December 8, 2006, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Diamond leaders in pact to ban 'conflict gems' funding African war.
7. Офіційний сайт Official Kimberley Process Website [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kimberleyprocess.com/web/kimberley-process/kp-basics>
8. Офіційний звіт Review of Selected Global Mineral Industries in 2011 and an Outlook to 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pubs.usgs.gov/of/2013/1091/OFR2013–1091.pdf>

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ТРУДОВОЇ САМОРЕАЛІЗАЦІЇ МОЛОДІ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

IMPROVEMENT OF THE YOUTH LABOR SELF-REALIZATION SYSTEM IN UKRAINE WITH CONSIDERATION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE

Кім Т.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та світового господарства,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Кухар Е.І.

студентка,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

У статті розглянуто основні тенденції у молодіжному сегменті світового та національного ринків праці. Проаналізовано особливості реалізації трудового потенціалу молодих спеціалістів. Виявлено сучасні проблеми трудової самореалізації молоді в Україні. Запропоновано напрями підвищення конкурентоспроможності молодих спеціалістів та удосконалення системи трудової самореалізації молоді на основі аналізу зарубіжного (німецького) досвіду державної політики у сфері зайнятості молоді.

Ключові слова: молодь, трудова самореалізація, трудовий потенціал, зайнятість, безробіття, ринок праці, конкурентоспроможність.

В статье рассмотрены основные тенденции в молодежном сегменте мирового и национального рынков труда. Проанализированы особенности реализации трудового потенциала молодых специалистов. Выявлены современные проблемы трудовой самореализации молодежи в Украине. Предложены направления повышения конкурентоспособности молодых специалистов и совершенствования системы трудовой самореализации молодежи на основе анализа зарубежного (немецкого) опыта государственной политики в сфере занятости.

Ключевые слова: молодежь, трудовая самореализация, трудовой потенциал, занятость, безработица, рынок труда, конкурентоспособность.

The article considers the main tendencies in the youth segment of the world and national labor markets. Aspects of realization of young specialists' labor potential are analyzed. Modern problems of youth self-realization in Ukraine are revealed. The directions of increasing the competitiveness of young specialists and improvement of the system supporting the implementation of the youth labor potential are proposed. Foreign (German) experience of the state employment policy is described.

Keywords: youth, labor self-realization, labor potential, employment, unemployment, labor market, competitiveness.

Постановка проблеми. Сьогодні наявність проблем реалізації трудового потенціалу населення характерна для всього світу. Кризові процеси в національних економіках та глобальному господарстві посилюють негативні тенденції на ринку праці та безпосередньо відбиваються на формуванні та реалізації конкурентоспроможності населення, що особливо гостро проявляється щодо молоді. Адже, будучи найперспективнішою та наймобільнішою, ця частина суспільства є й найуразливішою. Перехід молодих спеціалістів від навчання до безпосереднього трудового життя викликає багато складнощів. І ця проблема пов'язана не тільки з рівнем

економічного розвитку країни чи певною стадією економічного циклу. Високий рівень безробіття серед молоді характерний майже для кожної країни світу, оскільки, окрім незбалансованості самого ринку зайнятості, проблема реалізації трудового потенціалу виникає і через психологічні, соціальні та культурні аспекти. Різні держави по-різному намагаються вирішити це питання. І досить ефективна політика в цій сфері західноєвропейських країн робить актуальним дослідження їх досвіду, (зокрема, досвіду Німеччини) у вирішенні питань молодіжної зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку та реалізації трудового

потенціалу присвячені праці багатьох іноземних та вітчизняних науковців, таких як Г. Беккер, П. Бурдєс, В. Базілевич, Д. Богиня, М. Кім, А. Колот, Е. Лібанова та ін. Питання зайнятості та працевлаштування молоді, зокрема зарубіжний досвід, вивчають Т. Борисова, Є. Горіна, А. Гостєв, Г. Зиміна, І. Магєра, І. Медведєва, Є. Пахомова, О. Раєвнєва, М. Рязанцева, А. Рацлаф, М. Торжевський та ін. Проте слід зазначити, що проблематика реалізації трудового потенціалу молоді потребує подальшого розроблення.

Метою статті є на основі аналізу особливостей та сучасних тенденцій трудової самореалізації і конкурентоспроможності молоді в Україні та європейського досвіду державної підтримки молоді у сфері освіти та праці визначити можливість та напрями удосконалення вітчизняної державної політики у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття конкурентоспроможності окремої особистості в швидкозмінному соціально-економічному середовищі та сфері праці та зайнятості, межі якої розширюються завдяки економічній глобалізації і регіональній інтеграції, є досить суперечливим і неоднозначним. Особливо вразливою, ризикованою є позиція молоді, адже специфіку цієї вікової категорії економічно активного населення зумовлюють дуже високі потреби та недостатній трудовий і життєвий досвід, аби їх забезпечити [1].

Молодь як соціально-вікова група має низку особливостей. По-перше, через об'єктивні причини молодь відрізняє несформованість ціннісних, духовно-моральних орієнтирів і відсутність життєвого досвіду, що збільшує ймовірність помилкового вибору під час прийняття відповідальних рішень. По-друге, молоді властиве неповне включення до соціально-економічних відносин, при цьому одночасно саме молодь найбільшою мірою забезпечує соціальну мобільність і є джерелом економічної ініціативи. По-третє, як і будь-яка соціальна група, молодь має власні цілі та інтереси, які не завжди збігаються з цілями й інтересами всього суспільства. По-четверте, молодь виконує особливі соціальні функції [2].

Готовність молодих людей до виконання соціальних ролей і функцій безпосередньо розкривається в понятті соціального потенціалу. Воно розглядається як сукупність взаємообумовлених характеристик молоді, що відображають її особистісні творчі соціальні ресурси, які кожна особистість прагне розвивати і реалізовувати в соціальній практиці з метою втілення в ній гуманістичних цінностей та ідеалів. Соціальний потенціал молоді включає також соціокультурний досвід соціальної групи і кожної особистості, її соціальну компетентність, ініціативність, відповідальність, громадянську позицію, моральні ідеали і цінності. Розвиток потенціалу молоді передбачає створення спри-

ятливих умов для розвитку здібностей молодих людей, поліпшення умов життя і якості соціального середовища, підвищення трудової конкурентоспроможності потенціалу молоді за рахунок розвитку соціальних секторів економіки [3].

У сучасних умовах економічної діяльності, яка підпорядковується законам ринку, актуальним і життєво значущим є для людини поняття особистісної трудової конкурентоспроможності. Її сутність полягає у поєднанні уроджених здібностей особистості, природних талантів, вихованих згідно з суспільною етикою і мораллю рис, надбаного життєвого і виробничого досвіду, які загалом формують світогляд і життєву позицію людини. Сформовані таким чином система цінностей і відповідальність молоді людини зумовлюють її поведінку в економічному середовищі. Раціональна поведінка, тобто свідомо спрямованість на відповідальну продуктивну суспільно корисну діяльність, виховується не лише через внутрішні переконання, а й за умови забезпечення гідними можливостями апробації трудового потенціалу особистості через систему професійного навчання, стажування, працевлаштування, підвищення кваліфікації, підприємництва. Отже, виховання в процесі освіти і навчання та практичної діяльності в конкурентному економічному середовищі є важливими факторами зростання трудового потенціалу і відповідно конкурентоспроможності молоді людини [1].

Варто зазначити, що процес освіти та виховання має сприяти не розвитку окремих компонентів соціального потенціалу, що представляються через якісь причини «ключовими», а збалансованому підвищенню усіх компонентів людського потенціалу. Тому підвищення конкурентоспроможності молоді потребує розвитку не тільки трудового, а й освітнього, ціннісно-мотиваційного, суспільно-політичного, духовно-морального та інноваційного складників. При цьому неодмінною умовою розвитку соціального потенціалу молоді визначено особистісний підхід [3].

Держави, в яких такі можливості обмежені, ризикують втратити потенціал молодих працівників, а з ним і надію на розвиток у сучасній економіці, ефективність якої зумовлена використанням широких знань, енергійної ініціативи і творчості, що притаманні саме молоді. Зростання знань залежить від системи виховання та освіти, тоді як творчі здібності особливо залежать від натхнення, яке неодмінно черпається з діяльності [1].

Вдале працевлаштування людини забезпечує її достатніми для повноцінного життя засобами існування і, отже, робить її впевненою у житті, а значить вільною, справедливою, толерантною, спокійною, лояльною, раціональною і люблячою країну, сім'ю. Відомо, що людина відчуває себе щасливою тоді, коли її психологічна спрямованість збігається з професійною діяльністю. Як підтвердження цієї думки можна навести вислів японців, які домоглися високого

рівня продуктивності праці: «Людина добре робить те, що любить» [4].

На жаль, українські реалії сьогодні явно не відповідають потребам молоді у якісному відтворенні й примноженні її трудового потенціалу, як з боку освіти і виховання, так і з боку практичного використання трудового потенціалу. За досить високої питомої ваги молоді у загальній чисельності економічно активного населення (35,8%) частка безробітних віком 15–29 років у 2016 р. становила 37%. Як показано на рис. 1, рівень безробіття підвищився до 23% та 11,7% серед вікових груп 15–24 роки та 25–29 років відповідно [5].

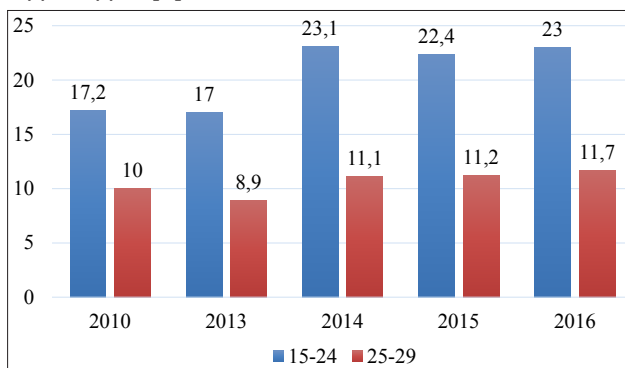


Рис. 1. Динаміка безробіття молоді у 2010–2016 рр., %

Джерело: складено авторами за даними [5]

В узагальненому вигляді тенденції у сфері молодіжної зайнятості можна представити таким чином:

- для молоді пріоритетними є не знання про професії, трудові операції і способи працевлаштування за отриманим напрямом підготовки, а зовнішні атрибути професії, престиж і можливість утвердитися в суспільстві;

- отримана кваліфікація молодих спеціалістів часто не відповідає реальним потребам ринку праці, а також відсутнє чітке соціальне замовлення на представників масових професій;

- трудові та професійні інтереси молоді багато в чому не сформовані і розмиті, лише незначна її частина уявляє свою майбутню професію і замислюється про працевлаштування;

- основним мотивом здобуття вищої освіти є досягнення в майбутньому високого рівня матеріальної забезпеченості та соціального статусу;

- відсутні позитивні мотиви до отримання інженерно-технічної освіти внаслідок хибних уявлень про інженерні професії та їх непопулярності серед значної частини молоді [6].

Великий вплив на молодіжний сегмент ринку праці спостерігається з боку засобів масової інформації. Більшість ЗМІ активно пропагує певні спеціальності, що приводить до розвитку однобокого уявлення про освіту і успішну кар'єру. Відсутність будь-якого механізму, що дає змогу знаходити баланс між попитом на

ринку праці і пропозицією з боку молодих фахівців приводить до відсутності інформації про існуючі вакансії, що, у свою чергу, приводить до надлишку випускників за однією спеціальністю і нестачі за іншою [7].

До особливостей молодіжного ринку праці можна віднести також невідповідність соціальної та професійної орієнтації молоді потребам ринку праці. Кожен другий випускник школи обирає навчальний заклад і майбутню спеціальність найчастіше випадковим чином. Основним аспектом у працевлаштуванні молодих спеціалістів є рівень заробітної плати. Виходячи з цього, багато випускників вузів і середніх спеціальних навчальних закладів бажають працювати не за отриманою спеціальністю, а там, де вища оплата праці [7].

Усе більш поширеною серед молоді стає тенденція перекваліфікації або працевлаштування не за фахом. Випускники вузів стихійно адаптуються до існуючих умов, вибираючи ті норми і цінності, які гарантують їм досягнення фінансової незалежності, кар'єрного успіху, матеріального благополуччя [2].

Розповсюджується отримання одночасно кількох видів освіти (поєднання правової і/або економічної з філологічною, медичною, фармацевтичною, технічною, управлінською тощо), що негативно впливає на якість знань. Професіоналізм і освіченість втрачають також через поєднання роботи й освіти, для якого ані держава (за відсутності дієвого контролю), ані суспільство (підприємства і установи) не створили реального інституційного підґрунтя [1].

Високі вимоги роботодавців до потенційних працівників також стають на перешкоді працевлаштуванню молоді. Багато роботодавців прагнуть приймати на роботу випускників зі стажем роботи. У свою чергу, далеко не у всіх студентів є можливість у період навчання проходити виробничу практику за своєю спеціальністю [7].

До того ж спостерігається неготовність і небажання самих молодих фахівців до активного пошуку роботи. Через відсутність достовірної інформації про стан ринку праці міста або регіону, про правила поведінки на цьому ринку знижується конкурентоспроможність молоді. Зараз на ринку праці змінилися вимоги до персоналу за різними спеціальностями, що не завжди відображено в чинних освітніх стандартах. В останні 5–7 років спостерігається тенденція самостійного працевлаштування випускників [7].

Характерною для України є ще одна тенденція, яка не збігається зі світовою – відсутність взаємозв'язку між освіченістю і соціальним успіхом. На відміну від світової тенденції, «на початку XXI сторіччя інвестиції в освіту для українців перестали бути перспективними». Реформа освіти в незалежній Україні на базі відсторонення від радянських стандартів і копіювання європейських поки що не покращує умов отримання і якості освіти [1].

Відсутність допомоги у професійному орієнтуванні, відмова держави гарантувати працевлаштування після закінчення вишу, ухилення від соціальної підтримки студентів у їхньому професійному становленні ведуть до втрати довіри до держави, суттєво ускладнюють формулювання і реалізацію життєвих стратегій. Адаптація до нових економічних умов ускладнюється високим рівнем безробіття, незатребуваністю молодих фахівців на ринку праці [2].

За радянських часів проблеми трудової адаптації молоді реально враховувалися у комплексі короткострокових і довгострокових заходів з реалізації принципу загальної зайнятості. Протягом довгих років держава була монопольним роботодавцем. Умови виходу молоді на ринок праці були жорстко регламентовані. Для забезпечення зайнятості молоді застосовувалося цільове бронювання робочих місць, а також централізований розподіл випускників навчальних закладів по різних підприємствах і організаціях. Бронювання робочих місць здійснювалося для випускників шкіл і професійно-технічних училищ, які вирішили йти на виробництво, а випускники вузів розподілялися з урахуванням вакансій, з обов'язковою умовою роботи на цьому місці протягом декількох років. На підприємствах чітко регламентувалися чисельність і професійно-кваліфікаційний склад працівників, у тому числі за віком. Багаторівнева система освіти і підготовки молодих кадрів сприяла відтворенню та розвитку трудового потенціалу країни [8].

Ліквідація системи державного розподілу випускників закладів професійної освіти та економічна криза призвели до значних змін на ринку праці: до зниження попиту на молодих фахівців і зміни вимог до їх професійної підготовки, до втрати зв'язку між установами професійної освіти і організаціями – споживачами підготовлених фахівців. У результаті випускники вузів зіткнулися з проблемою працевлаштування, самостійного пошуку робочого місця, до чого переважна їх більшість не була готова через невідповідність якості отриманої освіти вимогам ринку праці. Як показує досвід, навіть в умовах стабільної економічної ситуації і відносної доступності інформації про ринок праці значна кількість випускників виявляється певною мірою не готовою до переходу від навчання до роботи. Ще більш гострими стають проблеми пошуку і підбору першого робочого місця для випускника вишу в умовах високої соціально-економічної невизначеності та ризиків, що виникають під час економічних спадів і криз [8].

Розбалансованість між пропозицією підготовленої за фахом молоді та реальними вакансіями часто не лише не надихає молодь до навчання та творчості, а й призводить до розчарування й зневіри у можливості ефективної трудової самореалізації за обраним фахом [1].

Звичайно, вирішення наведених вище проблем має стати пріоритетом державної політики

України у сфері професійної освіти та трудової самореалізації молоді, яка втілюється спільними зусиллями через систему цілеспрямованої взаємодії між закладами професійної підготовки, роботодавцями (підприємствами та організаціями) та державними установами (міністерствами і відомствами, компетентними у справах молоді, зокрема, міністерством освіти, міністерством молоді та спорту, держкомітетом у справах сім'ї та молоді, державною службою зайнятості).

Адже нагальною потребою нині стає практичне застосування нових підходів до професійної підготовки фахівців, до організації процесу працевлаштування. Це і побудова системи професійної орієнтації та психологічної підтримки майбутніх випускників, це і вирішення завдань щодо вдосконалення соціального управління і методик здійснення соціального контролю в процесі підготовки ефективних випускників, здатних знайти себе на ринку праці. У частині надання підтримки випускникам у працевлаштуванні важливі і такі апробовані методи роботи, як:

- встановлення партнерських і договірних відносин з підприємствами й організаціями з проведення практики студентів з подальшою перспективою їх працевлаштування;

- сприяння в організації стажувань студентів у період навчання з метою підвищення їх конкурентоспроможності на ринку праці;

- участь вишу в проведенні заходів, що сприяють працевлаштуванню випускників (виставки, ярмарки вакансій, конференції та семінари з проблем працевлаштування молоді та ін.);

- організація інформаційного забезпечення (за допомогою спеціальних розділів на сайті вузу, оформлення стендів) [9].

Професійне навчання також є потужним інструментом для підвищення рівня зайнятості та кваліфікації молоді, а також сприяння ефективному переходу від освіти до зайнятості [10].

Одним із ключових напрямів удосконалення політики молодіжної зайнятості повинна стати державна підтримка сприяння працевлаштування молоді, забезпечення дієвих гарантій зайнятості шляхом залучення роботодавців та квотування робочих місць на державних підприємствах [11].

На наш погляд, цікавим з наукового погляду є вивчення досвіду Німеччини, в якій сформована досить ефективна система професійної освіти, що допомагає студентам інтегруватися до ринку праці. Звичайно, в цій країні також актуальною є проблема безробіття, проте поступове скорочення та низький його рівень, зокрема, серед молоді (5,3% у 2016 р. [12]), свідчить про ефективну політику у сфері зайнятості.

Мета системи професійного самовизначення в Німеччині – формування в учнів здатності обирати професійну діяльність, оптимально відповідну особистісним особливостям і запитам ринку праці. Водночас школа повинна займатися підготовкою до професійного станов-

лення в галузі обраної професії, побудови на цій основі усвідомлення себе суб'єктом власної професійної діяльності та розуміння соціальної значущості своєї професії [13].

У сучасній Німеччині функціонують різні інститути підготовки молоді до професійного самовизначення, такі як засоби масової інформації, центри професійної орієнтації, однорічна професійна підготовка, установи вільного часу, інститути соціального партнерства. У період дії програми учні набувають практичного досвіду, проходячи стажування в різних компаніях. Така професійна орієнтація дає їм змогу краще зрозуміти світ трудових відносин (і самих себе). По завершенні програми молоді люди, майбутні здобувачі робочих місць, стають більш підготовленими до плавного переходу до нового етапу свого життя [13].

Значну підтримку у професійному самовизначенні учням надають спеціальні служби бюро з працевлаштування (психологічні та медичні послуги) через консультанта. У зв'язку з цим особливо значущим фактором стає формування престижу робітничих професій у підлітків освітніми та виробничими установами Німеччини: орієнтація на практику, формування навичок роботи, починаючи від простого обладнання до ультрасучасних програмних засобів, відносно висока заробітна плата, виховання висококваліфікованих фахівців, високий рівень професійних навичок, постійна модернізація обладнання і технологій, розширення виробництва, освоєння нових ринків [13].

Досить відомою є німецька «дуальна система освіти». Ця система відрізняється тим, що навчання ведеться як на робочому місці, так і в професійно-технічних училищах. Студенти, таким чином, отримують практичне навчання на робочому місці й одночасно продовжують теоретичне навчання у професійно-технічному училищі. Ті, що навчаються, офіційно звільняються від виконання виробничих обов'язків на той час, коли проходять навчання. Тобто одночасна з отриманням освіти робота не заважає набуттю якісних знань.

Друга унікальна особливість німецької системи навчання полягає в тому, що соціальні партнери (профспілки та об'єднання роботодавців) мають право голосу у визначенні того, за якими професіями буде проводитися навчання і яким буде зміст підготовки. У Федеральному інституті професійної освіти і підготовки створюються комітети, що складаються з роботодавців і профспілкових представників, мета яких полягає в розробленні переліку напрямів підготовки і змісту навчальних програм (стандартів підготовки). Тому в Німеччині немає жодної освітньої програми, в розробленні якої не брали б участь профспілки [14].

Висновки. Звичайно, регулювання зайнятості, особливо серед молоді, є досить складним питанням. Та з огляду на те, що саме молоді спеціалісти є стратегічним та інноваційним ресурсом країни, кожна держава повинна зробити реалізацію трудового потенціалу молоді пріоритетним напрямом соціально-економічної політики.

Зрозуміло, що просте копіювання будь-якої зарубіжної, навіть успішної моделі не є доцільним. Проте аналіз німецької системи підтримки молоді у реалізації її потенціалу, на нашу думку, є важливим кроком до створення власної стратегії підвищення конкурентоспроможності вітчизняних фахівців. Важливо сформувати на державному рівні комплексний цілеспрямований підхід до вирішення проблеми фахової підготовки, що відповідає сучасним вимогам ринку праці, працевлаштування й адаптації молоді у сфері праці та підвищення її конкурентоспроможності в умовах економічної глобалізації. Держава має виступати організатором та координатором спільних зусиль усіх зацікавлених у розвитку і реалізації трудового потенціалу молоді – навчальних закладів, економічних суб'єктів, громадських організацій тощо, молоді та суспільства загалом – через створення відповідних програм розвитку, приклади яких широко представлені у практиці європейського соціально-економічного простору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кім Т.І. Конкурентоспроможність молоді в умовах розвитку знаннєємної економіки // Формування національних конкурентних переваг: ретроспектива та перспектива. Збірник наукових праць науково-практичної конференції молодих вчених та студентів. Харків: ХНУ. – 2009. – 97 с.
2. Абасова Х.У. Особенности трудоустройства молодежи // Вопросы структуризации экономики. – 2013. – № 4. – С. 347–349.
3. Борисова Т.С. Воспитание и обучение – составляющие процесса формирования социального потенциала молодежи // Вестник ТГПУ. – 2017. – № 4(181). – С. 28–33.
4. Гостев А.Н. Трудоустройство молодежи: проблемы, место в системе социальных ценностей / А.Н. Гостев, В.Г. Семенова, О.Н. Хованская // Современные исследования социальных проблем. – 2016. – № 1(57). – С. 185–201.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
6. Горина Е.Е. Особенности выбора будущей профессии: результаты трендового исследования / Е.Е. Горина, Е.А. Шикина // Общество: социология, психология, педагогика. – 2013. – № 3. – С. 11–15.

7. Медведева И.В. Поиск работы молодыми специалистами: проблемы и их решения / И. В. Медведева, В.В. Баркова // Вестник КемГУ. – 2013. – № 4(56). – С. 243–247.
8. Магера И.В. Проблема молодежной занятости и безработицы в контексте несоответствия рынка образовательных услуг и рынка труда // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2012. – № 6. – С. 3.
9. Зимина Г.А. Проблемы трудоустройства выпускников вузов / Г.А. Зимина, В.А. Гафарова, Н.А. Балова // CETERIS PARIBUS. – 2015. – № 4. – С. 70–72.
10. Торжевський М.В. Проблеми безробіття молоді та напрями їх вирішення // Економіка України. – 2014. – № 1. – С. 87–96.
11. Раєвнева О.В. Молодь на ринку праці в Україні: оцінка сучасного стану зайнятості / О.В. Раєвнева, І.Є. Нос // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 322–327.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.destatis.de>
13. Профессиональное самоопределение обучающихся в условиях рынка труда в системе образования Германии / М.П. Пальянов, Е.А. Пахомова, А.Р. Демченко, С.В. Балахнина // Сибирский педагогический журнал. – 2014. – № 1. – С. 192–197.
14. Рязанцева М.В. Зарубежный опыт социального партнерства на рынке труда и в профессиональном образовании / М.В. Рязанцева, В.М. Смирнов // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2016. – № 9(71). – С. 125–134.

УПРАВЛІННЯ ТРУДОРЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ

LABOR RESOURCE POTENTIAL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL REGIONS

Табачкова Н.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Індустріальний інститут
Донецького Національного технічного університету (м. Покровськ)

Лисенко С.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Індустріальний інститут
Донецького Національного технічного університету (м. Покровськ)

Статтю присвячено розробленню методичних положень щодо забезпечення результативності процесу використання трудових ресурсів промислового регіону на основі зростання промислового виробництва. Запропоновано комплексний територіально-галузовий підхід до вирішення питань зайнятості та забезпечення раціонального міжгалузевого розподілу трудових ресурсів промислових регіонів.

Ключові слова: трудові ресурси, промисловий регіон, територіально-галузовий підхід, зайнятість.

Статья посвящена разработке методических подходов с целью обеспечения результативности процесса использования трудовых ресурсов промышленного региона на основе роста промышленного производства. Предложен комплексный территориально-отраслевой подход в решении проблем занятости и обеспечения рационального межотраслевого распределения трудовых ресурсов промышленных регионов.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, промышленный регион, территориально-отраслевой подход, занятость.

The article is devoted to development of methodical principles, regulations in relation of the use of labour resources of industrial region in the period of transition to the market on the basis of growth of industrial production. In the result of the conducted research the complex territorial-branch way is offered for using and providing of allocation of labour resources in different branches of industrial regions.

Keywords: labour resources, industrial region, territorial-branch approach, employment.

Постановка проблеми. Розвиток економіки країни ґрунтується на ефективному використанні її економічного потенціалу, важливим складником якого є трудові ресурси. У комплексі складних соціально-економічних проблем, пов'язаних із ринковими перетвореннями, важлива роль належить збереженню та розвитку трудових ресурсів. Останніми роками в Україні спостерігаються досить негативні тенденції у процесах відтворення трудових ресурсів, їх розподілі та використанні. Тому створення умов для розширеного їх відтворення повинно передбачатися довгостроковою стратегією суспільного розвитку.

Зміцнення потенціалу регіонів та запровадження ефективних механізмів, що сприятимуть їх розвитку, дасть змогу позитивно впливати на соціально-економічні процеси, які відбуваються

в Україні, в тому числі на використання трудових ресурсів, що набуває особливого значення, адже в центрі цього процесу перебуває людина. Значну роль в економічному розвитку країни відіграють саме промислові регіони. Тому вирішення проблем, пов'язаних із використанням трудових ресурсів у промислових регіонах, дасть змогу зменшити соціальну напруженість в суспільстві, підвищити зайнятість і сприятиме зростанню життєвого рівня населення.

У зв'язку з переходом економіки від одного способу виробництва до іншого виникає потреба в теоретичному осмисленні проблем територіального розвитку та управління і практичному застосуванні результатів відповідних досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та методичні аспекти актуальних проблем економіки праці значний розвиток

одержали в роботах відомих українських економістів – О.І. Амоші, С.І. Бандура, Д.П. Богині, А.Е. Воронкової, О.А. Грішної, В.М. Данюка, М.І. Долішнього, Г.Т. Завіновської, А.М. Колота, Е.М. Лібанової, І.І. Лукінова, Н.Д. Лук'янченко, Н.О. Павловської, В.М. Петюха, О.М. Уманського, М.Г. Чумаченка, А.А. Чухна та інших. І хоча в працях науковців розглянуто різні аспекти реалізації трудового потенціалу суспільства, питання використання трудових ресурсів, їх збереження і відтворення на рівні регіону, зокрема промислового, раціонального міжгалузевого розподілу трудових ресурсів та його використання на мікрорівні потребують подальшого дослідження.

В нових умовах господарювання основний тягар проблем переміщується саме на регіональний рівень. У зв'язку з переходом економіки від одного способу виробництва до іншого виникає потреба в теоретичному осмисленні проблем регіонального розвитку та управління і практичному застосуванні результатів відповідних досліджень. Особливе місце в цьому процесі посідають методологічне обґрунтування, розроблення концептуальних основ та практичних рекомендацій щодо управління регіональним розвитком. Саме вирішенням цих проблем займаються українські вчені-економісти Л.М. Зайцева, М.І. Долішній, С.А. Мельник, В.І. Пила, Т.О. Стеценко, Д.М. Стеченко. Питання управління соціально-економічним розвитком регіонів розглядається також у наукових статтях З. Герасимчука.

У роботі Едварда Дж.Блейкли [1, с. 21] викладено американський досвід планування розвитку місцевого господарства. Автор приділяє велику увагу ролі промисловості як основі для створення нових робочих місць для населення, яке проживає на певній території. Такої ж думки щодо ролі базового сектора в економіці регіону (міста) – промисловості ще один американський економіст – фахівець із проблем розвитку міст А.О. Салліван [6, с. 134].

На сучасному етапі розвитку в Україні відбувається трансформація всього комплексу економічних, громадських, владних відносин. І дуже важливо, щоб ці зміни проходили найбільш ефективним шляхом, з урахуванням чітко визначених, науково обґрунтованих пріоритетів. Сьогоднішні тенденції, які спостерігаються у зовнішньому середовищі й усередині нашої країни, зумовлюють необхідність і доцільність запровадження стратегічного планування діяльності підприємств, організацій, органів влади та місцевого самоврядування України. Проблемами стратегічного планування розвитку міст займається О. Берданова [5].

На думку Ю.В. Ковбасюка, саме місцеве самоврядування сьогодні є важливим фактором демократизації суспільного життя, децентралізації управління та необхідною передумовою становлення громадянського суспільства,

наближення влади до її джерела – народу. Водночас система місцевого самоврядування сьогодні не задовольняє потреб суспільства. Функціонування органів місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримки сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку і самореалізації людини, захисту її прав, надання мешканцям територіальних громад якісних та доступних публічних послуг [4].

Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» визначаються права і можливості органів місцевого самоврядування самостійно вирішувати питання місцевого значення, досить широке коло яких представлено у статті 27 цього закону [2]. Це розроблення програм соціально-економічного та культурного розвитку, забезпечення збалансованого економічного і соціального розвитку відповідних територій та ефективного використання природних, трудових і фінансових ресурсів тощо.

Органи місцевого управління повинні відстоювати інтереси територій, які об'єктивно існують і носієм яких є населення, господарські та інфраструктурні утворення. Територіальні інтереси можна розглядати з різних боків: з боку керівників та працівників підприємств, які мають свої економічні інтереси, що стосуються саме функціонування цих підприємств; із боку цих же осіб та членів їх сімей, але вже як представників населення територій. Адже всі вони в тому чи іншому ступені залежать від рівня та способу життя населення, що склався в регіоні, від розміру місцевого бюджету, виробничої і соціальної інфраструктури тощо. Тобто кожна людина, що мешкає в певному регіоні, є носієм регіональних інтересів. Саме регіональні інтереси та їх реалізація повинні стати основою для розроблення регіональної економічної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досить добре відомо, що добробут населення країни, можливості вирішення економічних і соціальних проблем, сталий розвиток всіх галузей залежать від невинного розвитку власного матеріального виробництва, і насамперед – промисловості. На рівні підприємства як основної ланки у виробничому процесі забезпечення ефективності промислового виробництва вимагає докорінних змін в організації роботи, зокрема, системі управління персоналом підприємства. На основі вивчення світового досвіду пропонується використовувати комплексний підхід до розв'язання проблем, здійснювати взаємопов'язане вирішення економічних, технологічних та соціальних питань.

Завданням сьогодення для економіки нашої країни полягає в тому, щоб відродити та стабілізувати виробничий потенціал, знайти надійні можливості його ефективного використання. Проблема розвитку виробничого потенціалу складається з технічного, економічного та соціального аспектів, які повинні розглядатися з різ-

них рівнів управління: народногосподарського, галузевого та регіонального. Докорінна перебудова економіки України неможлива без нових науково обґрунтованих методичних та практичних рекомендацій з розвитку та ефективного використання виробничого потенціалу та його складників. Особливе місце в структурі виробничого потенціалу посідають трудові ресурси. Характеризуючи виробничий потенціал, треба відзначити, що визначальне місце в ньому належить робочій силі. Саме трудящі з їх знаннями та трудовими навичками відіграють найбільш значну роль у виробництві продукції.

Під час аналізу структури виробничого потенціалу використовується як галузевий підхід, так і територіальний. Але вимогою часу є комплексний територіально-галузевий підхід, що передбачає, з одного боку, визначення виробничих можливостей галузей економіки і сфери матеріального виробництва загалом, взаємозв'язків та взаємозалежностей потенціалів окремих галузей матеріального виробництва; з іншого боку – це диференціація виробничого потенціалу по регіонах, територіально-виробничих комплексах та інших територіальних утвореннях. Такий комплексний підхід до аналізу структури виробничого потенціалу надає можливості подальшого застосування результатів аналізу в управлінні підвищенням ефективності використання як виробничого потенціалу загалом, так і окремих його елементів, зокрема трудових ресурсів.

Сьогодні виникає потреба пошуку нових форм і методів регулювання сфери трудової зайнятості на всіх рівнях управління, зміст якого становить зміщення акценту від безпосереднього регулювання трудовими ресурсами до необхідності управління соціально-економічним середовищем функціонування робочої сили. Зазначене означає, що з поглибленням ринкових відносин у різних секторах економіки безпосереднім об'єктом управлінської дії стає характер, зміст і умови праці, наявність мотиваційних механізмів, здатних певною мірою реалізувати економічні інтереси людей в основній сфері життєдіяльності – праці.

За роки реформування економічних відносин в Україні помітно погіршився загальний рівень соціально-економічного розвитку її регіонів. Саме тому сьогодні виникає необхідність розроблення основ державної політики щодо окремих територіальних утворень. Вона викликана тим, що ринкова система не є повною мірою саморегулюючою, необхідне втручання держави в економічні процеси. Життєдіяльність регіону на відміну від будь-якого підприємства не обмежена в часі. Саме тому необхідною умовою розвитку регіону є відтворення його ресурсів. Регіональні інтереси повинні проявлятися у зацікавленості в стабільному відновленні соціального, демографічного, господарського потенціалів регіону будь-якого рівня. Якщо такі процеси порушуються, регіон поступово переходить у розряд депресивних,

і вийти з такого стану без державної підтримки досить непросто. За висновком В.І. Логвиненко [3], період відновлення будь-якого найскладнішого господарюючого суб'єкта (після закриття, банкрутства, аварії) не перевищує декількох років і не потребує витрат більших, ніж первісні. Для відновлення ж потенціалу депресивних регіонів, якщо користуватися досвідом США, необхідно кілька десятиків років, а витрати на це в багато разів перевищують первісну вартість господарського потенціалу. При цьому немало складників попередньої регіональної структури взагалі виявляються такими, що не відновлюються (наприклад, природоресурсний потенціал, традиції тощо). Тому досить зрозумілим стає сьогодні переважання територіальних інтересів над галузевими. На нашу думку, найбільш прийнятним сьогодні є комплексний територіально-галузевий підхід в управлінні соціально-економічним розвитком регіонів.

Сьогодні представниками владних структур досить часто висловлюється думка, що об'єктом їх управління може бути тільки комунальна власність, а це, враховуючи зміну форм власності багатьох підприємств, досить незначне їх коло. У Законі ж «Про місцеве самоврядування в Україні» йдеться про доцільність розглядання та узгодження планів підприємств, організацій та установ, які не належать до комунальної власності, але представляють загрозу для сталого соціально-економічного розвитку територій можливими негативними соціальними, демографічними, екологічними та іншими наслідками; підготовки відповідних висновків та пропозицій щодо їхньої діяльності. Саме з цього виходить, що для реалізації вказаних повноважень органи місцевого самоврядування обов'язково повинні вирішувати питання щодо розвитку промисловості. Серед відповідних завдань можна назвати:

- формування і реалізацію регіональної стратегії розвитку всіх галузей промисловості, прискорення їх структурної перебудови в напрямі збільшення обсягів продукції виробничо-технічного призначення та товарів (послуг) народного споживання;
- визначення пріоритетних напрямів у розвитку галузей економіки та промисловості з метою стабілізації та економічного зростання в регіоні;
- координацію діяльності підприємств, організацій та установ, що функціонують на визначеній території, під час формування ними планів, укладання угод;
- сприяння в пошуку інвесторів, пільговому кредитуванні.

Необхідною умовою розвитку регіону будь-якого рівня є відтворення його ресурсів, зокрема трудових. Саме промисловий комплекс є сьогодні основою для створення можливостей збільшення кількості робочих місць у регіоні. У процесі дослідження доведено, що одним із шляхів покращення ситуації на регіональних

ринках праці є підвищення попиту на робочу силу з боку підприємств на основі забезпечення їх стабільного функціонування. З цією метою розроблено [7] комплексний територіально-галузовий підхід до вирішення питань зайнятості та раціонального міжгалузевого розподілу трудових ресурсів у промисловому регіоні, який заснований на поєднанні функцій органів територіального і галузевого управління в процесах розвитку промислового виробництва і ґрунту-

ється на одночасному врахуванні як інтересів територіальних утворень, так і інтересів окремих підприємств та галузей (рис. 1).

Регулювання ринків праці на рівні регіонів у сучасній економіці є необхідним і має бути органічно пов'язане з усім комплексом системних перетворень, спрямованим на економічне зростання. Проблема зайнятості населення сьогодні розглядається як елемент соціальної політики, а основним функціональним призна-



Рис. 1. Комплексний територіально-галузовий підхід щодо використання та раціонального міжгалузевого розподілу трудових ресурсів промислового регіону

ченням регулювання сфери трудових відносин є створення економічних умов для стабільного розширеного відтворення робочої сили регіону на якісно новому рівні.

Висновки. Розвиток економіки країни насамперед залежить від стану відтворення та використання трудових ресурсів її регіонів. Останніми роками в Україні спостерігаються негативні тенденції як у демографічній ситуації, так і в процесах відтворення трудових ресурсів, їх розподілу та використання.

Значну роль в економічному розвитку країни відіграють саме промислові регіони. Тому вирішення проблем, пов'язаних із використанням трудових ресурсів у промислових регіонах, дасть змогу зменшити соціальну напруженість у суспільстві, підвищити зайнятість і сприятиме

зростанню життєвого рівня населення. У процесі дослідження доведено, що одним із шляхів покращення ситуації на регіональних ринках праці є підвищення попиту на робочу силу з боку підприємств на основі забезпечення їх стабільного функціонування. Необхідною умовою розвитку регіону будь-якого рівня є відтворення його ресурсів, зокрема трудових. З цією метою запропоновано комплексний територіально-галузевий підхід до вирішення питань зайнятості та раціонального міжгалузевого розподілу трудових ресурсів у промисловому регіоні, який заснований на поєднанні функцій органів територіального і галузевого управління в процесах розвитку промислового виробництва і ґрунтується на одночасному врахуванні як інтересів територіальних утворень, так і інтересів окремих підприємств та галузей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блейкли Эдвард Дж. Планирование местного экономического развития в США / Реферативный пер. с англ. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 2000. – 72 с.
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – 170 с.
3. Логвиненко В.И. Региональные проблемные ситуации как объект анализа и оценок. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 1998. – 24 с.
4. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації: наук. доп. / [редкол.: Ю.В. Ковбасюк, К.О. Ващенко, В.В. Толкованов та ін.]; за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Ю.В. Ковбасюка. – К.: НАДУ, 2014. – 128 с.
5. Берданова О. Стратегічне планування розвитку міст. Адміністративно-територіальна реформа (експертні доповіді) / Інтернет-ресурс Soskin.info
6. О'Салливан А. Экономика города. – М: ИНФРА-М. – 2002. – 706 с.
7. Табачкова Н.А. Використання трудових ресурсів промислового регіону. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Спеціальність 08.09.01 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Донецьк. – ДонНУ. – 2004. – 175 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.226.1

ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ – ВІД ІСТОРІЇ ВИНИКНЕННЯ ДО СУЧАСНИХ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ

TAXATION OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS – FROM HISTORY OF DEATH TO THE MODERN PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT

Безкровний О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто сутність спрощеної системи оподаткування та особливості її розвитку в Україні. Акцентовано увагу на ретроспективі зміни методики справляння єдиного податку, що є виразником цієї системи. Виділено переваги та недоліки сучасної практики оподаткування малого та середнього бізнесу, а також конкретизовано напрями її реформування з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду в цій сфері.

Ключові слова: податок, малий та середній бізнес, спрощена система оподаткування, єдиний податок, фіксований сільськогосподарський податок, групи платників єдиного податку, переваги та недоліки єдиного податку.

В статье рассмотрены сущность упрощенной системы налогообложения и особенности ее развития в Украине. Акцентируется внимание на ретроспективе изменения методики взимания единого налога, что является выразителем этой системы. Выделены преимущества и недостатки современной практики налогообложения малого и среднего бизнеса, а также конкретизированы направления ее реформирования с учетом положительного зарубежного опыта в этой сфере.

Ключевые слова: налог, малый и средний бизнес, упрощенная система налогообложения, единый налог, фиксированный сельскохозяйственный налог, группы плательщиков единого налога, преимущества и недостатки единого налога.

The article considers the essence of the simplified taxation system and the peculiarities of its development in Ukraine. Attention is drawn to the retrospective change in the method of collecting a single tax, which is the spokesperson for this system. The advantages and disadvantages of modern taxation practices for small and medium-sized businesses are highlighted, and the directions of its reforming are specified with consideration of positive foreign experience in this field.

Keywords: tax, small and medium business, simplified taxation system, single tax, fixed agricultural tax, groups of single tax payers, advantages and disadvantages of a single tax.

Постановка проблеми. Європейський напрям розвитку, який обрала Україна, приводить до значної кількості реформ, які спрямовані на покращення незадовільного становища держави, зокрема, у сфері ведення бізнесу. Малі підприємства є ключовими суб'єктами на ринку в багатьох напрямках, тому потребують захисту держави, а постійні зміни та очікування погіршення умов ведення бізнесу розхитують і без того нестійке становище.

Упродовж декількох століть перед суспільством і державою стоїть питання створення

справедливої системи оподаткування, яка б давала змогу покривати витрати на виконання функцій держави та задоволення суспільних потреб, сприяла розвитку економіки загалом і водночас не була б занадто жорсткою. У різні часи цю проблему намагалися вирішити шляхом зменшення кількості податків, спрощення їх адміністрування, більш чіткого визначення об'єкта оподаткування, шляхом упровадження єдиного податку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економічну сутність спрощеної системи оподат-

кування, історичні витоки її розвитку, принципи та механізми її роботи, практичне застосування у вітчизняній практиці досліджували у своїх працях такі вітчизняні вчені, як Ю.І. Аністратенко, В.А. Ільяшенко, А.І. Крисоватий, В.О. Орлова, В.І. Семчик та інші. Однак постійні зміни ринкових умов діяльності економіки зумовлюють нові пошуки щодо вдосконалення складників спрощеної системи оподаткування малого та середнього бізнесу в контексті євроінтеграційних прагнень України.

Мета статті – формування основних засад оподаткування малого та середнього бізнесу, які відповідали б загальноприйнятим принципам європейських країн, сприяли спрощенню адміністрування податків, покращенню умов ведення бізнесу і розвитку приватної ініціативи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкове регулювання є одним із найістотніших факторів впливу держави на діяльність малих підприємств, адже внаслідок незначного фінансового ресурсу та нестабільності економічної ситуації саме вони мають найскладніші умови ведення бізнесу.

Спрощена система оподаткування – це особливий механізм справляння податків і зборів, що полягає в заміні сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [4].

Фінансова наука на початку свого становлення як одне з основних порушувала питання про соціальну справедливість в оподаткуванні. У результаті суспільної дискусії виникла теорія єдиного податку, в основі якої лежить думка, що податки, зрештою, сплачуються з одного джерела – доходів. Ідея єдиного податку вперше з'явилася тоді, коли з метою розподілу податкового тягаря стали залучати привілейовані класи суспільства, була створена теорія єдиного акцизу. Цю теорію сформулював ще англійський статистик і економіст У. Петті в «Трактаті про податки і збори» (1662 р.). За допомогою її реалізації він збирався принести справедливість в оподаткування, забезпечивши залучення в цей процес привілейованих класів, звільнених від прямого оподаткування [6].

У процесі історичного розвитку проблема створення ефективної системи спрощеного оподаткування не була вирішена. Дискусії щодо доцільності й ефективності єдиного податку тривають і сьогодні.

Після набуття Україною незалежності законодавча діяльність у сфері підприємництва загалом та малого підприємництва зокрема будувалася на тих же засадах, що були визначені в СРСР. Але паралельно розвивалося вітчизняне законодавство, розроблене вже в незалежній Україні та адаптоване під її економічні та політичні реалії.

Введення в дію з 1 січня 1999 р. положень Указу Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності» стиму-

лювало створення, підвищення рентабельності й ефективності діяльності малих суб'єктів господарювання [8].

Згідно з цим нормативним документом право сплати єдиного податку мали підприємці – фізичні особи з чисельністю працюючих до 10 осіб та річним доходом до 500 тис. грн. Для юридичних осіб було встановлено такі обмеження: до 50 осіб та до 1 млн грн. Одночасно було також встановлено певний перелік видів діяльності, для яких було заборонено реєструватися платником єдиного податку.

За період з моменту введення і до сьогодні методика справляння єдиного податку зазнавала частих змін, які стосувалися як критеріїв відповідності платника, так і ставок податку та варіантів їх використання.

Крім єдиного податку за період 1999–2017 рр. вводилися в дію та функціонували й інші альтернативні варіанти спрощеного оподаткування – спеціальний торговий патент, фіксований податок (патент) та фіксований сільськогосподарський податок. Загалом кожен із вище перерахованих видів спрощеного оподаткування малого підприємництва мав свої особливості, спрямовані на певну категорію суб'єктів оподаткування. Однак у всіх системах було реалізовано ідею заміни багаточисельних податків, зборів та обов'язкових платежів до державного і місцевих бюджетів, а також бюджетних фондів одним – єдиним податком (табл. 1).

З 2012 р. справляння єдиного податку регулюється відповідною главою Податковим кодексом. Нове законодавство було значно деталізовано, розширено і посилено відповідальність за порушення порядку сплати єдиного податку. Спрощене оподаткування стало більш передбачуваним і зрозумілим. Було закріплено зобов'язання сплати збору до Пенсійного фонду – Єдиного соціального внеску.

Законодавець пішов шляхом спрощення адміністрування податків в Україні, наслідком чого стало введення додаткових груп платників єдиного податку. Суб'єктами спрощеної системи оподаткування після внесення змін можуть стати підприємства та суб'єкти господарської діяльності, чия річна виручка не перевищує 20 млн грн (починаючи з 2016 р. – 5 млн грн) [9–13].

Елементом спрощеної системи оподаткування в Україні є фіксований сільськогосподарський податок. Прообраз цього податку, як зазначає В.І. Семчик, виник за радянських часів у 1923 р. на зміну натуральним і грошовим податкам на сільське господарство. Справляння податків із селянських господарств несло за собою великі витрати зі стягування. Це вимагало спрощення порядку оподаткування. 17 березня 1922 р. був введений єдиний натуральний податок замість колишніх окремих натуральних податків, встановлювалась єдина

Таблиця 1

**Перелік податкових платежів для учасників спрощеної системи оподаткування
(платників єдиного податку), 1999–2017 рр.**

Період функціонування Єдиного податку	Статус платника	Нормативний документ, що встановлює перелік податків для платника Єдиного податку	Податки, які не сплачуються платником Єдиного податку
1999–2011 рр.	Фізична особа Юридична особа	Указ № 727/98 ¹ Закон України № 2505–IV ²	1) податок на додану вартість (крім ситуації сплати єдиного податку одночасно зі сплатою ПДВ); 2) податок на прибуток; 3) податок на доходи фізичних осіб (окрім найманих працівників); 4) плата за землю; 5) збір за спеціальне використання природних ресурсів; 6) збір до Фонду ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи (до 2009 р.); 7) збір до Державного інноваційного фонду (до 2009 р.); 8) збір на обов'язкове соціальне страхування; 9) збори на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних доріг загального користування України; 10) комунальний податок; 11) податок на промисел; 12) збір на обов'язкове державне пенсійне страхування; 13) збір за видачу дозволів на розміщення об'єктів торгівлі; 14) збір до Фонду України соціального захисту інвалідів (до 2009 р.); 15) внесок до Державного фонду сприяння зайнятості населення; 16) плата за патенти.
2012 р.	Фізична особа Юридична особа	Закон України № 4014 ⁵	1) податок на прибуток; 2) податок на доходи фізичних осіб (у частині доходів, що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи); 3) податок на додану вартість (крім ситуації сплати єдиного податку одночасно зі сплатою ПДВ); 4) земельний податок (за земельні ділянки, що використовуються в господарській діяльності); 5) збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; 6) збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства.
2013–2014 рр.	Фізична особа Юридична особа	Закон України № 4834–VI ⁶	1) податок на прибуток; 2) податок на доходи фізичних осіб (у частині доходів, що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи); 3) податок на додану вартість (крім ситуації сплати єдиного податку одночасно зі сплатою ПДВ); 4) земельний податок (за земельні ділянки, що використовуються в господарській діяльності); 5) збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності.
2015–2017 рр.	Фізична особа Юридична особа	Закон України № 71–VIII ⁷ Закон України № 909–VIII ⁸ Закон України № 1791–VIII ⁹	1) податок на прибуток; 2) податок на доходи фізичних осіб (у частині доходів, що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи); 3) податок на додану вартість (крім ситуації сплати єдиного податку одночасно зі сплатою ПДВ та платників єдиного податку – сільськогосподарських товаровиробників); 4) податок на майно в частині земельного податку (за земельні ділянки, що використовуються в господарській діяльності); 5) рентна плата за спеціальне використання води (для платників єдиного податку – сільськогосподарських товаровиробників).

вагова міра нарахування податку у пудах жита чи пшениці, податок обчислювали залежно від поєднання трьох показників: кількості ріллі, забезпечення худобою та врожайності. З 1 січня 1924 р. податок сплачували у грошовій формі. Це відповідало інтересам бюджету й давало змогу значно знизити витрати на організацію справляння податків [14].

Зі зростанням товарно-грошових відносин, збільшенням кількості колективних господарств необхідно було розглянути питання переходу сільськогосподарського податку з поземельного принципу на прибутковий. Починаючи з 1926 року Податок був побудований за прибутковим принципом. Об'єктом оподаткування став дохід відповідного господарства в грошовій формі. У 1953 р. відбулася докорінна реформа сільськогосподарського податку, в якій оподаткування доходу замінено погектарним обкладенням, за якого податок стали обчислювати за твердими ставками з площі земельної ділянки [2].

Як зазначає Ю.І. Аністратенко, починаючи з 1 січня 1984 р. внесено зміни в сільськогосподарський податок. Сільгосподаток стали обчислювати з кожного господарства за площею виділеної в користування земельної ділянки. При цьому не враховували землі, зайняті будівлями, чагарником, лісом, дорогами загального користування, ярами та балками, а також землі, виділені робітникам і службовцям підприємств і організацій під колективні та індивідуальні сади й городи [1, с. 183].

Після відновлення незалежності України в 1991 р., як свідчить Т. Михальчук, оподаткування громадян, які займаються сільським господарством, здійснювалося на підставі Декрету КМУ «Про прибутковий податок з громадян» і Закону України «Про плату за землю». Сільськогосподарські підприємства та сільськогосподарські товаровиробники сплачували 17 видів податків та обов'язкових зборів. Законом України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17 грудня 1998 р. з метою запобігання двозначності ситуації із сільськогосподарськими товаровиробниками з 1 січня 1999 р. було введено фіксований сільськогосподарський податок (ФСП). Передбачалося, що він матиме тимчасовий характер – до 1 січня 2004 р., а потім до 31 грудня 2009 р. Цей податок не змінювався протягом визначеного законом строку і справлявся з одиниці земельної площі. Його сплачували грішми або у вигляді поставок сільськогосподарської продукції [4].

З моменту введення в дію у 2010 р. Податкового кодексу фіксований сільськогосподарський податок продовжив функціонувати за тими ж правилами, окрім відміни можливості його сплати у натуральній формі, доки починаючи з 2015 р. він став частиною єдиного податку [7].

Створена спрощена система викликала велику зацікавленість у малих суб'єктів господарювання. Сьогодні, вона, і в цьому ми поділяємо думку значного кола науковців, зокрема В. Орлової [3] та В. Ілляшенко [1], характеризу-

Переваги єдиного податку	Недоліки єдиного податку
легкість реєстрації суб'єкта господарювання – платника податку	можливість зловживання спрощеною системою та ухиляння від оподаткування
простота ведення обліку та звітності й економія на затратах для ведення роботи з нарахування, сплати податків та відправлення звітності в контролюючі органи	обмеження обсягів доходу платників єдиного податку
зниження рівня податкового тиску на платників	низька фіскальна ефективність
скорочується кількість звітності, яку платник подає контролюючим органам, та спрощується розрахунок податкового зобов'язання платника	обмеження щодо кількості працівників, яких може залучити до своєї діяльності платник податку (для I та II груп)
можливість включення ПДВ до складу єдиного податку або ж самостійної сплати на власний вибір	неврахування витрат платника, а лише доходу (для III групи)
знижує кількість порушень порядку нарахування та подання звітності порівняно із загальною системою оподаткування	фіксована сплата податку незалежно від факту отримання доходу
скасування щорічного оформлення свідоцтва платника єдиного податку	залежність від конкретних місцевих органів влади під час призначення ставки податку (для I та II груп)
встановлення річного звітного періоду для фізичних осіб із незначним обсягом доходу	
надання права фізичним особам, які не використовують працю найманих осіб, не сплачувати єдиний податок на час відпустки протягом календарного місяця, а також хвороби, підтвердженої лікарняним листком, якщо вона триває календарний місяць і більше	

Рис. 1. Узагальнений перелік переваг та недоліків спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого та середнього бізнесу у формі єдиного податку

ється сукупністю очевидних переваг і водночас низкою суттєвих недоліків (рис. 1).

Не ставлячи під сумнів наведений перелік позитивних та негативних характеристик спрощеної системи оподаткування, зауважимо, що головним недоліком сучасної практики функціонування єдиного податку в Україні є бажання суб'єктів господарювання «оптимізувати» своє оподаткування за його допомогою. Тому вирішення цієї проблеми потребує звернення до зарубіжного досвіду в цій сфері.

У сучасному світі небагато країн використовують спрощену систему оподаткування. Єдиний податок в основному ввели країни Східної Європи (Болгарія, Чехія, Естонія, Латвія, Литва, Македонія, Румунія, Словаччина), а також декілька острівних малих держав (Ямайка, Гренада, Сейшельські острови).

Існує думка, що концепція спрощеної системи оподаткування є популярністю саме в цих державах, тому що ці країни відносно бідні та потребують капіталовкладень, вони знижують ставки податків, щоб залучити іноземних інвесторів [3].

Сьогодні у більшості країн Європейського союзу не використовуються спрощені режими оподаткування суб'єктів малого підприємництва, проте поширені інші форми державної підтримки, такі як спрощена система бухгалтерського обліку та звітності, фінансово-організаційна допомога новоствореним підприємствам, спеціальні режими сплати ПДВ, істотні вирахування з доходу під час визначення бази оподаткування тощо.

Спрощена система оподаткування, що існує сьогодні в Україні, характеризується низкою ризиків, до яких слід віднести:

- 1) застосування її у схемах мінімізації податкових зобов'язань суб'єктів господарювання;
- 2) значна тінізація економічної діяльності у сфері малого бізнесу;
- 3) невідповідний фінансовому результату рівень податкових платежів;
- 4) викривлення конкурентного середовища тощо.

Приймаючи до уваги таку ситуацію і розглядаючи європейський розвиток держави загалом та податкової системи зокрема, слід акцентувати увагу на найбільш перспективних, на наш погляд, напрямках реформування механізмів оподаткування малого та середнього бізнесу:

1. Скасування спрощеної системи оподаткування і звітності та запровадження загальної системи оподаткування. До переваг такого підходу належать створення рівних умов для всіх суб'єктів господарської діяльності та цілковите усунення ризиків, пов'язаних із функціонуванням спрощеної системи, зокрема ухилення від оподаткування. Цей варіант, певно, слід розглядати як кінцеву мету реформування оподаткування малого та середнього бізнесу. Недоліком реалізації такої пропозиції є ризик переходу

в тінь значної частини малого та середнього бізнесу через посилення податкового навантаження, ускладнення облікових операцій та адміністрування податкових зобов'язань, а також збільшення адміністративного тиску і розширення контрольно-перевірочних заходів.

2. Запровадження єдиної ставки оподаткування для різних обсягів доходу платника. Така система не відповідає вимогам забезпечення соціальної справедливості, проте забезпечує відносну адміністративну простоту застосування і є нескладною для платників. Фіскальна справедливість частково зберігається, оскільки особа з високим рівнем доходів сплатить більшу суму податкового зобов'язання.

3. Запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб – суб'єктів господарювання зі встановленням сплати податку на прибуток для юридичних осіб. Найважливішою особливістю прогресивного оподаткування є значна кількість податкових знижок, пільг тощо. До недоліків належать складність обліку та адміністрування з боку як адміністратора, так і платника податку. Це посилює адміністративний тиск на платників та витрати часу на виконання податкового обов'язку.

4. Застосування спрощеної системи оподаткування лише для суб'єктів господарювання – фізичних осіб з обмеженням обсягу річного доходу та фіксованою ставкою податку, де для визначення об'єкта оподаткування використовується нормативний метод витрат. Перевагами такого підходу є врахування витрат підприємців під час визначення доходу для цілей оподаткування, що відповідає економічній сутності господарських операцій та не приводить до оподаткування частини доходів, які компенсують витрати підприємця. До недоліків належать необхідність окремого обліку різних видів діяльності підприємця та можлива невідповідність нормативу витрат їхній фактичній сумі.

5. Внесення змін до певних елементів чинної системи спрощеного оподаткування (види діяльності, для яких дозволяється застосовувати спрощені методи оподаткування та обліку, перелік податків, замість яких сплачується єдиний податок, ставки, граничний обсяг виручки, що дає можливість застосовувати спрощену систему, параметри адміністрування тощо). Такий підхід має бути застосовано насамперед для сільськогосподарських товаровиробників – нинішніх платників єдиного податку (4 група).

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, слід зауважити, що під час розроблення основних напрямів реформування податкової політики та підвищення рівня соціально-економічного розвитку України варто зважати на досвід реалізації політики оподаткування малого та середнього бізнесу в країнах Європейського Союзу, проте з урахуванням об'єктивних умов функціонування вітчизняного сектору малого підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аністратенко Ю.І. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності: переваги та недоліки / Аністратенко Ю.І. // Наше право. – 2015. – № 12. – С. 180–184.
2. Ільяшенко В.А. Наслідки і проблеми застосування спрощеної системи оподаткування в Україні / Ільяшенко В.А. // Держава та регіони. – Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 3. – С. 13–18.
3. Киреева Е. Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства в странах с различным уровнем развития / Е. Киреева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gb.by/izdaniya/glavnyi-bukhgalter/kireeva-e-osobennosti-nalogooblozheniya>
4. Михальчук Т.Г. Оподаткування малого бізнесу як напрям розвитку підприємництва в Україні / Михальчук Т.Г. // International Young Scientists Conference On Applied Physics. – 2014. – № 11. – С. 79–83.
5. Орлова В.О. Вплив спрощеної системи оподаткування на подальший розвиток малого бізнесу / Орлова В.О. // Сталий розвиток економіки. – 2016. – № 3. – С. 78–81.
6. Пети У. Антология экономической классики / У. Пети, А. Смит, Д. Риккардо. – М.: Финансы и статистика, 2003.
7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755–VI із змінами та доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
8. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України від 3 липня 1998 р. № 727/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/727/98>
9. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності: Закон України від 4 листопада 2011 р. № 4014–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4014-17>
10. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення деяких податкових норм [Електронний ресурс]: Закон України [від 24.05. 2012 р. № 4834–VI] – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
11. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс]: закон України [від 28.12. 2014 р. № 71–VIII]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
12. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році [Електронний ресурс]: закон України [від 24.12. 2015 р. № 909–VIII]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
13. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році [Електронний ресурс]: закон України [від 20.12. 2016 р. № 1791–VIII]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
14. Семчик В.І. Єдиний сільськогосподарський податок / Семчик В.І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakony.com.ua/juridical.html>

ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

VENTURE INVESTMENT IN UKRAINE

Дудчик О.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та страхування,
Університет митної справи та фінансів

Безпалова Д.І., Довгопола А.Д.

студентки,
Університет митної справи та фінансів

Стаття присвячена розгляду основних етапів розвитку венчурного інвестування як за кордоном, так і в Україні. Розглядаються особливості розвитку венчурного інвестування в Україні як інститутів спільного інвестування. Аналізується низка розбіжностей у правовій системі регулювання венчурних фондів в Україні та за кордоном. У статті показано динаміку кількості ІСІ, що досягли нормативів, та інший аналітичний огляд за 2017 рік.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інвестиційний процес, інститути спільного інвестування, венчурний фонд, венчурне фінансування, венчурний капітал.

Статья посвящена рассмотрению основных этапов развития венчурного инвестирования как за рубежом, так и в Украине. Рассматриваются особенности развития венчурного инвестирования в Украине как институтов совместного инвестирования. Анализируется ряд отличий в правовой системе регулирования венчурных фондов в Украине и за рубежом. В статье показано динамику количества ИСИ, которые достигли нормативов, и другой аналитический обзор за 2017 год.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инвестиционный процесс, институты совместного инвестирования, венчурный фонд, венчурное финансирование, венчурный капитал.

This article is devoted to the consideration of the main stages of the development of venture capital investment, both abroad and in Ukraine. The peculiarities of the development of venture capital investment in Ukraine as collective investment institutions are considered. There was analyzed a number of differences in the legal system of regulation of venture funds in Ukraine and abroad. The article shows the dynamics of the number of CII that reached the standards and another analytical review for 2017.

Keywords: investments, innovations, investment process, joint investment institutes, venture fund, venture financing, venture capital.

Постановка проблеми. Сьогодні дієвим та перспективним способом розвитку національної економіки є фінансування інноваційних проєктів. Основною формою технологічних нововведень став венчурний бізнес, який є найбільш цікавим для дослідження можливих шляхів фінансування нових технологій. Тому проаналізувати розвиток та ефективність венчурного бізнесу за кордоном є актуальним з позиції вивчення переваг і недоліків цього бізнесу, а також можливості розвитку венчурного бізнесу в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Це питання досліджувалось у працях вітчизняних і зарубіжних учених, таких як Чан Ким, Л.Л. Антонюк, А.А. Дагаєв, які висвітлювали механізми венчурного (ризикового) фінансування, досліджували світовий досвід і перспективи розвитку. З.Б. Янченко було висвітлено

перспективи розвитку венчурного фінансування в Україні [14].

Питанням венчурного інвестування присвячено багато праць науковців, але у вітчизняній науці питання венчурного інвестування залишаються недостатньо дослідженими і потребують подальшого аналізу, що і є основною метою статті.

Виклад основного матеріалу. Венчурна індустрія зародилася в США за активної державної підтримки в 50-х роках минулого століття. У 1958 році конгрес прийняв рішення про початок реалізації програми SBIC (Small Business Investment Company). У межах цієї програми уряд США надавав доступ до державного фінансування молодим зростаючим компаніям за умови одночасного залучення коштів з боку приватних інвесторів у співвідношенні 2:1 або 3:1 (тобто дві або три частини капіталу повинні бути з приватних

джерел). У процесі розвитку програми SBIC паралельно стали з'являтися незалежні приватні венчурні фонди і компанії, які з часом перетворилися в те, що сьогодні відомо під назвою «венчурна індустрія» [10]. Венчурна діяльність як самостійний бізнес почалась у Силіконовій долині, де зароджувалися сучасна інформатика і телекомунікації. У перший венчурний фонд, створений Артуром Роком в 1961 році, було вкладено всього 5 млн дол. США. Але результати роботи виявилися приголомшувочими: в 1979 році інвестори отримали майже 90 млн дол. США. Так була заснована Fairchild Semiconductors – перша напівпровідникова компанія Силіконової долини. Згодом його фонд інвестував в Intel і Apple Computer. Завдяки венчурним інвестиціям з'явилася і розвивалася компанія Microsoft. У Європі венчурний капітал як альтернативне джерело фінансування приватного бізнесу з'явився тільки в кінці 1970-х років. І, на відміну від американських, європейські фонди намагаються вкладати кошти не в початковий, а у вже зрілий бізнес, що добре зарекомендував себе. У Західній Європі венчурний капітал спрямовується в основному на розвиток підприємств [5].

За час свого існування венчурний бізнес проявив себе як один із ефективних способів стабілізації і розвитку реального сектору економіки. Венчурний капітал відіграв значну роль у реалізації найважливіших нововведень кінця XX ст. Саме в такий спосіб були реалізовані такі видатні досягнення людства, як мікропроцесори, персональні комп'ютери, технологія рекомбінантних молекул ДНК та ін., а такі фірми, як «Майкрософт», «Джинентек», «Диджитал екуамент» піднялися до рівня лідерів нових галузей сучасного наукоємного виробництва [8].

Венчурна індустрія в Україні тільки починає розвиватися. Венчурні інвестори в Україні сьогодні – це насамперед венчурні фонди й інвестиційні компанії, бізнес-інкубатори, бізнес-ангели і підприємці. З огляду на те, що венчурний ринок України характеризується обмеженою кількістю професійних гравців і дефіцитом венчурного капіталу, попит на залучення венчурних інвестицій досить високий. Венчурні інвестори в Україні стикаються з проблемою якості підготовки та життєздатності інвестиційних проектів.

У законодавстві України венчурний фонд визначено як недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює винятково приватне розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб. Фізична особа може бути учасником венчурного фонду за умови придбання цінних паперів фонду в кількості, яка за номінальною вартістю цих цінних паперів становить не менше ніж 1500 мінімальних заробітних плат у місячному розмірі, встановленому законом на 1 січня 2014 року [4].

За визначенням EVCA, венчурний капітал є пайовим капіталом, що надається професій-

ними компаніями, котрі інвестують та спільно керують стартовими, такими, що розвиваються або приватними компаніями, які трансформуються та демонструють потенціал для помітного зростання. У світі існує чимало визначень венчурного інвестування, більшість з яких відображають його головне завдання – сприяння розвитку підприємництва в обмін на частку в бізнесі або інші правові гарантії [13].

У розвинених країнах підприємства венчурного капіталу в основному інвестують у новостворені підприємства з високим потенціалом зростання [1]. Вітчизняні венчурні ІСІ далекі від класичного розуміння венчурного бізнесу, оскільки виступають переважно механізмом оптимізації оподаткування. У зв'язку з цим актуальним є створення якісно нової моделі венчурного ІСІ, що дасть Україні змогу вирішити проблеми соціально-економічного розвитку, «підняти» вітчизняну науку, залучити інвестиції.

Приватні акціонерні товариства в основному купують 100% акцій компаній, в які вони інвестують, оскільки вони вкладають кошти у вже створені та зрілі компанії. У результаті компанії повністю контролюють фірму після викупу. Венчурні фірми інвестують в 50% або менше капіталу компаній. Більшість венчурних фірм воліють диверсифікувати свій ризик та інвестувати в різні компанії, оскільки в основному вони займаються фінансуванням новостворених підприємств з непередбачуваними невдачами або успіхом. Якщо один запуск не вдається, весь фонд у венчурній фірмі суттєво не постраждає.

Приватні акціонерні фірми можуть купувати компанії будь-якої галузі, тоді як венчурні фірми обмежуються новими технологіями, біотехнологією та чистими технологіями.

Виділяють такі стадії розвитку компаній, які можуть бути профінансовані венчурними інвестиціями:

- «seed» – компанії як такої не існує, є бізнес-ідеї, над якими ще потрібно працювати;
- «start-up» – новоутворена компанія, у якої немає тривалої ринкової історії. Фінансування необхідне для здійснення науково-дослідних робіт і початку продажів;
- «early stage» – початкова стадія. Компанії, у яких вже є готовий продукт, але вони знаходяться на ранній стадії його просування. Фінансування може знадобитися для продовження або завершення науково-дослідних робіт, до того ж вони можуть не мати прибутку;
- «expansion» – розширення. Компанії, яким може знадобитися додаткове фінансування для нових маркетингових досліджень, додаткових продуктів, розширення обсягів виробництва тощо [9].

Основним функціональним завданням венчурного фінансування є сприяння росту конкретного бізнесу шляхом надання певної суми коштів в обмін на частку в статутному капіталі або деякий пакет акцій. Воно здійснюється в акціонерний капітал, характеризується

високим ризиком, довготривалою відсутністю ліквідності, поверненням інвестицій за рахунок продажу акцій (частки акцій в акціонерному капіталі) компаній і реалізується венчурними фондами. На відміну від стратегічного інвестора, венчурний не намагається отримати контрольний пакет акцій, а значить, засновник залишається власником компанії та самостійно формує стратегію її розвитку.

Венчурний фонд стає тільки партнером венчурної компанії, але використання його зв'язків, досвіду і репутації може значною мірою сприяти конкурентоспроможності виробника на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Венчурний «капіталіст», як правило, не вдається в деталі наукової ідеї, що розробляється. Його насамперед цікавлять можливості капіталізації цієї ідеї та організаторські здібності і талант персоналу управляючої компанії. Ризикуючи своїм капіталом, вкладаючи його в незнайому фірму, венчурний інвестор розраховує на високий прибуток від реалізації акцій, ціна яких для успішних високотехнологічних компаній може збільшитися за 5–7 років у декілька разів, і цим самим компенсує втрати інвестора від збиткових бізнес-проектів.

Існує низка розбіжностей у правовій системі регулювання венчурних фондів в Україні та за кордоном:

- в усіх розвинених країнах венчурний капітал виділяється в окремий вид діяльності та розглядається як один із етапів фінансування високоризикових інноваційних проектів;

- держава сама бере активну участь у створенні венчурних фондів поряд із приватними інвесторами;

- наявність правової основи передачі результатів інтелектуальної діяльності на різних етапах дослідження та впровадження продуктів дає змогу звести непорозуміння між державою та іншими учасниками процесу фінансування фактично до нуля;

- держава, як правило, допомагає невеликим венчурним фірмам у процесі їх розвитку та дозволяє користуватися державними лабораторіями та інститутами соціальних досліджень.

Нині в Україні діяльність венчурного бізнесу регламентується Законом України «Про інститути спільного інвестування», також деякі питання в цій сфері регулюють Закони України «Про інвестиційну діяльність» та «Про інноваційну діяльність». Незважаючи на крок вперед, зроблений із прийняттям закону про ІСІ, слід зазначити, що в ньому є певні недоліки. Фактично венчурні фонди – лише один із різновидів інститутів спільного інвестування, діяльність яких регламентується цим законом.

У 2007 році був розроблений Проект Закону України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» [11]. Цей закон повинен був регулювати відносини, пов'язані зі здійсненням венчурного (ризикового) фінансування інноваційної діяльності та інноваційних проектів,

створенням та забезпеченням функціонування венчурних компаній і фондів, агентів, брокерів. У законопроекті наведено таке визначення венчурного інноваційного фонду: «Венчурний інноваційний фонд – юридична особа або об'єднання юридичних осіб і(або) громадян, створені на основі добровільних майнових внесків з метою фінансування створення та освоєння інновацій». У цьому ж проекті знаходимо визначення венчурного фінансування – «фінансування інноваційних підприємств і видів діяльності, пов'язаних зі створенням та освоєнням інновацій», та венчурного капіталу – «капітал, інвестований в інноваційний проект із високим ступенем ризику». Також у законопроекті є натяк на створення в Україні Національного венчурного фонду та опис основних його завдань. «Національний венчурний фонд є спеціалізованою державною установою, що утворюється Кабінетом Міністрів України і здійснює державне фінансування інноваційних проектів» [11]. Закон мав стати прогресивним і наблизити венчурний бізнес в Україні до міжнародних стандартів і світової практики. Але зараз він знятий з розгляду.

У 2008 році був розроблений проект Закону України «Про венчурні фонди інноваційного розвитку». У законопроекті вперше в Україні робиться спроба визначити правові засади створення нового фінансового інструменту, який забезпечив би спрямування інвестиційних потоків в інноваційні сектори економіки. На цей час доля законопроекту також невідома.

У своєму розвитку венчурний бізнес в Україні зіштовхується з вирішенням проблем такого характеру, як:

- реєстрація та обіг цінних паперів;
- податкове законодавство;
- антимонопольне законодавство;
- загальне корпоративне законодавство.

Пріоритет в інвестуванні венчурних компаній надається тим галузям промисловості, які пов'язані з можливістю реалізації наукоємної продукції, на яку є попит, і який приносить значні прибутки.

Венчурне фінансування має цілу низку переваг порівняно з традиційним банківським кредитуванням. Зокрема, для отримання венчурних інвестицій не потрібно оформляти заставу. У разі невдачі інноваційного проекту у венчурного підприємства немає зобов'язання щодо сплати процентів. Венчурний інвестор постійно зберігає право власності на інвестиції і доходи венчурного фонду, що підвищує захищеність його вкладу і знижує ризики, пов'язані з колективним інвестуванням. До переваг венчурного фонду слід віднести також гнучкі та ефективні форми інвестування коштів і розподілу прибутку, а також можливість кваліфікованого відбору проекту та проведення його технічної, економічної та юридичної експертизи професійним менеджментом управляючої компанії [7].

Успішна діяльність венчурного капіталу позитивно впливає на такі фактори економічного середовища, як:

- переорієнтація індустріального шляху розвитку економіки на інноваційний;
- стимулювання крупних виробничих структур до впровадження і використання новітніх технологій;
- активний розвиток фондового ринку;
- призупинення витоку висококваліфікованих спеціалістів і талановитих вчених за кордон та ін. [3].

Найпривабливішими сферами венчурного інвестування в Україні є будівництво, переробка сільгосппродукції, харчова промисловість, роздрібна торгівля, тоді як у країнах ЄС і в США – інвестиції в інновації. Венчурні фонди в Україні використовуються для оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів та зниження податкового навантаження, тоді як венчурне інвестування (або інвестування ризикового капіталу) у світі залишається одним з найважливіших джерел капіталу для компаній, швидке зростання та розвиток яких постійно потребує додаткових зовнішніх інвестицій (як правило, це підприємства малого та середнього бізнесу) [12].

Клієнти вкладають кошти як у діючі венчурні фонди, так і в нові, створювані з урахуванням спеціалізації бізнесу підприємців. Але, на відміну від західних фондів, українські венчурні фонди практично не інвестують в інноваційні проекти. Венчурні фонди в Україні, як і раніше, створюються для оптимізації оподаткування компаній і вирішення внутрішніх питань бізнесу.

В Україні популярне венчурне інвестування інтернет-проектів з причин зрозумілості сервісу та бізнес-моделі. Основною причиною цього є мінімальний ризик, оскільки ці моделі вже широко використовуються в Європі. Тобто в Україні спостерігається деяка обмеженість у напрямках інвестування проектів. Одним із ключових чинників, що впливають на розвиток венчурного бізнесу, є підтримка з боку держави, яка може бути виражена, зокрема, в наданні податкових пільг. До того ж, недосконала українська законодавча база в галузі венчурного інвестування також є перешкодою для успішного розвитку венчурного бізнесу.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ), приріст інвестиційних фондів в 2017 році був пов'язаний переважно з динамікою венчурних корпоративних інвестиційних фондів (+11). Активи ІСІ, що досягли нормативів, зменшилися за II квартал 2017 року на 4910,6 млн грн (–2,0% після +7,3% у I кварталі). Станом на 30.06.2017 року вони становили 242 028 млн грн, у тому числі венчурних фондів – 234 377 млн грн (–1,8% після +7,4%) [10]. Офіційних даних про діяльність венчурних фондів немає: ринок є закритим. Інформація у звітності по фондах дуже обмежена, а їхня

діяльність носить приватний характер: приватне розміщення проводять серед певного кола осіб, а звіти надаються безпосередньо інвесторам. Ще в 2009 році УАІБ аналізувала дані щодо мінімального обсягу, терміну та прибутковості вкладень венчурних ІСІ, отримані від компаній-учасників. Новіших даних немає, але учасники ринку відзначають, що ці показники є актуальними і зараз – ринок венчурних інвестицій досить інертний, тому різких коливань тут не спостерігається.

Розвиток класичної венчурної індустрії в Україні стримується і нерозвиненістю фондового ринку, непрозорістю фінансової діяльності компаній, відсутністю гарантій для інвестора. До того ж існують проблеми з оформленням авторських прав. Саме тому якщо у інвестора і виникне бажання інвестувати в український стартап, то він швидше скористається послугами іноземного класичного венчурного фонду, ніж буде створювати власний [6].

В Україні джерелами венчурного капіталу виступають вільні фінансові ресурси великих компаній, пенсійних фондів, страхових компаній та інших комерційних установ. Окремим джерелом фінансування венчурної індустрії можна вважати кошти бізнес-ангелів, у 2014 році в Україні була створена їх асоціація. Порівняно зі США та країнами Західної Європи спектр значно вузький, що спричинює дефіцит фінансування для розвитку та функціонування венчурних фондів в Україні.

Внаслідок недосконалості національного законодавства практично всюди прийнятою практикою є реєстрація як фондів, так і компаній, що управляють активами, в офшорних зонах. Це дає змогу максимально спростити процедуру оформлення і допомагає уникнути складних питань, пов'язаних із подвійним оподаткуванням доходів і прибутку [14].

У таблиці 1 наведено динаміку кількості інститутів спільного інвестування в Україні та їх зміни за 2016–2017 рр.

За даними УАІБ, кількість зареєстрованих ІСІ (загальна) станом на 30.06.2017 року зросла до 1661, а діючих фондів, що досягли нормативу мінімального обсягу активів – до 1157. Річна висхідна динаміка посилилася – «визнаних» ІСІ стало на 23 більше за останній рік (+2,0% після +0,3% у I кварталі 2017р.). З початку 2017 року їх кількість зросла на 27 (+2,4%). Найчисельнішою категорією у II кварталі серед нових сформованих фондів залишалися венчурні КІФ (+11 або +4,5% за квартал та +53 або +26,2% за рік). Збільшилася кількість венчурних ПІФ (+5 або +0,7% за II квартал 2017 р.), і хоча їх все ще було менше, ніж рік тому (–12 або –1,5%), вони залишалися найбільшим сектором (773 фонди). За рік кількість фондів скоротилася майже в усіх секторах ІСІ, крім венчурних. Кількість діючих інтервальних спеціалізованих, як і закритих спеціалізованих ПІФ, за квартал не змінилася.

Таблиця 1

Динаміка кількості ІСІ, що досягли нормативів, за типами, видами та правовими формами фондів у 2016–2017 рр. [10]

Дата	Всього	ПІФ*						КІФ*	
		ВД*	ВС*	ІД*	ЗД*	ЗН*	ЗВ*	ЗН*	ЗВ*
30.06.2016	1134	17	6	22	6	30	785	61	202
30.09.2016	1127	15	5	21	6	28	771	58	219
31.12.2016	1130	15	5	21	4	28	765	55	233
31.03.2017	1143	14	5	21	4	28	768	55	244
30.06.2017	1157	14	5	21	4	29	773	52	255
Зміна за II квартал 2017 року	14	0	0	0	0	1	5	-3	11
	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,6%	0,7%	-5,5%	4,5%
Зміна з початку 2017 року	27	-1	0	0	0	1	8	-3	22
	2,4%	-6,7%	0,0%	0,0%	0,0%	3,6%	1,0%	-5,5%	9,4%
Зміна за рік	23	-3	-1	-1	-2	-1	-12	-9	53
	2,0%	-17,6%	-16,7%	-4,5%	-33,3%	-3,3%	-1,5%	-14,8	26,2%

* ВД – відкриті диверсифіковані ІСІ, ВС – відкриті спеціалізовані, ІД – інтервальні диверсифіковані, ЗД – закриті диверсифіковані, ЗН – закриті недиверсифіковані невенчурні, ЗВ – венчурні ІСІ (закриті недиверсифіковані, з приватною емісією)

Найбільшими інвесторами ІСІ загалом залишалися українські юридичні особи, які володіли 67,7% у чистих активах усіх фондів, хоча за II квартал зменшили свої сукупні кошти в ІСІ. У венчурних фондах їхня вага зменшилася до 69,3%. Серед громадян України попитом користувалися також закриті фонди з приватною емісією, зокрема і венчурні, а серед іноземних підприємств та громадян – відкриті та венчурні. Інформація у звітності по фондах дуже обмежена, а їхня діяльність має приватний характер. Дослідження УАІБ показало, що середній обсяг інвестицій у венчурний фонд не перевищує 5 млн грн, менш популярними є вкладення від 5 млн до 15 млн грн, термін інвестування – від року до трьох років, рідше учасники фонду готові вкладати на п'ять-сім років. Частка коштів фонду в капіталі однієї компанії становить 10–25%. При цьому сукупні інвестиції фонду в акції різних підприємств у середньому досягають 65% [10].

Висновки. Українські та європейські венчурні інвестиційні фонди об'єднує тільки назва. На заході класичний венчурний фонд інвестує в стартапи, тобто в бізнеси на початковому етапі розвитку, коли найчастіше є тільки ідея, команда однодумців і якісь напрацювання. У нас же в законодавстві венчурними називаються фонди, які мають право інвестувати куди завгодно, на відміну від невенчурних фондів, інвестиції в які дуже регламентовані [2].

Учасники ринку визнають, що основне завдання українських венчурних фондів – оптимізація оподаткування. Головною перевагою венчурних фондів є звільнення від податку на прибуток. Податок виплачують лише учасники фонду після завершення його діяльності, самі ж доходи, на відміну від інвестиційної компанії, не оподатковуються.

Венчурна індустрія України стримується такими негативними чинниками, як:

1. Неефективна законодавча база. Термін «венчурний бізнес» вже протягом багатьох років використовують в окремих законодавчих актах України, проте донині не розкрито сутність, функції та принципи діяльності справжніх венчурних фондів і венчурних фірм.

2. Недостатньо джерел венчурного фінансування та накладання обмежень на залучення коштів від окремих учасників (зокрема, фізичних осіб).

3. Погіршення ситуації у секторі генерації наукових знань.

4. Мала кількість у сфері венчурного інвестування «якісних» проектів, яким притаманні потужна маркетингова стратегія та істотна потенційна місткість ринку.

5. Відсутність у сфері венчурного менеджменту досвідчених фахівців, що володіють знаннями селективного добору перспективних інноваційних проектів, а також оцінки їх майбутньої ефективності з досить високим ступенем вірогідності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Венчурний інвестиційний фонд [Електронний ресурс] // путівник в світі власних фінансів – Режим доступу до ресурсу: http://www.prostobank.ua/blog/biznes/finans/venchurniy_investitsiy_niy_fond_fenomen_vitchiznyanogo_spilnogo_investuvannya_chi_pravova_fiktsiya2
2. Високоризикові і венчурні інвестиції в Україні [Електронний ресурс] // Інвестиційний портал – 2017. – Режим доступу: <https://inventure.com.ua/news/ukraine/vysokoriskovye-i-venchurnye-investicii-v-ukraine>
3. Денисенко Д.П. Управлінські форми підтримки розвитку економіки (досвід США) / Д.П. Денисенко // Проблеми науки – 2003. – № 12. – С. 47–53.
4. Закон України «Про інститути спільного інвестування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>
5. Ковалишин П. Загальні особливості та тенденції розвитку венчурного інвестування у США // Економіст. – 2004. – № 10. – С. 56–59.
6. Ковалишин П.В. Формування та розвиток ринку венчурного інвестування України: монографія / П.В. Ковалишин. – Миколаїв: Вид-во МДАУ, 2008. – 302 с.
7. Забарская Л.А., Дегтярева В.М., Винарик Л.С. Актуальні проблеми трансформації та розвитку промисловості України: Монографія – НАН України. – Донецьк, 2004. – С. 305.
8. Мешко Н. Реалізація інноваційної стратегії розвитку: досвід США / Н. Мешко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 22. – С. 22–26.
9. Особливості венчурного інвестування [Електронний ресурс] // Енциклопедія домашнього фінансиста – Режим доступу: <http://www.reasonablefinance.ru/obschie-voprosi-investirovaniya/osobennosti-venchurnogo-investirovaniya.html>
10. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>
11. Проект Закону України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=30849&pf35401=112286>
12. Роль венчурного бізнесу в розвитку інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/83666/investuvannya/rol_venchurnogo_biznesu_rozvitku_innovatsiyanoi_diyalnosti
13. Специфіка застосування венчурних фондів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studwood.ru/1381857/finansy/spetsifika_rinku
14. Янченко З.Б. Сучасні особливості та перспективи розвитку венчурного фінансування в Україні [Електронний ресурс] / З.Б. Янченко // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=361>

ТРЕНДЫ И ДЕТЕРМИНАНТЫ ГЛОБАЛЬНЫХ АУТСОРСИНГОВЫХ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

TRENDS AND DETERMINANTS OF GLOBAL OUTSOURCING FINANCIAL SERVICES

Омельченко Л.С.

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Финансы и банковское дело»,
Приазовский государственный технический университет

Лактионова О.Е.

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Финансы и банковское дело»,
Приазовский государственный технический университет

Мандра Н.Г.

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры «Финансы и банковское дело»,
Приазовский государственный технический университет

Обосновано, что стратегическое развитие экономики Украины требует внедрения современных финансовых продуктов и финансовых технологий в управление. Показано, что своевременное выявление инновационного финансового инструментария и определение путей его внедрения для развития хозяйствующих субъектов является особенно актуальным в условиях интеграции Украины в ЕС. Анализ развития рынка аутсорсинговых услуг показал, что отрасль «аутсорсинговые финансовые услуги» на региональных и субрегиональных рынках является наиболее активно инвестируемой и динамически развивающейся среди других отраслей. Выявлены тренды и детерминанты аутсорсинговых финансовых услуг на мировых рынках.

Ключові слова: аутсорсинг, финансовый аутсорсинг, аутсорсинговые финансовые услуги.

Обґрунтовано, що стратегічний розвиток економіки України вимагає впровадження сучасних фінансових продуктів і фінансових технологій в управління. Показано, що своєчасне виявлення інноваційного фінансового інструментарію і визначення шляхів його впровадження для розвитку господарюючих суб'єктів є особливо актуальним в умовах інтеграції України в ЄС. Аналіз розвитку ринку аутсорсингових послуг показав, що галузь «аутсорсингові фінансові послуги» на регіональних і субрегіональних ринках найбільш активно інвестується і динамічно розвивається серед інших галузей. Виявлено тренди і детермінанти аутсорсингових фінансових послуг на світових ринках.

Ключові слова: аутсорсинг, фінансовий аутсорсинг, аутсорсингові фінансові послуги.

It is substantiated that the strategic development of the Ukrainian economy requires the introduction of modern financial products and financial technologies in management. It is shown that the timely identification of innovative financial instruments and the identification of ways to implement it for the development of economic entities is especially relevant in the context of Ukraine's integration into the EU. The analysis of the development of the outsourcing services market has shown that the branch of outsourcing financial servants in regional and sub-regional markets is actively invested and dynamically developing among other industries. The trends and determinants of outsourcing financial services in world markets are revealed.

Keywords: outsourcing, financial outsourcing, outsourcing financial services.

Постановка проблеми. Стратегическое развитие Украины невозможно без внедрения современных финансовых продуктов и финансовых технологий в управлении экономикой страны. Своевременное выявление инновационного финансового инструментария и определение путей его внедрения для развития хозяйствую-

щих субъектов является особенно актуальным в условиях интеграции Украины в ЕС.

Анализ последних исследований и публикаций. В мировой практике наблюдаются существенные изменения в системах поддержки финансовых решений, добавляющих стоимость/ценность компании [8].

Современная финансовая и управленческая деятельность проектируются на основе [6] веб-технологий, облачных технологий, что приводит к сокращению затрат субъектов хозяйствования на 30–70% [5]. В XXI веке при использовании веб-поддержки, по мнению известных авторов [2; 4], половина всех видов функций финансов будут участвовать в деятельности организации и будут направлены на непрерывное получение конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов.

Финансисты-профессионалы, в том числе украинских компаний, непроизводительно много времени тратят на обработку транзакций и решение технических проблем, что совсем не характерно для финансистов компаний развитых стран [3]. Кроме того, затраты на деятельность по управлению финансами (заработная плата исполнителей, программное обеспечение, его обновление, оборудование рабочего места, аренда помещения и др.) достаточно

высоки, иногда непропорциональны величине дохода, особенно для малого и среднего бизнеса (МСБ) Украины.

Изложение основного материала исследования. Начиная с 80-х гг. XX века в развитых странах для стимулирования деятельности МСБ услуги по управлению финансами хозяйствующим субъектам стали оказывать специализированные компании-аутсорсеры (англ. outsourcing companies). На мировом рынке появился сегмент «аутсорсинговые финансовые услуги» (англ. outsourced financial services, A&FS), где заказчиками явились аутсорсеры развитых стран, а исполнителями услуг – аутсорсеры развивающихся стран [7].

Для определения возможности участия украинских компаний-аутсорсеров в формировании аутсорсинговых финансовых услуг на мировом рынке требуется осуществить мониторинг детерминант и трендов аутсорсинговых финан-

Таблица 1

Затраты компаний-аутсорсеров субрегионов региона Америка (2013–2014 гг.)

Регион Америка (субрегионы)	2013 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2014 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2013–2014)	Относительное отклонение (%)
США	5,78	88,24	6,95	84,45	1,17	20,24
Канада	0,26	3,97	0,72	8,75	0,46	176,92
Бразилия	0,15	2,29	0,42	5,10	0,27	180
Мексика	0,16	2,44	0,05	0,61	-0,11	-68,75
Другие страны	0,20	3,06	0,09	1,09	-0,11	-55
Всего	6,55	100	8,23	100	1,68	25,64

Источник: The Global ISG Outsourcing Index 2013–2014 гг.

Примечание: Затраты на аутсорсинг-контракты представлены в \$B (billion дол. США)

Таблица 2

Отраслевая структура рынка аутсорсинговых услуг региона Америка (2013–2014 гг.)

Регион Америка	2013 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2014 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2013–2014)	Относительное отклонение (%)
Производство	1,43	21,97	1,1	13,41	-0,33	-23,08
Финансовые услуги (A&FS)	1,33	20,43	2,1	25,61	0,77	57,89
Телекоммуникации	1,24	19,05	1,0	12,21	-0,24	-19,35
Здравоохранение	0,89	13,67	0,9	10,97	0,01	1,12
Бизнес	0,38	5,84	0,9	10,97	0,52	136,84
Розничная торговля	0,39	5,99	0,5	6,1	0,11	28,2
Энергетика	0,59	9,06	0,9	10,97	0,31	52,54
Путешествия Транспорт	0,29	4,45	0,2	2,44	-0,09	-31,03
Производство потребительских товаров	0,0	0	0,6	7,32	0,6	-
Всего	6,51	100	8,2	100	1,69	125,96

совых услуг. Это актуально как для дальнейшего развития компаний-аутсорсеров в Украине, так и для повышения эффективности финансовой деятельности клиентов – хозяйствующих субъектов-МСБ, особенно в связи с интеграцией Украины в ЕС.

Существует необходимость формирования методологии непрерывного мониторинга мирового, региональных и субрегиональных сегментов рынка аутсорсинговых финансовых услуг с целью выявления новых финансовых продуктов этих услуг и др.

Дискретный анализ детерминант и трендов развития аутсорсинговых услуг, в том числе аутсорсинговых финансовых услуг, показал,

что компании США за период 2013–2014 гг., являясь самыми активными заказчиками этих услуг, занимали долю, равную 88,24% (2013 г.) и 84,45% (2014 г.) в общем числе аутсорсинговых услуг, демонстрируя рост затрат (табл. 1).

Остальные компании-аутсорсеры, участники рынка аутсорсинговых услуг региона Америка, являлись в основном исполнителями услуг (табл. 1).

Отраслевая структура рынка аутсорсинговых услуг региона Америка (табл. 2) за период 2013–2014 гг. демонстрирует, что достаточно инвестируемым и динамично развивающимся рынком этих услуг является отрасль «аутсорсинговые финансовые услуги (A&FS)», доля

Таблица 3
Затраты компаний-аутсорсеров субрегионов региона ЕМЕА (2013–2014 гг.)

Регион ЕМЕА	2013 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2014 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2013–2014)	Относи- тельное отклоне- ние (%)
Великобритания и Ирландия	3,31	32,39	4,2	35,3	0,89	26,88
DACH	2,01	19,67	2,2	18,5	0,19	9,45
Nordics	1,74	17,02	1,6	13,44	-0,14	-8,05
Бенилюкс	1,13	11,06	0,6	5,04	-0,53	-46,9
Франция	0,51	4,99	1,6	13,44	1,09	213,73
Южная Европа	0,88	8,61	1,0	8,4	0,12	13,64
Африка, Ближний Восток	0,44	4,3	0,4	3,36	-0,04	-9,09
Восточная Европа, Украина	0,2	1,96	0,3	2,52	0,1	50
Всего	10,22	100	11,9	100	1,68	16,44

Таблица 4
Отраслевая структура рынка аутсорсинговых услуг региона ЕМЕА (2013–2014 гг.)

Регион ЕМЕА	2013 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2014 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2013–2014)	Относитель- ное отклоне- ние (%)
Производство	1,8	17,48	2,2	18,49	0,4	22,22
Финансовые услуги (A&FS)	3,4	33,01	2,8	23,53	-0,6	-17,65
Телекоммуни- кации	1,1	10,68	1,2	10,08	0,1	9,09
Здравоохране- ние	0,4	3,88	0,3	2,52	-0,1	-25
Бизнес	0,6	5,83	0,5	4,2	-0,1	-16,67
Розничная торговля	0,2	1,94	0,4	3,36	0,2	100
Энергетика	1,4	13,59	2,1	17,65	0,7	50
Путешествия Транспорт	1,4	13,59	1,9	15,97	0,5	35,71
Производство потребитель- ских товаров	0,0	0	0,5	4,2	0,5	-
Всего	10,3	100	11,9	100	1,6	15,53

которой составила 20,43% в 2013 г. и продемонстрировала рост (25,61% в 2014 г.), значительно опережая такие отрасли, как телекоммуникации (19,05% в 2013 г., 12,21% в 2014 г.), реализация энергии (9,06% в 2013 г., 10,97% в 2014 г.) и т. д.

Затраты компаний-аутсорсеров субрегионов региона ЕМЕА (2013–2014 гг.) представлены в табл. 3. Компании-аутсорсеры субрегиона стран Великобритании и Ирландия занимают лидирующую позицию региона ЕМЕА, являясь заказчиками аутсорсинговых услуг, их доля с 32,39% в 2013 г. увеличилась до 35,3% в 2014 г. Аутсорсинговые компании стран Африки и Ближнего Востока региона ЕМЕА являются в основном исполнителями услуг.

Что касается аутсорсеров стран Восточной Европы и Украины, то они не представлены ни как заказчики, ни как исполнители аутсорсинговых услуг, в том числе аутсорсинговых финансовых услуг региона (табл. 3, табл. 4). В регионе ЕМЕА лидирующее положение также занимает отрасль аутсорсинговых финансовых услуг (табл. 4).

Компании стран региона АТР являются в основном исполнителями аутсорсинговых услуг, в том числе аутсорсинговых финансовых услуг. Компании-аутсорсеры региона АТР, кроме Индии, вышли с опозданием на рынок этих интеллектуальных услуг.

Однако по динамике роста они превосходят компании-аутсорсеры региона Америка и ЕМЕА.

Таблица 4

Затраты компаний-аутсорсеров региона АТР (2013–2014 гг.)

Регион Азия	2013 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2014 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2013–2014)	Относительное отклонение (%)
Индия и Южная Азия	0,40	20,51	0,73	24,66	0,33	82,5
ANZ	0,62	31,79	0,93	31,42	0,31	50
Китай	0,33	16,93	0,37	12,5	0,04	12,12
ASEAN (ACEAN)	0,19	9,74	0,25	8,45	0,06	31,58
Япония	0,38	19,49	0,66	22,3	0,28	73,68
Южная Корея	0,03	1,54	0,02	0,67	-0,01	-33,33
Всего	1,95	100	2,96	100	1,01	51,79

Таблица 4

Отраслевая структура рынка аутсорсинговых услуг региона АТР (2013–2014 гг.)

Регион Азия	2013 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2014 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2013–2014)	Относительное отклонение (%)
Производство	0,28	14,36	0,73	24,58	0,45	160,71
Финансовые услуги (A&FS)	0,65	33,33	0,66	22,22	0,01	1,54
Телекоммуникации	0,22	11,28	0,63	21,21	0,41	186,36
Здравоохранение	0,16	8,2	0,08	2,69	-0,08	-50
Бизнес	0,07	3,59	0,07	2,36	0	0
Розничная торговля	0,03	1,55	0,05	1,68	0,02	66,67
Энергетика	0,22	11,28	0,18	6,06	-0,04	-18,18
Путешествия Транспорт	0,32	16,41	0,41	13,8	0,09	28,12
Производство потребительских товаров	0,0	0	0,16	5,4	0,16	-
Всего	1,95	100	2,97	100	1,02	52,31

Аналогичная картина аутсорсинговых услуг, в том числе аутсорсинговых финансовых услуг, наблюдается за период 2014–2016 гг. (табл. 5 – табл. 20).

Таблица 5
Затраты компаний-аутсорсеров субрегионов региона Америка (2014–2015 гг.)

Регион Америка	2014 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2015 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2014–2015)	Относительное отклонение (%)
США	6,95	84,45	8,63	87,7	1,68	24,17
Канада	0,72	8,75	0,73	7,42	0,01	1,39
Бразилия	0,42	5,1	0,24	2,44	-0,18	-47,86
Мексика	0,05	0,61	0,08	0,81	0,03	60
Другие страны	0,09	1,09	0,16	1,63	0,07	77,78
Всего	8,23	100	9,84	100	1,61	19,56

Таблица 6
Отраслевая структура рынка аутсорсинговых услуг региона Америка (2014–2015 гг.)

Регион Америка	2014 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2015 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2014–2015)	Относительное отклонение (%)
Производство	1,1	13,41	1,67	16,97	0,57	51,81
Финансовые услуги (A&FS)	2,1	25,61	2,02	20,53	-0,08	-3,81
Телекоммуникации	1,0	12,21	0,97	9,86	-0,03	-3
Здравоохранение	0,9	10,97	1,13	11,48	0,23	25,56
Бизнес	0,9	10,97	1,03	10,47	0,13	14,44
Розничная торговля	0,5	6,1	0,74	7,52	0,24	48
Энергетика	0,9	10,97	0,8	8,13	-0,1	-11,11
Путешествия Транспорт	0,2	2,44	0,93	9,45	0,73	365
Производство потребительских товаров	0,6	7,32	0,55	5,59	-0,05	-8,33
Всего	8,2	100	9,84	100	1,64	20

Таблица 7
Затраты компаний-аутсорсеров субрегионов региона EMEA (2014–2015 гг.)

Регион EMEA	2014 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2015 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2014–2015)	Относительное отклонение (%)
Великобритания и Ирландия	4,2	35,3	3,57	30,46	-0,63	-15
DACH	2,2	18,5	3,53	30,12	1,33	60,45
Nordics	1,6	13,44	1,31	11,18	-0,29	-18,12
(Нидерланды, Люксембург)	0,6	5,04	0,7	5,97	0,1	16,67
Франция	1,6	13,44	0,49	4,18	-1,11	-69,37
Южная Европа	1,0	8,4	0,79	6,74	-0,21	-21
Африка, Ближний Восток	0,4	3,36	1,01	8,62	0,61	152,5
Восточная Европа, Украина	0,3	2,52	0,32	2,73	0,02	6,67
Всего	11,9	100	11,72	100	-0,18	-1,51

Таблица 8

Отраслевая структура рынка аутсорсинговых услуг региона ЕМЕА (2014–2015 гг.)

Регион ЕМЕА	2014 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2015 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2014–2015)	Относительное отклонение (%)
Производство	2,2	18,49	2,58	22,01	0,38	17,27
Финансовые услуги (A&FS)	2,8	23,53	2,93	25	0,13	4,64
Телекоммуникации	1,2	10,08	1,11	9,47	-0,09	-7,5
Здравоохранение	0,3	2,52	0,68	5,8	0,38	126,67
Бизнес	0,5	4,2	0,48	4,1	-0,02	-4
Розничная торговля	0,4	3,36	0,39	3,33	-0,01	-2,5
Энергетика	2,1	17,65	1,65	14,08	-0,45	-21,43
Путешествия Транспорт	1,9	15,97	1,63	13,91	-0,27	-14,21
Производство потребительских товаров	0,5	4,2	0,27	2,3	-0,23	-46
Всего	11,9	100	11,72	100	-0,18	-1,51

Таблица 9

Затраты компаний-аутсорсеров региона АТР (2014–2015 гг.)

Регион Азия	2014 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2015 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2014–2015)	Относительное отклонение (%)
Индия и Южная Азия	0,73	24,66	0,61	27,85	-0,12	-16,44
ANZ	0,93	31,42	0,7	31,96	-0,23	-24,73
Китай	0,37	12,5	0,29	13,25	-0,08	-21,62
ASEAN (ACEAN)	0,25	8,45	0,21	9,59	-0,04	-16
Япония	0,66	22,3	0,33	15,07	-0,33	-50
Южная Корея	0,02	0,67	0,05	2,28	0,03	150
Всего	2,96	100	2,19	100	-0,77	-26,01

Таблица 10

Отраслевая структура рынка аутсорсинговых услуг региона АТР (2014–2015 гг.)

Регион Азия	2014 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2015 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2014–2015)	Относительное отклонение (%)
Производство	0,73	24,58	0,32	14,68	-0,41	-56,16
Финансовые услуги (A&FS)	0,66	22,22	0,46	21,1	-0,2	-30,30
Телекоммуникации	0,63	21,21	0,51	23,39	-0,12	-19,05
Здравоохранение	0,08	2,69	0,02	0,92	-0,06	-75
Бизнес	0,07	2,36	0,12	5,5	0,02	71,43
Розничная торговля	0,05	1,68	0,08	3,67	0,03	60
Энергетика	0,18	6,06	0,25	11,48	0,07	38,89
Путешествия Транспорт	0,41	13,8	0,35	16,05	-0,06	-14,63
Производство потребительских товаров	0,16	5,4	0,07	3,21	-0,09	-56,25
Всего	2,97	100	2,18	100	-0,77	-26,01

Таблица 11

Затраты компаний-аутсорсеров субрегионов региона Америка (2015–2016 гг.)

Регион Америка	2015 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2016 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2015–2016)	Относительное отклонение (%)
США	8,63	87,7	8,78	88,87	0,15	1,74
Канада	0,73	7,42	0,58	5,86	-0,15	-20,55
Бразилия	0,24	2,44	0,31	3,14	0,07	29,17
Мексика	0,08	0,81	0,07	0,71	-0,01	-12,5
Другие страны	0,16	1,63	0,14	1,42	-0,02	-12,5
Всего	9,84	100	9,88	100	0,04	0,41

Таблица 12

Отраслевая структура рынка аутсорсинговых услуг региона Америка (2015–2016 гг.)

Регион Америка	2015 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2016 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2015–2016)	Относительное отклонение (%)
Производство	1,67	16,97	1,34	13,56	-0,33	-19,76
Финансовые услуги (A&FS)	2,02	20,53	2,31	23,38	0,29	14,36
Телекоммуникации	0,97	9,86	1,06	10,73	0,09	9,28
Здравоохранение	1,13	11,48	1,28	12,95	0,15	13,27
Бизнес	1,03	10,47	1,21	12,25	0,18	17,48
Розничная торговля	0,74	7,52	0,54	5,46	-0,2	-27,03
Энергетика	0,8	8,13	0,7	7,08	-0,1	-12,5
Путешествия	0,93	9,45	0,56	5,67	-0,37	-39,78
Транспорт	0,55	5,59	0,88	8,91	0,33	60
Производство потребительских товаров	0,55	5,59	0,88	8,91	0,33	60
Всего	9,84	100	9,88	0,41	0,04	0,41

Таблица 13

Затраты компаний-аутсорсеров субрегионов региона ЕМЕА (2015–2016 гг.)

Регион ЕМЕА	2015 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2016 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2015–2016)	Относительное отклонение (%)
Великобритания и Ирландия	3,57	30,46	3,34	30,36	-0,23	-6,44
DACH	3,53	30,12	3,22	29,27	-0,31	-8,78
Nordics	1,31	11,18	1,39	12,63	0,08	6,11
(Нидерланды, Люксембург)	0,7	5,97	0,46	4,19	-0,24	-34,29
Франция	0,49	4,18	0,7	6,37	0,21	42,86
Южная Европа	0,79	6,74	1,34	12,18	0,55	69,62
Африка, Ближний Восток	1,01	8,62	0,45	4,09	-0,56	-55,44
Восточная Европа, Украина	0,32	2,73	0,1	0,91	-0,22	-68,75
Всего	11,72	100	11	100	-0,72	-6,14

Таблиця 14

Отраслевая структура рынка аутсорсинговых услуг региона ЕМЕА (2015–2016 гг.)

Регион ЕМЕА	2015 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2016 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2015–2016)	Относитель- ное отклоне- ние (%)
Производство	2,58	22,01	2,3	20,91	-0,28	-10,85
Финансовые услуги (A&FS)	2,93	25	2,89	26,27	-0,04	-1,37
Телекоммуникации	1,11	9,47	1,75	15,91	0,64	57,66
Здравоохранение	0,68	5,8	0,32	2,91	-0,36	-52,94
Бизнес	0,48	4,1	0,56	5,09	0,08	16,67
Розничная торговля	0,39	3,33	0,49	4,45	0,1	25,64
Энергетика	1,65	14,08	1,51	13,73	-0,14	-8,48
Путешествия Транспорт	1,63	13,91	0,92	8,37	-0,71	-43,56
Производство потребительских товаров	0,27	2,3	0,26	2,36	-0,01	-3,7
Всего	11,72	100	11	100	-0,72	-6,14

Таблиця 15

Затраты компаний-аутсорсеров субрегионов региона АТР (2015–2016 гг.)

Регион Азия	2015 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2016 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2015–2016)	Относитель- ное отклоне- ние (%)
Индия и Южная Азия	0,61	27,85	0,4	19,9	-0,21	34,43
ANZ	0,7	31,96	0,9	44,78	0,2	28,57
Китай	0,29	13,25	0,12	5,97	-0,17	-58,62
ASEAN (ACEAN)	0,21	9,59	0,25	12,44	0,04	19,05
Япония	0,33	15,07	0,23	11,44	-0,1	-30,30
Южная Корея	0,05	2,28	0,11	5,47	0,06	120
Всего	2,19	100	2,01	100	-0,18	-8,22

Таблиця 16

Отраслевая структура рынка аутсорсинговых услуг региона АТР (2015–2016 гг.)

Регион Азия	2015 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	2016 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (2015–2016)	Относитель- ное отклоне- ние (%)
Производство	0,32	14,68	0,52	25,87	0,2	62,5
Финансовые услуги (A&FS)	0,46	21,1	0,37	18,41	-0,09	-19,56
Телекоммуникации	0,51	23,39	0,61	30,35	0,1	19,61
Здравоохранение	0,02	0,92	0,04	1,99	0,02	100
Бизнес	0,12	5,5	0,12	5,97	0	0
Розничная торговля	0,08	3,67	0,04	1,99	-0,04	-50
Энергетика	0,25	11,48	0,10	4,97	-0,15	-60
Путешествия Транспорт	0,35	16,05	0,21	10,45	-0,14	-40
Производство потребительских товаров	0,07	3,21	0	0	-0,07	-
Всего	2,18	100	2,01	100	-0,17	-7,8

Анализ табл. 1–19 показывает, что отрасль «аутсорсинговые финансовые услуги, A&FS» по затратам во всех трех регионах (Америка, ЕМЕА, АТР) значительно превысила другие отрасли аутсорсинговых услуг, что косвенно сообщает, что эта отрасль услуг является самой активно инвестируемой и динамично развивающейся за анализируемый период (2013–2017 гг.).

Наибольший объем затрат в исследуемых экономических регионах по оказанию аутсорсинговых финансовых услуг приходится на регион ЕМЕА. Компании Америки, в основном США, впервые применив аутсорсинг для решения проблем реструктуризации бизнеса в 80-е гг. XX века, в 2013–2017 гг. уступили

лидерство в этом направлении компаниям-аутсорсерам ЕМЕА.

Темпы роста аутсорсинговых финансовых услуг в странах-исполнителях, в том числе Индии, обеспечиваются такими детерминантами [1]: рабочей силой (недорогая, имеющая высокую квалификацию, англоязычная); развитием ИТ (способствуют повышению производительности труда); низкой заработной платой и начислениями на нее; государственным стимулированием деятельности по предоставлению аутсорсинговых услуг, в том числе экспорта; разными часовыми поясами с основными заказчиками-клиентами (субрегионы Америки, ЕМЕА); современной инфраструктурой, в том

Таблица 17
Отраслевая структура рынка аутсорсинговых услуг региона Америка (3Q16–3Q17)

Регион Америка	3Q16 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	3Q17 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (3Q16–3Q17)	Относитель- ное отклоне- ние (%)
Производство	1,07	13,82	1,98	22,81	0,91	85,05
Финансовые услуги (A&FS)	1,96	25,33	2,30	26,5	0,34	17,35
Телекоммуникации	0,84	10,85	0,35	4,03	-0,49	-58,33
Здравоохранение	1,07	13,82	0,92	10,6	-0,15	-14,02
Бизнес	1,04	13,44	1,06	12,21	0,02	1,92
Розничная торговля	0,49	6,33	0,38	4,38	-0,11	-22,45
Энергетика	0,38	4,91	0,46	5,3	0,08	21,05
Путешествия Транспорт	0,41	5,3	0,69	7,95	0,28	68,29
Производство потребительских товаров	0,48	6,2	0,54	6,22	0,06	12,5
Всего	7,74	100	8,68	100	0,94	12,14

Таблица 18
Отраслевая структура рынка аутсорсинговых услуг региона ЕМЕА (3Q16–3Q17)

Регион ЕМЕА	3Q16 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	3Q17 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (3Q16–3Q17))	Относитель- ное отклоне- ние (%)
Производство	1,98	23,61	1,06	13,43	-0,92	-46,46
Финансовые услуги (A&FS)	2,17	25,86	2,57	32,57	-0,4	18,43
Телекоммуникации	1,00	11,92	0,85	10,77	-0,15	-15
Здравоохранение	0,23	2,74	0,24	3,04	0,01	4,35
Бизнес	0,45	5,36	0,50	6,34	0,05	11,11
Розничная торговля	0,45	5,36	0,16	2,03		-64,44
Энергетика	1,14	13,59	1,36	17,24	,0,22	19,3
Путешествия Транспорт	0,77	9,18	0,84	10,65	0,07	9,09
Производство потребительских товаров	0,20	2,38	0,31	3,93	0,11	55
Всего	8,39	100	7,89	100	-0,5	-5,96

Таблица 19

Отраслевая структура рынка аутсорсинговых услуг региона АТР (3Q16–3Q17)

Регион Азия	3Q16 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	3Q17 год, \$B	Доля в общем числе услуг, %	Абсолютное отклонение (3Q16–3Q17))	Относитель- ное отклоне- ние (%)
Производство	0,36	22,64	0,36	20,11	0	0
Финансовые услуги (A&FS)	0,32	20,13	0,50	27,94	0,18	56,25
Телекоммуникации	0,50	31,44	0,33	18,43	-0,17	-34
Здравоохранение	0,04	2,52	0,00	0	-0,04	-
Бизнес	0,08	5,03	0,10	5,59	0,02	25
Розничная торговля	0,02	1,26	0,04	2,23	0,02	100
Энергетика	0,08	5,03	0,23	12,85	0,15	187,5
Путешествия Транспорт	0,19	11,95	0,17	9,5	-0,02	-10,53
Производство потребительских товаров	0,00	0	0,06	3,35	0,06	-
Всего	1,59	100	1,79	100	0,2	12,58

числе телекоммуникационного сектора; инфраструктурным обеспечением развития аутсорсинговых услуг, A&FS и услуг F&A.

Список аутсорсинговых финансовых услуг постоянно пополняется новыми услугами (финансовыми продуктами и технологиями), своевременное выявление и освоение которых необходимо для успешной деятельности аутсорсеров на этом рынке интеллектуальных услуг.

На мировых финансовых рынках аутсорсеры – зарубежные провайдеры финансовых услуг выступают и как заказчики, и как исполнители услуг. В период появления рынка аутсорсинговых финансовых услуг (80-е гг. XX века) клиентам предлагалась продуктовая линейка, состоящая из простых стандартизированных услуг, позволяющая снизить издержки управления финансами и использовать преимущества экономии от масштаба. Исполнение подобных услуг, предоставление которых носило массовый характер, не было основано на специфических знаниях [8]. Со временем для обеспечения высокого качества финансовых услуг стали привлекать профессионалов высокого уровня, использующих современные высокоэффективные технологические решения, в том числе компьютерные системы [8]. Это потребовало дополнительного инвестирования в повышение квалификации исполнителей, что и имело место в Индии и позволило ее компаниям-аутсорсерам стать самыми активными исполнителями на мировом рынке аутсорсинговых финансовых услуг.

В мировой практике некоторые аутсорсинговые финансовые услуги относятся к сектору интеллектуальных услуг, основанных на

использовании знаний, а самих производителей финансовых услуг относят к числу производителей интеллектуальных услуг как обладающих основными чертами, характерными для компаний, занимающихся оказанием интеллектуальных услуг [8] и претендующих на государственное стимулирование развития как внутреннего, так и экспортного рынка аутсорсинговых финансовых услуг, обеспечивая развитие МСБ, дополнительные рабочие места, самозанятость населения и др.

Выводы. Выявлено, что аутсорсинговые финансовые услуги являются самой инвестируемой и динамично развивающейся отраслью среди других отраслей аутсорсинговых услуг. Приоритет по затратам среди заказчиков на исполнение аутсорсинговых финансовых услуг принадлежит компаниям-аутсорсерам США, а среди исполнителей – компаниям-аутсорсерам Индии. Начиная развивать эти услуги с 80-гг. XX века, компании региона Америка (в основном США) уступили лидерство по затратам заказчикам компаниям-аутсорсерам региона EMEA. Компании-аутсорсеры как исполнители A&FS региона АТР вышли на мировой рынок этих услуг с опозданием, однако динамика их развития превосходит динамику аутсорсеров регионов Америка и EMEA. Компании-аутсорсеры субрегиона Украина не представлены на мировом рынке ни как заказчики, ни как исполнители A&FS, несмотря на свой потенциал. Существует необходимость разработки методологии непрерывного мониторинга мирового рынка A&FS с целью своевременного выявления и освоения новых финансовых продуктов компаниями-аутсорсерами Украины.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Васильев Д.Е. Роль аутсорсинга в развитии экспорта наукоемких услуг и комплектующих изделий для наукоемких товаров предприятий: Дис. к.э.н.: 08.00.14. – ВАВТ, 2011 г. – 205 с.
2. Кушнев О.А. Формирование финансовой стратегии взаимодействия предприятий на основе услуг аутсорсинга: автореф. дис. к.э.н.: 08.00.10, 08.00.05, 2007 – 23 с.
3. Макарова О.П. Аутсорсинг как инструмент повышения экономического потенциала и обеспечения финансовой безопасности хозяйствующего. гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «СПб: гос. экономический ун-т», 2015 – 84 с.
4. Мэй М. Трансформирование функции финансов: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – XX, 232 с.
5. Филобокова Л.Ю. Налогообложение и налоговый потенциал малого предпринимательства: оценка и управление: монография. ФГБОУ ВПО «Гос. технический ун-т им. Н.Э. Баумана»: Перо, 2015 – 129 с.
6. Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика: [монография] / [Миркин Я.М. и др.]; Ин-т мировой экономики и международных отношений: Магистр, 2014 – 493 с.
7. Омельченко Л.С., Лактионова О.Е. Услуги финансового аутсорсинга на мировом рынке // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 23(257) – С. 22–32.
8. Хисаметдинова И.Р. Интеллектуальный характер финансовых услуг в современной экономике. – «Креативная экономика», № 11/2013.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

CURRENT SITUATION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT ON THE SECURITIES MARKET OF UKRAINE

Яворська В.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри біржової діяльності і торгівлі,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Семененко Ю.С.

студентка,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Купрейчук Ж.А.

студентка,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Статтю присвячено дослідженню сучасного стану ринку цінних паперів, його основним проблемам та перспективним напрямкам розвитку. Узагальнено та виявлено, що поточний стан ринку цінних паперів України потребує пошуку нових альтернативних шляхів розвитку. Визначено закономірності його функціонування та основні чинники, що стримують розвиток вітчизняного ринку цінних паперів.

Ключові слова: фондовий ринок, цінні папери, акції, облігації, інвестиційні сертифікати, організатор торгівлі.

Статья посвящена исследованию современного состояния рынка ценных бумаг, его основным проблемам и перспективным направлениям развития. Обобщено и выявлено, что текущее состояние рынка ценных бумаг Украины требует поиска новых альтернативных путей развития. Определены закономерности его функционирования и основные факторы, сдерживающие развитие отечественного рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: фондовый рынок, ценные бумаги, акции, облигации, инвестиционные сертификаты, организатор торговли.

The article is devoted to the research of the current state of the securities market, its main problems and perspective directions of development. It was generalized and found that the current state of the Ukrainian securities market needs to find new alternative ways of development. The regularities of its functioning and the main factors hindering the development of the domestic securities market are determined.

Keywords: stock market, securities, stocks, bonds, investment certificates, trade organizer.

Постановка проблеми. Інтернаціоналізація суспільно-економічного життя, перехід до відкритої економіки сприяють приєднанню України до світового господарства і прискорюють входження у світовий економічний простір. Поряд з інтернаціоналізацією відбувається збільшення міжнародних потоків товарів, послуг, капіталів і особливо інвестицій. Тому вітчизняний ринок вимагає урегулювання обороту цінних паперів за допомогою фондових бірж, що визначає актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем і перспектив розвитку ринку цінних паперів присвячено багато наукових праць. Проблематика біржової діяльності на ринку цінних паперів висвітлена у працях

В. Бралатана, О. Веселової [1], Л. Грищенко [2], В. Діденко, О. Жилиякової [3], О. Мозгового А. Приступко, О. Савицької [4], та багатьох інших.

Проте досить невелика кількість праць присвячена аналізу фондового ринку України, його проблем та недоліків функціонування. Глобалізація та трансформаційні зміни світової фінансової системи, а також необхідність удосконалення функціонування вітчизняного біржового фондового ринку окреслюють коло питань, що потребують всебічного дослідження у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На фондовому ринку України забезпечується торгівля акціями, державними і муніципальними облігаціями внутрішньої позики, облігаці-

ями підприємницьких структур, казначейськими зобов'язаннями, ощадними сертифікатами, державними і компенсаційними сертифікатами, житловими чеками, інвестиційними сертифікатами, облігаціями зовнішньої позики [6].

Загальний обсяг інвестицій у 2016 р., що надійшли в українську економіку за рахунок цінних паперів та фондового ринку, становив 232,41 млрд грн, що на 76,64 млрд грн та 27,56 млрд грн більше порівняно з 2015 р. та 2014 р. відповідно (рис. 1).

Оцінка ринку облігацій в Україні свідчить про те, що у 2016 р. зареєстровано 118 випусків облігацій підприємств на суму 6,76 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2015 р. обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 4,66 млрд грн. Варто відзначити, що порівняно з 2014 р. випуск облігацій у 2016 р. у 5 разів менший. На той період випускалося багато корпоративних облігацій, споживачами яких стали компанії фінансового сектору, зокрема банки (рис. 2).

Тобто це означає, що певні процеси у фінансовому секторі відбуваються, але, на жаль, вони не мають стовідсоткової кореляції з інвестиційними процесами. Натепер інвестори очікують на стабілізацію ситуації в країні. У результаті зменшення випуску облігацій свідчить про скорочення об'ємів надходження інвестицій та недовіру з боку вітчизняних і іноземних інвесторів до українського бізнесу та державного регулювання.

На ринку цінних паперів вагоме місце займають інститути спільного інвестування. В Україні класичні, з погляду їх сутності та функцій, інвестиційні фонди почали створюватися ще у 2001 р. після прийняття Закону «Про інститути спільного інвестування». Влітку 2012 р. з урахуванням понад 10-річної практики функціонування ІСІ було прийнято новий Закон «Про інститути спільного інвестування» [6].

Таким чином, у 2016 р. спостерігається збільшення випуску акцій, що становило 10,72 млрд грн – це більше на 6,52 млрд грн

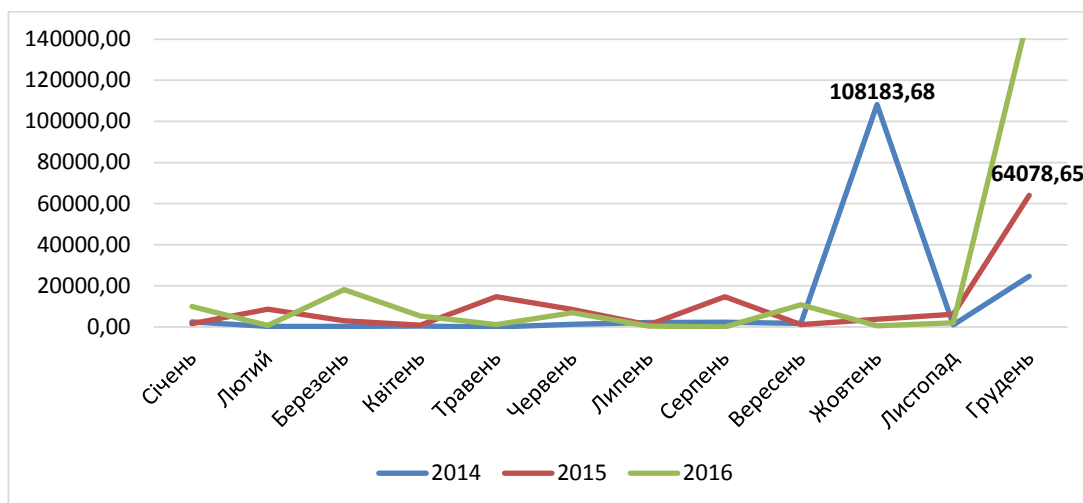


Рис. 1. Обсяг випусків акцій, зареєстрованих НКЦПФР у 2014–2016 рр., млн грн
Джерело: розроблено на основі [6]

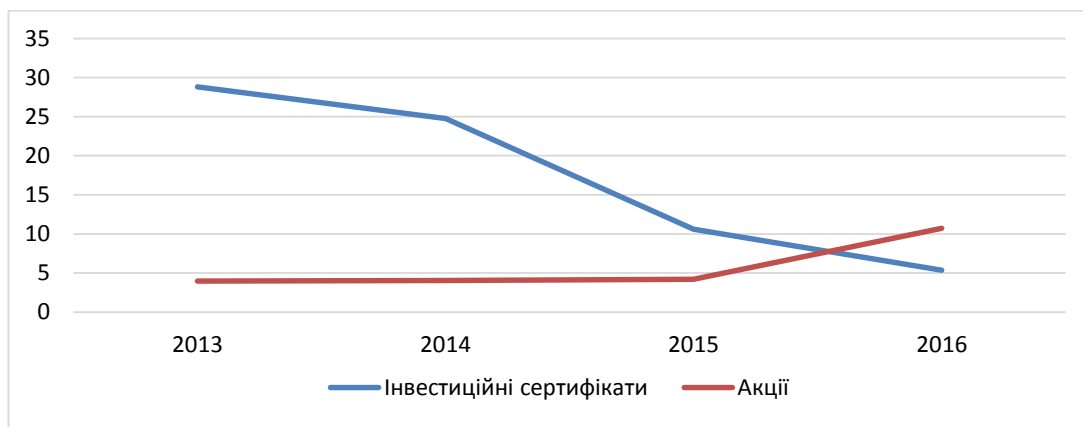


Рис. 2. Обсяг випусків цінних паперів інститутами спільного інвестування протягом у 2013–2016 рр., млрд грн
Джерело: розроблено на основі [6]

порівняно з даними аналогічного періоду 2015 р. Однак якщо торгівля інвестиційними сертифікатами характеризувалася поступовим зменшенням їх упродовж чотирьох років, то починаючи з 2013 р. обсяг випуску цих інструментів скоротився на 78% порівняно з 2016 р. [6].

Водночас, незважаючи на скорочення випуску цінних паперів, кількість зареєстрованих корпоративних та пайових інвестиційних фондів збільшилася порівняно з 2015 р. та 2014 р. і становила 2223 інститутів спільного інвестування, із яких корпоративних інвестиційних фондів – 468, а пайових інвестиційних фондів – 1755 [6].

Ключовим показником розвитку фондового ринку та фінансової системи країни є частка

капіталізації лістингових компаній до ВВП країни. Для прикладу, акціонерний капітал найбільш розвинений у США та Великобританії (понад 100%), у Франції (понад 60%), тоді як в Україні ця цифра наразі невелика і сягає лише 20%. У 2016 р. капіталізація лістингових компаній на вітчизняному ринку була на рівні 20 млрд грн. (рис. 3) [6].

У 2016 р. фондовий ринок України характеризувався доволі низькою активністю біржового сегменту. Так, обсяг виконаних біржових контрактів із цінними паперами на фондових біржах зменшився порівняно з 2014 р. на 37,65% (або на 392,48 млрд грн) (січень-грудень 2014 р. – 629,43 млрд грн) [5] (рис. 4) [6].

У світі не так багато країн, яким притаманна така кількість фондових бірж. Проте кількість аж

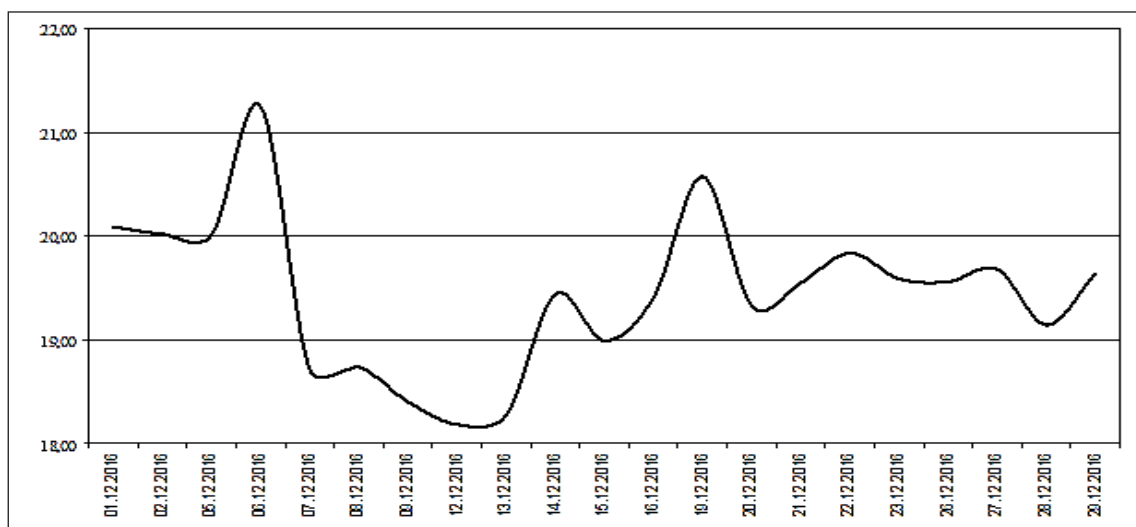


Рис. 3. Капіталізація лістингових компаній фондового ринку за грудень 2016 р., млрд грн

Джерело: [6]

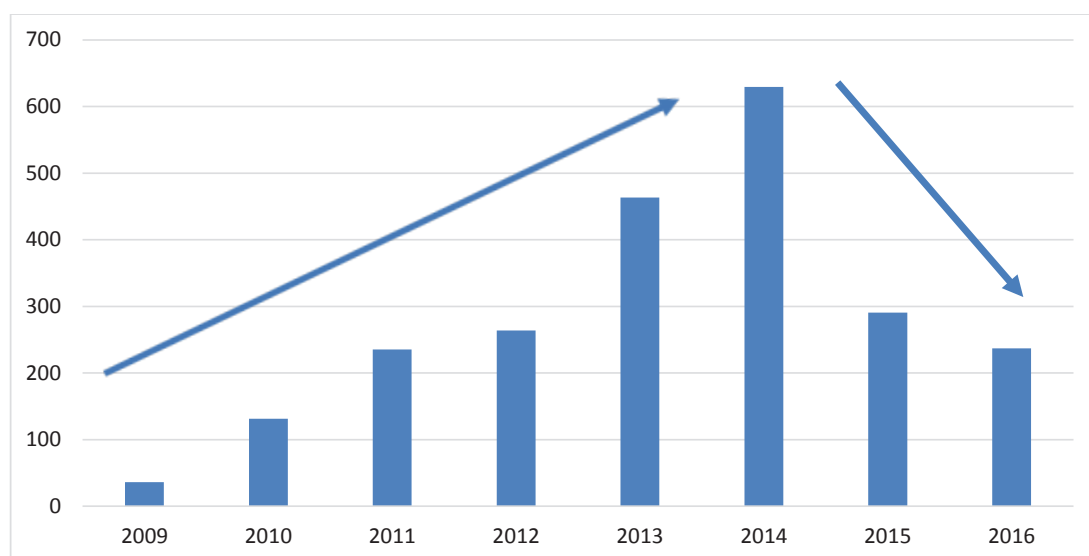


Рис. 4. Динаміка обсягу виконаних біржових контрактів із цінними паперами на фондових біржах у 2009–2016 рр., млрд грн

Джерело: розроблено на основі [6]

ніяк не впливає на якість послуг, а навпаки, приводить до децентралізації попиту та пропозиції на цінні папери, провокує процеси маніпулювання цінами на ринку, приводить до встановлення різних правил укладення та виконання біржових договорів.

Обсяг біржових контрактів із цінними паперами у 2016 р. на організаторах торгівлі на вторинному ринку становив 98,21% від загального обсягу біржових контрактів протягом зазначеного періоду, тоді як у 2013 р. цей показник становив 94,91% (табл. 1) [6].

На основі узагальнення наукових досліджень [1–5] необхідно виокремити такі проблеми, що стримують подальший розвиток ринку цінних паперів (рис. 5).

До основних напрямів розвитку вітчизняного біржового ринку, які виокремлюються у працях вітчизняних авторів, з думкою яких погоджуються автори, слід віднести [1–5]:

– Скорочення чисельності товарних і фондових бірж. У цьому аспекті слід піти шляхом консолідації та поглинання бірж.

– Залучення довгострокових фінансових ресурсів. Біржова торгівля потребує залучення великих обсягів інвестицій, у тому числі довгострокових інвестиційних капіталів світового ринку.

– Розширення частки біржового сегменту. У світовій практиці біржовий сегмент також менший за обсягами, але в нашій країні він у 3–4 рази менший за світові параметри.

– Забезпечення повноцінного захисту прав інвесторів. Регулятивний механізм має повноцінно забезпечити захист інвестиційного капіталу. У цьому напрямі вже почала активно працювати Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

– Підвищення рівня капіталізації та ліквідності. Рівень капіталізації та ліквідності на вітчизняному ринку вкрай знизився в останні роки, що викликає потребу у пошуку стимулюючих заходів.

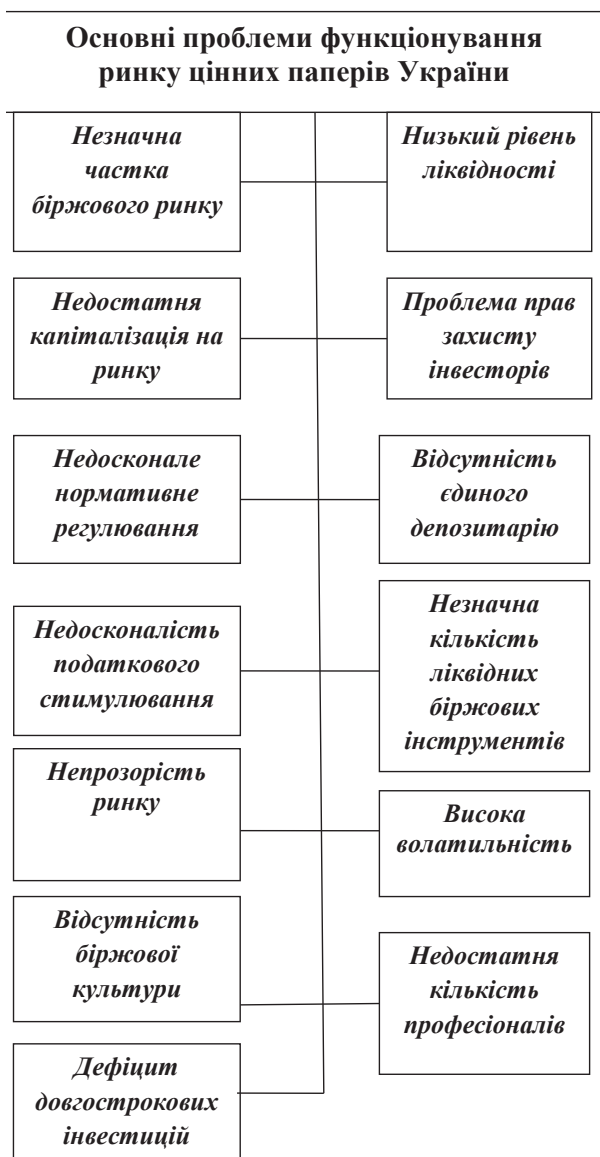


Рис. 5. Основні проблеми функціонування ринку цінних паперів України

Джерело: побудовано на основі [2; 3]

Таблиця 1

Динаміка обсягу біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі у 2016 р.

Організатор торгівлі	Усього на первинному ринку	Усього на вторинному ринку	Усього
УФБ	7,54	11,39	18,93
ІННЕКС	0,00	1,98	1,98
Універсальна	35,07	217,02	252,09
ПФТС	1 929,63	93 093,91	95 023,54
КМФБ	1 347,56	395,75	1 743,32
УМВБ	21,71	0,00	21,71
Перспектива	883,57	135 412,99	136 296,56
СЄФБ	56,81	2,28	59,09
УБ	5,90	3 530,18	3 536,08
Усього	4287,79	232 665,51	236 953,29

Джерело: розроблено на основі [6]

- Реформування депозитарної системи. Створення повноцінної депозитарної системи з метою прискорення обігу цінних паперів на ринку.
- Упровадження нових біржових інструментів. Упровадження нових видів фінансових деривативів буде заохочувати інтерес інвесторів до біржового фондового ринку.
- Підвищення рівня біржової культури. Організаційні та навчальні заходи можуть посприяти цьому.
- Забезпечення прозорості біржової діяльності. Може бути досягнута за допомогою дієвого законодавчого регулювання.

Висновки. Велике значення для економічного розвитку суспільства має забезпечення ефективного функціонування усіх структурних елементів ринкової системи. У зв'язку з цим для майбутнього розвитку та збільшення ефективності функціонування ринку цінних паперів необхідно запроваджувати гнучку систему організаційно-правового регулювання, підвищення технологічності та прозорості торгівлі. Це приведе до покращення інвестиційного клімату, залучення вітчизняних і іноземних інвесторів та загалом підвищить мобілізацію фінансових ресурсів, їх раціональне використання на основі конкуренції для прискорення економічного розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веселовська О.Є. Проблеми розвитку фондового ринку в Україні та шляхи їх подолання [Електронний ресурс] / О.Є. Веселовська, В.С. Капканець // V Международная научно-практическая Интернет-конференция «Проблемы формирования новой экономики XXI века» (21–22 декабря 2012 г.). – Режим доступа: http://www.confcontact.com/20121221/5_veselovska.htm
2. Гриценко Л.Л. Проблеми розвитку фондового ринку України в умовах фінансової глобалізації / Л.Л. Гриценко, В.В. Роєнко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 2. – С. 45–51.
3. Жиликова О.В. Проблеми розвитку фондового ринку України / О.В. Жиликова, А.О. Поставний // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі і послуг. – 2010. – Випуск 2(12). – С. 485–490.
4. Савицька О.І. Проблеми і перспективи розвитку фондового ринку України / О.І. Савицька, А.А. Фурсова // Економіка і регіон. – 2009. – № 2. – С. 136–139.
5. Сухітра А.М. Біржова торгівля в Україні: проблеми становлення та розвитку [Електронний ресурс] / А.М. Сухітра, І.М. Сегідін. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/60579.doc.htm
6. Звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/>

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

THE ANALYSIS OF THE MODERN STATE DEBT OF UKRAINE

Сокирко О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Університет державної фіскальної служби України

Бур І.С., Кобзар І.А.

студентки
Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи,
Університет державної фіскальної служби України

У статті проаналізовано показники Зведеного бюджету України, обсяги державного, гарантованого державою боргу та напрями їх погашення. Досліджено проблеми управління державним боргом та причини зростання заборгованості в Україні. Розроблено рекомендації щодо пріоритетних напрямів боргової стійкості держави.

Ключові слова: державний борг, гарантований державою борг, державний бюджет, запозичення, погашення державного боргу, управління державним боргом.

В статье проанализированы показатели Сводного бюджета Украины, объемы государственного, гарантированного государством долга и направления их погашения. Исследованы проблемы управления государственным долгом и причины роста задолженности в Украине. Рассмотрены рекомендации по приоритетным направлениям долговой устойчивости государства.

Ключевые слова: государственный долг, гарантированный государством долг, государственный бюджет, заимствования, погашение государственного долга, управление государственным долгом.

The article analyzes the indicators of the Consolidated Budget of Ukraine, the amount of state debt guaranteed by the state and directions of its repayment. The problems of public debt management and the reasons for the growth of indebtedness in Ukraine are investigated. Recommendations on the priority directions of debt stability of the state are developed.

Keywords: state debt, guaranteed state debt, state budget, borrowing, repayment of state debt, state debt management.

Постановка проблеми. У період заострення фінансового-економічної кризи одним із найважливіших питань державного фінансового управління в Україні є зменшення державного боргу. Зауважимо, що до зростання державного боргу привів значний дефіцит державного бюджету, а також залучення та використання позик для його покриття. Необхідність покращення цієї ситуації у нашій державі спонукала до нарощення кредитних запозичень з боку українського уряду.

Ефективне управління державним боргом на всіх його етапах дасть змогу уникнути кризових боргових ситуацій та перевантаження видаткової частини державного бюджету, сприятиме забезпеченню стабілізації соціально-економічної ситуації та розвитку економіки України. Таким чином, великі розміри заборгованості відповідно до зростання витрат бюджету на її обслуговування зумовлюють необхідність негайного вирішення проблеми державного боргу та пошуку альтернативних

шляхів удосконалення механізму управління ним, що визначає актуальність дослідження цієї теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове підґрунтя проблематики державного боргу закладено такими визначними зарубіжними вченими, як Р. Барро, Дж. Бюкенен, Р. Масгрейв, П. Самуельсон та ін. Дослідженню соціально-економічних передумов і наслідків формування боргових зобов'язань державного та приватного сектору економіки, розробленню концептуальних основ управління національним боргом з метою забезпечення стабільності фінансової системи та розширення інвестиційного потенціалу реального сектору економіки в Україні присвятили свої праці багато вітчизняних учених, таких як В.Л. Андрущенко, О.Д. Василик, А.С. Гальчинський, С.В. Ковальчук, Г.В. Кучер, В.М. Опарін, О.Р. Романенко, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші.

Метою статті є вивчення стану, причин і наслідків зростання державного боргу України

та розроблення заходів щодо зменшення його розмірів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останнього десятиліття борг нашої держави перед внутрішніми та зовнішніми кредиторами належить до найважливіших проблем, котрі стримують стабілізацію фінансово-економічної ситуації в Україні, заважають розвитку країни та покращенню життя населення. Це питання потребує негайного вирішення у зв'язку з тим, що з кожним роком державу поглинає боргова «прірва», наслідком якої може стати дефолт.

Згідно з Бюджетним кодексом України державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [1]. Загальновідомо, що державний борг складається з державного та гарантованого державою боргів, кожен з яких, у свою чергу, поділяється на внутрішній та зовнішній борг.

Основною причиною виникнення та зростання державного боргу в Україні є дефіцит бюджету. Враховуючи це, доцільним буде навести показ-

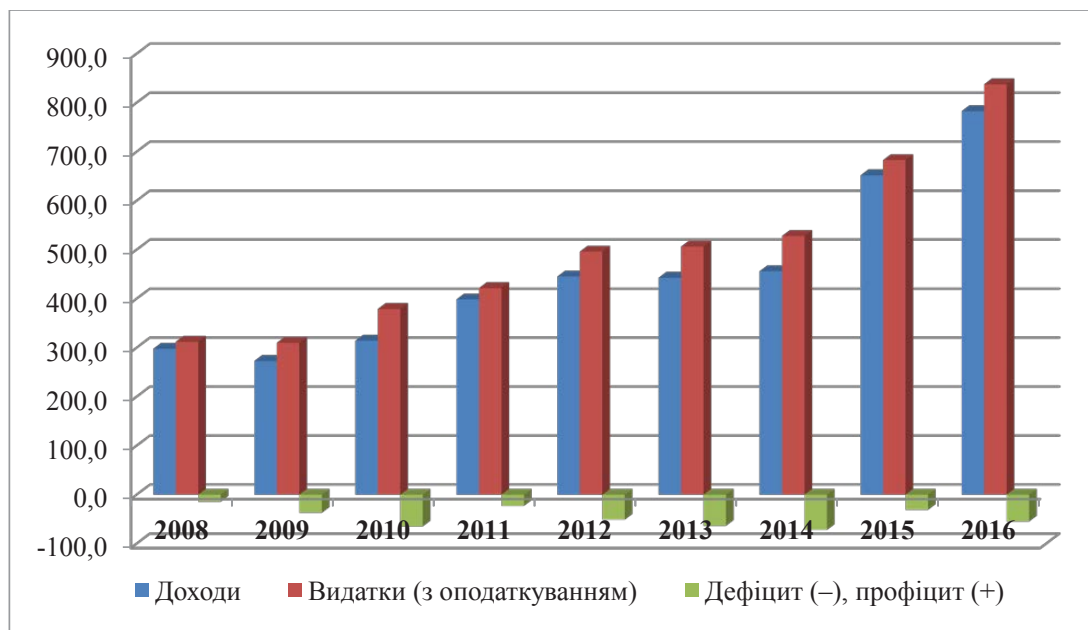


Рис. 1. Показники Зведеного бюджету України за 2008–2016 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором на основі даних [2]

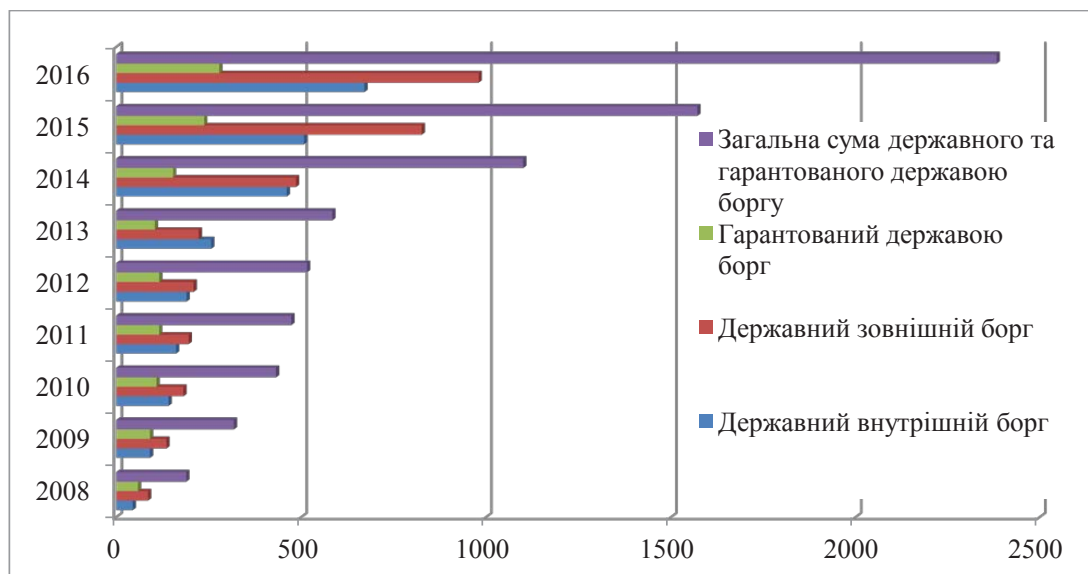


Рис. 2. Показники державного та гарантованого державою боргу України, млрд. грн.

Джерело: складено автором на основі даних [2]

ники Зведеного бюджету України за останні 8 років. Основні тенденції у цій сфері демонструє рис. 1. Очевидно, що протягом досліджуваного періоду сума видатків значно перевищує доходи бюджету та має тенденцію до збільшення. Саме тому збільшується рівень дефіциту державного бюджету. Спостерігаються певні коливання дефіциту бюджету в бік зростання чи спадання. Варто зазначити, що найбільший дефіцит бюджету мав місце у 2014 році і становив близько 72 млрд. грн. Такий результат можна пов'язати з погіршенням економічного становища України у ці роки, а також із внутрішньо- та зовнішньополітичними подіями.

З метою фінансування дефіциту державного бюджету український уряд був змушений звернутися до кредитних запозичень, наслідком чого стало нарощення державного боргу. Необхідність аналізу динаміки і структури державного боргу зумовлена потребою визначення пріоритетів боргової політики уряду, цілей управління державним боргом на поточному етапі і на перспективу [3, с. 66].

Основні статистичні дані державного боргу зображено на рис. 1. На основі цього аналіз його показників свідчить про те, що загальна сума державного та гарантованого державою боргу на кінець 2016 року становила 2383,2 млрд. грн., що у понад 12 разів перевищує відповідний показник в аналогічному періоді 2008 року. Зауважимо, що у 2013 році величина гарантованого державою боргу мала тенденцію до зменшення, причиною чого була виплата позичальниками заборгованості, гарантом яких є Україна [4, с. 200]. Отже, за період 2008–2016 років величина державного та гарантованого державою боргу України невпинно зростала, при цьому найістотніше збільшувалася величина

як внутрішнього, так і зовнішнього державного боргу, що пояснюється орієнтацією уряду на внутрішні джерела фінансування та продовженням співробітництва між Україною та міжнародними фінансово-кредитними організаціями.

Щорічно відбувається погашення державного боргу та сплата відсотків за позиками, які повинні зменшувати борговий тягар України, проте сума запозичень до державного бюджету значно перевищує цю величину. Погашення боргу здійснено у сумі 111,4 млрд. грн. протягом 2016 року, що становило 82,4% річного планового обсягу [5]. Погашення внутрішнього боргу здійснено у сумі 102,4 млрд. грн., або 84,4% річного планового обсягу, погашення зовнішнього боргу – 9,0 млрд. грн., або 65,1% плану. Щодо 2008 року спостерігався розрив між обсягами державних запозичень та погашення боргу майже у 6 разів – з 6,0 до 33,3 млрд. грн. (рис. 2). Таким чином, тенденція до збільшення суми державних позик порівняно із погашенням привела до подальшого зростання розміру державного боргу України.

Проаналізувавши державний та гарантований державою борг, можна дійти висновку, що їх розміри постійно зростають. Основними причинами цього явища є:

- необхідність нарощення валютних резервів, які значно вичерпалися валютними інтервенціями НБУ;
- залежність України від імпорту енергоносіїв;
- технічна відсталість значної частини сфер національної економіки;
- політична криза, анексія Автономної Республіки Крим та тривалий військовий конфлікт на сході країни;
- використання державних запозичень для покриття дефіциту державного бюджету,



Рис. 3. Порівняння обсягів запозичень до державного бюджету та погашення державного боргу у 2008–2016 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором на основі даних [5]

зумовленого збільшенням видатків на оборону та обслуговування державного боргу, сформованого у попередні роки;

- необхідність потужної державної підтримки державних підприємств та банків [6, с. 240–241].

Серед проблем управління державним боргом в Україні варто виокремити:

- швидке зростання обсягів державного боргу;

- переважання зовнішньої заборгованості у структурі державного боргу, що несе в собі валютні ризики;

- великі розміри гарантованого державою боргу, що викликає додаткові витрати у зв'язку з неплатоспроможністю позичальників;

- значну заборгованість перед міжнародними фінансовими організаціями та органами управління іноземних держав, що породжує економічну небезпеку в країні;

- слабкий розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів, що ускладнює залучення державних позик;

- відсутність досконалого механізму активного управління державним боргом та ефективного використання залучених коштів.

Важливо відзначити, що наростання державного боргу України тягне за собою зниження рівня боргової безпеки держави, що спричиняє негативні наслідки, до яких слід віднести:

- зменшення валютних резервів та скорочення імпорту;

- зростання відсоткових ставок на ринку державних запозичень;

- підвищення рівня оподаткування господарюючих суб'єктів;

- зменшення виробничого споживання внаслідок падіння інвестицій;

- зниження міжнародного престижу країни та рівня життя населення та ін.

Проте надзвичайно позитивним кроком для покращення політики обслуговування державного боргу України стала подія 27 серпня 2015 р. Уряду України вдалося досягнути згоди зі Спеціальним комітетом кредиторів щодо умов вчинення правочинів з державним та гарантованим державою боргом, яка загалом відповідає цілям Програми Міжнародного валютного фонду та погоджена розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про деякі питання вчинення у 2015 році правочинів з державним боргом за державними зовнішніми запозиченнями та гарантованим державою боргом» № 859–р від 27 серпня 2015 року. Результатом цього кроку стало підписання угоди про реструктуризацію 11 державних та 3 гарантованих державою випусків єврооблігацій на загальну суму близько \$18 млрд. [7].

Отже, в подібних умовах вихід із боргової кризи неможливий без активного державного

втручання шляхом реалізації державної боргової політики. Тому варто запропонувати такі рекомендації щодо пріоритетних напрямів боргової стійкості України, як:

- посилення контролю за використанням запозичених коштів (особливо щодо іноземного кредитування) з метою найефективнішого їх застосування як інвестицій у найбільш конкурентоспроможні галузі та підприємства;

- реструктуризація та конверсія (викуп боргу, обмін боргу на акціонерний капітал) наявних боргових зобов'язань з метою полегшення поточного боргового навантаження на бюджет (за рахунок виплат на погашення та обслуговування боргу), що приведе до скорочення загального обсягу заборгованості;

- реалізація заходів фінансової політики (збільшення податкових надходжень не за рахунок підвищення ставок, а за рахунок детінізації економіки, розширення податкової бази), монетарної політики (стабілізація курсу національної валюти, зниження облікової ставки), інвестиційної політики (повернення практики вільних економічних зон і територій пріоритетного розвитку), зовнішньоторгової політики (стимулювання експорту з метою формування позитивного сальдо платіжного балансу та зниження тиску на курс національної валюти);

- стимулювання розвитку національної інноваційної системи з дієвою інфраструктурою та забезпеченням комерціалізації наявних інноваційних розробок, що дасть змогу створити умови для підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників та забезпечити стабільне економічне зростання [8, с. 109–110].

Вищезазначені заходи дадуть змогу Україні знизити рівень боргового навантаження та сприятимуть стабілізації фінансово-економічної ситуації в Україні, розвитку країни та поліпшенню життя населення загалом.

Висновки. Таким чином, зауважимо, що протягом останніх років державний борг суттєво зріс, що показує проведений аналіз відповідних показників. У зв'язку з цим перспективи досліджень полягають у подальшому пошуку, обґрунтуванні та застосуванні альтернативних шляхів залучення коштів з метою забезпечення фінансування окремих заходів урегулювання державної боргової політики. Саме тому виникає необхідність розв'язання проблеми зниження боргового навантаження та проведення ефективної боргової політики. У разі її невіршення Україну поглине низка негативних наслідків. Для вирішення цього питання в довгостроковому періоді необхідне «оздоровлення» економіки країни, оскільки без забезпечення динамізму її розвитку і реальної відчутної ефективності її фінансова стабільність буде короткочасною і неефективною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: ЗУ: від 08.07.2010 № 2456–VI. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/2456-17/page2>
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua>
3. Руда О.Л. Державний борг України на сучасному етапі розвитку / О.Л. Руда // Економіка та держава. – 2015. – № 3. – С. 64–67.
4. Реструктуризація державного боргу як інструмент підвищення рівня боргової безпеки України / Л.П. Лондар // Економічний вісник університету. -2015. – Вип. 27(1). – С. 195–202.
5. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/>.
6. Баула О.В., Голюк В.Я., Салабай В.О. Державний борг України: оцінка поточного стану та напрями оптимізації його рівня та структури / О.В. Баула, В.Я. Голюк, В.О. Салабай // Економічний форум. – 2017. – № 2. – С. 238–242.
7. Легкоступ І.І., Євчук Х.В. Державний борг України у сучасних економічних умовах: проблеми та перспективи управління / І.І. Легкоступ, Х.В. Євчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/02/DERZHAVNYJ-BORG-UKRAYINY-V-SUCHASNYH-EKONOMICHNYH.pdf> – 2016.
8. Митрофанова А.С. Боргова стійкість України: стан, проблеми та політика / А.С. Митрофанова // Економіка та управління національним господарством. – 2017. – № 1. – С. 105–111.

ТЕОРІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У РОЗРІЗІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ БАНКІВ

THEORIES OF TRANSACTIONAL RESERVES IN THE SIZE OF ECONOMIC EFFICIENCY OF BANKING INNOVATION

Островська Н.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Спрінчану Д.С.

магістрант,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Висвітлено питання щодо особливостей діяльності банків. Виявлено проблемні аспекти, а саме те, як транзакційні витрати впливають на групи банків. Охарактеризовано нинішнє становище та здійснено порівняння груп банків. Запропоновано заходи щодо вдосконалення подальшої інноваційної діяльності. Виокремлено основні поняття транзакційних витрат, а також досліджено проблеми і перспективи інноваційної діяльності банку в сучасних умовах.

Ключові слова: теорія транзакційних витрат, інноваційна діяльність, комерційні банки, економічна ефективність, технології дистанційного обслуговування, адміністративні витрати, конкурентоспроможність, українські банки, банківська система.

Освещены вопросы особенностей деятельности банков. Выявлены проблемные аспекты, а именно то, как транзакционные издержки влияют на группы банков. Охарактеризовано нынешнее положение и осуществлено сравнение групп банков. Предложены меры по совершенствованию дальнейшей инновационной деятельности. Выделены основные понятия транзакционных издержек, а также исследованы проблемы и перспективы инновационной деятельности банка в современных условиях.

Ключевые слова: теория транзакционных издержек, инновационная деятельность, банки, экономическая эффективность, технологии дистанционного обслуживания, административные расходы, конкурентоспособность, украинские банки, банковская система.

The issues of the operation and features the activities of banks. Problematic aspects and consequences how exactly transaction costs affect the groups of banks. The current position and comparing each of them. Arrangements for improving further innovation activities. The paper identifies the main concepts of transaction costs, as well as investigates the problems and prospects of the bank's innovative activity in the current conditions.

Keywords: the theory of transaction costs, innovation activities, banks, economic efficiency, distance service technologies, administrative costs, competitiveness, Ukrainian banks, banking system.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть у сфері світового банківського бізнесу спостерігається стійка тенденція диверсифікації видів банківської діяльності, збільшення розміття банківських послуг та вдосконалення їх якісних характеристик, серед яких важливу роль відіграють транзакційні витрати. Нові інформаційні та комунікаційні технології корінним чином змінюють обличчя сучасних фінансово-кредитних інститутів, способи їх комунікацій із клієнтами, канали продажу банківських послуг. Все це є відображенням інноваційного процесу, що постійно відбувається у банках і дає їм змогу

в умовах жорсткої конкуренції та динамічної макроекономічної ситуації диференціюватися на фінансовому ринку з метою забезпечення зростання вартості бізнесу. Інноваційні стратегії банків реалізуються в умовах, дещо відмінних від інших суб'єктів господарювання, що пояснюється специфікою їх економічного становища як фінансових посередників – високою суспільною відповідальністю та значною ризикованістю діяльності, а також тим, що вони функціонують як складники банківської системи певної країни. Тому аналіз транзакційних факторів впливу на інноваційний процес у банківських установах

виявляється досить актуальним як із теоретичної, так і з практичної позиції, оскільки дає змогу підвищити обґрунтованість вибору та ефективність реалізації інноваційних стратегій фінансових інститутів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання теорії трансакційних витрат в економічній ефективності інновації банків досліджували чимало зарубіжних і вітчизняних учених-економістів, таких як К. Мекар, Р. Коуз, К. Ровлей, О. Уільям, А. Яковлев.

У працях перерахованих науковців та в інших дослідженнях, присвячених цій тематиці, аспекти інноваційної діяльності банків не є достатньо вивченими. Ця тема потребує постійного аналізу та нових досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансакційні витрати – це витрати, які існують не лише в операційній діяльності, а й у фінансовій та інвестиційній, адже договірні відносини, пошук інформації відбуваються на всіх етапах життєвого циклу. Деякі дослідники вважають трансакційні витрати неоднорідними за своїм складом. Наприклад, К. Мекар виокремлює чотири типи трансакційних витрат, таких як витрати виділення (зумовлені різницею у технологіях); інформаційні витрати (складаються із витрат кодування та передачі інформації, її розшифрування, витрат на вивчення і засвоєння інформаційних систем); витрати на масштаб (зумовлені існуванням системи безособового обміну, яка потребує витрат на спеціалізовану систему забезпечення виконання угод і контрактів); витрати на опортуністичну поведінку (на покарання порушника ринкових угод) [1].

До трансакційних витрат найчастіше відносять витрати пошуку інформації, витрати на ведення переговорів, витрати на персонал, транспортні та поштові послуги. Тому доцільним є виокремлення цих витрат на рахунках обліку «Адміністративні витрати». Проте конкретного визначення для трансакційних витрат у вітчизняній економіці немає [4].

З огляду на те, що ефективність – це складне системне поняття, для її оцінки доцільно використовувати систему методів, включаючи використання теорії трансакційних витрат. Перспективним є використання методу трансакційних витрат. Більш конкурентоспроможними та ефективними вважаються ті банки, що впроваджують інновації і мають нижчий рівень трансакційних витрат.

Розвиток банків на новій інноваційній основі передбачає високий ступінь застосування банківських інновацій, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність, досягти максимальних темпів оновлення інноваційних технологій, збільшити обсяги високотехнологічних банківських послуг, знизити рівень трансакційних витрат та отримати додаткові комісійні доходи. Тому необхідно здійснити навчання персоналу усіх цих рівнів для того, щоб у майбутньому виграти набагато більше завдяки економії на трансакційних витратах. Таким чином, можна стверджувати, що трансакційні витрати – це і необхідний елемент сучасного господарського життя, і негативне явище, щодо якого підприємства повинні шукати протидію.

Також із можливих причин високого рівня трансакційних витрат банків можна виокремити низький рівень упровадження інновацій, у тому числі і технологій дистанційного обслуговування, використання яких супроводжується скороченням трансакційних витрат через непотрібність підтримання високовитратних відділень і скорочення чисельності працівників [3].

Проаналізуємо, як саме інноваційна діяльність банків впливає на рівень трансакційних витрат. Для цього розрахуємо рівень трансакційних витрат по кожній групі банків та по банківській системі, враховуючи їх як адміністративні витрати.

Замість чотирьох груп критеріїв розподілу банків, як було встановлено від 23 листопада 2011 року, вже від 10 лютого 2017 року їх стало три.

Три нові групи поділу українських банків:

1 – банки з державною часткою – банки, в яких держава прямо чи опосередковано володіє часткою понад 75% статутного капіталу;

2 – банки іноземних банківських груп – банки, контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам або іноземним фінансово-банківським групам;

3 – банки з приватним капіталом – банки, в яких серед кінцевих власників істотної участі є один чи кілька приватних інвесторів, що прямо та/або опосередковано володіють не менше ніж 50% статутного капіталу [5].

Аналіз трансакційних витрат буде здійснюватися на основі поділу на 3 групи банків, і досліджуватися буде кожна група окремо. Кожну групу представляє по одному банку. І групу представляє АТ «Ощадбанк», в якому держава

Таблиця 1

Динаміка трансакційних витрат ПАТ АТ «Ощадбанк», млн. грн.

Показник	2014	2015	2016	Відхилення 2015–2014	Відхилення 2016–2015
Активи	128 103	159 389	210 099	+31 286	+50 710
Адміністративні витрати	3862	4245	5565	+383	+1320
Відношення	3,0	2,7	2,6	-	-

Джерело: розроблено автором за даними [5; 6]

володіє часткою понад 75% статутного капіталу, II групу – АТ «Райффайзен Банк Аваль», у якому контрольний пакет акцій належить іноземним банкам, III групу – ПуАТ «КБ Акордбанк» – приватний банк, в якому не менше ніж 50% статутного капіталу володіють інвестори [5; 6; 7].

З таблиці 1 видно, що в ПАТ АТ «Ощадбанк» зі збільшенням активів майже в два рази збільшилися й адміністративні витрати у понад чотири рази, що спричинене зростанням витрат на персонал і витрат на утримання основних засобів шляхом їх амортизації та оновлення.

Аналізуємо банк другої групи – АТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2014–2016 роки, млн. грн.

З таблиці 2 можна дійти висновку, що за 2015–2016 роки відбулося швидке збільшення адміністративних витрат, що спричинене збільшенням усіх показників. Інші адміністративні витрати спричинені збільшенням витрат, яких можна уникнути, здійснюючи ефективну інноваційну діяльність банку.

Аналізуємо банк третьої групи – ПуАТ КБ «Акордбанк» за 2014–2016 роки, млн. грн.

ПуАТ КБ «Акордбанк» показує зменшення активів у 2015 році, 2016 рік характеризується збільшенням грошових коштів та їх еквівалентів, що свідчить про платоспроможність підприємства.

Проведені розрахунки показали негативну тенденцію зростання трансакційних витрат по банках II–III групи. Так, у 2015 році порівняно

з 2016 роком трансакційні витрати по банках I групи зменшилися з 2,7% до 2,6%; II групи – зросли з 6,5% до 6,9%; III групи – зросли з 8,5 до 16,7% (табл. 4).

Більш конкурентоспроможними та ефективними вважаються ті банки, що впроваджують інновації і мають нижче відношення адміністративних витрат (під якими розуміємо трансакційні). В Україні такими банками можна вважати банки I групи, які мають набагато нижчий рівень трансакційних витрат на 2016 рік (2,6% до активів) порівняно з банками III групи (16,7%).

Порівнюючи відхилення I–II групи банків, бачимо позитивну тенденцію до зменшення трансакційних витрат. У I групі, представлений ПАТ АТ «Ощадбанк», бачимо поступовий спад за 2014–2016 роки, що супроводжується заміною персоналу банкоматами та терміналами, зменшенням витрат на здійснення поштових операцій та транспортування. Представником II групи є АТ «Райффайзен Банк Аваль», показники якого є гіршими за активів 55 999 млн. грн. у 2016 році. Адміністративні витрати в ньому становлять половину адміністративних витрат ПАТ АТ «Ощадбанк», при тому що активи на 2016 рік становлять 210 099 млн. грн., що в 4 рази більше, ніж в АТ «Райффайзен Банк Аваль». Це спричинено високооплачуваним персоналом та високими витратами на оренду приміщень. Найгірший показник показав банк

Таблиця 2

Динаміка трансакційних витрат АТ «Райффайзен Банк Аваль», млн. грн.

Показник	2014	2015	2016	Відхилення 2015–2014	Відхилення 2016–2015
Активи	46 859	51 239	55 999	+4380	+4760
Адміністративні витрати	3389	3330	3872	-59	+542
Відношення	7,2	6,5	6,9	-	-

Джерело: розроблено автором за даними [5; 7]

Таблиця 3

Динаміка трансакційних витрат ПуАТ КБ «Акордбанк», млн. грн.

Показник	2014	2015	2016	Відхилення 2015–2014	Відхилення 2016–2015
Активи	560	412	456	-148	+44
Адміністративні витрати	36	32	76	-4	+44
Відношення	6,4	8,5	16,7	-	-

Джерело: розроблено автором за даними [5; 8]

Таблиця 4

Динаміка трансакційних витрат банків за 2014 – II кв. 2017 року

Група банків	Рівень трансакційних витрат, у % до активів			Відхилення 2015–2014	Відхилення 2016–2015
	2014	2015	2016		
Група 1	3,0	2,7	2,6	-0,3	-0,1
Група 2	7,2	6,5	6,9	-0,7	+0,4
Група 3	6,4	8,5	16,7	+2,1	+8,2

Джерело: розроблене автором за даними [5; 6; 7; 8]

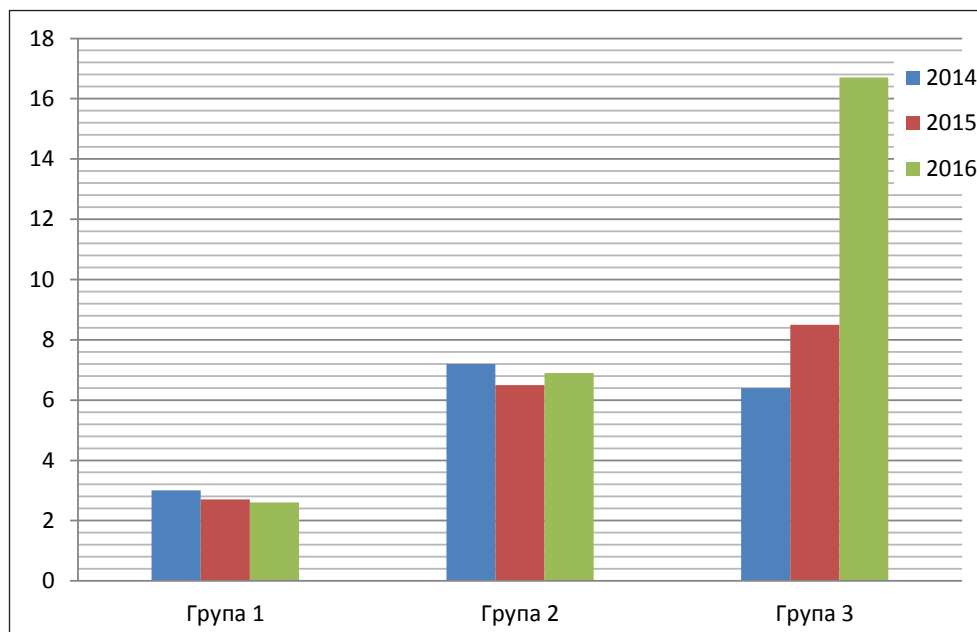


Рис. 1. Динаміка трансакційних витрат банків за 2014–2016 роки, %

Джерело: розроблено автором за даними [5; 6; 7; 8]

III групи ПуАТ КБ «Акордбанк». Станом на 2016 рік відношення адміністративних витрат та активів становить 16,7%, відсоток є суттєвим і показує недосконалу політику управління персоналом та високі витрати на оренду, використання транспортних послуг, поштові та інші адміністративні витрати.

Висновки. На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні, коли банки вирішують проблеми збереження надійності на фінансовому ринку, завданням підвищення їх конкурентоспроможності є зменшення трансакційних витрат, що стоїть перед керівництвом кожної банківської установи. За цієї умови вкрай необхідно зосередити увагу на пошуку та обґрунтуванні можливих шляхів управління

конкурентним потенціалом банку задля забезпечення ефективності його діяльності.

Пропозицією щодо зменшення трансакційних витрат є зменшення інших адміністративних витрат, а саме поштових, канцелярських, витрат на утримання великих і неефективних адміністративних споруд та витрат на основні засоби через їх амортизацію. Аналіз наукових досліджень трансакційних витрат засвідчує той факт, що єдиного їх визначення, як і єдиних методів зменшення, не існує не лише в Україні, але й в інших зарубіжних країнах. Однак комплекс методів дасть змогу зменшити трансакційні витрати та вирішити питання недосконалої інноваційної політики. Тому це питання залишається актуальним і потребує подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Менар К. Экономика организаций: пер. с франц. [Текст] / К. Менар. – М: Инфра-М, 1996. – С. 31–32.
2. Юшак Ж.М трансакційні витрати у вітчизняній обліковій системі: XXI століття – нове уявлення майбутнього. – 2016. – С. 155–163.
3. Яковлев А. Раскрытие информации классификации неденежных трансакцій // Вопросы экономики. – 2000. – № 5. – С. 91–102.
4. Rowley C.K. The «Problem» of Social Cost / C.K. Rowley // Cheng S.N.S. The Myth of Social Cost. – London: THE INSTITUTE OF ECONOMIC AFFAIRS, 1978. – P. 11–18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org.uk/sites/default/files/publications/files/THE%20MYTH%20OF%20SOCIAL%20COST.pdf>
5. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
6. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/ua/about/reporting/>
7. Офіційний сайт АТ «Райффайзен Банк Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aval.ua/about/bank_reports/
8. Офіційний сайт ПуАТ КБ «Акордбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www/URL: accordbank.com.ua](http://www.url:accordbank.com.ua)

БАНКІВСЬКИЙ МАРКЕТИНГ: КОМУНІКАЦІЯ З КЛІЄНТАМИ ТА ФОРМУВАННЯ ЦІННОСТЕЙ

BANKING MARKETING: COMMUNICATION WITH CUSTOMERS AND FORMATION OF VALUES

Ховрак І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і фінансів,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Бородай А.О.

студент,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Стаття спрямована на обґрунтування важливості комунікації з клієнтами та врахування цінностей у процесі розроблення стратегії банківського маркетингу. Автори навели переваги та недоліки різних стратегій банківського маркетингу. Обґрунтовано, що довіра є основою лояльності та стратегічного розвитку банківського сектору. При цьому сприйняття цінності послуг є різним для банківської установи та клієнта. Встановлено, що клієнтоорієнтований банківський маркетинг повинен враховувати потреби клієнтів, використовувати достатню кількість різноманітних традиційних та інноваційних інструментів, базуватися на стратегічному підході.

Ключові слова: банківський маркетинг, комунікація з клієнтами, цінності, довіра, лояльність, імідж.

Статья направлена на обоснование важности коммуникации с клиентами и учета ценностей в процессе разработки стратегии банковского маркетинга. Авторы привели преимущества и недостатки разных стратегий банковского маркетинга. Обосновано, что доверие является основой лояльности и стратегического развития банковского сектора. При этом восприятие ценности услуг является разным для банковского учреждения и клиента. Установлено, что клиентоориентированный банковский маркетинг должен учитывать потребности клиентов, использовать достаточное количество разнообразных традиционных и инновационных инструментов, основываясь на стратегическом подходе.

Ключевые слова: банковский маркетинг, коммуникация с клиентами, ценности, доверие, лояльность, имидж.

The article is aimed at substantiating the importance of communicating with clients and taking into account the values in the process of developing a strategy for banking marketing. The authors show the advantages and disadvantages of different strategies for banking marketing. It is substantiated that the trust is the basis of loyalty and strategic development of the banking sector. At the same time, the perception of the value of services is different for a banking institution and a client. Client-focused banking marketing must take into account the needs of clients, use a sufficient number of various traditional and innovative tools, and be based on a strategic approach.

Keywords: banking marketing, customer communication, values, trust, loyalty, image.

Постановка проблеми. Вибір клієнтів та їх лояльність до банківської установи формується під впливом значної кількості цінкових та нецінових факторів. Банківський маркетинг, що базується на системі вартостей та цінностей банківської установи та її клієнтів, здатен впливати на свідомість і вибір клієнтів. Процеси глобалізації та інформатизації у банківському секторі приводять до стрімкого поширення інновацій у сфері банківського маркетингу. Практичне застосування нових інструментів не має достатнього

теоретичного обґрунтування. Відповідно дослідження сутності, видів та механізмів застосування інструментів банківського маркетингу є своєчасним та важливим питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей банківського маркетингу присвячено численні праці вітчизняних та зарубіжних учених, в яких обґрунтовано сутність, функції та роль банківського маркетингу, методики аналізу ефективності надання банківських послуг, етапи формування маркетингових

стратегій тощо. Варто відзначити дослідження сутності і значення корпоративного іміджу в оптимізації стратегії банківського маркетингу [1], а також етапів розвитку банківського маркетингу в Україні [2].

Метою статті є обґрунтування важливості комунікації з клієнтами та врахування цінностей у процесі прийняття стратегії банківського маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Погоджуючись із результатами досліджень європейських учених [12, с. 992], вважаємо, що банківський маркетинг як інструмент комунікації з клієнтами має бути орієнтований на потреби клієнтів (з відображенням у місії, візії та цінностях банківської установи); використовувати достатню кількість різноманітних традиційних та інноваційних інструментів (з метою охоплення широкого кола клієнтів за допомогою різних комунікаційних каналів); базуватися на стратегічному підході (цілеспрямована координація стратегічних та тактичних дій з урахуванням інтересів зацікавлених груп осіб). Особливої важливості набуває врахування розміру, специфіки діяльності банківської установи, а також етапу її життєвого циклу, оскільки це впливає на вибір виду та стратегії банківського маркетингу (рис. 1).

Система заходів під час реалізації стратегії банківського маркетингу змінюється залежно від типу концепції, яка використовується банківською установою. Виділяють такі концепції, як [8, с. 8–9]:

– сервісна концепція (застосовується за умови невисокого рівня доходів клієнтів, відносної рівноваги на ринку банківських послуг);

– параметрична концепція (реалізація високорібуткових для банківської установи послуг: інноваційних та унікальних);

– комерційна концепція (базується на можливості значно підвищити рівень залучення клієнтів та обсяги реалізації банківських послуг);

– адресна концепція (розроблення спеціальних пропозицій для визначених цільових груп клієнтів з урахуванням їх потреб);

– соціально-політична (врахування ризиків соціально-економічного та політичного характеру, виявлених на основі ситуаційного аналізу).

Однак ефективність застосування концепцій банківського маркетингу залежить від рівня довіри як клієнтів, так і інших зацікавлених сторін (персоналу, партнерів, ЗМІ, суспільства тощо) [10]. У сучасних умовах саме довіра є основою лояльності, а відповідно, стратегічного розвитку банківського сектору. Так, у процесі розроблення нових банківських продуктів варто дотримуватися методики AIDCA [9, с. 221]: A (attention) – увага, I (interest) – інтерес, D (desire) – бажання, C (confidence) – довіра, A (action) – дія. Вдало розроблена маркетингова стратегія здатна підвищити рівень довіри шляхом покращення іміджу банківської установи. При цьому імідж оцінюють з позиції клієнтів, партнерів, держави та всього суспільства [1] (рис. 2).

Отже, позитивний імідж банківської установи формує її сприйняття як прибуткової, стабільної



Рис. 1. Види та стратегії банківського маркетингу

Джерело: складено за [3, с. 233]

та надійної установи, що повною мірою виконує свої зобов'язання перед усіма зацікавленими сторонами під час надання якісних банківських послуг у довготерміновій перспективі.

Важливим аспектом діяльності банківських установ має бути формування цінностей у процесі реалізації концепції банківського маркетингу. Чинниками, які формують цінності, є [13]:

- характеристики товарів та послуг (функціональність, ціна та якісні характеристики), при цьому цінність банківських продуктів та послуг залежить від уподобань та очікувань клієнтів;
- відносини з клієнтами (процес продажу банківських продуктів та надавання послуг: час обслуговування, враження від співпраці, довготерміновість відносин);
- імідж та репутація бренду (відношення до різних груп зацікавлених осіб, своєчасність реа-

гування на запити клієнтів, рівень задоволення клієнтів від попереднього досвіду співпраці, що формують довіру та лояльність клієнтів).

Важливо розуміти, що сприйняття цінності послуг є різним для банківської установи та клієнта, від збалансованості залежить рівень задоволеності співпрацею (рис. 3). Цінність послуги у процесі реалізації концепції банківського маркетингу складається з [11]:

- цінності мети, сформованої банком під час надання продуктів та послуг, що мають відповідати очікуванням і потребам клієнтів та/або пропонувати найкраще вирішення його проблем;
- цінності форми надання послуг (можливість вибору терміну, валюти чи додаткових послуг);
- цінності місця та часу (можливість скористатися послугами електронного банкінгу, нові

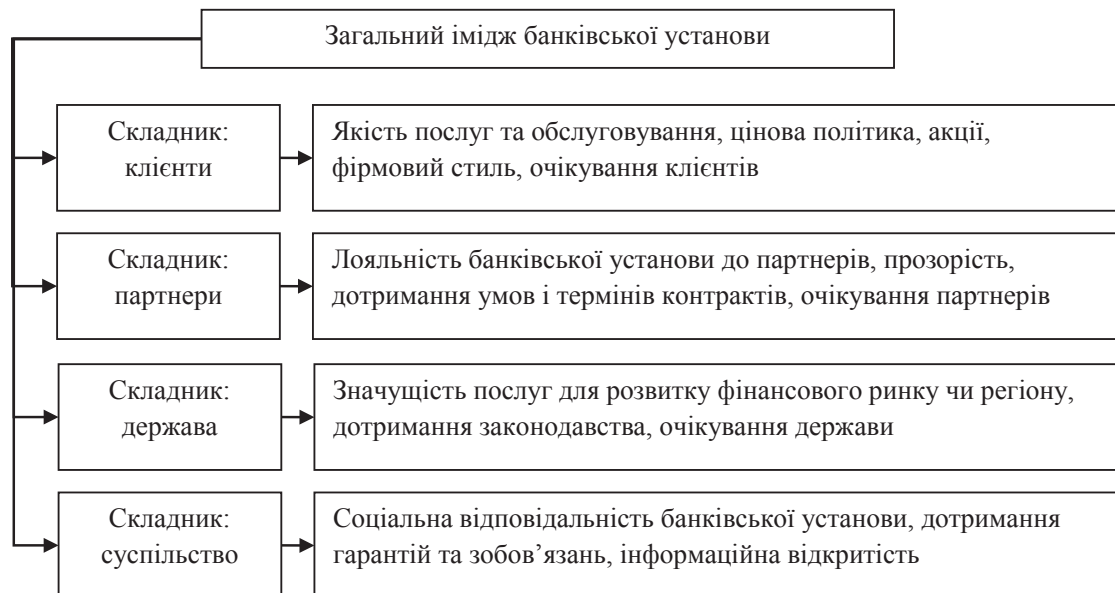


Рис. 2. Складники іміджу банківської установи

Джерело: складено за [1, с. 846]

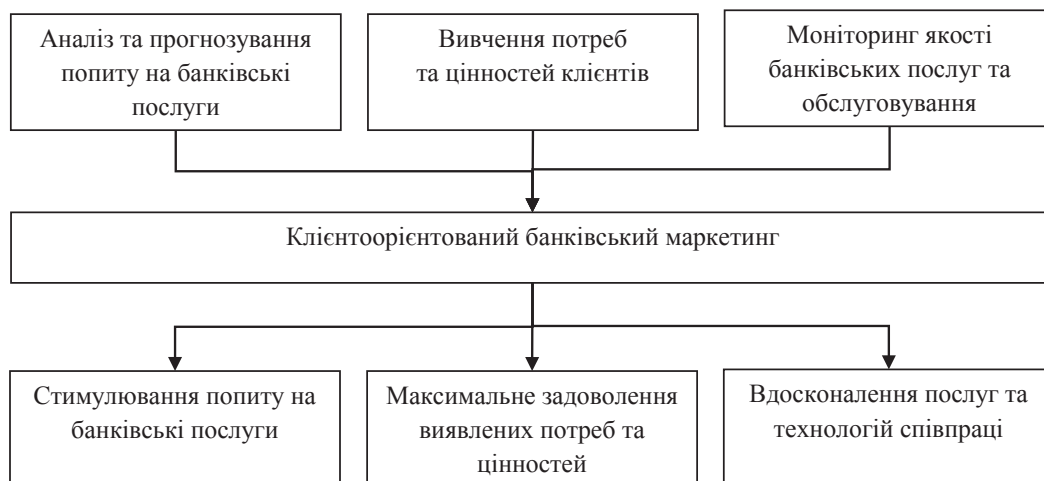


Рис. 3. Чинники успіху клієнтоорієнтованого банківського маркетингу

Джерело: власна розробка

канали збуту, здатні заощадити час клієнта та знизити його витрати);

- цінності комунікації, що забезпечує взаємне своєчасне надання достовірної інформації, можливість отримання зворотного зв'язку щодо потреб, уподобань та рівня задоволеності;

- цінності досвіду співпраці з брендом, що базується на раціональних та емоційних показниках.

Клієнтоорієнтований банківський маркетинг включає як прямі (головні офіси, філії, відділення, онлайн-банкінг, банкомати тощо), так і партнерські канали збуту і комунікації (професійні посередники, страхові компанії тощо). Однак, як свідчать результати досліджень українських науковців [2, с. 21–22], банківський маркетинг переважно розглядається лише як інструмент розроблення реклами та аналізу конкуренції, тобто в практичній діяльності реалізуються лише окремі його елементи. Так, досвід комерційних банків України свідчить про використання значної кількості схожих клієнтоорієнтованих інструментів [4–7]:

- «ПриватБанк» пропонує значну кількість додаткових послуг дистанційного банкінгу, які допомагають клієнту здійснювати розрахунки у зручний для нього час і у зручному місці («Приват 24», «Скарбничка», «Бонус Плюс», «Фінансовий контролер»);

- «ПУМБ» пропонує мобільні додатки для Android та IOS (сумісність з усіма браузерами), а також послуги управління рахунками та картами 24/7, цілодобової підтримки Центру обслуговування клієнтів;

- «Альфа-Банк Україна» пропонує мобільний додаток My Alfa-Bank, який дає змогу виконувати всі необхідні розрахунки у будь-який час (вхід до

мобільного банкінгу за відбитком пальця, оновлений інтерфейс для iOS та Android та дохідний сейф для зберігання зарплати);

- «Дельта-банк» також пропонує інтернет-банкінг, який дає змогу керувати коштами й отримувати інформацію про всі відкриті в рахунки і картки в будь-який зручний час.

Перспективним інструментом клієнтоорієнтованого банківського маркетингу є використання соціальних медіа. При цьому варто зосередити увагу на обранні цільової групи клієнтів, створенні та постійному оновленні унікального контенту, наданні достовірної інформації. Соціальні медіа допомагають оперативно повідомляти зацікавленим групам користувачів інформацію щодо нових банківських послуг та різноманітних акцій, ефективно рекрутувати персонал, популяризувати бренд та отримувати зворотній зв'язок.

Висновки. Зростання конкуренції у банківському секторі формує для сучасних банків необхідність реалізувати найбільш вигідну для них концепцію банківського маркетингу, основою якої є розроблення та реалізація стратегії продажу банківських продуктів. Банківський маркетинг є складним завданням, що відповідає за створення належного іміджу банку, формування довіри та лояльності зацікавлених груп осіб.

Вважаємо, що для підвищення ефективності банківського маркетингу необхідно застосовувати нові методи залучення та утримання клієнтів банку (з урахуванням цінностей та потреб клієнтів); підтримувати комунікацію з клієнтами (до, к процесі та після надання послуг); підвищувати кваліфікацію персоналу у сфері банківського маркетингу (за допомогою внутрішніх та зовнішніх тренінгових курсів і програм).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Заєць М.А. Корпоративний імідж в оптимізації стратегії банківського маркетингу / М.А. Заєць, А.О. Петрова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 633: Логістика. – С. 842–847.
2. Козьменко С.М. Маркетинг банківських інновацій / С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва, С.В. Леонов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 13–28.
3. Мальчик М.В., Коваль С.І. Банківський маркетинг у конкурентному середовищі / М.В. Мальчик, С.І. Коваль // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. – Випуск 24. – С. 225–229.
4. Офіційний сайт ПриватБанк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/>
5. Офіційний сайт Перший Український Міжнародний Банк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pumb.ua/>
6. Офіційний сайт Альфа-Банк Україна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://alfabank.ua/>
7. Офіційний сайт Дельта-банк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://deltabank.com.ua/>
8. Романенко О.О. Банківський маркетинг і маркетингова стратегія / О.О. Романенко, Д.С. Антонюк // Молодий вчений. – 2015. – № 11(26). – С. 6–10.
9. Торяник Ж.І. Нові тенденції банківського маркетингу: вітчизняний і зарубіжний досвід / Ж.І. Торяник, К.В. Антимоник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1(16). – С. 219–224.
10. Ховрак І.В. Побудова культури довіри у банківському та страховому секторах / І.В. Ховрак // Фінансові послуги, 2017. – № 3.

-
11. Dobiegała-Korona B. Konkutowanie o klienta e-marketingiem / B. Dobiegała-Korona, T. Doligalski, B. Korona. – Warszawa: Difin, 2004. – S. 16.
 12. Geld-, Bank- und Börsenwesen: Ein Handbuch, Obst / Hintner. – 39. Völlig neu bearb. Auflage/ hrsb. von: Norbert Kloten Johann Heinrich von Stein. – Stuttgart: Schöfer-Poeschel-Verlag, 1993, 1331 Seiten.
 13. Kaplan R. Strategiczna karta wyników. Jak przełożyć strategię na działanie / R. Kaplan, D. Norton. – Warszawa: WN PWN, 2001. – S. 79–82.

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ В СИСТЕМІ КАЗНАЧЕЙСТВА ПІД ЧАС УТВОРЕННЯ ТИМЧАСОВИХ КАСОВИХ РОЗРИВІВ

MANAGEMENT OF CASH FLOWS IN THE TREASURY SYSTEM IN FORMATION OF TEMPORARY CASH DISRUPTION

Глухова В.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Швець О.С.

студент,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У роботі наведено аналіз грошових потоків в системі казначейства, виокремлено поняття внутрішніх потоків. Досліджено функціонування єдиного казначейського рахунку, його значення у наданні позик місцевим бюджетам. Проаналізовано обсяги позик, що надаються на покриття тимчасових касових розривів. Виявлено низку наявних проблем, а також запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: грошові потоки, тимчасові касові розриви, єдиний казначейський рахунок, Державна казначейська служба України, місцеві бюджети, позики.

В работе приведен анализ денежных потоков в системе казначейства, выделено понятие внутренних потоков. Исследованы функционирование единого казначейского счета, его значение в предоставлении займов местным бюджетам. Проанализированы объемы займов, предоставляемых на покрытие временных кассовых разрывов. Выявлен ряд существующих проблем, а также предложены пути их решения.

Ключевые слова: денежные потоки, временные кассовые разрывы, единый казначейский счет, Государственная казначейская служба Украины, местные бюджеты, займы.

The paper presents an analysis of cash flows in the system of the treasury, outlines the concept of internal flows. The functioning of a single treasury account and its importance in providing loans to local budgets is investigated. The volume of loans provided for covering temporary cash disruptions has been analyzed. A number of existing problems were identified and ways of their solution were proposed.

Keywords: cash flows, temporary cash disruptions, single treasury account, State Treasury of Ukraine, local budgets, poses.

Постановка проблеми. Сьогодні інституцією, що забезпечує управління державними фінансовими ресурсами, є Державна казначейська служба України (ДКСУ). Виходячи з поставлених перед нею завдань та її функцій, ДКСУ реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів як на загальнодержавному рівні, так і на місцевому. В умовах нестачі коштів для погашення зобов'язань місцевих бюджетів поширеним явищем є утворення тимчасових касових розривів (ТКР), тобто неспроможності місцевого бюджету на конкретну дату погасити зобов'язання за рахунок наявних та очікуваних грошових активів загального фонду [2]. Покриття ТКР здійснюється за рахунок вільних коштів з єдиного казначейського рахунку

(ЄКР), який сьогодні є важливим інструментом управління грошовими потоками. Від ефективності управління такими грошовими потоками, їх аналізу й прийняття належних управлінських рішень залежить якість казначейського обслуговування бюджетних коштів в процесі виконання бюджетів, що актуалізує цю проблематику в умовах дефіцитності централізованих фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження функціонування системи казначейства та аналіз вхідних та вихідних потоків єдиного казначейського рахунку проводили вітчизняні та зарубіжні вчені. Зокрема, О.Д. Василик [4], яким було досліджено проблемні питання щодо формування та виконання місцевих бюджетів, виконання бюджетів через казна-

чейську систему; Ю.О. Голинський [5], роботи якого присвячені науковому дослідженню проблем організації обслуговування бюджетів органами ДКСУ; О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк, В.В. Письменний, В.М. Русін [6], які комплексно досліджують питання планування й управління фінансовими ресурсами місцевих територіальних громад в умовах децентралізації, зокрема фінансування касових розривів в процесі виконання бюджетів; Т.Б. Кублікова, Е.І. Курганська [7], у монографії яких було розглянуто механізм управління фінансовими ресурсами в системі казначейства; О.Ф. Саленко, В.І. Глухова, А.А. Пономаренко [8], які зазначають, що касові розриви і позики з єдиного казначейського рахунку є одними з факторів, що впливають на виникнення ризиків виконання дохідної частини бюджету; О.О. Чечуліна [9], в працях якої досліджено систему управління доходами та витратами бюджету.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Однак не всі аспекти досліджені нині в повному обсязі, особливо малодослідженими є питання управління грошовими потоками під час виникнення ТКР.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження внутрішніх грошових потоків в системі казначейства під час утворення тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, виявлення проблемних моментів та напрямів удосконалення управління цими потоками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління грошовими потоками в системі казначейства включає такі аспекти: формування, планування, організація та контроль за цими потоками. Вхідні грошові потоки в системі ДКСУ характеризують доходи бюджету, вихідні потоки спрямовані на фінансування видатків держави й кредитування. Внутрішні грошові потоки функ-

ціонують всередині системи казначейства, рухаючись між бюджетами різних рівнів, а також на єдиному казначейському рахунку.

Виконання бюджету базується на функціонуванні ЄКР [1]. Тобто всі грошові кошти, що надходять за рахунок визначених джерел, акумулюються на єдиному казначейському рахунку, з якого фінансується видаткова частина як державного, так і місцевих бюджетів. Бюджетним кодексом України [1] визначено джерела доходів місцевих бюджетів, їх загального та спеціального фондів. В Україні, як правило, на єдиному казначейському рахунку зберігаються значні обсяги бюджетних ресурсів. Одним з поширених напрямів розміщення цих коштів є покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів без нарахування відсотків з обов'язковим поверненням до кінця поточного бюджетного періоду.

Важливо зазначити, що казначейство може виконувати функцію кредитування лише за умов виконання низки законодавчо встановлених вимог. До них відносять відсутність розміщення коштів на депозитах або обслуговування коштів місцевого бюджету в частині бюджету розвитку та власних надходжень бюджетних установ в установах банків. Законодавчо встановлено, що за невиконання цих вимог обсяги тимчасових касових розривів за загальним фондом такого місцевого бюджету не покриваються за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку [1, с. 43].

Касове збалансування доходів і видатків місцевих бюджетів суттєво впливає на виконання покладених на місцеві органи самоврядування завдань, до яких входять своєчасність виплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери, розрахунки за використані енергоносії, комунальні послуги, фінансування всіх передбачених бюджетом видаткових повноважень. У разі,



Рис. 1. Обсяги наданих та погашених позик з ЄКР за 2011–2017 роки

Джерело: складено авторами на основі [6]

коли ситуація з виконанням дохідної частини місцевого бюджету не дає змогу вчасно профінансувати необхідні видатки й заходи, місцеві органи можуть отримувати позики на покриття тимчасових касових розривів. Для аналізу цього явища проаналізуємо динаміку наданих з ЄКР позичок для покриття тимчасових касових розривів за останні роки (рис. 1).

Виходячи з даних рис. 1, можна сказати, що за період з 2011 року до 2014 року обсяги наданих позик значно відрізняються від аналогічних показників 2015–2017 років. Помітна тенденція до спаду з 2015 року. Це пов'язано з тим, що в 2011–2014 роках місцеві бюджети за видатками не були збалансовані з доходами, а також з необґрунтовано завищеними плановими показниками доходів, які Міністерство фінансів України доводило місцевим бюджетам. Після розрахунків з Мінфіном у місцевих бюджетів не вистачало коштів навіть для фінансування захищених статей видатків, тому вони брали у великих обсягах середньострокові позики з єдиного казначейського рахунку, погашення яких здійснювалося з обмежених власних доходів місцевих бюджетів. Позитивне сальдо між наданими та погашеними позиками свідчить про неспроможність місцевих бюджетів погасити свої короткострокові зобов'язання в поточний період. А оскільки заборгованість за цими позиками місцеві бюджети змушені гасити самостійно за рахунок власних ресурсів, то це значно збільшує навантаження на них. У зв'язку з проведенням політики децентралізації і наді-

ленням місцевих бюджетів новими повноваженнями, обсяги тимчасових касових розривів зменшилися у 2015 році до 1,9 млн. грн., або на 95,4% порівняно з 2012 роком.

Аналізуючи обсяги позик в розрізі областей України в динаміці за 2011–2017 роки, можна сказати, що найбільші грошові потоки з ЄКР на покриття касових розривів були спрямовані до бюджету м. Києва (у 2013 році – 8,6 млрд. грн., з яких погашені лише 8,4 млрд. грн., а у 2015 році – 660,5 млн. грн., які були повністю погашені) та Дніпропетровської області (у 2013 році – 2,7 млрд. грн., у 2015 році – 145,0 млн. грн.).

Кількісний аналіз засвідчує, що найменша кількість позик протягом усього досліджуваного періоду надається міським бюджетам (4,5–17,4%), а найбільшу частку у структурі позик мають бюджети сіл (28–77%). Така тенденція свідчить про незбалансованість перш за все сільських бюджетів, які змушені брати позики на покриття касових розривів.

Результати аналізу позик в розрізі видів бюджетів унаочнено на рис. 2, а саме подано їх структуру та їх зміну в період 2011–2016 років.

Аналізуючи рис. 2, бачимо загальну тенденцію до спаду числа позик у 2015 році. Кількість наданих позик міським бюджетам у 2015 році становила 296, районним бюджетам – 1 287, сільським бюджетам – 616 позик. Порівняно з 2013 роком кількість позик бюджетам знизилася на 94,5%, 85,5%, та 96,3%. Таке зменшення є результатом проведення політики децентралі-

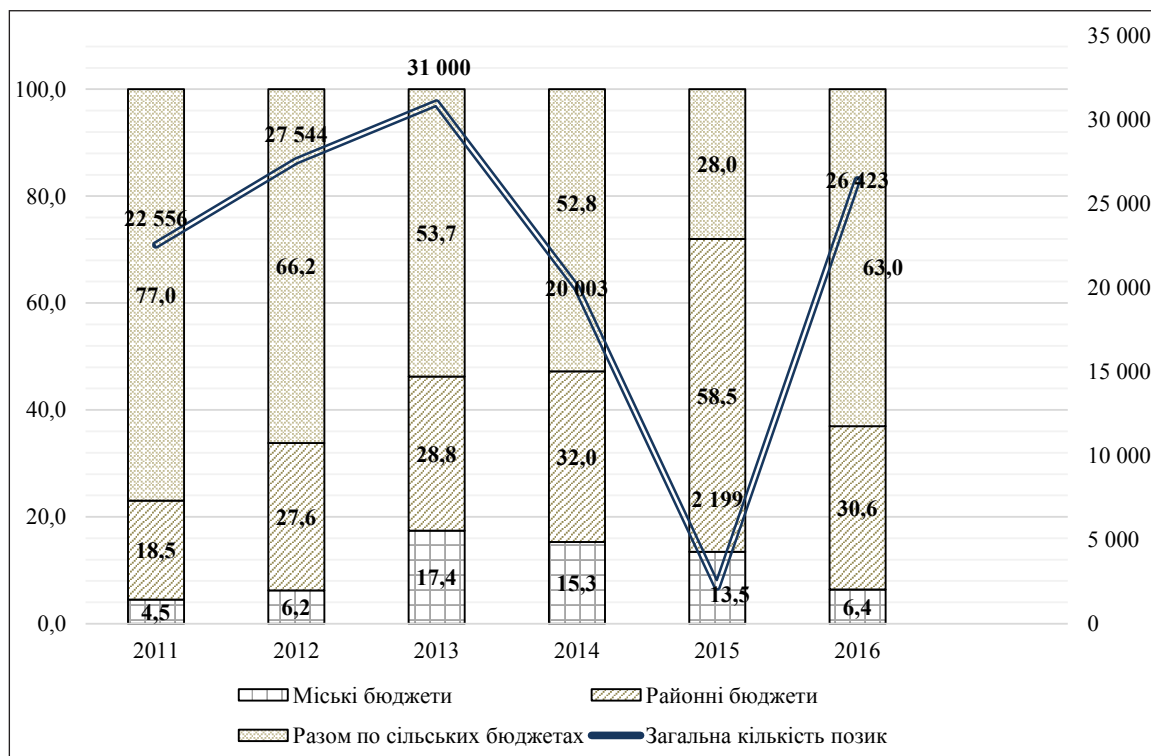


Рис. 2. Структура наданих позик з ЄКР у розрізі видів бюджетів за 2011–2016 роки

Джерело: складено авторами на основі [6]

зації. Проте вона не принесла в цьому аспекті бажаних результатів, адже кількість позик місцевим бюджетам у 2016 році відновилася і становила 26 423, що практично дорівнює показникам 2013 року.

Після проведення децентралізації суми наданих позик зменшилися, що свідчить про те, що з 2015 року рівень самостійності місцевих бюджетів підвищився, отже, кошти, які раніше залучалися на безвідсоткові позики, залишаються на ЄКР. ДКСУ може проводити з ними операції з розміщення на депозитних рахунках, що допоможе забезпечити додаткове джерело доходів.

Надання коштів на покриття тимчасових касових розривів передбачає їх обов'язкове повернення протягом бюджетного періоду. В період 2011–2016 років така тенденція спостерігалась лише в 2015 році, в 2016 році 496 тис. грн. не були вчасно погашені. Тому доречно проаналізувати обсяги наданих позик у розрізі областей за 2016 рік (рис. 3).

Таким чином, проаналізувавши дані ДСКУ [6], бачимо, що найбільші обсяги позик були надані Івано-Франківській та Донецькій областям: 42,7 млн. грн. та 29,3 млн. грн. відповідно. Загальний обсяг позик місцевих бюджетів в Україні на покриття тимчасових касових розривів становив 169,5 млн. грн., з них погашені 169,0 млн. грн. Відповідно, 496 тис. грн. не були погашені за бюджетний період лише Івано-Франківською областю.

Варто зазначити, що Вінницька, Полтавська, Луганська, Київська, Кіровоградська та Житомирська області у 2016 році взагалі не користу-

валися позиками на покриття тимчасових касових розривів.

Основною причиною нестачі коштів у місцевих бюджетах для покриття поточних зобов'язань є невиконання планових доходів, тому вони змушені брати позики з ЄКР. В умовах проведення децентралізації місцеві бюджети можуть вкладати кошти на депозити з метою забезпечення фінансування видатків у майбутньому. З огляду на ефективне використання коштів ЄКР, надання позик місцевим бюджетам відволікає ресурси на формування вихідного грошового потоку. Відповідно, ДКСУ втрачає грошові кошти, які могли б використовуватися на інші цілі більш ефективно та раціонально.

Висновки. Проведений аналіз внутрішніх грошових потоків в системі казначейства під час утворення касових розривів місцевих бюджетів виявив низку наявних проблем.

Обсяги позик, що надаються місцевим бюджетам, мають великі розміри, що пов'язано з недосконалістю планування дохідної частини бюджету. Значні обсяги коштів, що обертаються всередині казначейства, викликають чималі трансакційні витрати, що пов'язані з діяльністю органів казначейства та навантаженням на його роботу. Вирішенням цієї проблеми є застосування реального механізму планування, збалансування вхідних та вихідних потоків у кожному періоді.

Як наслідок, виникає нездатність місцевих бюджетів погасити короткострокові зобов'язання. Вони вимушені за рахунок своїх доходів погашати позики, надані до періоду децентралізації.

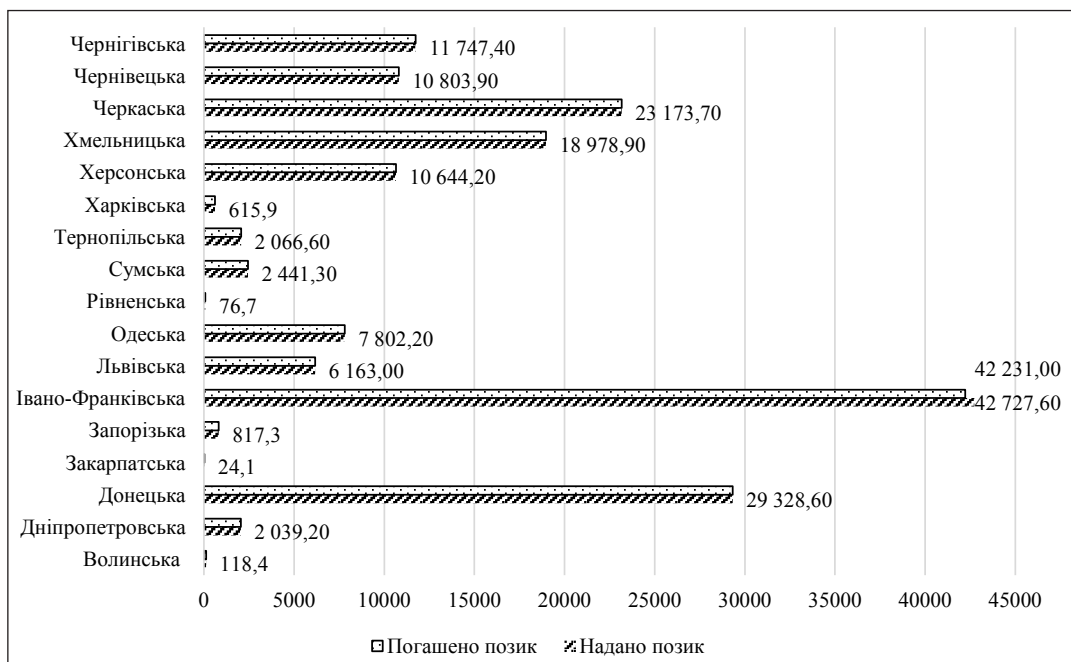


Рис. 3. Обсяги наданих і погашених позик місцевим бюджетам з ЄКР по областях України у 2016 році

Джерело: складено авторами на основі [6]

Уряд своїм рішенням може доручити міністерству фінансів списати непогашену заборгованість за отримані місцевими органами влади та органами місцевого самоврядування позики в період 2011–2014 років [10].

ТКР покриваються за рахунок тимчасово вільних коштів на ЄКР та характеризують внутрішні потоки в системі казначейства. Проте, здійснивши дослідження обсягів позик місцевих бюджетів на покриття тимчасових касових роз-

ривів, можемо сказати, що ефективно управління грошовими потоками повинне передбачати наявність можливих тимчасових касових розривів. Водночас залишки на ЄКР доцільно залучати для інвестування у відповідні інструменти на фінансовому ринку. Володіючи своєчасною і достовірною інформацією про надходження до бюджету та наявні зобов'язання, можна оперативно ухвалювати рішення щодо управління грошовими коштами в системі казначейства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний Кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17?find=1&text=%AA%E4%E8%ED%E8%E9+%EA%E0%E7%ED%E0%F7%E5%E9%F1%FC%EA%E8%E9+%F0%E0%F5%F3%ED%EE%EA#w11>
2. Про затвердження Порядку покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів: Закон України від 29 грудня 2010 року № 1204 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1204-2010-p>
3. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28 грудня 2014 року № 79–VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/79-19>
4. Василик О.Д. Місцеві бюджети в системі управління економікою / О.Д. Василик // Фінанси України. – 1997. – № 1–2. – С. 53–58.
5. Голинський Ю.О. Організація казначейського обслуговування бюджетів в умовах реформування державних фінансів в Україні: автореф. ... канд. екон. наук / Ю.О. Голинський; Львівська держ. фінансова ак. – Львів, 2015. – 20 с.
6. Дані щодо обсягів позик на покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608](http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608)
7. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади / [О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк, В.В. Письменний, В.М. Русін]. – К.: ТОВ «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 396 с.
8. Курганська Е.І. Система казначейства: управління фінансовими ресурсами: [монографія] / Т.Б. Кублікова, Е.І. Курганська. – О.: ОНЕУ, 2015. – 323 с.
9. Ризики формування доходів місцевих бюджетів та шляхи їх мінімізації / [О.Ф. Саленко, В.І. Глухова, А.А. Пономаренко] // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 1. – С. 220–227. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2014_1_31
10. Чечуліна О.О. Реформування системи управління доходами та витратами бюджету і розвиток казначейської системи його виконання: автореф. ... канд. екон. наук / О.О. Чечуліна; Ін-т екон. прогнозування НАН України. – К., 2002. – 20 с.
11. АМУ пропонує варіанти погашення заборгованості за одержані місцевими бюджетами позики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://auc.org.ua/novyna/amu-proponuye-varianty-pogashennya-zaborgovanosti-za-oderzhani-miscevymy-byudzheta-my-pozyky>

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 336.663

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE

Волова Д.О.

студентка,

Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто проблеми управління оборотними активами в період кризи, процес розроблення політики управління оборотними активами, теоретико-методичні та економіко-математичні підходи до цієї політики. Вивчено теоретичні основи системи управління оборотними активами, проведено аналіз ефективності політики управління оборотними активами, розроблено заходи щодо підвищення ефективності управління оборотними активами шляхом удосконалення політики управління ними.

Ключові слова: оборотні активи, управління підприємством, політика управління, ділова активність, ефективність управління.

В статье рассмотрены проблемы управления оборотными активами в период кризиса, процесс разработки политики управления оборотными активами, теоретико-методические и экономико-математические подходы к этой политике. Изучены теоретические основы системы управления оборотными активами, проведен анализ эффективности политики управления оборотными активами, разработаны мероприятия по повышению эффективности управления оборотными активами путем совершенствования политики управления ими.

Ключевые слова: оборотные активы, управление предприятием, политика управления, деловая активность, эффективность управления.

In the article the problem of managing current assets during the crisis, the process of policy management current assets, theoretical and methodological, economic and mathematical approaches to data policies. Studied theoretical foundations of current assets management, the analysis of the effectiveness of policy management current assets developed measures to improve management of current assets by improving the policy management.

Keywords: current assets, management, policy management, business activity, management efficiency.

Постановка проблеми. Управління активами підприємства є важливою складовою частиною загальної системи управління його фінансовою діяльністю. Воно дає змогу вирішувати різноманітні завдання фінансового менеджменту і підпорядковане його головній цілі. Основною метою управління фінансовими ресурсами на підприємстві є їх оптимізація, тобто процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження політики управління оборотними активами є надзвичайно актуальним, оскільки

ефективно організована система управління оборотними активами на підприємстві може стати основою системи прийняття, реалізації, контролю та аналізу управлінських рішень.

Саме тому зараз спостерігається підвищений інтерес з боку науковців до вивчення особливостей організації системи управління оборотними активами на підприємстві. Розвитку теорії та практики управління оборотними активами присвятили свої праці такі відомі вітчизняні та зарубіжні економісти, як М.Д. Білик, І.О. Бланк, С.Ф. Голов, М.М. Мазаракі, А.М. Карбовник, В.П. Савчук, О.О. Терещенко, Н.М. Ушакова, В.В. Бочаров, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, В.Е. Леонтьєв, Є.І. Шохін, Є.Ф. Брігхем,

Р. Брейлі, Ван Хорн, С. Майєрс, С. Росс, А. Шапіро. Однак є ще питання, які потребують уваги та вирішення. Таким є застосування програмно-цільового підходу до управління оборотними активами підприємств.

Метою статті є теоретико-методичне обґрунтування підходів до підвищення ефективності політики управління оборотними активами на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зв'язку із кризовими явищами в економіці обґрунтований вибір оптимального варіанту комплексної політики управління оборотними активами підприємства і джерелами їх фінансування, виходячи зі встановлених критеріїв, є важливим фактором підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності комерційної організації і має велике значення для забезпечення її фінансової стійкості і платоспроможності [1].

Метою проведеного нами дослідження є розроблення рекомендацій щодо найбільш оптимального вибору комплексної політики оперативного управління оборотними активами організації та джерелами їх фінансування [2].

Для аналізу оборотних активів доцільно обирати прості математичні моделі та моделі часових рядів. Саме в динаміці необхідно досліджувати зміну основних показників, тому для подальшого дослідження було обрано МЛЕМ.

Аналіз політики управління оборотними активами можемо розглянути на прикладі підприємства ПАТ «СанІнБев».

Компанія АВ InBev – світовий лідер пивоваріння, що входить до п'ятірки найбільших виробників споживчих товарів. Це публічна акціонерна

компанія, розташована у місті Левен (Бельгія), з американськими депозитарними розписками на нью-йоркській фондовій біржі (NYSE: BUD). Компанія є світовим лідером пивоваріння і входить у п'ятірку найбільших виробників споживчих товарів.

Для аналізу політики управління оборотними активами на підприємстві ПАТ «СанІнБев» було проаналізовано основні показники діяльності ПАТ «САН ІнБев» за 2010–2016 рр. (таблиця 1).

Протягом аналізованого періоду на підприємстві спостерігалось зростання виручки з 2014 по 2016 рік. Аналогічна ситуація спостерігається у динаміці показника прибутку.

Варто зазначити, що відбувалося скорочення чисельності персоналу протягом 2006–2016 років, що може свідчити про автоматизацію виробництва. Чисельність персоналу впливає на продуктивність праці. У 2016 році вона збільшилася порівняно з 2015 роком, що свідчить про позитивну динаміку.

Отже, взагалі показники діяльності підприємства ПАТ «СанІнБев» задовільні, оборотні активи використовуються ефективно.

На основі управлінського аналізу ефективності використання оборотних активів підприємств можна спрогнозувати політику управління окремим елементом оборотних активів, а також виявити резерви і визначити обсяги додаткового фінансування. Цим зумовлена об'єктивна необхідність поглибленого вивчення і дослідження аналітичних методів прогнозування та моделювання.

Для вирішення цих проблем у статті пропонується застосовувати економетричне моделювання.

Таблиця 1

Основні показники діяльності ПАТ «САН ІнБев» за 2010–2016 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Виручка від реалізації, тис. грн	5 877 797	6 634 524	6 063 693	4 811 877	3 317 232	3 820 668	4 299 066
Чистий прибуток, тис. грн	1 510 834	1 511 644	1 380 272	1 045 357	982 495	1 118 063	1 450 192
Середня чисельність працівників, чол.	2758	2639	2581	2369	2320	2108	1945
Основні засоби	1 511 364	1 881 190	1 896 028	1 822 950	1 583 286	1 583 286	1 616 475
Власний капітал, тис. грн	1 814 642	1 585 297	1 558 609	1 368 732	964 366	693 893	570 843
Запаси, тис. грн	527 769	627 643	136 575	167 369	200 547	200 547	192 929
Дебіторська заборгованість, тис. грн	5010	7268	55 964	31 031	102 711	101 639	141 805
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	-1 923 210	-2 310 391	-2 692 306	-2 336 851	-2 334 737	-2 702 605	-22 613
Кредиторська заборгованість, тис. грн	663 023	798 654	1 015 610	948 078	1 210 260	1 378 243	1 506 679

Побудувавши економетричну модель чистого прибутку залежно від суми запасів, дебіторської заборгованості та незавершеного виробництва, можна визначити потенційну суму чистого прибутку на перспективу.

Це означає, що підприємство може заздалегідь піклуватися про компенсацію можливих втрат прибутку, застосовуючи різні методи страхування, коригувати оборотні активи з метою оптимізації їхньої структури та оборотності.

Розробимо економічну модель підприємства ПАТ «СанІнбев», обґрунтуємо економічне тлумачення всіх характеристик зв'язку і покажемо можливості їх використання на практиці.

Побудуємо лінійну модель залежності приросту чистого прибутку (Y) від структури оборотних активів. Обираємо лінійну модель [3]:

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + \dots + a_nX_n + \varepsilon, \quad (1)$$

де: Y – залежна (пояснювана) змінна моделі,

$X_1, X_2, \dots, X_n$ – незалежні (пояснюючі) змінні моделі або фактори;

$a_0, a_1, \dots, a_n$ – параметри моделі;

ε – стохастичний складник моделі;

n – кількість пояснюючих змінних моделі.

На основі даних фінансової звітності підприємства була побудована економетрична модель для ПАТ «СанІнбев» (рис. 1).

$$Y = 279804,5 + 0,6x_1 - 0,04x_2 - 10,2x_3, \quad (2)$$

де: Y – вектор прибутку підприємств;

x_1 – величина запасів;

x_2 – дебіторська заборгованість;

x_3 – незавершене виробництво.

Для цієї економетричної моделі коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,75$, це означає, що зміна втрат прибутку на 75% залежить від зміни досліджуваних пояснювальних змінних.

За допомогою методу максимального спряження перевіримо модель на наявність мультиколінеарності (рис. 2).

Як бачимо з отриманих результатів, мультиколінеарності відсутня.

Подамо економічний зміст отриманих характеристик взаємозв'язку складників оборотних активів для ПАТ «СанІнбев». Збільшення величини запасів на 1 тис. грн може збільшити чистий прибуток на 0,6 тис. грн, зменшення

		Regression Summary for Dependent Variable: Прибуток (Spreadsheet15)					
		R= ,86354275 RI= ,74570607 Adjusted RI= ,54227093 F(4,5)=3,6656 p<,09340 Std.Error of estimate: 1469E2					
N=10		b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(5)	p-value
	Intercept			279804,5	354698,6	0,788852	0,465939
	Запаси	0,468476	0,318837	0,6	0,4	1,469326	0,201690
	Дебіторська заборгованість	-0,076323	0,347151	-0,4	1,9	-0,219855	0,834678
	НЗВ	-0,529890	0,277649	-10,2	5,3	-1,908490	0,114608

Рис. 1. Економетрична модель діяльності підприємства ПАТ «СанІнбев»

		Regression Summary for Dependent Variable: Запаси (Spreadsheet15)					
		R= ,70689651 RI= ,49970268 Adjusted RI= ,24955401 F(3,6)=1,9976 p<,21590 Std.Error of estimate: 1491E2					
N=10		b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(6)	p-value
	Intercept			268465,8	342816,0	0,78312	0,463338
	Дебіторська заборгованість	-0,716205	0,334800	-3,1	1,4	-2,13921	0,076234
	Основні засоби	0,193195	0,323267	0,1	0,2	0,59763	0,571935
	НЗВ	0,056364	0,354764	0,9	5,4	0,15888	0,878980

		Regression Summary for Dependent Variable: Дебіторська заборгованість (Spreadsheet15)					
		R= ,76025279 RI= ,57798431 Adjusted RI= ,36697646 F(3,6)=2,7392 p<,13569 Std.Error of estimate: 31756					
N=10		b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(6)	p-value
	Intercept			63734,41	72103,36	0,88393	0,410750
	Запаси	-0,604141	0,282413	-0,14	0,07	-2,13921	0,076234
	Основні засоби	0,177783	0,296867	0,02	0,04	0,59886	0,571160
	НЗВ	-0,220994	0,313802	-0,78	1,11	-0,70425	0,507670

		Regression Summary for Dependent Variable: НЗВ (Spreadsheet15)					
		R= ,58331730 RI= ,34025907 Adjusted RI= ,01038861 F(3,6)=1,0315 p<,44312 Std.Error of estimate: 11248					
N=10		b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(6)	p-value
	Intercept			41456,83	21230,01	1,952747	0,098682
	Запаси	0,074326	0,467827	0,00	0,03	0,158876	0,878980
	Дебіторська заборгованість	-0,345482	0,490570	-0,10	0,14	-0,704246	0,507670
	Основні засоби	-0,329287	0,357684	-0,01	0,01	-0,920608	0,392765

Рис. 2. Метод максимального спряження

		Correlations (Spreadsheet15)				
		Запаси	Дебіторська заборгованість	Основні засоби	НЗВ	Прибуток
Variable						
	Запаси	1,000000	-0,685345	-0,049703	0,327467	0,667724
	Дебіторська заборгованість	-0,685345	1,000000	0,304658	-0,496741	-0,497677
	НЗВ	0,327467	-0,496741	-0,438235	1,000000	0,486845
	Прибуток	0,667724	-0,497677	0,256049	0,486845	1,000000

Рис. 3. Матриця парних кореляцій

величини дебіторської заборгованості та незавершеного виробництва приведе до зменшення чистого прибутку на 0,04 тис. грн та 10,2 тис. грн відповідно.

За допомогою матриці парних кореляцій визначимо, наскільки кожна зі змінних x впливає на Y (рис. 3):

Як бачимо, найбільше на значення прибутку впливають розміри запасів за незавершеного виробництва.

Також проаналізуємо похибки. З графіку розподілу похибок (рис. 4) можна побачити, що вони розподілені за нормальним законом.

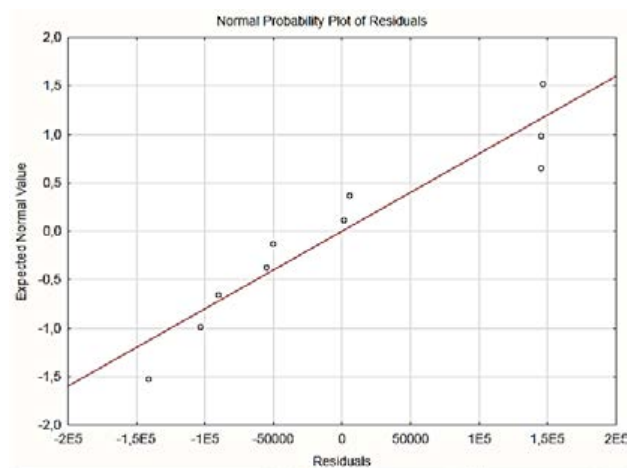


Рис. 4. Графік розподілу похибок

Важливим етапом під час побудови економетричної моделі є визначення наявності автокореляції. У програмі Statistica розрахуємо коефіцієнт Дарбіна – Уотсона (рис. 5).

Якщо значення цього коефіцієнта знаходиться між 0 та 4 – автокореляції немає. Якщо

значення ближче до 0 – вона позитивна, до 4 – від'ємна. Якщо коефіцієнт дорівнює приблизно 2, то автокореляції немає. Отже, у цій економетричній моделі автокореляція відсутня.

Durbin-Watson d (spreadsheet) and serial correlation of residuals		
	Durbin-Watson d	Serial Corr.
Estimate	2.519851	-0.260106

Рис. 5. Розрахунок коефіцієнта Дарбіна – Уотсона

Також, було побудовано прогнозні значення за всіма елементами оборотних активів (рис. 6).

Тренд присутній у динаміці всіх показників оборотних активів, проте у дебіторської заборгованості коефіцієнт детермінації найвищий. Саме по цьому показнику прогнозне значення буде найбільш точним. Із побудованих прогнозів можна дійти висновку, що величина дебіторської заборгованості буде мати стабільне значення, величина запасів буде зростати, що позитивно вплине на виробництво, величина основних засобів зменшиться, що є негативним, а величина НЗВ буде стабільною.

Висновки. Отже, у процесі побудови та аналізу економетричної моделі було з'ясовано, що побудоване рівняння зв'язку може бути використане цим підприємством для управління оборотними активами. Заздалегідь можна визначити можливі втрати прибутку через наявність певної суми дебіторської заборгованості та незавершеного виробництва, а це дасть змогу застосувати управлінські рішення для мінімізації суми втрат прибутку, оптимізації структури оборотних активів і створить (за необхідності) страховий фонд.

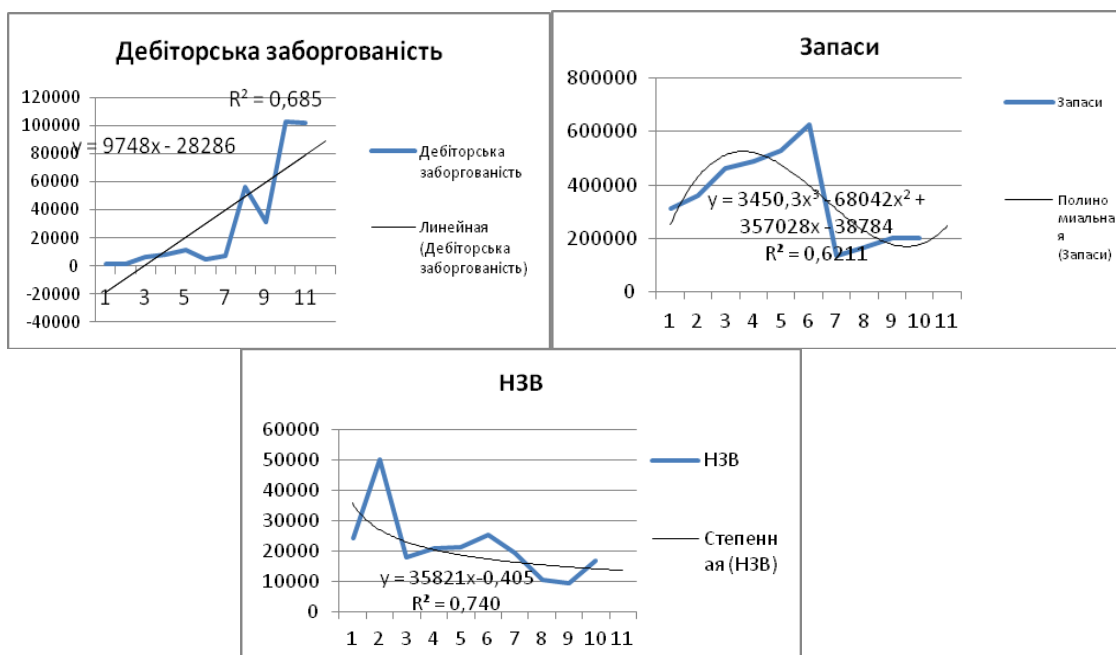


Рис. 6. Графіки прогнозних та фактичних значень зміни показників

Для перевірки наявності вектор-авторегресійного зв'язку між відповідними показниками побудуємо VAR-модель в ППП EViews.

У програмі EViews вводимо вхідні дані: *zapasi* – запаси, *deb_zab* – дебіторська заборгованість, *nzv* – незавершене виробництво.

Здійснимо перевірку часових рядів на стаціонарність за допомогою розширеного тесту Дікі – Фуллера. Як бачимо з рисунку 7, ряд є стаціонарним рядом у рівнях, оскільки значення критерію (ADF Test Statistic) менше критичного (Critical Value) при 1%, 5%, 10% рівнях значущості [3]. Отже, перетворення часових рядів не потрібні.

У процесі побудови VAR-моделі була отримана система рівнянь, що показує залежність усіх параметрів один від одного. На рис. 8 представлено ця система показників.

Із цієї системи можна простежити, як на певний показник впливає зміна всіх інших показників системи. Отже, було виявлено, що показники запасів, дебіторської заборгованості, незавершеного виробництва залежать один від одного, для деталізації була побудована систем рівнянь, що описує цей взаємозв'язок. Це свідчить про те, що побудова та аналіз VAR-моделі є доцільними для дослідження динаміки основних показників системи економічної діяльності підприємств.

Null Hypothesis: ZAPASI has a unit root Exogenous: Constant Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=2)					Null Hypothesis: D(DEB_ZAB) has a unit root Exogenous: None Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=1)					Null Hypothesis: NZV has a unit root Exogenous: Constant Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=2)				
Augmented Dickey-Fuller test statistic					Augmented Dickey-Fuller test statistic					Augmented Dickey-Fuller test statistic				
Test critical values:					Test critical values:					Test critical values:				
1% level					1% level					1% level				
5% level					5% level					5% level				
10% level					10% level					10% level				
-1.730339					0.033092					-2.649507				
0.3930					0.6700					0.1106				
-4.121990					-2.816740					-4.121990				
-3.144920					-1.982344					-3.144920				
-2.713751					-1.601144					-2.713751				
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.					*MacKinnon (1996) one-sided p-values.					*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations and may not be accurate for a sample size of 12					Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations and may not be accurate for a sample size of 10					Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations and may not be accurate for a sample size of 12				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation					Augmented Dickey-Fuller Test Equation					Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(ZAPASI)					Dependent Variable: D(DEB_ZAB,2)					Dependent Variable: D(NZV)				
Method: Least Squares					Method: Least Squares					Method: Least Squares				
Date: 11/07/16 Time: 20:14					Date: 11/07/16 Time: 20:17					Date: 11/07/16 Time: 20:18				
Sample (adjusted): 2004 2015					Sample (adjusted): 2006 2015					Sample (adjusted): 2004 2015				
Included observations: 12 after adjustments					Included observations: 10 after adjustments					Included observations: 12 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ZAPASI(-1)	-0.496073	0.286691	-1.730339	0.1143	D(DEB_ZAB(-1))	0.026347	0.796187	0.033092	0.9744	NZV(-1)	-0.837229	0.315994	-2.649507	0.0243
C	165657.9	108665.4	1.524478	0.1584	D(DEB_ZAB(-1),2)	-1.026338	0.551350	-1.861499	0.0997	C	18248.62	7678.509	2.376584	0.0388
R-squared	0.230418	Mean dependent var	-8183.167		R-squared	0.778270	Mean dependent var	-69.30000		R-squared	0.412452	Mean dependent var	-404.0000	
Adjusted R-squared	0.153460	S.D. dependent var	155902.9		Adjusted R-squared	0.750554	S.D. dependent var	49927.97		Adjusted R-squared	0.353697	S.D. dependent var	13209.20	
S.E. of regression	143442.5	Akaike info criterion	26.73627		S.E. of regression	24936.33	Akaike info criterion	23.26290		S.E. of regression	10619.27	Akaike info criterion	21.52974	
Sum squared resid	2.06E+11	Schwarz criterion	26.81709		Sum squared resid	4.97E+09	Schwarz criterion	23.32341		Sum squared resid	1.13E+09	Schwarz criterion	21.61056	
Log likelihood	-158.4176	Hannan-Quinn criter.	26.70635		Log likelihood	-114.3145	Hannan-Quinn criter.	23.19651		Log likelihood	-127.1784	Hannan-Quinn criter.	21.49982	
F-statistic	2.994073	Durbin-Watson stat	1.881464		Durbin-Watson stat	2.534084				F-statistic	7.019586	Durbin-Watson stat	2.001720	
Prob(F-statistic)	0.114252									Prob(F-statistic)	0.024334			

Рис. 7. Результати перевірки системи на стаціонарність за тестом Дікі – Фуллера

DEB_ZAB	=	1.291195*DEB_ZAB(-1) + 4.227919*DEB_ZAB(-2) - 1.930373*NZV(-1) - 1.627175*NZV(-2) + 0.137766*OSN_ZAS(-1) - 0.272012*OSN_ZAS(-2) + 0.051417*ZAPASI(-1) + 0.236995*ZAPASI(-2) + 101049.0
NZV	=	0.310933*DEB_ZAB(-1) + 1.184341*DEB_ZAB(-2) - 0.315611*NZV(-1) + 0.064629*NZV(-2) - 0.027230*OSN_ZAS(-1) - 0.046059*OSN_ZAS(-2) + 0.046623*ZAPASI(-1) + 0.115591*ZAPASI(-2) + 48746.36
ZAPASI	=	-4.220543*DEB_ZAB(-1) - 12.90355*DEB_ZAB(-2) + 23.36806*NZV(-1) + 18.96459*NZV(-2) - 1.475220*OSN_ZAS(-1) + 2.245781*OSN_ZAS(-2) + 0.729339*ZAPASI(-1) - 1.447687*ZAPASI(-2) - 104909.0

Рис. 8. Система рівнянь VAR-моделі

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коптева Е.П. Политика управления активами предприятия: теория и методология [Текст] / Е.П. Коптева // Российское предпринимательство. – 2011. – № 10. Вып. 2(194). – с. 74–79.
2. Технологии финансового менеджмента: учеб. пособие [Текст] / В.В. Быковский, Н.В. Мартынова, Л.В. Минько, и др. – Тамбов: изд-во Тамб. гос. тех. ун-та, 2008. – Ч. 1. – 80 с.
3. Економетрика: навчальний посібник для студентів напряму підготовки «Економічна кібернетика» всіх форм навчання / Л.С. Гур'янова, Т.С. Клебанова, О.А. Сергієнко, С.В. Прокопович. – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 384 с. (Укр. мов.).
4. Удосконалення фінансового менеджменту підприємства: монографія / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Г.М. Азаренкової. – Харків: ФОП Здоровий Я.А., 2016. – 254 с
5. Орехова К.В. Фінансова безпека підприємства: теорія, методологія, практика: монографія / К.В. Орехова. – К.: УБС НБУ, 2016. – 300 с.
6. Головка О.Г. Особливості планування діяльності щодо забезпечення економічної безпеки підприємства / О.Г. Головка, О.А. Шкляр // Сталій розвиток економіки: Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2016. – № 1(30). – С. 80–84.
7. Азаренкова Г.М., Семенова М.В. Фінансове забезпечення сталого економічного зростання підприємства // Вісник Університету банківської справи. – 2015. – № 2(23). – С. 80–84.
8. Чебанова Н.В. Бухгалтерський фінансовий облік: посібник [Текст] / Н.В. Чебанова, Ю.А. Василенко – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 672 с.

УДК 336.225.68:339.5:35.078.3

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КОНТРОЛЮ ЗА УХИЛЕННЯМ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

ACTUAL ISSUES OF TAXATION EVASION CONTROL WITH IMPLEMENTATION OF EXPORT-IMPORT TRANSACTIONS BY ENTERPRISES

Єдинак Т.С.

кандидат наук із державного управління,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування,
Університет митної справи та фінансів

Шпичко Д.М.

магістрант,
Університет митної справи та фінансів

У статті наведені найпоширеніші схеми ухилення від оподаткування під час здійснення підприємствами експортно-імпортних операцій. Визначено основні чинники, які стимулюють підприємства ухилятися від оподаткування у сфері ЗЕД. Наведено кроки підвищення ефективності боротьби та контролю за ухиленням від оподаткування із врахуванням міжнародного досвіду.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експортно-імпортні операції, податки, ухилення від оподаткування, схеми ухилення, підприємство-суб'єкт ЗЕД, контроль.

В статье приведены наиболее распространенные схемы уклонения от налогообложения при осуществлении предприятиями экспортно-импортных операций. Определены основные факторы, которые стимулируют предприятия уклоняться от налогообложения в сфере ВЭД. Приведены шаги повышения эффективности борьбы и контроля за уклонением от налогообложения с учетом международного опыта.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспортно-импортные операции, налоги, уклонение от налогообложения, схемы уклонения, предприятие-субъект ВЭД, контроль.

The article presents the most common schemes of tax evasion when export and import operations are carried out by enterprises. The main factors which stimulate enterprises to evade taxation in the sphere of foreign economic activity are determined. Steps to increase the effectiveness of the struggle and control over tax evasion taking into account international experience are given.

Keywords: foreign economic activity, export-import operations, taxes, tax evasion, evasion schemes, enterprise-foreign economic activity, control.

Постановка проблеми. За 26 років незалежності України тіньова економіка в державі набула таких обсягів, що негативно впливає на всі сфери суспільного життя (економіку, політику, соціальну та правову сфери, громадянську свідомість, міжнародні відносини та ін.).

Кількість зловживань та порушень, що здійснюють вітчизняні підприємства під час експортно-імпортних операцій, а також їх наслідки з кожним роком суттєво зростають та не тільки завдають величезної шкоди державному бюджету України, а й створюють реальну загрозу національній безпеці країни загалом та європейському розвитку держави. Про це свідчать щорічні офіційні дані Державної фіскальної служби України (далі – ДФС). Так, за

2015 р. митницями ДФС порушено 17 808 справ про порушення митних правил на суму понад 1787,19 млн грн [1]. У 2016 р. митницями виявлено 23 235 фактів порушень митних правил (на 30,5% більше від попереднього року) на суму понад 2 млрд грн [2]. Основними товарами, що стали предметом правопорушень, є промислові товари, продовольчі товари та сільгосппродукція, валюта, транспортні засоби та ін. Тому сьогодні питання ефективного контролю за повнотою нарахування та сплати суб'єктами ЗЕД належних податків та платежів є надзвичайно актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ухилення суб'єктами ЗЕД від оподаткування та контролю за повнотою сплати подат-

ків широко досліджувались у працях вітчизняних науковців та практиків, таких як О.М. Вакульчик, Л.М. Івашова, Г.В. Соломенко, Н.М. Дятленко, К.А. Матвійчук, О.А. Крамаренко, Ф.П. Ткачик, Я.В. Лебедзевич, О.О. Книшек, та ін. Незважаючи на те, що проблему боротьби з ухиленням від оподаткування у сфері ЗЕД активно обговорює вітчизняна наукова спільнота впродовж усіх років незалежності, окремі її аспекти до кінця практично не з'ясовані та не розроблено ефективного механізму контролю та попередження таких порушень.

Мета статті полягає в дослідженні способів ухилення вітчизняними підприємствами від сплати податків під час здійснення експортно-імпортних операцій; у визначенні основних причин, що сприяють зростанню порушень у сфері ЗЕД, та пошуку ефективних заходів щодо вдосконалення системи контролю за ухиленням підприємствами від оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності низка підприємств отримують максимально високі прибутки у заборонений спосіб: шляхом ухилення від сплати податків, зайняття забороненими видами діяльності, створення фіктивних фірм і незаконної легалізації доходів, монопольного завищення цін на товари, через незаконне відшкодування експортного ПДВ з Державного бюджету тощо.

Ухилення від сплати податків спричиняє негативні наслідки як для економіки, так і для держави загалом. При цьому державний бюджет недоотримує кошти, що належать йому, а отже, відбувається обмеження витрат. Наслідком цього є призупинення реалізації деяких державних програм, невиплата заробітної плати працівникам бюджетної сфери тощо, аж до процедури скорочення бюджету. Крім того, ухилення від сплати податків може мати серйозні економічні наслідки у вигляді порушення законів конкуренції. Отже, виявлення та розкриття злочинів, що пов'язані з ухиленням від сплати податків, сьогодні є одним із напрямів реалізації державної політики у сфері оподаткування. Вирішення проблеми мінімізації сплати податкових платежів дасть змогу збільшити обсяг і стабілізувати надходження податкових платежів до бюджету України і відповідно забезпечити збалансований економічний розвиток Української держави [3, с. 168].

Обсяги тіньової економіки України за різними джерелами фіксується на рівні 20–50% ВВП. Основними причинами поширення тіньової економічної діяльності в Україні є нестабільність податкового законодавства, високий податковий тиск і нерівномірність податкового навантаження на суб'єкти господарювання, низький рівень податкової дисципліни, корупція та ін.

Серед основних чинників, котрі спонукають платників уникати сплати податків, виокремлюють кількість податків та рівень податкових

ставок; складність у розрахунках податкових сум; високий рівень нестабільності (постійно змінюються не лише ставки оподаткування, а й види податків); нераціональну структуру оподаткування; рівень суспільної свідомості щодо необхідності сплачувати податки; рівень довіри платників до владних структур, котрі виконують функцію розподілу коштів, отриманих від податків [4].

Найбільш поширеними способами ухилення від оподаткування у сфері ЗЕД є:

1. Недекларування або неповне декларування товарів під час митного контролю (контрабанда).

2. Заниження митної вартості товарів як об'єкта оподаткування шляхом невключення або включення у неповному розмірі складників митної вартості (суми роялті та інших ліцензійних платежів, комісійної та брокерської винагороди, витрат на страхування товарів, витрат на транспортування товарів, на навантаження, вивантаження та обробку товарів та ін.).

3. Неправильна класифікація товарів згідно з УКТЗЕД (від того, до якої групи віднесено товар, що декларується, та який йому присвоєно код, залежить розмір ставок мита, за якими буде оподатковуватися відповідний товар).

4. Декларування товарів походженням із країн, з якими Україна уклала угоди про спрощений режим оподаткування (декларування фальшивого походження імпортованих товарів для отримання тарифних пільг або з метою уникнення антидемпінгового мита чи інших обмежень).

5. Неподання документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою митних платежів (мита, акцизного податку, ПДВ).

6. Товарообмінні (бартерні) операції без відображення їх у бухгалтерському обліку.

7. Декларування товарів у митних режимах, якими передбачено тарифні пільги (тарифні преференції) або податкові пільги.

8. Реалізація продукції на адресу фіктивних фірм без передоплати і переведення сум на дебіторську заборгованість.

9. Використання розрахунків у готівковій формі і приховування розрахунків за допомогою вексельного обігу.

10. Використання документів «фіктивних» фірм з метою незаконного формування валових витрат та податкового кредиту під час придбання робіт, послуг (фіктивний субпідряд).

11. Декларування товарів з високим податковим навантаженням (так звані товари групи «ризик») під виглядом товарів з меншим навантаженням (товари групи «прикриття»). До товарів групи «ризик» відносяться:

– товари, які мають значні обсяги переміщення і забезпечують надходження найбільших сум митних платежів. До бюджетоутворюючих товарів, під час декларування та класифікації яких можливі ухилення від оподаткування, відносяться автомобілі, нафта та нафтопродукти,

фармацевтичні товари та ліки, спирт, алкогольні напої, тютюнові вироби та ін.);

– товари, щодо яких застосовуються високі адвалерні ставки ввізних мит, комбіновані або специфічні ставки мит;

– товари, які підлягають сертифікації, санітарному, ветеринарному, радіаційному та іншим видам контролю або іншим обмеженням на здійснення зовнішньоекономічних операцій з ними та ін.

Таким чином, товари групи «ризик» – це товари, які можуть декларуватися не своїм найменуванням з метою ухилення від сплати митних та інших обов'язкових платежів у повному обсязі та від встановлених інструментів нетарифного регулювання.

Вищезазначені товари можуть ввозитися під виглядом товарів групи «прикриття», до яких відносяться:

– товари, щодо яких застосовуються низькі ставки мита, і товари, щодо яких застосовуються ставки мита, менші від ставок мита, що застосовуються до товарів, які класифікуються в тій самій товарній позиції та/або за своїми характеристиками і зовнішнім виглядом відносяться до них;

– товари, які звільняються від сплати податків і зборів відповідно до законодавства України.

Поширеним порушенням є ввезення підакцизних товарів під виглядом схожих за певними характеристиками непідакцизних шляхом фальсифікації митних декларацій, інвойсів, сертифікатів, специфікацій на товар тощо. Ознаками ймовірного порушення можуть бути: ввезення товарів у режимі тимчасового ввозу, особливо великими однорідними партіями; цінова диференціація однотипних імпортованих товарів порівняно з аналогами, які імпортуються іншими суб'єктами господарювання.

12. Здійснення підприємствами-суб'єктами ЗЕД псевдоекспортних операцій для отримання податкової вигоди. Суть «схеми» полягає в оформленні реальним підприємством безтоварного надходження ТМЦ або непрямодаткових для використання ТМЦ від «фіктивних» або «транзитних» підприємств за значно завищеними цінами з метою збільшення суми податкового кредиту на суму, що дорівнює 20% від ціни придбання. Після цього ці товари експортуються за кордон на адресу неіснуючого підприємства чи «підприємства-одноденки», що створене спеціально для проведення цієї операції. За результатами такої операції вітчизняне підприємство-експортер мінімізує власні податкові зобов'язання з ПДВ, що переважно приводить ще й до отримання підприємством права на відшкодування ПДВ з бюджету.

13. Проведення експорту товарів за штучно завищеними цінами з використанням у ланцюжку офіційного виробника. Ця «схема» схожа на попередню, але у ній не беруть участь «фіктивні» підприємства, а лише «транзитні» суб'єкти

підприємницької діяльності, на яких завищується вартість продукції. Суть механізму полягає у тому, що товари купуються у підприємств-виробників за звичайною ціною, а потім експортуються за ціною, що у десятки разів більша за купівельну вартість. У результаті необґрунтовано збільшується розмір ПДВ, який заявляється до відшкодування під час подальшого експорту товару. Штучне завищення ціни проводиться «транзитним» підприємством. Експорт товарів здійснюється, як правило, на адресу підприємств, що зареєстровані в офшорній зоні.

14. Розповсюдженням способом ухилення від сплати податків суб'єктами ЗЕД є переведення фінансових активів або діяльності за межі України з метою зробити їх недосяжними для органів Державної фіскальної служби. Найпоширеніші схеми ухилення від оподаткування у зовнішньоекономічній площині пов'язані з використанням офшорних зон, які залежно від виду й обсягу пільг, що надаються під час реєстрації суб'єктам-нерезидентам, поділяють на три групи:

1) країни «податкової гавані», що повністю звільняють компанії від сплати будь-яких податків, за умови, що управління компанією здійснюється за межами території реєстрації і вона не має там джерел доходу. Як правило, до реєстрації таких компаній висуваються мінімальні вимоги, вони не зобов'язані надавати фінансову звітність та відомості про власників. Найбільш відомі країни цієї групи – Беліз, Гібралтар, Кайманові острови, Панама. Повністю іноземні суб'єкти підприємництва звільняються від сплати податків також у князівстві Ліхтенштейн, Сінгапурі та Гонконгу, хоча вони зобов'язані подавати фінансову звітність і повідомляти про зміни у складі акціонерів і директорів компанії;

2) країни, де іноземним компаніям надаються суттєві податкові пільги та висуваються мінімальні вимоги щодо фінансової звітності (Кіпр, Уругвай, Естонія та ін.);

3) країни, де податкові пільги та привілейований режим таємності мають суб'єкти господарювання-нерезиденти, що здійснюють лише визначені в законодавстві країни види господарської діяльності. До цієї групи входять деякі кантони Швейцарії, Люксембург, Греція та ін.

Сьогодні офшорний бізнес набув величезної популярності, оскільки дає змогу підприємствам отримувати надприбутки.

Із поступовим налагодженням антиофшорного податкового законодавства у разі співпраці з офшорами автоматично виникають додаткові податкові зобов'язання, що зробило дворівневу схему «українська компанія – офшор» невідповідною. Як наслідок, знизилася обсяги прямих зовнішньоторговельних операцій через класичні офшорні юрисдикції, а схема співпраці вітчизняних підприємств з ними видозмінилася до трирівневої, що представлена у таблиці 1.

За даними НБУ, більшість великих експортерів здійснюють експорт через власних трей-

дерів або мають холдингові компанії, зареєстровані у низькоподаткових юрисдикціях, які формально не є офшорами (Австрія, Люксембург, Нідерланди, Швейцарія). Як наслідок, фактичні обсяги операцій українських підприємств із резидентами низькоподаткових юрисдикцій є вищими, оскільки до переліку офшорних зон не включені країни ЄС.

Основною схемою агресивного податкового планування в Україні є виплата пасивних доходів (проценти та роялті) за кордон на пов'язану особу-нерезидента. Платник податків включає їх до складу витрат підприємства і, відповідно, віднімає від доходу з метою зменшення бази оподаткування податком на прибуток підприємств. Офшорна компанія заробляє кошти, сплачує з них помірні податки за місцем реєстрації і перераховує кошти далі на іншу офшорну компанію.

Таким чином, ухилення від сплати податків несе загрозу для соціально-економічного розвитку держави, спотворюється дія ринкових механізмів, виникають ризики бюджетної стабільності внаслідок втрати податкових надходжень, що приводить до обмежень у фінансуванні соціальних виплат. Тому слід розглядати приклади міжнародного досвіду боротьби від ухилення сплати податків.

За ініціативи Організації економічного співробітництва та розвитку і країн Великої двадцятки було розроблено «План щодо протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутків з-під оподаткування закордон (Base erosion and profit shifting, BEPS)». У межах цього проекту розроблено 15 кроків (табл. 2), які посилюють уряди з національними і міжнародними інструментами для боротьби з ухиленням від сплати податків. Ці кроки покликані гарантувати, що прибуток

Таблиця 1

Схема співпраці українських підприємств-суб'єктів ЗЕД з офшорами

Рівень 1	Українське підприємство
Рівень 2	Оншорна компанія, яка виступає посередником вимивання доходів у низькоподатковій юрисдикції (найчастіше 4 типи): – холдингова компанія, що володіє корпоративними правами в Україні та отримує дивіденди; – торговельна (операційна) компанія, яка здійснює торговельну діяльність та контролює валютні ризики; – фінансова компанія для надання внутрішньогрупового фінансування, що отримує відсотки (у разі, коли єдина мета – надання позик, це не вимагає ліцензії для проведення подібної діяльності); – компанія-власник, що володіє активами українського підприємства, найчастіше інтелектуальною власністю, торговою маркою, а отже, отримує орендні платежі та/або роялті.
Рівень 3	Компанія у низькоподатковій офшорній юрисдикції, якою володіють бенефіціари через номінальних акціонерів.

Таблиця 2

Кроки боротьби з ухиленням від оподаткування

Крок	Зміст
1	Податкові виклики цифрової економіки
2	Нейтралізація наслідків гібридних податкових схем
3	Розроблення ефективних правил контрольованих іноземних компаній
4	Обмеження розмивання податкової бази через включення процентних відрахувань та інших фінансових платежів між пов'язаними особами до складу витрат
5	Протидія шкідливим податковим практикам більш ефективно, враховуючи принципи прозорості та сутності
6	Запобігання зловживанням під час застосування податкових конвенцій (угод про уникнення подвійного оподаткування) у невідповідних обставинах
7	Запобігання штучному уникненню статусу постійного представництва
8–10	Узгодження результатів трансфертного ціноутворення із створенням вартості: в частині нематеріальних активів, ризиків і капіталу, інших операції високого ризику
11	Вимірювання та моніторинг виконання плану BEPS
12	Правила розкриття інформації про схеми агресивного податкового планування
13	Документація з трансфертного ціноутворення та звітування у розрізі країн (від англ. Country-by-Country Reporting, CbCR)
14	Підвищення ефективності механізмів урегулювання податкових спорів
15	Розроблення багатостороннього документа для внесення змін у двосторонні податкові угоди про уникнення подвійного оподаткування

оподатковується там, де господарська діяльність створює вартість і генерує прибуток [5].

З метою поступового запозичення міжнародного досвіду боротьби з ухиленням від оподаткування Україною вже здійснено низку вагомих кроків:

1. Запроваджено на постійній основі контроль трансфертного ціноутворення. Відповідні норми були закріплені у ст. 39 Податкового кодексу України Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 р. № 408–VII. Як результат, відбулося зниження обсягів прямого експорту через офшорні юрисдикції [6].

2. У вітчизняне податкове законодавство вбудовані антиофшорні «запобіжники», наприклад, правило тонкої капіталізації (п. 140.1. Податкового кодексу України) встановлює ліміт, вище якого виплата відсотків здійснюється не витратами, а з доходів підприємства. У разі здійснення позики у пов'язаної особи-нерезидента, яка у понад 3,5 рази перевищує власний капітал, під час виплати відсотків до складу витрат може бути включено не більше 50% доходів підприємства до сплати відсотків, податків та амортизації.

Попереду для України стоїть низка завдань, які вона повинна виконати:

1. Зобов'язання України, взяті із приєднанням до Плану BEPS, щодо імплементації мінімального стандарту, який включає 4 кроки: боротьба з податковими зловживаннями, пов'язаними з використанням спеціальних режимів оподаткування; запобігання зловживань під час застосування податкових конвенцій за допомогою Багатостороннього інструменту – рекомендовано перегляд конвенцій із застосуванням принципу обмеження вигод «limitations of benefits» із допоміжним більш суб'єктивним «principal purpose test»; запровадження трирівневого підходу щодо звітності з трансферного ціноутворення, в основі якого лежатиме автоматичний за графіком обмін звітами транснаціональних компаній між компетентними органами; збільшення ефективності механізмів вирішення спорів щодо застосування договорів про уникнення подвійного оподаткування між країнами через поліпшення процедури досягнення взаємної домовленості.

2. Перспективним кроком BEPS є запровадження правил контрольованих іноземних компаній з метою протидії виведення прибутку резидентів на рівень дочірніх компаній у низькоподаткових юрисдикціях. Одноразове «нульове» декларування часток в іноземних компаніях резидентів-фізичних осіб може бути звільнене від відповідальності за порушення валютного законодавства.

3. Зменшення податкового розриву в частині ПДВ як різниці між очікуваними та фактичними надходженнями. Збільшенню бюджетних надходжень через зменшення обсягів незаконного

бюджетного відшкодування сприяло запровадження системи електронного адміністрування ПДВ з липня 2015 р. Як результат, за 2 роки функціонування цієї системи надходження ПДВ до бюджету збільшилися на 77,2% (з 239,5 млрд грн у 2014 р. до 424,3 млрд грн у 2016 р.).

4. Посилення фіскальної антиофшорної політики у координації з монетарною як чинника стабільності у регулюванні валютного ринку. В Україні відбулася лібералізація операцій за поточним рахунком. Так, до початку 2017 р. було пом'якшено обов'язковий продаж надходжень в іноземній валюті (знижено з 75% до 65%); скорочено строк резервування гривні для купівлі іноземної валюти (з 3 – до 1 дня); збільшено граничний строк для розрахунків за операціями експорту та імпорту товарів (з 90 днів до 120 днів, а з травня 2017 р. – до 180 днів). Перспективним є скасування обмежень на зняття готівки та купівлю валюти, а також повна репатріація дивідендів іноземним інвесторам.

5. Модернізація митного контролю. Запроваджена концепція уповноваженого економічного оператора дала змогу спростити митні процедури [7]. У подальшому перспективним є проведення аудиту, регламентування та автоматизації митних процедур, модернізація ІТ-системи та системи управління ризиками для зменшення впливу людського фактора, скорочення часу на проходження митних процедур.

6. Підвищення ефективності проведення митного постаудиту експортно-імпортних операцій як однієї з форм митного контролю з метою своєчасного виявлення та попередження у майбутньому фактів ухилення підприємствами від оподаткування таких операцій. Необхідно здійснювати аналіз ризиків, які є в тій чи іншій галузі економіки, та враховувати фактори їх впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств-суб'єктів ЗЕД.

Висновки. Чинна в Україні система оподаткування експортно-імпортних операцій є досить деформованою щодо систем оподаткування експортно-імпортних операцій у розвинених країнах. Ознаками деформації є численні недоліки в системі й механізмі оподаткування, а саме: великий податковий тиск, наявність великої кількості податкових пільг, нерівні умови господарювання тощо. Розроблення та вдосконалення системи оподаткування експортно-імпортних операцій, яка є адаптованою до умов економічного співробітництва, враховуючи економічний потенціал нашої країни, є необхідністю для України. Процес оподаткування повинен розглядатися як інструмент захисту вітчизняного виробника, а не тільки як податковий механізм, що забезпечує наповнення державного бюджету.

Підвищення ефективності контролю за ухиленням суб'єктами ЗЕД від оподаткування експортно-імпортних операцій необхідно здійснювати не завдяки збільшенню кількості документальних перевірок підприємств та розмірів

штрафних санкцій, а шляхом удосконалення демократичних інститутів, активізації боротьби з корупцією, підвищення податкової свідомості та культури вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інформація про проведення заходів митницями ДФС із запобігання та протидії контрабанді, боротьби з митними правопорушеннями [Електронний ресурс] / Державна фіскальна служба України. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/-borotba-z-ekonomichnoyu-zlochinnistyu-ta/informatsiya-pro-vjittya-zahodiv-schodo-bo/231912.html>
2. Довідка щодо стану боротьби з митними правопорушеннями упродовж 2016 року [Електронний ресурс] / Державна фіскальна служба України. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/-borotba-z-ekonomichnoyu-zlochinnistyu-ta/informatsiya-pro-vjittya-zahodiv-schodo-bo/298097.html>
3. Крамаренко О.А. Способи ухилення від сплати податків в Україні / О.А. Крамаренко // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – Випуск 23. – С. 165–168.
4. Матвійчук К.А. Тіньова економіка в Україні як наслідок уникнення від сплати податків / К.А. Матвійчук // Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_09_21/7_matvijchuk.htm
5. BEPS Actions [Electronic resource] / OECD. – Access mode: <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions.htm>
6. Касперович Ю.В. Напрями вдосконалення механізму трансфертного ціноутворення відповідно до Рекомендацій ОЕСР [Електронний ресурс] / Ю.В. Касперович // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 3(36). – С. 86–96. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/Str_prioritetu/SP_3_15.pdf
7. Звіти про досягнення Ключових показників ефективності Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс] / Державна фіскальна служба України. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/-plani-ta-zviti-roboti-/291179.html>

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

METHODICAL APPROACHES TO ANALYSIS OF INTANGIBLE ASSETS

Каткова Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і економічного аналізу,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

Лакутіна К.С.

магістрант,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

У статті узагальнені методичні підходи до економічного аналізу нематеріальних активів. Визначені перспективні напрями розвитку методики аналізу нематеріальних активів, зокрема портфельний та патентний аналіз нематеріальних активів; аналіз рівня розвитку нематеріальних активів; економічний аналіз використання нематеріального капіталу підприємства.

Ключові слова: нематеріальні активи, аналіз, методичний підхід, показник, ефективність, розвиток.

В статье обобщены существующие методические подходы к экономическому анализу нематериальных активов. Определены перспективные направления развития методики анализа нематериальных активов, в частности портфельный и патентный анализ нематериальных активов; анализ уровня развития нематериальных активов; экономический анализ использования нематериального капитала.

Ключевые слова: нематериальные активы, анализ, методический подход, показатель, эффективность, развитие.

In the article the going methodical approaches to the economic analysis of intangible assets are generalized. The prospective directions of the development of the methodology for the analysis of intangible assets, in particular, portfolio and patent analysis of intangible assets, analysis of the level of development of intangible assets, economic analysis of the using of the intangible capital of the enterprise are determined.

Keywords: intangible assets, analysis, methodical approach, indicator, efficiency, development.

Постановка проблеми. Стрімкі зміни у глобальній економіці, зумовлені переходом від економіки, що базується на матеріальних активах, до інформаційної економіки, спричиняють постійний ріст впливу нематеріальних активів підприємства на рівень та якість прийнятих управлінських рішень, що, у свою чергу, зумовлює необхідність подальшого розвитку та вдосконалення методичних підходів до аналізу нематеріальних активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий вплив на розвиток методології аналізу нематеріальних активів здійснили такі поважні науковці, як Ф.Ф. Бутинець, М.Г. Чумаченко, Є.В. Мних, О.В. Олійник, П.Я. Попович, М.С. Пушкар, М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток, В.М. Івахненко, К.В. Ізмайлов, М.Я. Коробов, Л.А. Лахтіонова, А.В. Череп, Г.В. Савицька.

Останнім часом дослідження питань, пов'язаних із різними аспектами економічного аналізу нематеріальних активів, висвітлювалися у працях К.О. Анохіної [1], М.І. Бабіч, Н.М. Батищевої, О.В. Кантаєвої [2], Т.М. Банасько [3], О.В. Вакуна [4,5], В.М. Диби [5], О.В. Корнух [7], М.В. Плекан [8], В.Л. Поліщук, І.Д. Лазаришиної [9], І.Т. Райковської [10], О.В. Романенко [12], Ю.В. Чуб [12] та інших [13].

Метою статті є узагальнення методичних підходів до економічного аналізу нематеріальних активів і визначення їх перспективних напрямів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення економічний аналіз нематеріальних активів є одним із найважливіших складників аналізу господарської діяльності підприємства. Узагальнюючи підходи до економічного аналізу нематеріальних активів

(НА) у працях науковців, можна виокремити такі традиційні напрями, як:

- аналіз частки НА у майні підприємства (у складі необоротних активів та у складі всіх активів підприємства);
- аналіз наявності та руху НА;
- аналіз стану НА та їх відновлення;
- аналіз структури НА в розрізі різноманітних класифікаційних ознак (за видами та призначенням, за ступенем правової захищеності, за джерелами їх надходження та вибуття, за строками корисного використання);
- аналіз потреби та забезпеченості НА;
- аналіз за ступенем ліквідності НА;
- аналіз інвестицій в НА;
- аналіз ефективності використання НА;
- аналіз впливу факторів на ефективність використання НА;
- аналіз резервів збільшення обсягів виробництва за рахунок використання нематеріальних об'єктів.

Разом із тим, ґрунтуючись на узагальненні результатів досліджень, можна виділити і нові підходи до економічного аналізу нематеріальних активів.

Так, для формулювання завдань аналізу використання нематеріальних активів В.М. Діба у своєму дисертаційному дослідженні пропонує інтелектуальну власність підприємств, що характеризується результатами наукової і винахідницької діяльності, об'єднати в окремий об'єкт аналізу – «патентний портфель» нематеріальних активів підприємства. Такий підхід до визначення об'єкта аналізу використання НА дає змогу згрупувати охоронні документи, включені до «патентного портфеля» НА, за ступенем ліквідності у 3 групи: ключові патенти, другорядні патенти, некорисні патенти [6].

Під портфельним аналізом НА інноваційно-орієнтованих підприємств розуміється інструмент, за інформацією якого керівництво підприємства ідентифікує та оцінює корисність НА з метою здійснення капітальних інвестицій у найбільш прибутковий чи перспективний об'єкти прав інтелектуальної власності або скорочення (припинення) капітальних інвестицій у неефективні об'єкти [6].

На думку автора, до основних складників аналізу використання нематеріальних активів інноваційно-орієнтованого підприємства слід віднести:

- аналіз патентного середовища у сфері функціонування підприємства;
- аналіз потреби підприємства в НА для формування доходного патентного портфеля;
- оцінку вартості патентного портфеля НА підприємства;
- оцінку й аналіз динаміки обсягів патентного портфеля нематеріальних активів для прогнозування тенденцій його нарощування;
- оцінку й аналіз групової структури патентного портфеля НА та її зміни (за джерелами

надходження, за видами правової захищеності охоронних документів, за термінами корисного використання і рівнем ліквідності, за причинами вибуття НА);

- аналіз життєвого циклу виробництва продукції та оцінка корисності НА;
- дослідження причинно-наслідкових залежностей впливу обсягів і структури патентного портфеля НА на доходи від реалізації нової продукції підприємства;
- аналіз патентовіддачі та доходності патентного портфеля НА підприємства;
- аналіз патентної активності та патентоздатності підприємства та її зміни;
- аналіз конкурентоспроможності впроваджених у виробництво інновацій [6].

Для оцінки конкурентних переваг корпорації з урахуванням НА запропоновані групи критеріїв. У межах кожного з обраних критеріїв оцінки запропоновано систему аналітичних показників НА для бальної оцінки конкурентних переваг корпорації:

1) критерій ступеня новизни НА (наявність вітчизняного чи зарубіжного аналога, ступінь подібності з таким аналогом, характер змін, які виникнуть під час використання НА, конкурентоздатність на внутрішньому ринку, конкурентоздатність на зовнішньому ринку, можливість скорочення імпорту чи збільшення експорту в результаті використання НА);

2) критерій комплексності (кількість галузей, в яких може бути використано НА, ступінь задоволення внутрішніх потреб організації, кількість використаних технологій під час створення НА);

3) критерій ефективності (потреба НА на внутрішньому ринку, потреба НА на зовнішньому ринку, ефективність використання НА, необхідність залучення спеціалістів зі сторони для впровадження НА підприємством, імовірність успіху підприємства під час упровадження НА);

4) критерій готовності до використання в подальшій господарській діяльності (обсяг витрат, що є необхідним для доведення НА до рівня використання у виробництві чи реалізації, кількість спеціалістів, яких необхідно залучити для доведення НА до практичного використання, спектр галузей, спеціалістів з яких необхідно залучати для реалізації НА, готовність персоналу, устаткування та інших об'єктів, що пов'язані з НА, ефективно взаємодіяти);

5) критерій суспільної значущості НА для підприємства (соціальна значущість упровадження НА, зміна ситуації із зайнятістю працівників у результаті використання НА, зміна вимог до професійного рівня працівників під час упровадженні НА, зміна екологічної ситуації в результаті застосування НА на практиці) [6].

Окремо автор виокремлює патентний аналіз як інструмент розв'язання технічних, правових і кон'юнктурних завдань, пов'язаних із розробленням або просуванням продукції, в якій містяться науково-технічні досягнення, для забез-

печення конкурентоспроможності цієї продукції. У його складі – аналіз патентної чистоти, аналіз патентно-ліцензійної активності в галузі, аналіз патентної спроможності, аналіз патентного портфеля.

К.О. Анохіна у своєму дисертаційному дослідженні запропонувала методику комплексного аналізу нематеріальних активів, яка містить оцінку, аналіз ефективності використання, рівнів зносу та розвитку нематеріальних активів підприємства [1].

До узагальнюючих показників ефективності використання нематеріальних ресурсів підприємства авторка відносить таку систему показників [1].

Як прямі ресурсні показники пропонується використовувати показники рентабельності та продуктивності нематеріальних активів (рентабельність НА характеризує розмір прибутку підприємства, який припадає на гривню НА, продуктивність НА – обсяг продукції підприємства, який вироблено на одну гривню НА підприємства). Зворотними ресурсними показниками є період окупності НА (свідчить про час, за який відбудеться повернення вартості НА завдяки отриманню прибутку, або у скільки разів вартість НА перевищує прибуток підприємства) та ємність продукції за нематеріальними ресурсами (показує обсяг НА, який був задіяний для виробництва однієї гривні продукції підприємства).

Прямими витратними показниками ефективності НА із використанням прибутку як ефекту є амортизентабельність НА (характеризує обсяг прибутку, який припадає на одиницю НА підприємства) та рентабельність поточних витрат на утримання НА (показує, скільки прибутку підприємства припадає на одиницю поточних витрат на утримання НА, за винятком амортизації). Прямими витратними показниками ефективності НА із продукцією як показником ефекту діяльності є амортивіддача НА (показує, який обсяг продукції підприємства припадає на гривню амортизаційних відрахувань) та віддача витрат на утримання НА підприємства (характеризує кількість продукції, яка вироблена підприємством у розрахунку на одну гривню витрат на утримання НА).

Зворотними витратними показниками ефективності із прибутком як показником ефекту є показники амортиємності прибутку за НА (характеризує обсяг амортизаційних відрахувань від вартості НА, який припадає на гривню прибутку підприємства) та витратоємності прибутку за НА (показує кількість гривень-витрат на утримання НА підприємства, яка припадає на одну гривню прибутку підприємства). Зворотними витратними показниками ефективності НА із продукцією як показником ефекту є показники амортиємності продукції за НА (характеризує обсяг амортизаційних відрахувань НА, які припадають на одиницю продукції підприємства, або питому вагу амортизації НА

у вартості продукції підприємства) та витратоємності продукції за НА (показує кількість витрат на утримання НА, яка припадає на гривню продукції підприємства, або питому вагу поточних витрат, пов'язаних із НА (за винятком амортизаційних відрахувань) у вартості продукції підприємства).

Розрахунок часткових показників ефективності використання НА підприємства проводиться за тією самою системою показників і методикою розрахунку, тільки на рівні окремого виду НА або на прикладі окремого об'єкту НА [1].

Для розрахунку рівня морального зносу об'єктів НА першої і другої форми запропоновано такі методичні підходи [1].

Ступень морального зносу НА першої форми пропонується розраховувати за допомогою коефіцієнта (KIH_{m1}):

$$KIH_{m1} = \frac{BH_n - BH_e}{BH_n} \times 100\%,$$

де BH_n , BH_e – первісна та відновна вартість об'єкту НА.

Відновна вартість об'єкту НА визначається залежно від вартості нового об'єкту НА та зміни корисності старого і нового об'єктів НА за формулою:

$$BH_e = BH_n \times \frac{K_c}{K_n},$$

де BH_n – первісна вартість нового (однотипного із старим) об'єкту НА; K_c , K_n – корисність старого та нового об'єкту НА.

Розрахунок рівня морального зносу НА другої форми (KIH_{m2}) пропонується розраховувати за формулою:

$$KIH_{m2} = \frac{K_n - K_c}{K_n} \times 100\%.$$

За рахунок співвідношення корисності старого і нового об'єкту НА можна отримати показник, який характеризує ступінь зменшення вартості НА підприємства щодо нових зразків.

Коефіцієнт загального морального зносу (KI_m) розраховуватиметься за формулою, яка дає змогу врахувати вплив двох складників морального зносу:

$$KI_m = (1 - (1 - KI_{m1}) \times (1 - KI_{m2})) \times 100\%$$

У дужках наведено коефіцієнти моральної придатності першої та другої форм, які характеризують ступінь придатності, незношеності об'єкту НА підприємства окремо під впливом цін і корисності НА.

Загальний коефіцієнт морального зносу характеризує ступінь зношеності об'єктів НА як під впливом зменшення вартості, так і за рахунок збільшення корисності нових об'єктів НА, які з'являються на ринку підприємства.

З метою оцінки рівня розвитку нематеріальних активів К.О. Анохіною розроблена система укрупнених показників рівня розвитку НА, які розкриваються за допомогою відповідних часткових показників [1].

1. Рівень розвитку НА, які пов'язані з технологіями, розкривається такими укрупненими показниками, як витрати підприємства (характеризують усі види витрат, які несе підприємство у зв'язку із відтворенням цього виду НА (витрати на НДДКР; обсяги венчурного фінансування з коштів організації; втрати на придбання новітніх технологій)); кількість об'єктів (характеризують арифметичну кількість усіх об'єктів НА цього виду (кількість документально підтверджених патентів та інших прав на об'єкти НА, які пов'язані із технологіями; рівень розвитку інтернет-технологій (доменні імена, якість веб-сайту, кількість відвідувачів сайту та інші); ступінь покриття потреб у програмному забезпеченні; рівень розвитку незапатентованих технологій); рівень морального зносу (є одночасно частковим і укрупненим показником рівня розвитку НА, які пов'язані з технологіями).

2. Рівень розвитку НА, які пов'язані з користуванням природними ресурсами, майном та іншими правами, характеризується частковими показниками рівня розвитку, а саме кількістю документально підтверджених прав на користування природними ресурсами, майном тощо; кількістю дозволів на будівництво, ведення діяльності та інших дозвільних документів; рівнем економічних або інших привілеїв, які забезпечені правами на користування майном, земельними ділянками, дозволами на ведення діяльності тощо.

3. Рівень розвитку НА, які пов'язані з творчою діяльністю, пропонується розкривати укрупненими показниками, які збігаються із частковими (кількість прав на літературні, художні, музичні твори тощо; рівень економічних або інших привілеїв, які забезпечені правами на літературні, художні, музичні твори тощо).

4. Рівень розвитку НА, які пов'язані з комерційними позначеннями. Укрупнені показники цього рівня розвитку НА збігаються із частковими і включають кількість об'єктів НА, які пов'язані з комерційними позначеннями (торговельні марки, знаки обслуговування, логотипи, слогани, знаки відповідності, сертифікаційні знаки); рівень морального зносу НА, які пов'язані з комерційними позначеннями; рівень погодженості об'єктів НА, які пов'язані з комерційними позначеннями, з властивостями і якістьми товару і підприємства.

5. Рівень розвитку НА, які пов'язані з комунікаційними відносинами, характеризуються такими укрупненими показниками, як рівень стійкості комунікаційних відносин (характеризує стійкість відносин із найближчим зовнішнім середовищем і розкривається за допомогою таких часткових показників, як частка клієнтів, з якими встановлені стійкі комунікаційні відносини; частка постачальників і партнерів, з якими встановлені стійкі комунікаційні відносини; частка постійних клієнтів, постачальників, партнерів (5 років і більше) до загальної); рівень роз-

витку комунікацій (оцінює якість комунікацій підприємства і розкривається двома частковими показниками, такими як розвиток PR-діяльності та рівень розвитку зворотного зв'язку з клієнтами); кількість скарг клієнтів, постачальників, партнерів (кількість соціальних конфліктів).

6. Рівень розвитку НА, які пов'язані з людським капіталом. До укрупнених показників пропонується віднести рівень підготовленості персоналу (характеризує і містить часткові показники: ступінь освіченості працівників (частка працівників з вищою освітою); витрати на освіту та підвищення кваліфікації на одного працівника; рівень професійних знань (за видами працівників)); показники динаміки персоналу (середній стаж роботи працівника і коефіцієнт постійності кадрів); рівень системи стимулювання персоналу (характеризує ступінь умотивованості персоналу до виконання своїх функцій. Для оцінки цього показника пропонується використовувати такі часткові показники, як рівень мотивації персоналу; мікроклімат у трудовому колективі; участь персоналу в інноваційній діяльності).

7. Рівень розвитку НА, який пов'язаний з репутацією. Укрупненими показниками є фінансова сталість (описує ступінь економічної стабільності та привабливості підприємства і містить такі показники, як рівень фінансової стабільності і рівень інвестиційної привабливості підприємства) і сприйняття підприємства зовнішньою середою (пропонується використовувати такі часткові показники, як рівень якості продукції; рівень соціальної відповідальності; історія підприємства).

Автором також обґрунтовано використання з метою оцінки рівня розвитку НА теорії нечітких множин, яка дає змогу здійснити кількісну оцінку рівня розвитку НА підприємства з урахуванням нелінійних взаємозв'язків між окремими складниками: після визначення системи укрупнених і часткових показників рівня розвитку всіх видів НА і встановлення правил взаємозв'язку між частковими показниками за допомогою основ теорії нечітких множин визначаються та інтерпретуються вхідні змінні та їхні межі, визначаються функції приналежності для кожної вхідної та вихідної змінної та проводиться розрахунок розміру укрупнених показників рівня розвитку НА [1].

Ю.В. Чуб у своїй роботі для оцінки ефективності використання нематеріальних активів пропонує розраховувати прибуток, отриманий від їх використання, що безпосередньо впливають на результати діяльності підприємства з урахуванням коефіцієнта впливу i -го виду нематеріального активу на результати діяльності підприємства [12]:

$$\left\{ \begin{array}{l} \Pi_{HMA} = \Pi \times \frac{\sum_{i=1}^n C_i \times K_i}{\sum_{i=1}^n K_i}, \\ \frac{\Pi_{HMA}}{\Pi} \geq \frac{B_{HMA}}{B} \end{array} \right.$$

де $\Pi_{\text{нма}}$ – прибуток, отриманий від використання нематеріальних активів, що безпосередньо впливають на результати діяльності підприємства, тис. грн; Π – прибуток, що отримує підприємство від реалізації продукції, тис. грн; C_i – вартість i -го нематеріального активу, тис. грн; K_i – коефіцієнт впливу i -го виду нематеріального активу на результати діяльності підприємства; B – вартість необоротних активів підприємства, тис. грн; $B_{\text{нма}}$ – вартість нематеріальних активів у вартості необоротних активів, тис. грн.

О.В. Романенко як перспективні напрями розвитку методики аналізу використання нематеріальних активів пропонує проводити аналіз впливу вартості НА на вартість підприємства та аналіз використання НА в інтегрованих структурах [11].

О.В. Вакун за результатами свого дослідження виділяє новий напрям у сфері економічного аналізу – економічний аналіз використання нематеріального капіталу, використання якого дає змогу виділити нові індикатори ефективності діяльності підприємства. Вона пропонує підрозділяти аналіз нематеріальних активів у широкому розумінні на аналіз безпосередньо нематеріальних активів та аналіз нематеріального капіталу. Під нематеріальним капіталом авторка розуміє позитивну різницю між вартістю внутрішньо створених нематеріальних активів, розрахованою на основі понесених на їх створення витрат, та справедливою вартістю внутрішньо створених нематеріальних активів (для цих цілей науковцем запропоновано у складі пасиву бухгалтерського балансу виділяти рахунок «Нематеріальний додатковий капітал». Використання запропонованого рахунку «Нематеріальний додатковий капітал» у системі бухгалтерського обліку дає змогу відокремити той капітал підприємства, який утворюється внаслідок існування специфічних особливостей нематеріальних активів та одночасно є інформаційним джерелом для проведення економічного аналізу нематеріального капіталу підприємства) [4; 5].

Аналіз нематеріального капіталу містить аналіз структури нематеріального капіталу у складі капіталу підприємства вищого рівня; аналіз нематеріальної фінансової стійкості; аналіз рівня насиченості інтелектуальною вартістю [4; 5].

1. Аналіз структури нематеріального капіталу у складі капіталу підприємства вищого рівня передбачає аналіз структури НА у складі додаткового капіталу та власного капіталу підприємства.

2. Аналіз нематеріальної фінансової стійкості проводиться на основі розрахунку коефіцієнта нематеріальної фінансової стійкості ($K_{\text{нфс}}$) та коефіцієнта дематеріалізації бізнесу ($K_{\text{дб}}$). Загалом нематеріальна фінансова стійкість характеризує можливість підприємства як економічної системи перебувати в рівноважному стані чи функціонувати в допустимих межах відносно її фінансових

ресурсів за рахунок використання нематеріального капіталу підприємства.

Коефіцієнт нематеріальної фінансової стійкості показує можливість покриття за допомогою внутрішньо створеного нематеріального капіталу всіх залучених ресурсів підприємства і розраховується таким чином:

$$K_{\text{нфс}} = \frac{HK}{ДЗ + ПЗ},$$

де $K_{\text{нфс}}$ – коефіцієнт нематеріальної фінансової стійкості; HK – нематеріальний капітал; $ДЗ$ – довгострокові зобов'язання; $КЗ$ – короткострокові зобов'язання.

Позитивною тенденцією є зростання значення цього коефіцієнта для підприємства, що свідчить про збільшення можливості покриття довгострокових і короткострокових зобов'язань за рахунок нематеріального капіталу підприємства.

Коефіцієнт дематеріалізації бізнесу відображає співвідношення між наявними у підприємства ресурсами та внутрішньо створеним нематеріальним капіталом і розраховується таким чином:

$$K_{\text{дб}} = \frac{HK}{BA},$$

де $K_{\text{дб}}$ – коефіцієнт дематеріалізації бізнесу; HK – нематеріальний капітал; BA – вартість всіх активів підприємства.

Цей коефіцієнт допомагає оцінити частку внутрішньо створених нематеріальних джерел фінансування всіх активів підприємства. Позитивна зміна значення цього показника в динаміці на підприємствах свідчатиме про зростання ролі нематеріального капіталу під час їх функціонування. Наближення значення показника до 1 свідчатиме про все більший рівень дематеріалізації діяльності підприємства.

3. Аналіз рівня насиченості інтелектуальною вартістю проводиться на основі розрахунку відповідного коефіцієнта:

$$K_{\text{рнів}} = \frac{HK}{НАШР},$$

де $K_{\text{рнів}}$ – коефіцієнт рівня насиченості інтелектуальною вартістю; HK – нематеріальний капітал; $НАШР$ – нематеріальні активи в широкому розумінні.

Цей коефіцієнт ($K_{\text{рнів}}$) відображає рівень насиченості інтелектуальною вартістю, тобто показує, яка частина від усіх нематеріальних активів підприємства була перетворена на нематеріальний капітал. Тобто таким чином можна відобразити ту частку внутрішньо створених нематеріальних активів порівняно зі всіма нематеріальними активами, використання якої забезпечило появу нематеріального капіталу підприємства. Зростання цього показника є позитивною тенденцією, що свідчить про зростання насиченості інтелектуальною вартістю наявних на підприємстві нематеріальних активів. Упровадження цього показника є корисним для інвесторів, оскільки дає змогу побачити в динаміці, наскільки зростає

або спадає насиченість нематеріальних активів підприємства інтелектуальною вартістю. Таким чином можна оцінювати здатність підприємства до підвищення його балансової і ринкової вартості за рахунок більш ефективного використання внутрішньо створених нематеріальних активів [4; 5].

Висновки. Трансформаційні процеси в економіці потребують постійного розвитку та удо-

сконалення методики аналізу нематеріальних активів. Як перспективі напрями розвитку методики аналізу нематеріальних активів нами визначені портфельний та патентний аналіз нематеріальних активів; аналіз рівня розвитку нематеріальних активів; аналіз використання нематеріальних активів в інтегрованих структурах; економічний аналіз використання нематеріального капіталу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анохіна К.О. Ефективність використання нематеріальних ресурсів підприємства: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / К.О. Анохіна. – Одеса, 2015. – 20 с.
2. Бабіч М.І., Батищева Н.М., Кантаєва О.В. Удосконалення аналізу нематеріальних активів для прийняття управлінських рішень / М.І. Бабіч, Н.М. Батищева, О.В. Кантаєва // Міжнародний збірник наукових праць. – 2013. – Випуск 2(20).
3. Банасько Т.М. Економічний аналіз використання нематеріальних активів: значення та методика здійснення / Т.М. Банасько // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 4 (50). – С. 6–11.
4. Вакун О.В. Економічний аналіз використання нематеріального капіталу / О.В. Вакун // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – Житомир, 2012. – № 1. – С. 55–60.
5. Вакун О.В. Концептуальна модель економічного аналізу нематеріальних активів / О.В. Вакун // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6. – С. 137–140.
6. Діба В.М. Облік та аналіз нематеріальних активів в умовах інституційних змін: теорія і методологія: дис. ... доктора екон. наук: 08.00.09 / В.М. Діба. – К., 2017. – 466 с.
7. Корнух О.В. Методичний підхід до оцінки та аналізу нематеріальних активів підприємства в умовах інноваційних перетворень / О.В. Корнух // Інтелект ХХІ. – 2016. – № 5. – С. 150–154.
8. Плекан М.В. Облік і аналіз нематеріальних активів підприємства в умовах розвитку інформаційної економіки: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / М.В. Плекан. – Львів, 2012. – 20 с.
9. Поліщук В.Л. Інформаційне забезпечення та завдання аналізу нематеріальних активів / В.Л. Поліщук, І.Д. Лазаришина // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – 2013. – Том 14. – № 3. – С. 180–186.
10. Райковська І.Т. Економічний аналіз забезпеченості та ефективності використання нематеріальних активів: методичний підхід / І.Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. – № 1(47). – С. 108–114.
11. Романенко О.В. Методичне забезпечення аналізу використання нематеріальних активів підприємства / О.В. Романенко // Облік і фінанси. – 2012. – № 4(58). – С. 21–24.
12. Сучасні тенденції розвитку обліку, контролю й аналізу нематеріальних активів: монографія / за заг. ред. Ф.О. Журавки. – Суми: Ярославна, 2015. – 208 с.
13. Чуб Ю.В. Аналіз наявності та використання нематеріальних активів / Ю.В. Чуб // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2014. – Том 15. – № 3. – С. 225–229.

ВИКОРИСТАННЯ ГНУЧКИХ БЮДЖЕТІВ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

USE OF FLEXIBLE BUDGETS IN ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEM OF MANAGEMENT EXPENSE OF PRODUCTION ENTERPRISE

Бабенко Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування,
Університет митної справи та фінансів

Коцюба С.В.

студент підготовки «Облік і оподаткування»,
Університет митної справи та фінансів

У статті розглянуто комплекс питань формування та адаптації системи управління витратами промислового підприємства до мінливих умов нестабільного економічного середовища господарювання. Розглянуто особливості витрат підприємства як економічної категорії, а також особливості та проблеми формування системи інформаційного забезпечення управління витратами підприємства. Сформульовано низку пропозицій щодо формування ефективної системи управління витратами з використанням гнучких бюджетів, які дають можливість порівняти фактичні дані зі статичними і гнучкими бюджетами, а також визначити два види відхилень: за рахунок обсягу діяльності та за рахунок ефективності.

Ключові слова: гнучкі бюджети, ефективність, управління витратами, витрати підприємства, функції управління, інформаційне забезпечення, управлінський облік.

В статье рассмотрен комплекс вопросов формирования и адаптации системы управления расходами промышленного предприятия к переменчивым условиям нестабильной экономической среды ведения хозяйства. Рассмотрены особенности расходов предприятия как экономической категории, а также особенности и проблемы формирования системы информационного обеспечения управления расходами предприятия. Сформулирован ряд предложений относительно формирования эффективной системы управления расходами с использованием гибких бюджетов, которые дают возможность сравнить фактические данные со статичными и гибкими бюджетами, а также определить два вида отклонений: за счет объема деятельности и за счет эффективности.

Ключевые слова: гибкие бюджеты, эффективность, управление затратами, расходы предприятия, функции управления, информационное обеспечение, управленческий учет.

In the article the complex of questions of forming and adaptation of control system by the charges of industrial enterprise is considered to the changeable terms of unstable economic environment of menage. The features of charges of enterprise are considered as an economic category, and also feature and problem of forming of the system of the informative providing of management the charges of enterprise. The row of suggestions is set forth in relation to forming of effective control system by charges with the use of flexible budgets, that give an opportunity to compare fact sheets to the static and flexible budgets, and also to define two types of rejections: due to the volume of activity and due to efficiency.

Keywords: flexible budgets, efficiency, cost management, expenses of the enterprise, management function, information support, management accounting.

Актуальність проблеми. Собівартість продукції вітчизняних підприємств є досить високою, в результаті чого підприємства часто стають неконкурентоспроможними як на зовнішньому, так і внутрішньому ринку. Саме обліково-аналітична інформація та її аналіз повинні забезпечити прийняття ефективних

управлінських рішень та забезпечити систему усіма необхідними даними для оптимізації та зменшення витрат, раціонального використання матеріалів та ресурсів, впровадження нових технологій у виробничу діяльність тощо, що приведе до зростання ефективності діяльності підприємства.

Вітчизняна система управління витратами підприємства потребує інновацій та удосконалення, у ній необхідно широко застосовувати сучасні досягнення прогресивних зарубіжних систем управління витратами, адаптувати їх до наших вимог і умов господарювання. З огляду на зазначені вище факти проблема управління витратами є надзвичайно актуальною в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оптимізації витрат виробництва

та організації їх обліку завжди приділяли увагу як вітчизняні, так і закордонні науковці, такі як О.О. Антоненко, О.В. Крушільницька, І.П. Білоусова, Т.С. Марчук, М.А. Коваленко, Н.С. Андрущенко, О.О. Орлов, Ж. Фітуссі, К. Друрі, М. Штегер та інші. Але сьогодні багато аспектів щодо аналітичного забезпечення витрат підприємства є мало розробленими, оскільки управління витратами не є сталим та незмінним, а активно адаптується до сучасних умов функціонування підприємств.



Рис. 1. Схема відображення витрат у фінансовій звітності



Рис. 2. Загальна схема організації облікового забезпечення управління витратами

Метою статті є розроблення науково-методичних основ та практичних рекомендацій щодо удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління виробничими затратами з урахуванням особливостей діяльності підприємств; використання гнучких бюджетів для визначення відхилень фактичних результатів від витрат, закладених у бюджет.

Виклад основного матеріалу дослідження. Витрати – одна з основних економічних категорій, яку науковці постійно обговорюють та доповнюють, оскільки сучасні дослідження у сфері управління спрямовані саме на мінімізацію витрат та створення загальної стратегії розвитку підприємства. У сьогоднішніх умовах більшість підприємств не зацікавлені у зниженні витрат виробництва, оскільки досягнення такої мети є досить трудомістким процесом, реалізація якого потребує здійснення значного обсягу робіт зі впровадження науково обґрунтованих норм і нормативів обліку витрат і контролю за їх ефективним формуванням. Схема відображення затрат у фінансовій звітності зображена на рис. 1 [5].

Система управління витратами суттєво відрізняється від традиційного бухгалтерського обліку, орієнтованого на складання фінансової (бухгалтерської) звітності.

На відміну від бухгалтерського обліку, який відображає результати діяльності підприємства за минулий період, тобто за своєю суттю є ретроспективним, система управління витратами забезпечує контроль та аналіз поточної діяльності підрозділів, дає змогу виявити взаємозв'язок між рівнем витрат, обсягами виробництва і прибутком та на підставі цього оперативно планувати майбутню діяльність. Тобто за своєю суттю система управління витратами спрямована на перспективу. Управління підприємством, в тому числі витратами його діяльності, потребує чіткої організації роботи бухгалтерської та інших служб підприємства щодо створення моделі обліково-інформаційного забезпечення (рис. 2).

Сьогодні зростає роль аналізу як одного із засобів управління підприємством, особливо в таких питаннях, як зниження собівартості продукції, підвищення ефективності виробництва

та зростання конкурентоспроможності. Джерелами інформації для проведення аналізу можуть бути первинні та накопичувальні документи, дані фінансових та управлінських форм звітності. Необхідність проведення аналізу формування витрат спрямовується на оцінку реального стану підприємства, виявлення стратегічних проблем та визначається такими факторами, як:

- розроблення ефективної стратегії розвитку підприємства та менеджменту;
- оцінка «привабливості» підприємства з погляду залучення нових інвестицій;
- адаптація підприємства до зовнішнього економічного середовища та ринків збуту;
- оцінка конкурентоспроможності власного підприємства та місце серед конкурентів [1].

О.В. Крушельницька зазначає, що управління витратами – це складний та багатоаспектний процес, який включає управлінські дії, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства [3]. Але в сучасності це – єдина, раціональна, безперебійно функціонуюча система, яка складається зі взаємозв'язаних між собою елементів (рис. 3).

Ефективність управління виробничими витратами досягається лише за методичної єдності та єдиних вимог щодо обліку, планування та аналізу виробничих витрат. Аналіз повинен забезпечувати управлінський апарат усією необхідною інформацією для виконання його функцій. Під час аналізу на управлінському рівні розглядаються такі внутрішні чинники, як вартість ресурсів, розміри, ціна, сфера збуту продукції, якість та інші показники, від яких залежить фінансовий результат підприємства.

Якщо говорити про основні цілі обліково-аналітичної системи, то слід виокремити:

- роль та місце підприємства на ринку (конкурентоспроможні можливості підприємства на ринку та місткість ринку);
- ресурсне збільшення виробництва, збільшення обсягів продажів за рахунок введення нових засобів праці та ресурсів;
- створення стратегії управління затратами підприємства;
- питання вибору політики ціноутворення;
- аналіз продажів, обсягу, затрат та фінансових результатів [2].



Рис. 3. Елементи управління витратами

Саме від правильності додержання цілей обліково-аналітичного забезпечення залежить подальший розвиток підприємства та головна його ціль – прибуток, який також стає об'єктом фінансового та управлінського аналізу. Основною метою системи управління є забезпечення необхідних умов для реалізації встановлених поточних та стратегічних цілей, після чого генерується ефективне управлінське рішення, яке є одним із головних завдань управління під-

приємством. Іншими словами, аналіз у процесі управління підприємством є певним «мостом» між фактичними (реальними) даними та очікуваними (прогнозованими).

Слідом за метою системи управління розробляється методика аналітичних досліджень, яка реалізовується за допомогою мети та завдань. Досягнення мети досліджень забезпечить керівництву та управлінському персоналу максимально повну, точну, правдиву та неуперед-



Рис. 4. Документальне забезпечення організації оперативного обліку витрат

Таблиця 1

Особливості управління витратами підприємства

Рівень управління	Характеристики управління			
	Інформаційне джерело витрат	Об'єкт витрат	Прийняття рішень щодо витрат	Інформаційні потреби
Оперативний	Оперативна, точна облікова інформація щодо виконаних планів та робіт	Характеристики обладнання, робоча сила, матеріальні ресурси	Параметри роботи обладнання, обсяг поставок та програма виробництва	Конкретно визначена інформація в натуральних та вартісних показниках
Тактичний	Змістовна та якісна інформація щодо планів розвитку	Середні характеристики виробничих ресурсів	Збільшення основних засобів, якості та обсягу ресурсів	Порівняння отриманої інформації з виділенням якісних показників
Стратегічний	Довгострокова інформація про тенденції розвитку на ринку	Відтворення тактичних ресурсів	Стратегія конкурентів на ринку	Узагальнення та прогнозування отриманої інформації в перспективних планах розвитку

жену інформацію про затрати підприємства, оцінку діяльності та результати господарських процесів. Головним завданням є виявлення та вивчення тих чи інших показників, факторів та умов, які вплинули на кінцевий результат діяльності.

Залежно від рівня управління формуються певні критерії відбору інформації з різних джерел. Особливості управління витратами представлені в таблиці 1.

Методика внутрішнього аналізу виробничих витрат підприємства складається з таких етапів, як:

- аналіз та засвідчення управлінських процесів, факторів, показників, звітів;
- моніторинг виробничих витрат підприємства;
- аналіз перспектив мінімізації виробничих витрат;
- обговорення та прийняття рішень щодо мінімізації виробничих витрат;

– планування та запровадження заходів, які спрямовані на мінімізацію виробничих витрат [4].

Прийняття рішень у сфері управління витратами на основі аналізу собівартості продукції складається з двох блоків: інформаційного та аналітичного. Вони є основою для подальшого прийняття управлінських рішень на підприємстві як на стратегічному, так і на оперативному рівні [6].

Документальне забезпечення організації оперативного обліку витрат зображено на рисунку 4.

Для прийняття ефективних управлінських рішень важливим складником є структурний аналіз за видами та елементами витрат. Як правило, такий аналіз проводиться протягом усього року, дає змогу виявити внутрішньовиробничі резерви зниження витрат, правильно вибрати метод калькулювання.

У вітчизняній літературі широко використовується поняття методу обліку та калькулювання за нормативними витратами. Система нормативного обліку витрат є дієвим механізмом для вирішення різноманітних завдань, зокрема вона допомагає під час складання кошторису й оцінки ефективності керування та створює контрольну схему, спрямовану на виявлення тих операцій, що не узгоджуються з планом. Ця схема повинна попереджати менеджерів про виникнення небажаних ситуацій, що можуть зумовити прийняття коригувальних заходів, та прогнозує майбутні витрати, необхідні для прийняття рішень [8].

Таким чином, система нормативів є запорукою ефективного ведення виробничої діяльності суб'єкта господарювання, своєрідним «лакмусовим папірцем», що дає змогу контролювати витрати на виготовлення продукції від початкової до кінцевої стадії. Для здійснення контролю доцільно розробляти технологічні карти, метою створення яких є опис рішень з організації і технології виробництва з метою забезпечення якості

робіт або продукції, зниження їх собівартості, недопущення непродуктивних витрат, забезпечення ритмічної і безпечної роботи, раціонального використання трудових і матеріальних ресурсів, уніфікації технологічних рішень. Після встановлення нормативів на матеріали, працю робітників, послуги, що отримуються у процесі виробництва, доцільно перейти до складання гнучких бюджетів. Використання гнучких бюджетів дає можливість порівняти фактичні дані зі статичними і гнучкими бюджетами, а також визначити два види відхилень: за рахунок обсягу діяльності та за рахунок ефективності. Відхилення за рахунок обсягу діяльності характеризує результативність роботи, а відхилення фактичних даних від гнучкого бюджету – ефективність роботи підприємства.

Відмінністю гнучкого бюджету від статичного є те, що під час розроблення гнучкого бюджету використовується фактичний обсяг випуску (продажу) продукції, а для статичного – запланований рівень випуску (продажу) продукції. Тому використання гнучкого бюджету дає змогу менеджерам отримувати більше інформації про відхилення.

Отже, гнучкі бюджети мають значні переваги перед статичними, а саме:

- показують доходи і витрати, які повинні бути за фактичного рівня діяльності;
- вказують на зміни, які відбуваються завдяки жорсткому контролю рівня витрат або, навпаки, через неефективність контролю;
- дають більш точну оцінку виконання роботи.

У процесі аналізу виконання бюджету відхилення можуть оцінюватися як сприятливі, тобто відхилення, які приводять до збільшення прибутку, та несприятливі – відхилення, які дають негативний ефект з операційного прибутку, тобто якщо фактичні доходи перевищують їх запланований рівень, то відхилення вважається сприятливим; у протилежному разі – несприятливим. Розглянемо порядок розрахунку відхилень з використанням гнучких бюджетів за умови, коли підприємство застосовує метод повного поглинання витрат (absorption costing).

Так, на промисловому підприємстві, основним видом діяльності якого є ізоляція труб екструдованим поліетиленом, процес здійснюється на лінії очистки та ізоляції труб і включає в себе такі технологічні операції, як:

- 1) візуальний огляд та відбраковка труб;
- 2) перекладання труб на технологічний рольганг;
- 3) сушка труб;
- 4) установка з'єднувальних муфт;
- 5) дробеметна очистка зовнішньої поверхні труб;
- 6) технологічне нагрівання труб;
- 7) 3-шарове поліетиленове покриття (нанесення епоксидного шару, адгезійного підшарку та екструдованого поліетилену);
- 8) охолодження покриття;

9) контроль якості, ремонт бракованого покриття (за можливості і доцільності);

10) маркування та складування ізолюваних труб.

У суму затрат включається амортизація спеціального обладнання, яку доцільно розраховувати за виробничим методом; сировина (поліетилен у гранулах, адгезив та праймер); вартість комунальних послуг (газ для нагріву поліетилену, вода для охолодження, електроенергія); заробітна плата з нарахуваннями, загально-виробничі витрати. У первинних документах необхідно фіксувати фактичний обсяг виконаної роботи та витрат зі вказанням суми відхилень від норм, у результаті чого зростає достовірність облікових даних для проведення в подальшому їх аналізу.

Головним принципом аналізу є постійний безперервний моніторинг, аналіз відхилень, які виникають у процесі виробництва, та, звичайно, миттєве реагування на ті чи інші зміни в основних показниках. Фактичні величини досить рідко співпадають із нормативними, невелике

відхилення фактичних показників від запланованих вважаються цілком нормальним. По суті, відхилення – лише сигнали, які дають змогу звернути увагу та поліпшити чи інтерпретувати регулювання. Інколи на підприємстві відсутні відхилення від нормативних показників, що, як правило, означає, що підприємство нерационально використовує додаткові можливості, не веде пошук резервів скорочення витрат на виробництво продукції. Тому аналіз відхилень – досить важливий складник діяльності системи контролю [7].

Відхилення по гнучкому бюджету під час використання методу повного поглинання витрат визначається за такими напрямками, як:

- загальне відхилення за прямими витратами (по заробітній платі та матеріалах), які, в свою чергу, залежать від відхилень по ціні (ставці) та відхилень по ефективності використання;

- загальне відхилення за постійними та змінними накладними витратами.

Нормативні витрати на одиницю продукції на підприємстві відображені в таблиці 2.

Таблиця 2

Нормативні витрати на одиницю продукції

Показники	Кількість ресурсів на одиницю продукції	Вартість одиниці ресурсу, грн.	Всього витрат на одиницю продукції, грн.
Прямі матеріальні витрати – всього:			346,95
– в т.ч. поліетилен	3,973	60,00	238,38
– адгезив	0,387	110,00	42,57
– праймер	0,165	400,00	66,00
Прямі витрати праці, люд.-год.	2,0	10,00	20,00
Змінні накладні витрати	8,0	16,00	128,00
Постійні накладні витрати		6 000 000,00	
Ціна реалізації, грн.		654,00	

Таблиця 3

Результати діяльності підприємства за звітний місяць

Показники	Планове значення	Фактичне значення
Обсяг виробництва (продажу), м	28 340	32 875
Кількість годин роботи основного виробничого персоналу, люд.-год.	56 680	59 000
Фактичний обсяг використаних матеріалів:		
– поліетилен (3,8*32875)		124 925,00
– адгезив (0,3*32875)		9862,50
– праймер (0,1*32875)		3287,50
Фактична ціна закупівлі матеріалів:		
– поліетилен		72,00
– адгезив		132,00
– праймер		480,00
Фактична ставка праці, грн./год.		12,00
Постійні накладні витрати		7 200 000,00
Змінні накладні витрати		3 316 590,00
Ціна реалізації, грн.		720,00

Фактичні результати діяльності підприємства надані в таблиці 3.

Розрахуємо відхилення:

– за ціною реалізації – $(654 - 720) * 32\,875 = 23\,669\,346,00$ грн. (сприятливий фактор);
 – за обсягом реалізації – $(28340 - 32875) * (654 - 238,38 - 42,57 - 66,0 - 20,0 - 128,0) = 721\,291,75$ (сприятливий фактор);
 – за ціною матеріалів – $((60 - 72) * 124\,925) + ((110 - 132) * 9862,5) + ((400 - 480) * 3287,5) = -1\,979\,075,00$ (несприятливий фактор);
 – за використанням матеріалів:
 поліетилен – $((32\,875 * 0,973) - 124\,925) * 60 = 5\,576\,257,5$ (сприятливий фактор);
 адгезив – $((32875 * 0,387) - 9862,5) * 110 = 1\,072\,152,37$ (сприятливий фактор);
 праймер – $((32875 * 0,165) - 3287,5) * 400 = 854\,750,0$ (сприятливий фактор);
 – за ставкою заробітної плати – $(10 - 12) * 59000 = -118\,000$ (несприятливий фактор);
 – за продуктивністю праці – $(32875 * 2 - 59000) * 10 = 67\,500$ (сприятливий фактор);
 – за використанням змінних накладних витрат – $((16 - 3\,316\,590) / 59\,000) * 59\,000 = 2\,372\,590,00$ (сприятливий фактор);
 – за ефективністю змінних накладних витрат – $((32\,875 * 8 - 59\,000)) * 16 = 3\,264\,000$ (сприятливий фактор);
 – за постійними накладними витратами – $6\,000\,000,00 - 7\,200\,000,00 = -1\,200\,000$ (несприятливий фактор).

З урахуванням впливу зазначених факторів загальне відхилення операційного прибутку становило 40 949 222,00 грн., при цьому збільшення обсягу і ціни реалізації, обґрунтована економія матеріалів у розрахунку на одиницю продукції, підвищення продуктивності праці та ефективності змінних накладних витрат привели до збільшення суми операційного прибутку. Водночас зростання ціни на основні матеріали, ставки заробітної плати та суми постійних накладних витрат вплинули негативно і призвели до зниження суми операційного прибутку.

Висновки. Отже, використання гнучкого бюджету дає можливість порівняти фактичні дані з плановим (статичним) та гнучким бюджетом та визначити два види відхилень – за рахунок обсягу діяльності та за рахунок ефективності. Відхилення за рахунок обсягу діяльності характеризує результативність роботи, а відхилення фактичних даних від гнучкого бюджету – ефективність роботи підприємства.

На період, коли важелі ринкової економіки ще не проявилися у повному обсязі в напруженні створення таких умов, які сприяють ефективному формуванню витрат, подальші дослідження галузевих міністерств та підприємств

можуть бути спрямовані на розроблення стратегії ефективного використання ресурсів і контролю за її реалізацією. Доцільно для промислових підприємств доводити нормативи використання основних, важливих для національної економіки видів ресурсів, включаючи матеріальні, паливно-енергетичні, трудові. Визначення переліку нормативів, які доводяться до промислових підприємств, мають враховувати галузеві особливості виробничих процесів і доповнюватися обмеженнями на рівні регіонів. Такі нормативи для підприємств мають зовнішній характер, спрямований на підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу держави. Величина таких нормативів має встановлювати нижню межу використання ресурсів. Перевищення встановленої межі слід вважати неефективним для суспільства і шкідливим для розвитку національної економіки загалом.

Введення в практику господарювання у базових галузях економіки стандартної норми витрат виробництва, під якою слід розуміти науково обґрунтовану величину витрат виробництва, розраховану в результаті аналізу середньогалузевих норм витрат з урахуванням прогресивності технологій, цін на продукцію і сировинно-матеріальні ресурси, оплати праці та накладних витрат на типові види продукції, дасть можливість оцінювати вітчизняне виробництво з позицій міжнародних стандартів, розробляти заходи з наближення якості вітчизняних виробів до міжнародного рівня. При цьому слід враховувати, що поряд із витратами виробництва слід визначати і показники ефективності виробництва та якості продукції. Отже, саме на зв'язок витрат виробництва з показниками ефективності виробництва необхідно звернути особливу увагу під час визначення напрямів, форм і методів управління витратами.

Упровадження системи обліково-аналітичного забезпечення управління виробничими затратами на підприємстві дає змогу значно розширити інформаційну базу прийняття управлінських рішень та підвищення ефективності діяльності виробництва взагалі. Правильно створена та сформована система забезпечує необхідною інформацією керівництво. Використовуючи внутрішню та зовнішню інформацію, система здатна забезпечити потреби, пов'язані з прогнозуванням та розвитком підприємства, на різних рівнях управління затратами, враховуючи поточні чи довгострокові цілі. Методологія системи обліково-аналітичного забезпечення має базуватися на аналізі та бюджетуванні відхилень. Вважаємо, що необхідним є активний вплив на виробничі витрати методами регулювання, контролю, внесення своєчасних змін у процесі виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бруханський Р.Ф. Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту: моногр. / Р.Ф. Бруханський. -Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 384 с.
2. Залевский В.А. Управленческий учет и анализ формирования целевой себестоимости для стратегического менеджмента / В.А. Залевский // Управленческий учет. – 2009. – № 1. – С. 3–13.
3. Крушельницька О.В. Управління витратами [Текст]: [навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей] / О.В. Крушельницька. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 196 с.
4. Лісовський І.В., Рудніченко Є.М. Особливості формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління затратами промислового підприємства / І.В. Лісовський, Є.М. Рудніченко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. № 4(66). – С. 140–145.
5. Одинцова Т.М. Признание и отражение в системе финансового и управленческого учета затрат и расходов предприятия [Электронный ресурс] / Т.М. Одинцова. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vsntu/2008_2009/92.../92-30.pdf
6. Пилипенко А.А. Організація обліку і контролю: підручник / А.А. Пилипенко, В.І. Отенко. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 424 с.
7. Сахно Л.А. Еволюція управлінського обліку: від обліку витрат виробництва до стратегічного управління [Текст] / Л.А. Сахно // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 2. – С. 58–61.
8. Ковтун С. Управление затратами / С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук. – Харьков: Изд. Дом «Фактор», 2008. – 272 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

«ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS: THEORETICAL ASPECTS»

Мелень О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

В умовах розвитку ринкової економіки та інтеграції України у європейський економічний простір переглядаються місце та роль готельно-ресторанного бізнесу. Однією з обов'язкових умов діяльності ресторанного-готельного бізнесу є ведення бухгалтерського обліку. Основним завданням організації бухгалтерського обліку готельно-ресторанного бізнесу, як і будь-якого бізнесу, є створення такої системи отримання інформації, яка б забезпечувала ефективне управління підприємством і примноження доходу від діяльності підприємства.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, господарська діяльність, бухгалтерський облік, документообіг, система рахунків, облікова політика, первинні документи.

В условиях развития рыночной экономики и интеграции Украины в европейское экономическое пространство пересматриваются место и роль гостинично-ресторанного бизнеса. Одним из обязательных условий деятельности ресторанного-гостиничного бизнеса является ведение бухгалтерского учета. Основной задачей организации бухгалтерского учета гостинично-ресторанного бизнеса, как и любого бизнеса, является создание такой системы получения информации, которая обеспечивала бы эффективное управление предприятием и приумножение дохода от деятельности предприятия.

Ключевые слова: гостинично-ресторанный бизнес, хозяйственная деятельность, бухгалтерский учет, документооборот, система счетов, учетная политика, первичные документы.

In response to the development of a market-driven economy and due to Ukrainian integration into the European economic space, the place and role of hotel and restaurant business are becoming more important. Accounting is one of the major and mandatory part of each business and restaurants and hotels are not an exception. The main role of accounting in all businesses is to create a data system that ensures efficient management and increases earning power of the enterprise.

Keywords: hotel and restaurant business, business activities, bookkeeping, document management, accounting system, accounting policy, primary documents.

Постановка проблеми. Готельно-ресторанний бізнес в Україні під впливом часу став справжньою індустрією послуг. Однією з обов'язкових умов діяльності готельно-ресторанного бізнесу є правильна організація ведення бухгалтерського обліку, яка створює таку систему отримання інформації, що забезпечувала б ефективне управління підприємством і примноження доходу від його діяльності. Єдиного підходу до організації обліку в галузі готельно-ресторанного бізнесу немає, оскільки це специфічний вид діяльності, який складається з торгівлі, виробництва та надання послуг. Цим і зумовлені особливості організації бухгалтерського обліку у сфері такого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації бухгалтерського обліку висвітлювались у працях таких учених, як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, О.В. Карпенко та ін. Проте, на наш погляд, у сучасній науково-економічній літературі потребують подальшого дослідження питання особливостей організації бухгалтерського обліку діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Мета статті – дослідження сучасної системи організації обліку господарчої діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу та виявлення особливостей організації бухгалтерського обліку підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У розвинутих країнах послуги є основним

об'єктом товарно-грошових відносин і набувають усе більшого значення в усіх сферах економіки та соціально-культурного життя суспільства [1].

Готельний та ресторанний бізнес в Україні під впливом часу став справжньою індустрією послуг. Готельний та ресторанний бізнес – це складник туристичної сфери, який спрямований на задоволення туристичних потреб населення у вигляді житла, харчування, транспортного й екскурсійного обслуговування та іншого сервісу.

Сучасні готелі, що обслуговують туристів, дедалі частіше стають повносервісними готелями, оскільки, крім обов'язкових послуг (або їх називають ще «основні послуги»), вони надають цілий комплекс різних послуг, які називають «додатковими послугами». До основних послуг належать послуги проживання, харчування, користування телевізором, холодильником, що включаються до ціни номера і надаються споживачу згідно з укладеним договором. До додаткових послуг відносяться послуги, що не належать до основних послуг готелю, замовляються та оплачуються споживачем додатково за окремим договором (послуги з прання і прасування, надання автостоянки, послуги перукарні, прокат спортивного та туристичного інвентарю тощо). Таким чином, послуги, що пропонуються, мають комплексний характер.

Ефективність діяльності будь-якого підприємства, у тому числі готельного, визначають групою чинників. З-поміж основних – розташування готелю та збут продукції [2].

Насамперед готелі орієнтуються на збут власного продукту, але розташування готелю також має важливе значення для збуту власного продукту. Порівняно з промисловими підприємствами, що постачають продукцію споживачам, у готельній сфері споживач послуг повинен вибрати готель та самостійно діставатися до нього, тому його розташування має значення для збуту продукту готельного бізнесу.

В умовах розвитку ринкової економіки та інтеграції України у європейський економічний простір переглядаються також і місце та роль ресторанного бізнесу. Організація його діяльності вимагає застосування нових підходів до управління та діяльності ресторанного бізнесу, які повинні бути орієнтовані на максимальне задоволення попиту споживачів і забезпечення високого рівня ефективності їх виробничо-економічної діяльності. Для досягнення поставлених цілей підприємства готельно-ресторанного бізнесу мають враховувати всі технічні, адміністративні і людські чинники, що випивають на якість послуг, продукції та їх безпеку.

Однією з обов'язкових умов діяльності ресторанного-готельного бізнесу є ведення бухгалтерського обліку. Кожен бізнес, як і готельно-ресторанний, має свої особливості у веденні бухгалтерського обліку, свої проблеми і способи їх вирішення. Саме тому побудова бухгалтер-

ського обліку залежить насамперед від ступеня складності бізнесу. Від того, наскільки грамотно організований облік на підприємстві, залежить і можливість грамотного планування бізнесу та адекватний облік усіх ризиків.

Бухгалтерський облік на підприємствах ресторанного-готельного бізнесу, як і на інших українських підприємствах, ведеться безперервно з дня реєстрації підприємства до його ліквідації. Ведення обліку базується на основних принципах бухгалтерського обліку. Правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відображаються в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3].

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємству надається можливість самостійно вибирати форму організації бухгалтерського обліку. Обґрунтований вибір організаційної форми ведення бухгалтерського обліку має для підприємства важливе значення. Також підприємству надається можливість самостійного вибору технології обробки облікових даних форм бухгалтерського обліку; визначати облікову політику підприємства; розробляти систему та форми управлінського обліку; затверджувати правила документообігу.

Основним завданням організації бухгалтерського обліку ресторанного-готельного бізнесу, як і будь-якого бізнесу, є створення такої системи отримання інформації, яка б забезпечувала ефективне управління підприємством та примноження доходу від господарчої діяльності підприємства.

Питання організації бухгалтерського обліку готельного-ресторанного господарства вирішується власником або уповноваженим органом (посадовою особою) відповідно до законодавства та установчих документів. Підприємство самостійно визначає облікову політику, форму бухгалтерського обліку, затверджує правила документообігу і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку, об'єкти і періодичність проведення інвентаризації активів і зобов'язань [4].

Бухгалтерський облік на підприємствах ресторанного-готельного бізнесу відбувається відповідно обраної облікової політики, яка представляє собою сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності, тобто це вибір самим підприємством певних і конкретних методик ведення бухгалтерського обліку, виходячи з особливості діяльності підприємства. Під час розроблення облікової політики слід враховувати вимоги до якісних характеристик бухгалтерського обліку та фінансової звітності, викладені в П(С)БО 1; методи та процедури, передбачені іншими П(С)БО; норми і нормативи, встановлені законодавчими актами України. Відповідно до Закону «Про бух-

галтерський облік та фінансову звітність в Україні» право встановлення облікової політики підприємства цілком і повністю залишається на розсуд підприємства.

Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій.

Інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку, у регістрах синтетичного та аналітичного обліку. Готельні та ресторани підприємства для узагальнення інформації ведуть облік на рахунках відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженого наказом № 291, та Інструкції № 291.

Первинний облік на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу має бути пристосованим до організаційно-технологічних особливостей діяльності таких підприємств, з урахуванням їх специфіки та тривалості операційного циклу, способів і обсягів реалізації результатів його роботи.

Єдиного підходу до організації обліку в галузі готельно-ресторанного бізнесу немає, оскільки це специфічний вид діяльності, який складається з торгівлі, виробництва та надання послуг. Цим і зумовлені особливості бухгалтерського обліку у сфері цього бізнесу.

Ресторанне господарство – це галузь, основу якої становлять підприємства, які є єдиними за формою організації виробництва і обслуговування споживачів та розрізняються за типами і спеціалізацією.

Ресторанне господарство – це вид економічної діяльності суб'єктів господарчої діяльності з надання послуг із задоволення потреб споживачів у харчуванні з організацією дозвілля або без нього. Клієнт, купуючи товари, компенсує продавцеві у їх ціні всі його витрати. Тобто вартість обслуговування офіціантами включено до ціни страв і напоїв та покривається торговою націнкою ресторану.

Діяльність ресторанів включає «діяльність з обслуговування їжею та напоями за умови, що їжу та напої споживають на місці у традиційних ресторанах, ресторанах самообслуговування або швидкого обслуговування, які працюють як постійно, так і тимчасово, з наданням місць для сидіння або без їх надання». Таким чином, виходить, що ресторан – це місце, де відвідувачі можуть (ім дозволено) не лише купити їжу та напої, а й також спожити їх [5].

Ресторанний бізнес одночасно включає чисту роздрібну торгівлю купованими товарами та роздрібний продаж кухонної продукції для споживання її у ресторані. При цьому завжди має місце роздрібна ціна, структура якої містить два елементи: собівартість купованого товару (або продовольчої сировини) і торгову націнку

ресторану. Тобто відмінність ресторану від магазину, по суті, полягає тільки у наявності кухні.

Промислове виробництво та ресторан поєднує лише спільна операція з переробки (або доробки) продовольчої сировини на кухні, але ця схожість є доволі поверховою. Оскільки кухня ресторану – це кулінарія, то тут здійснюється спрощене калькулювання собівартості страв, тобто враховується лише собівартість сировини. Адже після короточасної та недорогої переробки така сировина стає товаром, призначеним для швидкого споживання. За мірою впливу на початковий продукт приготування страв та напоїв у ресторані є значно ближчим до передпродажної підготовки товарів у торгівлі, ніж до промислового виробництва на ринок.

Щодо реалізації, то ресторани укладають із клієнтами усний договір роздрібної купівлі-продажу товарів, тимчасом як промислові підприємства – договір постачання. Адже промисловість належить до сфери матеріального виробництва, а ресторани – до сфери обігу [5].

Таким чином, ресторанний бізнес за своєю специфікою – це роздрібна торгівля продуктами харчування, як купованими, так і стравами власного приготування з наданням клієнтові можливості споживання на місці продажу [5].

З огляду на те, що ресторани діють у сфері роздрібної торгівлі, то для обліку продуктів харчування пропонується використовувати рахунок 28 «Товари». Згідно з Інструкцією № 291 на рахунок 28 «Товари» ведеться облік руху товарно-матеріальних цінностей, що надійшли на підприємство з метою продажу. Цей рахунок використовують, зокрема, торговельні підприємства й організації, а також підприємства громадського харчування. Для обліку сировини у коморах ресторанів використовується субрахунок 281. Тобто закуплена продовольча сировина, як і куповані товари, обліковуються у коморах ресторанів на субрахунку 281 «Товари на складах».

Під час надходження всіх продуктів до комори ресторану, згідно з П(С)БО 9, їх оцінка відбувається за первісною вартістю. Первісною вартістю запасів, придбаних за плату, є собівартість запасів, що складається з фактичних витрат, таких як сума, що сплачується поставальникові (без врахування непрямих податків); транспортно-заготівельні витрати тощо.

Під час передавання продовольчої сировини з комори ресторану на кухню сировина також оцінюється за собівартістю. Згідно з П(С)БО 9, під час відпуску запасів у виробництво їх оцінка здійснюється за одним із таких методів, як метод ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; метод середньозваженої собівартості; метод собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); метод нормативних витрат та метод ціни продажу. Оскільки у ресторанному підприємстві має місце широкий асортимент сировини у коморі та часта зміна цін поставальників на сировину кожного виду, то

доцільною під час їх списання буде оцінка запасів за середньозваженою собівартістю.

Рахунок 23 «Виробництво» призначено для узагальнення інформації про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг). Цей рахунок використовується для обліку на окремих субрахунках витрат промислових підприємств на виробництво продукції і підприємств громадського харчування на випуск власної продукції.

Таким чином, надходження від постачальників запасів до комори відображається проведенням Д-т 281 К-т 631 (без врахування ПДВ) за собівартістю придбання. Передача запасів із комори на кухню обліковується проведенням Д-т 23 К-т 281, а до торгового залу – Д-т 282 К-т 281 за середньозваженою собівартістю [5].

На відміну від складів підприємств торгівлі, у коморах ресторанів зберігаються не лише куповані товари, а й продовольча сировина, призначена для приготування різних страв для клієнтів. Відповідно до Інструкції № 291 на субрахунку 201 «Сировина і матеріали» відображаються наявність і рух сировини й основних матеріалів, які входять до складу продукції, що виготовляється, або є необхідними компонентами під час її виготовлення.

Обліковою вартістю приготованих на кухні страв є виробнича собівартість. Практично її визначення зводиться до калькулювання собівартості кухонної продукції ресторану. Відповідно до П(С)БО 16 перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції встановлює підприємство. Таким чином, до калькулювання собівартості кухонної продукції включається тільки собівартість використаної сировини згідно з технологічними нормами її закладення на одну страву або на партію виробів. Для обліку кухонної продукції, як і у роздрібній торгівлі, використовується субрахунок 282.

Щодо оцінки вибуття кухонної продукції до бару то, згідно з п. 16 П(С)БО 9, під час відпуску запасів з виробництва їх доцільно оцінювати за методом «нормативних витрат», оскільки кухонна продукція калькулюється, виходячи з норм закладення сировини на одну страву. Під час передавання кухонної продукції із кухні до торгового залу ресторану або бару треба робити проведення Д-т 282 К-т 23 (за собівартістю), а потім додається потрібний ресторану рівень торговельної націнки.

Дохід від реалізації як покупних товарів, так і продукції власного виробництва відображають на субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів». Після реалізації суму націнки, що припадає на реалізований товар і продукцію, списують методом «сторно». Залишок вартості продукції і товарів відносять в дебет субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів». Всі інші витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією випущеної продукції, в тому числі заробітна плата кухарів, інших виробничих робітників, нарахування на фонд оплати їх праці, амор-

тизація кухонного обладнання, орендна плата тощо, враховуються на рахунку 93 «Витрати на збут». Адміністративні витрати враховуються на однойменному рахунку 92.

Як було зазначено вище, товари мають списуватися з комори до бару за середньозваженою собівартістю, а кухонна продукція з кухні до бару має списуватися за собівартістю приготування. При цьому вже у барі робиться торгова націнка як на товари з комори, так і на приготовані страви з кухні. Тобто із перерахованих вище методів оцінки переміщення запасів саме для обліку у торговому залі бару підходить метод «ціни продажу», оскільки тільки у барі товари та продукція, що виготовлена на кухні, справді є готовими для продажу. Це відповідає як суті справи, так і п. 22 П(С)БО 9, згідно з яким оцінка за цінами продажу ґрунтується на застосуванні підприємствами роздрібної торгівлі середнього відсотка торгової націнки товарів. Цей метод можуть застосовувати (якщо інші методи оцінки вибуття запасів не є виправданими) підприємства, що мають значну та змінну номенклатуру товарів з приблизно однаковим рівнем торгової націнки [5].

Підприємства ж готельного бізнесу ведуть бухгалтерський облік, як підприємства з надання послуг. Витрати, пов'язані з наданням готельних послуг, у тому числі собівартість реалізованих готельних послуг, формуються відповідно до норм П(С)БО 16, а доходи – згідно з вимогами П(С)БО 15 [6]. Всі витрати готельного підприємства складаються в основному з витрат, що виникають у зв'язку з наданням послуг: на утримання приміщень номерів готелів; на оснащення номерів готелів та обслуговування клієнтів у номері; на оплату праці персоналу, що безпосередньо займається наданням основних послуг готелю; на амортизацію приміщень номерів готелів; на охорону праці й техніку безпеки; на ремонт і технічне обслуговування готельних номерів тощо. До вартості готельних послуг додають суму ПДВ і готельного збору.

Щодо переліку і складу статей калькулювання виробничої собівартості наданих готельних послуг, то відповідно до П(С)БО 16 підприємство самостійно встановлює такий перелік з урахуванням методичних рекомендацій з її формування у споріднених галузях, якими встановлено склад і класифікацію витрат.

У бухгалтерському обліку собівартість готельних послуг формується на рахунку 23 «Виробництво». Облік загальновиробничих витрат ведеться на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Облік інших витрат операційної діяльності готелю ведеться на рахунках 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут» та рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності». Такі витрати відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені (п. 7 ПБО 16), тобто відносяться безпосередньо на зменшення фінансового результату в періоді їх виникнення.

Згідно з п. 10 П(С)БО 15 дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінено результат цієї операції.

Спектр послуг, що надаються підприємствами готельного господарства, – досить широкий, тому й перелік доходів від реалізації також відносно великий.

За кредитом субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» відображається збільшення (одержання) доходу, за дебетом – належна сума непрямих податків та зборів. Сума визнаного у звітному періоді доходу від надання готельних послуг залежить як від кількості гостей та кількості днів, протягом яких у звітному періоді ці гості проживали у готелі, так і від вартості проживання у готелі однієї людини протягом однієї доби. Кількість гостей та строки їх проживання у готелі у звітному періоді підтверджуються такими документами, як журнал обліку громадян, що проживають у готелі, та журнал обліку іноземців, що проживають у готелі. Тому дохід слід розраховувати, виходячи з цих даних, незалежно від дати оплати.

Висновки. Виходячи з вищевикладеного, можна дійти висновку, що раціональна організація бухгалтерського обліку на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу неможлива без врахування специфіки діяльності таких підприємств. Первинний облік на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу має бути пристосованим до організаційно-технологічних особливостей діяльності підприємств з огляду на їх специфіку і тривалість операційного циклу, способи та обсяги його продукту реалізації. Кожна надана послуга має свою специфіку та повинна відображатися в обліку відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та обраної облікової політики підприємства. Раціональна організація бухгалтерського обліку являє собою таку систему практичного застосування прийомів і способів відображення господарських операцій на рахунках синтетичного і аналітичного обліку, яка забезпечує дієвий контроль та аналіз стану справ підприємств готельно-ресторанного бізнесу за мінімальних затрат праці і коштів під час ведення обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Організація готельного господарства С.І. Байлик, І.М. Писаревський / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua>
2. Бухгалтерський облік в торгівлі та ресторанному господарстві [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://pidruchniki.com/1588072859638/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/buhgalterskiy_oblik_v_torgivli_ta_restorannomu_gospodarstvi
3. Бухгалтерський облік готельних послуг // Журнал «Вісник податкової служби України» / [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DG090422.html
4. Організація готельного обслуговування: Підручник / Мальська М.П., Пандяк І.Г. – К., 2011. – 366 с. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/605-organizatsiya-gotelnogo-obslugovuvannya-malska-mp.html>
5. Ресторанний бізнес: специфіка обліку за П(С)БО / «ДК» № 29/2012 / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://online.dtki.ua>
6. Готельні послуги: організація діяльності, облік доходів та витрат / Вісник / Офіційне видання державної фіскальної служби України / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5521?issue=126>

УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ

IMPROVEMENT OF INTERNAL CONTROL OF SYSTEM OF ACCOUNTING OF ENTERPRISES

Новик І.В.

старший викладач кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування,
Українська академія друкарства

У статті розглянуто сутність та цілі внутрішнього контролю бухгалтерського обліку. Досліджено елементи внутрішнього контролю підприємства. Запропоновано визначення контрольного середовища, процедур внутрішнього контролю. Розроблено систему внутрішніх нормативних документів у системі внутрішнього контролю. Запропоновано типову структуру «Положення про внутрішній контроль» на підприємстві.

Ключові слова: бухгалтерський облік, внутрішній контроль, контрольне середовище, процедури внутрішнього контролю, внутрішні нормативні документи, Положення про внутрішній контроль.

В статье рассмотрена сущность и цели внутреннего контроля бухгалтерского учета. Исследованы элементы внутреннего контроля предприятия. Предложено определение контрольной среды, процедур внутреннего контроля. Разработана система внутренних нормативных документов в системе внутреннего контроля. Предложена типовая структура «Положения о внутреннем контроле» на предприятии.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, внутренний контроль, контрольная среда, процедуры внутреннего контроля, внутренние нормативные документы, Положение о внутреннем контроле.

The article is told about the essence and aims of internal control of accounting, are considered in the article. The elements of internal control of enterprise are investigational. Determination of control environment, procedures of internal control is offered. The system of internal normative documents is worked out in the internal checking system. The typical structure of «Statute is offered about internal control» on an enterprise.

Keywords: accounting, internal control, control environment, procedures of internal control, internal normative documents, Statutes, is about internal control.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання кожне підприємство піддається високому ступеню ризику під час здійснення своєї діяльності. Досягнення ж його економічної безпеки відбувається за рахунок усунення зовнішніх і внутрішніх загроз, зумовлених ризиками, а також грамотного й ефективного управління. Облік як елемент системи економічної безпеки підприємства є основним процесом під час обробки, аналізу і систематизації даних фактів господарського життя. Таким чином, бухгалтерський облік як інформаційна система дає можливість формування об'єктивної інформації про господарюючого суб'єкта і забезпечує користувачів інформацією про реальну модель його фінансово-господарської діяльності. Водночас підвищити ефективність бухгалтерського обліку можна шляхом упровадження на підприємстві системи внутрішнього контролю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження у сфері контролю ризиків господарської діяльності проводилися різними вченими, такими як С.М. Бичкова, О. Брагандов,

Н.А. Голощаров, М.Д. Корінко, О.М. Ліщук, І.О. Макаренко, С.М. Петренко, В.В. Рукин, Б.Н. Соколов, А.А. Терехов та ін.

Відаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих учених, необхідно зазначити, що більшість досліджень стосуються питання контролю господарських операцій, пов'язаних із певним видом ризику або окремими методами управління ним. Поряд із цим комплексному та системному дослідженню питання організації та проведення внутрішнього контролю саме бухгалтерського обліку не приділяється належної уваги.

Метою статті є дослідження напрямів удосконалення теоретичних та практичних аспектів упровадження внутрішнього контролю бухгалтерського обліку на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішній контроль бухгалтерського обліку – це процес, організований і здійснюваний представниками власника, керівництвом, а також іншими співробітниками підприємства для досягнення цілей надійності фінансової (бухгал-

терської) звітності, ефективності та результативності господарських операцій і відповідності діяльності підприємства нормативним правовим актам [2, с. 79].

Внутрішній контроль бухгалтерського обліку спрямований на досягнення низки цілей. Серед них основними є:

- забезпечення ефективності та результативності діяльності підприємства, у тому числі досягнення фінансових і операційних показників, схоронності активів;

- забезпечення вірогідності та своєчасності складання і подання бухгалтерської (фінансової) та іншої звітності;

- контроль за дотриманням законодавства, у тому числі під час здійснення фактів господарського життя і ведення бухгалтерського обліку;

- запобігання або виявлення відхилень від встановлених правил і процедур, а також від перекручувань даних бухгалтерського обліку, бухгалтерської (фінансової) та іншої звітності [4, с. 136].

На думку Л.В. Дікань, внутрішній контроль повинен включати такі елементи (рис. 1).

Контрольне середовище – це сукупність принципів і стандартів діяльності підприємства, загальне розуміння цілей, процедур проведення внутрішнього контролю і вимог до нього на рівні економічного суб'єкта загалом. Воно відображає культуру управління підприємством і створює позитивне ставлення персоналу до свого підприємства і здійснення внутрішнього контролю. Контрольне середовище формують положення про бухгалтерську службу; облікова політика підприємства; вимоги до кваліфікації бухгалтерського персоналу, а також інші документи, що встановлюють загальні вимоги до середовища, у якому організовується і ведеться бухгалтерський облік, до порядку взаємодії підрозділів і персоналу підприємства, прийняття рішень із питань бухгалтерського обліку [3, с. 21].

Оцінка ризиків являє собою процес їх виявлення та аналізу. При цьому під ризиком розуміється поєднання ймовірності та наслідків недосагнення підприємством цілей діяльності. Під час ведення бухгалтерського обліку та складання звітності його оцінка спрямована на вияв-

лення проблем, які можуть вплинути на вірогідність бухгалтерської (фінансової) звітності. Під час встановлення (визначення) ризиків підприємство приймає відповідні рішення управління ними, у тому числі шляхом створення необхідного контрольного середовища, організації процедур внутрішнього контролю, інформування персоналу та оцінки результатів внутрішнього контролю [3, с. 22].

Процедури внутрішнього контролю – це дії, спрямовані на мінімізацію ризиків, що впливають на досягнення позитивних цілей економічного суб'єкта. Такими процедурами можуть бути (рис. 2).

Якісна і своєчасна інформація забезпечує ефективність внутрішнього контролю та можливість досягнення ним поставлених цілей, сприяє грамотному й об'єктивному веденню бухгалтерського обліку, у тому числі – складанню бухгалтерської (фінансової) звітності.

Комунікація являє собою поширення інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень і здійснення внутрішнього контролю [3, с. 23].

Оцінка внутрішнього контролю – один із необхідних елементів, що визначають його ефективність, результативність і своєчасність внесення будь-яких змін. Порядок, строки й обсяг процедур проведення оцінки внутрішнього контролю визначаються внутрішніми документами, що описують порядок внутрішнього контролю. Водночас безперервний моніторинг можна розглядати як елемент оцінки контролю, проведеного на постійній основі у процесі повсякденної діяльності підприємства. Проходити він може у формі регулярного аналізу керівництвом підприємства результатів діяльності підприємства, перевірки результатів окремих господарських операцій, регулярної оцінки й уточнення внутрішньої організаційно-розпорядничої документації та ін. [3, с. 23].

Здійснювати внутрішній контроль можуть:

- органи управління підприємства;

- його ревізійна комісія (ревізор);

- головний бухгалтер або інша посадова особа, на яку покладається ведення бухгалтерського обліку (фізична або юридична особа,

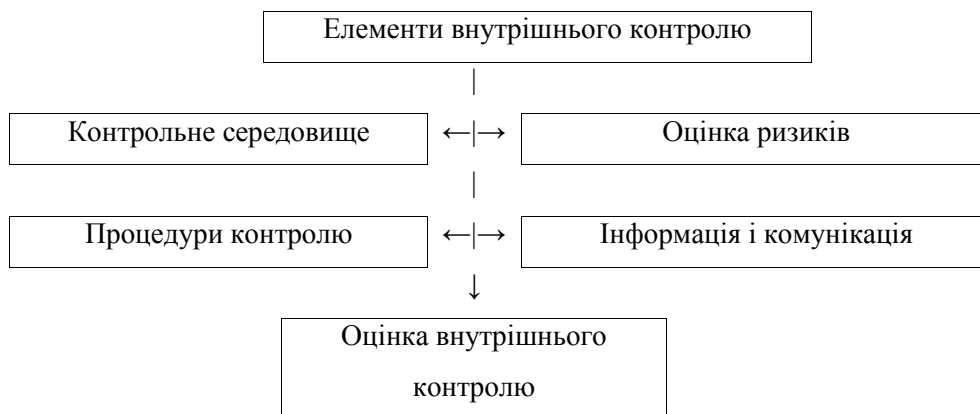


Рис. 1. Елементи внутрішнього контролю підприємства [3, с. 21]

з якою економічний суб'єкт уклав договір про надання послуг із ведення такого обліку);

– внутрішній аудитор (служба внутрішнього аудиту);

– спеціальні посадові особи (спеціальний підрозділ), відповідальні за дотримання передбачених чинним законодавством правил внутрішнього контролю;

– інший персонал та інші підрозділи економічного суб'єкта [7, с. 58].

На більшості великих підприємств давно й успішно працюють служби внутрішнього аудиту. Ця служба, як правило, підпорядковується безпосередньо керівнику підприємства, і тому її можна вважати незалежною від бухгалтерії. До її складу зазвичай входять як аудитори, з якими укладені трудові договори, так і працівники, що не мають аудиторського сертифікату. Головною вимога до керівника й співробітників служби – це наявність високої професійної (профільної) кваліфікації й досвіду роботи у фінансовій сфері цієї галузі.

Залежно від завдань служби внутрішнього аудиту та її складу визначається обсяг прове-

дених контрольних заходів. Якщо на підприємстві тільки один внутрішній аудитор, то він піддає контролю найбільш значущі сфери обліку: розрахунки податкових платежів, розрахунки з персоналом, порядок складання бухгалтерської (фінансової) звітності. Якщо в службі працюють кілька співробітників, то контролю піддається більшість основних фактів господарського життя – від їх документального оформлення до подальшого відображення в обліку. Контролюються також всі подальші дії бухгалтерії: формування показників Головної книги, розрахунок податкових платежів і складання бухгалтерської (фінансової) звітності [6, с. 73].

Однак більшість вітчизняних підприємств не можуть дозволити собі мати на постійній основі (у штатному розписі) внутрішнього аудитора, насамперед з економічних причин. У цьому разі для виконання вимог законодавства варто розробити систему самоперевірки фактів господарського життя, ведення бухгалтерського обліку та складання бухгалтерської (фінансової) звітності.

На думку Б.Н. Соколова, положення, що стосуються організації внутрішнього контролю,

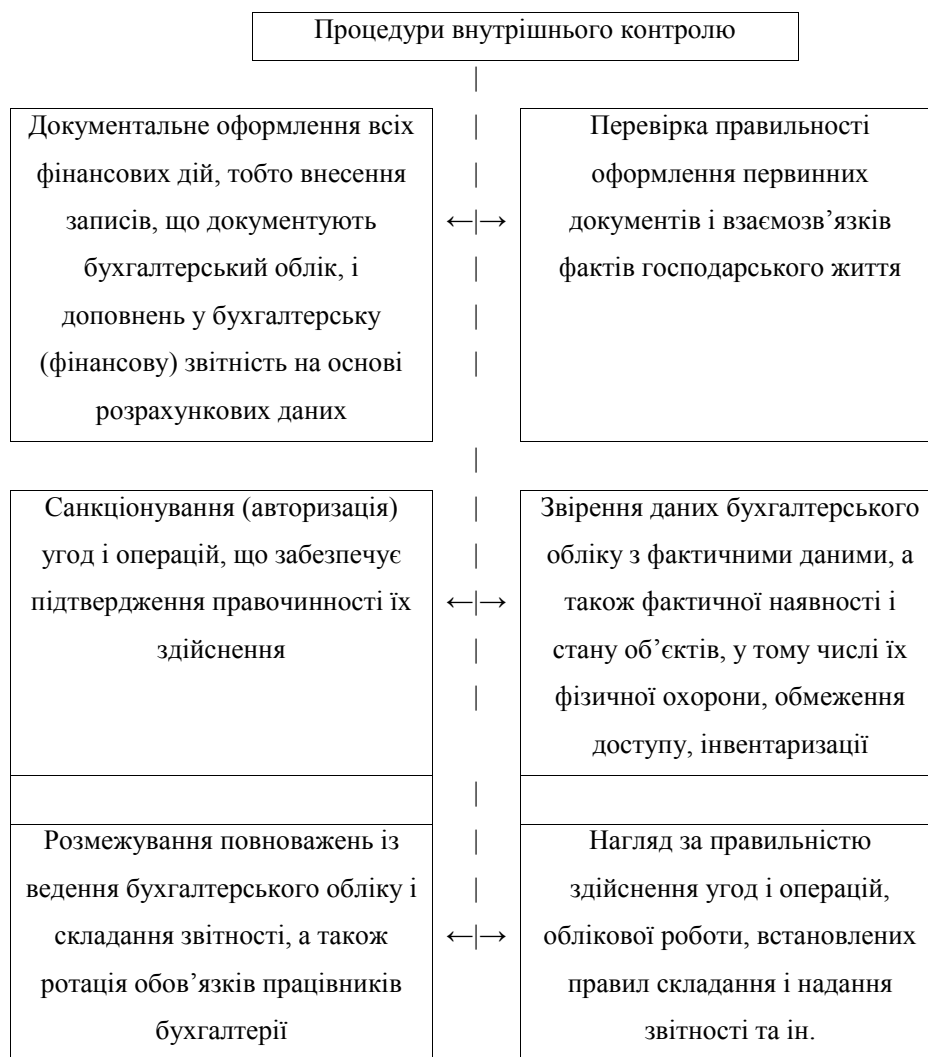


Рис. 2. Процедури внутрішнього контролю підприємства [5, с. 324]

повинні стати частиною установчих і внутрішніх організаційно-розпорядничих документів підприємства, а організацію і порядок проведення внутрішнього контролю і його результати потрібно оформлювати документально на паперовому носії і (або) в електронному вигляді.

Для введення повноцінної системи внутрішнього контролю на підприємстві ми рекомендуємо розробити й затвердити такі внутрішні нормативні документи (рис. 3).

Так, Положення «Про внутрішній контроль підприємства» має визначати цілі, завдання, принципи функціонування внутрішнього контролю, а також містити відомості про структуру та посадових осіб, відповідальних за його проведення. Положення «Про управління ризиками» має бути як окремим внутрішнім документом, так і частиною положення «Про внутрішній контроль підприємства»; основне його завдання – визна-

чити цілі та принципи управління ризиками, описавши види тих із них, з якими стикається підприємство, інструменти й етапи управління ними, а також повноваження, права й обов'язки працівників (фахівців) з управління ризиками). Положення «Про службу внутрішнього контролю» слід прийняти, якщо організація визнає доцільним створення окремої служби внутрішнього аудиту; у ньому варто визначити її цілі та завдання, принципи і методи функціонування, схему взаємодії з іншими структурними одиницями підприємства; докладно описати порядок внутрішніх перевірок, у тому числі повторних, контролю вжитих заходів з усунення виявлених порушень, надання органам управління інформації про вжиті заходи з виконання рекомендацій та усунення виявлених порушень.

Найбільш затребуваним з перерахованих вище документів, на нашу думку, є Положення

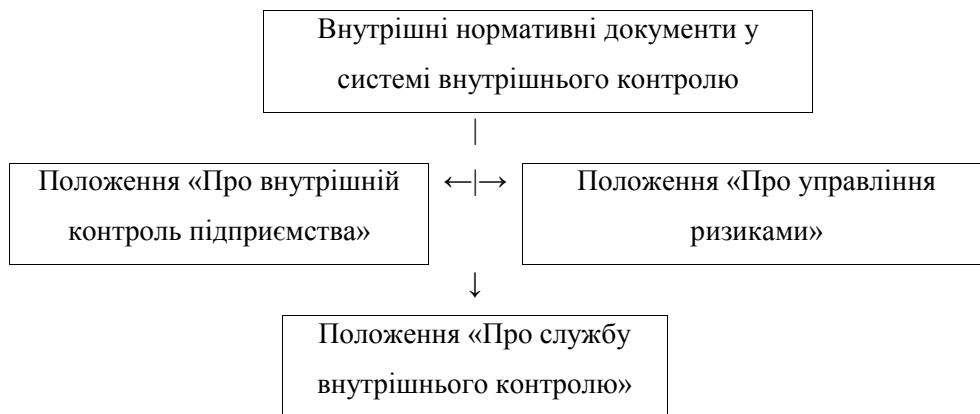


Рис. 3. Внутрішні нормативні документи у системі внутрішнього контролю [власна розробка]

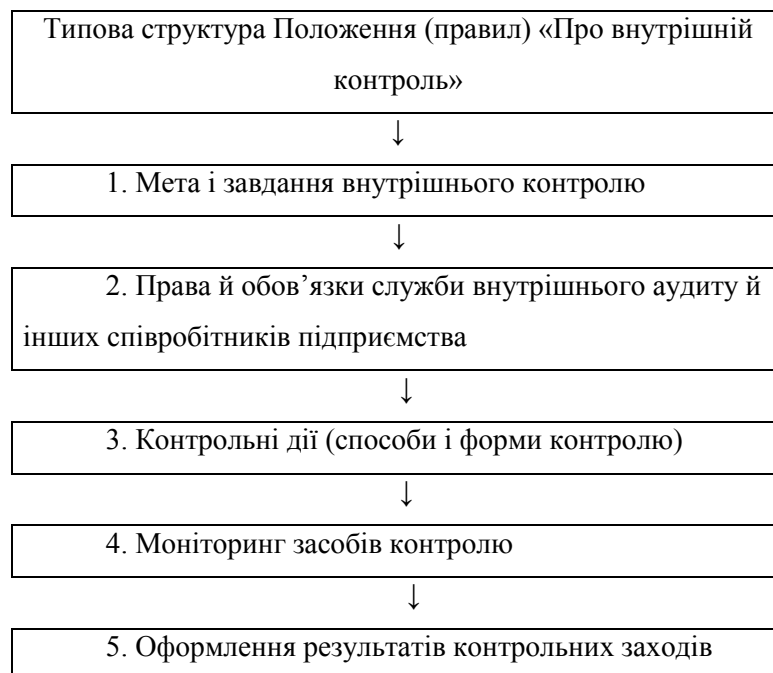


Рис. 4. Типова структура Положення (правил) «Про внутрішній контроль» [власна розробка]

(правила) «Про внутрішній контроль». Можемо рекомендувати таку його типову структуру (рис. 4).

Розглянемо більш детально цю типову структуру.

1. Мета і завдання внутрішнього контролю. Метою слід визначити забезпечення довіри акціонерів, інвесторів, контрагентів до підприємства, органів його управління, посадових осіб, а також захист капіталовкладень акціонерів (інвесторів) і активів.

Завданнями є:

- забезпечення вірогідності бухгалтерської й фінансової інформації, що використовується на підприємстві;
- виявлення недоліків і порушень у діяльності підприємства, зловживань із боку його органів управління та посадових осіб;
- прийняття своєчасних та ефективних заходів, спрямованих на попередження й усунення виявлених недоліків і порушень;
- визначення заходів мінімізації ризиків діяльності підприємства;
- кадрова робота, спрямована на ретельний підбір та оцінку кандидатур працівників підприємства, відповідальних за ведення бухгалтерського обліку.

2. Права й обов'язки служби внутрішнього аудиту й інших співробітників підприємства. Якщо на підприємстві створена служба внутрішнього контролю (аудиту), то в цьому розділі документа слід досить чітко прописати повноваження її співробітників. Останні можуть мати права:

- одержувати від посадових осіб і працівників підприємства всі необхідні для контролю документи (доцільно привести їх перелік);
- одержувати від працівників підприємства та його посадових осіб інформацію, пов'язану з виконанням ними трудових (посадових) обов'язків, а також письмові пояснення з питань, що виникають у процесі перевірки;
- видавати письмові приписи про усунення виявлених порушень із вказівкою строку їх виконання;
- повідомляти керівництво підприємства про всі виявлені порушення і вжиті заходи з їх усунення.

Співробітники служби внутрішнього контролю зобов'язані:

- здійснювати постійний контроль за типовими операціями підприємства, а інколи – попередній контроль за нетиповими операціями;
- виявляти факти порушень ведення обліку та складання звітності, готувати рекомендації з їх усунення, контролювати виконання виданих рекомендацій і вказівок;
- документувати процес перевірки і кожний факт порушень, оформлювати висновки за її результатами, видавати рекомендації з усунення недоліків із застосування заходів дисциплінарної й іншої відповідальності, а також

забезпечувати схоронність і повернення перевіреної документації;

- надавати висновки та звіти за підсумками перевірок керівництву підприємства організації в суворо визначений термін.

У Положенні (правилах) доцільно також описати дії працівників підприємства у процесі проведеного внутрішнього контролю, чітко визначити межі втручання керівництва підприємства або інших співробітників у роботу контролерів і служби загалом.

Якщо на підприємстві не створена окрема служба внутрішнього контролю (аудиту), то в Положенні вказуються особи, відповідальні за проведення контрольних заходів як частини їх посадових обов'язків (наприклад, фінансовий директор, головний бухгалтер тощо).

3. Контрольні дії (способи і форми контролю). У цьому розділі варто розкрити основні напрями контрольних заходів, а також способи і методи їх здійснення. Наприклад, внутрішній контроль може здійснюватися як:

- поточний контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємства;
- попередній і наступний контроль за здійсненням нестандартних операцій;
- перевірка з метою виявлення фактів порушення посадовими особами і працівниками підприємства вимог законодавства та внутрішніх документів підприємства з подальшою пропозицією заходів з їх усунення;
- контроль схоронності майна та відповідної документації;
- докладний аналіз змісту бухгалтерської (фінансової) звітності, порядку її подання тощо.

4. Моніторинг засобів контролю. Під ним розуміється постійне спостереження за функціонуванням засобів внутрішнього контролю. Це дає змогу виявляти недоліки системи, а також розробляти пропозиції з її удосконалення.

5. Оформлення результатів контрольних заходів. Цей розділ повинен визначити порядок складання звіту про результати контрольних заходів, наприклад, звіту служби внутрішнього контролю, службової записки тощо. Загалом такий документ може містити відомості про виявлені порушення, рекомендовані заходи щодо їх усунення та профілактики. Важливою частиною цього розділу має стати опис строків надання як поточної, так і підсумкової звітності.

Також в окремій частині Положення можуть прописуватися вимоги до працівників, що здійснюють внутрішній контроль. Якщо його проводитиме окрема структура, то розділ має передбачувати вимоги до кваліфікації та досвіду її працівників. Якщо така структура не створюється, то визначаються відповідальні за проведення контролю особи відповідно до їх посадових обов'язків.

Розділом Положення може бути частина, що описує відповідальність внутрішнього аудитора

за результати проведення перевірки, а також відповідальність співробітників підприємства у разі виявлення порушень у їхній роботі. Відповідальність встановлюється керівництвом підприємства, якому підпорядковується внутрішній аудитор. Деколи може бути встановлена матеріальна відповідальність, якщо, наприклад, сума заподіяного збитку може бути чітко визначена. У такому разі працівники внутрішнього аудиту і співробітники підприємства повинні укласти договори про повну матеріальну відповідальність. Положення може встановлювати й інші види відповідальності, наприклад, за несвоєчасне надання звіту, документів для перевірки тощо. При цьому форма вста-

новленої відповідальності не повинна суперечити вітчизняному законодавству.

Висновок. Результат проведеного дослідження підтверджує те, що розуміння власниками та керівництвом підприємства значення і ролі внутрішнього контролю бухгалтерського обліку дає змогу значно підвищити ефективність діяльності самого підприємства в сучасних висококонкурентних умовах. Завдання внутрішнього контролю бухгалтерського обліку повинні відповідати стратегії розвитку підприємства та покликані знизити масштаби впливу на його діяльність негативних явищ, пов'язаних із веденням бухгалтерського обліку, який не відповідає вимогам чинного законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вигівська І.М. Бухгалтерський контроль діяльності підприємств в умовах ризику / І.М. Вигівська // Міжнародний збірник наукових праць. – 2015 – Вип. 2(17) – С. 78–82.
2. Гуцаленко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль: навч. посіб. / Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 496 с.
3. Дікань Л.В. Внутрішньогосподарський контроль. Конспект лекцій / Л.В. Дікань, Н.М. Шульга. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 60 с.
4. Корінько М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація: монографія / М.Д. Корінько. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2007. – 429 с.
5. Мельник М.В. Ревизия и контроль: учебник / М.В. Мельник, А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин; под ред. проф. М.В. Мельник. – М.: КНОРУС, 2011. – 640 с.
6. Михайленко В. Внутренний контроль и его место в обеспечении экономической безопасности / Михайленко В. // Контроль. – 2011. – № 9–10. – С. 68–78.
7. Орлова О.Е. Внутренний контроль: организационный аспект / О.Е. Орлова // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2012. – № 21 – С. 56–60.
8. Соколов Б.Н. Системы внутреннего контроля (организация, методики, практика) / Б.Н. Соколов, В.В. Рукин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 442 с.

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

FINANCIAL REPORTING IN THE SYSTEM OF ENTERPRISE MANAGEMENT

Побережна Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті акцентовано увагу на основних змінах до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». Проведено порівняння критеріїв розмежування підприємств на мікропідприємства, малі підприємства, середні та великі з урахуванням прийнятих законодавчих змін. Запропоновано організаційно-методичні засади складання та використання фінансової звітності залежно від розміру підприємства. З'ясовано, що практична реалізація змін до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» призведе до розширення сфери застосування форм фінансової звітності в системі управління розвитком підприємства та сприятиме розширенню інформаційної взаємодії із суб'єктами ринку.

Ключові слова: фінансова звітність, національні стандарти, концептуальна основа, прозорість, інформаційна взаємодія.

В статье акцентировано внимание на основных изменениях в Законе Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». Проведено сравнение критериев разграничения предприятий на микропредприятия, малые предприятия, средние и крупные с учетом принятых изменений в законодательстве. Предложены организационно-методические основы составления и использования финансовой отчетности в зависимости от размера предприятия. Выяснено, что практическая реализация изменений в Законе «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» приведет к расширению сферы применения форм финансовой отчетности в системе управления развитием предприятия и будет способствовать расширению его информационного взаимодействия с субъектами рынка.

Ключевые слова: финансовая отчетность, национальные стандарты, концептуальная основа, прозрачность, информационное взаимодействие.

The article focuses on the main changes in the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting». The comparison of criteria for differentiation the enterprises into micro enterprises, small businesses, medium and large, based on the accepted changes in the legislation, was held in the article. The organizational and methodical bases of drawing up and usage of the financial reporting depending on the size of the enterprise were proposed. It was found out that the practical implementation of changes to the Law «On Accounting and Financial Reporting» will lead to an expansion of the scope of application of financial reporting forms in the enterprise development management system and will promote the expansion of its information interaction with the market entities.

Keywords: financial reporting, national standards, conceptual basis, transparency, information interaction.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні в умовах ринкових перетворень особливого значення набувають питання, пов'язані з пошуком новітніх підходів до підвищення ефективності управління підприємством, які спрямовані на відтворення умов їх стійкого стратегічного розвитку та формування адаптивних компетенцій підприємства до змін нестабільного зовнішнього середовища.

Вирішенню цих завдань багато в чому сприяє правильне розуміння та своєчасне отримання керівництвом та менеджерами підприємства

достовірної інформації, необхідної для планування, контролю та прийняття оптимальних управлінських рішень. Формування та надання такої інформації є головним завданням бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства. Саме в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1] зазначено, що «...метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства».

При цьому розвиток ринкових відносин в умовах глобалізаційних перетворень, створення міжнародних компаній та спільних підприємств з іноземними інвесторами зумовлює необхідність упровадження єдиних правил і процедур ведення бухгалтерського та фінансового обліку, складання, аналізу та інтерпретації фінансової звітності, вдосконалення національних законодавчих засад ведення обліку та складання звітності відповідно до положень законодавства Європейського Союзу. Саме тому за останні роки було прийнято низку законодавчих змін та новацій у контексті реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні та наближення їх до рівня міжнародних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових досліджень у сфері методології бухгалтерського обліку, його обліково-аналітичного забезпечення, практики формування й складання фінансової звітності науковцями розроблено та запропоновано низку теоретичних і методичних підходів до особливостей складання форм фінансової звітності за національними та міжнародними стандартами; визначено шляхи вдосконалення форм фінансової звітності та адаптації їх до міжнародної; уточнено суть та економічний зміст статей та окремих показників; здійснено класифікацію та групування звітності за певними ознаками та ін. Зазначеним питанням присвятили свої праці Ф.Ф. Бутинець [2], С.Ф. Голов [3], Т.В. Давидюк [4; 5] та О.І. Мельник [4], А.С. Колєсніченко [6], О.І. Линник, Н.В. Артеменко, О.М. Бондаренко [7], М.В. Рета [8], Л.С. Стригуль та В.П. Остапенко [9], О.О. Фальченко [10], С.О. Яценко [11] та ін.

Однак сучасна законодавчо-нормативна база відносно фінансової звітності в нашій країні потребує подальшого детального вивчення для розроблення рекомендацій щодо роз'яснення сутності окремих її складників та особливостей складання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення проблем і особливостей складання фінансової звітності в контексті змін законодавства та аналіз можливостей практичного використання форм фінансової звітності в системі управління розвитком суб'єктів господарювання як її інформаційної основи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням

отриманих наукових результатів. Для забезпечення єдиних методологічних основ організації та ведення бухгалтерського обліку в Україні, а також формування, складання та подання фінансової звітності національними суб'єктами господарювання різних форм власності та організаційно-правових форм Верховною Радою 16.07.1999 було прийнято Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996–XIV [1]. Саме цей документ:

– законодавчо закріпив права всіх груп користувачів на отримання достовірної інформації про діяльність підприємства шляхом ведення бухгалтерського обліку і складання звітності згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, які не можуть суперечити міжнародним стандартам;

– визначив суб'єкти регламентації бухгалтерського обліку;

– установив основоположні вимоги до обліку і звітності [3, с. 100];

– розкрив основні принципи, на яких ґрунтуються облік та звітність;

– затвердив низку вимог до подання та оприлюднення фінансової, консолідованої та зведеної фінансової звітності;

– визначив мету та основні критерії державного регулювання обліку та звітності в Україні.

З 1 січня 2000 р. розпочалася нова епоха в українському бухгалтерському обліку, оскільки саме із цієї дати набули чинності: Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» від 16.07.1999 № 996–XIV; План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція про його застосування, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291, а також 13 Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Крім того, впродовж 2000 р. були затверджені ще сім Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО 7, 11, 12, 14, 17, 21, 25) [3, с. 102].

Отже, впродовж тривалого часу заходи уряду в галузі бухгалтерського обліку та звітності були спрямовані на подальше наближення українського законодавства до законодавства ЄС та положень Міжнародних стандартів фінансової звітності.

У вересні 2010 р. Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО) було прийнято Концептуальну основу фінансової звітності, яка відзначила, «...що подальшої гармонізації найкраще можна досягти шляхом зосередження уваги на фінансових звітах, які складаються з метою надання інформації, корисної для прийняття економічних рішень» [12].

Для гармонізації національних і міжнародних стандартів та наближення національної фінансової звітності до рівня міжнародної Міністерством фінансів України у лютому 2013 р. було затверджено Наказ № 73 «Про затвердження національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [13], за яким було введено нові форми фінансової звітності, які максимально наближені до МСФЗ. А підписаний Президентом України Закон «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо вдосконалення деяких положень» від 05.10.2017 № 2164–VIII [14], який набирає чинності з 01 січня 2018 р., є додатковим

кроком щодо приведення норм національного законодавства з бухгалтерського обліку та звітності у відповідність до положень законодавства Європейського Союзу, що підвищить прозорість фінансової звітності та допоможе спростити документообіг сучасного підприємства.

Розглянемо особливості складання фінансової звітності в контексті останніх прийнятих змін у законодавстві. По-перше, нагадаємо, що основною метою складання та подання фінансової звітності, відповідно до п. 1, ст. 3 Закону України № 996–XIV [1], є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. Проте, оскільки відповідно до Концептуальних основ бухгалтерського обліку, основна мета фінансової звітності загального призначення – «...надання фінансової інформації про суб'єкт господарювання, що звітує, яка є корисною для нинішніх та потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів у прийнятті рішень про надання ресурсів цьому суб'єктові господарювання, а саме інформація про придбання, продаж або утримування інструментів власного капіталу та боргових інструментів, а також надання або погашення позик та інших форм кредитів» [12], доцільним та достатнім з 01 січня 2018 р., відповідно до розд. І п. 3 Закону № 2164–VIII [14], стане надання необхідної інформації тільки про фінансовий стан та результати діяльності підприємства без приділення уваги до руху його грошових коштів.

Також привертає увагу що для цілей бухгалтерського обліку та звітності Законом № 2164–VIII [14] встановлено критерії віднесення підприємств (окрім бюджетних установ) до мікропідприємств, малих, середніх та великих підприємств. Нагадаємо, що до 01.01.2018 діють критерії розмежування, встановлені ч. 3 ст. 55 ГКУ [15]. Основні відмінності в класифікації підприємств за їх розміром подано в табл. 1. Як можна побачити з табл. 1, згідно із Законом № 2164–VIII [14], для визначення розміру підприємства необхідна його відповідність щонайменше двом із трьох таких критеріїв, як:

- балансова вартість активів;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- середня кількість працівників на рік.

Запропоновані зміни є важливими, оскільки склад фінансової звітності залежить від того, належить підприємство до суб'єктів великого, середнього, малого чи мікропідприємництва. Організаційно-методичні засади складання та використання фінансової звітності залежно від розміру підприємства, які автором систематизовано на основі проведеного дослідження [13–17], відображено в табл. 2.

Порівнюючи значення термінів, наведених у Законі України № 996–XIV [1] та Законі № 2164–VIII [14], слід зазначити, що з 01 січня 2018 р. з'являться нові поняття та нові звіти, а саме:

- з'явиться поняття «підприємства, що становлять суспільний інтерес», до яких належа-

Таблиця 1

**Класифікація підприємств (окрім бюджетних) за їх розміром
щодо цілей бухгалтерського обліку та складання звітності**

Суб'єкти підприємництва (за розміром)	Відповідно до ст. 55 п. 3 Господарського кодексу України та Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618–VI		Відповідно Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо вдосконалення деяких положень» від 05.10.2017 № 2164–VIII		
	Діє до 01.01.2018		Діє з 01.01.2018		
	Середня кількість працівників за рік	Річний дохід, отриманий підприємством за рік від будь якої діяльності	Середня кількість працівників за рік	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік	Балансова вартість активів
Мікропідприємство	осіб ≤ 10	млн. євро ≤ 2	осіб ≤ 10	тис. євро ≤ 700	тис. євро ≤ 350
Мале підприємство	10 < осіб ≤ 50	2 < млн. євро ≤ 10	10 < осіб ≤ 50	0,7 < млн. євро ≤ 8	0,35 < млн. євро ≤ 4
Середнє підприємство	50 < осіб ≤ 250	10 < млн. євро ≤ 50	50 < осіб ≤ 250	8 < млн. євро ≤ 40	4 < млн. євро ≤ 20
Велике підприємство	250 < осіб	50 < млн. євро	250 < осіб	40 < млн. євро	20 < млн. євро

Джерело: складено на основі [14–16]

тимуть підприємства – емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до біржових торгів, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи, які провадять діяльність на підставі ліцензії, та підприємства, які, відповідно до цього Закону, належать до великих підприємств [14, розд. I п. 1]. Необхідно зазначити, що такі підприємства для забезпечення

ведення бухгалтерського обліку зобов'язані утворювати бухгалтерську службу на чолі з головним бухгалтером, до складу якої входить не менше двох осіб. При цьому головний бухгалтер повинен мати вищу економічну освіту, стаж роботи у сфері фінансів, бухгалтерського обліку та оподаткування не менше трьох років та не мати непогашеної або незнятої судимості

Таблиця 2

Організаційно-методичні засади складання та використання фінансової звітності [12–17]

Суб'єкти підприємництва	Мета звітності	Користувачі	Склад річної фінансової звітності	Нормативний документ	Можливості використання
Мікро- підприємство	Надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства	Зовнішні: Банки та кредитори, Інвестори, Поста-чальники та покупці, Податкові органи, Уряд, Органи державного керування, Преса та інформаційні агентства, Органи статистики. Внутрішні: Власники, Керівники підприємства, Працівники підприємства, Акціонери, Профспілки.	Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва: 1) форма № 1–мс «Баланс»; 2) форма № 2–мс «Звіт про фінансові результати»	П(С)БО 25 [17]	Експрес-аналіз фінансово майнового стану підприємства Аналіз платоспроможності та фінансової стійкості підприємства та прогнозування змін в економічних ресурсах Аналіз ділової активності підприємства та прогнозування прибутковості діяльності
Мале підприємство			Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва: 1) форма № 1–м «Баланс»; 2) форма № 2–м «Звіт про фінансові результати»	П(С)БО 25 [17]	
Середнє підприємство					
Велике підприємство			1) форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»; 2) форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»; 3) форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)» або форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за непрямым методом)»; 4) форма № 4 «Звіт про власний капітал»; 5) форма 5 «Примітки до річної фінансової звітності».	НП(С)БО 1 [13]	Аналіз економічного потенціалу підприємства – оцінка майнового та фінансового потенціалу підприємства (аналіз ліквідності та платоспроможності, аналіз фінансової стійкості підприємства) Оцінка та прогнозування розвитку та результативності діяльності підприємства (аналіз ділової активності та аналіз руху грошових коштів); Оцінка стану на ринку цінних паперів; Оцінка ймовірності неплатоспроможності та банкрутства підприємства Оцінка та прогнозування інвестиційної привабливості та іміджу підприємства.

за вчинення злочину проти власності та у сфері господарської діяльності;

– з'явиться поняття «таксономія фінансової звітності» – склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю. Таксономія фінансової звітності затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку [14, розд. I п. 1]. Зазначимо, що фінансова звітність та консолідована фінансова звітність за міжнародними стандартами складаються на підставі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами [14, п. 5 ст. 11];

– передбачається подання «Звіту про платежі на користь держави» – документ, що містить деталізовану інформацію про податки, збори та інші платежі підприємств, належні до сплати на користь держави відповідно до закону [14, розд. I п. 1]. Такий Звіт складатимуть підприємства, що здійснюють діяльність із видобутку корисних копалин загальнодержавного значення або заготівлю деревини і при цьому становлять суспільний інтерес;

– також передбачається подання «Звіту про управління» – документу, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності [14, розд. I п. 1]. Необхідно зазначити, що від подання такого Звіту звільняються мікропідприємства та малі підприємства. При цьому середні підприємства повинні будувати цей Звіт, але матимуть право не відображати нефінансову інформацію.

Після введення в дію Закону № 2164–VIII [14] юридичні та фізичні особи отримають спрощений доступ до фінансової звітності підприємств шляхом ознайомлення з фінансовою звітністю за місцезнаходженням підприємства, надання копій фінансової звітності за запитом, а також шляхом оприлюднення великими та середніми підприємствами фінансової звітності на їхній власній веб-сторінці. Таким чином, користувачі фінансової звітності зможуть отримати доступ не тільки до фінансової звітності, а й до ауди-

торських висновків, оскільки фінансова звітність підприємств (незалежно від розміру) має бути опублікована разом з аудиторським звітом на їх власних веб-сторінках.

Практична реалізація затверджених законодавчих змін національного законодавства з бухгалтерського обліку та звітності підприємства [14] призведе, на нашу думку, до розширення сфери застосування форм фінансової звітності в системі управління функціонуванням та розвитком суб'єктів господарювання, оскільки саме фінансова звітність є найважливішим інформаційним ресурсом, від своєчасного отримання та використання якого вирішальною мірою залежать вибір ефективного напрямку розвитку, мінімізація комерційних та фінансових ризиків, своєчасність коригування планів розвитку, можливість оперативно впливати на хід виробничого процесу та результати господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В умовах розбудови інноваційно-інвестиційної моделі економіки нашої держави суб'єкти господарювання спрямовують свою діяльність на впровадження інновацій та вкладення інвестицій, що зумовлюють їх подальший розвиток. Підґрунтям здійснення таких видів діяльності є, перш за все, інформаційна взаємодія з реальними та потенційними партнерами на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Таким чином, введення в обліковий процес нових форм звітності, отримання спрощеного доступу до фінансової звітності та до аудиторських висновків підприємств із боку зацікавлених користувачів, спрощення документообігу та підвищення прозорості фінансової звітності, розширення сфери застосування міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) – усі ці новації та зміни Закону № 2164–VIII [14] сприятимуть підвищенню успішності та конкурентосдатності національних підприємств, вигідному їх позиціонуванню в інформаційному ринковому просторі за допомогою ефективної інформаційної взаємодії із суб'єктами внутрішнього та зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 № 996–XIV, зі змінами та доп. станом на 13.04.2016 № 2019–VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець [та ін.]; 8-е вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2009. – 912 с.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
4. Давидюк Т.В. Стандарти для малого і середнього бізнесу: переваги в порівнянні з повною версією МСФЗ / Т.В. Давидюк, О.І. Мельник // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2014. – № 3(43). – С. 31–40. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/18827>
5. Давидюк Т.В. Гармонізація стандартів оцінки, бухгалтерського обліку та фінансової звітності в частині відображення витрат на людський капітал / Т.В. Давидюк // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2012. – № 3(61). – С. 35–37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/23872>

6. Колєсніченко А.С. Облік і звітність у формуванні ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління суб'єктів господарювання фінансово-кредитної та бюджетної сфер / А.С. Колєсніченко // Бізнес Інформ = Business Inform. – 2017. – № 1(468). – С. 256–262 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/27815>
7. Линник О.І. Застосування міжнародного досвіду підготовки звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) / О.І. Линник, Н.В. Артеменко, О.М. Бондаренко // Дослідження та оптимізація економічних процесів: [кол. монографія] / ред. О.В. Манойленко. – Харків: НТУ «ХПІ», 2015. – Розд. 1. – С. 69–77.
8. Рета М.В. Звітність як інформаційна основа розробки управлінських рішень: ключові проблеми / М.В. Рета, В.О. Мар'єнко // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2016»: тр. 12-ї Між-нар. наук.-практ. конф. (6–8 грудня 2016 р.). – Харків: НТУ «ХПІ», 2016. – С. 174–177. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/25933>
9. Стригуль Л.С. Актуальні проблеми системного підходу до організації обліку доходів, витрат і фінансових результатів діяльності підприємств / Л.С. Стригуль, В.П. Остапенко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Темат. вип.: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – 2014. – № 37(1080). – С. 116–120. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/9934>
10. Фальченко О.О. Теоретичні та методичні аспекти прогнозування фінансової звітності підприємств / О.О. Фальченко // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 5. – С. 446–449. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/79.pdf8
11. Яценко С.О. Особливості складання фінансової звітності підприємства та її аудит / С.О. Яценко Н.М. Побережна // Наука і освіта – запорука розвитку економіки: зб. матеріалів 3-го Міжвузівського молодіжного наук.-практ. форуму / ред. Є.М. Строков. – Харків: НТУ «ХПІ», 2016. – С. 62–63.
12. Концептуальна основа фінансової звітності / Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО). – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009
13. НП(С)БО 1 – Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.help/law/73/edition14.03.2017/page1>
14. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо вдосконалення деяких положень» від 05.10.17 № 2164–VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2164-viii>
15. Господарський кодекс України: від 16.01.2003 № 436–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>
16. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні від 22.03.2012 № 4618–VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
17. П(С)БО 25 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 № 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00/page>

АНАЛІЗ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

ANALYSIS OF OPERATING EXPENSES

Рокожиця А.Ю.

студентка спеціальності «Облік та оподаткування»,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

Івата В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і економічного аналізу,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

У статті досліджено умови визнання, оцінки та складу витрат операційної діяльності підприємства, теоретичні аспекти управління операційними витратами, до яких належать собівартість реалізованої і товарної продукції, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Витрати є однією з найголовніших економічних категорій, яка характеризує ефективність використання ресурсів і визначає рентабельність діяльності. Підприємства для повної економічної самостійності і відповідальності за результати своєї діяльності мають створити умови ефективного управління операційними витратами виробництва. Необхідною умовою ефективного планування, обліку, аналізу, контролю та управління витратами є їх обґрунтована класифікація, тобто розподілення витрат на певні класи з урахуванням загальних критеріїв та об'єктивних зв'язків між ними.

Ключові слова: аналіз витрат, операційні витрати, адміністративні витрати, витрати на збут, собівартість реалізації, операційна діяльність.

В статье исследованы условия признания, оценки и состава расходов операционной деятельности предприятия, теоретические аспекты управления операционными расходами, к которым относятся себестоимость реализованной и товарной продукции, административные расходы, расходы на сбыт и другие операционные расходы. Расходы являются одной из главных экономических категорий, которая характеризует эффективность использования ресурсов и определяет рентабельность деятельности. Предприятия для полной экономической самостоятельности и ответственности за результаты своей деятельности должны создать условия эффективного управления операционными издержками производства. Необходимым условием эффективного планирования, учета, анализа, контроля и управления затратами является их обоснованная классификация, то есть распределение расходов на определенные классы с учетом общих критериев и объективных связей между ними.

Ключевые слова: анализ расходов, операционные расходы, административные расходы, расходы на сбыт, себестоимость реализации, операционная деятельность.

The article examines the conditions for the recognition, measurement and expenses of the operating activities of the enterprise, the theoretical aspects of the management of operating expenses, which include cost of sales and presentation of products, administrative expenses, distribution costs and other operating expenses. Costs are one of the most important economic categories, which characterizes resource efficiency and determines the profitability of activities. Enterprises for complete economic independence and responsibility for the results of their activities should create conditions for effective management of operating costs of production. A prerequisite for effective planning, accounting, analysis, control and cost management is their well-founded classification, that is, the allocation of costs to certain classes, taking into account the general criteria and objective links between them.

Keywords: cost analysis, operating expenses, administrative expenses, distribution costs, cost of sales, operating activities.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки найголовніша мета для кожного підприємства отримання якомога більшого прибутку. Одним із способів збільшення прибутку є зменшення витрат. Витрати є однією з найголовніших економічних категорій, яка характери-

зує ефективність використання ресурсів і визначає рентабельність діяльності. Підприємства для повної економічної самостійності і відповідальності за результати своєї діяльності мають створити умови ефективного управління операційними витратами виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у наукові розробки з питань обліку, аналізу та управління витратами було зроблено такими вченими, як М.С. Пушкар, О.С. Бородкін, В.Ф. Палій, Ф.Ф. Бутинець, Є.А. Аткинсон, К. Друрі, Л.В. Нападовська, М.Д. Врублевським, Ю.І. Осадчим, В.А. Дерій, Є.В. Мних, Дж. Форстер.

Мета дослідження. Узагальнення основних підходів до управління операційними витратами і дослідження їхнього впливу на прибутковість підприємства, а також з'ясувати, яким чином впливає форма подання інформації (структури, величини та динаміки) на якість аналізу та висновків фахівців.

Виклад основного матеріалу. Дослідивши вітчизняні та зарубіжні літературні джерела, ми дійшли висновку, що поняття «витрати» є досить неоднозначним і можна виокремити як мінімум три концепції їх тлумачення, такі як:

- економічна – передбачає розуміння витрат із позиції раціонального споживання виробничих ресурсів та досягнення максимального прибутку;

- бухгалтерська – являє собою ідентифікацію витрат за результатами документального оформлення господарських операцій;

- податкова – визначає ті види витрат, які враховуються під час обчислення суми податку на прибуток.

У межах цього дослідження за основу було взято визначення витрат, наведене у ПСБО 16 «Витрати»: «Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які приводять до зменшення власного капіталу» [1].

Необхідною умовою ефективного планування, обліку, аналізу, контролю та управління витратами є їх обґрунтована класифікація, тобто розподілення витрат на певні класи з урахуванням загальних критеріїв та об'єктивних зв'язків між ними. У межах основної поточної діяльності підприємства виокремлюють операційні, фінансові та інвестиційні витрати. Операційні витрати можна згрупувати за статтями калькулювання чи елементами (економічно однорідні витрати).

Згідно з П(С)БО № 16, витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції, поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Цій групі витрат приділяється не менше уваги, ніж витратам, які формують виробничу собівартість, оскільки як перша, так і друга групи витрат безпосередньо стосуються формування ціни.

До адміністративних витрат на підприємстві належать:

- а) загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);

- б) витрати на службові відрядження та інші витрати апарату управління;

- в) амортизація та витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання;

- г) винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);

- д) витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні тощо);

- е) податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, які включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);

- є) плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;

- ж) інші витрати загальногосподарського призначення:

- послуги Інтернет;

- обслуговування комп'ютерних програм;

- передплата періодичних видань;

- участь у семінарах;

- придбання друкованої продукції (нормативно-правові акти, бланки);

- витрати на канцелярське приладдя.

Витрати на збут включають:

- а) оплату праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам і працівникам підрозділів, які забезпечують збут;

- б) витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);

- в) витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;

- г) витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції (амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);

- г) витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції, транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції відповідно до умов договору поставки.

Серед інших операційних витрат слід виокремити:

- а) собівартість реалізованих виробничих запасів;

- б) сумнівні (безнадійні) борги та втрати від знецінення запасів;

- в) втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, які пов'язані з операційною діяльністю підприємства);

- г) витрати на обслуговування операційної оренди активів;

- г) економічні санкції (штрафи, пені, неустойки);

- д) грошову матеріальну допомогу та пільгові пенсії;

- е) проїзdnі квитки.

Мета аналізу витрат підприємства полягає у визначенні резервів можливого зменшення витрат операційної діяльності внаслідок більш ефективного використання виробничого потенціалу підприємства.

Системний підхід до аналізу витрат передбачає:

- виявлення місця і ролі показників витрат в оцінці досягнутої ефективності виробництва;
- розроблення принципової схеми аналізу на основі класифікації факторів і резервів раціоналізації витрат;
- визначення методів вимірювання факторів і резервів раціоналізації витрат;
- встановлення основних напрямів мобілізації виявлених резервів раціонального використання виробничих ресурсів у поточному і перспективному плануванні собівартості [2].

Можна виокремити загальну блок-схему економічного аналізу витрат операційної діяльності підприємства (рис. 1).

Аналіз затрат за елементами дає змогу вивчити вплив на рівень собівартості викорис-

тання трудових ресурсів, основних і оборотних засобів. Дані такого аналізу є базою для:

- встановлення потреб підприємства в матеріальних ресурсах, оборотних засобах, матеріально-технічному постачанні;
- визначення завдань по одиниці собівартості продукції;
- складання кошторису витрат на плановий період;
- розрахунку суми затрат на весь випуск продукції за кожним елементом.

Аналіз витрат за економічними елементами дає можливість вивчити їхній склад, питому вагу кожного елемента, частку живої і уречевленої праці в загальних витратах на виробництво. Порівняння фактичної структури витрат за кілька періодів виявляє динаміку і напрям зміни окремих елементів, матеріаломісткості, фондо-

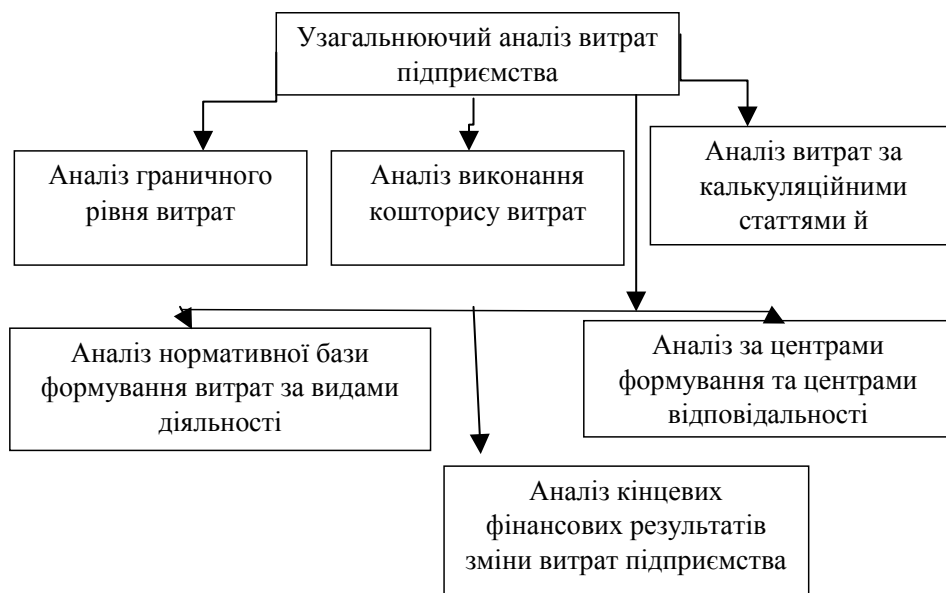


Рис. 1. Загальна модель економічного аналізу витрат

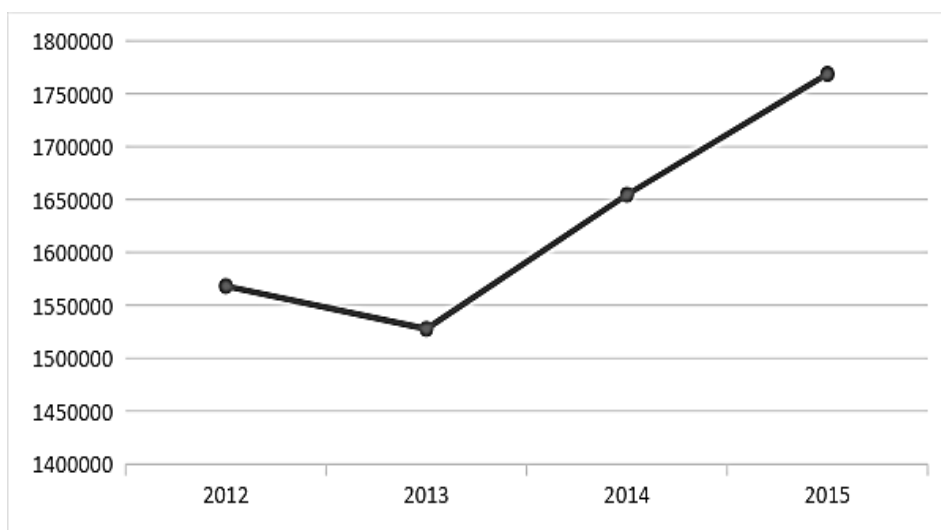


Рис. 2. Аналіз динаміки операційних витрат підприємств промисловості України за 2012–2015 рр., млн грн.

місткості, енергомісткості, трудомісткості, собівартості продукції і вплив технічного процесу на структуру витрат.

На основі статистичних даних Державної служби статистики України [3] було досліджено динаміку операційних витрат сільськогосподарських підприємств за 2012–2015 роки, яка представлена на рисунку 2.

Як видно з рисунка 2, максимального показника операційні витрати промисловості досягли у 2015 році, а мінімального – у 2013 році.

Наступним етапом у аналізі операційних витрат є аналіз їх структури. Показники таблиці 1 відображають вразливість галузі сільського господарства до зовнішніх та внутрішніх факторів впливу, які посилювалися в період кризи, а саме:

1) падіння попиту на продукцію. Падіння попиту зумовлено кризовими явищами, зростанням цін на продукцію та зменшенням доходу громадян;

2) проблеми із повноцінним кредитуванням операційної діяльності. Внаслідок складної політичної, економічної, фінансової ситуації багато суб'єктів господарювання не впевнені у власній платоспроможності, внаслідок цього ігноруються можливості додаткового залучення кредитів для технічного переобладнання, що може бути передумовою скорочення витрат операційної діяльності;

3) застарілість технологічних розробок у галузі сільського господарства порівняно із зарубіжними аналогами, а тому виготовлена продукція підприємств є матеріаломісткою та енергомісткою.

Як показують дані таблиці 1, питома вага окремих п'яти елементів витрат є вкрай нерів-

номірною в межах років. Однак традиційно найбільшу питому вагу мають матеріальні витрати, відсоток яких у собівартості продукції підприємств коливається від 68 до майже 74, що пояснюється відповідною ціною пропозицією на ресурсних ринках, нормами витрачання виробничих ресурсів на підприємствах, ефективністю системи контролю в межах суб'єкта господарювання.

Протягом тривалого часу вважалося, що основною метою управління будь-якими витратами є їх мінімізація. Безумовно, низький рівень витрат може забезпечити підприємству на ринку певні конкурентні переваги, дасть змогу досягти більш високих розмірів прибутку, підвищити свою ліквідність та платоспроможність. Проте варто пам'ятати, що непланомірне зниження рівня витрат може призвести і до негативних наслідків, таких як зменшення обсягу товарообороту, погіршення якості продукції та втрата довіри споживачів, погіршення сервісного обслуговування клієнтів, а як наслідок, зниження іміджу та втрата позицій на ринку [4].

Для оптимізації обсягу операційних витрат доцільно зменшувати ті статті, які мають найбільшу питому вагу у загальній величині витрат.

Висновки. Отже, під час управління витратами керівники підприємств стикаються із низкою проблем, до того ж у процесі реалізації управлінської діяльності повинен застосовуватися різного роду економіко-технологічний інструментарій. Застосування такого інструментарію буде ефективним за наявності відповідного інформаційного забезпечення. Саме результати аналізу операційних витрат є тими необхідними інформаційними ресурсами, без

Таблиця 1

**Структура витрат на виробництво сільськогосподарської продукції
в сільськогосподарських підприємствах**

	2012	2013	2014	2015
Витрати на оплату праці	9,2	7,6	7,1	5,4
Відрахування на соціальні заходи	3,4	2,8	2,7	1,9
Матеріальні витрати, які увійшли до собівартості продукції, у тому числі	68,7	69,7	70,5	73,7
Насіння та посадковий матеріал	13,9	13,5	13,3	12,5
Корми	20,8	22,4	19,5	19,2
Інша продукція сільського господарства	3,5	1,8	1,7	1,8
Мінеральні добрива	16,6	16,6	14,6	19,2
Пальне і мастильні матеріали	14,5	13,9	16,1	13,7
Електроенергія	2,0	2,1	1,8	1,5
Паливо і енергія	1,9	1,9	1,5	1,4
Запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали	7,1	6,6	7,4	8,1
Оплата послуг і робіт, що виконані сторонніми організаціями	19,7	21,2	24,1	22,6
Амортизація	5,3	5,5	5,4	4,5
Інші операційні витрати, в тому числі	13,4	14,4	14,3	14,5
– Земельні частки	59,2	61,1	58,4	60,3
– Майнові паї	0,4	0,4	0,5	0,7

яких управління буде неефективним. Наголошуємо саме на оптимізації витрат, а не скороченні їх обсягів, тобто слід виявити непродуктивні

витрати, оскільки вони негативно впливають на фінансові результати та загалом на ефективність господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. П(С)БО 16 «Витрати» (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z002700>
2. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних. К.: Знання, 2011. – 630 с. – (Вища освіта XXI століття).
3. Державна служба статистики України. Статистичний збірник «Сільське господарство України». Відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – Київ, 2016.
4. Макалюк І.В. Економіко-математичне моделювання оптимізації трансакційних витрат машинобудівних підприємств / І.В. Макалюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 127–131.

СУЧАСНИЙ СТАН ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ЦІНОУТВОРЕННІ

MODERN CONDITION FORMATION ACCOUNTING POLICY IN PRICING

Чичуліна К.В.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
та управління персоналом,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Хвостенко Н.А.

студентка,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Стаття присвячена дослідженню складових елементів облікової політики в ціноутворенні. Проведено аналіз взаємозв'язку обліку витрат і процедури калькулювання як визначальних факторів ціноутворення. Розкрито елементи облікової політики у формуванні цін, такі як порядок формування вільних цін на підприємстві, економічна сутність процесу ціноутворення, фактори, які впливають на ціну, етапи облікової політики, взаємозв'язок між завданнями підприємства та ціновою політикою.

Ключові слова: облікова політика, бухгалтерський облік, ціноутворення, облік витрат, собівартість.

Статья посвящена исследованию составляющих элементов учетной политики в ценообразовании. Проведен анализ взаимосвязи учета затрат и процедуры калькулирования как определяющих факторов ценообразования. Раскрыты элементы учетной политики в формировании цен, такие как порядок формирования свободных цен на предприятии, экономическая сущность процесса ценообразования, факторы, влияющие на цену, этапы учетной политики, взаимосвязь между задачами предприятия и ценовой политикой.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, ценообразование, учет затрат, себестоимость.

The article is devoted to the study of the constituent elements of the accounting policy in pricing. The analysis of the relationship between cost accounting and calculating procedure as determining factors of pricing has been carried out. Elements of accounting policy in the formation of prices are disclosed, namely: the procedure for the formation of free prices for the enterprise, the economic essence of the pricing process, factors affecting the price, the stages of accounting policy, the relationship between the objectives of the enterprise and price policy.

Keywords: accounting policy, accounting, pricing, cost accounting, cost.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання вітчизняних підприємств характеризуються такими факторами: посиленням ринкової конкуренції; прискоренням науково-технічного прогресу і постійною появою нових можливостей для удосконалення матеріально-технічної бази підприємства; зростанням вимог споживачів до якості вироблених товарів та послуг, а також посиленням необхідності своєчасного реагування на зміни ринкової ситуації. Прискорення динаміки перетворень ринкового середовища, розширення складу факторів та рушійних сил економічного розвитку стають основою постійного виникнення перед суб'єктами господарювання значної кількості нових непередбачених

проблем та загроз, можливостей та перспектив. За рахунок таких обставин значно розширюється коло доступних підприємству стратегічних альтернатив розвитку.

Обов'язковою умовою для реалізації зазначених альтернатив розвитку стає необхідність забезпечення належного потенціалу підприємства, що розглядається як сукупність наявних можливостей, ресурсів, запасів, які можуть бути використані для досягнення певної мети чи цілі підприємства.

Ціна відіграє головну роль у системі ринкового механізму і є об'єктивною економічною категорією, тобто інструментом, що функціонує винятково на основі економічних законів. Осо-

бливості процесу ціноутворення підприємства повинні бути зображені в його обліково-економічній політиці, ступінь дотримання якої впливає на фінансові результати та ефективність господарської діяльності.

Актуальність дослідження полягає у необхідності підтвердження раціональності процесу ціноутворення та його відповідності обліковій політиці підприємства для надання своєчасної, повної, достовірної та неупередженої інформації зовнішнім і внутрішнім користувачам з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням облікової політики присвячені праці відомих фахівців з обліку й аудиту – М.С. Пушкар, М.Т. Щирби [4], Ю.А. Вериги [5], Т.В. Барановської, Ф.Ф. Бутинця, Н.М. Малюги та багатьох інших. Дослідження у сфері ціноутворення відображені переважно в роботах науковців-маркетологів – І.К. Салімжанова [6], В.М. Бугулова [7], Л.О. Шварчука [8], В.С. Пінішко, Т.В. Медінської [9], а також інших зарубіжних та вітчизняних авторів. На основі проведеного дослідження літературних джерел виявлено, що державне регулювання ринку цін базується на антимонопольному законодавстві. Нормативно-правове підґрунтя обліку викладено у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку [2; 3], Міжнародних стандартах фінансової звітності, Інструкціях про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку, внутрішніх регламентах облікового процесу на підприємстві.

Необхідність розроблення адекватної та продуманої облікової політики щодо ціноутворення зумовлюється суттєвим впливом, який чинять обрані методи та способи ведення обліку на величину основних показників діяльності під-

приємства та ступінь достовірності і повноти облікової інформації. Однак сьогодні у практиці великої кількості підприємств під час формування облікової політики в ціноутворенні виникають проблеми, зумовлені браком теоретичних основ, належної кваліфікації та професійного досвіду з обліку, формальним підходом до цього питання. Тому сьогодні залишається актуальним питання щодо розроблення послідовності дій для формування облікової політики в ціноутворенні, у межах яких визначаються конкретні виконавці та відповідальні особи.

Метою статті є дослідження складових елементів обліково-економічної політики щодо процесу ціноутворення, аналіз взаємозв'язку обліку витрат і процедури калькулювання як визначальних факторів ціноутворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результативність діяльності підприємства залежить від багатьох факторів і насамперед від цінової політики. В умовах ринку переважає децентралізоване ціноутворення. Відомо, що на ринку ціни формуються на основі попиту і пропозиції. Основним регулятором цін є ринок, затвердження цін державою чи іншим централізованим органом відсутнє. За вільних цін (рис. 1) надлишок (недолік) доходів відразу відображається на рівні цін, відбувається перерозподіл доходів і таким чином відновлюється рівновага в економіці. Проте в умовах, коли переважає монополізм виробника, на вільне ціноутворення прямо або побічно впливає держава.

Цінова політика є важливим елементом загальної та ринкової стратегії підприємства, що поєднує в собі стратегічні і тактичні аспекти. Вона визначається як діяльність керівництва підприємства зі встановлення, підтримки та зміни цін на вироблені товари.

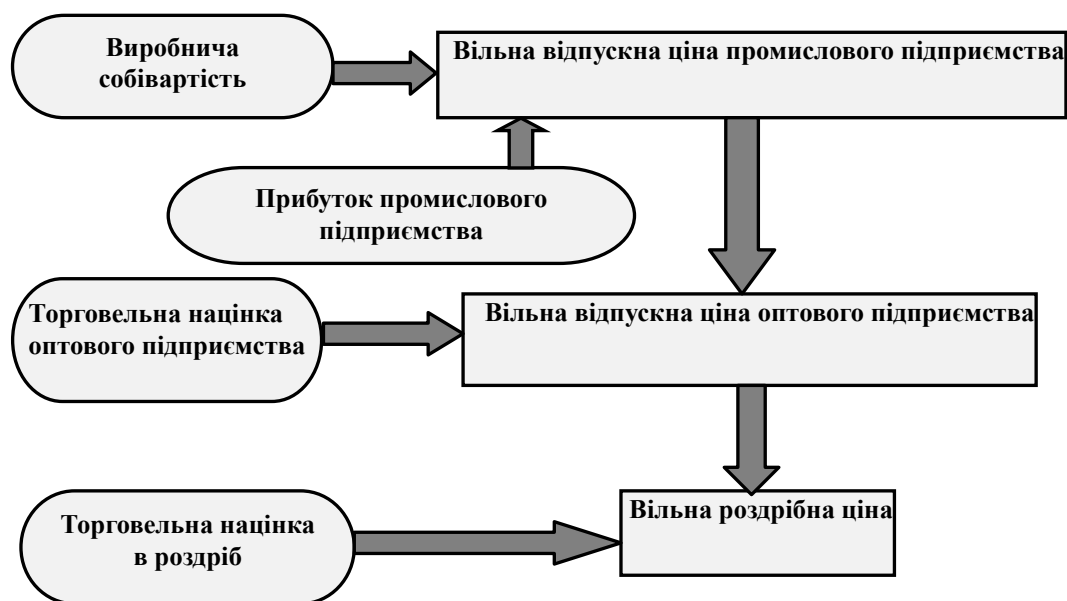


Рис. 1. Структура вільних цін

Стратегічні аспекти цінової політики включають в себе договірні заходи щодо встановлення та зміни ціни. Вони спрямовані на регулювання діяльності всього виробництва, збуту товару та на підтримку конкурентоспроможності продукції відповідно до завдань і мети загальної стратегії фірми, відображаються у бізнес-плані та обліковій політиці господарюючого суб'єкта.

Облікова політика в ціноутворенні складається з шести етапів (табл. 1).

Тактичні аспекти ціноутворення включають заходи короткострокового і разового характеру. Вони розробляються відділом маркетингу і вносяться до його плану заходів на наступний тиждень (місяць).

Їх призначення полягає в усуненні деформації, яка виникає в діяльності виробничих підрозділів і товарозбутової мережі внаслідок непередбачених змін цін і(або) поведінки конкурентів, помилок управлінського персоналу, й іноді вони можуть іти всупереч стратегічній меті підприємства.

Особливу увагу під час формування ціни слід відвести обліковій службі, тому що саме бухгалтерія складає первинні кошторисні документи, накопичує та систематизує інформацію про витрати на придбання, постачання, транспортування, пакування, маркування, зберігання тощо. Саме особливості і принципи формування ціни повинні бути викладені в обліковій політиці підприємства.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1].

Облікова політика засвідчує обрану підприємством альтернативу серед способів організації та ведення обліку окремих видів активів, зобов'язань, доходів, витрат та фінансових результатів з урахуванням специфіки та особливостей своєї діяльності, кваліфікації облікового персоналу, наявності комп'ютерної техніки тощо.

У науковій літературі [4, с. 70] та відповідному законодавстві [2] як складники методичного аспекту облікової політики в ціноутворенні для цілей фінансового й управлінського обліку згадуються склад первісної вартості придбаних запасів (сировини і матеріалів для виробництва, товарів для перепродажу), методи обліку транспортно-заготівельних витрат, методи оцінки вбуття запасів, порядок визначення первісної вартості готової продукції (робіт, послуг) [3].

Стратегічні форми цінової політики та способи її здійснення безпосередньо впливають із ринкової стратегії господарюючого суб'єкта і відображаються як елемент обліково-економічної політики. Залежно від застосованої комбінації варіантів ринкової стратегії обирається конкретна форма здійснення цінової політики.

Розглядати цінову політику підприємства можна лише з тими завданнями, які ставить перед собою підприємство (рис. 2).

Відповідно до побудованої схеми перший варіант застосовують підприємства, що потра-

Таблиця 1

Етапи облікової політики в ціноутворенні

№ п/п	Етап	Характеристика
1	Постановка завдань ціноутворення	Припускається ринкове позиціонування, яке визначає стратегія ціноутворення підприємства – забезпечення виживає, максимізація поточного прибутку, завоювання лідерства за показниками частки ринку або за показниками якості товару.
2	Визначення попиту і його еластичності	Для цього використовуються такі прийоми оцінки попиту, як експеримент, пряме інтерв'ю, статистичні висновки. Залежність між ціною і відповідним рівнем попиту зображується на кривій попиту (у звичайній ситуації попит і ціна знаходяться в обернено пропорційній залежності). Попит, як правило, визначає максимальну ціну, яку підприємство може призначити за свій товар.
3	Оцінка витрат	Мінімальна ціна визначається витратами підприємства (ціна товару за ринкових умов повинна повністю покривати всі витрати з його виробництва, розподілу і збуту, включаючи справедливую норму прибутку за докладені зусилля і ризик).
4	Аналіз цін і товарів конкурентів	На встановлення фірмою середнього діапазону цін впливають ціни конкурентів і їх ринкові реакції, тому для обґрунтованого ціноутворення підприємству необхідно постійно аналізувати ціни і якість товарів своїх конкурентів (ціни товарів конкурентів і товарів-замінників дають середній рівень).
5	Вибір методу ціноутворення	Види методів ціноутворення: сума середніх витрат і прибутку; аналіз беззбитковості і забезпечення цільового прибутку; встановлення ціни, виходячи з цінності товару, що відчувається; встановлення ціни на основі рівня поточних цін; встановлення ціни на основі закритих торгів.
6	Встановлення остаточної ціни	Базується на психології ціносприйняття (ціна є показником якості, наявність знижок). При цьому слід дотримуватися антимонопольного законодавства, а саме не допускати фіксації цін, цінової дискримінації, немотивованого зростання цін, змови з іншими постачальниками цього товару [6, с. 77–84]



Рис. 2. Завдання підприємства у сфері ціноутворення

пили у скрутне становище. Ситуація дуже напружена, і на ринку велика конкуренція. Щоб залишитися на ринку і забезпечити належну діяльність підприємства, зберегти його робочий персонал, керівникам підприємства потрібно звертатися до програм цінових поступок, тобто встановити такі ціни, які покривають усі витрати та забезпечать просте відтворення.

Другий варіант передбачає обрання такої ціни, яка би приносила максимальний прибуток, причому за короткостроковий період.

У третьому варіанті, коли підприємство прагне здобути лідерство на ринку за всіма показниками, його підходи на ринку є дуже значущими. Підприємство займається проведенням маркетингових досліджень (упроваджує нові технології, створює нове устаткування на виробництві, поповнює персонал кваліфікованими кадрами). Ведення таких заходів сприяє високій якості продукції, що дає змогу встановити високу ціну на продукцію.

Четвертий варіант використовується тоді, коли підприємство орієнтується на завоювання передових позицій щодо показників частки ринку.

Політика цін при цьому гнучка, адже увагу одних покупців привертають товари з низькою ціною, а інших – навпаки, оскільки дешеві товари не завжди є якісними.

Отже, ціна на продукцію чи товар залежить від багатьох факторів, а саме від попиту і пропозиції, платоспроможності населення, якості товару, взаємозамінності товару на ринку, цінової політики і ринкової стратегії фірми. Всі ці чинники є регулюючими, тобто з їх допомогою відбувається регулювання цін фірмами. Оскільки на формування ціни впливає багато чинників, у підприємства виникає потреба у використанні гнучких методів ціноутворення і форм здійснення цінової політики, що слід відображати в обліковій політиці.

Висновки. Доведено, що в процесі управління підприємством існує необхідність переосмислення ролі облікової політики щодо процесу ціноутворення. В обліковій політиці підприємства бажане детальне висвітлення всіх аспектів формування ціни. На нашу думку, фахівці з обліку повинні не тільки керуватися основними принципами обліку, а й брати участь у розробленні стратегічних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Відомості Верховної Ради України, 1999, № 40, ст. 365 (з останніми змінами та доповненнями від 02.06.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.osmark.com.ua>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України 20.10.99 № 246 (з останніми змінами та доповненнями від 9 грудня 2011 року № 1591) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4044.html
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України 31.12.99 р. № 38 (з останніми змінами та доповненнями від 27 червня 2013 р. № 627) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4248.html
4. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: монографія / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2009. – 260 с.
5. Верига Ю.А. Облікова політика підприємства: навч. посіб. / Ю.А. Верига. – К.: ЦУЛ, 2015. – 315 с.
6. Салимжанов И.К. Ценообразование: учебник / И.К. Салимжанов. – М.: КНОРУС, 2007. – 304 с.
7. Бугулов В.М. Ціноутворення в умовах ринку: навч. посібник / В.М. Бугулов. – К.: МАУП, 2006. – 52 с.
8. Шкварчук Л.О. Ціноутворення: підр. для студентів вузів / Л.О. Шкварчук. – К.: Кондор, 2006. – 460 с.
9. Ціни і ціноутворення: навч.-метод. посібник / В.С. Пінішко, Т.В. Мединська. – Львів: Вид-во ЛКА, 2009. – 346 с.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.46

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ РИЗИКІВ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ АСИМЕТРИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

SYSTEMIZATION OF CONSULTING ACTIVITY'S RISKS IN THE CONDITIONS OF ASYMMETRIC INFORMATION

Бачало І.Б.

аспірант кафедри економічної кібернетики,
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті систематизовано ризики консалтингової діяльності та вироблено систему ризик-менеджменту для управління такими ризиками в умовах асиметричної інформації. Детально описано можливі шляхи роботи з ризиками, що виникають через неповноту інформації, та класифіковано методи управління ними. Автор виокремив обмеження під час роботи з проектами консалтингової компанії та навів приклади ризиків, що трапляються найчастіше, залежно від найбільш часто вирішуваних завдань компаній протягом усього їхнього життєвого циклу.

Ключові слова: асиметрична інформація, консалтинг, ризик, проектний підхід, ризик-менеджмент, несприятливий відбір, ризик недобросовісності.

В статье систематизированы риски консалтинговой деятельности и выработана система риск-менеджмента для управления такими рисками в условиях асимметричной информации. Подробно описаны возможные пути работы с рисками, возникающими из-за неполноты информации, и классифицированы методы управления ими. Автор выделил ограничения при работе с проектами консалтинговой компании и привел примеры рисков, которые случаются чаще всего, в зависимости от наиболее часто решаемых задач компаний в течение всего их жизненного цикла.

Ключевые слова: асимметричная информация, консалтинг, риск, проектный подход, риск-менеджмент, неблагоприятный отбор, риск недобросовестности.

In the article are systematized the risks of consulting activity and is developed a risk management system for handling such risks in conditions of asymmetric information. The paper describes in detail the possible ways of dealing with the risks that arise from incomplete information and classifies methods for managing them. The author highlighted the limitations in working with the consulting company's projects and cited the examples of the risks that occur most often, depending on the most frequently solved tasks of the companies throughout their lifecycle.

Keywords: asymmetric information, consulting, risk, project approach, risk management, adverse selection, moral hazard.

Постановка проблеми. Консалтингова діяльність пов'язана з аналізом клієнтського бізнесу, розробленням і наданням рекомендацій щодо ведення бізнесу та вирішення певних проблем у ньому, а також, за потреби, впровадженням цих рекомендацій у життя. Проте під час своєї роботи консалтингові компанії стикаються з різними типами ризиків, що можуть бути наслідком асиметричності інформації між консалтинговою компанією і компанією-клієнтом або між консалтинговою компанією та зовнішнім середовищем компанії, якій надаються консалтингові послуги. Такі ризики можуть бути причи-

ною провалу консалтингового проекту, що може вплинути на репутацію консалтингової компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Прояви ризиків у консалтинговій діяльності досліджували українські та закордонні вчені, такі як В. Капильцова [1], В. Верба [2], Т. Ціумара [3], В. Давиденко [4], Д. Будеску [5], Ф. Садлер [6], М. Кубр [7], проте недостатньо дослідженою була робота консалтингової компанії в умовах асиметричної інформації. Цю сферу досліджували Д. Глуцклер [8], Д. Даусон [9], Е. Ціапанна [10], але їхні праці були більше спрямовані на дослідження впливу досвіду і довіри з боку клі-

ентів та особливості підписання консалтингових контрактів. Оскільки консалтинг можна вважати аутсорсинговою моделлю бізнесу, коли компанія-клієнт звертається до консалтера з метою передачі частини своїх завдань або процесів, то варто згадати напрацювання таких учених, як Жу Ксяюей [11], Су Ксіу [12] та М. Спенс [13], які досліджували прояви асиметричної інформації у веденні аутсорсингових проектів, ведення яких у інтелектуаломістких сферах базується на проектному підході до організації роботи. Позаяк роботи, що виконують консалтингові компанії, теж носять статус проектів, варто відзначити дослідження В. Верби [14], Ф. Уїкхема [15], Н. Токмакової [16], Т. Дударя [17], Т. Рибаків [18] та Г. Престона [19], які асоціювали консалтингову працю з веденням повномасштабних проектів та наводили можливі ризики у них. Але ці автори не досліджували ролі асиметрії інформації у виникненні проектних ризиків. Спробу врахувати фактор асиметрії у проектному менеджменті зробив Пенгченг Ксянг [20], проте його праця була орієнтованою на китайський ринок інженерних послуг, де основним джерелом асиметричності інформації був китайський уряд.

Тема управління ризиками консалтингової діяльності в умовах асиметричної інформації залишається недостатньо розкритою та потребує подальшого дослідження.

Метою статті є систематизація ризиків консалтингової діяльності та вироблення системи ризик-менеджменту для управління такими ризиками в умовах асиметричної інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під ризиком консалтингової діяльності будемо розуміти імовірнісну подію, яка може ініціюватися різними факторами, проте в кінцевому результаті матиме негативний або позитивний вплив на бізнес клієнта консалтингової компанії. На нашу думку, ризики у консалтинговій діяльності доцільно розподілити на 4 категорії:

- 1) ризики, пов'язані з веденням проекту загалом;
- 2) ризики, пов'язані з аналізом клієнтського бізнесу та наданням рекомендацій;
3. ризики, пов'язані з упровадженням запропонованих рішень;
4. ризики, які утворюються за асиметричності інформації між економічними суб'єктами.

Ризики, пов'язані з веденням проекту. Консалтингова діяльність пов'язана зі збором та обробкою інформації для вирішення конкретної проблеми компанії-замовника. Як правило, ці проблеми є досить складними, і компанія-замовник не може справитися з ними самостійно та намагається знайти їх вирішення з допомогою фахівців іззовні. Консалтингові компанії, які беруть на себе цю роль, також приймають і ризики, що пов'язані з можливим вирішенням цієї проблеми. Чим більша про-

блема у компанії-клієнта і чим більше вона приносить йому незручностей, тим охочіше він намагатиметься її вирішити, а також готовий буде заплатити за рішення вищу суму. Оскільки великі комплексні проблеми, як правило, виникають у великих організаціях, то і рівень ризиків під час вирішення таких проблем теж високий. Таким чином, управління ризиками у консалтингових компаніях вимагає комплексного підходу, а інформація як основний ресурс консалтерів відіграє ключову роль у виникненні загрози провалу консалтингового проекту.

Оскільки консалтингова діяльність передбачає комплексну проектну роботу над вирішенням проблеми замовника, то їй можуть бути притаманні проектні ризики, що підпадають під модель «Залізного трикутника» (англ. Iron Triangle), який вже застосовується понад 60 років у проектному менеджменті [21].

У класичному розумінні проектного менеджменту під час виконання проекту потрібно знайти баланс між трьома характеристиками проекту: вартістю, якістю та часом. Трикутник обмежень в управлінні проектами зображений на рис. 1.



Рис. 1. Трикутник обмежень в управлінні проектами

Джерело: побудовано автором

Якщо відбуваються зміни в одному з обмежень, то для того, щоб забезпечити заплановану якість робіт, потрібно зробити зміни в одній або двох інших характеристиках проекту. Наприклад, якщо проект потрібно виконати швидше із заданою якістю, то для цього може знадобитися збільшення витрат, в іншому разі це приведе до зменшення обсягу робіт; якщо обсяг робіт зріс, то на це потрібно витратити більше часу та/або затратити більше коштів, або погіршити якість; якщо фінансування проекту зменшилося, то за заданої якості час на розроблення проекту може зрости і/або зменшиться обсяг робіт. Тому ризики, які можуть виникати у межах трикутника управління проектами для консалтингової компанії, можуть бути пов'язані з одним або кількома його складниками. Наведемо перелік таких можливих ризиків:

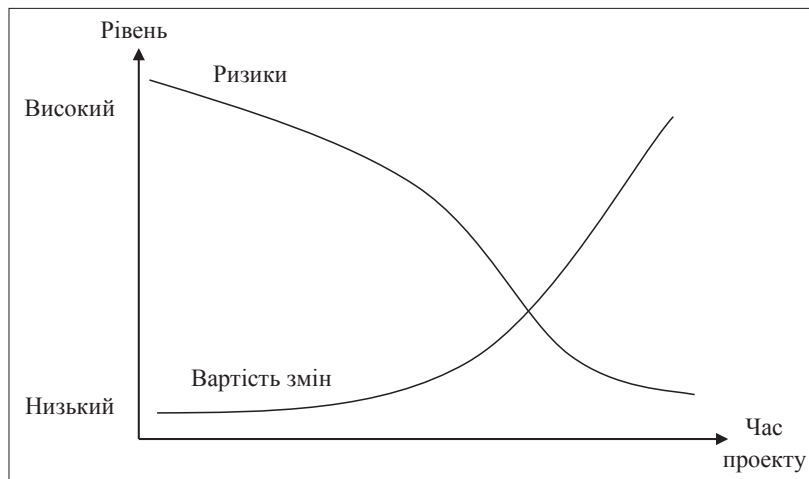


Рис. 2. Залежність вартості зміни ризиків та витрат на зміни проекту у часі

Джерело: побудовано автором

1. Ризики, пов'язані з часом (неправильна оцінка часу завершення проекту; відтермінування закінчення проекту через постійні зміни з боку компаній-замовників; обмеження в часі, викликані зміною ринкових умов).

2. Ризики, пов'язані з якістю ведення проекту (неправильний розподіл пріоритетів під час роботи; поганий опис вимог до виконаної роботи; відхилення поставлених завдань від задекларованих вимог до проекту; неправильне розуміння вимог консалтинговою командою проекту; необгрунтовані очікування менеджменту щодо результатів проекту; незадоволеність клієнтів виконаною роботою та відмова від продовження проекту).

3. Ризики, пов'язані з витратами на консалтинговий проект (неправильне прогнозування витрат на ведення проекту; зміна обмінного курсу для проектів, що ведуться на умовах розрахунків в іноземній валюті; невдалий вибір системи отримання оплати за проект (як правило, це може бути погодинна оплата або ж оплата за певний завершений обсяг робіт)).

4. Ризики, пов'язані з обсягом робіт (неправильне оцінювання обсягу робіт; часті зміни обсягів робіт, через постійні уточнення з боку клієнтів; збільшення обсягу робіт через неврахування залежностей під час оцінювання проекту).

Ризики, пов'язані з аналізом клієнтського бізнесу та наданням рекомендацій. Аналізуючи, бізнес-консультантам потрібно добре розумітися на специфіці діяльності клієнта, можливих нюансах у економічній, юридичній, соціальній, політичній та інших сферах у яких задіяний клієнт, за можливості мати зв'язки у цих сферах та досвід упровадження своїх рекомендацій у ситуаціях, схожих із клієнтською. Сфера дослідження цього питання широка, і ризики, що тут можуть виникати, залежать від галузі, в якій працює компанія-клієнт. Проте можна навести приклади ризиків, які трапляються найчас-

тіше, залежно від найбільш часто вирішуваних завдань бізнес-консультантів протягом усього життєвого циклу компанії:

1. У сфері венчурного інвестування це можуть бути ризики, пов'язані з неправильним прогнозом фінансового розвитку підприємства в умовах ринку, неврахування факторів асиметричності інформації у бізнес-середовищі, перепони з боку економічних суб'єктів і, як наслідок, виникнення ризику через надання невдалої інвестиційної рекомендації.

2. Неправильне оцінювання розміру ринку, на якому працює або на який збирається входити компанія-клієнт.

3. Під час входження на новий ринок – недостатньо точне передбачення витрат та прибутків, недостатньо вивчене законодавство, неправильна сегментація та позиціонування на ринку.

4. У разі консультування бізнесу з приводу запуску нового продукту ризиками можуть бути некоректно надані консультації щодо дизайну продукту, його ціни, стратегій розповсюдження або просування. Також рекомендації можуть спричинити неоптимальне використання ресурсів, що приведе до довшого періоду окупності, або вибір невдалої ціннісної пропозиції товару.

5. Якщо перед консультантами стоїть завдання збільшення прибутковості компанії, то ризиками можуть бути неточна оцінка доходів або витрат компанії.

6. У ситуації з визначенням стратегії росту ризиками можуть бути невдало поставлені пріоритети під час вибору напрямку росту (концентрація уваги на продукті, певному відділі чи компанії загалом), погано розподілені фінансові впливання між можливими складниками росту (продукція, ціна, маркетинг, фінанси).

7. У разі розроблення відповіді на дії конкурентів може не бути передбачений певний хід конкурента, що зумовить програш компанії-клієнта на ринку.

8. Під час консультування щодо ціноутворення на товар консультанти можуть запропонувати невдалу модель утворення цін на продукт клієнта, що може привести до недоотримання прибутку або втрат на ринку.

9. Під час оцінки вигідності угод зі злиття та поглинання консультанти можуть переоцінити можливі вигоди в прибутку від синергії зі злиття компаній або недооцінити можливості оцінюваної компанії.

Окрім ризиків, пов'язаних з аналізом клієнтського бізнесу та веденням проекту, можливі ще *ризики зі впровадження запропонованих рішень*. Перелік у цьому пункті може бути досить великим та залежатиме від галузі, в якій надається консалтингове рішення, проте основними загальними ризиками тут можуть бути:

а) відсутність досвіду або методологій впровадження запропонованого рішення;

б) зміни на ринку або зміни вимог компанії-замовника до впровадження, а це тягне за собою і зміну вартості послуг та термінів проекту. Цю залежність проілюстровано на рис. 2 [22];

в) відсутність зворотного зв'язку від клієнта під час упровадження рішення;

г) не виправляються допущені помилки в розрахунках;

д) крах бізнесу під час упровадження проекту;

е) форс-мажори та інші ризики.

Останній вид ризиків, які можуть проявлятися, – це ризики, пов'язані з *асиметричністю інформації* в консалтинговій діяльності. Вони, на думку автора цього дослідження, можуть проявлятися у двох площинах: ризики взаємодії між консалтинговою компанією та компанією клієнта (агентська проблема) та ризики надання неякісних консалтингових послуг, що можуть виникнути через асиметричність інформації у зовнішньому середовищі. Загалом можна виокремити три види ризиків під час взаємодії компанії із зовнішнім середовищем в умовах асиметричної інформації:

1) ризик несприятливого відбору;

2) ризик недобросовісності;

3) ризик нестачі інформації через дороговизну її отримання.

Кожен із цих ризиків може бути тісно пов'язаний із проектними ризиками, аналізом клієнтського бізнесу або впровадженням рекомендацій, тобто бути присутнім протягом усього процесу роботи консалтингової компанії. Наприклад, у разі аналізу бізнесу клієнта, коли працівники не хочуть надавати інформацію консультантам або навмисно можуть викривлювати її, адже знають, що їхні звіти надійдуть до керівництва та можуть вплинути на їхню теперішню роботу. Або запропоновані консалтинговою компанією підрядники для виконання певних завдань можуть їх саботувати після підписання контракту й отримання попередньої оплати. Також через витрати часу, а отже, і дорого-

визну аналізу всієї інформації про конкурентів консалтингова компанія може не надати важливої інформації у своїй звітності для клієнта і в результаті під час впровадження рекомендацій не врахувати важливих факторів.

Консалтингову компанію можна вважати посередником, що усуває асиметричність інформації між клієнтом, який найняв її для надання порадицької послуги, та середовищем, яке потрібно дослідити консалтерам [23].

Новітні дослідження [19] та книги з проектного менеджменту [22] радять, що для того, щоб справитися з вищеописаними ризиками, компанії можуть користуватися підходом до управління ризиками, який містить шість етапів, таких як:

1. Планування управління ризиками.

2. Ідентифікація ризиків.

3. Якісний аналіз ризиків та їх пріоритизація.

4. Кількісний аналіз ризиків.

5. Планування реагування на ризики.

6. Контроль ризиків.

Кожний з етапів можна розподілити на три частини, які потрібні для його здійснення, такі як вхідна інформація, яка потрібна для проходження етапу, інструменти та методи, які використовуються на цьому етапі, та результати, які повинні бути отримані після виконання етапу. Для консалтингової компанії важливо, щоб на кожному етапі було враховано асиметричність інформації як важливий складник взаємодії економічних агентів у бізнес-середовищі.

На першому етапі, під час планування управління ризиками, визначається, яким чином реалізувати управління ризиками консалтингового проекту. Вхідною інформацією тут є план упровадження проекту; план взаємодії між компаніями у разі впровадження проекту; перелік зацікавлених сторін; описані фактори зовнішнього середовища компанії клієнта, які можуть вплинути; процеси в організації, що можуть вплинути на консалтинговий проект.

Автором статті пропонується до вже стандартизованого процесу планування управління ризиками додати також перелік можливих джерел асиметричності інформації, тобто описати економічних суб'єктів, які можуть викликати асиметричність під час упровадження консалтингового проекту. Це можуть бути працівники компанії-клієнта, постачальники сировини, сервіси, в яких обслуговується компанія, управлінці, інші економічні агенти.

Інструментами для роботи на першому етапі планування управління ризиками можуть бути аналітичні методи, експертне оцінювання, а також наради та зустрічі.

Результатом застосування цих інструментів має бути план управління ризиками, що містить:

- методологію, яка описуватиме підходи, інструменти і джерела даних разом із можливими точками виникнення асиметричності інформації;

- ролі і сфери відповідальності між компанією клієнта та консалтинговою компанією, а також сфери відповідальності працівників всередині компанії;
- оцінку необхідних коштів та резервів, що можуть знадобитися для управління ризиками;
- визначення конкретних термінів і частоти виконання процесів управління ризиками протягом усього життєвого циклу консалтингового проекту;
- категорії ризиків, що являють собою групи потенційних джерел ризиків (технічні, зовнішні, організаційні), з урахуванням асиметричності інформації по кожній із категорій;
- визначення ймовірності та впливу ризиків під час ведення консалтингового проекту (може складатися матриця ймовірності та впливу ризиків для кращого сприйняття);
- формати та звіти про результати процесу управління ризиками;
- документування усіх кроків, що пов'язані з ризиками на консалтинговому проекті.

Наступним етапом процесу управління ризиками консалтингового проекту повинна бути процедура ідентифікації ризиків, які можуть впливати на аналіз бізнесу клієнта, ведення проекту або його імплементацію. Для ідентифікації ризиків потрібно мати таку вхідну інформацію, як план управління ризиками, взятий з попереднього етапу; плани управління вартістю проекту, його розкладом, якістю, а також план управління людськими ресурсами; оцінки вартості і тривалості операцій; список зацікавлених сторін; проектну документацію; фактори середовища компанії клієнта; список внутрішніх процесів компанії клієнта.

Серед інструментів ідентифікації ризиків на консалтинговому проекті доцільно виокремити:

- 1) огляд та аналіз документації проекту та виявлення можливих ризиків на ньому;
- 2) збір інформації від залучених до надання рекомендацій осіб та працівників компанії клієнта;
- 3) аналіз вже виконаних схожих проектів та формування списку ризиків на основі попереднього досвіду;
- 4) аналіз гіпотез;
- 5) SWOT-аналіз, який дасть змогу ідентифікувати ризики точніше;
- 6) експертну оцінку людей, які мають досвід роботи в цій галузі.

Результатом етапу ідентифікації ризиків повинен бути список можливих ризиків консалтингового проекту, у який потрібно внести ідентифіковані ризики та можливі реакції-відповіді на них. Ризики, пов'язані з асиметрією інформації, на цьому етапі можуть бути ідентифіковані експертним методом перед початком роботи з певною частиною консалтингового проекту – «ex-ante» – або вже після початку роботи, у процесі ведення проекту – «ex-post», якщо консалтинговою компанією буде помічено проблему приховування або викривлення інформації.

Наступний етап – якісний аналіз ризиків, що по своїй суті є процесом розставлення пріоритетів для їх подальшого аналізу, що дасть змогу консультантам зменшити рівень невизначеності та асиметрії інформації на найбільш важливих ризиках консалтингового проекту. З метою виокремлення пріоритетів визначеним ризикам потрібно мати план управління ризиками; перелік можливих ризиків, можливих впливів середовища організації; список внутрішніх процесів організації клієнта.

Методами пріоритизації виявлених ризиків, що можуть виникнути у процесі консультування, можуть бути:

1. Оцінка ймовірності ризиків, а також побудова матриці їх впливів.
2. Оцінка якості даних про ризики. Це важливий етап із погляду роботи з асиметричністю інформації, адже ця оцінка уміщує в себе критерій глибини розуміння суті ризику, а також точності, надійності то повноти даних про ризик.
3. Категоризація ризиків для виявлення тих частин консалтингового проекту, які можуть постраждати від ефектів невизначеності та асиметрії.
4. Оцінка терміновості реагування на кожен вид ризиків.

5. Експертна оцінка людей, які вже стикалися з ризиками на подібних проектах.

На виході, після процесу пріоритизації, консалтингова компанія повинна отримати документ з оновленим списком ризиків та оновленим журналом припущень, в який вноситься інформація, що змінилася під час процесу пріоритизації.

На четвертому етапі – кількісного аналізу ризиків – проводиться кількісна оцінка ідентифікованих ризиків на цілі консалтингового проекту. Такий підхід дасть змогу полегшити процес прийняття рішень та зменшить невизначеність на консалтинговому проекті.

Для кількісного аналізу можливих ризиків потрібно мати план управління ризиками; план управління вартістю ризиків; список ризиків; фактори середовища компанії клієнта; список внутрішніх процесів компанії клієнта.

Для того щоб отримати інформацію для кількісного аналізу ризиків, консалтинговій компанії потрібно враховувати асиметричність інформації між економічними агентами, що може зображатися як ймовірнісна оцінка настання ризиків. На цьому етапі необхідно використовувати:

- 1) методи збору інформації (інтерв'ю, розподіл ймовірностей);
- 2) методи кількісного аналізу і моделювання ризиків (аналіз чутливості, аналіз очікуваного грошового значення, математичне моделювання та імітація);
- 3) експертну оцінку кількісного вираження кожного з ризиків.

На виході документи, що є частиною консалтингового проекту, повинні бути оновлені

відповідно до отриманої інформації, зокрема, у списку ризиків можуть бути додані імовірнісний аналіз проекту, імовірності досягнення цілей із вартості та термінів, тенденції результатів кількісного аналізу ризиків.

На п'ятому етапі управління ризиками – планування реагування на ризики – виробляються методики дій зі збільшення позитивних сторін ризиків і зменшення загроз цілям консалтингового проекту. На вході на цьому етапі повинен бути план з управління ризиками та перелік самих ризиків.

Інструментами, що необхідні для планування реагування, повинні бути:

1. Стратегії реагування на негативні ризики (загрози консалтингового проекту). Класична література описує 4 базові методи для побудови стратегії роботи з негативними ризиками [22; 24], такі як уникнення ризиків; зниження ризиків; передача ризиків; прийняття ризиків.

2. Стратегії реагування на позитивні ризики (сприятливі можливості). Для ризиків, що можуть мати позитивний ефект, виділяють такі стратегії роботи, як використання, розподіл, збільшення, прийняття.

3. Стратегії реагування на можливі втрати;

4. Експертне оцінювання.

На виході, під час планування реагування на ризики, повинно бути здійснено:

- 1) оновлення планів: управління проектом, управління вартістю, управління якістю, управління людськими ресурсами, план із вартості, а також розклад ведення консалтингового проекту.

- 2) Оновлення документів проекту, де вказані отримані результати включно з особами, що відповідальні за ризики, з описом покладеної відповідальності, наперед узгоджені стратегії реагування, бюджети та запасні плани тощо.

Особливістю роботи консалтингової компанії під час реагування на ризики в умовах асиметричної інформації може бути проведення процедур скринінгу, виявлення сигналів та економіко-математичне моделювання, щоб реагувати на «ex-ante» ризики, та проведення економіко-математичного моделювання або використання інших стратегій реагування для того, щоб працювати з «ex-post» ризиками [25].

Останнім етапом управління ризиками проекту є контроль ризиків, тобто процес задіяння планів реагування на ризики та відстеження ідентифікованих ризиків, виявлення нових ризиків і оцінка результативності процесу управління ризиками. Контроль ризиків повинен відбуватися на протязі усього консалтингового проекту з метою постійної оптимізації реагування на нові ризики та збору й аналізу нової інформації як передумовою боротьби компанії з асиметричністю інформації на ринку. Консалтингова компанія повинна бути готова до запровадження нових стратегій роботи по мірі того, як рівні невизначеності та асиметричності інформації будуть зменшуватися.

Для здійснення контролю за ризиками консалтингова компанія повинна володіти:

- 1) планом управління проектом;
- 2) переліком можливих ризиків;
- 3) даними про виконані завдання консалтингової компанії;
- 4) звітами про стан виконаних робіт.

Інструментами на цьому етапі роботи компанії повинні бути переоцінка ризиків; аудит ризиків; аналіз відхилень та тенденцій; вимірювання виконання результатів проекту та порівняння їх із запланованими показниками; аналіз резервів проекту, якщо на них вже вплинули ризики; проведення зборів відповідальних осіб.

На виході консалтингова компанія повинна отримати інформацію про виконання робіт; запити на зміни консалтингового проекту; оновлення плану управління проектом; оновлення документів проекту.

Загалом для управління ризиками в консалтинговій діяльності потрібно враховувати асиметричність інформації на кожному з етапів управління ризиками, як всередині компанії клієнта, так і у разі роботи із зовнішніми економічними суб'єктами, що дотичні до консалтингового проекту.

Висновки. Автор дослідження пропонує використовувати проектний підхід до роботи з консалтинговими ризиками та враховувати при цьому можливість виникнення асиметричності інформації між консалтинговою компанією та клієнтом і/або зовнішнім середовищем. Загалом у консалтинговій діяльності можна виокремити стратегічні ризики, що вписуються у трикутник проектного менеджменту і демонструють обмеженість проекту по одному з трьох вимірів – вартості, обсягу виконаних робіт та часу за заданого рівня якості, а також ризики, пов'язані з аналізом та наданням рекомендацій і впровадженням запропонованого рішення. При цьому слід розуміти, що різна поінформованість економічних агентів може бути причиною вищезгаданих ризиків, а також можуть існувати специфічні ризики, що виникають внаслідок асиметричності інформації. До таких ризиків можна віднести ризик несприятливого відбору та ризик недобросовісності.

У статті пропонується проводити ризик-менеджмент консалтингової діяльності, який повинен базуватися на плануванні управління ризиками проекту з урахуванням асиметричної інформації, ідентифікації можливих ризиків, якісному та кількісному їх аналізі, плануванні реагування на них, а також на їх контролі. При цьому на кожному з етапів виділяється по три інформаційні блоки – вхідні дані, необхідні для проходження етапу, інструменти та методи для роботи на ньому та результати його проходження.

Застосування запропонованого підходу дасть змогу консалтинговим компаніям управляти ризиками їхніх проектів, враховуючи при

цьому фактор асиметричності інформації, який може виникати як із боку зовнішнього середовища, в якому працюють консультанти, так і з боку компанії-клієнта.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Капильцова В. Стан, проблеми та тенденції розвитку консалтингу в Україні. – Вісник Запорізького національного університету, № 4(8). – 2010. – С. 189–193.
2. Верба В. Управлінське консультування розвитку підприємств. Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.04 / Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К. 2012. – 34 с.
3. Ciumara T. Standardization in the field of management consulting services. – Financial Studies, v. 13, № 4. – 2009. – Pp. 200–207.
4. Давиденко В. Організаційно-економічний механізм консалтингового забезпечення підприємств. Автореф. дис. кандидата екон. наук: 08.06.01 / Національний авіаційний університет. – К. 2005. – 22 с.
5. Budescu D. The effects of asymmetry among advisors on the aggregation of their opinions. – Organizational Behavior and Human Decision Processes, № 90. – 2003. – Pp. 178–194.
6. Sadler P. Management consultancy. A handbook of best practice. – Kogan Page Limited. – 1998. – P. 468.
7. Kubr M. Management consulting: A guide to the profession (fourth edition). – Geneva, International Labour Office. – 2002. – P. 904.
8. Gluckler J. Bridging Uncertainty in Management Consulting: The mechanisms of Trust and Networked Reputation. – Organization Studies, v. 24, № 2. – 2003. – Pp. 269–297.
9. Dawson G. Information Asymmetry in Information Systems Consulting: Toward a Theory of Relationship Constraints. – Journal of Management Information Systems, v. 27, № 3. – 2011. – Pp. 143–177.
10. Ciapanna E. Directed matching with endogenous Markov probability: clients or competitors? – RAND Journal of Economics, v. 42, № 1. – 2011. – Pp. 92–120.
11. Xiaowei Zhu. Management the risks of outsourcing: Time, quality and correlated costs. – Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review, v. 90. – 2016. – Pp. 121–133.
12. Su Xiu Xu. Scope economies, market information, and make-or-buy decision under asymmetric information. – International Journal of Production Economics, v. 145, № 1. – 2013. – Pp. 339–348.
13. Spence M. Signaling in Retrospect and the Informational Structure of Markets. – The American Economic Review, v. 92, № 3. – 2002. – Pp. 434–459.
14. Верба В. Організація консалтингової діяльності: навч. посіб. / В.А. Верба, Т.І. Решетняк. – К.: КНЕУ, 2000. – 242 с.
15. Уикхэм Ф. Консалтинг в управлении проектами / Ф. Уикхэм; пер. 2-го англ. изд. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 368 с.
16. Токмакова Н. Основы управленческого консультирования: Учебное пособие / Н.О. Токмакова – М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2004. – 225 с.
17. Дудар Т. Напрями розвитку консалтингу в системі підприємницької діяльності. – Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку, № 5. – 2013. – С. 21–26.
18. Рибаківа Т. Особливості реалізації консалтингового проекту. – Управління проектами та розвиток виробництва: 36. наук. пр., № 4(36). – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – С. 33–38.
19. Preston G. Managing Consulting Project Risk. – Consulting to management, v. 13, № 3. – 2002. – Pp. 7–13.
20. Pengcheng Xiang. Construction Project Risk Management Based on the View of Asymmetric Information. – Journal of Construction Engineering and Management, v. 138, № 11. – 2012. – Pp. 1303–1311.
21. Atkinson R. Project management: cost, time and quality, two best guesses and a phenomenon, its time to accept other success criteria. – International Journal of Project Management, v. 17, № 6. – 1999. – Pp. 337–342.
22. Project Management Institute, Inc. A guide to the project management body of knowledge (fifth edition). – Project Management Institute. – 2013. – P. 589.
23. Leland H. Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation. – The Journal of Finance, v. 32, № 2. – 1977. – Pp. 371–387.
24. Washington State Department of Transportation, Project Risk Management Guide. – Engineering and Regional Operations. – 2012. – P. 122.
25. Луцишин З. «Moral Hazard» зростання зовнішньої заборгованості України в умовах доларизації економіки / З. Луцишин, Т. Цвігун. – Міжнародна економічна політика, Вип. 1–2. – 2012. – С. 83–106.

ЗАСТОСУВАННЯ SFA-МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

APPLICATION OF SFA MODELING FOR ASSESSMENT OF BANKING ACTIVITY EFFICIENCY

Кишакевич Б.Ю.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та менеджменту,
Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка

Кубай Р.Ю.

кандидат фізико-математичних наук, доцент,
Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка

Мажаров Д.В.

аспірант,
Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка

Розглянуто основні підходи до оцінювання технічної та алокативної ефективності. Проаналізовано особливості застосування у банківській практиці Stochastic Frontier Approach (SFA) підходу до визначення ефективності діяльності банку. Відзначено, що крім застосування функції Кобба-Дугласа у ролі виробничої функції доцільно також використовувати більш гнучкішу транслогарифмічну функцію.

Ключові слова: технічна ефективність, алокативна ефективність, оцінка ефективності, SFA підхід, функція Кобба-Дугласа, ефективність масштабу.

Рассмотрены основные подходы к оценке технической и аллокативной эффективности. Проанализированы особенности применения в банковской практике Stochastic Frontier Approach (SFA) подхода к определению эффективности деятельности банка. Отмечено, что кроме применения функции Кобба-Дугласа в роли производственной функции целесообразно использовать более гибкую транслогарифмичную функцию.

Ключевые слова: техническая эффективность, аллокативная эффективность, оценка эффективности, SFA подход, функция Кобба-Дугласа, эффективность масштаба.

The main approaches to the evaluation of technical and allotatory efficiency are considered. The peculiarities of the application of the Stochastic Frontier Approach (SFA) in banking practice for the analysis of the bank efficiency are analyzed. It is noted that in addition to the use of the Cobb-Douglas function as a production function, it is also useful to use a more flexible translogarithmic function.

Keywords: Technical efficiency, allocative efficiency, performance evaluation, SFA approach, Cobb-Douglas function, scale efficiency.

Постановка проблеми. Сьогодні науковці відзначають зростання інтересу фінансистів та банкірів до проблем оцінювання ефективності діяльності як самих фінансових установ, так і управлінських рішень топ-менеджменту, які є визначальними у формуванні стратегії розвитку банків та інших фінансових компаній. Найвідомішими підходами до оцінювання ефективності вважаються DEA (data envelopment analysis) та SFA (stochastic frontier analysis). Кількість розроблених SFA моделей для різних

галузей економіки та різного типу підприємств постійно зростає, проте вони відрізняються насамперед набором вихідних параметрів, що характеризують результативність певного виду діяльності. Усе це зумовлює потребу у дослідженні особливостей побудови такого типу моделей для банківського сектору з метою врахування цілої низки факторів, які притаманні банківській діяльності, та проведення якісного аналізу джерел технічної неефективності конкретного банку.

Огляд останніх наукових досліджень та публікацій. Проблема оцінювання ефективності різного виду бізнесів з допомогою SFA (stochastic frontier analysis) підходу присвячено чимало наукових досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, серед яких насамперед слід виокремити Т. Куелі, Д. Рао, Дж. Батасе [1], Х. Сана, М. Білал, А. Нісар [2], А. Фонтані, Л. Віталі [3], А. Пілявського, Ю. Матсів, О. Вовчак [4], Д. Айгнера, К. Ловела, П. Шмідта [5], В. Мінсен, Ван дер Брук [6], Х. Зобаера, А. Каміла, А. Батена [7], Х. Шермана, Ф. Голда [8], Б. Кишакевич [9]. Проте проблеми аналізу технічної ефективності у банківському бізнесі не завжди знаходять повноцінне висвітлення у науковій літературі, оскільки SFA-моделювання передбачає наявність функціональної залежності між вхідними та вихідними параметрами, яка значною мірою залежить від специфіки банку та особливостей банківської системи країни.

Мета статті – дослідження особливостей використання Stochastic Frontier Approach (SFA) підходу до оцінювання ефективності в банківській діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування сучасних підходів до вимірювання ефективності пов'язують із роботами Фаррелла (1957), який започаткував дослідження цієї проблематики, використовуючи ідеї Дебре (1951) і Копманса (1951). Він припустив, що ефективність фірми складається з двох основних компонентів: технічної ефективності (TE), що відображає здатність фірми отримати максимальний випуск продукції із заданих вхідних ресурсів, та алокативної ефективності (AE), що характеризує здатність фірми використовувати свої ресурси в оптимальних пропорціях з урахуванням цін на них та технологій виробництва. Композиція цих двох мір дає показник економічної ефективності (EE) або загальної ефективності (OE) згідно із Фарреллом. Технічна ефективність може бути розкладена на два складники: ефективність масштабу (SE), що відображає

оптимальний або найбільш продуктивний розмір масштабу (MPSS), і чисту технічну ефективність (PTE), яка відображає ефективну реалізацію виробничого плану під час перетворення вхідних ресурсів у вихідні (або, іншими словами, технічна ефективність без ефективності масштабу).

Для ілюстрації своїх ідей Фаррелл використовував DMU (decision making unit) у CRS-моделі із двома входами (x_1 і x_2) та одним виходом (y). За допомогою ізокванти SS' повністю ефективних DMU, яка представлена на рис. 1, можна оцінити технічну та алокативну ефективність.

DMU вважається технічно ефективним, якщо його функціонування можна зобразити точкою на ізокванті (наприклад, точкою Q). Таким чином, якщо DMU використовує вхідні параметри, які представлені точкою P для продукування одиниці випуску, тоді його діяльність вважається технічно неефективною. Кількісно така неефективність визначається довжиною QP , яка представляє розмір вхідних ресурсів, зменшення яких не спричинить зменшення випуску. Технічна ефективність DMU може бути обчислена таким чином:

$$TE_i = OQ / OP = 1 - QP / OP \quad (1)$$

TE прийматиме значення від 0 до 1. Якщо $TE = 1$, говорять, що DMU є повністю ефективним, при $TE = 0$ – повністю неефективним. Якщо відомо відношення цін вхідних ресурсів, яке визначається кутом нахилу ізокошти AA' , тоді алокативна ефективність може бути теж обчислена за формулою:

$$AE_i = OR / OQ, \quad (2)$$

оскільки довжина RQ являє собою необхідне зменшення виробничих витрат, які б мали місце, якщо б виробництво перебувало в алокативній та технічно ефективній точці Q' , а не у технічно ефективній, але алокативно неефективній точці Q . Отримані коефіцієнти ефективності дають змогу отримати загальну ефективність або економічну ефективність, яка визначається із такого відношення:

$$OE_i = OR / OP, \quad (3)$$

де довжина RP може бути теж проінтерпретована як зменшення витрат. Загальна ефективність є добутком алокативної та технічної ефективності:

$$TE_i \times AE_i = (OQ / OP) \times (OR / OQ) = (OR / OP) = OE_i. \quad (4)$$

Важливо відзначити, що всі три показники ефективності змінюються від нуля до одиниці. Описаний вище спосіб зазвичай називається «input-oriented» або «input minimising», оскільки він фокусується на тому, наскільки вхідні ресурси можуть бути зменшені без скорочення випуску продукції, та визначає міру ефективності. Аналогічно можна використовувати орієнтовані на випуск «output-oriented» або «output-maximising» міри, які визначають рівень потенційного зростання випуску без збільшення вхідних ресурсів.

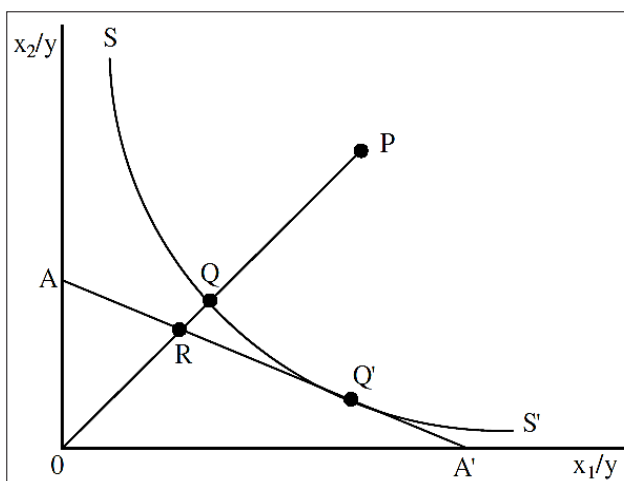


Рис. 1. Алокативна та технічна ефективності

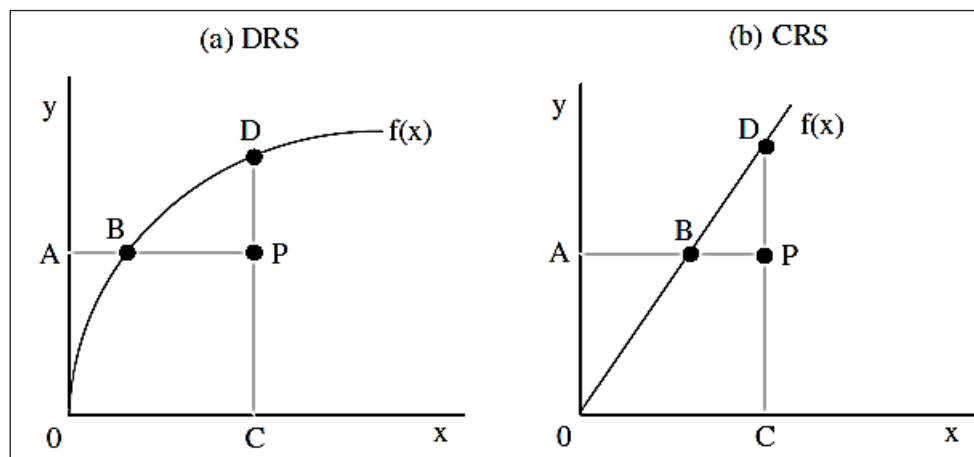


Рис. 2. Міри технічної ефективності та ефект масштабу (Return to scale)

Найпростіше різницю між орієнтованими та вхід та випуск мірами можна продемонструвати на прикладі DMU із одним входом і одним випуском, який подано в роботі [1]. Так, на рис. 2а зображено спадаючий ефект масштабу (decreasing returns to scale (DRS)), який описується функцією $f(x)$, та деякий неефективний DMU, який представлений точкою Р. Орієнтована на вхід («input oriented») міра ефективності для такого DMU визначатиметься відношенням AB/AP , тоді як для орієнтованої на випуск міри – CP/CD . Постійний ефект масштабу (constant returns to scale (CRS)) проілюстровано на рис 2б, де має місце $AB/AP = CP/CD$.

На рис. 3. показано різницю у визначенні технічної ефективності для CRS та VRS виробничих меж. У разі CRS технічна ефективність пункту Р буде PP_C , тоді як при VRS – PP_V . Різницю між ними $PCPV$ називають неефективністю масштабу (scale inefficiency). Такий підхід можна представити таким чином:

$$TE_{CRS} = AP_C / AP, \quad (5)$$

$$TE_{VRS} = AP_V / AP, \quad (6)$$

$$SE = AP_C / AP_V. \quad (7)$$

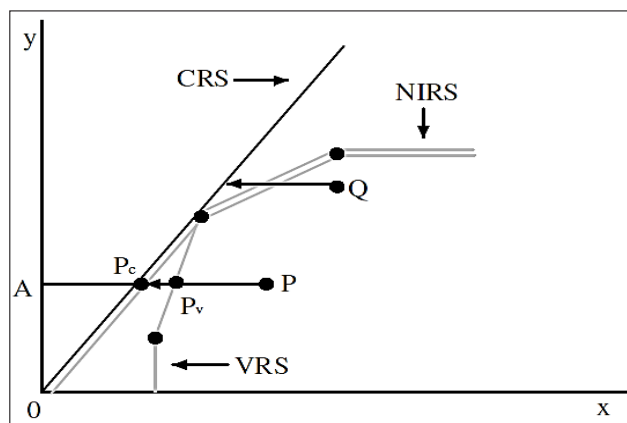


Рис. 3. CRS та VRS виробничі межі для одного входу та одного виходу

Очевидно, що у цьому разі матиме місце рівність:

$$AP_C / AP = (AP_V / AP) \times (AP_C / AP_V), \quad (8)$$

а отже, технічна ефективність в CRS моделі матиме вигляд:

$$TE_{CRS} = TE_{VRS} \times SE. \quad (9)$$

Оскільки TE є мірою чистої технічної ефективності, то

$$TE = PTE \times SE. \quad (10)$$

Таким чином, технічна ефективність в CRS-моделі є добутком чистої технічної ефективності та ефективності масштабу.

Якщо має місце не спадаючий ефект масштабу (NIRS), то можна визначити, чи для DMU характерним є зростаючий IRS, чи спадний ефект DRS-ефект масштабу. Зокрема, якщо VRS-оцінка є рівною NIRS-оцінці, тоді DMU функціонує у відповідності із DRS. З другого боку, якщо VRS-оцінка не дорівнює NIRS-оцінці, тоді DMU функціонує у відповідності із IRS. Якщо ж VRS оцінка є рівною CRS-оцінці, тоді DMU функціонує у відповідності із MPSS або оптимальних масштабів.

Розглянуті міри ефективності передбачають наявність відомої виробничої функції, проте на практиці побудувати таку функцію не завжди легко. У зв'язку із цим ізокванту ефективності, як правило, отримують на основі наявних статистичних даних. Зазвичай для цього використовують параметричні та непараметричні методи. До параметричних належать Stochastic Frontier Approach (SFA), Thick Frontier Approach (TFA) та Distribution Free Approach (DFA), тоді як до непараметричних – Data Envelopment Analysis (DEA) та Free Disposal Hull (FDH) (див. рис. 4).

Першою роботою, у якій було використано SFA підхід для аналізу ефективності банківської діяльності, було дослідження Г. Шермана та Ф. Голда [8] ефективності філіалів банків. Згодом SFA-підхід почали досить часто використовувати у банківській та фінансовій практиці під час оцінювання ефективності фінансових установ.

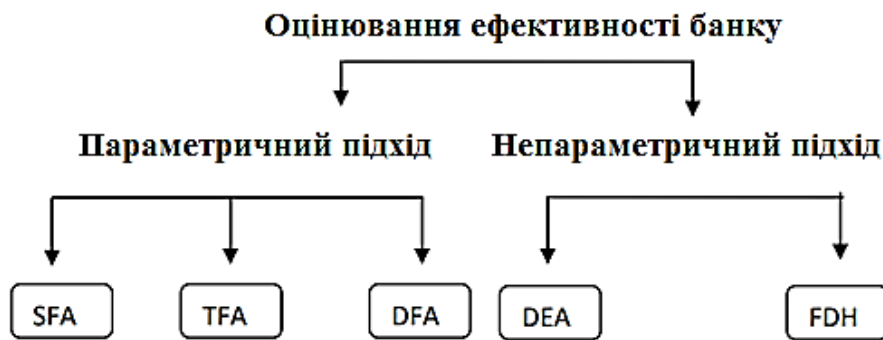


Рис. 4. Основні моделі оцінювання економічної ефективності банку

Параметричний підхід є досить популярним в економічних дослідженнях, оскільки він допускає наявність стохастичної похибки і пропонує багато можливостей для удосконалення математичного інструментарію. Так, у дослідженні [1] проведено аналіз ефективності пакистанських банків за період з 2005 до 2013 року на основі Stochastic Frontier Approach (SFA) підходу. У результаті автори вказують на значний потенціал аналізованих банків, які можуть зменшити неефективність витрат в середньому на 32,52%, або, іншими словами, вони можуть використовувати лише 66,48% своїх ресурсів для досягнення наявних результатів. У роботі [3] методом SFA було здійснено аналіз ефективності італійських банків. Вихідними параметрами було вибрано процентний дохід плюс дивіденди, непроцентний дохід, позики та цінні папери. Вхідними параметрами було взято витрати на оплату праці, відношення виплачених відсотків та усіх зобов'язань, адміністративні витрати, вартість капіталу.

Робота [4] присвячена дослідженню ефективності українських банків за допомогою stochastic frontier analysis (SFA) в докризовий 2008 рік. Як показав проведений аналіз, ефективність українських банків змінюється у межах від 0,5224 до 0,9869 із середнім значенням 0,8734. У моделі авторами було використано такі змінні, як сукупні кошти, видані кредити, цінні папери та інші активи, вартість залучених коштів, витрати на оплату праці, сукупні адміністративні видатки, капітал банку [4, с. 56].

Stochastic Frontier Analysis (SFA) є методом граничного аналізу, який передбачає наявність функціональної залежності між вхідними та вихідними параметрами. Модель на основі стохастичної виробничої функції була запропонована незалежно Д. Айгнером, С. Ловелом, П. Шмідтом у роботі [5] та В. Міусеном, Ван дер Бруком у роботі [6]:

$$\ln y_{it} = f(x_{j,it}, t, \beta) + \varepsilon_{it}, \quad (11)$$

де $\varepsilon_{it} = v_{it} - u_{it}$, $v_{it} \sim N(0, \sigma_v^2)$, $u_{it} \sim N(0, \mu, \sigma_u^2)$.

Рівняння (1) можна переписати у вигляді:

$$y_{it} = \exp f(x_{j,it}, t, \beta) \cdot \exp v_{it} \cdot \exp(-u_{it}), \quad (12)$$

де $f(\cdot)$ – функція, яка найбільш вдало описує взаємозв'язок між вхідними та вихідними даними (наприклад, Коба-Дугласа, Translog);

y_{it} – представляє вихід i -го DMU в момент часу t ;

$x_{j,it}$ – відповідне значення j -го входу i -го DMU в момент часу t ;

β – вектор невідомих параметрів, які зазвичай отримують з допомогою методу максимальної правдоподібності.

Відстань від фактичної точки виробництва до виробничої границі $e^{v_{it}-u_{it}}$ представлятиме сукупну похибку. Симетрична випадкова похибка v_{it} представляє статистичний шум. Симетричне збурення v_{it} утворюється завдяки впливу неконтрольованих чинників і робить границю стохастичною. Невід'ємна змінна u_{it} асоціюється із технічною неефективністю. Статистичний шум виникає в результаті ненавмисного упущення відповідних вхідних даних, від помилок оцінювання та помилок наближення, пов'язаних із вибором виробничої функції.

Технічна ефективність визначається як відношення реального значення вихідного значення y_{it} з (2) до максимально можливого досяжного граничного значення $y_{\max} = e^{f(x_{j,it}; \beta_{it})} \cdot e^{v_{it}}$. Іншими словами, технічна ефективність може бути отримана із такого співвідношення:

$$TE_i = \frac{e^{f(x_{j,it}; \beta_{it})} \cdot e^{v_{it}} \cdot e^{-u_{it}}}{e^{f(x_{j,it}; \beta_{it})} \cdot e^{v_{it}}}. \quad (13)$$

Технічна ефективність представляє собою умовне математичне сподівання експоненти технічної неефективності:

$$TE_{it} = E[e^{-u_{it}} | (v_{it} - u_{it})]. \quad (14)$$

Легко бачити, що технічна ефективність TE_{it} змінюється від 0 до 1, оскільки u_{it} – невід'ємна випадкова змінна. Причому при $TE_{it} = 1$ можна стверджувати, що DMU є технічно ефективним, тоді при $TE_{it} < 1$ оцінює рівень потенційної можливості DMU для досягнення максимально значення випуску за існуючих вхідних даних.

У разі використання SFA найпершим завданням є вибір виробничої функції, у ролі якої можуть бути використані функція Кобба-Дугласа, CES, транслогарифмічна функція, узагальнена функція Леонтьєва, нормалізована квадратична функція вартості та її різновиди тощо. На практиці під час реалізації емпіричних досліджень у різних галузях економіки найчастіше використовують функцію Кобба-Дугласа та транслогарифмічну функцію. Дуже часто неточності та помилки під час моделювання трапляються насамперед через надмірну популярність функції Кобба-Дугласа під час вибору виробничої функції, оскільки вона передбачає накладання досить строгих обмежень на параметри задачі. Через це, попри застосування функції Кобба-Дугласа, доцільно також використовувати гнучкішу транслогарифмічну функцію.

Модель стохастичної границі на основі функції Кобба-Дугласа матиме вигляд:

$$\ln y_{it} = \beta_0 + \sum_{j=1}^k \beta_j \ln x_{j,it} + v_{it} - u_{it} . \quad (15)$$

На основі транслогарифмічної функції:

$$\ln y_{it} = \beta_0 + \sum_{j=1}^k \beta_j \ln x_{j,it} + \sum_{j=1}^k \sum_{m=1}^k \beta_{jm} \ln x_{j,it} \ln x_{m,it} + v_{it} - u_{it} . \quad (16)$$

У роботі [7] у ролі залежної змінної було взято сукупні активи банку ТЕА, незалежних змінних – сукупні накладні витрати (Total Overhead Expenses (TOE)), сукупні депозити (Total deposits (TD)), час (TIME). У цьому дослідженні час було використано як незалежну змінну. Рівняння для отримання виробничої границі на основі функції Коба-Дугласа матиме вигляд:

$$\ln TEA_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln TD_{it} + \beta_2 \ln TOE_{it} + \beta_3 TIME + v_{it} - u_{it} . \quad (17)$$

Таким чином, однією із ключових проблем, які виникають у використанні SFA під час оцінювання ефективності банківських установ, є вибір вихідних параметрів, що характеризують результативність банківської діяльності. У відповідності із виробничим підходом результативність вимірюють за допомогою кількості та типу транзакцій і рахунків, тоді як у ролі входу беруть зазвичай трудові ресурси та капітал. У посередницькому підході банки розглядаються як фінансові посередники, які використовують депозити, трудові ресурси та капітал для продукування кредитів та інвестицій. У цьому разі депозити, трудові ресурси та капітал трактують як вхідні змінні, розмір кредитів та інвестицій – як вихідні параметри.

Висновки. Стохастичний граничний аналіз (Stochastic frontier approach) є досить зручним та гнучким інструментом оцінювання технічної ефективності суб'єктів господарювання, який дає змогу враховувати фактор часу. Проте отримана за допомогою SFA оцінка ефективності матиме досить обмежене застосування для управлінських цілей та розроблення стратегії розвитку фінансової установи, якщо ігнорувати аналіз причин неефективності. Для цього доцільно проводити додатково дослідження джерел технічної неефективності, таких як, наприклад, особливості менеджменту банку, вплив форми власності, конкурентного середовища, якості банківських продуктів, ефективності філіальної мережі тощо.

Крім цього, сьогодні не існує критеріїв якості таких моделей, що ускладнює вибір коректної моделі для аналізу конкретних даних і зумовлює необхідність враховувати рівень гетерогенності та мету дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Coelli T.J., Rao D.S.P. and Battase G.E. (1998), An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis, Boston: Kluwer Academic Publishers.
2. Khalil Sana; Mehmood Bilal; Ahmad Nisar / Cost Efficiency of Pakistani Banking Sector: A Stochastic Frontier Analysis // Journal of Commerce (22206043). 2015, Vol. 7 Issue 3, p. 110–126. 17 p.
3. Fontani A., Vitali L. Cost Efficiency of Italian Commercial Banks: A Stochastic Frontier Analysis / Universal Journal of Industrial and Business Management Vol. 2(3), 2014. – Pp. 80–91.
4. Anatol I. Pilyavskyy, Yuriy I. Matsiv, Ol'ha D. Vovchak. Cost efficiency of ukrainian banks. does it make difference? // Zeszyty Naukowe Wydziału Informatycznych Technik Zarządzania Wyższej Szkoły Informatyki Stosowanej i Zarządzania Współczesne Problemy Zarządzania Nr 1/2012 – Pp. 53–62.
5. Aigner D., Lovell C.A.K., Schmidt P. [1977]: Formulation and estimation of stochastic frontier production models. Journal of Econometrics vol. 6, no. 1, pp. 21–37.
6. Meeusen W., van den Broeck J. [1997]: Efficiency estimation from Cobb-Douglas production function with composed error. International Economic Review no. 18, pp. 435–444.
7. Md. Zobaer Hasan, Anton Abdulbasah Kamil, Adli Mustafa, Md. Azizul Baten. A Cobb Douglas Stochastic Frontier Model on Measuring Domestic Bank Efficiency in Malaysia // plos / Published: August 10, 2012. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0042215>
8. Sherman H.D., Gold F. (1985) Bank branch operating efficiency: Evaluation with data envelopment analysis. Journal of Banking and Finance 9: 279–315.
9. Кишакевич Б.Ю. Аналіз оптимальних стратегій портфельної конкуренційної моделі ринку акцій / Б.Ю. Кишакевич, А.К. Прикарпатський, І.П. Твердохліб // Доп. НАН України. – 2009. – № 1. – С. 40–47.

МОДЕЛЬ «ДОХІД – СПОЖИВАННЯ» ОДИНИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ АГРЕГОВАНОГО РИНКУ

“INCOME – CONSUMPTION” AGGREGATED MARKET UNIT ECONOMY MODEL

Кім О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця;
докторант кафедри економічної теорії та економічних методів управління,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуто нагальне питання врівноваження споживчого попиту із попитом на ресурси виробництва для формування загальної комплексної моделі одиничної економіки. Модель «дохід – споживання» побудована відповідно до концепції агрегованого ринку. Основою моделі є функція доходу та споживання, цільова функція та майнова функція.

Ключові слова: концепція агрегованого ринку, модель одиничної економіки, цільова функція, модель «дохід – споживання».

В статье рассмотрен актуальный вопрос об уравнивании потребительского спроса со спросом на ресурсы производства для формирования общей комплексной модели единичной экономики. Модель «доход – потребление» построена в соответствии с концепцией агрегированного рынка. Основой модели являются функция дохода и потребления, целевая функция и функция имущества.

Ключевые слова: концепция агрегированного рынка, модель единичной экономики, целевая функция, модель «доход – потребление».

The article seeks the actual issue of the consumer demand and the resources market demand balancing for the purpose of the general complex model of the unit economy formulating. The “Income-Consumption” model is formulated in accordance with the aggregated market concept. The basis of the model form the functions of income and consumption, objective function and the property function.

Keywords: aggregated market concept, unit economy model, objective function, the “Income-Consumption” model.

Постановка проблеми. З огляду на агрегований ринок, важливим є врівноваження попиту на споживчі товари з попитом на ресурси та з попитом на проміжні товари. Саме тому визначення процесів обороту доходів, витрат та оптимізація цільової функції споживачів є центральним питанням концепції агрегованого ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Саме врівноваження як процес, на відміну від рівноважного стану, є предметом для дослідження представників австрійської традиції [1, с. 9, 11], і саме цей методологічний підхід є найбільш привабливим для нас у цьому дослідженні. Оптимізація здійснюється в умовах обмеженої раціональності (під оптимізацією розуміється не максимізація цільової функції, а задоволеність у сенсі, як зазначає проф. Саймон [2], яка, вочевидь еквівалентна усуненню занепокоєння у праці проф. Мізеса [3, с. 16]). Проф. Аузан визначає обчислення бюджетів

індивідів як розподільчий процес [1, с. 12], але ми наголошуємо саме на перерозподільній функції цього процесу. Роздуми щодо значення елементів одиничної економіки ініційовані матеріалом для роздумів, який надав Ернст Фрідріх Шумахер щодо фундаментальних економічних теорем [5, с. 86–87]. Розроблення концепції агрегованого ринку проводиться автором в межах дослідження економічної нерівності як чинника економічного розвитку [6], методологічних досліджень ефективності та розподілу доходів [7], а також моделювання трансакцій агрегованого ринку в умовах автаркії [8].

Мета статті – розробити модель «дохід – споживання» для комплексної моделі одиничної економіки в межах концепції агрегованого ринку.

Методологія: концепція агрегованого ринку, моделювання на основі балансового методу, моделювання економічних та організаційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На відміну від неокласичних моделей, які намагаються описати стан рівноваги, що безальтернативно вимушує створювати тимчасові моделі зі значними погрішностями, аналіз процесів в австрійській традиції із необхідністю приводить до аналізу інститутів, які діють в економічній системі. Припустимо, існує певний розподіл доходів, який визначається системою n лінійних рівнянь зі змінними, які відповідно характеризують кількісні характеристики продуктивності, доходу, споживання та грошових залишків. Припустити, що цей розподіл є однорідним та залишиться незмінним, немає жодних підстав. Крім того, більшість моделей будується за методологією звичайної інтеграції, яка не враховує організаційний ефект (або відсутність, більшу чи меншу міру цього ефекту) та базовий перерозподіл, який відбувається на рівні домогосподарств та сімей. Отже, технічне завдання до формування моделі формулюється таким чином: одинична модель повинна враховувати ефекти базового перерозподілу, мотивації, продуктивності, результативності та ефективності, а інтеграція повинна здійснюватися з урахуванням стохастичного складника (далі – стохастична інтеграція). Одинична модель також повинна бути адаптованою для застосування різних розподільчих та перерозподільчих інститутів і враховувати екзогенні та ендогенні фактори розвитку (варіювання продуктивності, результативності та ефективності) для індивідів, а також ступінь їх кореляції з розподілом доходів. Також модель повинна бути адаптованою для включення інших чинників, які впливають як на розподіл, так і на розвиток та мотивацію (психологічних, політичних, екологічних та інших), але в цьому дослідженні планується лише включення психологічних чинників у цю модель.

Насамперед необхідно зобразити потік доходів та витрат індивіда (1):

$$(a_i * D_i) - (c_i * t_i + d_i * s_i + e_i T_i) - (f_i * I_i + g_i * i_i) - (h_i * CB_i) = 0 \quad (1)$$

де: $a_i, c_i, d_i, e_i, f_i, g_i, h_i$ – вагові коефіцієнти для змінних;

D_i – дохід і-го індивіда;

t_i – набір товарів для споживання і-го індивіда;

s_i – набір послуг для споживання і-го індивіда;

T_i – податки на споживання і-го індивіда;

I_i – довгострокові інвестиції і-го індивіда;

i_i – короткострокові внески (або до запитання) і-го індивіда;

CB_i – залишки коштів на руках у і-го індивіда.

Формула (1) відображає потік (балансовим методом) доходів і витрат окремого індивіда, який не приймає участі у первинному перерозподілі доходів, тобто у перерозподілі доходів у межах домогосподарства, до якого входить більше ніж один індивід. Тобто лінійне рівняння (1) описує функцію потоку доходів і витрат

домогосподарства, до якого входить один індивід, який оптимізує власну цільову функцію. Ця ситуація є основою для формалізації одиничної економіки у більшості економетричних моделей, які побудовані за принципом максимізації корисності. Цільова функція для цієї моделі може бути описана такими умовами (2):

$$\begin{cases} f(x) \rightarrow \max \\ x_i = \frac{A_{ij}}{P_{ij}} \\ \sum (P_{ij} + T_p) \leq B_i \\ P_{ij} = (\bar{P}_{ij} + T_{ij}) \end{cases} \quad (2)$$

де: $f(x)$ – цільова функція;

x_i – аргумент цільової функції;

A_{ij} – оцінка і-м індивідом j-го блага;

P_{ij} – ціна j-го блага для і-го індивіда;

T_{ij} – податки на споживання;

T_p – податки на власність і-го індивіда;

B_i – бюджет і-го індивіда.

І завершує модель типу індивідуальних елементів домену одиничної економіки функція майна (майнових прав) індивіда (3).

$$\begin{cases} O_t = O_{t-1} + \delta O_t \\ \delta O_t = O_t^+ - O_t^- \\ O_t^+ = f_t * I_t \\ O_t^- = \bar{O}_t + \bar{O}_t \end{cases} \quad (3)$$

де: O_t – оцінка майна у періоді t ;

O_t^+ – оцінка збільшення майнових прав у періоді t ;

O_t^- – оцінка зменшення майнових прав у періоді t ;

$f_t * I_t$ – довгострокові інвестиції;

$\bar{O}_t$ – оцінка реалізованих (переданих) майнових прав;

$\bar{O}_t$ – оцінка вибуття об'єктів майнових прав (фізичне та моральне зношення).

Виходячи з викладеної моделі (1–3), економіка домогосподарства типу 1/1, тобто структура домогосподарства, яка нараховує одне джерело доходу (джерело доходу згідно з методологією агрегованого ринку трактується як суб'єкт, що отримує дохід. Екзогенних джерел доходу, які відповідають D_i , може бути більше) та одного споживача (далі – ДГ1/1), має один вхід для ліквідних коштів та два набори товарів і послуг – набір, що безпосередньо споживається протягом найближчого часу, та набір благ тривалого використання. Перший набір асоціюється зі споживанням, а другий – з інвестиціями. В цій частині методологія агрегованого ринку стикається із труднощами обліку благ як інвестиційних та споживчих. Остаточне рішення щодо віднесення благ до інвестиційних або споживчих повинно здійснюватися в момент обліку благ власне індивідом відповідно до намірів використання цих благ конкретно цим індивідом. І навіть для подібної методології віднесення можливі часті помилки з боку індивідів, які можуть придбати автомобіль для тривалого користування та потрапити в аварію у той же день, споживши

цей автомобіль за лічені години. Важливе значення у моделі одиничної економіки відіграють грошові залишки, за допомогою яких споживачі здійснюють тиск на постачальників.

Інший тип домогосподарства 1/2 (виходячи з умовиводу, що індивід із необхідністю є споживачем, але може не бути джерелом доходу, структура домогосподарства складається за правилом $\{a/b: a \leq b\}$) характеризується незмінною функцією доходів але функція споживання та майна змінюється (4):

$$\left\{ \begin{array}{l} (a_i * D_i) - (c_k * t_k + d_k * s_k + e_k T_k) - \\ - (f_k * I_k + g_k * i_k) - (h_k * CB_k) = 0 \\ k = i \cap l \\ f(x_k) \rightarrow \max \\ x_k = \frac{A_i}{B_i} + \frac{A_l}{B_l} \\ [a_i \in A_i, a_l \in A_l | f(x_i) \rightarrow y_i, f(x_l) \rightarrow y_l] \\ O_t^{i,l} = O_{t-1}^{i,l} + \delta O_t^{i,l} \\ \left\{ \begin{array}{l} \delta O_t^{i,l} = O_t^+(i, l) - O_t^-(i, l) \\ O_t^+(i, l) = f_t^{i,l} * I_t^{i,l} \\ O_t^-(i, l) = \bar{O}_t^{i,l} + \tilde{O}_t^{i,l}, \end{array} \right. \end{array} \right. \quad (4)$$

де: $k = i \cap l$ – перетин інтересів i -го та l -го суб'єктів;

A_i, A_l – споживчі набори i -го та l -го суб'єктів;

y_i, y_l – бажаний стан i -го та l -го суб'єктів;

$f_t * I_t$ – довгострокові інвестиції.

Для моделі домогосподарства 1/2 (далі ДГ1/2) характерний розподіл споживчого бюджету на два окремих бюджети. Для аналізу моделей типу ДГ не є важливим, чи є бюджети окремих індивідів дійсно окремими, чи вони окремі лише в уяві індивідів, а всі гроші знаходяться в одному гаманці (картковому рахунку тощо) і далі оптимізуються окремими цільовими функціями для двох споживачів. Таким чином, у моделі ДГ1/2 ми відходимо від кардиналістської концепції, яка частково використовується у моделі ДГ1/1 (формула (2) передбачає можливість якісної оцінки споживчих товарів – достатньо про-ранжувати окремі порції благ, далі призначити обернені коефіцієнти рангів усім порціям благ і просумувати частки від ділення на ціни відповідних порцій благ).

Модель ДГ1/2 характеризується узгодженням (інтеграцією, конфліктом або іншими видами міжособистісних відносин щодо перерозподілу), що ми і називатимемо надалі відносинами первинного перерозподілу. Також на цьому етапі великого значення набувають відносини між індивідами у моделі ДГ1/2 – родинні стосунки, ієрархічні відносини, прийняті обов'язки мають значення у первинному перерозподілі. У цьому разі доцільним є застосування егалітарного або

елітарного принципів розподілу між індивідами, а також динамічного принципу – наявність динаміки у відношенні $(B_i: B_l)$. Функція майна у моделі ДГ1/2 також поділяється на дві окремі функції, які належать індивідам, що входять до цієї моделі.

Ще один тип моделі – ДГ2/2 – зображено у системі рівнянь (5):

$$\left\{ \begin{array}{l} (a_k * D_k) - (c_k * t_k + d_k * s_k + e_k T_k) - \\ - (f_k * I_k + g_k * i_k) - (h_k * CB_k) = 0 \\ k = i \cap l \\ f(x_k) \rightarrow \max \\ x_k = \frac{A_i}{B_i} + \frac{A_l}{B_l} \\ [a_i \in A_i, a_l \in A_l | f(x_i) \rightarrow y_i, f(x_l) \rightarrow y_l] \\ O_t^{i,l} = O_{t-1}^{i,l} + \delta O_t^{i,l} \\ \left\{ \begin{array}{l} \delta O_t^{i,l} = O_t^+(i, l) - O_t^-(i, l) \\ O_t^+(i, l) = f_t^{i,l} * I_t^{i,l} \\ O_t^-(i, l) = \bar{O}_t^{i,l} + \tilde{O}_t^{i,l} \end{array} \right. \end{array} \right. \quad (5)$$

Система рівнянь (5), на перший погляд, відрізняється від моделі ДГ1/2 незначними (з математичної позиції) модифікаціями – додається дохід l -го індивіда. З економічної та психологічної позиції, відбуваються значні зміни – збільшуються можливості, зростають бюджети, відбувається перегляд відношення $(B_i: B_l)$ тощо. Багато людей мають власний досвід переходу з ДГ1/2 до ДГ2/2. Значні економічні та психологічні зрушення відбуваються, наприклад, у родині, в якій дитина починає власну діяльність або безробітний чоловік чи жінка знаходять роботу. Динаміка домогосподарств передбачає міждтиповий перехід $(ДГ1/2 \leftrightarrow ДГ2/2)$ у різноманітних варіаціях (розглянувши оптимістичний варіант переходу $(ДГ1/2 \rightarrow ДГ2/2)$, неможливо не згадати про зворотний перехід $(ДГ2/2 \rightarrow ДГ1/2)$, а також зв'язок із типом ДГ1/1 $(2ДГ1/1 \rightarrow ДГ2/2 \rightarrow ДГ1/2 \rightarrow ДГ1/3 \rightarrow ДГ2/3 \dots)$. Ці переходи між моделями домогосподарств відображають не тільки міру розподілу та елемент одиничної економіки, але й, водночас, демографічних «акторів», які створюють демографічні процеси суспільства загалом.

Висновки. Використовуючи балансовий метод узгодження економічних процесів формування та використання доходів домогосподарства, можливо створити модель «дохід – споживання», що і було зроблено. Використовуючи модель «дохід – споживання» та інші моделі економічних процесів, можливо побудувати комплекс моделі одиничної економіки.

Перспективи подальших досліджень – розроблення моделей «виробництво – розподіл» та «виробництво – трансакції» для завершення комплексної моделі одиничної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / И. Кирцнер; Пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романа. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2001. – 239 с.
2. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении / Г.А. Саймон. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEH2%20Simon.pdf> (12.10.2017).
3. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. Мизес / пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум. – 2005. – 878 с.
4. Аузан А. Институциональная экономика для чайников / А. Аузан. – М.: Фэшн Пресс. – 2011. – 127 с.
5. Шумахер Э.Ф. Малое прекрасно. Экономика в которой люди имеют значение / Э.Ф. Шумахер; пер. с англ. и примеч. Д.О. Аронсона. – М.: Изд. Дом Высшей школы экономики. – 2012. – 352 с.
6. Кім О.О. Вплив нерівності доходів на соціально-економічний розвиток в моделі відкритого агрегованого ринку / О.О. Кім // Ефективна економіка – № 8, 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5728>
7. Кім О.О. Методологічні основи дослідження проблем економічної ефективності та розподілу доходів / О.О. Кім // Ефективна економіка – № 7, 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5686>
8. Кім О. Модель 2-сегментного агрегованого ринку в умовах автаркії / О.О. Кім // Економічний дискурс. – № 2. – 2017. – С. 29–36.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS OF BUSINESS

Сиволап Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Донецький державний університет управління

У статті наведено різні підходи до визначення поняття «конкуренція». Автором запропоновано власне бачення категорії конкуренція. Перераховано фактори необхідності проведення оцінки конкурентоспроможності. Охарактеризовано такі методи оцінки конкурентоспроможності як: метод порівняння та загальний метод оцінки конкурентоспроможності. Наведено представлені методи у розрізі їх компонентів. Зазначено що в економічній літературі розрізняють чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства. Наведено динаміку Індексу глобальної конкурентоспроможності. Розкрито ознаки конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: конкуренція, підприємство, методи, Індекс глобальної конкурентоспроможності, релевантність.

В статье приведены различные подходы определения понятия «конкуренция». Автором предложено собственное видение категории конкуренция. Перечислено факторы необходимости проведения оценки конкурентоспособности. Охарактеризованы такие методы оценки конкурентоспособности как: метод сравнения и общий метод оценки конкурентоспособности. Охарактеризованные методы представлены в разрезе их компонентов. Указано что в экономической литературе различают четыре основных уровня конкурентоспособности предприятия. Представлена динамика Индекса глобальной конкурентоспособности. Раскрыты признаки конкурентоспособности предприятия в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: конкуренция, предприятие, методы, Индекс глобальной конкурентоспособности, релевантность.

The article presents various approaches to the definition of the concept of "competition". The author offered his own vision of the competition category. The factors of the need for the assessment of competitiveness are listed. Such methods for assessing competitiveness as: a comparison method and a general method for assessing competitiveness are characterized. The methods described are presented in the context of their components. It is specified that in the economic literature four basic levels of competitiveness of the enterprise are distinguished. Dynamics of the Global Competitiveness Index is presented. The signs of the enterprise's competitiveness in the current conditions of business are revealed.

Keywords: competition, enterprise, methods, Global competitiveness index, relevance.

Постановка проблеми. Загострення сучасного економічного, політичного стану в межах світового простору вимагає від підприємств мобілізувати всі свої ресурси на зміцнення своєї конкурентоспроможності. Багато вітчизняних підприємств знаходяться у кризовому стані або мають не достатньо позитивні результати діяльності, таким чином рівень їх конкурентоспроможності не є привабливим для інвесторів. Тому питання конкурентоспроможності підприємства вимагає постійного аналізу сучасного стану конкуренції як на вітчизняному так й зарубіжному ринках. Отже обрана тема є актуальною та своєчасною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти конкурентоспроможності було розглянуто у наукових

працях таких вчених як: Фатхутдінов Р.О. [1], Іванов Ю.В. [2], Маркіна І. А., Іванюта В. Ф., Іванюта П. В. [3], Воронкова А. Е., Калюжна Н. Г., Оленко В. І. [4], Реутов В. Е., Вельгош Н. З. [5], Прима А.І. [6], Филук Г.М. [7] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на те, що багато науковців розглядають аспекти конкурентоспроможності в загалі та підприємства зокрема, залишається потреба у безперервному вивченні цього питання, тому як конкурентоспроможність – це така категорія яка залежить від зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Мета статті полягає у визначенні особливостей конкурентоспроможності підприємств в умовах сучасного розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу. Підприємство виступає важливою складовою національного господарства. Від рівня його сталого розвитку та отриманих позитивних результатів діяльності, значно залежить економічне становище в країні. В складних реаліях сьогодення конкурентна боротьба серед підприємств тільки загострюється. Це вимагає від вищого менеджменту підприємства безперервно проводити аналіз стану конкурентоспроможності та шукати шляхи підвищення її рівня.

Питанням конкурентоспроможності присвячено багато наукових праць але на сьогодні не існує єдиного розуміння сутності конкурентоспроможності та її складових. З точки зору Р. Фатхуддінова, конкурентоспроможність – це важлива системна ознака певного об'єкта, яка характеризується мірою реального або потенційного задоволення ними існуючої конкурентної потреби (призначення об'єкта) порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на цьому ринку (в певній сфері людської діяльності) [1].

Поняття конкурентоспроможності Ю. Іванов розглядає з точки зору системного підходу як специфічну властивість виробничо-економічних систем (таких, як підприємство), що відбиває їх спроможність до зміни напрямку розвитку (руху) або наміченого режиму функціонування у процесі адаптації до впливу зовнішнього середовища з метою збереження, трансформації або створення нових конкурентних переваг [2].

За А. Градовим, під конкурентоспроможністю розуміються порівняльні переваги підприємства стосовно інших підприємств даної галузі як національної економіки, так і світового ринку [3].

А. Воронкова зазначає, що конкурентоспроможність є специфічною ознакою суб'єкта ринкових відносин, що виявляється в процесі конкуренції та дозволяє зайняти свою нішу в ринковому господарстві для забезпечення розширеного відтворення, яке передбачає покриття всіх витрат виробництва й отримання прибутку від господарської діяльності. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства становить узагальнюючий підсумковий показник його стійкої роботи, який вбирає в себе результати діяльності самих різних виробничих, допоміжних і управлінських підрозділів, підсистем і залучених ресурсів [4].

Таким чином, наведені визначення конкурентоспроможності не характеризують в повному обсязі її сутність та не виділяють загальних параметрів які б її визначали. Деякі науковці розглядають конкурентоспроможність відповідно до подібних компаній, інші враховують вплив світового простору. Отже, складові конкурентоспроможності не визначено що є недоліком при проведенні оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства або країни в цілому.

Таким чином, на нашу думку, конкурентоспроможність – це складний узагальнюючий

показник ефективності діяльності підприємства, який характеризує спроможність підприємства максимально ефективно використовувати свої ресурси, а також можливість адаптуватися до змін внутрішнього та зовнішнього середовища в майбутньому.

Для правильного визначення конкурентоспроможності необхідно проводити систематично оцінку показників, які характеризують сучасний рівень конкурентоспроможності та майбутній.

Спираючись на думку В. Реутова, можна зазначити, що оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства дає змогу: [5]

- сформулювати управлінські завдання: визначення підходів до виробництва, технології, маркетингу, трудових ресурсів, фінансування матеріального, інформаційного та організаційного забезпечення;

- прийняти управлінське рішення: зменшення витрат, націленість на конкретний сегмент ринку, укладання контрактів;

- розробити заходи розвитку конкурентних переваг: впровадження інновацій, наступальні заходи щодо закріплення довгострокових переваг, захисні заходи з попередження дій учасників, розробка програми виходу на нові ринки, залучення коштів інвестора;

- адаптувати підприємство до ринкових умов господарювання, що сприятиме перемозі в конкурентній боротьбі за споживача та ринки збуту.

Визначення рівня конкурентоспроможності вимагає застосування певного методу або групи методів, які включають показники діяльності підприємства за всіма сферами.

Більшість науковців виділяють два основні напрямки визначення рівня конкурентоспроможності підприємства: методи порівняння та методи оцінки конкурентоспроможності.

Метод порівняння розглядає конкурентоспроможність у трьох аспектах, які включають власні специфічні методи:

- порівняння рівня менеджменту підприємства (метод картування стратегічних груп, метод LOTS; метод GAP, метод експертного оцінювання, ситуаційний аналіз);

- порівняння фінансово-економічної діяльності підприємства (метод маргінального аналізу, фінансово-економічний метод);

- порівняння ринкових позицій підприємства (модель М. Портера, модель БКГ, метод «Мак-Кінзі», модель Хофера/Шенделя, модель Shell/DPM, метод PIMS).

Загальний метод оцінки конкурентоспроможності поділяється на окремі методи які можна використовувати самостійно: бальна оцінка конкурентоспроможності, переваг; структурний і функціональний, інтегральної оцінки, матричні, бенчмаркінгу, різниць, профілів балів, рангів, графічний (еталона).

Як правило на практиці для отримання більш достовірної інформації щодо рівня конкуренто-

спроможності використовують декілька методів що дає можливість отримати більш достовірний результат.

В економічній літературі пропонують розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства:

- перший рівень – менеджери забезпечують випуск продукції відповідно до предмету діяльності підприємства, у той час як споживчі запити залишаються поза увагою;

- другий рівень – менеджери прагнуть, щоб продукція підприємства повністю відповідала стандартам, встановленим конкурентами;

- третій рівень – менеджери вже не зважають на стандарти конкурентів, а вже самі певною мірою стають «законодавцями моди» у галузі;

- четвертий рівень – успіх у конкурентній боротьбі забезпечує насамперед не виробництво, а управління і підприємство повністю стає «законодавцем моди» на певному ринку. [6]

Враховуючи кризові явища сьогодення, вітчизняні підприємства знаходяться у складному фінансово-економічному стані, що суттєво знижує їх власний рівень конкурентоспроможності та конкурентні позиції України у світовому просторі.

Рівень конкурентоспроможності України відповідно Індексу глобальної конкурентоспроможності представлено на рис. 1.

Таким чином, з рис. 1 бачимо, що середній показник індексу розглянутий період коливається навколо 4. Це свідчить, що країна за цей період суттєво не розвивалась як у економічному, соціальному так й політичному напрямку.

Для конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах господарювання визначальними є наступні ознаки:

- 1) динамічність – це критерій конкурентоспроможності з часовим характером, означає положення об'єкта у конкурентному полі в координатах часу як результат його конкурентної діяльності;

- 2) релевантність – це конкурентні переваги даного підприємства відносно іншого, можуть

бути визначеними тільки в межах релевантного зовнішнього середовища;

- 3) актуальність – це данні про розвиток технологій, які відображають теперішній стан передових технологічних досягнень підприємства;

- 4) відносність – це коли конкурентоспроможність проявляється через порівняння характеристик даного підприємства з характеристиками іншого, що діють на тому ж ринку. [6]

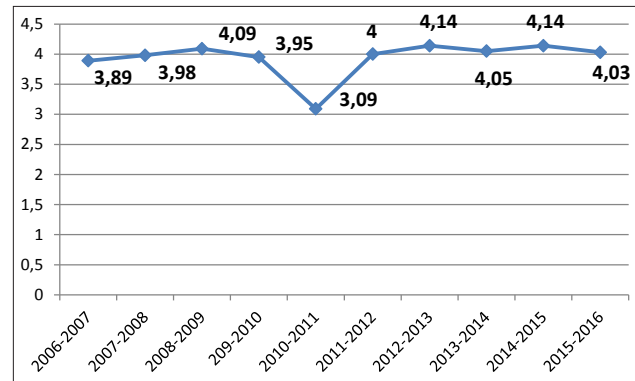


Рис. 1. Динаміка зміни значення індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) України за 2005-2016 рр. [7].

Висновки. Таким чином, конкурентоспроможність є важливим показником діяльності підприємства як на рівні держи, так й на світовому просторі. Конкурентоспроможність складається з результативності підприємства у економічній, фінансовій, технічній, інноваційній, організаційній та інших сферах діяльності. Однією з головних задач вищого менеджменту полягає у розробці стратегічних напрямів утримання та підвищення рівня конкурентоспроможності що дає підприємству займати передові позиції серед конкурентів. Таким чином, представлені у статті результати можуть бути підґрунтям у подальших дослідженнях щодо розробки механізмів підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Маркетинг, 2002. 892 с.
2. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики : монография. Харьков, 1997. 267 с.
3. Маркіна І.А., Іванюта В.Ф., Іванюта П.В. Методологічне забезпечення оцінки конкурентоспроможності підприємств в умовах вступу України в СОТ і ЄС: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. 167 с.
4. Воронкова А.Е., Калюжна Н.Г., Оленко В.І. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: монографія. Харків: ІНЖЕК, 2008. 512 с.
5. Реутов В. Е., Вельгош Н. З. Управление конкурентоспособностью : монография. Симферополь : Таврия, 2005. 200 с.
6. Прима А.І. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/4066/201.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
7. Філюк Г.М. Глобалізація і конкурентоспроможність національної економіки: виклики для України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2017/10/tezi.pdf>

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Глебова А.О., Зозуля А.В., Солодовник М.О. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСТРЕМАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	3
Побоченко Л.М., Сабатін О.С. РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ПІД ВПЛИВОМ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ.....	9
Ставицька А.В. ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ ДЕСТРУКЦІЙ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	15
Харун О.А., Керницька Н.О. ПОТЕНЦІЙНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ АСЕАН ВІД УЧАСТІ У ТРАНСТИХООКЕАНСЬКОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ.....	19
Харун О.А., Кошівська М.В. ЕКОНОМІЧНА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ЛЮДСТВА.....	25

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Братюк В.П., Туряниця І.І. ФОРМУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	30
Воробьев Е.М., Рябченко К.Н. НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК ОСОЗНАННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ.....	37
Денисов О.Є. ІНФОРМАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗІ.....	42
Євсєєва О.О. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНО-ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ.....	46
Іващенко Г.А. ІЄРАРХІЯ РІВНІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	52
Кукса І.М., Сударкіна Л.Ю. СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРАМ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ.....	57
Косач І.А., Петренко Ю.В., Яковчук Я.Д. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА ЗАСАДАХ ДПП В КОНТЕКСТІ СИНЕРГЕТИЧНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ МЕТОДОЛОГІЇ.....	61
Сардак С.Э., Волок В.В. ПРОБЛЕМАТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В УКРАИНЕ.....	66
Сидоров О.А. МІСЦЕ ПОТЕНЦІАЛУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЯК МЕТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	71
Танасієнко Н.П., Гензера О.О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ З ДЕРЖАВАМИ СВІТУ.....	76
Танасієнко Н.П., Рудь В.Ю. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	81

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Барінов Д.Ю. ПІДХІД ДО ВСТАНОВЛЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РОЗВИТКУ УБ'ЄКТА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В БУДІВНИЦТВІ.....	85
Бондарчук Л.В. СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА СИСТЕМИ ЇХ ВЗАЄМОДІЇ.....	89
Гончаренко М.Л., Тимофєєва А.В. ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	93
Григор'єва О.В., Іщенко О.С. СКЛАДНИКИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	98
Заика Ю.А., Жданова К.В. SMM КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГИ В ИНТЕРНЕТЕ.....	102
Гаватюк Л.С., Захарчук І.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	107
Іваненков А.М., Грабовський І.С. МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	111
Ігнатенко М.М., Мармуль Л.О. ОБЛІК, ОЦІНКА І ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ У СТРАТЕГІЧНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ.....	115
Каткова К.В. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ КОМПЕТЕНЦІЙ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	119
Кожухівська Р.Б. ІНФОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	124
Комеліна О.В., Степаненко Є.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	129
Вороніна А.В., Копил О.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	135
Корбутяк А.Г., Марусяк Х.І. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	142
Літвінов О.С., Капталан С.М. СУТНІСТЬ ТА ВИДИ МЕХАНІЗМІВ В ЕКОНОМІЦІ.....	146
Мантур-Чубата О.С., Рудь В.Ю. МОТИВАЦІЯ І СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	150
Кудінова М.М., Мозгова А.Д. ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У ВНЗ.....	153
Плоднік М.В., Дюк А.А. ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	159
Процюк Н.Ю. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ – ПЕРСПЕКТИВНИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	162
Судакова О.І., Медведевская Т.П., Драгун А.В., Шельдяєва О.І. КОНЦЕПЦІЯ ПРОТИДІЇ ЗАГРОЗАМ, ЩО ВИНИКАЮТЬ ПІД ЧАС ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВА З КОНТРАГЕНТАМИ.....	167
Трішкіна Н.І. МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ.....	174

Харун О.А., Рожок Т.В. ЕТИКА ДІЛОВИХ ВІДНОСИН КЕРІВНИКІВ ТА ПІДЛЕГЛИХ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	180
Харченко Т.О., Сиза А.Д. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЯХ МЕДИЧНОЇ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ УКРАЇНИ.....	185
Хуторской П.А., Степура В.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДУКТОВЫМ ПОРТФЕЛЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	189
Ціпуринда В.С. ПРИЧИННО-СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ТА МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ СИНТЕЗ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД В МЕНЕДЖМЕНТІ.....	195
Шалений В.А. КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РІВНЕМ ДОВГОСТРОКОВОГО РИЗИКУ.....	202
Шикіна О.В., Фадєєва Г.І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ГОТЕЛІВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ.....	212
Юрьева И.А. КОНЦЕПЦИЯ КОНСОЛИДАЦИИ ИНФОРМАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТ БИЗНЕС-ЭТИКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	220
Андросова О.Ф. ВИЗНАЧЕННЯ І СУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ.....	224
Оскома О.В., Окуневич І.Л. ПРОГНОЗУВАННЯ ВАРТОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ БУДІВЕЛЬНОГО ПРОЕКТУ І ВАРТОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ПЛАНУВАННЯ.....	234
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Ткачук В.В. ОСНОВНІ КОМПОНЕНТИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ.....	240
Саркісян Л.Г. ІНВЕСТИВАННЯ В ЗЕЛЕНЕ БУДІВНИЦТВО ЯК ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	243
Прушківський В.Г., Буряк В.В. НЕОІНДУСТРІАЛЬНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	247
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Virkovska A.A. ECOLOGIZATION OF THE ECONOMY IN TERMS OF GLOBALIZATION.....	251
Кришеник Н.І. ДОМОГОСПОДАРСТВА В СИСТЕМІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬ.....	256
Чичкалюк Т.О. НАПРЯМИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ ТА ОБ'ЄКТІВ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ ЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ.....	260
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Добровольський В.В., Воловик В.М. ГЛОБАЛЬНІ АСПЕКТИ СВІТОВОГО РИНКУ АЛМАЗІВ.....	265

Кім Т.І., Кухар Е.І. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ТРУДОВОЇ САМОРЕАЛІЗАЦІЇ МОЛОДІ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ.....	269
Табачкова Н.А., Лисенко С.М. УПРАВЛІННЯ ТРУДОРЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ.....	275

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Безкровний О.В. ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ – ВІД ІСТОРІЇ ВИНИКНЕННЯ ДО СУЧАСНИХ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ.....	280
Дудчик О.Ю., Безпалова Д.І., Довгопола А.Д. ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ.....	286
Омельченко Л.С., Лактионова О.Е., Мандра Н.Г. ТРЕНДИ И ДЕТЕРМИНАНТЫ ГЛОБАЛЬНЫХ АУТСОРСИНГОВЫХ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ.....	292
Яворська В.О., Семененко Ю.С., Купрейчук Ж.А. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ.....	303
Сокирко О.С., Бур І.С., Кобзар І.А. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ.....	308
Островська Н.С., Спрінчану Д.С. ТЕОРІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У РОЗРІЗІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЇ БАНКІВ.....	313
Ховрак І.В., Бородай А.О. БАНКІВСЬКИЙ МАРКЕТИНГ: КОМУНІКАЦІЯ З КЛІЄНТАМИ ТА ФОРМУВАННЯ ЦІННОСТЕЙ.....	317
Глухова В.І., Швець О.С. УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ В СИСТЕМІ КАЗНАЧЕЙСТВА ПІД ЧАС УТВОРЕННЯ ТИМЧАСОВИХ КАСОВИХ РОЗРИВІВ.....	322

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Волова Д.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	327
Єдинак Т.С., Шпичко Д.М. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КОНТРОЛЮ ЗА УХИЛЕННЯМ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	333
Каткова Н.В., Лакутіна К.С. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	339
Бабенко Л.В., Коцюба С.В. ВИКОРИСТАННЯ ГНУЧКИХ БЮДЖЕТІВ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	345
Мелень О.В. ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ.....	353
Новик І.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	358
Побережна Н.М. ФІНАНСОВА ЗВІТІСТЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	364
Рокожиця А.Ю., Івата В.В. АНАЛІЗ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ.....	370
Чичуліна К.В., Хвостенко Н.А. СУЧАСНИЙ СТАН ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ЦІНОУТВОРЕННІ.....	375

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бачало І.Б.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ РИЗИКІВ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В УМОВАХ АСИМЕТРИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....379

Кишакевич Б.Ю., Кубай Р.Ю., Мажаров Д.В.

ЗАСТОСУВАННЯ SFA-МОДЕЛЮВАННЯ
ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....386

Кім О.О.

МОДЕЛЬ «ДОХІД – СПОЖИВАННЯ» ОДИНИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ АГРЕГОВАНОГО РИНКУ.....391

Сиволап Л.А.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....395

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 6 (11) 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