



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА:

ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



Білорусь



Болгарія



Угорщина



Молдова



Польща



Румунія



Литва



Словаччина



Україна



Чехія

8` 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 3 (08) 2017

Дніпро

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Голова редакційної ради:

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

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 14 від 30 травня 2017 р.)

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

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338. 91

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ДЕФІНІЦІЇ «КОРПОРАЦІЯ»

THE MAIN APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE DEFINITION OF «CORPORATION»

Андрущенко Н.О.

кандидат педагогічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено теоретичному розгляду проблемних аспектів визначення сутності поняття «корпорація» та її ознак на підставі дослідження наукових літературних джерел і чинного законодавства. Визначено певні особливості та закономірності розвитку, які відображають деякі аспекти формування корпорації як інституту корпоративного сектору економіки та форми організації підприємницької діяльності. Досліджено суть і економічну природу корпорації, а також структурні елементи корпоративного управління. Доведено, що корпорація є складним господарюючим суб'єктом, природа і поведінка якої по-різному обґрунтовують представники різних економічних концепцій.

Ключові слова: корпорація, дефініція, акціонерне товариство, підприємство, економічний простір, юридична особа.

Статья посвящена теоретическому рассмотрению проблемных аспектов определения сущности понятия «корпорация» и ее признаков на основании исследования научных литературных источников и действующего законодательства. Определены особенности и закономерности развития, которые отражают некоторые аспекты формирования корпорации как института корпоративного сектора экономики и формы организации предпринимательской деятельности. Исследованы сущность и экономическая природа корпорации, а также структурные элементы корпоративного управления. Доказано, что корпорация является сложным хозяйствующим субъектом, природа и поведение которого по-разному трактуют представители разных экономических концепций.

Ключевые слова: корпорация, дефиниция, акционерное общество, предприятие, экономическое пространство, юридическое лицо.

The article is devoted to theoretical consideration of problematic issues of determination of essence of concept "Corporation" and its symptoms on the basis of research of scientific literature and current legislation. The features and patterns of development that reflect some aspects of the formation of the Corporation as of the Institute of corporate sector of economy and forms of business organization. The article studies economic essence and prirodu corporations as well as the structural elements of corporate governance. It is proved that the Corporation is a complex economic entity, the nature and behavior of which have different interpretations of representatives of different economic concepts.

Keywords: corporation, definition, joint stock company, enterprise, economic space, legal entity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах господарювання українські підприємства стикаються з процесами глобалізаційних інтенсивних змін, що призводять до нерівномірного розвитку ринку, невизначеності середовища, неузгодженості в реалізації потреб та інтересів різних учасників ринку.

Останні півтора століття розвитку ринкових відносин і форм власності характеризуються

швидким розповсюдженням і вдосконаленням процесів корпоратизації. Корпоративна форма власності трансформується і підпорядковується сучасним тенденціям і викликам економіки, саме тому необхідно визначитися з тим, що слід розуміти під самим терміном «корпорація».

У різні часи під корпорацією розуміли не схожі один на одного явища. Це безпосередньо залежало від історичного періоду розвитку держави, національного правопорядку, а також основних доктринаціональних концепцій. Дуже важливо

згрупувати всі наявні відомості для того, щоб згодом їх оцінити, проаналізувати і зробити відповідні висновки щодо сучасного поняття корпорації.

Ми впевнені, що такий стан справ підтверджує надзвичайну актуальність дослідження й аналізу окремих дефініцій, що стосуються корпорацій.

У правовому тлумаченні корпорація – це спільнота людей, яка об'єдналася для досягнення певної мети й є юридичною особою. В економіці ж трактувань цього поняття значно більше, що вимагає їх глибокого аналізу.

Нам імпонує думка дослідника І. Ансоффа: «Корпорація – це широко поширена в країнах із розвиненою ринковою економікою форма організації підприємницької діяльності, яка передбачає пайову власність, юридичний статус та зосередження функцій управління в руках верхнього ешелону професійних управлінців, які працюють за наймом» [1].

Дуже подібне за своїм змістом до вищеведеного трактування дає визначення поняття корпорації О.В. Ареф'єва: «Корпорація – це юридична особа, яка може самостійно продавати і купувати, позичати гроші, виготовляти товари й послуги та вступати у контрактні відносини, має право обмеженої відповідальності, відповідно до якого інвестиції кожного із власників корпорації обмежені жорстко певним розміром» [2].

Б.Є. Бачевський стверджує, що «корпорація – це будь-яка організована група людей та юридичних осіб, що об'єднані загальним економічним інтересом, професійною належністю, спільною економічною діяльністю, правилами поведінки» [3].

І.В. Бондаренко визначає корпорацію через систему континентального права як організацію, що є юридичною особою, заснованою на об'єднаних капіталах і яка здійснює певну суспільно корисну діяльність [4].

Тобто корпорація – це органічне об'єднання людей, соціальний організм. Очевидно, що далеко не кожна організація є корпорацією. Корпорація є вищим рівнем розвитку людської організації – чи це підприємство, чи товариство, чи ціла нація.

Таким чином, можна стверджувати, що в науковій літературі немає єдності думок щодо поняття, ознак та організаційно-правових форм корпорацій. При цьому позиції науковців є досить полярними: від тлумачення у найвужчому розумінні, згідно з яким корпорацією вважається лише акціонерне товариство, поміркованого розуміння, яке зводиться до визнання корпорацією окремих або ж усіх організаційно-правових форм господарських товариств, корпоративних об'єднань, і до надто широкого розуміння, за яким корпорація розглядається як будь-яка юридична особа.

Нам убачається за доцільне термін «корпорація» розглядати насамперед як економічну

категорію, а отже, визначення повинно відображати її економічну сутність, а юридичний аспект може доповнити останню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням, пов'язаним із розвитком корпоративних структур, у тому числі поняттю «корпорація», присвячували наукові розробки такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: І. Ансофф [1], Б.Є. Бачевський [3], І.В. Бондаренко [4], В. Когут [7], Р. Райх [8], О. Тоффлер [10] та ін. Утім, варто підкреслити, що питання чіткого визначення змісту поняття «корпорація», її ознак, місця та ролі у вітчизняній економіці залишається недостатньо розробленими та потребують, на нашу думку, подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – на підставі аналізу наукових публікацій узагальнити основні підходи до визначення сутності дефініції «корпорація», її сутнісних ознак і надати власне трактування сутності дефініції як основи для подальших наукових досліджень, що і зумовило теоретичну та практичну необхідність проведення даного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Важливу роль у досягненні сталого розвитку підприємств відіграє інтенсивне і збалансоване використання його потенціалу як основа, на якій будуються і реалізуються його зовнішні і внутрішні відтворювальні процеси. У зв'язку із цим актуалізується необхідність формування багаторівневої системи управління розвитком підприємства, яка має ґрунтуватися на раціональному використанні і побудові взаємозв'язків між різними видами і рівнями напрямів діяльності, ієрархії управління, сферами функціональної відповідальності, ресурсами. Корпоративний сектор є основою сучасної економіки. В індустріальних країнах великі корпорації та об'єднання підприємств забезпечують економічне зростання і соціальні орієнтири суспільства.

У світовій економіці спостерігається тенденція об'єднання десятків дрібних і середніх підприємств навколо потужніших корпорацій. Таке об'єднання дає величезний економічний і соціальний ефект.

Світова практика говорить про корпоративність як про наявність специфічних відносин усередині юридичних осіб певної організаційно-правової форми. Причому ці відносини можуть розглядатися як такі, що виникають усередині суб'єкта підприємницької діяльності (між суб'єктом і його засновниками, між засновниками й органами управління суб'єкта чи між самими засновниками) чи в разі взаємодії суб'єкта з іншими суб'єктами приватно-правового або публічно-правового характеру.

Як зазначає Р.Я. Старик [9], «термін «корпорація» походить від латинського *corpus habere*, що означає права юридичної особи. Такі права стали визнаватися за приватними союзами в Римській імперії в імператорський період (починаючи з 160-х років н. е.), однак остаточного визнання цивільно-правових союзів як рівних із фізичними особами суб'єктів права, у Римі так і не відбулося».

Отже, аналізуючи історію створення корпорацій, стає очевидним, що термін «корпорація» першочергово базується на головному елементі його створення – терміні «юридична особа».

У табл. 1 нами подано сутність трактування дефініції «корпорація» різними науковцями.

Загальноприйнятий термін «корпорація» в Україні досить часто розглядають як синонім терміна «акціонерне товариство», тобто як одну з трьох основних форм організації бізнесу поряд із власною справою та товариством.

Законодавчого визначення корпорації у розглянутому розумінні в Україні немає. Українське правове поле характеризується неоднозначністю та нечіткістю визначень сутності корпорації, а саме поняття суттєво відрізняється від загальноприйнятого у світовій практиці та навіть не ідентифікується з акціонерними товариствами.

Така ситуація потребує введення додаткових критеріїв для розмежування відносин за суб'єктною ознакою або деякої зміни підходу чи взагалі обрання іншого. Ускладнює ситуацію той факт, що Господарський кодекс України до корпоративних підприємств відносить ті, що утворюються, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діють на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними

є кооперативні підприємства, що створюються у формі господарських товариств, а також інші підприємства, у тому числі засновані на приватній власності двох чи більше осіб [11].

Із законодавчого трактування дефініції «корпорація» випливає висновок про те, що: по-перше, корпорація є договірним об'єднанням, тобто її засновники під час створення корпорації підписують установчий договір, у якому визначають порядок створення та організацію діяльності корпорації; по-друге, засновники корпорації об'єднуються для власних виробничих, наукових і комерційних інтересів; по-третє, така форма об'єднання підприємств передбачає можливість певної централізації управління підприємствами – засновниками (учасниками) корпорації [5].

Обсяг таких централізованих функцій закріплюється в установчому договорі і статуті корпорації. Отже, корпорація виконує функції і здійснює повноваження, передані їй засновниками (учасниками), які хоча і зберігають свою виробничо-господарську самостійність, тим не менш, щодо окремого кола найбільш важливих питань, згідно з установчим договором підпорядковуються єдиному центру прийняття господарських рішень. Корпорації створюють вищі органи управління – як правило, це загальні збори засновників (учасників) та виконавчі органи, передбачені їх статутом.

Водночас, підводячи підсумок викладеному, незважаючи на закріплення в законодавстві України такого міжнародно прийнятого інституту діяльності господарюючих суб'єктів як об'єднання підприємств, необхідно зазначити, що у цілому законодавча база України, що регулює їх діяльність, є недостатньою і має досить багато «білих плям», що потребують удосконалення шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Прискорення науково-технічного прогресу, подальша спеціалізація і глобалізація економічного про-

Таблиця 1

Сутність трактування дефініції «корпорація»

Автор	Трактування дефініції «корпорація»
Р.Я. Старик [9]	Корпорація – акціонерне товариство, що об'єднує діяльність великих фірм для досягнення їх спільних цілей чи захисту привілеїв
О. Тоффлер [10]	Корпорація – це бізнес, заснований як окрема юридична особа, що складається з одного чи більше приватних чи юридичних осіб
Н.В. Васюткіна [5]	Корпорація – це фірма, що має статус юридично незалежного суб'єкта, в якому власність поділена на частини (долі, паї, акції) і відповідальність кожного співвласника обмежена його вкладом у підприємство
Р. Райх [8]	Корпорація – договірне господарське об'єднання, створене на основі загальних економічних інтересів виробничих працівників і акціонерів для одержання максимального прибутку від виробничої діяльності і вкладених інвестицій
Г.В. Назарова [7]	Корпорації є ... юридичними особами, які мають повну господарську самостійність у питаннях вибору форми управління, реалізації продукції, встановлення цін і оплати праці, використання чистого прибутку й несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями усіма активами

стору дають змогу розглядати дефініцію «корпорація» як договірне господарське об'єднання, створене на основі загальних економічних інтересів виробничих працівників та акціонерів для одержання максимального прибутку від виробничої діяльності і вкладених інвестицій.

Поява корпорацій є наслідком тривалого процесу розвитку і трансформації ринкових

відносин і форм власності. Перспективи цього економічного інституту централізувати суттєві капітальні ресурси для фінансування великих підприємницьких проектів привели до того, що ця форма власності стала найбільш поширеною у світі і забезпечила їй широкі перспективи подальшого функціонування, розвитку, вдосконалення і трансформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Ареф'єва О.В. Корпоративне управління: еволюція, становлення, розвиток : [монографія] / О.В. Ареф'єва, Н.В. Васюткіна. – К. : Ліра-К, 2013. – 180 с.
3. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової л-ри, 2009. – 400 с.
4. Бондаренко И.В. Формирование приоритетов в развитии предприятий: аспекты управления маркетинговым потенциалом / И.В. Бондаренко // Прометей. – 2016. – № 1. – С. 156–162.
5. Васюткіна Н.В. Особливості формування моделі корпоративного управління в Україні / Н.В. Васюткіна // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/index.htm>.
6. Kogut B. Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology / B. Kogut, U. Zander // Organization Science. – 1992. – № 3(3). – Р. 383–397.
7. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями : [монографія] / Г.В. Назарова. – Х. : Инжек, 2014. – 420 с.
8. Райх Р. Труд наций. Готовясь к капитализму XXI века / Р. Райх // Новая постиндустриальная волна на западе : антология ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/page_1506.html.
9. Старик Р.Я. Управління змінами як фактор зміцнення ринкової позиції підприємства / Р.Я. Старик // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2015. – Вип. 21. – № 14. – С. 297–299.
10. Тоффлер О. Третья цивилизационная волна / О. Тоффлер [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fkng.mylivepage.ru/file/1641/4118>.
11. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ БІЗНЕСУ ЗАВДЯКИ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВУ УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ

DEVELOPMENT PROSPECTS OF BUSINESS AREAS THROUGH TRADE AND ECONOMY COOPERATION UKRAINE AND GERMANY

Мухамедова Д.Р.

студентка,
Інститут міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

Антоненко К.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу,
Інститут міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

У статті розглянуто аспекти торговельно-економічного співробітництва між Україною та Німеччиною. Проаналізовано показники експорту та імпорту товарів та послуг двох країн та їх динаміку впродовж останніх років. Висвітлено відносини у сфері бізнесу, проблеми розвитку та перспективи їх вирішення. Досліджено процеси реструктуризації німецьких підприємств на території України.

Ключові слова: експорт, імпорт, двостороння торгівля, бізнес, товарообіг, реструктуризація.

В статье рассмотрены аспекты торгово-экономического сотрудничества между Украиной и Германией. Проанализированы показатели экспорта и импорта товаров и услуг двух стран и их динамика в течение последних лет. Освещены отношения в сфере бизнеса, проблемы развития и перспективы их решения. Исследованы процессы реструктуризации немецких предприятий на территории Украины.

Ключевые слова: экспорт, импорт, двусторонняя торговля, бизнес, товарооборот, реструктуризация.

The article considers aspects of trade and economic cooperation between Ukraine and Germany. The indicators of export and import of goods and services of the two countries and their dynamics in recent years are analyzed. Relations in business sphere, problems of development and prospects of their decision are highlighted. The processes of restructuring of German enterprises on the territory of Ukraine are investigated.

Keywords: export, import, bilateral trade, business, turnover, restructuring.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Німеччина є вигідним стратегічним партнером для України в економічних відносинах. Таким чином, Німеччина може закріпити свої позиції як надійним партнер у сфері бізнесу, забезпечивши приріст ринкової економіки країни в цілому. Позитивні показники експорту та імпорту за останні роки створюють належне підґрунтя для існування партнерських зв'язків та їх подальшого розвитку. Виявлення проблем, які заважають перспективному функціонуванню цієї сфери, допоможе якнайшвидше привести українську економіку до нових стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням економічного розвитку між Україною та Німеччиною займалися такі вчені, як В. Химинець, П. Білян, А. Мартинов. С. Буравченкова та Г. Харлан висвітлили зовнішньоторговельні зв'язки та становище у сфері бізнес-середовища. В. Гульченко та Ю. Рибаків у своїх працях досліджували економічний аспект зовнішньої політики Німеччини.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз сучасного зовнішнього співробітництва у торговель-

ній сфері України та Німеччини як ефективного механізму налагодження зв'язків у сфері бізнесу та поліпшення стану ринкового середовища. Необхідно дослідити проблеми, які заважають налагодженню та якісному розвитку бізнесу між двома країнами, та знайти шляхи для їх запобігання та усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Україна відновлює свої позиції як важливий економічний партнер Німеччини [2]. Упродовж 2016 р. німецькі компанії та підприємства експортували товарів та послуг до України на 550 млн. євро, або на 18% більше, ніж роком раніше. Експерти відзначають, що після двох років рецесії Україна знову заявляє про себе як про ринок, що зростає, тож збільшується й зацікавленість німецького бізнесу (табл. 1).

Таблиця 1
**Показники двосторонньої торгівлі
товарами та послугами, млн. дол. США**

Показники	2015 р.	2016 р.
Товарообіг	6294,6	6554,7
Експорт	1779,9	1903,5
Імпорт	4514,7	4651,2
Сальдо	-2734,9	-2747,7

Протягом 2016 р. товарообіг між Україною та Німеччиною зріс на 4,1% і становив більше 6,5 млрд. дол. США, при цьому експорт товарів зріс на 6,9%, до рівня 1,9 млрд. дол. США, імпорт відповідно на 3%, до 4,6 млрд. дол. США. Сальдо двосторонньої торгівлі товарами зберігає від'ємне значення і становить майже 2,8 млрд. дол. США.

У 2016 р. економіка Німеччини зросла на 1,9%, але нерівномірно: серед федеральних земель із найбільш високим приростом виділяються Берлін і Саксонія. При цьому німецька столиця помітно знижує ВВП Німеччини, тоді як в інших країнах мегаполіси його нарощують. Берлін зараз переживає болісний структурний перехід до міста туризму і сфери послуг. Україна увійшла до десятки головних торговельних партнерів Німеччини у Центральній та Східній Європі, займаючи друге місце після Росії в торгівлі ФРН із країнами СНД та Балтії. Німеччина посідає друге місце після США серед іноземних інвесторів України.

Найбільший приріст серед експортованих у 2016 р. товарів показало машинобудування – 63%. Позитивні показники мала і хімічна промисловість – 27% (табл. 2).

Натомість у структурі імпорту тенденції почали змінюватися, бізнес переорієнтовується. Якщо в 2014 р. на першому місці була металургія, то в 2016 р. – імпорт автозапчастин. Порівняно з попередніми роками, коли імпорт сталі становив 29%, у 2016 р. її імпортують тільки на рівні 8,5%. Причиною є те, що енер-

Таблиця 2
Статті німецького експорту в 2016 р., %

Товари, що експортуються	Питома вага, %
машинобудування	30,5
агропромислові вироби	16,4
текстильна продукція	14,1
мінеральна сировина	7,6
деревина і вироби	6,1
хімічна промисловість	4,2
меблі	2,7
полімерні матеріали	1,0
прилади та апарати оптичні	0,9
маса з деревини, папір	0,8
взуття та головні убори	0,1

гоносії дорожчають, а в Україні виробники важкої металургії не поспішають переобладнувати своє виробництво на енергоефективне. Саме через це іноземні інвестори переорієнтовують свій інтерес на легку промисловість, харчову та сільське господарство, тобто в ті галузі, де не потрібні великі енергетичні витрати (табл. 3).

Таблиця 3
Статті німецького імпорту в 2016 р., %

Товари, що імпортуються	Питома вага, %
товари машинобудування	24,4
хімічна промисловість	18,2
транспортні засоби	12,6
полімерні матеріали	8,0
продукція АПК	7,7

Імпорт з України до Німеччини демонструє динаміку зростання. Експортно-імпорتنі операції між двома країнами в 2017 р. продовжили взятій раніше курс на зростання. Товарообіг між Німеччиною та Україною значно поживився. Серед статей німецького експорту до України максимальну частку мало промислове устаткування.

Німеччина також зберігає сильні позиції в експорті до України продукції хімічної та фармацевтичної промисловості. Рекордне зростання українського імпорту до Німеччини показали тютюнові вироби. Україна також значно збільшила показники постачань сільськогосподарської продукції до ФРН. Український імпорт до Німеччини зростає, хоча не так очевидно, але однак із хорошим плюсом у 3,4%. Причому тут на першому місці – виробництво автозапчастин в Україні для німецької автомобільної індустрії. Йдеться передусім про виробництво запчастин для електронної техніки і кабельних мереж.

Розширення й експорту, й імпорту спонукало зростання німецько-українського товарообігу. Зростання спирається, насамперед, на підвищення рівня німецького експорту в Україну після понад 30 місяців падіння або стагнації, коли в країні не було попиту на ці товари [5]. Для

Німеччини це є дуже чітким сигналом: зростає платоспроможність, компанії-інвестори бачать подальші перспективи для співробітництва. Закуповується все потрібне для модернізації української економіки: машини, технічні промислові установки. Експерти вважають, що Україна має всі можливості для ще вищих показників на європейському, зокрема на німецькому, ринку, адже з недавнього часу йде мова про деяку реструктуризацію української економіки. Якщо раніше важка індустрія була мотором української економіки, то нині її вплив постійно зменшується. На її місце дедалі частіше заступає легка індустрія: текстильна, електронна промисловість, виробництво автозапчастин, а також меблів, продуктів харчування і кормів. Важка індустрія, звичайно, й надалі відіграє формуючу роль в Україні, але вже не найважливішу.

В Україні є 4,5 тис. підприємств із німецьким капіталом, з яких реально діючих – понад 2 тис. Також нині в Україні реалізується проєктів німецької технічної допомоги на суму 600 млн. євро. Німецька сторона також висловила готовність поділитися досвідом та надати практичну допомогу в удосконаленні системи професійно-технічної освіти в Україні. Таким чином, підготувавши підґрунтя для розвитку сфери бізнесу, представники німецьких фірм в Україні також говорять про позитивний розвиток її економіки. Хоча ринковий об'єм ще й далекий від доходів минулих років, але вже в аграрному та сервісному секторах, у ресурсній індустрії спостерігається позитивний розвиток. За останні два роки відчувається поліпшення ділових відносин у сфері українсько-німецького бізнес-середовища завдяки скасуванню численних регуляторних обмежень, відбувається певна переорієнтація, яка має позитивний характер завдяки Угоді про асоціацію з ЄС, відкриваються нові експортні шляхи, змінюється ситуація щодо імпорту. Проте залишаються певні розбіжності в стандартах, прийнятих в ЄС, та в тих, яких дотримується Україна [6]. Німецький бізнес бачить позитив у розвитку української економіки та готовий нарощувати обсяги торгівлі та інвестицій. Попит

на розміщення виробничих потужностей в Україні починає поступово набирати обертів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Головною проблемою для розвитку бізнесу в Україні залишається корупція [3]. Доводити свою правоту підприємцям нерідко доводиться в судах. Проте навіть очевидні справи неможливо вирішити через великий відсоток корупційної діяльності в державних закладах, не виключаючи суди України. Боротьба з корупцією і бюрократією жорстка і відбувається не завжди послідовно, існує потужне протистояння. Часто реформи реалізуються лише після тиску міжнародних організацій, які спрямовують на них кошти. Але шлях до успіху нині лежить не тільки в економічній площині: українські компанії мають ще навчитися вести бізнес у ЄС, створити нові мережі контактів і збуту продукції.

Німецький державний банк надав допомогу Україні у розмірі 300 млн. євро для розвитку малого та середнього бізнесу, щоб підтримати реальний сектор економіки та залучити кошти на модернізацію технічних стандартів [4]. Німецькі партнери здійснюють низку проєктів у зонах, забруднених у результаті аварії на Чорнобильській АЕС. Важливим і корисним для України є співробітництво з установами та організаціями ФРН із питань мінімізації наслідків аварії на ЧАЕС і в галузі ядерної та радіаційної безпеки. Німеччина ініціювала заснування Міжнародного центру з питань подолання наслідків аварії на Чорнобильській АЕС [1]. Реалізуються спільні програми визначення радіаційного навантаження на населення та на навколишнє середовище. В Україні дедалі зростає кількість підприємств, які займаються модернізацією і дедалі більше закуповують машин і техніки у ФРН. Німеччина дуже хоче бачити стабільну, демократичну і економічно процвітаючу Україну. Федеральний уряд сприяє переходу України до ринкової економіки та спрямовує усі зусилля для просування до європейських структур.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Культурно-гуманітарне співробітництво між Україною та Німеччиною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://germany.mfa.gov.ua/ua/ukraine-de/culture>.
2. Двосторонні відносини України та Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.auswaertiges-amt.de/EN/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/01-Nodes/Ukraine_node.html.
3. Політичні відносини між Україною та Німеччиною [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://germany.mfa.gov.ua/ua/ukraine-de/diplomacy>.
4. Україна підписала з німецьким банком програму кредитування малого бізнесу // Європейська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/news/2017/04/4/7064054/>.
5. Німецький бізнес задоволений зростанням торгівлі з Україною // Made for minds [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://p.dw.com/p/2YWqb/>.
6. Україна не Німеччина: 5 секретів, які не хочуть знати українці // Ділова столиця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsnews.ua/economics/pochemu-ukraina-ne-germaniya-10012017220000>.

ТЕНДЕНЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ ТА ЄС

TRENDS OF TRADE AND ECONOMIC COOPERATION UKRAINE AND THE EU

Манаєнко І.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Путіліна Д.О.

студентка,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто економічне співробітництво України та Європейського Союзу у сфері торгівлі товарами та послугами. Визначено зміни експорту України після підписання Угоди про вільну торгівлю. Зазначено негативні наслідки зовнішньоторговельних відносин. Відображено перспективи для економіки України та бізнесу.

Ключові слова: асоціація, експорт, ефективність, зона вільної торгівлі, імпорт, співробітництво.

В статье рассмотрено экономическое сотрудничество Украины и Европейского Союза в сфере торговли товарами и услугами. Определены изменения экспорта Украины после подписания Соглашения о свободной торговле. Указаны негативные последствия внешнеторговых отношений. Отражены перспективы для экономики Украины и бизнеса.

Ключевые слова: ассоциация, экспорт, эффективность, зона свободной торговли, импорт, сотрудничество.

The article focuses on the economic cooperation between Ukraine and the European Union in trading of goods and services. It defines the changes of Ukraine's exports after the signing of the free trade agreement. The article also indicates the negative consequences of foreign trade relations. The prospects for Ukraine's economy and business are reflected.

Keywords: association, export, efficiency, free trade zone, import, cooperation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. 2016 р. став першим роком дії зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Для України економічне співробітництво з ЄС – шанс для перспективного розвитку. Угода про асоціацію передбачає економічну інтеграцію та програму реформ, які мають допомогти Україні покращити економіку, вирішити проблеми, які є в країні, а також надати нашій країні можливість стати європейською країною і вийти на найбільший ринок світу. Створення зони вільної торгівлі стосується, насамперед, експортерів української продукції, згодом це стосуватиметься тих, хто продає продукцію на внутрішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання економічного співробітництва України та ЄС вивчала

значна кількість наукових шкіл та вчених, як вітчизняних, так і зарубіжних. Значний внесок у розвиток науково-практичних аспектів співпраці України та ЄС зробили праці таких вітчизняних науковців, як О. Білорус, І. Бураковський, А. Гальчинський, В. Гесць, І. Журба, І. Тодоров, В. Чужиков, О. Шнирков та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження різних аспектів товарообігу України з ЄС. Для цього необхідно дослідити зміни, які відбулися після підписання Угоди про асоціацію вільної торгівлі; проаналізувати зміни балансу торгівлі та порівняти його за 2015 та 2016 рр.; виокремити позитивні та негативні наслідки для України та бізнесу; оцінити вплив торговельних відносин на економічний розвиток України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. 27 червня 2014 р. Укра-

їна та ЄС підписали економічну частину Угоди про асоціацію, яка передбачає створення зони вільної торгівлі [1]. До того як Угода почала діяти, для України скасували певні ввізні мита з Євросоюзу, які стосуються 94,7% усього обсягу промислових товарів і 83,4% сільськогосподарських товарів та харчової продукції, імпортованої з Євросоюзу, терміном дії до 1 січня 2016 р. [2]. У 2015 році товарообіг між Україною та ЄС досяг 5 млрд. дол. [3]. Метою створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС є формування спільного економічного простору в рамках поступової інтеграції до ринку ЄС. Економіка України на 50% залежить від експорту.

Європейський Союз залишається одним з основних торговельних партнерів України з питомою вагою торгівлі товарами та послугами 37,3% від загального обсягу торгівлі України на 2016 р. (табл. 1).

Із табл. 1 видно, що зовнішня торгівля України та ЄС у 2016 р. збільшилася порівняно з 2015 р.,

але продовжує зберігатися негативне сальдо з ЄС у розмірі -3 026,1 млн. дол. США. Зовнішньоторговельний обіг з ЄС становить 108,1%. У цілому зовнішня торгівля в 2016 р. становила 35 923,2 млн. дол. США, із них на товари припадає 30 635,2 млн. дол. США, на послуги – 5 287,5 млн. дол. США.

Основними товарами, які експортувалися до ЄС у 2016 р., були:

- недорогоцінні метали та вироби з них – 3 092 378,7 тис. дол. США;
- продукти рослинного походження – 2 038 682,3 тис. дол. США;
- машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – 1 978 829,3 тис. дол. США;
- мінеральні продукти – 1 453 302,6 тис. дол. США;
- жири та олії тваринного або рослинного походження – 1 204 266,8 тис. дол. США;
- деревина і вироби з деревини – 784 689,9 тис. дол. США;

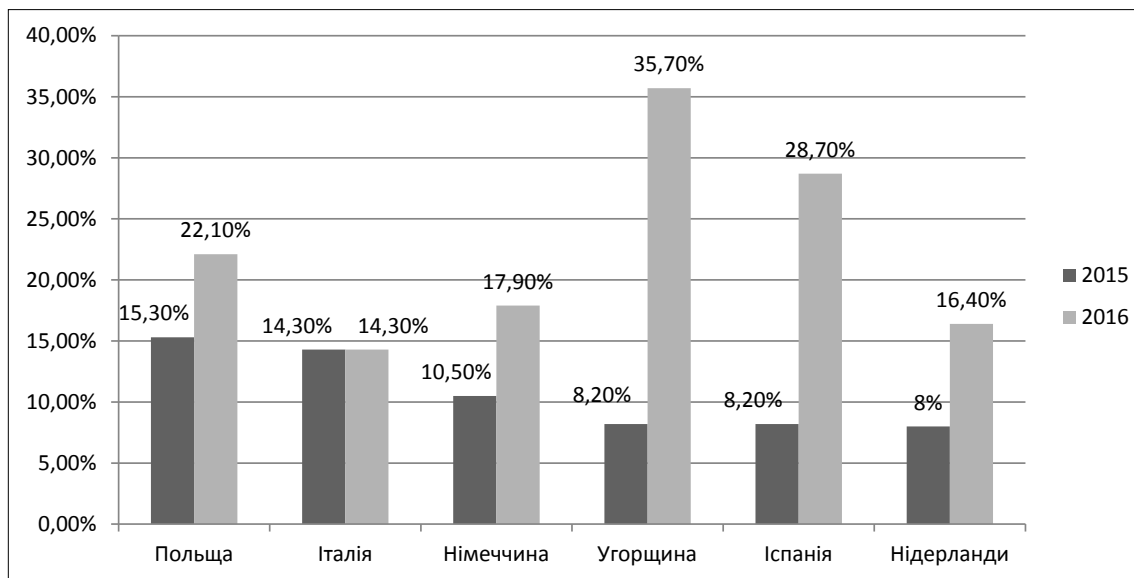


Рис. 1. Річний приріст експорту товарів з України до головних країн-партнерів у 2015 та 2016 рр.

Джерело: складено на основі [5]

Таблиця 1

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з ЄС у 2016 р.

Показник	2016 р., млн. дол. США	2015 р., млн. дол. США,	2016–2015 рр.	
			млн. дол. США	%
Зовнішньоторговельний обіг з ЄС	35 923,2	33 243,1	2 680,1	108,1
Експорт до ЄС	16 448,5	15 287,1	1 161,4	107,6
Імпорт з ЄС	19 474,6	17 956,1	1 518,9	108,5
Сальдо по Україні	+1 440,9	+4 064,5	-2 623,6	
Сальдо з ЄС	-3 026,1	-2 668,9	-357,2	

Джерело: складено на основі [4]

– готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої – 703 589,6 тис. дол. США [4].

Спостерігається поступове збільшення двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС (рис. 1). Відповідне зростання відбувалося переважно за рахунок продукції АПК, зокрема зернових та олійних.

У структурі експорту послуг вагоме місце посідають транспортні послуги, що зумовлено вигідним транспортним положенням країни. Позитивною рисою є значна частка (майже 22%) послуг, пов'язаних із комунікаційним, комп'ютерним та інформаційним секторами (рис. 2).

З України найбільші обсяги послуг надходили до Німеччини – 16,4% від загального обсягу експорту послуг, Великобританії – 15,8% та Кіпру – 8,6%. Порівняно з 2015 р. обсяг експорту послуг серед країн – партнерів ЄС збільшився до Швеції – у 2,2 рази і Польщі – на

35,2%. Проте зменшилися обсяги до Болгарії – на 35,8%, Данії – на 30,6% і Великобританії – на 22,9% [5].

Доречно детально розглянути імпорту діяльність України та ЄС. Україна є великим споживачем товарів та послуг європейського походження (рис. 3, 4). Основні імпортовані товари:

– машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – 3 624,3 млн. дол. США;

– продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості – 3 047,2 млн. дол. США;

– мінеральні продукти – 2 603,6 млн. дол. США;

– засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 1 520,6 млн. дол. США;

– полімерні матеріали, пластмаси – 1 365,9 млн. дол. США;



Рис. 2. Найбільші експортні послуги з України до країн – партнерів ЄС

Джерело: складено на основі [5]



Рис. 4. Найбільші імпортовані послуги з ЄС до України, 2016 р.

Джерело: складено на основі [5]

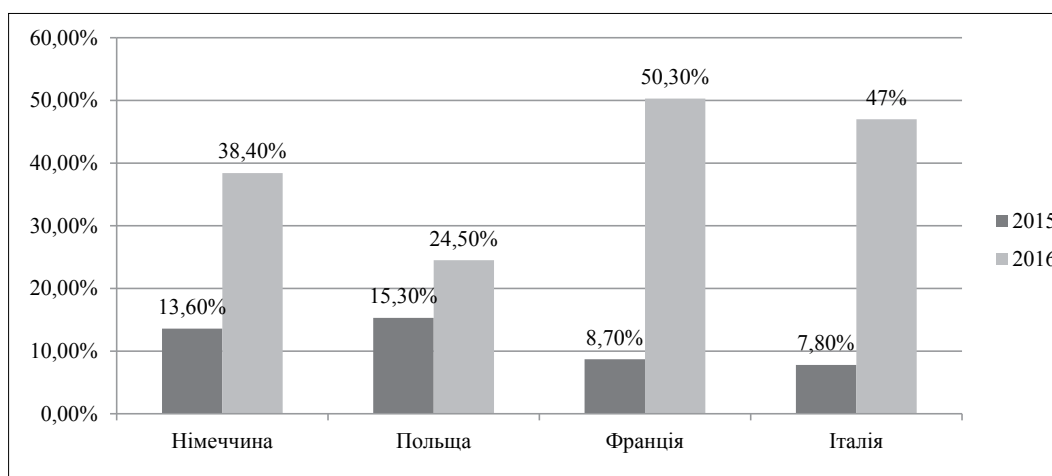


Рис. 3. Річний приріст імпорту з країн ЄС до України в 2015–2016 рр.

Джерело: складено на основі [5]

- готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої – 9 712,4 млн. дол. США;
- недорогоцінні метали та вироби з них – 8 756,1 млн. дол. США [1].

У структурі імпорتنих послуг вагоме місце посідає сектор фінансової діяльності, що пояснюється присутністю європейського капіталу в уставі банків та фондів, що функціонують в Україні.

Серед країн ЄС найбільші обсяги послуг були отримані від Великобританії – 24,3% від загального обсягу імпорту послуг країнам ЄС, Кіпру – 12,7%, Німеччини – 11,4%. У 2016 р. зросли обсяги імпорту послуг із Чехії – у 2,1 рази, Ірландії – на 64,5%, Польщі – на 40%. Водночас скоротилися обсяги послуг, отриманих від Німеччини – на 44,7%, Нідерландів – на 38,8% [5].

Зазначені зміни у структурі торговельної співпраці пояснюються кількома аспектами. Зокрема, обсяги експорту товарів та послуг збільшилися через те, що по-перше, зменшилися поставки товарів та послуг до РФ через ембарго на продукцію АПК, харчової промисловості та ін.; по-друге, в Україні діє зона вільної торгівлі з країнами ЄС близько двох років; по-третє, Україна відкриває нові ринки збуту товарів, ЄС для України зменшив бар'єри на торгівлю.

Найбільші прибутки Україні приносить сфера агропромислового комплексу: у 2016 р. експорт до ЄС зріс на 15% (на 68,2 млрд. дол. США). Найбільше до країн ЄС було експортовано: зернових злаків – на 1,28 млрд. дол., олій – на 1,19 млрд. дол., насіння олійних культур – на 587,5 млн. дол., залишків і відходів харчової промисловості – на 439,2 млн. дол. Але експортна орієнтація АПК України значною мірою залежить від ступеня ліквідації митних бар'єрів під час виходу на ринок ЄС.

Для України торговельні відносини з ЄС – це додатковий крок до входу в Євросоюз та можливість відкрити для себе нові ринки. Україні вільна торгівля дасть можливість: збільшити експорт продукції за рахунок виходу на новий ринок; скласти конкуренцію на рівних умовах іншим країнам; розширити коло партнерів та диверсифікувати поставки для зменшення ризиків у разі недоступу до ринків країн СНД; залучення нових технологічних та інноваційних рішень із країн ЄС; зменшити нетарифні бар'єри в торгівлі АПК; покращити доступ до якісної імпортової техніки, насіння, засобів захисту рослин тощо; зберегти суверенітет у здійсненні зовнішньоекономічної політики [6].

Перевагами для споживачів будуть: широкий асортимент продукції та знижені ціни, зросте конкуренція між виробниками та продавцями; якісніша продукція на внутрішньому ринку України; збільшиться кількість робочих місць, збільшаться інвестиції в Україні; підвищення рівня

соціальної захищеності, соціального забезпечення, екологічних вимог тощо [3].

Український бізнес отримає такі переваги: пільговий режим для виходу на ринок ЄС (відсутність мита на найбільшому ринку світу), збільшаться експортні поставки; покращиться доступ до ринків третіх країн через гармонізацію українського законодавства із законодавством ЄС і, відповідно, перехід на визнані світом стандарти, а також кращу законодавчу захищеність прав інтелектуальної власності та застосування нових норм на практиці, що принесе вищі прибутки для винахідників і митців; покращиться внутрішній інвестиційний та бізнес-клімат [3].

До негативних наслідків та певних труднощів у створенні зони вільної торгівлі можна віднести таке: адаптація та зміни в актах законодавства потребують залучення коштів; витіснення малого і середнього бізнесу через конкуренцію, а також великі затрати як із держбюджету, так і з боку суб'єктів малого та середнього бізнесу на модернізацію виробництва; зростуть витрати виробників через підвищення якості відповідності до стандартів; збільшиться конкурентний тиск для певних галузей на внутрішньому ринку, що може призвести до їх зникнення; через збільшення експорту сировини та напівфабрикатів зросте негативне сальдо торгівлі, буде спостерігатися розширення ринку «секонд-хенд», яке призведе до занепаду вітчизняної легкої промисловості, особливо малого і середнього бізнесу; через експортну переорієнтацію вітчизняних виробників виникне дефіцит вітчизняних товарів; незахищеність нових галузей економіки, які не мають потрібного рівня конкуренції [2].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Зона вільної торгівлі Україна – ЄС є однією зі складових частин Угоди про асоціацію і передбачає лібералізацію торгівлі товарами та послугами. ЄС є найбільшим партнером України у сфері торгівлі. Згідно з даними Держкомстату, обсяги двосторонньої торгівлі збільшуються. При цьому протягом 2016 р. продовжує спостерігатися негативне сальдо торгівлі товарами на користь ЄС, але водночас воно знижується порівняно з 2015 р. Зону вільної торгівлі повністю буде впроваджено після узгодження з 28 країнами, які входять в ЄС. Серед країн, з якими в Україні вже налагоджені експортні поставки, можна виділити Німеччину, Угорщину, Польщу, Італію, Іспанію, Нідерланди. Вільна торгівля повинна забезпечити поступову інтеграцію економіки України у внутрішній ринок ЄС, її частиною є комплексна програма адаптації у сферах, пов'язаних із торгівлею. Крім цього, вільна торгівля покращить бізнес-середовище вітчизняного ринку, що є важливим для розвитку економіки у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зона вільної торгівлі між ЄС та Україною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1933:zona-vilnoji-torgivli-mizh-ukrajinoju-ta-evropejskim-soyuzom&catid=8&Itemid=350.
2. Зона вільної торгівлі УКРАЇНА – ЄС: перспективи та ризики імплементації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vespo.com.ua/ukraina-es/zona-svobodnoy-torgovli-ukraina-es-perspektivy-i-riski-implementatsii/>.
3. Асоціація ЄС – Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/association_115x170_en.pdf.
4. Торговельно-економічне співробітництво Україна – ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>.
5. Експрес-випуск: експорт та імпорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mfa.gov.ua/mediafiles/sites/portugal/files/Trade_Ukraine-EU_2016.pdf.
6. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm>.
7. Україна та ЄС: торговельні відносини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/10781/ukrayina-ta-yes_uk#%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D1%96+%D1%82%D0%B0+%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96+%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B8.
8. Експорт по областях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/ot-uglja-do-elektrovdigatelej-cto-eksportiruet-kazhdaja-ukrainskaja-oblast-1161/>.
9. Business views: аграрний експорт в Європу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/kak-ukraina-stanovitsja-produktovoj-korzinoj-evropy-rutickaja-621/>.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ФАРМАЦЕВТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF FOREIGN TRADE IN PHARMACEUTICAL INDUSTRY OF UKRAINE

Мангушев Д.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Колосовська О.Д.

студентка економічного факультету,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Онїщенко В.С.

студентка економічного факультету,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті досліджується проблематика сучасного стану реалізації зовнішньоекономічної діяльності у фармацевтичній галузі України. Проаналізовано основні показники, що характеризують структуру та динаміку розвитку фармацевтичного ринку. Досліджено основні причини імпортозалежності фармацевтичного сектору України. Розроблено прогноз та визначено перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності даної галузі.

Ключові слова: фармацевтичний ринок, зовнішньоекономічна діяльність, фармацевтична продукція, аналіз ЗЕД, імпорт, експорт, прогноз.

В статье исследуется проблематика современного состояния реализации внешнеэкономической деятельности в фармацевтической отрасли Украины. Проанализированы основные показатели, характеризующие структуру и динамику развития фармацевтического рынка. Исследованы основные причины импортозависимости фармацевтического сектора Украины, разработан прогноз и определены перспективы развития внешнеэкономической деятельности данной отрасли.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, внешнеэкономическая деятельность, фармацевтическая продукция, анализ ВЭД, импорт, экспорт, прогноз.

In this research article the current state of foreign economic activity in the pharmaceutical industry of Ukraine is examined. The basic parameters characterizing the structure and dynamics of the pharmaceutical market are analyzed. The basic reasons of import dependency of pharmaceutical sector in Ukraine are researched, a forecast is developed and perspectives of foreign economic activity in this sector are defined.

Keywords: pharmaceutical market, foreign trade, pharmaceuticals, analysis of foreign trade, import, export, forecast.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливим сегментом національного ринку України є фармацевтична галузь – потужний та прибутковий промисловий сектор світового господарства, що, крім свого економічного значення, має тісний зв'язок із рівнем та якістю життя населення та його добробутом. Нині фармацевтичний ринок є найбільш динамічним та перспективним ринком економіки країни, що протягом останніх

років має швидкі темпи приросту, навіть незважаючи на кризове становище країни. Саме тому ринок потребує систематичного аналізу його стану для виявлення темпів росту, можливих перешкод у розвитку та шляхів їх подолання, а також його взаємодії з іноземними фармацевтичними ринками.

Нині вітчизняні підприємства здатні забезпечити фармацевтичний ринок України лише на третину, іншу частину становить продукція іноземних фірм, тому особливо доречним є

виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, їх динаміка за останні роки, обсяг нових замовлень на виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів та обсяг реалізованої фармацевтичної продукції за видами діяльності.

Сучасний український ринок фармацевтичних продуктів та препаратів включає значну частину імпортованих медичних препаратів, а також переважну частку серед продукції застарілих, клінічно неефективних лікарських засобів. Тобто фармацевтичний ринок України залишається імпортозалежним.

Із таблиці бачимо, що вітчизняне виробництво фармацевтичних продуктів та препаратів у 2016 р. має стабільно зростаючі показники. Так, обсяги виробництва фармацевтичних продуктів і препаратів за період 2011–2015 рр. зросли більше ніж у два рази (табл. 2).

Обсяг нових замовлень на виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів відповідно має позитивну динаміку, однак відсоток іноземних замовлень із 2014 р. зменшується, що може бути зумовлено нестабільністю в зовнішньо-

економічних відносинах з іноземними замовниками, а також нестабільним економічним та політичним становищем в Україні.

Таблиця 3
Обсяг нових замовлень на виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів за 2013–2016 рр. [6]

Роки	Код за КВЕД-2010	Обсяг нових замовлень	Із нього обсяг іноземних замовлень	
		млн. грн.	млн. грн.	у % до обсягу нових замовлень
2016	21	18842,9	2335,8	12,4
2015		14912,8	1906,7	12,8
2014		11633,1	1664,5	14,3
2013		9455,3	1119,1	11,8

Роздивимося детальніше обсяг іноземних замовлень на виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів за 2013–2016 рр. (рис. 2).

Таблиця 2
Динаміка виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів за період 2011–2015 рр., млн. грн. [6]

№	Найменування	Роки				
		2011	2012	2013	2014	2015
1.	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	8888,1	10465,4	12215,0	14595,8	20295,8
2.	Виробництво фармацевтичних продуктів	364,5	900,2	815,1	1298,4	1660,0
3.	Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів	8523,6	9565,2	11399,9	13297,4	18635,8

Таблиця 1
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів по місяцях 2016 р. [6]

№	Місяць	Найменування		
		Препарати лікарські, що містять пеніцилін та інші антибіотики, т	Препарати лікарські, що містять гормони і не містять антибіотиків, т	Препарати лікарські, що містять алкалоїди або їх похідні і не містять гормонів чи антибіотиків, тис. т
1.	Січень	64,3	8,4	3,3
2.	Лютий	165	8,2	4,1
3.	Березень	129	10,4	4,2
4.	Квітень	146	10,7	4
5.	Травень	97,1	10,9	3,5
6.	Червень	92,6	10	3,7
7.	Липень	95,2	7,8	3,7
8.	Серпень	89	11,2	3,8
9.	Вересень	120	9,7	3,8
10.	Жовтень	85,8	14,4	4
11.	Листопад	67,4	13,1	4
12.	Грудень	95,6	9,9	4,3

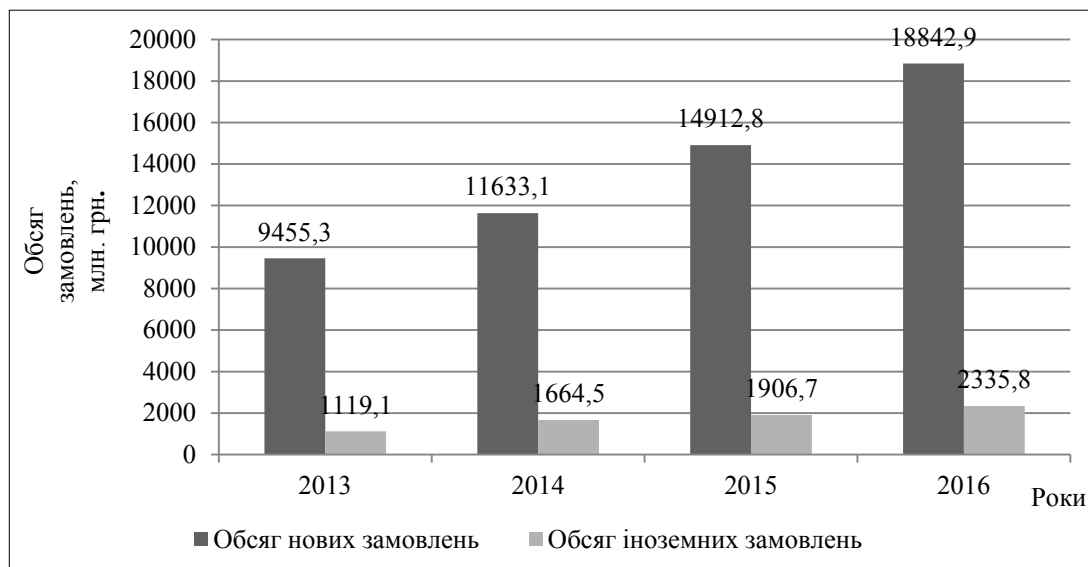


Рис. 2. Обсяг нових замовлень на виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів за 2013–2016 рр., млн. грн. [6]

Можемо припустити, що збільшення обсягу вітчизняних замовлень пов'язано з воєнними діями на сході країни.

У 2010 р. обсяг реалізованої продукції без ПДВ та акцизу становив 7,396 млрд. грн., у 2011 р. приріст становив 1,464 млрд. грн., у 2012 р. – 1,597 млрд. грн., у 2013 р. – 1,745 млрд. грн., у 2014 р. – 2,393 млрд. грн., у 2015 р. – 5,7 млрд. грн., у 2016 р. – 4,671 млрд. грн., що в сумі становить 24,966 млрд. грн.

Фактори, що вплинули на ці показники, такі:

- антитерористична операція на сході країни, що призвела до втрати окремих економічно розвинутих регіонів та регіональних ринків;
- знецінення майже втричі починаючи із січня 2014 р. курсу національної валюти;
- рівень інфляції фармацевтичних товарів (2014 р. – 44%, 2015 р. – 34%);

– зміна системи оподаткування операцій із постачання лікарських засобів: введення з квітня 2014 р. ПДВ на лікарські засоби в розмірі 7%;

– запровадження з лютого 2015 р. додаткового п'ятивідсоткового імпортного збору для товарів, які ввозяться на митну територію України, під перелік яких підпадають імпортовані лікарські засоби (скасований із 1 січня 2016 р.).

Проаналізувавши динаміку основних показників зовнішньоекономічної діяльності у сфері фармацевтичної галузі, спостерігаємо тенденцію до зменшення обсягів імпорту починаючи з 2012 р., який у 2015 р. досяг найнижчого показника – 1,367 млрд. дол. США. Показники експорту з 2011 по 2014 р. зростають, сягаючи найвищого показника – 255,9 млн. дол. США, у 2016 р. вони стабілізуються. Динаміку зображено графічно на рис. 3.

Таблиця 4

Обсяг реалізованої фармацевтичної продукції за видами діяльності в 2010–2016 рр. [6]

Роки	Найменування	Код за КВЕД-2010	Обсяг реалізованої продукції без ПДВ та акцизу		З нього обсяг продукції, реалізованої за межі країни	
			млн. грн.	у % до всієї реалізованої продукції	млн. грн.	у % до обсягу реалізованої промислової продукції за видом діяльності
2016	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	21	24966,0	1,4	3018,4	12,1
2015			20295,8	1,1	-	-
2014			14595,8	1,0	-	-
2013			12202,9	0,9	-	-
2012			10457,3	0,8	-	-
2011			8860,0	0,7	-	-
2010			7396,7	0,7	-	-

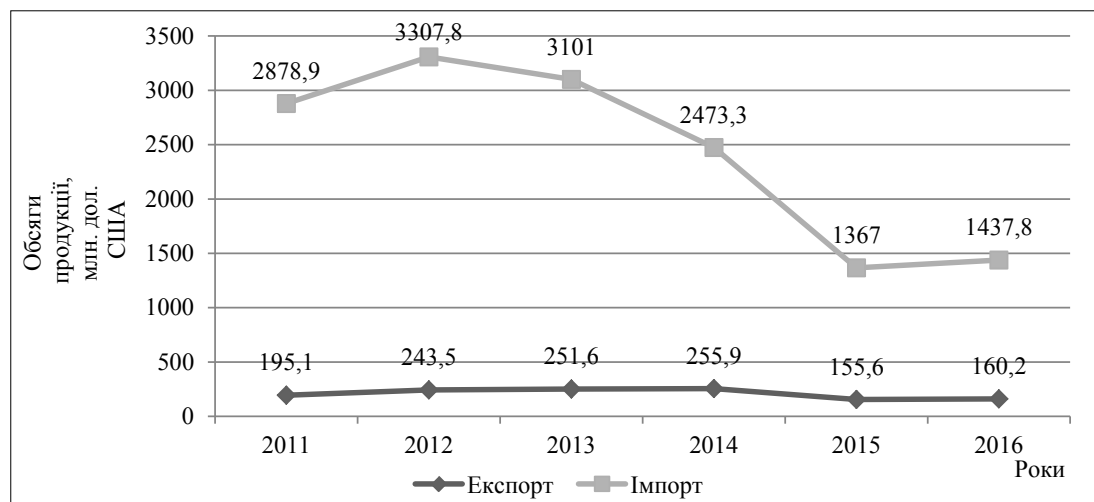


Рис. 3. Динаміка експорту-імпорту фармацевтичної продукції в 2011–2016 рр., млн. дол. США [6]

Таблиця 5

Інтегральні показники зовнішньоекономічної діяльності України у фармацевтичній галузі за період 2011–2016 рр. [6]

№	Показники	Символи і формули	Од. виміру	Роки					
				2011	2012	2013	2014	2015	2016
A	B	C	D	1	2	3	4	5	6
1	Експорт	Ex	млн. дол. США	195,1	243,5	251,6	255,9	155,6	160,2
2	Імпорт	Im		2878,9	3307,8	3101	2473,3	1367	1437,8
3	Населення	P	млн. осіб	45,8	45,6	45,5	45,4	42,9	42,8
4	ЗТО	ВТО=Ex+Im	млн. дол. США	3074	3551,3	3352,6	2729,2	1522,6	1598,0
5	Баланс	Б=Ex-Im		-2683,8	-3064,3	-2849,4	-2217,4	-1211,4	-1277,6
6	Структура експорту	Ex/ ВТО*100	%	6,3	6,8	7,5	9,4	10,2	10,0
7	Структура імпорту	Im/ ВТО*100		93,6	93,1	92,5	90,6	89,8	89,9
8	Видова спеціалізація	Б/ВТО*100		-87,3	-86,3	-84,9	-81,2	-79,6	-79,9
9	Коефіцієнт експортного покриття	Ex/Im*100		6,8	7,4	8,1	10,3	11,4	11,1
10	Експорт на душу населення	Ex/P	тис. дол. США	4,3	5,3	5,5	5,6	3,6	3,7
11	Імпорт на душу населення	Im/P		62,9	72,5	68,1	54,4	31,8	33,6
12	Абсолютний приріст експорту (ц)	$\Delta Ex = Ex_i - Ex_{i-1}$	млн. дол. США	-	48,4	8,1	4,3	-100,3	4,6
13	Абсолютний приріст імпорту (ц)	$\Delta Im = Im_i - Im_{i-1}$		-	428,9	-206,8	-627,7	-1106,3	70,8
14	Абсолютний приріст населення (ц)	$\Delta P = P_i - P_{i-1}$	тис. осіб	-	-144,9	-80,6	-126,8	-2496,9	-168,8
15	Темпи зростання експорту (ц)	$TrEx = Ex_i / Ex_{i-1} * 100$	%	-	124,8	103,3	101,7	60,8	102,9
16	Темпи зростання імпорту (ц)	$TrIm = Im_i / Im_{i-1} * 100$		-	114,9	93,7	79,7	55,3	105,2
17	Темпи зростання населення (ц)	$TrP = P_i / P_{i-1} * 100$		-	99,7	99,8	99,7	94,5	99,6
18	Темпи приросту експорту (ц)	$TrpEx = TrEx - 100$		-	24,8	3,3	1,7	-39,2	2,9
19	Темпи приросту імпорту (ц)	$TrpIm = TrIm - 100$		-	14,9	-6,3	-20,2	-44,7	5,2
20	Темпи приросту населення (ц)	$TrpP = TrP - 100$		-	-0,3	-0,2	-0,3	-5,5	-0,4

Таблиця 6

Експорт/імпорт фармацевтичних товарів за січень-листопад 2016 р., тис. дол. США [6]

№	Найменування	Експорт	Імпорт
1.	Залози та інші органи, призначені для органотерапевтичного використання, висушені, подрібнені або не подрібнені у порошок; екстракти залоз або інших органів чи їх секретів, призначені для органотерапевтичного використання; гепарин та його складники	40,8	2631,1
1.1.	Екстракти залоз або інших органів чи їх секретів (продуктів їх секреції)	-	81,1
1.2.	Інші:	40,8	2550,0
2.	Кров людей; кров тварин, приготовлена для терапевтичного, профілактичного або діагностичного застосування; сироватки імунні, інші фракції крові та імунологічні продукти, модифіковані або немодифіковані, у тому числі одержані із застосування	8266,2	235268,0
2.1.	Сироватки імунні та інші фракції крові та імунологічні продукти, модифіковані або немодифіковані, у тому числі одержані із застосуванням біотехнологічних процесів:	6683,2	121752,6
2.2.	Вакцини для людей	212,1	18370,7
2.3.	Вакцини ветеринарні	284,3	36073,9
2.4.	Інші:	1086,5	59070,9
3.	Лікарські засоби (ліки) (за винятком товарів, включених до товарних позицій 3002, 3005 або 3006), що складаються із суміші двох або більше продуктів для терапевтичного або профілактичного застосування, але не у дозованому вигляді і не розфасовані	1158,1	8599,9
3.1.	Що містять пеніциліни або його похідні, які мають структуру пеніциланової кислоти, або стрептоміцини, або їх похідні	-	316,5
3.2.	Що містять інші антибіотики	-	2963,9
3.3.	Що містять алкалоїди або їх похідні, але не містять гормонів, інших сполук товарної позиції 2937 або антибіотиків	22,8	54,3
3.4.	Інші	1135,3	5238,5
4.	Лікарські засоби (ліки) (за винятком товарів, включених до товарних позицій 3002, 3005 або 3006), що складаються зі змішаних або незмішаних продуктів для терапевтичного або профілактичного застосування, у дозованому вигляді	143973,9	1150341,4
4.1.	Що містять пеніциліни або їх похідні, які мають структуру пеніциланової кислоти, або із умістом стрептоміцинів або їх похідних	607,2	16103,1
4.2.	Що містять інші антибіотики	5338,5	103060,8
4.3.	Що містять алкалоїди або їх похідні, але без умісту гормонів, інших сполук товарної позиції 2937 або антибіотиків	3963,1	45489,2
4.4.	Інші лікарські засоби, що містять вітаміни або інші сполуки товарної позиції 2936	7787,6	95300,2
4.5.	Інші	113191,7	783275,1
5.	Вата, марля, бинти та аналогічні вироби (наприклад, перев'язувальні вироби, липкий пластр, гірчичники), просочені або вкриті фармацевтичними речовинами або розфасовані	1171,2	9751,1
5.1.	Перев'язувальні адгезивні та інші вироби, що мають липкий шар (липку поверхню)	278,1	7858,1
5.2.	Інші:	893,1	1893,0
6.	Фармацевтичні товари, зазначені у примітці 4 до цієї групи:	5636,3	31167,3
6.1.	Кетгут хірургічний стерильний, аналогічні стерильні матеріали для накладання швів (включаючи стерильні хірургічні або стоматологічні нитки, що розсмоктуються) і стерильні адгезиви для тканин для хірургічного закриття ран; ламінарія стерил	530,7	4991,7
6.2.	Реагенти для визначення групи крові	141,4	141,6
6.3.	Контрастні препарати для рентгенографічних обстежень; діагностичні реактиви для введення хворим	4138,8	2778,3
6.4.	Зубні цемента та інші стоматологічні матеріали для пломбування зубів; цемента для реконструювання (відновлення) кісток	491,3	9128,3
6.5.	Санітарні сумки та набори для подання першої допомоги	112,5	838,7
6.6.	Хімічні контрацептивні засоби на основі гормонів, інших сполук товарної позиції 2937 або сперміцидів	198,9	11925,6
6.7.	Препарати у вигляді гелю, призначені для використання в медицині або ветеринарії як засіб для змащення частин тіла в процесі хірургічних операцій або фізичних обстежень чи як сполучний агент між тілом і медичними інструментами	21,7	98,8

Таблиця 7

Прямі іноземні інвестиції у виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів за період 2010–2016 рр., млн. дол. США [6]

Найменування	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
В економіці України	40,7	43,0	80,4	83,6	71,7	49,5	48,6
З України	-	-	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1

Провівши розрахунки інтегральних показників зовнішньоекономічної діяльності у фармацевтичній галузі, отримали результати, що представлені в табл. 5. Темпи зростання експорту та імпорту фармацевтичної продукції та препаратів знижуються починаючи з 2013 р., лише у 2016 р. простежується помірна стабілізація показників.

Із результатів проведених розрахунків можемо зробити висновок, що зовнішньоторговий баланс за досліджуваний період – від’ємний, що свідчить про нагальне питання нарощування експортного потенціалу фармацевтичної галузі України та встановлення зовнішньоекономічних зв’язків для покращення стану галузі у цілому та діяльності українських компаній на фармацевтичному ринку зокрема.

Розраховано прогноз показників експорту та імпорту на 2017 р. методом використання темпів росту. Таким чином, прогнозується зменшення експорту на 6,2 млн. дол. США – 154,0 млн. дол. США, а прогноз імпорту становить 1251,39 млн. дол. США, що також продовжує негативну тенденцію.

Приведено статистичні дані видової класифікації експорту та імпорту фармацевтичних товарів за останній рік та їх обсяги в табл. 6.

Фармацевтичний ринок характерний своєю наукоємністю та капіталоємністю, і в нашій країні є великий потенціал розвитку досліджуваної галузі, але це потребує значних інвестиційних заходів, які держава не має можливості провести, таким чином, основним джерелом фінансування виступають іноземні інвестиції (табл. 7).

Для більшої наочності зобразимо дані на графіку (рис. 4), де спостерігаємо хвилюподібну динаміку.

Найбільші інвестиції надходять із Кіпру та Віргінських Островів, що, скоріш за все, зумовлено фінансовими можливостями законодавчих баз цих країн. Також до основних інвесторів належать Великобританія та США (табл. 8).

Також прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) у виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів поступають із таких країн світу, як Австрія, Бельгія, Болгарія, Данія, Ліхтенштейн, Люксембург, Німеччина, Польща, Швейцарія, Індія, Туреччина, проте дані про їх обсяги не оприлюднюються.

Якщо казати про прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України, що надходять в економіку інших країн світу, то основними отримувачами

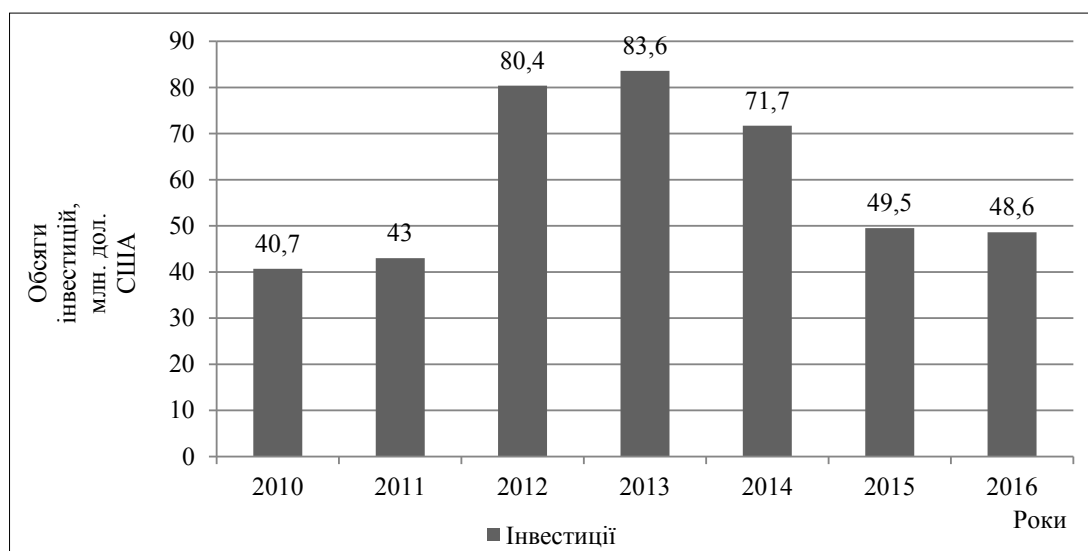


Рис. 4. Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України у виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів за період 2010–2016 рр., млн. дол. США [6]

Таблиця 8

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України у виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів [6]

Країна	Код за КВЕД	Обсяг інвестицій на 01.10.2016	
		тис. дол. США	% від загального обсягу інвестицій
Велика Британія	21	4 721,6	0,3
Російська Федерація		36,8	0,0
Кіпр		24 507,1	0,2
Беліз		204,0	0,0
Віргінські Острови		11 637,0	0,6
США		3 530,9	0,5

чами є Білорусь, Польща, Узбекистан, інвестиції у загальному обсязі становлять 7 443,5 тис. дол. США.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, можемо сказати, що для розвитку фармацевтичної галузі в Україні необхідно підвищити її інвестиційну привабливість такими методами:

- розробити та запровадити загальні концепції щодо інвестицій у фармацевтичну галузь;
- прийняти законодавчі акти щодо інвестицій і підприємницької діяльності фармацевтичної галузі;
- здійснювати контроль над процесами іноземного інвестування у фармацевтичну галузь;
- надавати іноземним інвесторам підтримку, у тому числі інформаційну, експертну, технічну та ін.;
- урахувати інвестиційні ризики шляхом надання державних гарантій;
- здійснювати екологічний контроль.

Першочергового вирішення потребують такі проблеми, як упровадження новітніх технологій виробництва, приваблення інвестицій, покращення дослідницьких та експериментальних робіт для виготовлення медичних препаратів, удосконалення системи ціноутворення.

Нині важливим є питання усунення торгових бар'єрів між Україною та ЄС, створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної

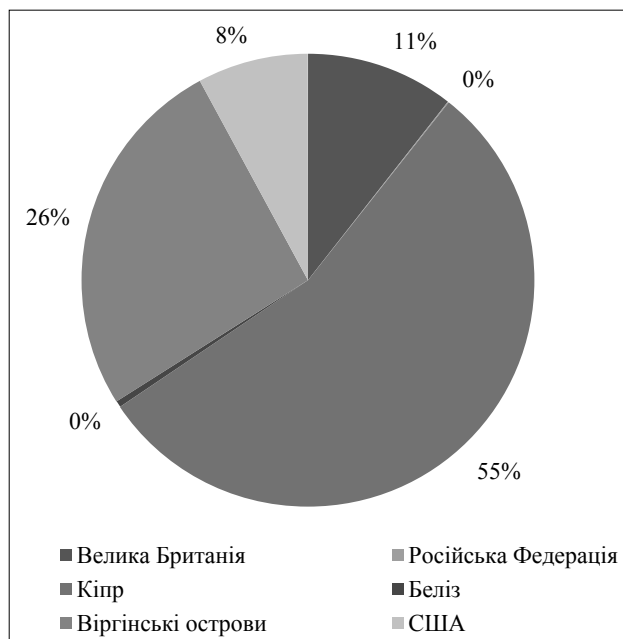


Рис. 5. Структура прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України у виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів на 01.10.2016, тис. дол. США [6]

торгівлі. Всередині країни вітчизняна фармацевція спирається на потужні високотехнологічні підприємства, які гідно конкурують із продукцією іноземних виробників. Як українські, так і зарубіжні виробники ліків українці зацікавлені у тому, щоб результати інспектування виробничих ділянок на відповідність вимогам належної виробничої практики мали взаємне визнання між регуляторними органами України та держав, які співпрацюють з нами у фармацевтичній галузі.

Перспективами розвитку зовнішньоекономічної діяльності у фармацевтичній сфері є впровадження міжнародних стандартів виробництва, новітніх технологій, якісних методів оптимізації організації міжнародної діяльності. Необхідно вирішити одну з найважливіших проблем – недовіру населення до якості вітчизняного виробника, паралельно з підвищенням контролю якості виробництва необхідно забезпечити ринок достовірною інформацією про зміни продукту та приділити чималу увагу відновлення репутації української фармацевтики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мнушко З.М. Фармацевтичний ринок / З.М. Мнушко, Н.М. Крилова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pharmacencyclopedia.com.ua/article/328/farmaceutichnij-rinok>.
2. Зарічкова М.В. Оптимізація зовнішньоторговельної діяльності на вітчизняному фармацевтичному ринку / М.В. Зарічкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.disslib.org/optymizatsia-zovnishnotorhovelnnoi-dialnosti-na-vitchyznjanomu-farmatsevtichnomu.html>.
3. Чорноротов О. Фармацевтичний ринок України / О. Чорноротов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.credit-rating.ua>.

4. Толочко В.М. Проблемні аспекти зовнішньоекономічної діяльності на вітчизняному фармацевтичному ринку / В.М. Толочко М.В., Зарічкова, М.В. Чешева, І.В. Міщенко // Вісник фармації. – 2005. – № 4(44). – С. 28–30.
5. Звіт за результатами дослідження фармацевтичних ринків (за період 2014 – I півріччя 2016 р.) / Анти-монопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Литвиненко Л.Л. Перспективы развития фармацевтического рынка украины в условиях углубления процессов евроинтеграции / Л.Л. Литвиненко, А.О. Собкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.
8. Рахман М.С. Статистика рынка товаров и услуг : [учеб. пособ.] / М.С. Рахман. – Х. : ХНУ, 2013. – 178 с.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОРОТКОТЕРМІНОВОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВ – ЧЛЕНІВ ЄС В АСПЕКТІ ПОСТАЧАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ

THE METHODOICAL APPROACH TO ASSESSING THE SHORT-TERM ENERGY SECURITY OF THE EU MEMBER STATES IN TERMS OF NATURAL GAS SUPPLY

Музиченко М.В.

старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті представлено методичний підхід до оцінки короткотермінової енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу на основі узагальненого індексу енергетичної безпеки з використанням логістичної функції Ферхюльста як функції бажаності, що може бути застосований для кількісної оцінки короткотермінової енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу внаслідок своєї адаптації до газового ринку ЄС шляхом урахування діючого в ЄС стандарту газової інфраструктури.

Ключові слова: короткотермінова енергетична безпека, функція бажаності, постачання природного газу.

В статье представлен методический подход к оценке краткосрочной энергетической безопасности в аспекте поставок природного газа на основе обобщенного индекса энергетической безопасности с использованием логистической функции Ферхюльста в качестве функции желательности, который может быть использован для количественной оценки краткосрочной энергетической безопасности государств – членов ЕС в аспекте поставок природного газа вследствие своей адаптации к газовому рынку ЕС путем учета действующего в ЕС стандарта газовой инфраструктуры.

Ключевые слова: краткосрочная энергетическая безопасность, функция желательности, поставки природного газа.

The article presents a methodological approach to the evaluation of short-term energy security in the aspect of the natural gas supply on the basis of the generalized energy security index using Verhulst logistic function as a function of desirability, which can be used to quantify the short-term energy security of the EU Member States in the aspect of natural gas supply due to its adaptation to the EU gas market by taking into account the current EU gas infrastructure standard.

Keywords: short-term energy security, function of desirability, natural gas supply.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний світовий стан енергетичної безпеки зумовлює пошук нових методичних підходів для визначення її змістовного наповнення та прийняття відповідних заходів щодо її забезпечення, при цьому розуміння сутності економічної категорії «енергетична безпека» з погляду багатьох дослідників має істотні відмінності [1].

Одним із ключових напрямів енергетичної політики ЄС є забезпечення безпеки постачання природного газу шляхом створення вільного енергетичного простору та зниження наявного надмірного рівня енергетичної залежності окремих держав – членів ЄС від постачальників природного газу. У зв'язку із цим є актуальною потреба в розробленні сучасних теоре-

тико-методичних підходів до кількісної оцінки рівня енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу з урахуванням сучасних політичних та економічних факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Існує досить значна кількість наукових праць, в яких досліджуються проблеми забезпечення й оцінки енергетичної безпеки, що є підтвердженням актуальності та складності оцінки змін, які відбуваються у сфері енергетичної безпеки. При цьому відсутність єдиних методичних підходів та численні наукові дискусії доводять, що жоден наявний підхід не може бути прийнятий як остаточний [2, с. 49–50].

Аналіз методичних підходів до кількісної оцінки енергетичної безпеки свідчить про те, що

вони здебільшого базуються на виборі і використанні показників енергетичної безпеки, їх нормуванні, порівнянні поточних (прогнозних) значень із відповідними пороговими (граничними) значеннями та використанні згорнутих узагальнених інтегральних показників енергетичної безпеки [2, с. 49–50; 3–8].

Найбільш близькою за своєю суттю до теми статті є модель короткострокової енергетичної безпеки MOSES, запропонована Міжнародним енергетичним агентством (МЕА), одним з основних напрямів діяльності якого є саме енергетична безпека.

Модель MOSES фокусується на короткостроковій енергетичній безпеці, розглядаючи вразливість енергетичної системи до фізичних порушень (збоїв), які можуть тривати протягом декількох днів або тижнів; ідентифікує набір показників зовнішніх і внутрішніх ризиків, які пов'язані з імпортом і внутрішніми джерелами газу, а також показників стійкості енергетичної системи, тобто її здатності протистояти різного роду фізичним порушенням (збоям) у постачанні газу.

Позитивним у цій моделі є забезпечення основи для розуміння широкого ландшафту енергетичної безпеки для держав – членів МЕА щодо безпеки постачання окремих енергоносіїв і видів палива. Крім того, це відправна точка для вивчення національної енергетичної безпеки, що надає систематичний характер та загальні рамки оцінювання, які можуть бути адаптовані та доповнені на національному рівні відповідними показниками. Ця модель дає можливість міжнародного порівняння та інтерпретації проблем національної енергетичної безпеки [9].

Разом із тим модель виключає врахування економічних питань, пов'язаних із доступністю і волатильністю цін на енергоносії, а також не передбачає використання єдиного індексу енергетичної безпеки, розглядаючи часткові показники енергетичної безпеки, виходячи з яких держави ранжуються за рівнем енергетичної безпеки щодо постачання окремих видів енергоносіїв.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є представлення методичного підходу до кількісної оцінки короткотермінової енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу на основі узагальненого індексу енергетичної безпеки з використанням логістичної функції Ферхюльста як функції бажаності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Енергетична безпека є невід'ємною складовою частиною економічної безпеки, необхідною умовою існування і розвитку будь-якої держави [10]. Європейська Комісія визначає енергетичну безпеку як постійну фізичну доступність енергоресурсів на ринку за економічно доступною для всіх споживачів ціною [11; 12].

Виходячи із цього, у цілях дослідження під енергетичною безпекою в аспекті постачання природного газу матимемо на меті складову частину енергетичної безпеки, яка визначається як постійна фізична доступність природного газу на ринку за економічно доступною для всіх споживачів ціною.

Запропонований методичний підхід до оцінки рівня короткотермінової енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу на основі узагальненого індексу з використанням логістичної функції Ферхюльста як функції бажаності полягає у послідовному виконанні таких етапів:

1. Визначення системи часткових розмірних показників короткотермінової енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу.

2. Вибір функції бажаності для нормування розмірних часткових показників енергетичної безпеки і побудови узагальненого індексу енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу.

3. Вибір числової безрозмірної шкали бажаності, яка призначена для кількісного оцінювання показників енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу.

4. Нормування часткових розмірних показників енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу.

5. Формалізація узагальненого індексу короткотермінової енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу.

6. Аналіз отриманої кількісної оцінки рівня короткотермінової енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу за узагальненим індексом енергетичної безпеки.

7. Вибір стратегії забезпечення короткотермінової енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу.

Розглянемо зміст кожного з вищевказаних етапів більш детально.

На першому етапі здійснюються обґрунтування та визначення системи часткових розмірних показників короткотермінової енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу, які певним чином відображають основні ключові аспекти енергетичної безпеки держав – членів ЄС (як внутрішні, так і зовнішні) в короткотерміновому періоді (з урахуванням можливого коливання цін на природний газ) і як найменше мають бути значною мірою незалежними один від одного.

Суттєвість кожного часткового розмірного показника щодо забезпечення безпеки постачання природного газу, тобто внесок показника у забезпечення безпеки постачання природного газу, може бути кількісно відображена шляхом визначення вагового коефіцієнту відповідного часткового безрозмірного показника, що має забезпечити можливість агрегації окремих часткових безрозмірних показників (часткових функ-

цій бажаності) в єдиний узагальнений індекс безпеки постачання природного газу (узагальнену функцію бажаності) саме з урахуванням їх значимості. При цьому сума вагових коефіцієнтів усіх показників має дорівнювати одиниці.

Переглянемо основні аспекти короткотермінової безпеки постачання природного газу, які відображають зовнішні фактори, пов'язані з можливими зривами (перебоями) імпорту природного газу, та внутрішні фактори, пов'язані з виробництвом, перетворенням і розподілом енергії в межах держави.

Зовнішні і внутрішні фактори мають відображати як уразливість до відповідних ризиків і стійкість енергетичної системи держави, так і здатність енергетичної системи держави до протистояння можливим зривам (перебоєм) у постачанні природного газу за рахунок внутрішніх запасів природного газу і/або використання інших маршрутів постачання природного газу та його постачальників [9; 13].

Таким чином, до показників, які відображають зовнішні фактори, належать:

- залежність від імпорту природного газу;
- кількість і тип точок входу для імпорту природного газу;
- рівень диверсифікації постачальників природного газу.

Такий суттєвий показник, як політична стабільність держав-постачальників, будемо враховувати як допоміжний показник, що використовується для визначення інших показників, які відображають зовнішні фактори, таких як диверсифікація постачальників природного газу і кількість точок входу для імпорту природного газу.

До показників, які відображають внутрішні фактори, належать такі показники:

- технічна потужність газової інфраструктури щодо відбору газу;
- газоємність валового внутрішнього продукту (ВВП).

У цілях дослідження ці показники були адаптовані до газового ринку ЄС, ураховуючи його особливості і використовуючи діючий у ЄС стандарт газової інфраструктури «N - 1» для розрахунку мінімально необхідної кількості зовнішніх джерел постачання природного газу, яка є умовою для забезпечення мінімального рівня диверсифікації зовнішніх джерел постачання природного газу [14].

Особливості визначення кожного з вищенаведених показників безпеки постачання природного газу наведені автором у [15], де розглянуті теоретично-методичні аспекти енергетичної безпеки держав – членів ЄС у контексті безпеки постачання природного газу на основі базових підходів до короткострокової енергетичної безпеки, які визначені моделлю MOSES.

Визначимо основні порогові (граничні) значення показників енергетичної безпеки, які в подальшому використаємо для оцінки поточ-

ного стану короткотермінової енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу як за окремими частковими показниками, так і за єдиним узагальненим показником (індексом) безпеки постачання природного газу.

Під мінімально допустимим значенням показника енергетичної безпеки визначимо таке його порогове значення, яке відповідає і забезпечує мінімально допустимий рівень безпеки постачання природного газу за цим показником.

Під прийнятним значенням показника енергетичної безпеки будемо визначати таке його порогове значення, яке відповідає і забезпечує нормальний (прийнятний) рівень безпеки постачання природного газу за цим показником.

Загальний стан короткотермінової енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу охарактеризуємо такими рівнями:

– критичний рівень – рівень, коли значення усіх часткових показників енергетичної безпеки не перевищують своїх мінімально допустимих значень;

– кризовий рівень – рівень, коли значення окремих часткових показників енергетичної безпеки не перевищують своїх мінімально допустимих значень;

– задовільний рівень – рівень, коли значення усіх часткових показників енергетичної безпеки перевищують свої мінімально допустимі значення, але не перевищують своїх прийнятних значень або прийнятні значення мають лише окремі часткові показники;

– нормальний рівень – рівень, коли значення усіх часткових показників енергетичної безпеки перевищують свої прийнятні значення, але не перевищують своїх максимально прийнятних значень або максимально прийнятні значення мають лише окремі часткові показники;

– високий рівень – рівень, коли всі часткові показники енергетичної безпеки перевищують свої максимально прийнятні значення.

На другому етапі здійснюються вибір та обґрунтування виду функції бажаності, яка використовується для нормування часткових розмірних показників енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу і побудови відповідного узагальненого індексу енергетичної безпеки.

Функцією бажаності, яка використовується для нормування часткових розмірних показників енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу і побудови узагальненого індексу енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу, будемо розглядати одиничну логістичну функцію Ферхюльста, використання якої у цілях дослідження є більш зручним, ніж використання загальноприйнятої функції бажаності Е. Харрінгтона [16] та якій притаманні необхідні для згортки різномірної інформації властивості, а саме безперервність, монотонність і гладкість.

Одинична функція Ферхюльста має вигляд:

$$f(x) = \frac{1}{1 + e^{-k(x-x_0)}}, \quad (1)$$

де x_0 – значення аргументу, за якого функція дорівнює половині свого максимального значення (тобто дорівнює 0,5);

k – коефіцієнт крутизни кривої в точці x_0 , $k > 0$.

Чим більше значення коефіцієнту k , тим більш круто зростає логістична функція в точці x_0 .

Для більш зручного використання у цілях дослідження (розглядаючи показники, які не мають від'ємних значень) графік логістичної функції був зсунутий праворуч по осі аргументів на таку величину x_0 , щоб значуща область її визначення (від 0 до 1) перебувала в області додатних значень аргументу.

На третьому етапі здійснюється вибір та обґрунтування числової безрозмірної шкали бажаності, призначеної для кількісного оцінювання показників енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу.

Для безпосереднього оцінювання значень безрозмірних показників енергетичної безпеки як шкалу бажаності замість стандартної безрозмірної шкали бажаності [16] пропонується використовувати безрозмірну одиничну шкалу, яка має градації в пропорціях золотого перетину.

Це зумовлено тим, що, на думку автора, недоліком стандартної безрозмірної шкали бажаності є те, що числові оцінки за цією шкалою не мають певного змістовного навантаження. Наприклад, вибір оцінок за шкалою бажаності 0,37 і 0,63 ґрунтується на простій зручності розрахунків ($0,37=1/e$, $0,63=1-1/e$), а оцінка 0,37 вважається такою, що зазвичай відповідає межі допустимих значень. Решта оцінок за цією шкалою використовується фактично поза вибором.

Запропонована числова шкала бажаності є одиничною шкалою і має п'ять основних градацій рівня показників енергетичної безпеки, граничні діапазони значень яких розраховані в пропорціях золотого перетину (рис. 1):

Дана числова шкала бажаності використовується як для оцінки рівня окремих часткових показників енергетичної безпеки в аспекті

постачання природного газу, так і для оцінки рівня узагальненого індексу енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу, складовими частинами якого є часткові показники безпеки постачання природного газу.

На четвертому етапі здійснюється нормування (калібрування) часткових розмірних показників безпеки постачання природного газу: функціональне перетворення часткових розмірних показників у відповідні безрозмірні часткові показники якості (часткові функції бажаності).

Для показників, що являють собою односторонні зростаючі залежності, якість яких зростає до максимального рівня у разі зростання ознаки до її максимального значення, як односторонню зростаючу функцію бажаності будемо використовувати одиничну функцію Ферхюльста:

$$Y_i(y_i) = \frac{1}{1 + e^{-k(y_i - y_{i0})}}, \quad (2)$$

де $Y_i(y_i)$ – нормоване безрозмірне значення i -того розмірного показника;

y_i – поточне значення i -того розмірного показника;

y_{i0} – значення i -того розмірного показника, за якого функція бажаності дорівнює половині свого максимального значення;

k – коефіцієнт крутизни кривої логістичної функції в точці y_{i0} ($k > 0$).

Діапазон зміни i -го розмірного показника y_i від свого мінімального значення $y_{i \min}$ до свого максимального значення $y_{i \max}$ визначимо так:

$$\Delta = (y_{i \max} - y_{i \min}) > 0. \quad (3)$$

Виходячи із цього, значення аргументу y_{i0} , за якого функція $Y_i(y_i)$ дорівнює половині свого максимального значення (тобто 0,5), визначимо як:

$$y_{i0} = \frac{\Delta}{2} = \frac{(y_{i \max} - y_{i \min})}{2}. \quad (4)$$

Використовуючи Δ , значення коефіцієнта k можна оцінити з точністю, достатньою для забезпечення цілей дослідження, у такий спосіб:

$$k \approx \frac{10}{\Delta}. \quad (5)$$

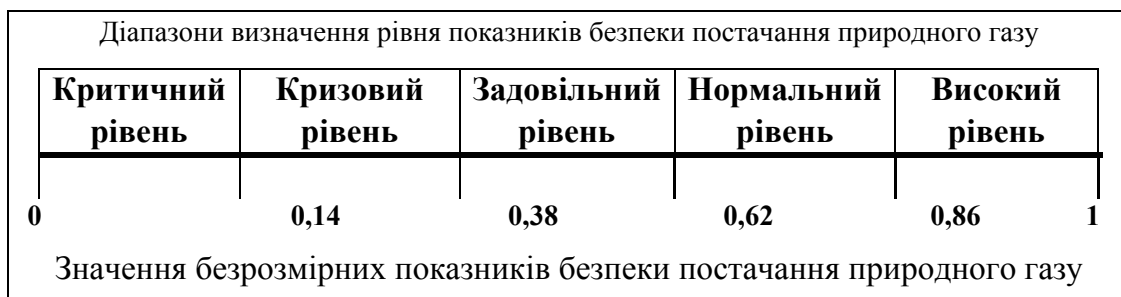


Рис. 1. Числова шкала бажаності для оцінки рівня показників безпеки постачання природного газу

Джерело: розроблена автором

Для показників, що є односторонніми зростаючими залежностями, якість яких зростає до максимального рівня у разі зменшення ознаки до її мінімального значення, як спадаючу функцію бажаності використаємо модифіковану одиничну функцію Ферхюльста:

$$Y_i(y_i) = \frac{1}{1 + e^{k(y_i - y_{i0})}}. \quad (6)$$

Для показників, відхилення яких від оптимального значення у будь-який бік призводять до зниження якості, як функцію бажаності будемо використовувати одночасно функції (2) і (6) залежно від того, як співвідносяться між собою поточне і оптимальне значення показника.

Виходячи з того, що функції (2) і (6) є симетричними, а оптимальне значення показника $y_{i\text{opt}}$ відповідає середньому арифметичному значень $y_{i\text{max}}$ і $y_{i\text{min}}$, як функцію бажаності в діапазоні зростання показника від мінімального до оптимального значення використовується функція (2) (випадок нормування показника з лівого боку від оптимального значення), а в діапазоні зростання показника від оптимального до максимального значення використовується функція (6) (випадок нормування показника з правого боку від оптимального значення).

При цьому для нормування показника з лівого боку від оптимального значення діапазон зміни i -го розмірного показника y_i від свого мінімального значення $y_{i\text{min}}$ до свого оптимального значення $y_{i\text{opt}}$ визначається так:

$$\Delta = (y_{i\text{opt}} - y_{i\text{min}}). \quad (7)$$

Для нормування показника з правого боку від оптимального значення діапазон зміни i -го розмірного показника y_i от свого оптимального значення $y_{i\text{opt}}$ до свого максимального значення $y_{i\text{max}}$ визначається інакше:

$$\Delta = y_{i\text{opt}} + (y_{i\text{max}} - y_{i\text{opt}}). \quad (8)$$

Таким чином, використання логістичної функції Ферхюльста як функції бажаності дає можливість нормувати окремі розмірні часткові показники енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу з необхідною в цілях дослідження точністю і на їх основі формалізувати узагальнений індекс енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу.

На п'ятому етапі здійснюються визначення та формалізація узагальненого індексу короткотермінової енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу.

Узагальнена інтегральна оцінка рівня короткотермінової енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу ґрунтується на множині відповідних часткових показників, які відображають основні ключові аспекти енергетичної безпеки держав – членів ЄС (як внутрішні, так і зовнішні) у короткотерміновому періоді.

Узагальнений індекс енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу за своєю суттю розглядається як своєрідний індикатор поточного стану короткотермінової

енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу. Складники узагальненого індексу (часткові безрозмірні показники) за своєю суттю мають давати можливість виявляти певні відхилення від своїх нормальних (прийнятних) значень для прийняття відповідних заходів (стратегій) щодо забезпечення (підвищення) рівня енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу.

Практично узагальнений індекс енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу являє собою узагальнену функцію бажаності Y , яка є результатом згортки часткових функцій бажаності Y_i , які, своєю чергою, є результатом нормування відповідних розмірних показників енергетичної безпеки y_i з використанням одиничної логістичної функції Ферхюльста як функції бажаності.

Згортка здійснюється на основі використання середньої геометричної величини.

Коли окремі часткові функції бажаності вважаються рівнозначними, тобто відповідні вагові коефіцієнти не встановлюються (дорівнюють одиниці), узагальнена функція бажаності визначається так [2, с. 43–44; 3; 17]:

$$Y = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n Y_i}, \quad (9)$$

де n – кількість часткових функцій бажаності.

У разі встановлення вагових коефіцієнтів, які визначають значимість часткових функцій бажаності, узагальнена функція бажаності визначається інакше [2, с. 43–44; 3; 17]:

$$Y = \prod_{i=1}^n Y_i^{w_i}, \quad (10)$$

де w_i – ваговий коефіцієнт, який визначає значимість i -тої часткової функції бажаності.

При цьому має виконуватися така умова:

$$\sum_{i=1}^n w_i = 1. \quad (11)$$

На шостому етапі на основі аналізу отриманої кількісної оцінки рівня короткотермінової енергетичної безпеки за узагальненим індексом визначаються основні напрями та приймаються відповідні заходи щодо підвищення наявного рівня короткотермінової енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу за окремими частковими показниками.

На останньому (сьомому) етапі здійснюється вибір стратегії підвищення рівня (забезпечення належного рівня) короткотермінової енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Запропонований у статті методичний підхід до оцінки короткотермінової енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу на основі узагальненого індексу енергетичної безпеки з

використанням логістичної функції Ферхюльста як функції бажаності може бути застосований для кількісної оцінки короткотермінової енергетичної безпеки держав – членів ЄС в аспекті постачання природного газу внаслідок своєї адаптації до газового ринку ЄС шляхом урахування діючого в ЄС стандарту газової інфраструктури «N - 1».

Запропонована безрозмірна шкала має п'ять основних градацій рівня показників енергетичної безпеки, граничні діапазони значень яких розраховані в пропорціях золотого перетину. Вона може використовуватися як для оцінки окремих часткових показників, так і для оцінки узагальненого індексу енергетичної безпеки в аспекті постачання природного газу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Світлична В.Ю. Енергетична безпека: визначення сутності, пошук шляхів мінімізації ризиків та ефективна реалізація заходів забезпечення / В.Ю. Світлична, В.М. Рубанка // Молодий вчений. – 2016. – № 4. – С. 185–189.
2. Прокіп А.В. Гарантування енергетичної безпеки: минуле, сьогодення, майбутнє : [монографія] / А.В. Прокіп. – Львів : ЗУКЦ, 2011. – 154 с.
3. Миронов Д.В. Удосконалення системи ТО і Р обладнання тягових підстанцій з використанням узагальнених критеріїв / Д.В. Миронов // Енергетика: економіка, технології, екологія. – 2015. – № 3. – С. 107–116.
4. Лубенець І.О. Методичні підходи до оцінки економічної безпеки підприємства / І.О. Лубенець // Вісник ЗНУ. – 2014. – № 2. – С. 244–254.
5. Дзядичев Ю.В. Шляхи гарантування енергетичної безпеки України / Ю.В. Дзядичев // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3. – С. 25–30.
6. Рябцев Г.Л. Шляхи гарантування енергетичної безпеки України за сучасних умов / Г.Л. Рябцев // Науково-інформаційний вісник Академії національної безпеки. – 2015. – № 1–2. – С. 87–95.
7. Бараннік В.О. Енергетична безпека держави: обґрунтування основних складників, залежностей та взаємозалежностей / В.О. Бараннік // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 2(23). – С. 40–46.
8. Земляний М.Г. До оцінки рівня енергетичної безпеки. Концептуальні підходи / М.Г. Земляний // Стратегічна панорама. – 2009. – № 2. – С. 56–64.
9. Jewell, J. The IEA Model of Short-term Energy Security, (2011), Available at : https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/moses_paper.pdf.
10. Гарантування енергетичної безпеки: аналітичний матеріал ДП «НАЕК «Енергоатом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.energoatom.kiev.ua/ru/about/strategy/guaranteeing_energy_security.
11. Green Paper – Towards a European Strategy for the Security of Energy Supply - European Green Paper / European Commission. – 2000. – P. 4 [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/energy/green-paper-energy-supply/doc/green_paper_energy_supply_en.pdf.
12. Головина М.С. Экономические аспекты региональной энергетической безопасности и экспортная стратегия России на рынке газа стран ЕС : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / М.С. Головина ; МГИМО. – М., 2015. – 27 с.
13. Bolado-Lavin R. et al. Best practices and methodological guidelines for conducting gas risk assessments // Publications Office of the EU, 2012. Available at : http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC68735/Idna25227_en.pdf.
14. Regulation (EU) No 994/2010 of the European Parliament and of the Council of 20 October 2010 concerning measures to safeguard security of gas supply and repealing Council Directive 2004/67/EC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R0994&from=EN>.
15. Muzychenko M. Security model of natural gas supply to eu member states / M. Muzychenko // L'Association 1901 "SEPIKE" (Index Copernicus). – Poitiers, Osthofen, Los Angeles, 2016. – Edition № 15. – P. 107–117.
16. Harrington E. The desirability function / Industrial Quality Control, 1965. – № 21(10). – P. 124.
17. Опекунов А.Ю. Интегральная оценка загрязнения ландшафта с использованием функции желательности Харрингтона / А.Ю. Опекунов, М.Г. Опекунова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2014. – Вып. 4. – С. 101–113.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE UNDER EUROPEAN INTEGRATION

Обозна А.О.

кандидат економічних наук, доцент з/н,
Миколаївська філія

Київського національного університету культури і мистецтв

Клімова М.В.

студентка факультету менеджменту та бізнесу,
Миколаївська філія

Київського національного університету культури і мистецтв

У статті розглянуто особливості функціонування економічної системи України, її сучасні проблеми та перспективи подальшої євроінтеграції. Проаналізовано основні напрями інноваційно-інвестиційного розвитку України з ЄС. Окреслено пріоритети інтеграційної стратегії України. Доведено необхідність застосування інноваційного підходу як запоруки економічного зростання у довгостроковій перспективі.

Ключові слова: економічна система, євроінтеграція, міжнародна економіка, конкурентоспроможність, вітчизняний ринок, міжнародний ринок.

В статье рассмотрены особенности функционирования экономической системы Украины, ее современные проблемы и перспективы дальнейшей евроинтеграции. Проанализированы основные направления инновационно-инвестиционного развития Украины с ЕС. Определены приоритеты интеграционной стратегии Украины. Доказана необходимость применения инновационного подхода как залог экономического роста в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: экономическая система, евроинтеграция, международная экономика, конкурентоспособность, отечественный рынок, международный рынок.

The article discusses the features of the economic system of Ukraine, its current problems and prospects of further European integration. The basic direction of innovation and investment development of Ukraine with the EU. Outlined priorities for Ukraine integration strategy. The necessity of applying an innovative approach as a prerequisite for economic growth in the long term.

Keywords: economic system, eurointegration, international economy, competitiveness, domestic market, international market.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах головним орієнтиром і зовнішньоекономічним інтересом для України виступає Європа. Обраний нашою державою стратегічний курс – євроінтеграція. Головні інтереси України зосереджені навколо Європейського Союзу, який нині об'єднує не тільки більшість західноєвропейських країн, а й держави Центральної і Східної Європи.

Нині українська фінансова політика, що реалізується через фінансову систему країни, не відповідає стандартам економічно розвинених країн ЄС. Наша фінансова та економічна політика не в змозі забезпечити фінансову самостійність органів державної влади різних рівнів. Основною проблемою, яка перешко-

джає ефективному розвитку державної фінансової системи в умовах євроінтеграційного курсу України, є відсутність ефективної моделі бюджетного устрою країни, системи оцінки фінансового становища та якості управління фінансами. Українська економіка та держава загалом нині переживають скрутні часи. Стан української економіки характеризується як критичний. Для подолання такого стану в державі за останній період уже було прийнято низку реформ, але ми на цьому не повинні зупинятися, оскільки країна ще не подолала всі проблеми.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження наявних проблеми економічного розвитку України та подальших перспектив в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Євроінтеграція – цивілізаційний вибір України, одна з ключових вимог Революції гідності. У системі зовнішньополітичних пріоритетів України вона посідає особливе місце. Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок Європейського Союзу (ЄС). Як невід’ємна частина Європи Україна орієнтується на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку [5].

Взагалі відносини України з ЄС були започатковані після здобуття Україною незалежності. Тоді вперше і пролунав заклик Євросоюзу до України підтримувати із державами-членами відкритий діалог та відкриті стосунки.

Позиція України щодо Євросоюзу була сформована вперше на законодавчому рівні в Основних напрямках зовнішньої політики України, що були схвалені Верховною Радою України 2 липня 1993 р. Починаючи із цього моменту Україна почала тяжіти до європейського інтеграційного об’єднання і від того моменту намагалася все ж таки приєднатися до ЄС, ці намагання ми можемо спостерігати і донині [4].

За останні роки українське суспільство суттєво змінилося, зокрема зміни відбулися в духовних, культурних та політичних цінностях, які вочевидь еволюціонували. Водночас дедалі актуальнішим стає питання протистояння цінностей в українському суспільстві. Європейським цінностям – демократії, толерантності, правам людини – протистоїть російський світогляд [3]. Таким чином, цінності українського суспільства спричинили віддалення України від Росії у бік ЄС.

Європейська інтеграція і членство в ЄС є стратегічною метою України, адже це є найкращий спосіб реалізації національних інтересів – побудови економічно розвинутої і демократичної держави, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин. Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки.

Аналіз конкурентних позицій України засвідчує досить низький її рейтинг у світовому економічному середовищі, що не відповідає наявним ресурсам та потенційним конкурентним можливостям країни. В Україні відсутня чітко сформована стратегія підвищення конкурентоспроможності, не створено економічне середовище, яке б сприяло ефективній конкуренції та давало б

можливість підприємцям досягти успіху за рівних умов [1].

Розроблення та реалізація державної стратегії підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва потребує ґрунтовних досліджень і розроблення та впровадження практичних заходів. Передусім потрібні зміни в баченні проблем конкуренції державою, тобто створення такої промислової політики незалежної держави, яка б відповідала умовам ринку, вимогам інтегрування у світову економічну систему, реалізовувала національні інтереси. Метою промислової політики на етапі інтеграції України до ЄС повинно стати підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

В умовах фінансової глобалізації в Україні вкрай потрібно створити фінансовий ринок, що буде основним механізмом перетворення нагромаджень в інвестиції, перерозподілу капіталу й забезпечення прозорості фінансових потоків. Для цього необхідно значно підвищити ефективність державної фінансової політики щодо розвитку ринку цінних паперів, товарного ринку, ринку колективних інвестицій, нагляду і контролю над інвестуванням пенсійних нагромаджень у рамках обов’язкового пенсійного забезпечення населення України [1].

Міжнародне рейтингове агентство Fitch відзначає збереження серйозних ризиків для української економіки, незважаючи на домовленості з Міжнародним валютним фондом. Завдяки фінансовій допомозі від МВФ Україна дещо стабілізувала економіку та наблизилася до інтеграції в Європу.

Для отримання фінансування МВФ українській владі необхідно здійснити низку заходів, серед яких:

- антикорупційна реформа і реформа судового сектору;
- дерегуляція і реформа адміністрування податків для того, щоб поліпшити бізнес-клімат і залучити інвестиції;
- реформа державних підприємств України, включаючи реструктуризацію «Нафтогазу».

У певних галузях Україна взяла на себе такі зобов’язання:

- підвищити тарифи на енергоносії. За повідомленням МВФ, український уряд у рамках нової програми буде підвищувати енерготарифи. Програма передбачає допомогу у вигляді 12,5 млрд. грн. у 2015 році для малозабезпечених верств населення від зміни цін і тарифів. Підвищення тарифів МВФ планує вивести до 2017 р.;

- МВФ підтримує НБУ і наголошує на продовженні режиму гнучкого курсоутворення. У фонді вважають, що така політика дасть змогу опустити інфляцію нижче 10%;

- МВФ наголошує, що Нацбанк повинен продовжити політику зміцнення банківської системи та довіри населення до неї. Банки повинні повернутися до рівня, коли вони могли здійсню-

вати кредитування, яке підтримувало економічну активність;

– В Україні будуть скорочувати розмір спеціальних пенсій (які надаються народним депутатам, прокурорам, суддям та ін.) [3].

Ефективна фінансова політика ґрунтується на складних інститутах (бюджетна система, фондовий ринок, страхові компанії та ін.), розвиток яких не тільки знижує ризики, мінімізує трансакційні витрати і сприяє оптимальному розподілу ресурсів, а й забезпечує формування адекватної сучасним умовам інституціональної структури фінансової системи держави. Для підвищення ефективності складних інститутів і недопущення інституціональних розривів необхідно вміло користуватися цими інститутами й управляти процесом їх адаптації до вимог глобалізації та євроінтеграції [2].

За прогнозами економістів, Україна до 2020 р. не стане членом ЄС, оскільки на даний момент ЄС переживає кризу. Також вступ України до цього інтеграційного об'єднання унеможливлується тим, що до ЄС приєднується країна, яка потребує дуже серйозних компенсацій від закриття цілих галузей промисловості. Оскільки ЄС – строго квотована планова економіка, яка передбачає, що кожна держава, яка вступає в Європейський Союз, повинна включатися у спільний ринок і, відповідно, вона повинна запроваджувати квоти на виробництво тієї чи іншої продукції, тому для ЄС на даному етапі не вигідно приймати Україну до себе.

Європейська інтеграція для України є шляхом покращення та модернізації економіки,

залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вільний рух усередині інтеграційного об'єднання кваліфікованої робочої сили, товарів послуг, факторів виробництва, а також вихід на єдиний спільний ринок. Співробітництво України з ЄС сприятиме наближенню нашої держави до високих європейських стандартів, підвищенню рівня життя та добробуту населення [4].

Розвиток відносин з Європейським Союзом у довгостроковій перспективі має залишатися одним із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України. Основні зусилля мають спрямовуватися на інтеграцію України у загальноєвропейський економічний простір шляхом розширення доступу українських товарів на європейські ринки, ліквідацію економічних бар'єрів у торгівлі та поглиблення виробничої кооперації, гармонізацію економічного законодавства у відповідності до стандартів ЄС і СОТ та створення економічних і правових передумов для створення зони вільної торгівлі Україна – ЄС

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Перспектива інтеграції у ЄС України залежить значною мірою від вирішення низки економічних проблем. Вибір України відкриває нові перспективи співробітництва з розвинутими країнами континенту, надає можливості економічного розвитку, зміцнення позицій України у світовій системі міжнародних відносин. Це – найкращий спосіб реалізації національних інтересів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кавецький В.В. Економічне обґрунтування інноваційних рішень : [навч. посіб.] / В.В. Кавецький, І.В. Причеп, Л.О. Нікіфорова – Вінниця : ВНТУ, 2015. – 136 с.
2. Михман Д. «Катастрофа» с точки зрения историков: проблемы концептуализации, периодизации и интерпретации / Д. Михман // Историография катастрофы: еврейский взгляд. – Днепропетровск, 2015. – С. 21–56.
3. Науменко І. Конкурентоспроможність економіки та конкурентна політика України в контексті європейської інтеграції / І. Науменко // Європейська інтеграція та Україна. – К. : Макрос, 2012. – С. 90–107.
4. Лесько О.Й., Причеп І.В. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств за сучасних умов / О.Й. Лесько, І.В. Причеп // Вісник ВПІ. – 2016. – № 1. – С. 44–48.
5. Прокопюк А. Структурні трансформації економіки регіонів в умовах євроінтеграції: досвід Польщі та перспективи його використання в Україні / А. Прокопюк. – Львів : Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України, 2016. – С. 304–307.

СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

THE NATURE AND SIGNIFICANCE OF SMALL BUSINESS IN THE GLOBAL ECONOMY

Черняєва О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств та менеджменту,
Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут
Української інженерно-педагогічної академії

Гриненко А.Ю.

студентка,
Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут
Української інженерно-педагогічної академії

У статті надано докладне визначення поняття «мале підприємництво», ознаки підприємств малого бізнесу. Досліджено значення малого бізнесу для економіки різних країн. Розглянуто його основні особливості, переваги та недоліки. Розкрито перспективи розвитку малого підприємництва на державному рівні.

Ключові слова: підприємництво, мале підприємництво, малий бізнес, мале інноваційне підприємництво, критерії малого підприємництва.

В статье представлены подробное определение понятия «малое предпринимательство» и признаки предприятий малого бизнеса. Исследовано значение малого бизнеса для экономики разных стран. Рассмотрены его основные особенности, преимущества и недостатки. Раскрыты перспективы развития малого предпринимательства на государственном уровне.

Ключевые слова: предпринимательство, малое предпринимательство, малый бизнес, малое инновационное предпринимательство, критерии малого предпринимательства.

The article provides a detailed definition of «small business», signs of small businesses. It examines the importance of small business to the economy of different countries. It discusses the basic features, advantages and disadvantages. It reveals the prospects for small business development at the state level.

Keywords: entrepreneurship, small business, small business, small innovative businesses, the criteria of small business.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Малий бізнес – важливий елемент сучасної економіки, без якого не може розвиватися держава. Він як найважливіший складник сучасного виробництва багато в чому сприяє підтримці конкурентного тону в економіці, створює природну соціальну сферу суспільного устрою, організованому на засадах ринку, а також формує новий соціальний прошарок підприємців.

Нині підприємництво потребує серйозної державної підтримки. Сприяння малому бізнесу повинні надавати як державні органи влади, так і громадські організації самих підприємців (союзи, асоціації, агентства). Для цього необхідно сформулювати чітку єдину державну і недержавну політику щодо малого бізнесу, використовуючи наявний накопичений досвід розвинених країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вагомий внесок у дослідження ролі та місця підприємництва зробили відомі вчені, серед яких: М. Боултон, В. Зомбарт, Р. Кантільйон, А. Маршал, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, С. Сімсонді, Й. Шумпетер, Ф. Хайек та ін. Серед вітчизняних дослідників, які опублікували низку наукових праць із питань малого підприємництва, необхідно відзначити: О. Барановського, З. Варналія, Г. Васіна, Л. Воротіну, М. Долішнього, А. Даниленко, Ю. Єханурова, І. Жилиєва, А. Кисельова, Ю. Клочка, Т. Ковальчука, В. Корнєєва, А. Мельника, С. Мочерного, Ю. Палкіна, Є. Панченка, С. Реверчука, В. Сизоненка, С. Соболя, О. Титаренко, В. Черняка та ін. Однак зазначена проблема у вітчизняній літературі залишається недостатньо розробленою. Висока соціально-

економічна роль малого підприємництва та недостатнє науково-теоретичне обґрунтування зумовили актуальність обраної проблематики дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз діяльності малих підприємств, світовий досвід їх розвитку та вплив на економіку країни, виявлення проблем для визначення шляхів їх подолання і перспектив розвитку на державному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для сучасної економіки характерна складна комбінація різних за масштабами виробництв: великих, із тенденцією до монопольних структур, і невеликих, що складаються під впливом багатьох факторів. З одного боку, стійкою тенденцією науково-технічного прогресу є концентрація виробництва. Саме великі фірми володіють більшими матеріальними, фінансовими та трудовими ресурсами, кваліфікованими кадрами. Вони здатні вести великомасштабні науково-технічні розробки, які й визначають технологічний прогрес. З іншого боку, останнім часом виявилось небувале зростання підприємств малого і середнього бізнесу, особливо у сферах, де поки не потрібно значного капіталу, великих обсягів устаткування і кооперації безлічі працівників. Малих і середніх підприємств особливо багато в наукоємних видах виробництва, а також у галузях, пов'язаних із виробництвом споживчих товарів і наданням послуг.

Використовується термін «мале підприємство», і їм досить часто заміняють поняття «малий бізнес», тому що досі серйозного розмежування цих понять немає; вважається, що відмінність між цими термінами полягає лише в тому, що термін «мале підприємство» – це юридичний термін і вживається переважно в нормативних актах [1; 2], а «малий бізнес» – це економічний термін і використовується здебільшого у зв'язку з економічним розвитком регіону чи держави.

Більш правильним та ємним поняттям є поняття «підприємство», яке передбачає цілеспрямовану підприємницьку діяльність фізичної чи юридичної особи, що пов'язана з підвищенням ризиком, заснована на використанні інноваційної ідеї, основною метою якої є максимізація прибутку за рахунок виробництва і продажу товарів, а також виконання різних робіт і надання різноманітних послуг, що враховує соціальний, екологічний складники господарської діяльності фізичної або юридичної особи з обов'язковим дотриманням норм законодавства.

Під малим підприємством розуміється не тільки цілеспрямована підприємницька діяльність фізичної чи юридичної особи, що пов'язана з підвищенням ризиком, заснована на використанні інноваційної ідеї, основною метою якої є максимізація прибутку за рахунок виробни-

цтва і продажу товарів, виконання різних робіт і надання різноманітних послуг, з обов'язковим дотриманням норм законодавства, а також відповідність критеріям віднесення до малого підприємства.

Оскільки термін «мале підприємство» більш повно відображає сутність, цілі та функції самого терміну «підприємство», а також це поняття ближче за змістом, цілями і функціями до терміну «мале інноваційне підприємство», далі будемо використовувати термін «підприємство».

У світовій практиці є різні підходи до класифікації «підприємства» та критерії віднесення його до «малого підприємства». До найбільш часто вживаних критеріїв належать: чисельність персоналу малого підприємства (середньооблікова чисельність постійних працівників і співробітників, працюючих за сумісництвом); розмір статутного капіталу; фінансові показники діяльності малого підприємства (обсяг чистого прибутку, розмір сукупного доходу, оборотність активів); вид діяльності підприємства.

Існує так звана «комісія Боултона», в якій виділено три головних ознаки підприємств малого бізнесу, з яким абсолютно точно підприємство можна описати як мале [3]:

- невеликий ринок збуту, який не дає змоги організації чинити істотний вплив на ціну або обсяг реалізованого товару;

- правова незалежність – управління малим підприємством здійснюється не через систему формалізованої управлінської структури, а безпосередньо власником або власниками-партнерами, які самостійно контролюють свою справу;

- управління підприємством, яке передбачає, що власник або власники-партнери самі беруть участь у всіх аспектах управління підприємством малого бізнесу і що він (вони) вільні від зовнішнього тиску.

В Україні до суб'єктів малого підприємства належать:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Також виділена категорія суб'єктів мікропідприємства, це:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – під-

приємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [1, ст. 55].

Отже, вище були описані основні ознаки, за якими можна визначити підприємство як мале. Проте найбільш доцільним буде розглянути також, які основні переваги характеризують малий бізнес.

До основних переваг малого бізнесу можна віднести такі:

1) близькість до клієнта. На відміну від підприємств великого бізнесу малі підприємства практично завжди знаходяться в тісному контакті з клієнтом, майже в повсякденному. Це дає змогу підприємствам найбільш швидко адаптуватися та проявити гнучкість залежно від бажань клієнтів, і, як результат, вони можуть домогтися того, що саме їх продукції споживач у підсумку надасть свою перевагу;

2) здатність постійно змінюватися й адаптуватися. Підприємствам малого бізнесу в процесі здійснення своєї діяльності доводиться постійно боротися за виживання, тому що є велика ймовірність витіснення з боку великих і середніх підприємств. Окрім того, вони сильно залежать від своєї клієнтури і постачальників, тому змушені постійно шукати різні нові способи зниження витрат;

3) низькі накладні витрати. Є фактом те, що в традиційній організації в процесі її розширення кола управлінських завдань, які необхідно вирішувати в найкоротші терміни, постійно зростають. Разом із цим спостерігається і зростання питомих накладних витрат на постійно зростаючий апарат адміністрації. Невеликі компанії, які позбавлені внутрішньої бюрократії, можуть тримати ці витрати на відносно низькому рівні;

4) використання «малих ніш». У процесі насичення ринків збуту все більше зростає необхідність пошуку нових товарних ніш. Порівняно з великими підприємствами, які переважно женуться за збільшенням масштабу діяльності, дрібні підприємства, навпаки, бачать необхідність у пошуку мікроніш. Працюючи на першому етапі з мінімальним прибутком, вони нерідко результатом діяльності отримують розширення ніші, яка з часом може стати новим великим джерелом доходу;

5) інноваційний потенціал. Як було зазначено вище, підприємства малого бізнесу мають необхідність постійно адаптуватися до змін у бізнес-

середовищі, технологіях виробництва, а також у потребах покупців. Більш того, дрібними організаціями часто керують підприємці, які є новаторами у своїй сфері, які цілком готові до ризику, якщо це забезпечить їм зростання прибутку й ефективність роботи організації;

6) мобільність і можливість об'єднувати зусилля. Для того щоб підприємства малого бізнесу були здатні чинити опір своїм великим і середнім конкурентам, доцільно для них утворювати різного роду об'єднання як короткострокового, так і довгострокового характеру.

У малих підприємств є й уразливі місця. Головне з них – мала величина індивідуального капіталу. Для переважної більшості малих підприємств основним джерелом стартового капіталу або поповнення коштів, уже вкладених у бізнес, є самофінансування, і лише в разі досить успішного ведення ділових операцій з'являється можливість використовувати банківський кредит. Але комерційні банки завжди неохоче працюють із малими підприємствами, тому що для них дрібні позички менш вигідні.

Малому виробництву сприяють диференціація і індивідуалізація попиту у сфері виробничого й особистого споживання. Розвиток виробництва підприємств малого бізнесу створює сприятливі умови для оздоровлення економіки, оскільки розвивається конкурентне середовище, створюються додаткові робочі місця, активніше йде структурна перебудова; розширюється споживчий сектор. Окрім того, розвиток малого бізнесу веде до насичення ринку товарами і послугами, підвищення експортного потенціалу, кращого використання місцевих сировинних ресурсів.

Дрібні і середні підприємства можна умовно розділити на дві групи. Перша група – підприємства, прямо або побічно пов'язані з великим бізнесом. Залишаючись юридично самостійними, вони працюють за контрактом із великими підприємствами. Для цієї групи підприємств характерні: спеціалізація на виробництві обмеженого кола деталей і вузлів (що позбавляє великі підприємства від їх виробництва у своїх цехах); більш низькі витрати виробництва, що дають змогу великому бізнесу економити ресурси; гнучкість виробництва, що сприяє його швидкому переналагодженню, зміні та розширенню асортименту.

Нарешті, підприємства малого бізнесу в умовах нового етапу науково-технічного прогресу виступають, з одного боку, як експериментатори для великих фірм, а з іншого – як фірми, що обслуговують нові товари, створені великими підприємствами.

До другої групи належать підприємства малого бізнесу, що безпосередньо конкурують із підприємствами великого бізнесу й один з одним на ринку. Передумовами для бурхливого розвитку підприємств цієї групи є: здатність швидко реагувати на вимоги ринку і задовольняти вини-

кий попит на товари і послуги; істотно менший за розмірами стартовий капітал, що дає змогу вільніше маневрувати порівняно з більш сильними суперниками; прагнення заповнити ніші, які з різних причин не вигідні великим фірмам; і, нарешті, цінова політика великих фірм, які диктують ринку досить високі ціни.

До основних цілей діяльності малого підприємства можна віднести: інноваційне зростання та інноваційний розвиток галузей, регіонів та країни у цілому; підвищення рівня й якості життя населення регіонів і країни у цілому; формування і сталий поступовий розвиток інноваційної економіки держави. Для їх досягнення необхідно сформувати і забезпечити пріоритетні напрями інноваційного розвитку малого підприємства, а також розробити комплексну модель соціально-економічного функціонування малого підприємства як одного з основних елементів інноваційного виробничого механізму.

Згідно з поставленими цілями, мале підприємство покликане вирішити такі завдання: виявити фактори інноваційного зростання великого, малого та середнього підприємства, а також визначити силу впливу кожного фактору; визначити фактори, що впливають на підвищення рівня й якості життя населення; охарактеризувати можливості розширення середнього соціального прошарку, а також сформувати пріоритетні напрями інноваційного розвитку малого підприємства. Для вирішення поставлених завдань необхідно визначити складники інноваційного зростання, охарактеризувати шляхи розширення середнього соціального прошарку, забезпечити створення умов інноваційного розвитку підприємства, зокрема малого підприємства.

Роль і значення малого підприємства з методичного погляду, на нашу думку, необхідно розглядати з декількох позицій: економічної, екологічної, науково-технічної, соціальної, політичної.

З економічної боку роль та значення малого підприємства можна визначити за допомогою таких показників, як:

- частка валового внутрішнього продукту (ВВП), що створюється в малому бізнесі;
- частка національного доходу, що виробляється в малому бізнесі;
- частка малих підприємств у загальній кількості комерційних підприємств;
- частка працездатного населення, зайнятого в малому бізнесі;
- частка малого бізнесу в експорті продукції;
- частка податків, що надходять від малого бізнесу, у їх загальній величині;
- частка основного капіталу, що функціонує у малому бізнесі;
- частка окремих видів продукції або послуг, що виробляється малим бізнесом, у загальному їх обсязі та ін.

Зі збільшенням значень цих показників зростає роль малого підприємства в економіці країни.

Наприклад, у США на малі фірми припадає 54% усіх зайнятих, 45% усіх активів, 35% чистого прибутку; у країнах ЄС на малих підприємствах працює понад 70% працюючого населення; в Японії на господарські одиниці з числом зайнятих до 300 осіб (це 99,5% усіх підприємств) припадає 78% зайнятих, 51,8% продажів, 56,6% умовно чистої продукції в обробних галузях промисловості. Частка малих підприємств у ВВП США становить 52%, у країнах ЄС – 67%, в Японії – 55%. В Україні 99,9% усіх підприємств за підсумками 2014 р. становлять малі та середні підприємства. Вони забезпечують робочими місцями 6,9 млн. осіб і 60,9% усього обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг). При цьому в середньому в Європі частка малого та середнього бізнесу у ВВП становить близько 70%, але в Україні не перевищує 15% [4; 5].

З управлінським трактуванням малого підприємства пов'язане і визначення його значення для економічного розвитку держави, зміцнення позицій держави та підвищення його конкурентоспроможності на світових ринках (визначення частки обсягів продукції малого підприємства у ВВП країни або в обсягах регіональних внутрішніх продуктів, частки зайнятих у малому підприємстві від загальної кількості зайнятих тощо).

Багато авторів, у тому числі і А.В. Віленський, в управлінському трактуванні категорії «мале підприємство» включають також соціальний та економічний складники. Але якщо із суспільного погляду ця група суб'єктів відіграє одну з провідних ролей у вирішенні певних соціальних проблем суспільного життя, то з державного погляду основною метою малого підприємства є його економічне значення, і саме тому держава зацікавлена в розвитку малого підприємства та його підтримці. Рішення соціальних завдань із погляду держави щодо його економічного значення відіграє важливу, але не головну роль. У зв'язку з різними завданнями можна по-різному трактувати саме поняття «мале підприємство» виходячи з його соціального й економічного значення для держави [6, с. 23].

Соціальний підхід до поняття «мале підприємство» характеризує його так: малі підприємства, які виконують у суспільстві та економіці певні функції, визнаються особливо істотними із соціального погляду і відіграють дуже важливу роль у вирішенні певних соціальних проблем держави. Соціальна значимість малого підприємства може розглядатися з двох позицій: із погляду значення для економічного розвитку держави (збільшення кількості платників податків та підвищення рівня стабільності) і з погляду суспільного розвитку (зниження рівня безробіття та зниження рівня злочинності).

Значення малого підприємництва з екологічного погляду визначається джерелами місцевої сировини, що використовується, його близькістю до споживача, впливом малого підприємства на своє безпосереднє оточення, невеликими фінансовими можливостями платити штрафи за недотримання екологічних норм. З екологічного погляду мале підприємство можна охарактеризувати так: малі підприємства, що використовують інноваційні технології, які дають змогу не забруднювати навколишнє середовище, переробляти відходи або впроваджувати безвідходні технології.

Роль і значення малого підприємництва з погляду формування стратегії розвитку полягає у тому, що саме формування так званого класу малих підприємств або, якщо їх можна так назвати, «сполучного прошарку» між споживачами та великими підприємствами у вигляді малих підприємств, є фундаментом або основою економічного розвитку держави, як це показує досвід розвитку провідних країн світу – Японії, США і Західної Європи.

Стратегію розвитку малого підприємництва також можна розглядати з двох позицій: із погляду значення для економічного розвитку держави (підприємницька діяльність – джерело засобів до існування, прибуток спрямовується на особисте споживання і для держави тільки підвищує рівень стабільності; укрупнення і розвиток підприємства збільшує прибуток і базу оподаткування) і з погляду суспільного розвитку (створення нових робочих місць і зниження рівня безробіття) [7, с. 57].

Отже, під малим підприємництвом будемо розуміти не тільки цілеспрямовану підприємницьку діяльність фізичної чи юридичної особи, що пов'язана з підвищенням ризиком, засновану на використанні інноваційної ідеї, основною метою якої є максимізація прибутку за рахунок виробництва і продажу товарів, виконання різних робіт і надання різноманітних послуг, що враховує економічний, соціальний, екологічний та стратегічний складники даної господарської діяльності фізичної або юридичної особи, з обов'язковим дотриманням норм законодавства, але й прагнення малого підприємництва як економічної необхідності стати сполучною ланкою між великим і середнім підприємництвом і суспільством в особі споживача згідно із запропонованими критеріями.

До критеріїв віднесення підприємництва або підприємства до малого, крім чисельності працівників, варто віднести цілі підприємницької

діяльності, тобто соціальну та екологічну значимість підприємництва для держави і суспільства. Критерії віднесення підприємництва або підприємства до малого повинні визначатися цілями малого підприємництва. Система цілей повинна відповідати інтересам регіону, держави і суспільства у цілому і самих малих підприємств. Формування саме системи цілей зумовлено ймовірністю конфлікту інтересів регіону, малих підприємств держави і суспільства у цілому і необхідністю їх узгодження. Існує громадська думка, що «вищим рівнем ієрархії в системі цілей» малого підприємництва є «ринкова вартість бізнесу», а всі інші цілі є елементами системи цілей і виступають як чинники зростання вартості підприємства [6, с. 60]. Але такий підхід до цілей малого підприємництва, здається, занадто вузький і відображає тільки приватні інтереси і цілі підприємця в перспективі. На нашу думку, основною метою малого підприємництва є підвищення добробуту самого підприємця і членів його сім'ї. І саме ці цілі штовхають підприємця відкривати і розвивати свою справу на конкретній території й у відповідних економічних і соціальних умовах. Ці конкретні умови і повинні визначати, чим збирається займатися підприємець, наскільки цей продукт чи послуга будуть затребувані й ким, тобто умови визначаються соціальним, економічним та екологічним складниками. Виникає необхідність введення додаткових критеріїв віднесення підприємництва або підприємства до малого, оскільки основною метою створення малих підприємств є вирішення соціальних та екологічних проблем суспільства, через що й буде збільшуватися кількість малих підприємств і, як наслідок, будуть збільшуватися обсяги випуску продукції, наданих послуг малими підприємствами, тобто за допомогою рішення соціальних та екологічних проблем будуть вирішуватися економічні проблеми розвитку регіону і країни у цілому.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підводячи підсумок вищевикладеному, слід сказати, що мале підприємництво є невід'ємною частиною сучасної економіки. Для нього характерні особлива мобільність, гнучкість і висока ефективність. Малі підприємства можуть створюватися у будь-якому секторі економіки у відповідь на незадоволені потреби населення.

Ці та інші переваги малого підприємництва є стимуляторами для розвитку національної економіки, тому держава зобов'язана надавати суттєву підтримку розвитку малого бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2/>.
2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22.03.2012 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – № 3. – Ст. 23.

3. Revolutionary players [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.revolutionaryplayers.org.uk/archives/people/boulton-matthew/>.
4. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/browse-statistics-by-theme/>.
5. Самаєва Ю. Краще допоможіть матеріально... / Ю. Самаєва // Дзеркало тижня. Україна. – 2016. – № 45 (26 листопада). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/krasche-dopomozhit-materialno-.html/>.
6. Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития малого предпринимательства / А.В. Виленский. – М. : Наука, 2007. – 236 с.
7. Черняєва О.В. Пріоритети змін у системі пенсійного забезпечення України / О.В. Черняєва // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2016. – № 21. – С. 54–58 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/21-2016/21-2016.pdf#page=54/>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 658:664.8

МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ В МЕЖАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

INTERNATIONAL SCIENTIFIK-TECHNIKAL COOPERATION OF UKRAIN IN THE FRAMEWORK OF THE EUROPEAN UNION

Боковець В.В.

доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Розглянуто особливості політики ЄС у сфері науки. Проаналізовано її стратегічні цілі, завдання, пріоритетні напрями, принципи розроблення та механізми впровадження у практику. Зосереджено увагу на рамкових програмах як основному інструменті реалізації Європейським Союзом політики у сфері науки та інноваційних технологій, оцінено можливості, які надають такі програми європейським країнам (не членам ЄС) у провідних галузях науки. Підкреслено необхідність критичного осмислення досвіду ЄС для інноваційного розвитку науки й технологій в Україні.

Ключові слова: науково-технічне співробітництво, інновації, Європейська стратегічна програма розвитку інформаційних технологій, Стратегія мобільності на підтримку ЄНП.

Рассмотрены особенности политики ЕС в сфере науки. Проанализированы ее стратегические цели, задачи, приоритетные направления, принципы разработки и механизмы внедрения в практику. Сосредоточено внимание на рамочных программах как основном инструменте реализации Европейским Союзом политики в сфере науки и инновационных технологий, оценены возможности, которые предоставляют такие программы европейским странам (не члены ЕС) в ведущих отраслях науки. Подчеркнута необходимость критического осмысления опыта ЕС для инновационного развития науки и технологий в Украине.

Ключевые слова: научно-техническое сотрудничество, инновации, Европейская стратегическая программа развития информационных технологий, Стратегия мобильности в поддержку ЕНП.

Features of European Union policy in the field of science. Analyzed strategic goals, objectives, priorities, principles and implementation mechanisms. The focus of the programme as the main tool for the implementation of European Union policy in the sphere of science and innovative technologies, the opportunities offered by such programmes of European countries (not EU members) in leading branches of science. Stressed the need for a critical understanding of the EU experience in the development of innovative science and technologies in Ukraine.

Keywords: scientific and technical cooperation, innovation, European strategic program of development of information technologies, Mobility strategy in support of the EPP.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з науковими практичними завданнями. Актуальність для України аналізу політики ЄС у сфері науки зумовлена трьома основними чинниками:

1) потребою інтеграції України в єдиний європейський науковий простір і, відповідно, необхідністю пошуку оптимальних шляхів та механізмів співпраці з ЄС у сфері науки та інноваційних технологій;

2) доцільністю використання досвіду країн – членів ЄС у формуванні й упровадженні страте-

гії розвитку науки для розроблення й оптимізації політики нашої держави у цій сфері;

3) необхідністю врахування можливих ризиків та загроз для національних інтересів України, які можуть виникнути через незбалансованість взаємодії України з ЄС у сфері науки (відтік вітчизняних наукових кадрів, переорієнтація творчого пошуку наукових колективів та окремих дослідників у невигідному для України руслі тощо).

Тільки чітко усвідомивши особливості сучасної політики ЄС у сфері науки, її стратегічні цілі,

завдання й механізми реалізації, Україна зможе на паритетних умовах співпрацювати з Європейським Співтовариством, орієнтуючись на власні національні інтереси у сфері науково-технічного прогресу, адекватно реагувати на виклики часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання, пов'язані із науково-технічною діяльністю, висвітлено в роботах зарубіжних учених, таких як: А. Манес, Г. Бадер, А. Банасінський, В. Райхер, Л. Рейтман, С. Єфімов, А. Плешков, В. Шахов, Є. Коломін, К. Турбіна, Л. Корчевська та ін. Серед відомих українських досліджень із даного питання слід відзначити роботи К. Воблого, С. Осадця, В. Базилевича, М. Клапківа, А. Поддєрьогіна, Н. Внукової та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Основною метою та завданням у сфері дослідження міжнародного науково-технічного співробітництва України в межах ЄС є:

- організація співробітництва в сфері розвитку інноваційної інфраструктури України з інноваційними інфраструктурами та програмами Європи;

- використання співпраці в науково-технологічній сфері в рамках СНД для реалізації мети входу України до єдиного європейського технологічного простору.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розроблення й упровадження в життя спільної політики країн ЄС у сфері науки і техніки було здійснено ще в 70-ті роки ХХ ст.

У 1973 р. після вступу до ЄС Великобританії, Ірландії та Данії було висунуто ідею створення єдиного європейського наукового простору. Наступного року Рада Міністрів ЄС затвердила першу програму спільних наукових досліджень на 1974–1977 рр. Ця подія вважається офіційним народженням спільної політики країн – членів ЄС у сфері науки й техніки.

У 1982 р. була створена Європейська стратегічна програма розвитку інформаційних технологій (ЄСПІТ), у якій сформульовано базові принципи політики ЄС у науково-технічній сфері:

- 1) першорядними є так звані «доконкурентні дослідження», які, базуючись на фундаментальних, безпосередньо трансформувалися б у прикладні, стимулюючи інноваційні технології;

- 2) спільне фінансування наукових досліджень і розробок бюджетом ЄС і підприємствами – учасниками проектів у рівній частці (50 на 50);

- 3) фінансування лише тих проектів, які є міжнародними, включають представників хоча би двох країн;

- 4) одержані в будь-якому проекті результати наукових досліджень стають загальним надбанням усіх членів ЄС.

Нині політика ЄС у сфері науково-технічних інновацій визначається, передусім, трьома основними показниками [2]:

- 1) щорічні витрати на розвиток наукових досліджень і технологічних інновацій становлять 4 млрд. євро, або 3,7% бюджету ЄС;

- 2) результати проведених досліджень і запропонованих інновацій стають надбанням усіх членів ЄС однаковою мірою незалежно від участі країни у фінансуванні здійснюваних проектів;

- 3) основним механізмом реалізації політики ЄС у сфері науково-технічного розвитку є розроблення та реалізація середньотермінових рамкових програм.

Виділяють такі основні напрями науково-технічної стратегії ЄС: нарощування розмірів фінансування наукових програм інноваційного розвитку; інноваційно-технологічна модернізація неконкурентоспроможних галузей виробництва; визначення першорядним прискорений розвиток найновітніших наукових галузей; посилення міжрегіонального та внутрішньорегіонального співробітництва в наукових дослідженнях та інноваційних технологіях, вироблення спільної політики їх розвитку; максимальне сприяння розповсюдженню інновацій по всьому просторі Євросоюзу; посилення уваги до ґрунтовних наукових досліджень як фундаменту прикладних знань та інноваційних технологій [4].

Сучасна політика ЄС у сфері науки підпорядкована загальній стратегії його розвитку, що була сформульована в 2000 р. на Лісабонській сесії Європейської Ради (яка складається з глав держав та урядів країн – членів Євросоюзу й голови Європейської Комісії).

Ця стратегія передбачала перетворення Євросоюзу до 2010 р. у найбільш динамічну й конкурентоспроможну в світі економічну зону, що ґрунтується на економіці, заснованій на знаннях. Перехід до інноваційної по своїй суті «економіки знань» мав статися завдяки проведенню відповідної політики у сфері науки, яка б відповідала потребам інформаційного суспільства, прискоренню структурних реформ та створенню єдиного внутрішнього ринку Євросоюзу. Кінцевим результатом реалізації Лісабонської стратегії вбачалися досягнення рекордних темпів економічного зростання, цілковита зайнятість населення і максимальна соціальна справедливості у країнах Євросоюзу [1].

Однак уже в 2005 р. Європейська Рада розглянула результати реалізації Лісабонської стратегії за п'ять років і дійшла невтішного висновку, що ці амбіційні плани провалилися.

Однією з найвпливовіших причин був неналежний рівень фінансування наукових досліджень та технологічних інновацій.

Європейська Рада розробила нову редакцію Лісабонської стратегії, у якій значна увага приділялася стимулюванню економічного зростання шляхом збільшення фінансування наукових досліджень та інноваційних технологій. Головним напрямом політики в галузі наукових досліджень і розробок було визнано стимулю-

вання досліджень у сфері інформаційно-комунікативних технологій (ІКТ), оскільки саме вони в 2005 р. забезпечили 40% приросту продуктивності праці та 8% ВВП у країнах ЄС.

Створений ще в 1986 р. Генеральний директорат із питань телекомунікацій, інформаційної промисловості й інновацій у 2005 р. був реорганізований у Генеральний директорат із питань інформаційного суспільства і засобів масової інформації. У його відання були включені питання розвитку телекомунікацій, Інтернету, ЗМІ, аналіз впливу ІКТ на перебіг соціальних процесів та ін.

Величезне значення в ЄНП надається збереженню й нарощуванню кадрового ресурсу, поповненню його молодими талановитими вченими, заходам, спрямованим на запобігання відтоку наукових кадрів у США. Європейською Комісією був розроблений документ «Стратегія мобільності на підтримку ЄНП», у якому запропонована низка заходів щодо створення сприятливих умов для вільного пересування, наукової діяльності і кар'єрного зростання вчених у кордонах Євросоюзу. Країнам Європи запропоновано збільшити на 25% статті бюджетів на міжнародне науково-технічне співробітництво, а також забезпечити сприятливі умови для роботи іноземних дослідників у наукових закладах цих країн [2].

Сьома рамкова програма наукових досліджень і технологічного розвитку Європейського Союзу, по суті, конкретизувала та розвинула стратегічні цілі й механізми їх досягнення, закладені в попередній програмі.

Ця програма передбачає фінансові витрати на наукові дослідження 50,521 млрд. євро протягом семи років. У ній чітко визначено цілі створення єдиного європейського наукового простору:

1) створення максимально сприятливих умов для інноваційних досліджень у Європі;

2) підвищення результативності наукової діяльності;

3) посилення інноваційних процесів у Європі.

Завдання ЄНП – забезпечити максимально ефективне використання наукового потенціалу і матеріальних ресурсів країн ЄС та тісного співробітництва з усіма регіонами світу.

Сьома рамкова програма виділяє шість цільових регіонів (зокрема, такими регіонами є Східноєвропейський та Центрально-Азійський, що складається з країн СНД), з якими ЄС реалізовує активне міжнародне науково-технічне співробітництво. Країни, що входять у зазначені шість регіонів, мають можливість брати участь у наукових проектах Сьомої рамкової програми за рахунок фінансів Єврокомісії. При цьому самі ці країни на відміну від членів ЄС та асоційованих країн свої кошти у формування бюджету програми не вкладають.

Така політика Євросоюзу, безумовно, сприятиме підвищенню результативності наукових

досліджень та інноваційних технологічних розробок не тільки в межах ЄНП, а й у тих регіонах світу, які підпадають під її вплив, що є позитивом для всіх учасників цього процесу.

Важливою особливістю Сьомої рамкової програми є створення Європейської ради з досліджень – структури, яка буде займатися фінансуванням фундаментальних наукових досліджень.

Така Рада буде видавати гранти, ґрунтуючись на оцінці наукової цінності теоретичних досліджень безвідносно до перспектив їх безпосередньої технологізації. Такі фундаментальні знання, хоча й не знаходять прямого практичного втілення, є вкрай необхідними для розвитку прикладних досліджень, отже, зрештою, і для інноваційних технологій.

Наукова громадськість запропонувала Європейській Раді з досліджень низку заходів, які сприятимуть розвитку фундаментальної науки:

- подвоєння дослідницького бюджету Євросоюзу;

- спрямування більшої частини додаткового фінансування маленьким колективам і окремим ученим, які проводять фундаментальні дослідження;

- створення Європейського фонду фундаментальних досліджень при Європейській Раді з досліджень, який очолюватимуть найбільш авторитетні вчені;

- визнання основним критерієм цінності наукового дослідження його якості як фундаментального знання;

- концентрація зусиль на фінансуванні робіт молодих учених;

- перехід від системи контрактів до системи грантів;

- перехід від підтримки великих мереж дослідницьких колективів до малих (2–5 колективів), як більш раціональної схеми організації наукової діяльності та ін.

Політика ЄС, спрямована на синхронізацію фундаментальних і прикладних досліджень, є достатньо аргументованою і цілком виправданою. Вона сприятиме розвитку науки як системи теоретичного знання й основи прикладних інноваційних досліджень і технологічних розробок.

Можна констатувати, що сучасна політика ЄС у сфері науки є у цілому конструктивною і перспективною, сприяє формуванню та розвитку суспільства знань як вищої фази інформаційного суспільства.

Суттєвим недоліком цієї політики є недостатня увага до гуманітарної науки, яка покликана формувати світ духовних цінностей і смислових орієнтирів життя людей, їхній кругозір і громадянську позицію.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Політика ЄС у сфері науки зумовлюється загальносвітовими тенденціями розвитку науки

й інноваційних технологій. Перехід розвинутих країн до інформаційного суспільства потребує чіткої стратегії і гнучкої тактики у науково-технічній сфері, які забезпечували б максимальну відповідність технологічного прогресу назрілим суспільним потребам і водночас стимулювали б подальший творчий пошук інноваційних підходів та механізмів їх соціалізації, втілення в повсякденну практику. Політика ЄС у сфері науки на сучасному етапі відзначається гнучкістю, постійною корекцією підходів і систем-

ністю, які забезпечують мобільне та ефективне реагування на виклики часу та мобілізацію усіх наявних ресурсів для спільного розв'язання назрілих проблем.

Таким чином, у глобальному масштабі політика ЄС у науковій сфері нині спрямована на гармонізацію взаємодії науки і практики, фундаментальних і прикладних знань, нових теоретичних ідей та інноваційних технологій. Такий шлях є, очевидно, найоптимальнішим у розвитку суспільства знань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Государственные региональные приоритеты управления инновационной и научно-технической деятельностью : [монография] / В.В. Дорофиев [и др.]. – Донецк : ВИК, 2013. – 159 с.
2. Самсонова М.В. Особливості формування ринку науково-технічної продукції в сучасних умовах господарювання / М.В. Самсонова // Вестник ОГУ. – 2014. – № 11. – С. 114–120.
3. Міжнародний інноваційний менеджмент : [навч.-метод. посіб.] / Л.І. Мокій, О.І. Полякова, О.П. Осідач, І.Г. Бабець. – Львів : ЛКЛ, 2011. – 307 с.
4. Шира Т.П. Вплив інноваційно-технологічного потенціалу підприємства на конкурентоспроможність інноваційного продукту / Т.П. Шира // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 43–50.

ЗНАЧЕННЯ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ У ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ

REGULATORY POTENTIAL VALUE OF PREFERENTIAL TAXATION IN STATE REGULATION

Гомон М.В.

аспірант кафедри оподаткування,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті досліджено регулятивний потенціал пільгового оподаткування та його значення у процесах державного регулювання. Проаналізовано загальні тенденції пільгового оподаткування в Україні. Розглянуто окремі види податкових пільг та їх значення в економіці. Обґрунтовано наявність регулятивного потенціалу податкових пільг як одного з інструментів податкового регулювання.

Ключові слова: податкові пільги, державне регулювання, податкове регулювання, інструменти регулювання, регулятивний потенціал.

В статье исследованы регулятивный потенциал льготного налогообложения и его значение в процессах государственного регулирования. Проанализированы общие тенденции льготного налогообложения в Украине. Рассмотрены отдельные виды налоговых льгот и их значение в экономике. Обосновано наличие регулятивного потенциала налоговых льгот как одного из инструментов налогового регулирования.

Ключевые слова: налоговые льготы, государственное регулирование, налоговое регулирование, инструменты регулирования, регулятивный потенциал.

The article studies the regulatory potential of preferential taxation and its importance in the processes of state regulation. Analyze the general trends of preferential taxation in Ukraine. Consider of some types of tax incentives and their importance in the economy. The existence of the regulatory potential of tax incentives as one of the instruments of tax regulation is substantiated.

Keywords: tax incentives, state regulation, tax regulation, regulatory instruments, regulatory potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Соціально-економічний розвиток будь-якої країни залежить від економічних, адміністративних, правових методів державної політики і від того, наскільки ефективно вони реалізуються. Особливе місце серед таких методів належить податковій політиці, яка уособлює в собі процеси податкового регулювання. Надання податкових пільг є найефективнішим методом державного регулювання. За допомогою податкових пільг здійснюються підтримка пріоритетних галузей господарювання та цілеспрямований вплив на економічну поведінку платника податків, відбувається формування збалансованої соціальної політики тощо. Питання вдосконалення пільгового оподаткування та реалізації його регулятивного потенціалу залишається актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню ролі пільг у системі державного податкового регулювання присвячено праці таких науков-

ців, як З.С. Варналій, О.Д. Василик, Ю.Б. Іванов, А.Я. Кізим, А.І. Крисоватий, І.О. Луніна, П.В. Мельник, Л.П. Сідельнікова, А.М. Соколовська, О.М. Тимченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на те що питанню державного регулювання та пільгового оподаткування, а також ефективності податкових пільг було присвячено чимало наукових праць, тема реалізації регулятивного потенціалу податкових пільг залишається не до кінця опрацьованою. Система пільгового оподаткування України є недостатньо ефективною, а проблема втрат бюджету через надання пільг й досі викликає багато питань. Розвиток податкової системи, зокрема пільгового оподаткування, має велике значення, тому потрібно дослідити регулятивний потенціал податкових пільг у державному регулюванні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сучасного стану пільгового оподаткування в Україні та обґрунтування наявності регулятивного потенціалу податкових пільг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Податкові пільги є інструментом податкового регулювання, що дає змогу повною мірою реалізувати регулятивний потенціал оподаткування. Під інструментом податкового регулювання пропонується розуміти сукупність норм податкового законодавства, які забезпечують вплив держави на господарську поведінку платника податків через його економічні інтереси для досягнення певного економічного, соціального чи іншого корисного результату. Це інструменти, що мають широкий діапазон використання для впливу на розвиток економіки. На відміну від інших інструментів податкового регулювання, які вбудовані в конструкцію відповідного податку й є складниками загального порядку оподаткування, податкові пільги є винятком із загального порядку. І цим винятком можуть скористатися лише окремі групи платників, які відповідають установленним критеріям. Також податкові пільги мають свої характерні ознаки, такі як мобільність, стимулююча спрямованість, створення податкових переваг [1].

Суть регулюючої функції податків полягає в можливості держави через діяльність податкового механізму забезпечувати процес регулювання соціально-економічних відносин. За допомогою податкових ставок та податкових пільг держава намагається регулювати процес накопичення капіталу, рівень платоспроможності, темпи розширеного відтворення, захист малозабезпечених верств населення, перерозподіл доходів. Діяльність регулюючої функції переважно спрямована на економічні і соціальні процеси в суспільстві.

На основі того, що податкові пільги є інструментом регулювання та мають стимулюючий вплив, можна стверджувати про наявність регулятивного потенціалу податкових пільг.

Регулятивний потенціал пільгового оподаткування виражається у тому, наскільки повно та ефективно податкові пільги можуть виступати в ролі інструменту реалізації регулятивної функції податків і брати участь у регулюванні економічних процесів та мати на такий процес регулятивний вплив для досягнення певної мети. Регулятивний потенціал пільгового оподаткування – це можливість регулювання та міра регулюючого впливу на певний економічний процес.

Регулятивний потенціал податкових пільг становить сукупність усіх наявних (передбачених чинним законодавством) засобів та можливостей свідомої реалізації призначення податкових пільг як інструмента податкового регулювання [2].

Також регулятивний потенціал податкових пільг виражається у їхньому стимулюючому впливі. Вони можуть стимулювати виробництво найнеобхідніших видів продукції, а також упродовження досягнень науково-технічного про-

гресу, підтримувати режим енерго- і матеріалозбереження виробництва [3].

Аналіз пільгового оподаткування дасть змогу кількісно оцінити систему податкових пільг а також уявлення про загальну спрямованість пільг у межах національної економіки [7].

Правове регулювання податкових пільг здійснюється на двох рівнях. Перший – Податковий кодекс України, що закріплює принципові винятки для певних категорій платників або галузей. Другий – підзаконні акти, що здійснюють тактичні цілі стосовно конкретних платників та деталізують процедурну реалізацію приписів щодо податкових звільнень [4].

У Податковому кодексі України виділено такі шляхи надання податкових пільг:

- податкове вирахування (знижка), зменшення бази оподаткування до нарахування податку або збору;
- зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку або збору;
- встановлення зниженої ставки податку або збору;
- звільнення від сплати податку або збору [5].

Сукупність податкових пільг, які були передбачені податковим законодавством у 2012–2016 рр., за видами податків подано в табл. 1

Таблиця 1
Кількісні показники застосування податкових пільг у 2012–2016 рр.

Рік надання	Види податків	Ознака групування пільг	
		Пільги, що призводять до втрат бюджету	Пільги, що не призводять до втрат бюджету
2012	ППП	46	37
	ПДВ	85	38
	Плата за землю	25	25
	Разом	156	100
2013	ППП	54	38
	ПДВ	65	60
	Плата за землю	32	19
	Разом	151	117
2014	ППП	38	47
	ПДВ	61	69
	Плата за землю	19	32
	Разом	138	128
2015	ППП	7	21
	ПДВ	37	89
	Плата за землю	15	6
	Разом	59	116
2016	ППП	14	12
	ПДВ	44	82
	Плата за землю	11	10
	Разом	69	104

Податкові пільги зазначені у Довідниках податкових пільг, що їх затверджує Державна фіскальна служба України щороку станом на 1 січня в розрізі видів пільг, визначених Податковим кодексом та чинними міжнародними договорами (угодами), ратифікованими Верховною Радою України, й оприлюднюються в установленому порядку [6].

У 2012 р. було 299 пільг (розрахунок наведено за видами податків, які мають найбільшу кількість податкових пільг). У 2013–2014 рр. кількість пільг була відносно стабільною. До 2014 р. кількість пільг продовжувала зростати, а в 2015 р. помітно скоротилася завдяки проведенням реформам та перегляду положень Податкового кодексу України.

Значно скоротилася кількість пільг із податку на прибуток підприємств. Це зумовлено зміною способу обчислення податку: було скасовано більшість пільг, що стосувалися бази оподаткування цього податку. У 2016 р. кількість пільг була аналогічною: найбільша кількість пільг належить до ПДВ, що зумовлено регулюванням експортно-імпортних відносин та укладенням міжнародних угод про наукове і технічне співробітництво.

Кількісні показники відсоткового співвідношення за втратами від застосування податкових пільг за період 2012–2016 рр. подано в табл. 2.

Податкові втрати бюджету – це втрати держави через надання податкових пільг, списання і скорочення податкових зобов'язань, відтермінування сплати податкових платежів тощо. Податкові втрати є наслідком неефективної реалізації податкової політики, адміністрування податків і порушення суб'єктами господарювання норм податкового законодавства [8].

Так, за вищенаведеними даними можна зробити висновок, що разом із тим, що пільги є інструментом регулювання, їх застосування також призводить і до втрат бюджету.

Дослідження структури податкових пільг щодо втрат бюджету показує, що до 2012 р. кількість пільг, які призводять до втрат бюджету, була на рівні 61%. Із 2014 р. кількість пільг, що призводять до втрат бюджету, починає скорочуватися на користь пільг, які не призводять до втрат бюджету, та в 2016 р. їх співвідношення становить 40% і 60%.

Незважаючи на такі позитивні зміни, втрати бюджету від надання податкових пільг залишаються проблемним аспектом у пільговому законодавстві.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, автором статті обґрунтовано значення реалізації регулятивного потенціалу пільгового оподаткування в державному регулюванні. Виходячи з вищесказаного, можна стверджувати про наявний регулятивний потенціал податкових пільг, який полягає в реалізації всіх наявних можливостей податкових пільг під час досягнення завдань регулювання. Поняття «регулятивний потенціал» пов'язане із системою податкового регулювання, оскільки за своєю сутністю це поняття означає використання наявних можливостей регулюючого впливу для досягнення певних цілей, що відповідає завданням податкового регулювання. Можливість реалізації регулятивного процесу в податковому регулюванні проявляється в результаті виконання найважливіших макроекономічних завдань: стимулювання збільшення масштабів діяльності суб'єктів господарювання, стимулювання раціонального використання ресурсів, створення зацікавленості в розвитку підприємницької ініціативи тощо.

Для того щоб проаналізувати регулятивний потенціал податкових пільг, потрібно дослідити структуру діючої системи пільг, а також оцінити втрати бюджету від надання пільг. Так, пільги, які надаються державою, діляться на такі, що призводять до втрат бюджету та інші пільги. Протягом останніх п'яти років загальна кількість наданих пільг скоротилася, у тому числі скоротилася кількість пільг, що призводять до втрат бюджету, що є позитивним результатом реформуючої роботи законодавства. Найбільша кількість пільг припадає на такі податки, як податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість і плата за землю, тобто пільги саме із цих видів податків мають найбільший регулятивний потенціал. Разом із наданням пільг виникають утрати бюджету, тому для ефективного реалізації регулятивного оподаткування в державному регулюванні доцільно переглянути і доробити систему пільгового оподаткування.

Таблиця 2

Відсоткове співвідношення податкових пільг за ознакою втрат бюджету від їх застосування за 2012–2016 рр.

Показники	Рік надання пільги				
	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість пільг	256	268	266	172	173
Пільги, що призводять до втрат бюджету, %	61	56	52	33	40
Пільги, що не призводять до втрат бюджету	39	44	48	66	60

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : [навч. посіб.] / За ред. д-ра екон. наук, проф. Ю.Б. Іванова, д-ра екон. наук, проф. І.А. Майбунова. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 492 с.
2. Іванов Ю.Б. Регулятивний потенціал податкової системи України : [монографія] / За заг. ред. докт. екон. наук, професора Ю.Б. Іванова. – Харків : ХНЕУ, 2009. – 400 с.
3. Тимченко О.М. Податковий менеджмент : [навч.-метод. посіб.] / О.М. Тимченко. – К., 2014. – 319 с.
4. Сідельнікова Л.П., Костіна Н.М. Податкова система : [навч. посіб.] / Л.П. Сідельнікова, Н.М. Костіна ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Ліра-К, 2013. – 604 с.
5. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Довідники пільг №60-81 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/dovidniki-/54005.html>.
7. Соколовська А.М. Проблеми моніторингу ефективності надання податкових пільг в Україні / А.М. Соколовська // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 42–53.

УДК 330.342:622.691.4

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

CURRENT STATUS AND PROBLEMS OF UKRAINE'S GAS TRANSPORTATION SYSTEM IN THE CONTEXT EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

Запухляк І.Б.кандидат економічних наук,
доцент кафедри економікиприродокористування і організації виробництва,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

У статті досліджено загальносвітові тенденції розвитку ринку природного газу та встановлено їх вплив на розвиток національного ринку газу загалом та функціонування газотранспортної системи України зокрема. Розглянуто стан та проблеми розвитку газового ринку України з подальшим виокремленням загроз і викликів функціонуванню газотранспортної системи. Наведено сценарії розвитку газотранспортної системи України та здійснено їх критичний аналіз з урахуванням нормативно-правової бази Євросоюзу та України у сфері регулювання і розвитку ринку природного газу. Проаналізовано перспективи і проблеми розвитку вітчизняної газової галузі, поєднано сучасні тенденції загальносвітового і національного характеру зі станом вітчизняної газотранспортної системи в контексті поглиблення євроінтеграційних процесів.

Ключові слова: газотранспортна система, природний газ, розвиток, євроінтеграційні процеси, ринок природного газу.

В статье исследованы общемировые тенденции развития рынка природного газа и установлено их влияние на развитие национального рынка газа в целом и функционирования газотранспортной системы Украины в частности. Рассмотрены состояние и проблемы развития газового рынка Украины с последующим выделением угроз и вызовов функционированию газотранспортной системы. Приведены сценарии развития газотранспортной системы Украины и осуществлен их критический анализ с учетом нормативно-правовой базы Евросоюза и Украины в сфере регулирования и развития рынка природного газа. Проанализированы перспективы и проблемы развития отечественной газовой отрасли, объединены современные тенденции общемирового и национального характера с состоянием отечественной газотранспортной системы в контексте углубления евроинтеграционных процессов.

Ключевые слова: газотранспортная система, природный газ, развитие, евроинтеграционные процессы, рынок природного газа.

This article explores global trends of natural gas market and established their impact on the domestic gas market in general and the functioning of the gas transport system of Ukraine, in particular. The state and problems of Ukraine's gas market with further threats and challenges form the operation of the transmission system. An scenarios of the gas transportation system of Ukraine and made their critical analysis with regard to the regulatory framework of the EU and Ukraine in the regulation and development of the natural gas market. Analyzed the prospects and problems of the domestic gas industry, combining modern trends of global and national character of the state of the national gas transportation systems in the context of deepening the European integration processes.

Keywords: gas transmission system, natural gas, development, European integration processes, the natural gas market.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ефективне функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу України, у тому числі підприємств трубопровідного транспорту газу, є запорукою енергетичної безпеки та успішності зовнішньої інтеграційних

процесів держави, необхідною умовою стабілізації та розвитку вітчизняної економіки, задоволення потреби населення і суспільного виробництва в паливно-енергетичних ресурсах, забезпечення захисту національних інтересів України тощо.

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

блеми і на які спирається автор. Проблемам теорії та практики ефективного функціонування і пошуку шляхів розвитку газотранспортної системи України присвячено праці таких учених, як О. Берлінг, Г. Гелетука, Л. Гораль, М. Данилюк, О. Дзьоба, А. Касич, Є. Крижанівський, І. Перезова, В. Петренко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Газотранспортна система України, незважаючи на своє вигідне географічне розташування, в останні роки все більшою мірою піддається впливу політичних факторів, що призвело до значного скорочення обсягів транспортування природного газу та втрати нею ринкових позицій. Дослідження загальносвітових тенденцій ринку газу та внутрішніх загроз і викликів є одним зі шляхів подолання наявних проблем функціонування газотранспортної системи України та пошуку ефективних напрямів її розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є виявлення шляхів подолання наявних проблем функціонування газотранспортної системи України та окреслення напрямів її подальшого розвитку. Для досягнення окресленої мети поставлено такі завдання: виявити загальносвітові тенденції розвитку ринку природного газу; з'ясувати стан вітчизняного ринку природного газу; виявити сучасні загрози та виклики функціонуванню газотранспортної системи України; проаналізувати сценарії розвитку газотранспортної системи України в контексті поглиблення євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У своїх дослідженнях А. Полянська зазначає, що «сучасні інтеграційні процеси активізують зовнішньоекономічну діяльність вітчизняних підприємств за рахунок стратегічної важливості вирішення таких питань: пошук шляхів диверсифікації нафтогазової сировини для зменшення залежності від одного джерела постачання; техніко-технологічне оновлення обладнання на згадуваних підприємствах за рахунок поширення сучасних фінансово-інвестиційних інструментів, зокрема лізингу, трансферту технологій, спільної інвестиційної діяльності; використання потенціалу кооперування і спеціалізації у вирішенні окремих виробничо-технічних завдань галузі; заснування спільного бізнесу; участь у міжнародних інвестиційних проєктах» [1, с. 213].

Поділяючи думку автора, розглянемо загальносвітові тенденції ринку газу та внутрішні особливості його формування, акцентуючи увагу на зазначених вище напрямках розвитку зовнішньоекономічної діяльності ГТП України.

Нині в паливно-енергетичному балансі України природний газ посідає перше місце – близько 35%, а згідно з проєктом «Енергетичної

стратегії України на період до 2035 р.» прогнозовано зниження його частки до 25% у 2035 р. [2, с. 23], проте власний видобуток забезпечує лише чверть обсягів внутрішнього споживання.

Незважаючи на те що природний газ усе частіше розглядається як найбільш прийнятне джерело енергії завдяки поліпшенню технологій видобутку, змінам у нормативно-правовій базі, а також факту, що газ визнається найбільш «зеленим» видом викопного палива, що спричиняє мінімальну емісію CO₂ і відповідає цілям декарбонізації [3], нині існує низка викликів та загроз функціонуванню вітчизняної ГТС.

Водночас на тлі порівняно високих цін на вуглеводні та суттєвих затрат на отримання енергії з відновлювальних джерел енергії зростає увага до нових способів використання вугілля та ядерного палива для отримання електроенергії та тепла. Посилюється міжпаливна конкуренція. Зростає видобуток нетрадиційних вуглеводнів, які збільшують конкуренцію на ринках традиційних палив [4], про що можуть засвідчувати динаміка та структура споживання первинних енергоресурсів в Україні з урахуванням прийнятої Енергетичної стратегії України до 2030 р. та проєкту Енергетичної стратегії України до 2035 р. [5; 2, с. 23].

Серед викликів та загроз функціонуванню ГТС України можна виділити загальносвітові тенденції, а саме:

- зниження світового споживання природного газу. За даними щорічного статистичного огляду британської компанії British Petroleum, світове споживання природного газу зросло за 2014 р. тільки на 0,4%;

- сповільнення темпів видобутку природного газу. Світовий видобуток газу зріс на 1,6%;

- зниження обсягів постачання природного газу трубопроводами. У 2014 р. постачання газу трубопроводами знизилося на 6,2% порівняно з попереднім періодом;

- зростання обсягів транспортування скрапленого природного газу. Зокрема, обсяги світової торгівлі скрапленим газом зросли на 2,4%, частка обсягів скрапленого природного газу у світовій торгівлі газом зросла до 33,4% [6, с. 4–5].

Дослідження тенденцій на світовому ринку газу свідчать про уповільнення попиту на природний газ, скорочення міжнародної торгівлі газом, який постачається на ринок трубопроводами, що викликано переважно геополітичними конфліктами, економічним спадом в Європі, Росії та інших країнах, теплими погодними умовам. Також варто зауважити про постійне зростання міжпаливної конкуренції, зокрема з боку вугілля і нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії [4], що також послаблює позиції природного газу як на світовому, так і на національному ринку енергоресурсів. Усе це негативно впливає на розвиток вітчизняного ринку газу загалом та функціонування ГТС України зокрема.

Зазначимо, що європейські країни раніше, ніж Україна, зіткнулися з необхідністю диверсифікувати джерела газових поставок. Газопроводи Словаччини, Польщі, Угорщини, Румунії, Болгарії ще до недавнього часу були побудовані так, що по них міг надходити газ тільки з Росії. Впродовж декількох років ці країни на практиці застосували відхід від монополії ВАТ «Газпром» шляхом будівництва міждержавних газопроводів-перемичок – інтерконнекторів, що передбачено низкою документів Євросоюзу, зокрема Третьою газовою директивою. Наявність інтерконнекторів дає можливість підвищити безпеку газових поставок, у тому числі й завдяки закупівлі газу на «спотовому» ринку (газових «хабах»). Інтерконнектори покликані пов'язати абсолютно всі європейські газові об'єкти і перекачувати необхідну кількість газу з будь-якої точки в будь-якому напрямку [7].

Щодо внутрішнього стану газового сектору України, то матеріали досліджень указують на значне зниження обсягів споживання природного газу у 2015 р. (на 18% порівняно з 2014 р.) і на зниження обсягів видобутку газу майже на 3% порівняно з 2014 р. Незважаючи на зниження обсягів дефіциту газу в 2015 р. із 22,1 млрд. м³ до 15 млрд. м³, коефіцієнт енергетичної залежності країни є досить високим – 42,98% (табл. 1).

Розв'язання проблеми енергетичної залежності України полягає, насамперед, у [10, с. 7–8]:

- стимулюванні розвитку газовидобувної галузі;

- масштабному розгортанні проектів із видобування нетрадиційного газу;

- розробленні та впровадженні інноваційних технологій у сферах геологорозвідки, видобування, транспортування газу;

- ефективному управлінні трансформаційними процесами в газовій галузі. Окрім того, за оцінкою Центру глобалістики «Стратегія XXI» та Київського міжнародного енергетичного клубу Q-Club, у 2015 р. спостерігалось скорочення імпорту газу до рівня 17 млрд. м³ (10 років тому обсяг імпорту газу становив 57,6 млрд. м³, у 2013 р. – 28,0 млрд. м³); відбулася зміна структури імпорту природного газу та переважання імпорту з ЄС: імпорт від ВАТ «Газпром» становив приблизно 6,2 млрд. м³, імпорт з ЄС – 10,8 млрд. м³ [8]. Також варто відзначити значне скорочення обсягів транзиту газу ГТС України, зокрема в 2015 р. обсяг транзиту газу становив тільки половину від обсягів 2005 р.

Негативним фактором, що призвів до скорочення обсягів транзиту природного газу ПАТ «Укртрансгаз», стало будівництво та введення ВАТ «Газпром» в експлуатацію газопроводу «Ямал – Європа» у 1999 р., у 2011 р. першої черги, а в 2012 р. – другої черги газопроводу «Північний потік» загальною проектною продуктивністю 55 млрд. м³. Газопроводом «Північний потік» було протранспортовано 11,8 млрд. м³ у 2012 р., 22 млрд. м³ – у 2013 р. і 34 млрд. м³ – у 2014 р., водночас обсяги транзиту газу територією України поступово знизилися зі 104,2 млрд. м³ у 2011 р. до 62,2 млрд. м³ у 2014 р. (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка показників ринку природного газу в Україні

Показник	Рік										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяг споживання газу, млрд. м ³	76,4	74	69,9	66,3	51,9	57,7	59,3	54,8	50,4	42,6	34,9
Видобуток газу, млрд. м ³	20,5	20,6	20,7	21	21,2	20	20,1	20,2	21,5	20,5	19,9
Транзит газу до ЄС, млрд. м ³	121,5	113,8	112,1	116,9	92,8	95,4	101,1	81,2	83,7	59,4	66,6
Обсяг дефіциту газу, млрд. м ³	55,9	53,4	49,2	45,3	30,7	37,7	39,2	34,6	28,9	22,1	15
Коефіцієнт енергетичної залежності, %	73,17	72,16	70,39	68,33	59,15	65,34	66,10	63,14	57,34	51,88	42,98

Джерело: сформовано автором на основі [8; 9, с. 6]

Таблиця 2

Динаміка обсягів транзиту газу ГТС України за 2005–2014 рр., млрд. м³

Назва ГВС	2005	2010	2011	2012	2013	2014
ГВС Ужгород	81,2	67,9	70,6	51,8	53,5	31,4
ГВС Теково	1,8	0,3	0,7	0,3	0,2	0,0
ГВС Берегово	11,9	7,1	5,9	5,7	6,4	6,5
ГВС Дроздовичі	4,5	3,4	4,0	3,8	3,9	3,5
ГВС Орловка	22,0	16,7	19,9	19,6	19,7	18,0
Обсяг транзиту, разом	121,4	98,6	101,1	84,2	86,1	62,2

Джерело: складено за [11]

Далі наведемо прогнозування транзиту природного газу територією України, який здійснений фахівцями ПАТ «Укртрансгаз» та НАК «Нафтогаз України» і зафіксований у «Плані розвитку газотранспортної системи ПАТ «Укртрансгаз» на 2016–2025 роки» [11], з урахуванням розбудови газопроводів в обхід України. Як зазначено в указаній Стратегії, в останні роки стратегія Росії спрямована на поступову розбудову газопроводів для постачання газу до Європи в обхід території України, тому фахівці, що розробляли можливі сценарії потоків транзитного газу територією України, ґрунтуються на намірах ВАТ «Газпром» побудувати газопроводи в обхід України (як мінімум обидві нитки «Північного потоку – 2» та газопроводу «Турецький потік», а також потрібних трубопроводів на території Європи) та можливістю отримання ВАТ «Газпром» або його дочірніми структурами виключень з європейського енергетичного законодавства стосовно повного доступу до потужностей збудованих газопроводів на території Європи.

Реалізація проекту «Північний потік – 2» може створити додаткові передумови та технічні потужності для зменшення транзиту природного газу через територію України у західному напрямку (через ГВС Ужгород, ГВС Берегово, ГВС Дроздовичі) на 55 млрд. м³. Створення «Віртуальної торгової точки» у Балтійському морі здатне збільшити транспортні потужності в напрямку Європи на 10–11 млрд. м³.

Реалізація проекту «Турецький потік» також може створити передумови та технічні потужності для зменшення транзиту природного газу через територію України в південному напрямку (через ГВС Орлівка) від 15,25 до 32 млрд. м³ (до 63 млрд. м³ залежно від кількості прокладених ниток).

Транспортування природного газу південним маршрутом значною мірою залежить від реалізації проекту «Турецький потік». Найбільш імовірним варіантом реалізації проекту будівництва газопроводу «Турецький потік» є будівництво однієї або двох ниток потужністю 15,25 млрд. м³/рік або 31 млрд. м³/рік відповідно. Таким чином, скорочується обсяг транзиту природного газу південним напрямком (за прогнозом, складеним на основі балансу ПАТ «Укртрансгаз» на 2015 р., транзит природного південним напрямком становитиме 16,5 млрд. м³/рік). Ураховуючи те, що остаточних домовленостей щодо реалізації проекту «Турецький потік» не було досягнуто, то встановити точні терміни реалізації, а також майбутню продуктивність газопроводу складно.

Транспортування природного газу західним маршрутом значною мірою залежить від реалізації проекту «Північний потік – 2» а також від проектів розвитку внутрішньої європейської газової інфраструктури. Нині існує альтернатива використання вільних фізичних потужнос-

тей інтерконекторів між країнами Європи обсягом 15 млрд. м³, які здатні вплинути на основний маршрут транспортування природного газу, що проходить МГ «ПАТ «Укртрансгаз».

Окрім «Північного потоку – 2», основний вплив на зменшення обсягів транзиту природного газу для ПАТ «Укртрансгаз» несе розширення газової інфраструктури всередині Європи. Як наслідок, реалізація цих проектів може вивільнити додаткові потужності обсягом до 52,8 млрд. м³/рік.

Підсумовуючи наведені факти, зазначаємо, що нині існує загроза зниження обсягів транзиту газу територією України, що ґрунтується на наявності вже збудованих та проектних газопроводів, а також на отриманні ВАТ «Газпром» або його дочірніми структурами виключень з європейського енергетичного законодавства стосовно повного доступу до потужностей збудованих газопроводів на території Європи (табл. 3).

Таблиця 3
Прогнозовані обсяги транзиту газу територією України, млрд. м³

Сценарії	2015 р.	2020 р.	2025 р.
Оптимістичний	64	64	64
Базовий	64	50	50
Песимістичний	64	0	0

Джерело: складено за [11; 12]

«Песимістичний» сценарій прогнозу базується на таких припущеннях:

- ВАТ «Газпром» забезпечить на 100% завантаження газопроводів «Північний потік» і «Північний потік – 2»;
- будуть побудовані всі інфраструктурні проекти, що становлять загрозу для транзиту газу ПАТ «Укртрансгаз»;
- ПАТ «Газпром» побудує і на 100% завантажить газопровід «Турецький потік».

«Базовий» сценарій прогнозу базується на таких припущеннях:

- ВАТ «Газпром» побудує одну нитку газопроводу «Північний потік – 2», а також на 100% завантажить газопровід «Північний потік»;
- значні структурні зміни в розвитку ГТС в Європі не відбудуться;
- ПАТ «Газпром» не побудує газопровід «Турецький потік».

«Оптимістичний» сценарій прогнозу базується на таких припущеннях:

- ПАТ «Газпром» не побудує газопровід «Північний потік – 2»;
- значні структурні зміни в розвитку ГТС в Європі не відбудуться;
- ВАТ «Газпром» не побудує газопровід «Турецький потік».

На основі наведених даних можна стверджувати про значне скорочення ємності ринку газу в Україні, високий рівень енергетичної залежності, низький рівень використання потужнос-

тей вітчизняної ГТС. Також варто зазначити, що, незважаючи на прийняття у 2015 р. Закону «Про ринок природного газу» [13] та низки інших нормативно-правових актів, лібералізація ринку газу загалом та реформування нафтогазового комплексу зокрема відбувається повільно: НАК «Нафтогаз України» займає монополічне становище; немає повноцінної конкуренції; державні органи досі контролюють газовий сектор; НКРЕКП не приймає незалежних та економічно обґрунтованих рішень, зокрема в частині формування транспортних тарифів; доступ до потужностей ГТС інших операторів та інвесторів ускладнений та політизований тощо.

Отже, найбільш небезпечними викликами для газової галузі нині є [14]:

1. Неухильне скорочення транзитних потоків російського природного газу через Україну, спричинене, насамперед, стратегією будівництва обхідних трубопроводів. За песимістичним сценарієм Стратегії до 2030 р. транзит російського газу територією України може становити щорічно лише 30–40 млрд. м³.

2. Наявна залежність енергетики України від імпорту газу одного постачальника та незначні обсяги диверсифікованих поставок природного газу.

3. Відставання розвитку вітчизняного газового ринку (а отже, його конкурентоспроможності) від активних процесів реформування світових газових ринків, насамперед, у Європі.

4. Необхідність виконання зобов'язань України, що випливають з її членства в Енергетичному Співтоваристві (далі – ЕС), та зафіксованих іншими міжнародними зобов'язаннями України.

5. Зростання цін на природний газ до європейського рівня, який робить неконкурентоспроможними галузі промисловості, що забезпечують більшу частину ВВП України.

6. Брак значних інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації вітчизняної ГТС та ПСГ.

У відповідь на зазначені виклики прийнята Енергетична стратегія України [4], в якій зазначено головною метою розвитку енергетики забезпечення енергетичної безпеки і перехід до енергоефективного та енергоощадливого використання і споживання енергоресурсів з упровадженням інноваційних технологій. Енергетична галузь розглянута як економічна запорука державного суверенітету, елемент належного врядування, надійний базис сталого розвитку конкурентної економіки та невід'ємна частина європейського енергетичного простору. Для досягнення конкретних цілей визначено такий план дій: формування енергоефективного суспільства; безпека та надійність постачання і транспортування енергетичних ресурсів; інтеграція в енергетичний простір ЄС, посилення глобальних зв'язків.

Найважливішим кроком у бік лібералізації ринку газу України та продовження процесів інтеграції ГТС України було розроблення

спільно з Секретаріатом Енергетичного Співтовариства відповідно до Директиви 2009/73/ЄС «Про спільні правила внутрішнього ринку природного газу» та Регламенту (ЄС) № 715/2009 «Про умови доступу до мереж транспортування природного газу» Закону України «Про ринок природного газу» [13]. Основною метою цього Закону є створення конкурентного середовища на ринку природного газу з урахуванням зобов'язань України щодо імплементації вимог Третього енергетичного пакета ЄС. Закон є законодавчим оформленням реформи газового сектору та плану її впровадження, а також містить концепцію реформування НАК «Нафтогаз України», зокрема план реструктуризації компанії.

У контексті забезпечення успішної євроінтеграції вітчизняного газового ринку фахівці вважають, що найбільш оптимальним є сценарій інтеграції енергетичної інфраструктури України в європейський енергетичний простір – через регіональну енергетичну платформу Центрально-Східної Європи (на базі Вишеградської групи (V4)), у рамках якої достатньо ефективно відбувається розвиток низки проектів, що фінансово підтримуються Європейською Комісією для зменшення ступеня залежності країн регіону від енергетичних поставок зі Сходу, підвищення рівня енергетичної безпеки через синергію зусиль [14, с. 16–17].

Підкомітетом із питань економіки та іншого галузевого співробітництва та Комітетом асоціації між Україною та ЄС детально опрацьовано стан нинішніх справ у нафтогазовому секторі України та можливі перспективи його розвитку. Опираючись на Пам'ятку записку [15], деякі з висновків на завершення дослідження сучасного стану ГТС України та перспектив розвитку викладено нижче. Україна активно працює над установленням «прямої взаємодії» з національними операторами ГТС суміжних європейських країн, зокрема в напрямі двостороннього потоку газу, віртуального реверсу тощо.

Цей підхід повністю відповідає вимогам Третього енергетичного пакета. Нині Україна активно працює над підписанням таких угод зі Словаччиною, Польщею та Румунією. Укладання прямих угод про інтерконектори між ПАТ «Укртрансгаз» та операторами газотранспортних систем ЄС, у тому числі зі словацьким оператором ГТС Eustream, румунським TRANSGAZ, польським GAZ-SYSTEM дасть змогу відкрити «великий реверс» газу з європейських країн через Словаччину, Румунію та Польщу до України з подальшим використанням газу, у тому числі для потреб країн ЄС.

За ініціативи України та підтримки Європейської Комісії до Плану дій увійшли проект будівництва інтерконектора для організації фізичних реверсних поставок природного газу з Румунії в Україну через пункт Ісакча (Румунія) та проект, який передбачає збільшення гарантованої потужності інтерконектора «Угорщина – Укра-

їна». Безпосереднє значення для забезпечення диверсифікації газових постачань має включений до Плану дій CESEC проект будівництва в Хорватії СПГ-терміналу, який Україна розглядає як складову частину Адріатичного газового коридору, покликаного з'єднати газотранспортні системи Хорватії, Угорщини та України.

Спостерігається прогрес у модернізації газового сектора, реструктуризації НАК «Нафтогаз України», питаннях законодавства та ціноутворення, отже, Українська сторона зацікавлена у подальшій співпраці з ЄС щодо модернізації та експлуатації української ГТС, а також у залученні європейських компаній до використання підземних газових сховищ України.

Для нарощування видобутку нафтогазовидобувні підприємства НАК «Нафтогаз України» проводять роботи з уведення нових потужностей. Упродовж 2015 р. ПАТ «Укргазвидобування» ввело в дослідно-промислому розробку Малокринківське газове родовище, а також Кузьмичівське ГКР. У січні-липні 2015 р. нафто-

газовидобувними підприємствами НАК «Нафтогаз України» облаштовано та введено в дію 11 нафтових та 32 газові нові свердловини, які забезпечили видобуток 87,411 млн. куб. м газу та 25,646 тис. т нафти і газового конденсату [15].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Плануючи розвиток ГТС України, необхідно враховувати загальносвітові тенденції на ринку енергоресурсів загалом та природного газу зокрема; інтереси країн-імпортерів природного газу, які намагаються монополізувати ринок природного газу, та країн-експортерів, які намагаються диверсифікувати шляхи та джерела постачання газу; важливим є також розгляд міжпаливної конкуренції. Нині запорукою успішної євроінтеграції вітчизняної ГТС є забезпечення її конкурентоспроможності через модернізацію та оновлення техніко-технологічної бази, зниження витрат на транспортування природного газу, вдосконалення корпоративної структури та культури, покращення обліку природного газу тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Полянська А.С. Пріоритети розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств нафтогазового комплексу на шляху до інтеграції вітчизняного ПЕК у європейський економічний простір / А.С. Полянська // Науковий вісник ІФНТУНГ. – 2013. – № 2(35). – С. 213–220.
2. Енергетична стратегія України на період до 2035 року (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua>.
3. Умбах Ф. Поточний статус і стратегічні перспективи нетрадиційного газу в Європі / Ф. Умбах // Е-БЮЛЕТЕНЬ. Серія: «Світовий досвід видобутку нетрадиційного газу для України: Економіка і Технології. Екологія і Регуляція. Дезінформація і маніпуляції». – № 2(11). – Київ – Севастополь, 2014.
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 № 1071 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
5. Гелетуша Г.Г. Критичний аналіз основних положень «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року / Г.Г. Гелетуша [та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mama-86.org.ua>.
6. BP Statistical Review of World Energy [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf>.
7. Інформація до Дорожньої карти щодо диверсифікації поставок природного газу до України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://utg.ua>.
8. ГАЗ: ПІДСУМКИ–2015, ПРОГНОЗИ–2016. Попередні оцінки у системі «видобуток – імпорт — зберігання – споживання – транзит» / Центр глобалістики «Стратегія XXI» та Київський міжнародний енергетичний клуб Q-Club [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://geostrategy.org.ua/ua/analitika/item/956-gaz-pidsumki-2015-prognozi-2016>.
9. Розвиток газового сектору України в контексті євроінтеграції / Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова. – Київ, 2014. – С. 3–22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/upload/1392734130_file.pdf.
10. Крижанівський Є.І. Техніко-економічні аспекти транспортування природного газу із морських родовищ / Є.І. Крижанівський, О.Г. Дзьоба, А.П. Джус // Науковий вісник ІФНТУНГ. – 2013. – № 2(35). – С. 7–15.
11. План розвитку газотранспортної системи ПАТ «Укртрансгаз» на 2016 – 2025 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.utg.ua.com/>.
12. Стратегічний план розвитку Публічного акціонерного товариства «УКРТРАНСГАЗ» на 2016–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.naftogaz.com.
13. Закон України «Про ринок природного газу» від 09.04.2015 № 329–VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
14. Нова енергетична стратегія України: безпека, енергоефективність, конкуренція (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua>.
15. Пам'ятна записка до засідання кластеру 3 (питання енергетики, транспорту, захисту навколишнього природного середовища та змін клімату) / Підкомітет із питань економіки та іншого галузевого співробітництва Комітету асоціації між Україною та ЄС (Київ, 28–29 вересня 2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ РОЗРОБЛЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

PECULIARITIES OF THE PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION PROCESS

Канова О.А.

старший викладач кафедри менеджменту та бізнесу,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті узагальнено основні етапи процесу розроблення та реалізації проектів публічно-приватного партнерства у світовій практиці залежно від стадій життєвого циклу проекту. Розглянуто ключові аспекти процесу розроблення та реалізації проектів публічно-приватного партнерства. Визначено основні вимоги та рекомендації щодо кожного з етапів даного процесу. Визначено можливе коло відповідальностей кожної зі сторін публічно-приватного партнерства.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, державно-приватне партнерство, проект публічно-приватного партнерства, етапи публічно-приватного партнерства.

В статье обобщены основные этапы процесса разработки и реализации проектов публично-частного партнерства в мировой практике в зависимости от стадий жизненного цикла проекта. Рассмотрены ключевые аспекты процесса разработки и реализации проектов публично-частного партнерства. Определены основные требования и рекомендации для каждого из этапов данного процесса. Определен возможный круг ответственности каждой из сторон публично-частного партнерства.

Ключевые слова: публично-частное партнерство, государственно-частное партнерство, проект публично-частного партнерства, этапы публично-частного партнерства.

The scientific article generalizes main stages of the development and implementation process of public-private partnership projects worldwide according to the stages of a project lifecycle. Key aspects of the development and implementation process of public-private partnership are considered. Main requirements and recommendations to the stages are provided. Possible areas of responsibilities for each party of the public-private partnership are defined.

Keywords: public-private partnership, public-private partnership project, public-private partnership stages.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У зв'язку зі зростаючою популярністю публічно-приватного партнерства (ППП) у світовій практиці багато провідних агенцій та міжнародних інститутів зайняти розробленням практичних рекомендацій щодо реалізації механізмів ППП. Сам процес розроблення та реалізації проектів у рамках такого партнерства є досить складним та ризиковим. Розвиток публічно-приватного партнерства можливий лише за умови, що його процедура буде зрозумілою та прозорою для всіх потенційних учасників, тому розроблення детальних процедур щодо впровадження проектів публічно-приватного партнерства є однією з передумов розвитку ефективної співпраці між публічними агенціями та бізнесом в Україні.

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

рекомендацій щодо визначення специфіки проектів публічно-приватного партнерства, що розроблені міжнародними організаціями, такими як Економічна і соціальна комісія для Азії та Тихого океану (UNESCAP), Азіатський банк розвитку, Асоціація держав Південно-Східної Азії, Світовий банк, Фонд «Східна Європа», Комісія Європейського Союзу з публічно-приватного партнерства та ін. Багато країн СНД нині мають певні напрацювання у сфері регулювання публічно-приватного партнерства. В Україні існує певна нормативна база щодо публічно-приватного партнерства, проте вона ще не досить повна, деякі етапи та особливості партнерства в ній не відображені. Питаннями визначення сутності та особливостей процесу розроблення та реалізації проектів публічно-приватного партнерства присвячено роботи таких учених, як Т. Кришталь, С. Грищенко, І. Запатріна, О. Зверев, А. Родіна, О. Сімсон, О. Пильтай та ін.

Дана стаття присвячена узагальненню та деталізації підходів до визначення змісту етапів

процесу розроблення та реалізації проектів у рамках публічно-приватного партнерства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є узагальнення міжнародного досвіду щодо розроблення та реалізації проектів публічно-приватного партнерства, виділення особливостей кожного етапу даного процесу, що зможе стати запорукою подальшого розвитку публічно-приватного партнерства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Протягом останніх десятиліть спостерігається значний інтерес багатьох країн світу до впровадження проектів публічно-приватного партнерства (ППП). Це така форма співпраці між урядовими агентствами та приватним сектором, що дає змогу більшою мірою залучити приватні підприємства до реалізації соціально значимих (державних) проектів.

Проекти, що розробляються в рамках PPP, мають досить складну та унікальну форму, супроводжуються значними ризиками для усіх сторін партнерства, тому в міжнародній практиці прийнято проводити ретельний аналіз ключових напрямів перед прийняттям остаточного рішення про доцільність реалізації проекту в рамках PPP. Напрями такого аналізу можна згрупувати так:

- технічні питання;
- правові, нормативні та політичні рамки;
- інституційні рамки та компетенції;
- комерційні, економічні та фінансові питання [1].

Проведення попереднього аналізу дає змогу оцінити поточний стан певного сектору економіки, виявити його слабкі місця та розробити стратегію його реформування з викладенням необхідних заходів та інструментів. Здебільшого отримання повної та надійної інформації з певних питань є обмеженим, наприклад інформація щодо фінансового становища або технічних інновацій. Тоді рекомендується сфокусуватися на зборі обмежених ключових показників, що забезпечать огляд загальної продуктивності та ефективності діяльності певного сектору.

Для проведення комплексного дослідження сектору залучають як місцевих, так і закордонних фахівців (інженерів, юристів, економістів, фінансових аналітиків тощо). Дана процедура є критичною, для того щоб майбутній проект був ефективним, тому вимагає досить багато часу. Залежно від того, наскільки складним є сектор чи є доступною необхідна інформація, даний процес може займати до одного-двох років.

Перш ніж упроваджувати проект PPP, потрібно визначити вірогідність його реалізації, тобто розкрити цілі проекту, необхідні передумови його реалізації, зацікавленість сторін угоди. Після цього необхідно визначити ключові завдання, що має вирішити проект PPP, а саме якісний рівень інфраструктури, якого необхідно

досягти, потенційні ризики проекту та відповідальність сторін, співвідношення витрат та отриманих результатів проекту, а також визначення форми PPP, що є найбільш прийнятною для даного проекту. Отже, необхідно обґрунтувати ефективність використання ресурсів у рамках конкретного проекту PPP. Таким чином, до практичного впровадження рекомендуються тільки ті проекти PPP, що мають переконливі та обґрунтовані завдання та переваги [2].

Незважаючи на специфіку національного законодавства, а також тип та форму PPP, у загальному вигляді механізм реалізації PPP можна представити так:

Етап 1. Ініціювання та розроблення проекту PPP.

Етап 2. Розгляд (оцінка та погодження) проекту PPP.

Етап 3. Вибір приватного партнера (підготовка та проведення конкурсної процедури) та підписання угоди.

Етап 4. Передінвестиційний етап.

Етап 5. Інвестиційний етап.

Етап 6. Експлуатаційний етап.

Ініціювання та розроблення проекту PPP зазвичай базується на розробленні концепції майбутнього проекту PPP та після її ухвалення – пакету супровідної документації [3]. Ініціювання проекту PPP може здійснюватися як публічною організацією, так і приватною стороною. Вибір проекту PPP передусім має бути погодженим зі стратегічними документами розвитку держави, а також відповідати певним критеріям соціально-економічної ефективності, що мають бути попередньо розроблені.

Проекти PPP є зазвичай досить масштабними та складними, тому механізм підготовки та реалізації партнерства передбачає залучення різних місцевих та закордонних консультантів (із маркетингу, юридичних, фінансових, технічних питань тощо).

Під час запуску проекту PPP можна виділити такі основні етапи:

1. Розроблення та погодження попередньої концепції проекту, формування робочої (проектної) групи.

2. Технічний, правовий та маркетинговий аналіз умов реалізації проекту.

3. Підготовка техніко-економічного обґрунтування проекту, у тому числі фінансової моделі проекту.

4. Розроблення проекту угоди, визначення суттєвих та інших значимих умов угоди.

5. Проведення переговорів із можливими стейкхолдерами (за необхідності).

6. Опис проекту відповідно до встановленої форми та відправлення його на погодження та оцінку (за необхідності).

Незважаючи на те що концепція проекту PPP є одним із базових документів, що забезпечують майбутню ефективність реалізації партнерства, єдиного визначення та вимог до її складу

не існує в багатьох країнах світу, у тому числі й в Україні. Зустрічаються як концепції у вигляді коротких презентацій проектів із найбільш значущими параметрами, так і розгорнуті аналітичні документи, на кілька сотень сторінок, із детальним аналізом переваг та недоліків застосування тієї чи іншої форми реалізації проекту, а також умов, в яких реалізується проект.

На відміну від цього в Республіці Казахстан існує законодавчо визначені правила та вимоги щодо складання концепції проекту ППП. Так, під концепцією проекту ППП розуміється документ, який передбачає опис цілей, завдань, основних напрямків діяльності проекту ППП, джерел відшкодування витрат та отримання доходів, одержувачів вигод від реалізації проекту ППП, заходів державної підтримки, у тому числі опис об'єкта ППП [4].

Незважаючи на відмінності у підходах, можна виділити перелік питань, на які має відповідати концепція проекту ППП:

1. Проблема, на вирішення якої спрямовано проект, та його актуальність.

2. Цілі проекту та їх кореляція із цілями і цільовими показниками відповідних документів стратегічного планування.

3. Основні учасники проекту: потенційний публічний партнер, потенційний приватний партнер, інші стейкхолдери. Склад проектної команди на етапі запуску проекту.

4. Основні техніко-економічні показники об'єкта (об'єктів), які планується створити (побудувати/реконструювати), у тому числі інформація про земельну ділянку, функціональне призначення об'єкта, потужності об'єкта, передбачувана загальна і корисна площа об'єкта.

5. Опис послуги або послуг, що планується надавати з використанням об'єкта (об'єктів) угоди.

6. Передбачувані строки основних етапів реалізації проекту: передпроектний етап, проектування, будівництво/реконструкція, експлуатація та (або) технічне обслуговування.

7. Передбачувана загальна вартість створення (будівництва або реконструкції) об'єкта угоди.

8. Можливість публічного партнера брати участь у фінансуванні створення і (або) експлуатації (технічне обслуговування) об'єкта та обсяг.

9. Очікуваний обсяг приватних інвестицій у проект. Передбачуваний розподіл зобов'язань сторін у проекті.

10. Ризики, які готовий взяти на себе публічний партнер.

11. Ризики, які повинен нести приватний партнер (на думку публічного партнера-ініціатора).

12. Переваги використання механізмів державно-приватного партнерства для реалізації проекту (якісна або кількісна оцінка).

Після отримання принципової згоди проекту ППП проводиться технічний, правовий та

маркетинговий аналіз умов реалізації проекту. Такий аналіз може бути проведений як публічним партнером-ініціатором самостійно, так і з залученням потенційного приватного партнера, консалтингових компаній, спеціалізованих інститутів розвитку тощо.

Глибина маркетингового аналізу може сильно відрізнятися залежно від наявності ресурсів та цілей проекту. У рамках даного аналізу визначаються, насамперед, такі аспекти реалізації проектів ППП: необхідність послуг, що планується надавати за допомогою об'єкта інфраструктури, що створюється, ринок попиту на об'єкт або послугу в розрізі географії, цільових груп споживачів та їх чисельності, у тому числі й довгострокові тенденції. Також аналізуються рівень конкурентної пропозиції, наявність запланованих конкуруючих проектів та врахування їх впливу.

У межах проведення технічного аналізу умов реалізації проекту зазвичай реалізуються такі завдання: визначається поточний технічний стан майнового комплексу, якщо в рамках проекту передбачається передача приватному партнеру будь-якого майна; визначається перелік техніко-економічних показників створюваних (реконструйованих) об'єктів; формулюються технологія та процес експлуатації та технічного обслуговування об'єкта; готується технічне завдання для проектно-кошторисної документації; визначаються вимоги до необхідної інженерної інфраструктури, такі як підведення електромереж, водопостачання, водовідведення, газопостачання, під'їзні шляхи та ін. Наприкінці проводиться укрупнена оцінки вартості капітальних і операційних витрат проекту ППП та розробляється графік будівельних робіт і необхідних ремонтів.

Під час проведення правового аналізу умов реалізації проектів перш за все оцінюються такі аспекти, як принципова правомірність проекту, доступні правові форми і моделі реалізації проекту, правові обмеження і особливості реалізації проекту, регуляторні ризики реалізації проекту: бюджетне законодавство, законодавство про захист конкуренції, екологічне законодавство, тарифне регулювання та ін. А також аналізуються податкові аспекти реалізації проекту [5].

Наступним етапом механізму запуску проекту ППП є підготовка техніко-економічного обґрунтування проекту, у тому числі фінансової моделі. Як і для концепції, єдиного визначення і вимог до техніко-економічного обґрунтування проекту ППП у міжнародній практиці не існує. Під техніко-економічним обґрунтуванням проекту будемо розуміти комплексний документ, що обґрунтовує доцільність реалізації проекту ППП, що містить як аналіз початкових умов реалізації проекту (правових, технічних, економічних), так і аналіз витрат і доходів під час реалізації проекту, а також оцінку ефективності проекту. Головною складовою частиною техніко-економічного обґрунтування проекту є

його фінансова модель, але перед тим як перейти до її розроблення, ініціатор повинен визначитися з механізмом платежів у проекті, для цього потрібно визначити джерела та структуру фінансування проекту на етапі будівництва, необхідний рівень участі публічного партнера у фінансуванні реалізації проекту, розробити порядок та умови розподілу надприбутку в проекті, якщо такий буде, а також визначити оптимальну модель розподілу ризиків між сторонами партнерства.

Хоча загальний принцип розподілу ризику (сторона, яка знаходиться в кращому становищі для управління цим ризиком, повинна взяти його на себе) застосовується до всіх ситуацій, сторона в кращому становищі, щоб керувати певним ризиком, може варіюватися від однієї ситуації до іншої залежно від специфіки проекту і конкретної ситуації.

Склад та значення ризику можуть суттєво різнитися залежно від специфіки конкретного проекту ППП.

Слід звернути увагу, що ризики, які можуть реалізуватися вже після комерційного закриття проекту, повинні бути також чітко описані в тексті угоди про ППП із зазначенням сторони, що буде їм керувати, та обсягом її відповідальності за їх реалізацію.

Наступним етапом запуску проекту ППП є розроблення проекту угоди, а також визначення суттєвих та значимих умов партнерства. Здебільшого в міжнародній практиці угода в підсумковому вигляді розробляється тільки до моменту комерційного закриття (підписання). Важливо виділити істотні та інші значущі умови угоди до спрямування її на узгодження для комплексної оцінки умовних і безумовних зобов'язань публічного партнера і прийняття зваженого рішення про реалізацію проекту.

Крім того, залежно від специфіки національного законодавства можуть бути установлені й такі умови угоди про ППП: права та зобов'язання усіх сторін, максимальний термін дії угоди, арбітраж, компенсація за завершенням тощо.

Наступним етапом запуску проекту ППП є проведення переговорів із потенційними зацікавленими сторонами партнерства, а також розроблення інвестиційного меморандуму.

Інвестиційний, або інформаційний, меморандум – це документ, який повинен продемонструвати потенційним учасникам проекту, у тому числі організаціям, що фінансують проект, інвестиційну привабливість проекту та дати можливість оцінити найбільш імовірні ризики.

Акцент в інвестиційному меморандумі, як правило, робиться на описі проекту, бізнес-моделі, основних фінансових потоків і соціально-економічної ефективності. Важливість меморандуму полягає в тому, що це перша інформація, яку отримує інвестор, і саме вона служить відправною точкою під час прийняття інвестором рішення про участь у проекті.

Інвестиційний меморандум дає змогу ініціатору проекту провести первинну ринкову оцінку проекту, подивитися на реакцію основних учасників ринку, організацій, які фінансують проект, консультантів, різних органів влади і кінцевих споживачів послуг.

Для максимального покриття ринку інвестиційні меморандуми, як правило, публікуються у відкритих джерелах. Часто після публікації проводяться експертні обговорення, за результатами яких у проект можуть вноситися певні зміни. Саме тому цю процедуру доцільно проводити до відправлення проекту на підсумкове узгодження й оцінку.

При цьому слід звернути вагу на те, що розроблення інвестиційного меморандуму та тестування проекту на ринку не є обов'язковими умовами. Більше того, через значну трудоемність та збільшення загальних строків запуску проекту вважається доцільним розробляти інвестиційний меморандум лише в разі масштабних капіталоемних та унікальних проектів.

Інформаційне наповнення інвестиційного меморандуму може змінюватися залежно від специфіки кожного конкретного проекту і необхідності відобразити ті чи інші особливості, наприклад характерні для окремо взятої галузі.

Під час фінального опису проекту слід дотримуватися єдиної форми. Така форма може містити такі відомості:

1. Опис проекту, а також обґрунтування його актуальності.
2. Цілі і завдання реалізації проекту, що визначаються з урахуванням цілей і завдань державних або регіональних програм.
3. Термін реалізації проекту або порядок визначення такого терміну.
4. Відомості про публічного партнера.
5. Відомості про орган/юридичну особу, який забезпечив розроблення пропозиції.
6. Відомості про об'єкт, що пропонується до створення і (або) реконструкції.
7. Оцінка можливості отримання сторонами угоди доходу.
8. Відомості про прогнозований обсяг фінансування проекту.
9. Відомості про фінансову ефективність проекту.
10. Відомості про соціально-економічний ефект від реалізації проекту.
11. Відомості про порівняльні переваги проекту.
12. Опис ризиків, пов'язаних із реалізацією проекту.

Також доцільно вказати особливості застосування проекту ППП, а саме додати проект угоди, фінансову модель, проектну документацію (або завдання на проектування), обґрунтування порівняльних переваг даного проекту, детальний опис ризиків.

Другим етапом механізму реалізації ППП після ініціювання та розроблення проекту є оцінка та узгодження проекту.

Процедура узгодження й експертизи (оцінка ефективності) проекту ППП передбачена в законодавствах багатьох країн світу, проте специфіка даного процесу має багато відмінностей.

Незважаючи на це, подальша послідовність дій є доречною під час узгодження та оцінки проекту ППП:

1. Проведення попереднього обговорення проекту з органами влади, які будуть залучені до процесу узгодження і реалізації проекту (в рамках раніше створеної робочої групи або іншого міжвідомчого органу).

2. Відправлення проекту ППП на оцінку в уповноважений на таку оцінку (експертизу) орган.

3. Оцінка (експертиза) уповноваженим органом ефективності проекту ППП та його порівняльної переваги, а також підготовка уповноваженим органом звіту про ефективність проекту.

Основною метою оцінки соціально-економічних ефектів від реалізації проекту є визначення відповідності проекту документам цілепокладання, а також відповідності його техніко-економічних цільових показників діючим документам програмування відповідного рівня.

Мета оцінки порівняльних переваг реалізації проекту – визначити наявність переваги у використанні коштів бюджету, необхідних для реалізації проекту ППП перед використанням цих коштів для реалізації контракту за умови, що ціни, обсяги, якість та інші характеристики товарів, робіт і послуг рівні в обох випадках.

Простіше кажучи, завдання оцінки порівняльних переваг – обґрунтувати бюджетну доцільність застосування механізмів ППП для реалізації конкретного проекту з урахуванням розподілу ризиків та інших припущень, прийнятих у проекті.

Серед особливостей оцінки порівняльних переваг проекту ППП можна виділити такі:

1. Загальний обсяг витрат за проектом не залежить від обраної форми, тобто витрати на створення й експлуатацію об'єкта за ППП і під час закупівлі приймаються рівними. Різняться тільки частка участі бюджету у фінансуванні цих витрат.

2. Під час розрахунку витрат бюджетних коштів на етапі експлуатації не враховуються: податкові виплати за проектом, амортизаційні відрахування, виплати відсотків за борговими зобов'язаннями тощо.

3. Якщо проект передбачає надання платних послуг населенню під час реалізації угоди, то під час закупівель також необхідно враховувати можливість отримання виручки публічною стороною.

4. Для ППП і для закупівель розрізняються витрати на залучення фінансування в проект залежно від джерел і структури такого фінансування (у ставці дисконтування).

Одним із ключових факторів, що впливають на наявність порівняльної переваги в проекті ППП, є кількісна оцінка ризиків.

Для кількісної оцінки ризиків під час розгляду альтернативного варіанта реалізації проекту за допомогою прямої бюджетної участі (державного замовлення) залежно від методики оцінки може бути використаний нормований підхід. Тобто під час кількісної оцінки ризиків необхідно, ґрунтуючись на заданих імовірних відхиленнях витрат, вибрати із запропонованих діапазонів те ймовірне відхилення витрат, яке найбільш релевантне специфіці даного проекту, і помножити це значення на відповідні статті витрат або надходжень за проектом.

Після дисконтування та сумування отриманих значень імовірних відхилень витрат отримаємо наведене значення зобов'язань публічно-правового формування в разі виникнення ризиків (у грошовому вираженні). Для кількісного розрахунку ризиків під час реалізації проекту ППП ураховуються тільки ті ризики, які, згідно з проектом угоди та опису ризиків, бере на себе публічний партнер.

Якщо не виконуються критерії фінансової ефективності або соціально-економічної ефективності від реалізації проекту ППП, а також критерії наявності порівняльних переваг, це унеможливує подальшу реалізацію проекту.

Процедура підготовки та проведення конкурсного відбору приватного партнера регламентується, як правило, на законодавчому рівні. В Україні дана процедура регламентується Законом України «Про державно-приватне партнерство» [6]. Відповідно до нього, під час прийняття рішення про проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення ППП необхідно визначити строк здійснення ППП, форму його реалізації та основні етапи; обираються державний партнер та об'єкти партнерства. Визначаються можливість, обсяг та форми державної підтримки для здійснення ППП. Також визначаються строки проведення конкурсу з визначення приватного партнера, терміни подання заявок на участь у ньому та основні вимоги до учасників конкурсу. Формулюються критерії визначення переможців конкурсу. Переможцем конкурсу може бути визначено як одна, так і декілька осіб із боку приватного партнера.

Публічний партнер має опублікувати оголошення про проведення конкурсу з визначення приватного партнера у засобах масової інформації. Орган, що проводив конкурс, має оприлюднити інформацію про переможця конкурсу та дати пояснення щодо свого вибору.

Далі укладається договір між органом, який прийняв рішення про здійснення ППП, із переможцем конкурсу на умовах.

Після того як договір між усіма сторонами ППП укладений, переходимо на наступний етап реалізації партнерства – передінвестиційний. Протягом даного етапу зазвичай проводяться такі заходи:

1. Проведення проектно-дослідницьких робіт, якщо це необхідно в рамках даного проекту.

2. Передача необхідного для виконання угоди майна.

3. Залучення приватним партнером фінансування для реалізації проекту.

4. Розроблення та затвердження регламентів взаємодії публічного та приватного партнера, а також інших договорів й угод, необхідних для реалізації проекту. Це можуть бути, наприклад, договори оренди земельної ділянки, технічного регламенту та ін. [7].

Наступний етап ППП – інвестиційний. На даному етапі здійснюється найбільший обсяг інвестицій у рамках ППП. Також на даному етапі приватний партнер здійснює створення – реконструкцію – модернізацію – оснащення об'єкта угоди тощо відповідно до умов договору про ППП.

Останній, експлуатаційний, етап полягає у здійсненні приватним партнером технічного обслуговування та експлуатації об'єкта відповідно до умов проекту. Після чого проводиться процедура завершення проекту.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проекти, що реалізуються в рамках публічно-приватного партнерства, є досить складними в розробленні та реалізації, тому механізм їх упровадження має бути чітко регламентованим на державному рівні. У міжнародній практиці існують різні підходи до визначення як самих

етапів публічно-приватного партнерства, так і їх змісту. Деякі методики пропонують досить стислі та узагальнені вимоги щодо розроблення та впровадження проектів публічно-приватного партнерства, інші ж надають більш розгорнуті вимоги до кожного з етапів процесу. Проте для забезпечення ефективності партнерства вбачається необхідним наявність чітких, зрозумілих та детальних рекомендацій щодо розроблення та реалізації проектів ППП. Це дасть змогу не тільки підвищити якість самих проектів, а й зацікавленість у партнерстві як серед представників публічного та приватного секторів, а також і населення. Це зумовлено тим, що нині характер та процедура публічно-приватного партнерства в Україні є не досить зрозумілі для деяких його потенційних учасників. Деякі дослідження, що проводилися в Україні, також засвідчують невелику обізнаність про можливості та переваги публічно-приватного партнерства, що гальмує його розвиток, тому визначення детального механізму реалізації публічно-приватного партнерства в Україні дає можливість забезпечити його подальший розвиток. Серед можливих шляхів подальшого опрацювання даної теми вбачається розроблення механізму реалізації публічно-приватного партнерства, користуючись методологією процесного підходу, що нині є актуальним трендом у сфері бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Quium A. A guidebook on public-private partnership in infrastructure / A. Quium. – Bangkok: UNESCAP, 2011. – 83 p.
2. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : [практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу] / С. Грищенко. – К. : Москаленко О.М., 2011. – 140 с.
3. Закон Республики Беларусь «О государственном-частном партнерстве» от 30.12.2015 № 345-3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pravo.by/upload/docs/op/H11500345_1451595600.pdf.
4. Закон Республики Казахстан «О государственном-частном партнерстве» от 31.10.2015 № 379-V [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37704720.
5. Study on PPP Legal & Financial Frameworks in the Mediterranean Partner Countries [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.eib.org/attachments/med/ppp-study-volume-2.pdf>.
6. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/2404-17.
7. Public-private partnership (PPP) projects: project guidebook [Electronic resource]. – Access mode : www.ptb.gov.kw/pdf/PTB%20Guidebook.pdf.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В АПК

THE CONCEPTUAL DESIGN POSITION OF MOTIVATIONAL MECHANISM OF AIC INTEGRATION PROCESS BASED ON A PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Косач І.А.

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

Статтю присвячено розгляду питання концептуальних засад розроблення мотиваційного механізму формування інтеграційних підприємницьких агропромислових структур на засадах державно-приватного партнерства. Розглянуто сутність мотиваційного механізму. Визначено його актуальність в умовах становлення відносин на основі державно-приватного партнерства. Розглянуто основні принципи та умови розроблення мотиваційного механізму формування інтеграційних структур на засадах ДПП. Виділено структуру мотивів суб'єктів інтеграції на засадах ДПП.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, мотивація, мотиваційний механізм, агропромисловий комплекс, національна економіка, інтеграція.

Статья посвящена рассмотрению вопроса концептуальных основ разработки мотивационного механизма формирования интеграционных предпринимательских агропромышленных структур на принципах государственно-частного партнерства. Рассмотрена сущность мотивационного механизма. Определена его актуальность в условиях становления отношений государственно-частного партнерства. Рассмотрены основные принципы и условия разработки мотивационного механизма формирования интеграционных структур на основе ГЧП. Выделена структура мотивов субъектов интеграции на основе ГЧП.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, мотивация, мотивационный механизм, агропромышленный комплекс, национальная экономика, интеграция.

The article is devoted to consideration of conceptual basis of motivational mechanism development of formation of agricultural enterprises integration based on the public-private partnership. The essence of the motivational mechanism is considered. The relevance of the mechanism in conditions of public-private partnership relations is determined. The basic principles and conditions of motivational mechanism development of formation of integration structures based on PPP is defined. The structure of motives of business integration subjects in PPP's relations is set.

Keywords: public-private partnership, motivation, motivational mechanism, agriculture, national economy, integration.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні умови формування та розвитку інтеграційних підприємницьких структур вимагають використання нових підходів до управління. Розгляд процесів формування інтеграційних підприємницьких агропромислових структур на засадах державно-приватного партнерства (ІПАС_{ДПП}) із погляду синергетичного підходу і теорії самоорганізації дає змогу оптимально поєднувати властивості гнучкості, адаптивності й одночасно стійкості соціально-економічних систем. Необхідність реалізації можливостей самоорганізації робить актуальним завдання розроблення відповід-

них механізмів формування соціально-економічних систем, до яких належать і ІПАС_{ДПП} [1, с. 25]. Складність управління такими системами вимагає розроблення інтегрованого механізму самоорганізації, що представляє собою багаторівневу систему різних видів механізмів, диференційованих за елементами [2, с. 71]. Інтегральним складником механізму самоорганізації є мотиваційний механізм, спрямований як на активізацію внутрішніх мотивів (внутрішня мотивація), так і на створення зовнішніх умов (зовнішня мотивація) для самоорганізації.

Перехід до ринкової економіки характеризується відмовою від організаційно-адміністративного мономеханізму, тоді як найбільша увага

при цьому в управлінні національною економікою стала приділятися економічному механізму без достатньої орієнтації на мотиваційні механізми. Але відмова від мотиваційних механізмів управління поруч із недосконалим правовим механізмом призводить до неефективності економічного механізму, і стосовно засад державно-приватного партнерства це проявляється досить чітко.

Укрупнено процес самоорганізації соціально-економічної системи являє собою чергування двох стадій: динамічної рівноваги і біфуркації. На стадії динамічної рівноваги, коли спостерігаються процеси як комунікаційної, так і структурної самоорганізації, об'єктом мотиваційного механізму формування ІПАС_{дпп} виступають окреме підприємство, представники органів державної влади, сільськогосподарські кооперативи, бізнес-процеси. На стадії біфуркації об'єктом механізму є мотиваційні цінності окремих суб'єктів та груп, що взаємодіють на засадах ДПП в умовах формування інтеграційних підприємницьких структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблема мотивації та розроблення мотиваційного механізму є об'єктом дослідження багатьох науковців. Оскільки предметною сферою даної статті є агропромислова інтеграція, нас цікавлять передусім напрацювання вчених саме у цьому напрямі. Так, мотивація підприємницької діяльності розглядається М. Маліком [3] та В. Опанасенком [4, с. 46], а мотивації процесів аграрно-промислової інтеграції присвячено напрацювання Ю. Нестерчук [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Партнерство влади та бізнесу нині є найважливішим засобом забезпечення умов подолання економічної кризи, структурних зрушень в агропромисловому виробництві, інвестиційного поштовху. Особливої уваги вимагає обґрунтування об'єктивної необхідності переорієнтації ДПП на мотивацію бізнесу, що зумовлює розроблення напрямів реформування системи ДПП в Україні. З погляду формування відносин державно-приватного партнерства мотиваційний механізм виступає як запорука досягнення ефективних економічних і соціальних результатів бізнес-партнерів та зацікавлених органів державної влади. Об'єктивна необхідність поглиблення досліджень у напрямі формування мотиваційного механізму формування відносин державно-приватного партнерства в агропромисловому комплексі пов'язана з удосконаленням вибору основних складників цього механізму, що дасть змогу приймати ефективні управлінські рішення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення концептуальних положень мотиваційного механізму

формування інтеграційних підприємницьких агропромислових структур на засадах державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Мотивація, як правило, визначається як «сила, стимул або вплив», що спонукає людину або організм діяти чи реагувати.

Важливим для розуміння сутності мотивації є визначення цього поняття. Уперше термін «мотивація» було вжито А. Шопенгауером у праці «Чотири принципи достатньої причини» [6]. Словник Н. Вебстера дає таке визначення: мотивація – це «психологічна особливість, яка спонукає організм до дії» і «причина цієї дії». Таким чином, мотивація належить до внутрішніх процесів, які «рухають, підштовхують, стимулюють або спонукають людей до того, що вони роблять. Це «команда до дії», яка стимулює нас почати вести себе в навколишньому світі. «Потреби, спонукання і бажання», як правило, розглядаються як внутрішні мотиви або поведінку. «Стимули, заохочення і підкріплення» розглядаються як мотивація, що виникла із зовнішніх джерел [7]. Зі свого боку, А. Маслоу в контексті теорії самоорганізації розглядає «наслідки», «очікування» або «потреби» як тип «атракторів», навколо яких система «самоорганізується» для створення такого собі стабільного стану або патерну [8]. Отже, мотивацію слід розглядати як сукупність факторів, процесів та механізмів, що забезпечують виникнення у людей прагнень досягнення поставлених цілей.

Розгляд мотиваційного механізму є важливим у контексті знаходження найбільш ефективних важелів регулювання та стимулювання його розвитку. Сам термін «механізм» стає розповсюдженим у другій половині 1960-х років у наукових працях економістів постсоціалістичних країн, коли науковці звернули увагу на «господарський механізм економічної системи», наголошуючи на конкретній рушійній силі системи, що функціонує [9, с. 361].

Словник іншомовних слів визначає механізм як сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ [10, с. 431].

В основі побудови мотиваційної моделі повинні бути покладені умови реалізації мотиваційного механізму, які полягають у достатності синергетичного потенціалу державно-приватного партнерства для реалізації проектів ДПП і вкладання інвестицій, а також наявності економічних суб'єктів, здатних забезпечити утворення партнерської взаємодії на засадах державно-приватного партнерства. Таким чином, умовами реалізації мотиваційного механізму формування ІПАС_{дпп}, на нашу думку, є:

1) достатній для функціонування ресурсний потенціал;

2) наявність економічних суб'єктів, які здатні забезпечити інвестиційний процес у необхідних обсягах.

Відповідно до прийнятої загальної схеми побудови, модельне уявлення досліджуваного нами механізму включає в себе такі елементи:

- суб'єкт – рушійна сила, що осмислено запускає в дію цей механізм;
- мети – програмовані бажані результати дії механізму;
- методи – інструментарій, способи і технології процесів;
- досягнення поставлених цілей;
- форма – організаційне і правове оформлення методичного забезпечення;
- кошти – сукупність видів і джерел ресурсів, що використовуються для досягнення поставлених цілей;
- об'єкти – господарюючі суб'єкти, економічне середовище.

Виділені характеристики, властиві категорії мотиваційного механізму, дають змогу розкрити особливості і доповнити зміст цього поняття згідно з процесом формування інтеграційних підприємницьких структур. При цьому мотиваційний механізм є результатом цілеспрямованої діяльності й є певною сукупністю інституцій, норм, правил, що забезпечують за певних умов формування заданих явищ.

Мотиваційний механізм формування ІПАС_{дпп} дає змогу:

1) залучити необхідні інвестиційні ресурси для здійснення ефективної підприємницької діяльності (внутрішні мотиви);

2) здійснити вибір проекту ДПП та оцінити можливі ефекти.

Таким чином, формування мотиваційного механізму формування ІПАС_{дпп} включає сукупність наукових методів і практичних прийомів рішення завдань, пов'язаних зі стимулюванням відносин державно-приватного партнерства в агропромисловому виробництві. В основі концепції побудови мотиваційного механізму формування інтеграційних підприємницьких агропромислових структур на засадах відносин ДПП пропонується розглядати такі принципи:

1. Принцип орієнтації на поставлені цілі.

2. Принцип співвідношення результатів та витрат.

3. Принцип отримання максимальних результатів (синергетичного ефекту від партнерської взаємодії).

4. Принцип альтернативності, тобто необхідність розроблення альтернативних варіантів проектів ДПП та вибір оптимального з них за умови мінімальних витрат ресурсів та часу.

5. Принцип адаптивності (здатність швидко пристосовуватися до обставин, що змінюються). Незважаючи на те що мотиваційний механізм має змінюватися відповідно до затвердженої періодичності, він має переглядатися на предмет відповідності зовнішнім і внутрішнім умовам, що змінилися.

6. Принцип системності; усі складники мотиваційного механізму взаємопов'язані: правила,

станданти, місія і цілі організації, критерії оцінки, методи управління і т. п.

7. Принцип превентивності. Мотиваційний механізм базується на прогнозуванні можливих змін, отже, очікувані в процесі його впровадження результати повинні бути краще поточних результатів діяльності суб'єктів партнерської взаємодії.

8. Принцип комплексності. Комплексність передбачає формування мотиваційного механізму з урахуванням організаційних, правових, технічних, соціальних, морально-етичних факторів, які повинні застосовуватися в сукупності.

Державно-приватне партнерство як основа побудови відносин в ІПАС не виникає спонтанно, а є результатом діяльності суб'єктів господарювання, поведінка яких зумовлена їх індивідуальною мотивацією. Основу регулювання ДПП становить насамперед нормативно-правова база, яка виступає відображенням інтересів суспільства і виявом волі держави. Мотиваційний механізм виступає як система інституцій, яка за умови досягнення об'єктом управління певних параметрів здійснює застосування адекватних форм, методів та інструментів управління, спрямованих на становлення ДПП та забезпечення продовольчої безпеки країни. Структура цього механізму в просторовому, організаційному, функціональному аспектах визначається: по-перше, природою й особливостями підприємницької діяльності; по-друге, специфікою технології державного управління, по-третє, потенціалом ДПП. Специфіка проектів ДПП зумовлює диференціацію підсистем мотиваційного механізму формування ІПАС_{дпп} за видами діяльності, а технологія управління – за напрямками та функціями управління.

Відповідно до положень теорії мотивації поведінки господарюючих суб'єктів незалежно від напрямку і специфіки проекту ДПП спонукальні мотиви суб'єктів ІПАС_{дпп} групуються в сукупність економічних і позаекономічних (інституціональних) мотивів (табл. 1).

Позаекономічні мотиви стимулювання партнерської взаємодії відрізняються індивідуальним характером. Мотиви подібного роду визначаються місією підприємства, його стратегією, особливостями ринкового середовища і т. д. Слід відзначити той факт, що позаекономічні мотиви, як правило, не розглядаються як найбільш пріоритетні й знаходяться в підлеглому положенні щодо мотивів економічного характеру. Своєю чергою, економічні мотиви активізації партнерської взаємодії суб'єктів господарювання знаходяться під впливом дії загальних економічних законів і представляються в набагато більшому ступені уніфікованими для господарюючих суб'єктів, ніж позаекономічні мотиви. При цьому слід урахувати і зворотні зв'язки – вплив кінцевих результатів на динаміку потреб суб'єктів ІПАС. У цій взаємодії проявляється закономірність цілеутворення у формі розро-

Таблиця 1

**Мотиви суб'єктів мотиваційного механізму формування
інтеграційних структур на засадах ДПП**

Найменування суб'єкта ІПАС _{дпп}	Мотиви
Бізнес-структури	Мотиватором бізнес-структур (підприємств, що реалізують сільськогосподарську продукцію) є прибуток від реалізації продукції кінцевим споживачам чи групам споживачів. Розмір прибутку визначається залежно від факторів макросередовища, кон'юнктури споживчого ринку, а також дотримання умов ефективності власної діяльності
Асоціації	Реалізація цілей асоціацій відбувається шляхом формування галузевих стандартів, інформаційної та правової підтримки, впливу на вдосконалення нормативно-правової бази, здійснення координаційної діяльності
Підприємства інфраструктури	Мотиватором є прибуток у результаті надання сервісних послуг підприємствам, що виробляють на реалізують продукцію сільськогосподарського виробництва. Механізм мотивації реалізується шляхом отримання державної підтримки щодо створення необхідних умов надання послуг
Регулюючі органи	Цілі діяльності даних суб'єктів: контроль над дотриманням норм, стандартів, нормативно-правової бази, моніторинг стану галузі чи окремих її елементів як на державному, так і регіональному рівнях, надання фінансової, правової та інформаційної підтримки учасникам ІПАС. Механізм реалізується шляхом досягнення планових показників ІПАС _{дпп}

Джерела: власні дослідження

блення прогнозів та програм, проектів ДПП, зміни потенціалу суб'єктів.

Паралельно з мотивами формування ІПАС_{дпп} необхідними є засоби виробництва, до яких відносимо всі матеріальні умови, необхідні для процесу формування і подальшого функціонування ІПАС. Подальша дія мотиваційного механізму повинна сприяти руху потреб суб'єктів ДПП у рух засобів та результатів діяльності ІПАС, тобто виробленню сільськогосподарської продукції.

Для запобігання виникнення зайвих протиріч та мінімізації ризиків доцільно враховувати внутрішні (ендогенні) ефекти, що є результатом діяльності кожного суб'єкта відносин ДПП, та зовнішні (екзогенні) ефекти, які є наслідком реалізації результатів партнерської взаємодії для національної економіки.

Певний вид поведінки конкретного суб'єкта в процесі реалізації проектів ДПП залежить від особистих якостей і властивостей, які формують інтерес і конкретну потребу, що переходять у мотив і цільову установку. Водночас цей процес відбувається відповідно до системи цінностей, яка формує мотиви поведінки, що визначає орієнтири підприємницької діяльності економічного суб'єкта. Таким чином, становлення певної системи цінностей у бізнесі є одним зі способів досягнення економічних результатів ДПП.

Використання внутрішніх механізмів корпоративного управління має особливе значення стосовно тих структур, учасниками яких є держава. З іншого боку, саме наявність держави як учасника програми відкриває нові можливості для гармонізації цінності кожного проекту в програмі і тим самим балансування інтересів усіх учасників. Головною функцією держави є те, що вона встановлює «правила гри» (закони, тарифи

для інфраструктурних галузей, норми податкових відрахувань, ліцензування та сертифікація, умови землекористування і т. д.). Окрім того, для гармонізації цінності внутрішньопрограмних проектів можуть використовуватися будь-які відомі методи державного регулювання: пільгове оподаткування, поправки в законодавство, майнова допомога, пільгове кредитування, компенсація внутрішніх цін.

Системи цінностей бізнес-спільноти сприяють формуванню інституту міжособистісних взаємин (норм поведінки), установлених у суспільстві на даний момент часу. Результати цієї взаємодії визначають етику бізнесу і ставлення до нього з боку держави й органів державної влади. Комунітаризм є одним з елементів системи цінностей сучасного суспільства. За допомогою стимулювання приватної соціальної діяльності можливе вирішення екологічних і соціальних проблем.

Таким чином, зовнішні умови, соціальне оточення, умови і спосіб життя, чинники матеріального виробництва є мотивуючим середовищем, яке, своєю чергою, створює передумови для вибору того чи іншого виду господарювання. Досягнення певного рівня мотивуючого середовища, тобто сукупності вищезазначених чинників, дає можливість реалізувати мотиви, тобто вибрати потрібний вид підприємницької діяльності та належним чином реалізувати підприємницький потенціал.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, проведені дослідження дають можливість зробити висновки про те, що мотиваційний механізм формування ІПАС_{дпп} – це система взаємопов'язаних цілей, завдань, принципів, інструментів їхнього організаційного, норма-

тивно-правового та соціально-економічного забезпечення, що формуються на основі економічного потенціалу державно-приватного партнерства і спрямовані на досягнення ефективної взаємодії влади та бізнесу в умовах інтеграційних структур та забезпечення стійкого розвитку агропромислових підприємств. Головним

завданням мотиваційного механізму є забезпечення організаційної єдності господарюючих суб'єктів усіх сфер АПК у підвищенні ефективності функціонування агропромислових підприємств, забезпечення продовольчої безпеки країни, вирішенні проблем соціально-економічного розвитку АПК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 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. – 2017. – № 1(9). – С. 25–29.
2. Шестакова Е.В. Организационный механизм саморазвития промышленного предприятия / Е.В. Шестакова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2014. – № 6. – С. 71–80.
3. Малік М.Й. Мотивація виробничої діяльності в аграрній сфері економіки / М.Й. Малік. – К. : Знання, 1995. – 178 с.
4. Опанасенко В.М. Мотивація у функціонуванні та розвитку господарських систем / В.М. Опанасенко // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2013. – № 1. – С. 46–49.
5. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві / Ю.О. Нестерчук. – Умань : Сочінський, 2009. – 372 с.
6. Шопенгауэр А. Четыре принципа достаточной причины : в 4-х т. Т. 1. / А. Шопенгауэр. – М., 1900. – С. 317.
7. Merriam-Webster Dictionary // Official website of the Merriam-Webster Dictionary [Electronic Resource]. – Access Mode : <http://www.merriam-webster.com/dictionary/integration>.
8. Маслоу А. Мотивація й особистість / А. Маслоу ; пер. з англ. ; 3-є вид. – СПб. : Питер, 2007. – 313 с.
9. Абалкин Л.И. Труды вольного экономического общества России: избр. тр. : в 4-х т. / Л.И. Абалкин. – М. : [б. и.], 2000. – Т. 2. – 912 с.
10. Словник іншомовних слів / За заг. ред. О.С. Мельничука. – К., 1974. – 776 с.

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В КРАЇНАХ ЄС

ANALYSIS OF CONSTRUCTION INDUSTRY INDICATORS IN EU COUNTRIES

Косолапов А.Ф.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри будівництва, геотехніки і геомеханіки,
Національний гірничий університет

Статтю присвячено вирішенню проблеми пошуку оптимальної промислової структури економіки. Дослідження сконцентровані на аналізі основних показників будівельної галузі в країнах Європейського Союзу для визначення перспектив її розвитку. Обґрунтовано середню позицію будівельної галузі з погляду її внеску в економіку країн ЄС та зроблено припущення щодо перспектив її подальшого розвитку та регулюючих заходів, які повинні бути вжиті для її стимулювання.

Ключові слова: будівельна галузь, економічні показники, ЄС, аналіз.

Статья посвящена решению проблемы поиска оптимальной промышленной структуры экономики. Исследования сконцентрированы на анализе основных показателей строительной отрасли в странах Европейского Союза для определения перспектив ее развития. Обоснована средняя позиция строительной отрасли с точки зрения ее вклада в экономику государств ЕС и сделано предположение о перспективах дальнейшего развития и регулирующих мерах, которые должны быть предприняты для ее стимулирования.

Ключевые слова: строительная отрасль, экономические показатели, ЕС, анализ.

The article outlines the issue of seeking the optimal industrial structure in an economy. The studies are focused on the analysis of key indicators of the construction industry in the EU countries for examining prospects of its further growth and development. The article provides rationale for the middle position that the construction industry occupies in the context of its contribution to the EU economic growth and development. Some suggestions on ways of the construction industry development were offered and specific measures for its stimulating were provided.

Keywords: construction industry, economic indicators, EU, analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Динамічний розвиток нових галузей економіки та їх швидка технологічна модернізація поряд із позитивним впливом на суспільний добробут призводять до низки проблем. Серед них – проблема старіння певних галузей промисловості та необхідність утилізації майнового комплексу та перекваліфікації працівників (гірничодобувна промисловість), проблема енергоефективності та розбудови циркулярної економіки, яка стосується усіх галузей, проблема надшвидкого розвитку штучного інтелекту, який незабаром випередить людський інтелект, тощо. Все це спричиняє необхідність постійного пошуку збалансованої структури галузей промисловості в економіці, адже зміни структурної палітри галузей промисловості є ознакою та наслідком переходу економіки від старого до нового технологічного укладу. Отже, проблема обґрунтування управлінських рішень на рівні країн та регіонів щодо стимулювання або згортання певних галузей економіки є доволі актуальною.

Будівельна галузь економіки завжди була основоположною будь-якого господарського комплексу, у т. ч. й українського. Для того щоб робити припущення про перспективи розвитку будівельної галузі на тлі динаміки у інших галузях економіки, необхідно проаналізувати її стан у країнах ЄС, до яких прагне приєднатися Україна. Це дасть змогу виявити тренди розвитку будівельної галузі в економічно розвинутих європейських країнах та у подальшому порівняти їх із тими тенденціями, які спостерігаються у будівельній галузі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Ґрунтовний аналіз будівельної галузі в глобальній економіці з погляду її порівняння з іншими галузями в контексті динамічного розвитку глобалізму вперше зустрічається у праці Р.Дж. Екклса [1], де автор розкриває явище квазікомпаній у будівельній галузі та показує його вплив на розвиток галузі в глобальному масштабі. Процес розроблення та впровадження інновацій як чинник зростання та розвитку будівельної галузі в Європі

досліджується А. Дубоїсом та Л.Е. Гедде [2]. Із набуттям концепції сталого розвитку чимало наукових досліджень було присвячено проблемі сталого розвитку будівельної галузі, серед яких найближчою до теми даної статті є робота О. Ортіза, Ф. Кастелса та Дж. Соннеманна [3], у якій автори пропонують оцінювати сталий розвиток галузі на основі оцінок життєвого циклу підприємств. Ланцюг поставок як основу клас-терного розвитку будівельної галузі у Великій Британії досліджували А. Акінтой, Дж. Макінтош та Е. Фідзеральд у 2000 р. [4], а вже у 2014 р. М. Бол оприлюднює результати досліджень будівельної галузі Великобританії, де наголошує на необхідності негайної її перебудови та зміни господарської парадигми будівельних підприємств [5]. Процеси інформатизації в будівельній галузі та прийняття рішень за допомогою штучного інтелекту аналізуються Дж. Дірловом та Н. Саліібом [6].

Серед останніх досліджень учених України, результати яких пов'язані з даним дослідженням, можна відзначити аналіз будівельної галузі України В.В. Биби та В. Гаташ, [7], удосконалення державного регулювання вітчизняної будівельної галузі П.С. Покатаєва [8], вивчення особливостей економічної безпеки будівельних підприємств Т.А. Пушкар та К.С. Дяченко [9], аналіз збитковості будівельних підприємств О. Беленкової [10], формування державної політики стійкого розвитку будівельної галузі Д.В. Ісаєнко [11], кластеризацію будівельної галузі з гірничодобувною галуззю для забезпечення розвитку депресивних регіонів Г.Г. Півняка, П.І. Пілова, М.С. Пашкевич та Д.О. Шашенка [12], а також аналіз будівництва закладів загальної середньої освіти в Україні М.О. Харченко [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на чималу кількість досліджень, присвячених будівельній галузі, необхідність даної статті підтверджується швидкою зміною ринкової кон'юнктури

та доцільністю проведення постійного аналізу та моніторингу змін у показниках будівельної галузі не тільки України, але й ЄС, країни якого визначають вектор економічного розвитку для всіх галузей промисловості України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз основних показників будівельної галузі країн ЄС для визначення перспектив її розвитку, обґрунтування внеску в економіку країн ЄС та регулюючих заходів, які повинні бути вжиті для її стимулювання..

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проаналізуємо деякі показники, що характеризують будівельну галузь в Європейському Союзі (28 країн).

За кількістю зареєстрованих підприємств серед основних галузей будівництво посідало в 2015 р. друге місце (рис. 1) із 3,4 млн. підприємницьких одиниць. На перший погляд, може здаватися, що цей показник не є достатньо репрезентативним, адже не характеризує ефективність функціонування галузі у цілому. Він навіть не може давати уявлення про рівень насиченості галузі, тому що кількість зареєстрованих підприємств не дорівнює кількості працюючих.

Однак на основі цього показника можна судити про бажання та наміри громадян країн ЄС відкривати бізнес саме у цій галузі економіки. Наприклад, не зважаючи на глобальний екологічний тренд, у галузі обробки відходів та рециклінгу матеріалів, у ЄС у 2015 р. функціонувало тільки 46 тис. підприємств поряд з 4,2 млн. підприємств, зареєстрованих у галузі професійної, наукової і технічної діяльності, представленої здебільшого консалтинговими послугами з права, фінансового обліку, перевірки стандартів якості продукції, досліджень тощо. На нашу думку, така суттєва розбіжність у кількості зареєстрованих підприємств пояснюється тим, що галузь обробки відходів та рециклінгу матеріа-

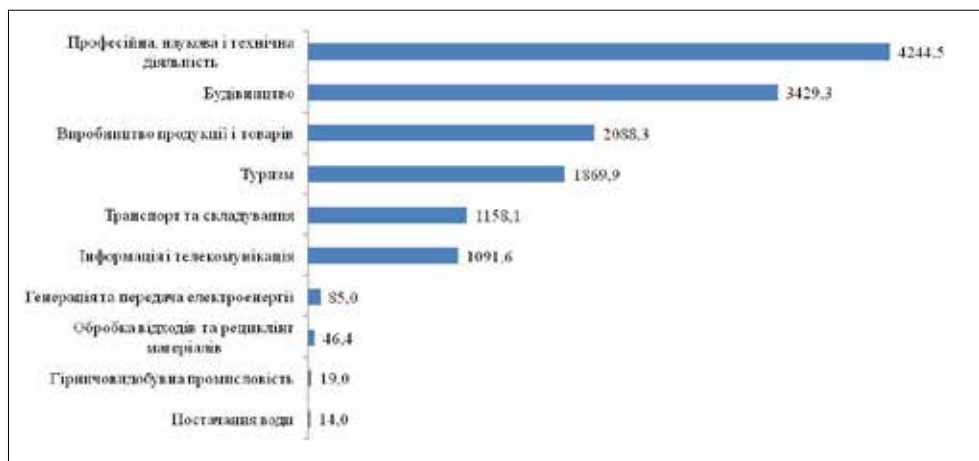


Рис. 1. Кількість підприємств за деякими галузями економічної діяльності в Європейському Союзі (28 країн) у 2015 р., тис. од. [14]

лів поряд із гірничодобувною галуззю та галуззю постачання води не насичена новими відносно недорогими технологіями, які швидко запускаються в дію, є місткими з погляду матеріальних активів, а саме необоротних засобів, суттєво прив'язані до природних ресурсів, і тому, можливо, не являють собою привабливих ринкових ніш для підприємців.

Якщо вивести співвідношення кількості працівників, зайнятих на підприємствах будівельної галузі, до кількості зареєстрованих підприємств, то вийде, що в 2015 р. у країнах ЄС на одному підприємстві було зайнято в середньому всього чотири особи (рис. 2). Для порівняння: у галузі професійної, наукової і технічної діяльності цей показник становив три особи, у галузі інформації та телекомунікації – шість осіб, у виробництві продукції та товарів – 14 осіб, в обробці відходів та рециклінгу матеріалів – 20 осіб та у гірничодобувній промисловості – 29 осіб. Така доволі низька кількість працівників, зайнятих на підприємствах галузей економіки в ЄС, пояснюється широко вживаною моделлю аутстафінгу, коли переважна більшість працівників працює за договорами підряду та юридично зайняті в інших рекрутингових агентствах, є фрилансерами або самозайнятими. Звідси можна зробити висновок, що статистичний показник «кількість зайнятих на підприємстві» втрачає економічний зміст та цінність для економічного аналізу, оскільки не відображає реальної кількості трудового ресурсу, що бере участь у операціях підприємства. Також елемент операційних витрат «заробітна плата» також не дає уявлення про реальні витрати на труд, оскільки оплата договорів підряду класифікується у цьому разі як оплата послуг.

Показник «кількість зайнятих на підприємстві» містить кількість осіб, які є засновниками підприємства або працюють там на безконтрактній основі та належать до цього підпри-

ємства, а також є найманцями, але тими, які уклали строковий трудовий контракт саме із цим підприємством замість того, щоб укласти контракт із рекрутинговою агенцією або бути самозайнятими.

За рівнем виручки від реалізації продукції та послуг у 2015 р. у країнах ЄС галузь будівництва знаходилася також на другому місці, як і за попередніми показниками. Однак при цьому спостерігалось надто суттєве відставання галузі від лідера рейтингу – галузі виробництва продукції і товарів (рис. 3). У досліджуваному році країни ЄС виручили у 4,28 рази менше від реалізації продукції та послуг у галузі будівництва, ніж у галузі виробництва продукції і товарів, але у 2,88 рази більше, ніж у сфері туризму, і у вісім разів більше, ніж у гірничодобувній промисловості.

Із 2011 р. обсяг виручки від реалізації продукції та послуг у будівництві в країнах ЄС збільшився на 5,7%, тоді як, наприклад, у гірничодобувній промисловості зменшився на 18%. Країнами-лідерами за обсягом виручки від реалізації у будівельній галузі у 2015 р. стали Франція (269 млрд. євро), Німеччина (241 млрд. євро), Італія (166 млрд. євро) та Іспанія (104 млрд. євро).

Із рис. 3 видно, що в 2015 р. галузі економіки країн ЄС можна умовно розділити на три групи за показником виручки від реалізації продукції та послуг. До першої групи належить одна галузь (виробництво продукції і товарів) з оборотом вище 5 трл. євро. До другої групи – п'ять галузей (будівництво; транспорт та складування; професійна, наукова і технічна діяльність; інформація і телекомунікація) з оборотом від 1 до 2 трл. євро. До третьої групи належать чотири галузі (туризм; гірничодобувна промисловість; обробка відходів та рециклінг матеріалів; постачання води) з оборотом до 1 трл. євро.

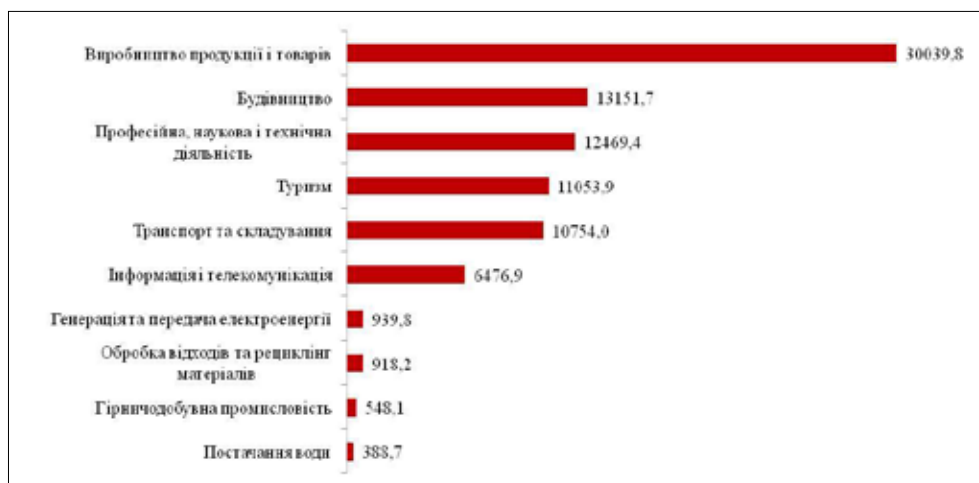


Рис. 2. Кількість зайнятих на підприємствах деяких видів економічної діяльності в Європейському Союзі (28 країн) у 2015 р., тис. осіб. [14]

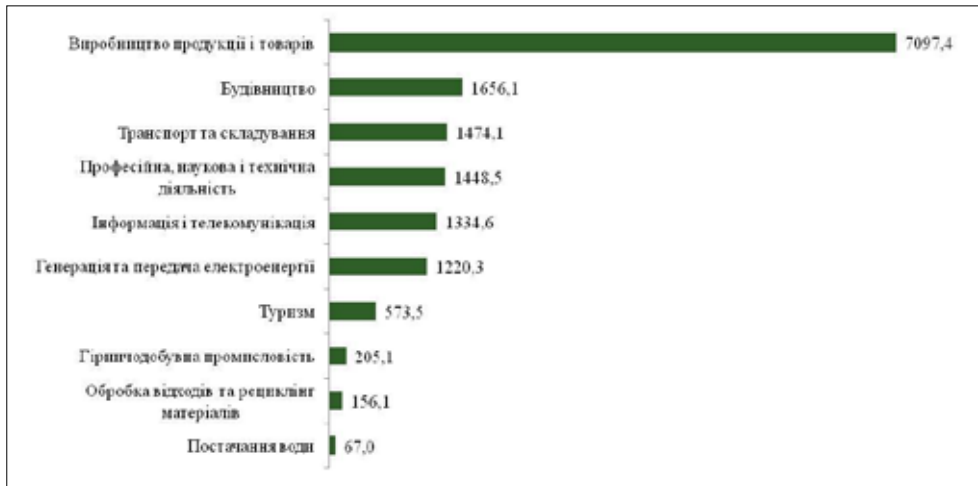


Рис. 3. Виручка від реалізації продукції та послуг на підприємствах деяких видів економічної діяльності в Європейському Союзі (28 країн) у 2015 р., млрд. євро [14]

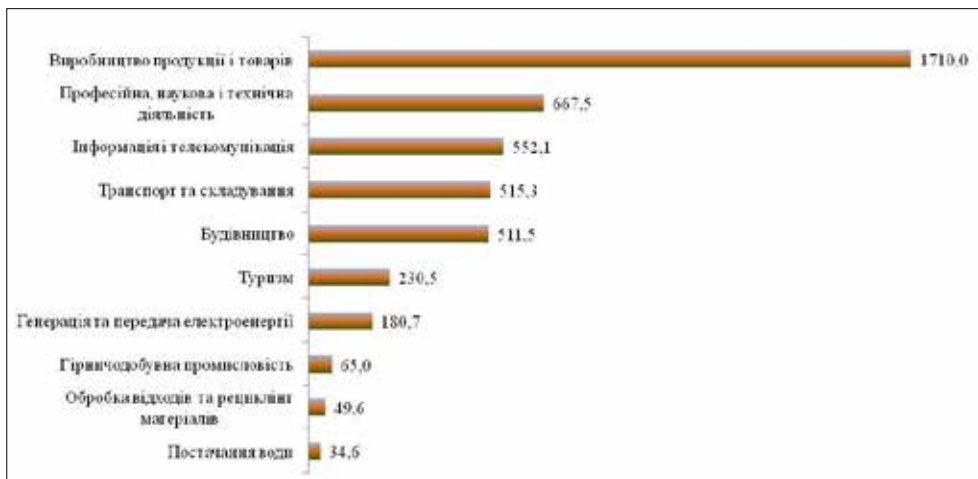


Рис. 4. Валова додана вартість на підприємствах деяких видів економічної діяльності в Європейському Союзі (28 країн) у 2015 р., млрд. євро [14]

На основі виявленого групування галузей промисловості країн ЄС стає можливим більш точний аналіз ефективності управлінської структури ЄС для прийняття ефективних управлінських рішень та розроблення механізмів регулювання галузевих комплексів. Очевидно, що галузі третьої групи потребують стимулюючих заходів, реструктуризації та розвитку для забезпечення економічного зростання або радикальної перебудови та диверсифікації на користь інших нових видів економічної діяльності.

Як і за показником виручки від реалізації продукції та послуг (рис. 3), три групи галузей із дещо іншою конфігурацією спостерігаються в країнах ЄС у 2015 р. і за показником валової доданої вартості (рис. 4). Якщо за всіма аналізованими попередніми показниками будівельна галузь посідала друге місце серед основних економічних галузей, то за показником валової

доданої вартості – тільки п'яте. Оскільки показники представлені у натуральному грошовому виразі замість відносного, то закономірно, що такі галузі, як, наприклад, гірничодобувна або постачання води, маючи незначні обсяги виручки у грошовому еквіваленті, також мають невеликі обсяги валової доданої вартості, або, навпаки, галузь виробництва продукції і товарів, маючи великий обсяг виручки, також демонструє велику валову додану вартість у грошовому виразі. Однак будівельна галузь має значний обсяг виручки, але меншу додану вартість у грошовому виразі.

Якщо розподілити економічні галузі за показниками виручки від реалізації продукції та послуг і валової доданої вартості, виражених у грошовому еквіваленті, то можна виокремити чотири групи галузей (рис. 5). Перша група характеризується незначною виручкою за вели-

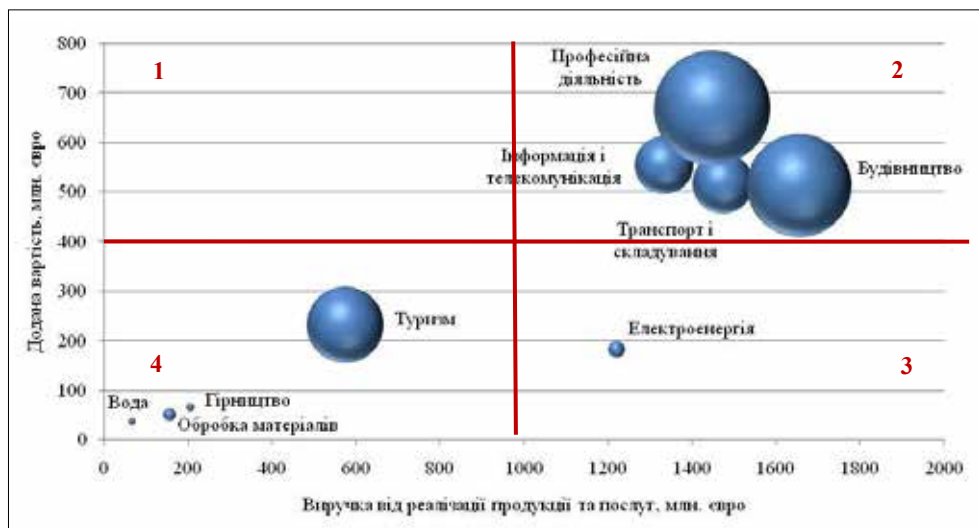


Рис. 5. Галузі економіки країн ЄС (28 країн) у 2015 р. за показниками виручки від реалізації продукції та послуг, валової доданої вартості та кількості підприємств [14]

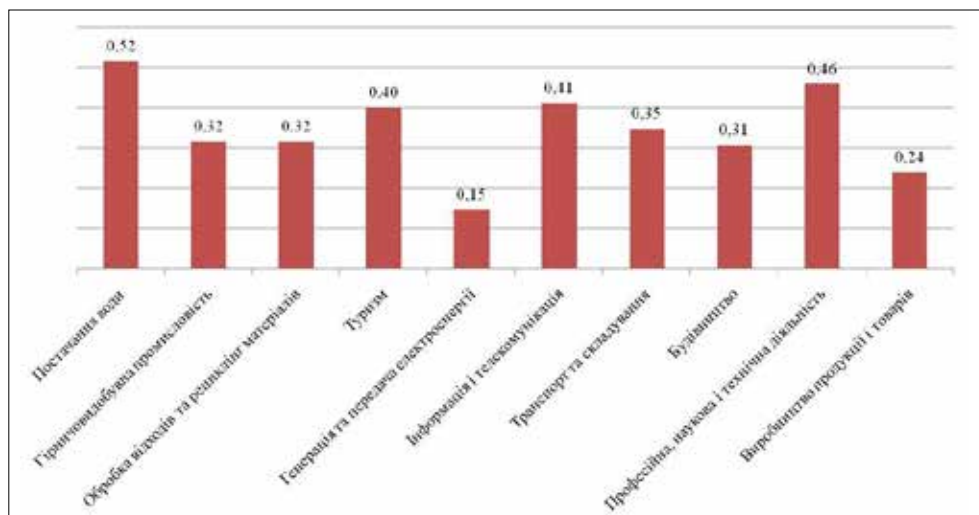


Рис. 6. Частка валової доданої вартості у виручці від реалізації продукції та послуг підприємств галузей економіки країн ЄС (28 країн) у 2015 р. [14]

кої доданої вартості, куди не потрапила жодна галузь; друга група характеризується значною виручкою за значної доданої вартості, куди потрапила досліджувана галузь будівництва; третій групі властиві значна виручка за невеликої доданої вартості, куди потрапила одна галузь генерації та постачання електроенергії; четверта група характеризується незначною виручкою за незначної доданої вартості, куди потрапили чотири галузі.

Показник валової доданої вартості являє собою різницю між виручкою від реалізації та придбаними зовні матеріалами, сторонніми послугами та відрахованими податками. Валова додана вартість характеризує ту частину вартості, яка була створена самостійно підприємством. Висока валова додана вартість для будівельної галузі (рис. 5) означає, що ця галузь не

дуже залежить від придбаних ззовні матеріалів, виконаних сторонніх послуг та сплачених податків, а низька додана вартість для гірничодобувної галузі означає, що вона сильно залежить від сторонніх послуг, придбаних матеріалів та сплачених податків.

Однак такий висновок не відповідає дійсності, тому що у структурі активів будівельної галузі суттєво превалюють оборотні активи, тобто придбані зовні матеріали, а гірничодобувна галузь є місткою з погляду необоротних активів, які створюють валову додану вартість. Такий помилковий висновок ґрунтується на аналізі показників виручки та доданої вартості у грошовому виразі. Якщо дослідити відношення валової доданої вартості до виручки від реалізації у різних галузях, то можна побачити таке (рис. 6).

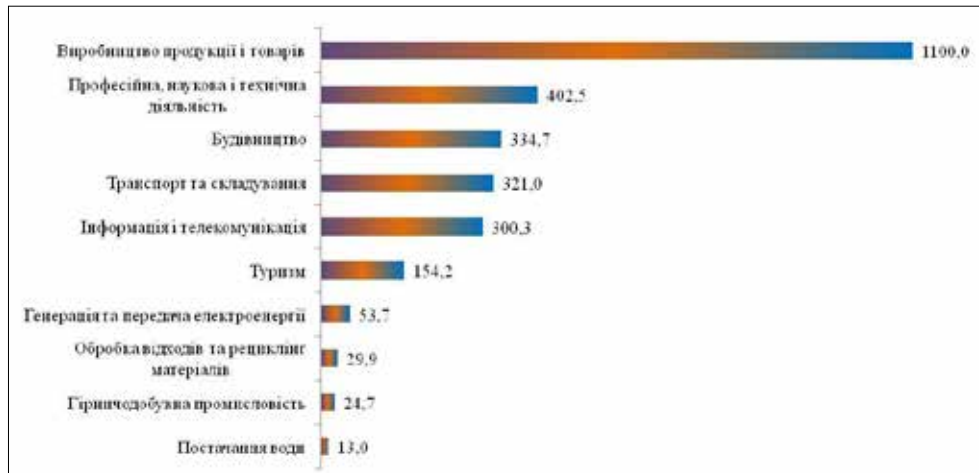


Рис. 7. Витрати на оплату праці на підприємствах деяких видів економічної діяльності в Європейському Союзі (28 країн) у 2015 р., млрд. євро [14]

Валова додана вартість у будівельній галузі становить 0,31 від виручки від реалізації. Це означає, що тільки 31% вартості продукції та послуг було створено в 2015 р. будівничими підприємствами самостійно, а решта 69% – сторонніми підприємствами та використано будівничими підприємствами у вигляді матеріалів, сторонніх послуг праці та нарахованих податків.

Це повністю відповідає приведеним вище фактам щодо матеріаломісткості будівельної галузі та активного використання моделі аутстафінгу у наймі працівників, але водночас спростовує твердження про велику частку необоротних активів у структурі активів гірничодобувних підприємств. Частка доданої вартості у виручці від реалізації гірничодобувних підприємств майже ідентична частці будівельної галузі і становить 0,32. Залишається незрозумілим, як за домінування необоротних активів у майновому комплексі гірничодобувних підприємств вони створюють лише 32% вартості і на 68% залежать від сторонніх організацій.

Незважаючи на те що за показником витрат на оплату праці в натуральному виразі будівельна галузь входить у трійку лідерів, поступаючись галузі професійної, наукової і технічної діяльності в 1,2 рази та галузі виробництва продукції і товарів у 3,2 рази (рис. 7), вона має недостатньо великий показник відношення витрат на оплату праці до виручки від реалізації продукції та послуг – 20%. Наприклад, у галузі професійної, наукової і технічної діяльності цей показник дорівнює 27%, а в туризмі – 26%.

На основі проведеного аналізу можна припустити, що без дієвого регулювання будівельна галузь навіть у розвинутих країнах ЄС утрачує свою конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість, особливо на світовому ринку, адже за всіма основними показниками

вона знаходиться у групі галузей із середніми показниками. На нашу думку, для стимулювання будівельної галузі необхідно вжити низку заходів, спрямованих на формування інвестиційних фондів для впровадження інновацій у будівництві, нарощення власного людського капіталу будівельних підприємств замість використання моделі аутстафінгу, підвищення ефективності використання інших ресурсів та вдосконалення внутрішнього ринку будівельних послуг. Пожвавлення у будівельній галузі та підвищення її конкурентоспроможності може бути досягнуто через підтримку середніх та малих підприємств та підприємців у будівельному секторі, які зайняті низькокарбововими ремонтними роботами, поряд із великими підприємствами на ринку будівництва низькокарбовових промислових та громадянських будівель. Також для забезпечення стійкого розвитку та зростання будівельної галузі у майбутньому регулюючі рішення повинні бути спрямовані на імплементацію технологій «зеленої енергії» та «смарт-інфраструктури» під час будівництва та експлуатації об'єктів будівництва.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Будівельна галузь у країнах ЄС у досліджуваній період мала середній рівень основних економічних показників порівняно з іншими галузями економіки. Це свідчить про недостатню динаміку її розвитку та зростання, а також ризик утратити конкурентоспроможність особливо на тлі швидких переходів від одного до іншого технологічних укладів. Необхідними заходами для стимулювання розвитку будівельної галузі є формування інвестиційного фонду для інновацій та розвиток таких секторів, як «смарт-будівництво» та «зелене будівництво», що стане предметом майбутніх досліджень за обраною темою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Eccles, R. G. (1981). The quasifirm in the construction industry. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2(4). – P. 335–357.
2. Dubois, A., & Gadde, L. E. (2002). The construction industry as a loosely coupled system: implications for productivity and innovation. *Construction Management & Economics*, 20(7). – P. 621–631.
3. Ortiz, O., Castells, F., & Sonnemann, G. (2009). Sustainability in the construction industry: A review of recent developments based on LCA. *Construction and Building Materials*, 23(1). – P. 28–39.
4. Akintoye, A., McIntosh, G., & Fitzgerald, E. (2000). A survey of supply chain collaboration and management in the UK construction industry. *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 6(3). – P. 159–168.
5. Ball, M. (2014). *Rebuilding Construction (Routledge Revivals): Economic Change in the British Construction Industry*. Routledge.
6. Dearlove, J., & Saleeb, N. (2016). *Intelligent Decision-Making System Frameworks for a Digital Plan of Work: A Theoretical Investigation for the Construction Industry*.
7. Биба В.В. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / Биба В.В., В. Гаташ // Збірник наукових праць (галузеве машинобудування, будівництво). – Полтава : ПолтНТУ, 2013. – Вип. 4(39). – Т. 2. – С. 3–9.
8. Покатаєв П.С. Будівельна галузь як об'єкт державного регулювання / П.С. Покатаєв // Держава та регіони. Серія «Державне управління». 2010. – № (4)83.
9. Пушкар Т.А., Дяченко К.С. Особливості економічної безпеки підприємств будівельної галузі / Т.А. Пушкар, К.С. Дяченко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2(5). – С. 134–139.
10. Беленкова О. Аналіз збитковості будівельних підприємств за методом фірми «Дюпон» / О. Беленкова // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4(29). – С. 184–188.
11. Ісаєнко Д.В. Державна політика у сфері забезпечення стійкого функціонування будівельної галузі / Д.В. Ісаєнко // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. – № 1(37).
12. Pivniak H.H., Pilov P.I., Pashkevych M.S., Shashenko D.O. (2012). Synchro-mining: civilized solution of problems of mining regions' sustainable operation. *Scientific Bulletin of National Mining University*, (3).
13. Харченко М.О. Абсолютні та відносні продуктивні сили та роль територіальної організації закладів загальної середньої освіти у їх розвитку / М.О. Харченко // Економіка та держава. – 2016. – № 1. – С. 118–122.
14. European Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Main_Page.

УДК 338.242

ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ВИМІРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА МЕЗОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

FORMATION OF SOCIAL CAPITAL' INDEXES AT THE MESOECONOMIC LEVEL OF THE NATIONAL ECONOMY

Малаховський Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки,
менеджменту та комерційної діяльності,
Центральноукраїнський національний технічний університет

Кансо А.А.

аспірант,
Центральноукраїнський національний технічний університет

Статтю присвячено вирішенню методологічних проблем формування показників вимірювання соціального капіталу (СК) на мезорівні національної економіки (НЕ). Досліджено сутність поняття «соціальний капітал», його функції, структуру елементів на різних інституційних рівнях НЕ, логічну послідовність формування впливу на розмір трансакційних витрат. Наведено приклади розрахунку індикаторів СК на рівні підприємства, розглянуто можливості перенесення досвіду на регіональний рівень досліджень, сформулювало конкретні пропозиції.

Ключові слова: соціальний капітал, мезоекономічний рівень національної економіки, трансакційні витрати, соціальні мережі, методологія вимірювання.

Статья посвящена решению методологических проблем формирования показателей измерения социального капитала (СК) на мезоуровне национальной экономики (НЭ). Исследованы сущность понятия «социальный капитал», его функции, структура элементов на различных институциональных уровнях НЭ, логическая последовательность формирования влияния на размер трансакционных издержек. Приведены примеры расчета индикаторов СК на уровне предприятия, рассмотрены возможности переноса опыта на региональный уровень исследований, сформулированы конкретные предложения.

Ключевые слова: социальный капитал, мезоэкономический уровень национальной экономики, трансакционные издержки, социальные сети, методология измерения.

The article is devoted to the solution of methodological problems of formation of social capital' measurement indicators at the mesolevel of the national economy. The essence of social capital concept, its functions, the structure of elements at various institutional levels of the national economy, sequence of influence of transaction costs' size is investigated. Examples of calculation of social capital indicators at the enterprise level are given, possibilities of transferring experience to the regional level of research are considered, specific proposals are formulated.

Keywords: social capital, mesoeconomic level of the national economy, transaction costs, social networks, measurement methodology.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Секторальна структура національної економіки (НЕ) в умовах функціонування постіндустріального технологічного устрою системи господарювання передбачає необхідність вивчення сукупного впливу на рівень кінцевого споживання ВВП реального та трансакційного секторів. Функціональним призначенням останнього є сприяння інтенсивній взаємодії економічних суб'єктів у процесі зміни форм власності на шляху просування продукції/послуг до кінцевого споживача (рис. 1).

Соціальний капітал (СК) НЕ – сукупність структурованих соціально-економічних відносин, реалізація яких здійснюється через систему мережових зв'язків, дотримання котрих приносить вигоду суб'єктам відносин у вигляді доступу до ресурсів виробництва, соціальної підтримки учасників процесу, а також соціальної ренти, що виражає розмір заощадження коштів від реструктуризації інституціональних установ та організацій на основі чіткої специфікації прав власності, створення організаційних структур, що забезпечують їх ефективний обмін, порівняння та економію витрат, що виникають у ході

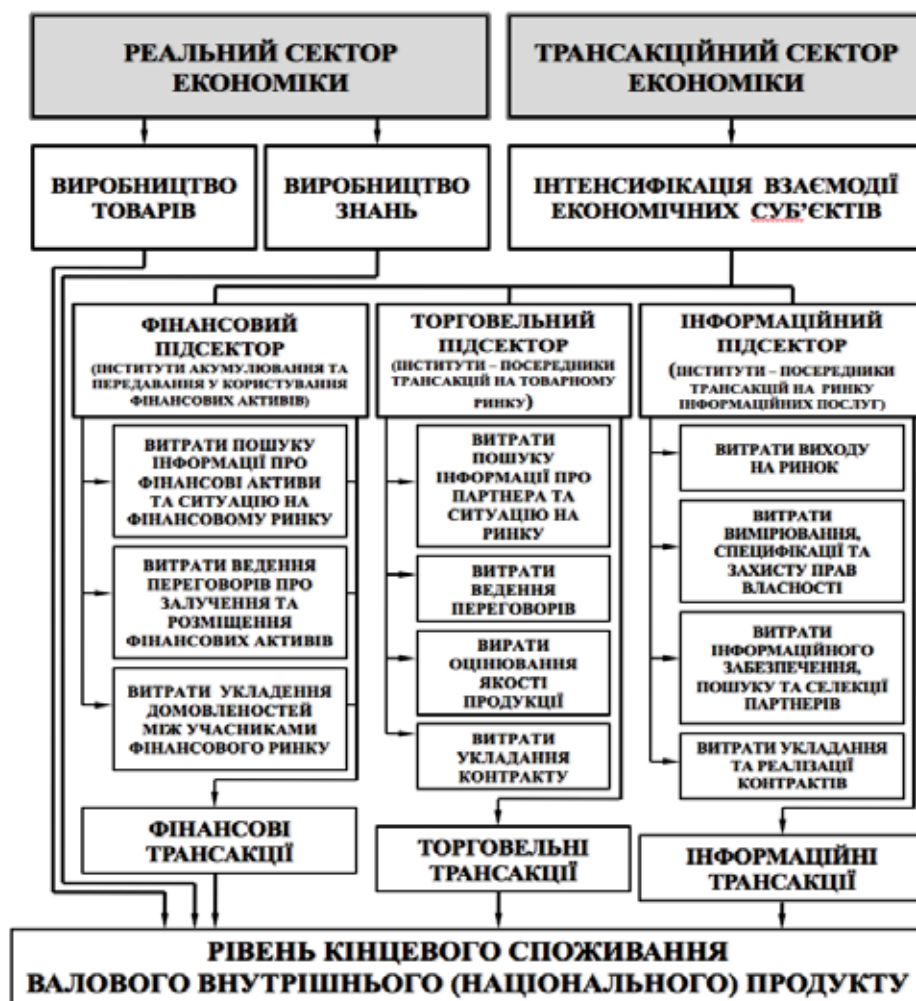


Рис. 1. Секторальна структура ринкової економіки національного рівня

цього процесу. Функціями СК із погляду структурного устрою, а також потреби формування державної політики регулювання (рис. 2) є: зниження трансакційних витрат за рахунок підвищення рівня довіри; забезпечення доступу суб'єктів до благ та цінностей, суттєве підвищення цінності наявних ресурсів, зниження витрат, що пов'язані з отриманням доступу до них; полегшення доступу, подолання явищ недовершеності ринкової інформації, її недоступності, закритості, односторонності; підвищення довіри до державних інститутів, консолідація суспільства, зростання рівня соціальної стабільності, прискорення економічного розвитку.

Елементи СК – довіра, репутація, правила, норми, санкції, цінності та культура – спричиняють опосередкований вплив на розмір трансакційних витрат, що не лише має певні недоліки з погляду формування можливих підходів до регулювання, але й досить тяжко піддається квантифікації (рис. 3) [1].

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

блеми і на які спираються автори. Головними здобутками в ході розроблення якісних та кількісних процедур вимірювання соціального капіталу є методики, що нині широко застосовуються міжнародними та національними інституціями: інструментарій вимірювання соціального капіталу Світового банку (The World Bank Social Capital Assessment Tool) [2]; показники вимірювання соціального капіталу групи соціальної статистики Сієна (Social Capital Indicators Proposed by the Siena Group for Social Statistics Based on a Module of Standardized Questions) [3]; показники вимірювання соціального капіталу за концепцією статистичної служби Австралії (Social Capital Indicators Created on the Basis of the Conceptual Framework of the Australian Bureau of Statistics) [4]; показники вимірювання соціального капіталу в рамках концептуального підходу PRI (Social Capital Indicators Suggested by the PRI Conceptual Framework) [5]; показники вимірювання рівня соціальної ізолюваності (Measurement of Social Isolation) [6]; методика вимірювання особистісних та комуні-

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ	ЕКОНОМІЧНИЙ АГЕНТ	ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ, НЕВІД'ЄМНІ ЯКОСТІ ОСОБИСТОСТІ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЇЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ, - НАВИЧКИ, ЗНАННЯ, ТВОРЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ПІДПРИЄМЛИВІСТЬ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬСЯ СОЦІАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ТА ІНДИВІДУАЛЬНИМИ ОСОБЛИВОСТЯМИ ЛЮДИНИ
	МІНІРІВЕНЬ	ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ, ЩО ПОВ'ЯЗАНИЙ З МОЖЛИВОСТЯМИ ЗДІЙСНЕННЯ СПІЛЬНИХ ПРОЕКТІВ, НАДАННЯМ БЕЗОПЛАТНИХ ПОСЛУГ НА РІВНІ ДОМОГОСПОДАРСТВ
	МІКРОРІВЕНЬ	ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ОКРЕМОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ОДИНИЦІ (ФІНАНСОВІ ТА НЕФІНАНСОВІ КОРПОРАЦІЇ) ЗА РАХУНОК ЗНИЖЕННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ
	МЕЗОРІВЕНЬ	ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ СЕКТОРІВ, СУКУПНОСТЕЙ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ОДИНИЦЬ РЕГІОНУ, ОБ'ЄДНАНЬ ГАЛУЗЕВИХ ПРОФСІЛОК, СОЮЗІВ СТРАХУВАЛЬНИКІВ, ГАЛУЗЕВИХ ПІДПРИЄМСТВ, ГОРИЗОНТАЛЬНО ТА ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНІХ КОМПАНІЙ
	МАКРОРІВЕНЬ	ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЗА РАХУНОК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГРОМАДСЬКОЇ ДОВІРИ ТА СПІВПРАЦІ МІЖ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИМИ СЕКТОРАМИ В МАСШТАБАХ РИНКІВ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В ЦІЛОМУ
	ГЛОБАЛЬНИЙ РІВЕНЬ	ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ СВІТОГОСПОДАРЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ НАЦІОНАЛЬНИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ ЗА РАХУНОК ПІДВИЩЕННЯ ДОВІРИ ДО ГЛОБАЛЬНИХ ІНСТИТУТІВ ШЛЯХОМ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ ПРИ ЗВЕРШЕННІ ТРАНСАКЦІЙ, РІВНЯ ВИТРАТ НА НИХ

Рис. 2. Структура СК на інституціональних рівнях економіки

каційних навичок (Measurements of Personality and Relational Skills) [7–12]; адаптована версія загального огляду соціальних мереж США (Name Generator/Interpreter – Version Adapted for the US General Social Survey on Social Networks); класична версія Генератора положень Ліна (Position Generator – Classic Version Developed by Lin) [13]; канадська адаптована версія Генератора положень Еріксона (Position Generator – Canadian Version Adapted by Erickson) [14]; голландська версія Генератора ресурсів Снайдера та Ван дер Гаага (Resource Generator – Developed in the Netherlands by Snijders and van der Gaag) [15; 16], канадська версія Генератора ресурсів (Resources Generator – Canadian Version Proposed by Boase and Wellman) [17]; канадська версія Боуза та Веллмана методики МакКарті (McCarty et al. Technique – Canadian Version by Boase and Wellman) [18]; показники соціального капіталу Онікса та Бюллена (Social Capital Index by Onyx and Bullen) [19; 20]; індикатори, що використовуються в ході проведення огляду компонентів соціальних мереж

(Indicators Used in the ESSIL Survey – Social Network Component) [21]; вимірювання внеску соціального капіталу (Social Capital Impact Assessment (SCIA)) [22].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У критичному аналізі перелічених концепцій, що здійснено фахівцями Національного інституту статистики та економічних досліджень Франції (France Institut National de la Statistique et des Études Économiques), зазначено, що головним недоліком розроблених концепцій є неможливість на їх основі емпірично обґрунтувати і, як наслідок, розробити прикладні інструменти для вимірювання соціального капіталу. Із погляду проведеного нами дослідження зазначимо, що вірогідними шляхами вирішення зазначених труднощів є: по-перше, зосередження на вирішенні конкретної проблеми формування соціального капіталу, а не його теоретичної ґносеології; по-друге, найбільш загальні конструктивні побудови повинні бути тісно пов'язані з іншими аналітичними

ЕЛЕМЕНТИ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ (СК) ТА ЇХ ВПЛИВ НА ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ (ТВ)		
ЕЛЕМЕНТ СК	ВПЛИВ НА ТВ	НЕДОЛІКИ
ДОВІРА	ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ОПОРТУНІСТИЧНОЇ ПОВЕДІНКИ	ЗНИЖЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЮРИДИЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗА НЕВИКОНАННЯ УМОВ УГОДИ
	ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ МОНІТОРИНГУ ТА КОНТРОЛЮ	
РЕПУТАЦІЯ	РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ПОРУШЕННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ	МОЖЛИВІСТЬ НЕПРАВИЛЬНОГО РОЗУМІННЯ ІНФОРМАЦІЇ
	ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ МОНІТОРИНГУ ТА КОНТРОЛЮ	НЕМОЖЛИВІСТЬ ВІДРІЗНИТИ ОПОРТУНІЗМ ВІД НЕСВІДОМОГО НЕВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ
ПРАВИЛА НОРМИ САНКЦІЇ	ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ СПЕЦІФІКАЦІЇ ТА ЗАХИСТУ ПРАВ ВЛАСНОСТІ	ЗБІЛЬШЕННЯ ВИТРАТ ВІДМОВИ ВІД УГОДИ
ЦІННОСТІ КУЛЬТУРА	ФОРМУВАННЯ ЗАГАЛЬНИХ УЯВЛЕНЬ ЩОДО МАЙБУТНЬОЇ ПОВЕДІНКИ	ТРИВАЛІСТЬ ФОРМУВАННЯ ЗАГАЛЬНИХ НОРМ ТА УЯВЛЕНЬ
	ПОЛЕГШЕННЯ ПЕРЕДАВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ	
	СТВОРЕННЯ ЗАГАЛЬНИХ НЕФОРМАЛЬНИХ ПРАВИЛ ПОВЕДІНКИ	

**Рис. 3. Засоби впливу елементів СК
на рівень транзакційних витрат**

конструкціями, серед яких соціальний капітал виступає додатковим пояснювальним фактором; по-третє, слід сформулювати чіткі гіпотези, згідно з якими змінні величини СК повинні бути виміряні, а також для розуміння порядку їх залучення до аналізу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є узагальнення теоретико-методологічних засад розроблення показників вимірювання СК мезорівня з урахуванням особливостей пов'язаного функціонування реального та транзакційного секторів постіндустріальної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На відміну від визначення К. Маркса, яке відноситься дослідниками до класичного, сучасні дослідники теорії капіталу суттєво пом'якшили антагоністичне протиставлення окремих груп працівників, пов'язаних між собою соціальними мережами, у ході його формування (табл. 1).

Здійснюючи концептуалізацію СК, визначимо у його складі три інгредієнти: вбудовані у соціальну структуру ресурси; доступність ресурсів для індивідумів; використання/мобілізування

зазначених соціальних ресурсів індивідуумами в ході цілеспрямованих дій. Наприклад, залежно від фокусу вивчення, здійснимо розрізнення об'єктів, показників, прийомів вимірювання СК (табл. 2).

Здійснюючи уточнення визначення феномену з погляду можливості його вимірювання, сформулюємо вектор функціонування СК, що розгортається для перетворення нерівних передумов та факторів (ступеня довіри, норм, структурних та позиційних особливостей агентів) шляхом капіталізації їх елементів (створення умов для доступу до місць розташування та ресурсів мереж, мобілізації – у процесі використання контрактів або ресурсів контрактів) в ефекти та вигоди суспільного значення (інструментальні – добробут, влада, репутація; відчуттєві – фізичне, ментальне здоров'я, задоволення життям).

Результативні підходи до процесу гармонізації процедур вимірювання та оцінювання наслідків взаємодії бізнесу та громадського суспільства може бути реалізовано на засадах ідей проекту т. зв. Протоколу СК [24]. Методологічний підхід, що задовольняє більшості з перелічених у згаданих джерелах вимог до організації процесу вимірювання СК на мезоекономічному

Таблиця 1

Узагальнення соціально-економічних теорій капіталу

	Теорії капіталу				
	класична	Новітні			
		людського	культурного	Соціального	
Представники	Маркс	Шульц, Беккер	Бурдье	Лін, Барт, Марсден, Флеп, Колеман	Бурдье, Колеман, Путнем
Зміст соціальних зв'язків	Експлуатація капіталістами (буржуазією) пролетарів	Акумуляція доданої вартості трудівниками	Відтворення доміантних символів та розуміння (цінностей)	Доступ до використання ресурсів, що вбудовані до соцмереж	Солідаризація та відтворення соціальних груп
Капітал	1. Надлишок вартості товару у споживчій вартості (на споживчому ринку) та обмінної вартості (на ринку робочої сили) 2. Інвестиції у виробництво або обіг товарів	Інвестиції в технічні навички та знання	Інтернаціоналізація, або розмивання, доміантних цінностей	Інвестиції у соціальні мережі з очікуваними доходами	Інвестиції у процес взаємного визнання та підтвердження
Рівень аналізу	Класовий (структурний)	індивідуальний	індивідуальний/ класовий	індивідуальний	Груповий/ індивідуальний

Джерело: узагальнено на основі [23]

Таблиця 2

СК як сукупність активів у соціальних мережах

Фокус	Вимірювання		Показники
	об'єкт, ядро СК	прийоми	
Вбудовані ресурси	Мережеві ресурси	1. Дослідження насиченості для комплексного мапування мережі 2. Генерування імен для налаштування змістовних областей, егоцентричного мапування мережі 3. Генерування позиції для проведення досліджень незалежно від змісту зв'язків, встановлення ієрархічних позицій, мапування за мультиресурсами, прямого та непрямого доступу	Рівень ресурсів, кращі ресурси, варіації ресурсів, композиція (усереднені ресурси), ресурси контактів
	Статус контактів		Зайнятість контактів, власники, сектори
Локалізація мережі	Легкість доступу до можливостей		Структурні вади та структурні обмеження
	Сила зв'язків		Мережеві мости, інтимність, інтенсивність, взаємодія, взаємність

Джерело: узагальнено на основі [2; 4; 13–15; 18; 22]

рівні, хоча й розроблено його для рівня окремого підприємства, може бути проілюстровано на такому прикладі (табл. 3)

Найбільш привабливо з погляду досягнення інструментально забезпеченого результату дослідження виглядає концептуальний підхід до кількісного вимірювання соціального капіталу, що сформульовано робочою групою канадського уряду під назвою Policy Research Initiative (PRI) [5]. Вимірюванню показників, що проявляються на мезоекономічному рівні функціонування, присвячено ґрунтовне дослідження з детально описаною методологією опису моделі СК та встановленням кількісного впливу на нього рівня

громадської активності [25]. Прикладні розрахунки показників СК мезоекономічного рівня для Австралії [26], Італії [27], Нідерландів [28] також здатні озброїти дослідників детальним переліком індикаторів вимірювання ступеня пов'язаності соціальних зв'язків із політикою та громадськими інституціями. Яскравим прикладом квантифікації прямого, непрямого та індукованого впливу соціальних мережевих інституцій (на прикладі сучасного університету) на економіку району локалізації, регіону та НЕ виступає дослідження [29].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підводячи проміжні підсумки дослідження, маємо під-

Таблиця 3

Послідовність вимірювання ефекту залучення компонентів СК мікрорівня

Вхід	Діяльність	Вихід	Результати	Вплив
Загальний опис				
Ресурси, що є необхідними для здійснення діяльності	Активність, вплив якої на СК слід проаналізувати та виміряти	Результати діяльності в заданому напрямі	Зміни в житті цільової категорії населення	Мета – зміни в рівні життя цільової категорії населення (майбутніх поколінь)
Показники				
Оскільки переважна частина ресурсів оцінюється у фінансових показниках, найбільш універсальним показником є витрати грошей	Якісні показники, наприклад, продажі продукції/послуг, забезпечення підготовки, дотримання стандартів/політики	Обсяги продажів, кількість причетних працівників	Чисельність та питома вага людей, що засвоїли поведінку, отримали можливості, доступ до продуктів/послуг	Зміни в рівні освіти, стані здоров'я, рівні доходів
Приклад показників				
Первинні внутрішні дані – управлінського обліку, звіти про проект, звіти про виплати та чисельність працівників, дані перевірок, досліджень життєвого циклу, аудиту			Первинні або додаткові зовнішні дані – таблиці «Витрати – випуск», дані уряду або національної статистичної служби, дослідження рівня зайнятості, результати опитування стейкхолдерів	
Ілюстрації				
Вплив на працевлаштування				
Витрати ресурсів, що сприяють діяльності компанії	Діяльність на певній території та за всім ланцюжком постачань	Зайнятість згенерована або усунута, природа таких змін	Зміна в доходах, викликане цим створення нових або зникнення старих робочих місць	Ріст рівня добробуту співпрацівників, осіб на їх утриманні та місцевих громад у результаті збільшення доходів
Вплив на формування навичок				
Витрати ресурсів на діяльність, що пов'язана з формуванням навичок	Навчальні або освітні заходи	Навчання персоналу	Зміни в потенціалі, рівні продуктивності та доходів	Зміни в рівні доходів, добробуту, обсягів економічного внеску
Вплив на безпеку				
Витрати ресурсів на діяльність, що пов'язана з безпекою	Оперативна діяльність або вимірювання рівня та навчання безпечній діяльності	Реалізовані заходи безпеки або навчені працівники	Зміна кількості випадків, що пов'язані з безпекою діяльності	Зміни в рівні добробуту, продуктивності працівників, витрат на співробітників

Джерело: узагальнено автором на основі [25]

стави стверджувати, що панівними підходами до вимірювання соціального капіталу є (а) підхід, що базується на мережному підході до його формування (network-based approach to social capital) та (б) методологічна стратегія вивчення соціального капіталу в контексті публічної політики (studying social capital in a public policy context). У разі їх реалізації йдеться про системний підхід до вивчення:

– вхідних параметрів формування СК (мереж індивідуальної та колективної співпраці);

параметрів «входу – виходу» (рівня довіри до місцевих інституцій, а також дотримання ними правил, норм діяльності); результатів функціонування СК (колективної співпраці) – у межах реалізації підходу Social Capital Assessment Toolkit (SOCAT) Світового банку;

– рівня соціального партнерства, соціальної підтримки, поширення соціальних мереж та громадянського партнерства – у межах реалізації підходу OECD (Organization of Economic Co-operation and Development), що приділяє

особливу увагу питанням дослідження якості життя, умовам старіння населення, людського капіталу, людської безпеки, інтеграції мігрантів, умовам стійких позитивних перетворень тощо в країнах, що розвиваються;

– проблем участі, соціальної активності, цілеспрямованості, контролю, самооефективності, сприйняття спільноти, соціальної взаємодії, соціальних мереж, соціальної підтримки, рівня довіри, взаємності, соціальної згуртованості за моделлю Національного офісу статистики Великої Британії;

– проявів обмеженого впливу СК на соціально-економічний розвиток та рівень здоров'я нації – у рамках підходу служби статистики Канади;

– взаємного впливу та співвідношення чотирьох основних видів капіталу – фінансового, фізичного, людського та соціального – за методологією вивчення траєкторії розвитку (умовного) проекту, що послідовно проходить стадії зародження, консолідації, зрілості, кризи та завершення, з поступовим скороченням розміру капіталу соціального.

Узагальнені розрахунки прямого, непрямого та індукованого впливу структурних елементів СК мезорівня може бути суттєво розширено у разі запровадження спеціальних обчислюваних процедур із залученням інструментарію системи національних рахунків, сателітних субрахунків, інверсійних матриць Леонтьєва тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Measurement of Social Capital: Reference Document for Public Policy Research, Development, and Evaluation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://publications.gc.ca/collections/Collection/PH4-27-2005E.pdf>
2. Grootaert C. and T. van Bastelaer 2002. Understanding and Measuring Social Capital: A Multidisciplinary Tool for Practitioners. The World Bank.
3. Zukewich, Nancy and Douglas Norris. 2005. National Experiences and International Harmonization in Social Capital. Measurement: A Beginning. Draft paper submitted at the February 9-11, 2005 meeting of the Siena Group in Helsinki.
4. ABS (Australia, Bureau of Statistics). 2004. Australian Social Capital Framework and Indicators. Canberra: Government of Australia.
5. Browne G. 2002. Measuring Integration within a Network of Services. System-Linked Research Unit Working Paper #S02-04.
6. Russell, D. W. 1996. UCLA Loneliness Scale (Version 3): Reliability, Validity, and Factor Structure // *Journal of Personality Assessment*, 66 (1): 20–40.
7. Pearlin, L.I. and C. Schooler. 1978. The Structure of Coping // *Journal of Health and Social Behavior* 19: 2–21.
8. Rosenberg, M. 1965. *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
9. Cheek, J.M., and A.H. Buss. 1982. Shyness and Sociability // *Journal of Personality and Social Psychology* 41: 330–339.
10. Cheek, J.M. 1983. *The Revised Cheek and Buss Shyness Scale* / Unpublished, Wellesley College, Wellesley MA.
11. Jones, W.H., S.R. Briggs, and T.G. Smith. 1986. Shyness: Conceptualization and Measurement // *Journal of Personality and Social Psychology* 51, № 3: 629–639.
12. Nurmi, J.-E., K. Salmela-Aro and T. Haavisto. 1995. The strategy and attribution questionnaire: Psychometric properties // *European Journal of Psychological Assessment*, 11, 108–121.
13. Degenne, A., M.-O. Lebeaux, and Y. Lemel. 2004. Does Social Capital Offset Social and Economic Inequalities? Social Capital in Everyday Life. – P. 51–73 in *Creation and Returns of Social Capital a New Research Program*, eds. H. Flap and B. Volker. London: Routledge.
14. Erickson, B.H. 2004. A Report on Measuring the Social Capital in Weak Ties. Prepared for the Policy Research Initiative, Ottawa, Canada.
15. Van der Gaag, M. and T. Snijders. 2004. Proposal for the Measurement of Individual Social Capital. – P. 199–218 in *Creation and Returns of Social Capital a New Research Program*, eds. H. Flap and B. Volker. London: Routledge.
16. Van der Gaag, M. and T. Snijders. 2004. The Resource Generator: Measurement of Individual Social Capital with Concrete Items. Paper presented at the XXII Sunbelt International Social Networks Conference, New Orleans, February 13–17, 2002.
17. Boase, J. and B. Wellman. 2004. Suggested Questions on Social Networks and Social Capital / Report to the Policy Research Initiative, Ottawa, Canada.
18. Boase, J. 2004. Measuring Network Size, Tie Strength and Diversity. Presentation to the PRI-SSHRC Expert Workshop on Measuring Social Capital for Public Policy. Ottawa, June 8, 2004.
19. Onyx, J. and P. Bullen. 1998. Measuring Social Capital in Five Communities in NSW: An Analysis / Centre for Australian Community Organizations and Management. Working Paper Series. – № 41.
20. Onyx, J. and P. Bullen. 2000. Sources of Social Capital. – P. 105–134 in *Social Capital and Public Policy in Australia*, ed. I. Winter. Melbourne: Australian Institute of Family Studies.
21. Charbonneau, J. and M. Turcotte. 2005. Project d'enquête socioéconomique et de santé intégrée et longitudinale (ESSIL). INRS.
22. Feldstein, L. and T. Sander. 2002. Social Capital Impact Assessment. Saguro Seminar: Civic Engagement in America, John F. Kennedy School of Government, Harvard University.

23. Nan Lin (1999). Building a Network Theory of Social Capital [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hbanaszak.mjr.uw.edu.pl/TempTxt/Lin_1999_Building%20a%20Network%20Theory%20Of%20Social%20Capital.pdf
24. Building the Social Capital Protocol: Insights into employment, skills and safety [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///WBCSD_Building_SCP_Employment_Skills_Safety_2016.pdf.
25. Joonmo Son, Nan Lin (2008). Social capital and civic action: A network-based approach [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://courses.washington.edu/pbafadv/examples/social%20capital%20networks.pdf>.
26. Johnson D., Headey B. & Jensen B. (2005) Communities, social capital and public policy: literature review [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.dss.gov.au/sites/default/files/documents/05_2012/prp_no_26.pdf
27. Righi A. Measuring social capital: Official statistics initiatives in Italy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ac.els-cdn.com/S1877042813002887/1-s2.0-S1877042813002887-main.pdf>
28. Van Beuningena J., Hans Schmeetsa H. Social capital in 2009: An index for the Netherlands [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042813002930>
29. The impact of universities on the UK economy (April 2014). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.universitiesuk.ac.uk/policy-and-analysis/reports/Documents/2014/the-impact-of-universities-on-the-uk-economy.pdf>

УДК 338.631

СЕЛОФОРМУЮЧІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

FORMING VILLAGE DEVELOPMENT MODEL OF AGRICULTURAL ACTIVITY

Плотнікова М.Ф.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інноваційного підприємництва
та інвестиційної діяльності,

Житомирський національний агроекологічний університет

Петрашко Л.П.доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародного менеджменту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

У статті визначено періодизацію розвитку сільських територій. Розкрито сутність принципів сільського розвитку з позиції сталості формування та самозабезпеченості діяльності територій. Встановлено проблеми та пріоритети суспільно-економічного зростання через механізм інноваційної діяльності. Розглянуто практику та перспективи впровадження ідеї «Родова садиба», оцінено наслідки її реалізації на сільських територіях з позиції системно-синергетичного підходу в управлінні.

Ключові слова: розвиток сільських територій, моделювання, соціально-економічний розвиток, стійкий розвиток, інновації, родова садиба.

В статье определена периодизация развития сельских территорий. Раскрыта сущность принципов сельского развития с позиции формирования устойчивости и самообеспеченности деятельности территорий. Установлены проблемы и приоритеты социально-экономического роста через механизм инновационной деятельности. Рассмотрены практика и перспективы внедрения идеи «Родовое поместье», оценены последствия ее реализации на сельских территориях с позиции системно-синергетического подхода в управлении.

Ключевые слова: развитие сельских территорий, моделирование, социально-экономическое развитие, устойчивое развитие, инновации, родовая усадьба.

This article describes the periodization of the development of rural areas. It also reveals the essence of the principles of rural development from the perspective of sustainability and self-reliance activities in the territories. The author outlined the problems and priorities of socio-economic growth through the mechanism of innovation. The article discussed the practice and prospects of introducing the idea of "Patrimony". It evaluates the consequences of implementing the idea of "Patrimony" in rural areas from the position of system-synergetic approach in management.

Keywords: rural development, modelling, socio-economic development, sustainable development, innovations, ancestral manor.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Всесвіт побудований на основі закону єдності та боротьби протилежностей, що символізує й провокує рух і розвиток систем. Стійкість систем забезпечується за рахунок багатоманітності видів та функцій елементів: багато організмів забезпечують виконання однієї функції цілісної системи (синонімія – одне й те саме повторюється багато разів – надлишковість – здатність забезпечуючи цілісність та стійкість системи вищого порядку, що складається

із систем нижчого порядку), кожен елемент системи спроможний реалізовувати багато функцій (амоністичність – по аналогії з філологією, залежність значення ввід контексту – рухливість, гнучкість – здатність забезпечує мобільність системи, її здатність до пристосування). Пошук напрямів забезпечення стійкості систем та механізмів їх постійного розвитку є завданням як урядових структур, так і громадських діячів.

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

ситуації, що склалася в селах, вирішення проблем депресивності територій знаходять своє відображення у низці нормативно-правових актів, прийнятих на вищому рівні в країні. Правові основи взаємодії і вирішення суспільно-економічних питань знаходять своє вирішення у низці нормативно-правових актів (закони України «Про особисте сільське господарство», «Про фермерське господарство», «Програма розвитку сільського господарства до 2020 р.» та ін.). Питання розвитку сільських територій є нині одним із широко досліджуваних як вітчизняною, так і зарубіжною економічною школою. Зокрема, проблемам активізації і гармонізації суспільно-економічних стосунків, організації, інвестиційній і інноваційній діяльності для розвитку сільських територій присвячено чисельні праці як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Такими є результати досліджень Н. Зіновчук, В. Зіновчука, М. Маліка, П. Саблука, О. Скидана. Аспекти регіонального розвитку територій, можливості використання європейського і світового досвіду в діяльності національних і наднаціональних формувань описані В. Геєцем, Т. Зінчук. Теоретичні, методологічні і практичні аспекти розвитку сільських територій, а також перспективи оптимізації національної аграрної політики знаходяться у центрі уваги В. Юрчишина, О. Бородіної, В. Збарського, І. Прокопи, Л. Шепотька. Питання ресурсного забезпечення, зумовленого обмеженнями в їх кількості з позицій залучення до виробничого процесу, є темою досліджень Л. Давиденко. Водночас наявність асиметрій і диспропорцій у сільському розвитку вимагає подальших економічних, політичних, соціальних та екологічних перетворень як у світовій економічній системі, так і в Україні зокрема.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. До не вирішених раніше частин загальної проблеми слід віднести аспекти складної і багатогранної проблеми ефективності спільно-економічних та екологічних процесів, особливо на регіональному рівні. Багато положень мають суперечливий характер і залишаються відкритими для наукової дискусії. Поглибленого розроблення потребують питання визначення шляхів та механізмів активізації залучення молоді на сільські території як людського капіталу та інших інвестиційних ресурсів в економіку конкретних регіонів України зокрема, формування передумов інвестиційно-інноваційних заходів соціально-економічного та екологічного розвитку, поліпшення інвестиційного клімату, забезпечення активізації процесів агробізнесу тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даного дослідження є розкриття механізмів реалізації політики розвитку територій за умови активізації їх внутрішнього потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Думка людини творить справжні дива. Весь наш технократичний світ побудований на основі думки. Проте прості та переконливі експерименти засвідчують, що Природа теж є «продуктом» Божої творчості – думки. Так, американський генетик Лютер Бербанк, коли не зміг вивести сорт їстівного кактуса без голок методами селекції, почав розмовляти з рослиною та «вмовив» її позбутися голок, що в низці поколінь дало змогу вивести сорт кактусів без голок [1, с. 422]. Фактом залишається дослідження сучасних учених, які думкою програмують форму листя рослин, їх плоди та колір. Ще наші пращури знали, як спровокувати рослини до плодоношення й гарних урожаїв. Цьому були присвячені чисельні обрядові містерії, що збереглися в пам'яті народу у формі звичаїв та традицій, що донині демонструють можливості людської свідомості.

Формування простору на основі хвильових процесів, передача енергії та інформації в часі наочно демонструють просторово-часову субстанцію, що визначає стан та розвиток систем, якими вона скеровує. Фактично діяльність системи «суспільство» в умовах просторово-часового функціонування має ознаки: 1) мовної подібності (солетонне збудження елементів системи – стійкі енерго-інформаційні хвилі, у яких нелінійність та дисперсія врівноважені, на рівні торсіонних полів вони володіють здатністю зчитувати інформацію з інших елементів системи та транслювати її у внутрісистемний простір та за межі біосфери – як функціональний прояв ноосфери, описаний В.І. Вернадським); 2) голографічності – система «людське суспільство» діє на основі образних структур (мова теж образна структура): соціуму, як і біосистемі, потрібна інформація, щоб сформувати свою чотиривимірну структуру (просторово-часову), це реалізується за рахунок голографічної пам'яті (система, що забезпечує розвиток, наприклад, генетичний код є «голограмою» – системою векторів, які дають змогу системі «соціум» та її елементам – людині, родині, народу, нації, країні, наднаціональному утворенню – правильно орієнтуватися в межах загальної планетарної системи, всесвіту тощо); 3) змішаності (entangle) – квантова нелокальність або телепортація енерго-інформаційного стану та/або простору.

У великих містах людина переважно є самотньою, що створює психологічний та емоційний дискомфорт та породжує депресійні стани. Відповідно до ст. 3 Конституції України, людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека є найвищими соціальними цінностями, а держава відповідає перед людиною за свою діяльність; права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави, а утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави [2]. Тому виходити із ситуації необхідно передусім через вплив на людину. Вирішення низки соціальних

проблем досягається за рахунок життя в громаді середньою чисельністю 150 осіб (гармонійне коло прямої взаємодії, «відчуття ліктя», реалізації практичної підтримки та допомоги, що дієвіше та є більш енергетичним за віртуальні зв'язки в соціальних мережах), що уможливорює постійне спілкування та соціалізацію мешканців, посилює діалог та взаємодію між особистостями, забезпечується відчуття причетності та комфорту, створює умови для формування відповідальності за кожного з учасників. Найбільший прояв вона має за рахунок розвитку «ефекту села», окреслений психологом С'юзен Пінкер, який робить людей здо-

ровішими та щасливішими [3]. Доброзичлива атмосфера спілкування створює простір живого контакту, відчуття ноосфери, яку описував академік В.І. Вернадський, посилюється. Початок вивчення соціально-економічних проблем розвитку села найкраще відображений у періодизації етапів його становлення на теренах України (рис. 1).

Базовими принципами реалізації завдань сільського розвитку є: 1) дієвість (починати реалізовувати завдання з тим, що є, виходячи з тих стартових умов, які є в розпорядженні); 2) успішність (реалізація завдань, які є більш успішними, для яких є найбільше вихідних умов та які подо-

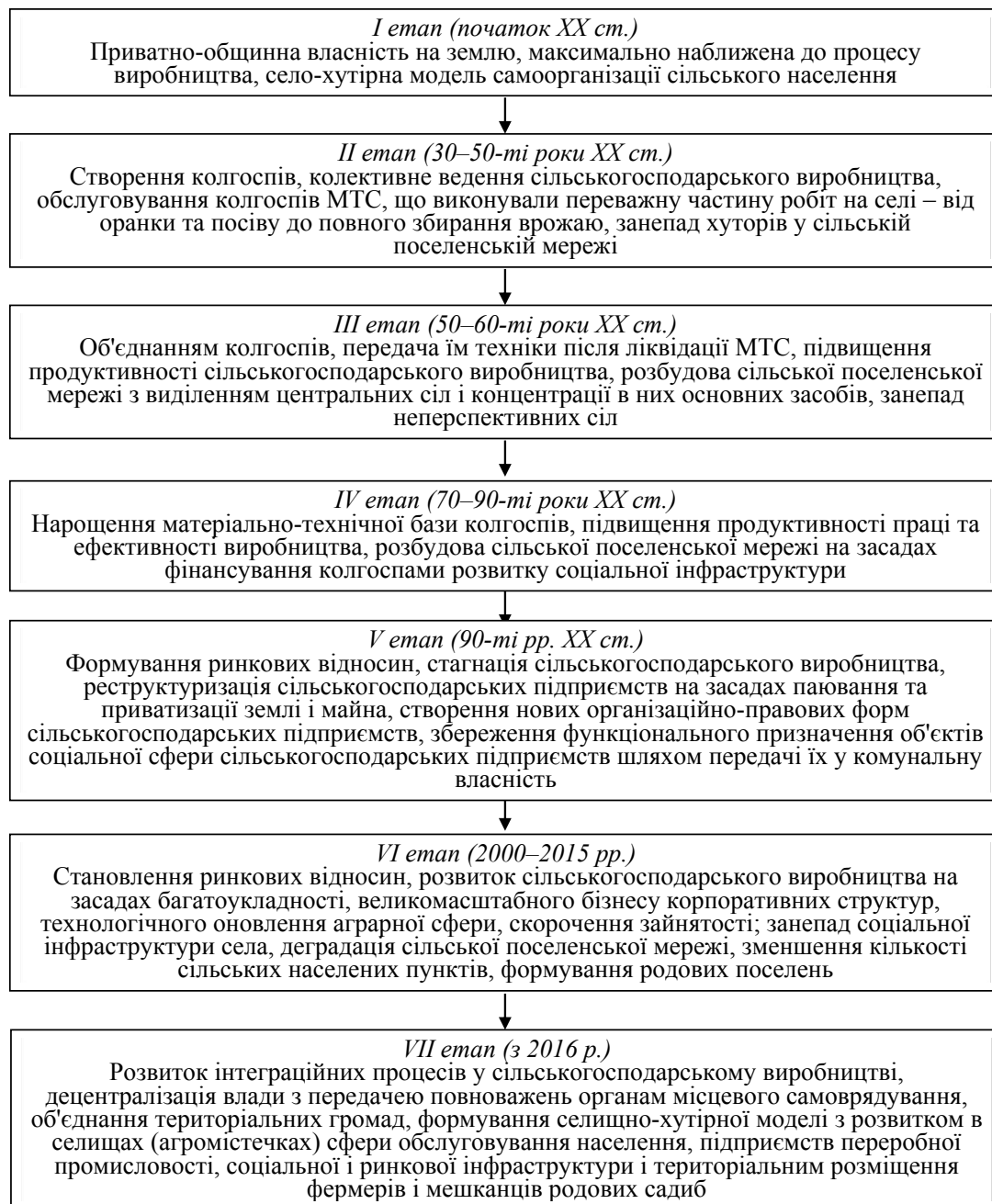


Рис. 1. Періодизація розвитку сільських територій

баються); 3) зміни (змінити ситуацію можна, якщо змінюєш місце, оточення або роботу або все одразу, якщо середовище не задовольняє, то загинь у ній, залиш або зміни); 4) випробування (на певний період відмовитися від благ та комфорту для досягнення мети – обмеження в ресурсах, наприклад грошах, одязі, часі, – і присвятити їх усі досягненню чітко визначеного результату, що визначений за часом. Витрати грошей, часу та інших ресурсів прикладені для досягнення мети). Наприклад, таким може вважатися підхід 5R (refuse – відмова від одноразових речей, reduce – скорочення обсягів споживання, – споживання на рівні мінімальному та достатньому для постійного духовного зростання, reuse – повторне використання, recycle – переробка, rot – компостування) у життєдіяльності та господарюванні, де окремі принципи визначені за ступенем пріоритетності від вищого до нижчого. Здоров'я, економія, екологія та турбота про навколишній світ забезпечуються через зміну свідомості та навчання дітей.

Результати впровадження інвестиційного підходу визначено на основі моделі Кобба-Дугласа, за допомогою якої досліджено вплив інновацій та інвестицій на рівень виробництва в сільському господарстві України. Розрахунок результатів моделювання проведено за допомогою програмного продукту для статистичного аналізу та прогнозування SPSS та мови програмування R.

$$x = a_0 \cdot L^{\alpha_L} \cdot A^{\alpha_A} \cdot K^{\alpha_K} \cdot V^{\alpha_V}, \quad (1)$$

де x – сукупний обсяг виробництва; L – затрати праці; A – сільськогосподарські угіддя; K – затрати капіталу; V – сукупні змінні витрати; $\alpha_L, \alpha_A, \alpha_K, \alpha_V$ – параметри, що визначають зміну факторів, у розрахунку на одиницю часу.

За високого рівня конкуренції як в аграрному секторі та поведінки виробників, спрямованої на максимізацію прибутку, еластичність виробництва для визначених факторів визначається так:

$$p \cdot \frac{\partial x}{\partial z_i} = w_i \quad \text{або} \quad \frac{\partial x}{\partial z_i} = \frac{w_i}{p}, \quad (2)$$

де p – ринкова ціна продукту; w_i – ринкова ціна фактора.

Для квазіпостійних витрат w_i необхідно замінити відповідні тінюві ціни w_i^s . Під тінювою ціною обмеження на кількість ресурсів розуміємо ефект, який додаткова одиниця ресурсу може мати на цільову функцію. Оцінка впливу інноваційного процесу на розвиток аграрного сектору відображено в табл. 1.

Наявність інноваційного складника розвитку аграрного сектору сприяє скороченню втрат під час виробництва продукції, зниженню надлишкових витрат і запобіганню технічної неефективності. Проте на відміну від промисловості зростання виробництва в сільському господарстві спостерігається значно меншими темпами. Реалізація концепції «Родова садиба» [4–10] у Коростенській РДА дає змогу збільшити рівень зайнятості та соціальної напруженості в регіоні, розвантажити інфраструктуру міста та сприяти підвищенню рівня продовольчої та економічної безпеки громадян за рахунок самозайнятості. Практика життєдіяльності та господарювання родових поселень України засвідчує продукування їх мешканцями всього спектру товарів робіт та послуг та диверсифіковані канали їх реалізації, у тому числі гнучкі форми зайнятості, зокрема дистанційної, та творчих проєктів. Використання відновлюваних джерел енергії, безвідходних, енергозберігаючих, органічних і біологічних технологій господарювання та життєдіяльності дає змогу знижувати антропогенне навантаження на природу, сприяє припиненню її руйнації внаслідок господарської діяльності [11–15]. Кількість жителів міст, які бажають стати господарем свого життя, власними силами забезпечити побутові потреби, будувати повноцінне простір любові і благополуччя в гармонії взаємодії із зовнішнім світом на своїй малій батьківщині для прийдешніх поколінь, зростає. Результатами реалізації вказаного підходу на рівні району є: 1) призупинення процесу вимирання сіл; 2) розширення виробництва плодово-ягідної, овочевої, тваринницької та інших видів продукції, притаманної для сільської місцевості; 3) культивування грибівництва; 4) розширення бази для створення кооперативів із заготівлі та переробки сільгосппродукції; 5) розвиток сфери обслуго-

Таблиця 1

**Вплив інноваційного процесу на розвиток аграрного сектору України
(у середньому в 1990–2015 рр.)**

Позначення	Найменування показника	Відносна зміна за рік, %	Еластичність виробництва	Вплив на виробництво, %
x	Обсяг виробництва	5,4400	1,0000	5,4400
L	Затрати праці	-0,9683	0,7081	-0,6857
A	Сільськогосподарські угіддя	-0,0568	0,0789	-0,0045
K	Затрати капіталу	1,2600	0,0957	0,1206
V	Змінні витрати	30,9507	0,1172	3,6287
δ	Норма інноваційного процесу			2,3810

вування, медицини, освіти в нових поселеннях; 6) розвиток сільської будівельної індустрії, орієнтованої на задоволення потреб сільських територій, що розвиватимуться; 7) пріоритетне застосування господарями таких садіб (наділів) органічного землеробства і, як наслідок, значний поштовх для переходу на цей шлях виробництва сільськогосподарської продукції на всіх землях України; 8) значне поліпшення екологічної ситуації; 9) поліпшення демографічної ситуації та підвищення рівня зайнятості та самозайнятості (зазначені напрями потребуватимуть значної кількості робочих місць і, відповідно, закріплення сімей на сільських територіях); 10) зменшення трудової міграції, демографічної напруги та рівня злочинності в містах і промислових центрах.

До наслідків застосування інноваційних методів ресоціалізації в рамках проекту «Родова садиба» відносимо: 1) трудову зайнятість засуджених, що сприятиме зменшенню злочинності, зокрема рецидивної; 2) професійне навчання в ході виконання повсякденних обов'язків, що сприятиме збільшенню обсягу виробництва сільгосппродукції та покращення її якості; 3) орієнтацію на соціальний спосіб життя та сімейні цінності, що слугуватиме профілактикою саморуйнівних звичок та суспільно небезпечних хвороб; 4) поліпшення можливості проведення

групової психокорекційної роботи, враховуючи проживання на одній території.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Членами екологічних та родових поселень, за спостереженнями соціологів і психологів, є високоосвічені, інтелектуальні індивіди з активною життєвою позицією і здоровим способом життям. Збереження навколишнього природного середовища, виробництво їжі, палива та інших відновлюваних біоресурсів «на місці», безвідходні технології (переробка відходів на місці), знезараження наявних токсичних відходів, запобігання негативному впливу на інші території є у центрі уваги поселенців. Для досягнення гармонійного розвитку суспільства та природи будівництво та інші процеси, що забезпечують життєдіяльність, здійснюється з екологічної, біологічної та/або органічної сировини. Використання відновлюваних джерел енергії та знезараження відходів дає змогу мінімізувати вплив на місцеву екосистему. Практично всі такі поселення є соціально активними, проводять різні семінари, зустрічі гостей, займаються зеленим, екологічним, сільським та іншим аналогічним видом туризму. Організація родового поселення дає змогу вивільнити час для розвитку особистості, розкриття його потенціалу, сприяє оздоровленню.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мичурин И.В. Избранные сочинения / И.В. Мичурин ; под общ. ред. проф. П.Н. Яковлева. – Москва : ОГИЗ - Сельхозгиз, 1948. – 792 с.
2. Конституція України // ВВР України. – 1996. – № 30. – Ст. 141 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>
3. Pinker S. The Village Effect. How Face-to-Face Contact Can Make Us Healthier, Happier, and Smarter / S. Pinker. – Hardcover: Random House. – 368 p.
4. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development // Regional Formation and Development Studies. – 2015. – № 3. – P. 134–144.
5. Inspiring Stories from Ecovillages: Experiences with Ecological Technologies and Practices (2013). Editors: Ansa Palojarvi, Jarkko Pyysiainen, Mia Saloranta. Vilnius: BMK Leidykla. – 120 p.
6. Living in harmony: inspiring stories from ecovillages (2013). Editor: Dalia Vidickiene. Vilnius: BMK Leidykla. – 124 p.
7. Plotnikova M. Innovative character of rural territories social potential realization // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. – 2014. – № 36. – № 4. – P. 956–958.
8. Батуріна Р.М. «Родова садиба» – один з напрямів сталого розвитку сільських територій / Р.М. Батуріна // Агроінком. – 2013. – № 4–6. – С. 102–109.
9. Кропивко М.М. Організаційні особливості створення родових садіб як альтернативної форми розвитку господарств населення / М.М. Кропивко // Науковий вісник Мукачівський державного університету. – 2015. – № 2(4). Ч. 2 – С. 24–29.
10. Кропивко М.Ф. Кластерний підхід до управління сільським розвитком / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 55–58.
11. Christian D. L. Creating a Life Together: Practical Tools to Grow Ecovillages and Intentional Communities / D. L. Christian. – Paperback: New Society Publishers, 2003. – 273 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://archive.org/details/fa_Creating_a_Life_Together-Practical_Tools_to_Grow_Ecovillages_and_Intentional_Comm.
12. Follett M. P. Creating Democracy, Transforming Management / P. Mary, J. C. Tonn. – New Haven: Yale University Press, 2003. – 366 p.
13. Gilman R. The Eco-village Challenge. The challenge of developing a community living in balanced harmony – with itself as well as nature – is tough, but attainable / R. Gilman // Context Institute. Catalyzing a graceful transition to the Planetary Era [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.context.org/iclib/ic29/gilman1/>.
14. Global Ecological Network (GEN) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gen.ecovillages.org/>
15. Постанова ЄС 834/2007 про органічне виробництво. Council regulation (EC) № 834/2007 of 28 June 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:02007R0834-201307_01.

ПРОСТОРОВІ ТА СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ

SPATIAL AND SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF MANAGEMENT OF TERRITORIAL DEVELOPMENT

Ткачук О.М.

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

Недбалюк О.П.

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

Статтю присвячено актуальним питанням визначення сутності базового рівня управління територіальним розвитком у просторовому контексті. Проблема створення рівних умов для територіальних громад, оптимізації витрат на створення та утримання інфраструктури, вдосконалення системи державного управління не може бути успішно вирішена, на думку авторів, без означення просторової сутності територіальної громади базового рівня. У статті сформоване концептуальне бачення такої громади, а також модель оптимізації поєднання базових громад у територіальні утворення вищого рівня. Наукове опрацювання даних питань дає змогу по-новому оцінити шляхи та перспективи соціально-економічного розвитку країни загалом.

Ключові слова: громада, простір, територія, просторовий розвиток, сталий розвиток, концепція, парадигма, рада громади, самоврядування.

Статья посвящена актуальным вопросам определения сущности базового уровня управления территориальным развитием в пространственном контексте. Проблема создания равных условий для территориальных общин, оптимизации затрат на создание и содержание инфраструктуры, совершенствования системы государственного управления не может быть успешно решена, по мнению авторов, без определения пространственной сущности территориальной общины базового уровня. В статье сформированы концептуальное видение такой общины, а также модель оптимизации сочетания базовых общин в территориальные образования высшего уровня. Научное исследование этих проблем позволяет по-новому оценить пути и перспективы социально-экономического развития страны в целом.

Ключевые слова: общество, пространство, территория, пространственное развитие, устойчивое развитие, концепция, парадигма, совет общины, самоуправление.

The article is devoted to topical issues determining the meaning of baseline management of territorial development in spatial context. The problem of creating equal conditions for local communities, optimizing the cost of establishing and maintaining infrastructure, improving public administration cannot be successfully resolved, on the author's opinion, without definition of the spatial nature of local community baseline. In the paper are formed the conceptual vision of this community model and optimize the combination of base communities in the territorial units of higher level. The scientific study these issues allow to re-evaluate the ways and prospects of socio-economic development country in general.

Keywords: community, space, area, spatial development, sustainable development, concept, paradigm, council of community, self-government.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Світова наука поки що не ставить і не намагається вирішити питання щодо позиції, які саме з погляду концепції ста-

лого розвитку форми просторової організації життя людства є для неї оптимальними, віддаючи або наближаючи людство до ноосферного стану. Шляхів наближення до ноосферного стану пропонується вченими не так уже й багато.

Більшість запропонованих досі мають технологічний характер та пов'язані з так званими «екологічно-стійкими» технологіями. Проте «стійкість» запропонованих, як і будь-яких інших технологій взагалі, є сумнівною, оскільки вони розробляються, використовуються та еволюціонують без урахування просторових і передусім екологічних наслідків технологічного розвитку. Слід визнати, що всі технології, які використовуються масово, нині людством орієнтовані на хижацьке ставлення та знищення природних екосистем і людини як виду в тому числі (адже вона є також органічним компонентом цих систем, а не «царем природи»).

Технологічні ланцюги споживання природних ресурсів у конкретних взаємосполученнях окремих технологій протягом тривалого часу утворили певні типи територіальних структур, спрямованих на від'ємний тип споживання планетарних ресурсів. На нашу думку, для того щоб подальший розвиток людської цивілізації дійсно був наближений до «сталого», слід докорінно переглянути просторове буття людини як виду передусім через призму громади базового рівня, в якій проходить життя окремої особистості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Розвиток уявлення про просторовий характер соціо-природно-економічних систем був започаткований у процесі розвитку економічної географії в працях учених І. Канта, Ш. Монтеск'є, А. Гумбольта, К. Ріттера, Е. Реклю, П.П. Семенова-Тянь-Шанського, Л.І. Мечнікова, Ф. Ратцеля і вже в наш час – М.М. Баранського, Д.М. Анучіна, Ю.Г. Саушкіна. Останнім часом у вітчизняній економічній науці теоретико-методологічні засади просторового розвитку отримують активний розвиток. При цьому сам термін та напрям наукових досліджень як «просторовий розвиток» утвердився в Європі, Канаді, а потім у США на початку 70-х років минулого століття. Значний внесок у дослідження просторового розвитку (у межах досліджень регіонального розвитку) зробили М.І. Долішній, Б.М. Данилишин, В.П. Семиноженко, В.І. Піла та ін. Разом із тим окремі напрями наукових досліджень «просторовий розвиток» поки що не отримав у вітчизняній науці концептуального обґрунтування, особливо в сенсі розуміння елементарної просторової суспільно-економічно-природної частки всіх інших просторових систем – базової територіальної громади.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проблеми, пов'язані з неадекватністю адміністративно-територіального устрою та управління територіями з часом в Україні не зменшуються, а навпаки, з роками нарастають. Особливо вони загострилися на найнижчому, базовому, рівні: у селах, селищах та малих містах, де місцеве самоврядування

переважно є неспроможним активізувати економічну діяльність і забезпечити сприятливе середовище для життєдіяльності людей [1, с. 4]. Тому, на думку авторів, актуальною частиною цієї загальної проблеми є необхідність наукового формування та опрацювання просторової парадигми, яка має системно поєднати та гармонізувати природні, економічні та суспільні елементи оточуючого середовища. Запропонована в даному дослідженні нова просторова парадигма передбачає перепланування площі земної поверхні в напрямі повернення до природних аналогів, а саме перегляду сумарної площі, головних функцій і ролі урбаністичних територій, досягнення близького до безвід'ємного економіко-енергетичного балансу в агроландшафтах за рахунок «органічного вписування» адміністративних кордонів адміністративних одиниць у кордони агроекосистем. Така оптимізація неможлива без з'ясування змісту та ролі в даних процесах базового рівня просторової організації суспільства. Формування даного рівня, базової територіальної громади має базуватися не на механічному сучасному «об'єднанні громад в економічно самодостатні», оскільки ця самодостатність не враховує можливостей системи управління та екологічних аспектів людської діяльності на відповідній території. Формування базової територіальної громади нового типу має відбуватися згідно з принципом граничної достатності, покладеним в основу нової екологічно-просторової парадигми.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження причин та наслідків нерівномірності просторового розміщення населення та продуктивних сил, акцентування уваги наукової спільноти на значенні наукового обґрунтування та практичної імплементації базового рівня управління територіальним розвитком для оптимізації суспільно-економічної системи країни загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням

отриманих наукових результатів. Сучасна економічна наука визначає, що просторовий розвиток не можна зводити до будь-яких кількісних змін або до економічного зростання. Зміст просторового розвитку як категорії визначається сукупністю чинників, що впливають на якість життя: тривалість життя, стан навколишнього середовища, стан охорони здоров'я, купівельну спроможність населення, якість житлових умов, ступінь економічної та політичної стабільності тощо. Багато в чому просторовий розвиток тісно пов'язаний з інноваційним розвитком, який має безпосередній вплив на рівень виробництва, технологій, освіти, медицини, якість життя населення, стан навколишнього середовища. Однак при цьому слід розуміти, що передумовою розвитку є просторова стабільність природно-економічно-соціальних систем.

Просторовий характер природно-економічно-соціальних систем визначається сталим характером їх відтворення та взаємопоєднання. У сучасних умовах із наведених трьох систем економічна система є найбільш нерівноважною і спричиняє визначальний вплив на суспільні та екологічні зміни. Є багато визначень економічної рівноваги. Але більшість із них позбавлена конкретно-практичного змісту. На різних рівнях економічної системи під змістом рівноваги розуміється відповідність попиту до пропозиції. У практичному розрізі це означає, що витрати (суспільства, підприємства, особи) дорівнюють виручці від реалізації продукції. Точка безприбутковості (і беззбитковості), прибуток дорівнює нулю. І прагнення економічних систем у процесі їх відтворення як макро-, так і мікро-рівнів до цього стану (а не до максимізації прибутку) є єдино нормальним і виправданим. В умовах рівноваги прибуток одного суб'єкту господарювання – це збиток іншого. Є зворотній зв'язок, який полягає у тому, що стабільність економіки значною мірою визначається просторовою стабільністю розміщення та взаємопоєднання природної та суспільної систем. Системну єдність природи і суспільства треба шукати у більш високих просторових вимірах, в яких формується нова система – матеріальне тіло, що має властивості, відмінні від двох окремо взятих і механічно припасованих одне до іншого «природи» і «суспільства» [2, с. 35].

Природні умови стабільні тоді, коли вони є саморегульованими. Місце людини в природі та її діяльність повинні передусім забезпечувати умови для саморегуляції природи. Наявний стан зі стабільністю природно-екологічних систем задовільним назвати аж ніяк не можна. Створені людиною майнові комплекси та їх просторове розміщення свідчать, що умови для самовідновлення природи вкрай несприятливі. Зони природно-екологічної сталості існують, і то в далекому від задовільного стані, в заповідниках, які є винятками. Рослинний світ утрачає можливість для самовідновлення в одному йому відомому й єдино вірному порядку. Практично немає лісів, що виникли природним шляхом, а не шляхом насаджень людиною. Відсутні умови для міграції насіння рослин. Тваринний світ збіднів як за кількістю видів, так і за чисельністю тварин. Умови для просторового самовідновлення природних комплексів також надзвичайно обмежені. Створені інфраструктурні перешкоди в просторі у вигляді споруд, доріг, комунікацій для об'єктивно необхідних процесів міграції тварин. Єдині групи тваринного світу, впливу на які антиприродної діяльності людини не помічено, – це комахи і мікрорганізми. Це нас не повинно втішати, оскільки природа існує в просторовій різноманітності взаємодоповнюючих груп тварин, рослин та інших живих організмів, а також неорганічної матерії. Життя людини в наявних умовах порушення просторових зако-

номірностей відтворення природних ресурсів перетворюється в поступову деградацію самої людини, що і спостерігаємо.

Філософія розглядає простір і час у взаємозв'язку. Відповідно до Філософської енциклопедії, «простір і час – загальні форми існування матерії, тобто форми координації матеріальних об'єктів та явищ» [3, с. 198]. Відмінність однієї форми від іншої полягає у тому, що простір є загальною формою співіснування об'єктів, а час – загальною формою зміни явищ. Простір є формою координації різноманітних взаємопов'язаних явищ, які відповідно один до одного розташовані, а окремі частини системи знаходяться у визначених кількісних співвідношеннях. Просторовими характеристиками є місце розташування об'єктів (можуть бути крапками простору залежно від їх віддаленості), відстань між місцями, кути між різними спрямуваннями.

Теорія відносності взагалі ввела нову категорію «простір – час» як єдину форму координації явищ. Тобто дане визначення є невід'ємним складником поняття розвитку. У Концепції сталого розвитку населених пунктів [4, с. 33] наводиться таке визначення поняття «розвиток»: «Розвиток – незворотна, спрямована, закономірна зміна об'єктів, у результаті якої виникає їх новий якісний стан. Він може бути поступальний і регресивний».

Із просторового погляду стабільність просторової природно-економічно-суспільної системи можна охарактеризувати коротко: земля – це суцільний заповідник, на якому, відповідно до продуманого плану, розміщені окремі поселення людей, які своєю діяльністю не порушують стану рівноваги і процесів саморегуляції оточуючого середовища. Існування урбанізованих над поселень – міст, гігантських промислових комплексів – не має виправдання ні з погляду інтересів природи, ні з погляду людини. Економічно це також невиправдано. У сучасних умовах просторове завдання економіки природокористування чітке і конкретне: визначення доцільності добування і використання природних ресурсів (включення їх в економічний обіг) та обґрунтування розміру витрат на об'єктивно необхідний процес знешкодження відходів на кожній окремо визначеній території [5, с. 174].

Із просторового погляду природничі науки (у поєднанні із суспільними та економічними) повинні дати відповіді на такі актуальні питання сучасності: якого розміру поселення людей базової громади є оптимальним? яка оптимальна густота поселень на одиницю площі (з урахуванням мінімізації шкоди природі)? якою гранично допустимою повинна бути чисельність населення території, країни? які заходи щодо сприяння розвитку та відновлення нормального природного середовища є першочерговими, а які – перспективними? які критерії нормального стану природи? Запитань багато, і від відпові-

дей на них залежить не тільки стан природи, а й усього просторового природно-суспільно-економічного комплексу.

Чомусь на рівні суспільної свідомості ми досі ніяк не можемо зрозуміти, що з просторового погляду ми повинні жити в заповіднику, брати з якого можна тільки якийсь мінімум, який не порушує рівноваги природоекологічних систем. Жити необхідно в поселеннях базових громад оптимальних розмірів (не більше й не менше науково встановлених розмірів). Просторово поселення повинні розміщуватися на території в певному порядку, згідно з планом просторового розміщення, а не в хаотичному, як зараз. Поселення (базові територіальні громади) повинні мати чітко окреслені просторові межі території господарського використання в загальнозаповідній території. Міграція населення повинна бути мінімально необхідною, оскільки інакше просто неможливо ставити питання про відповідальність за стан природного середовища. Транспортні потоки між поселеннями, зумовлені спеціалізацією та кооперацією в процесі праці, повинні складатися з майна (сировини, продукції), а не з людей. Немає жодного виду продукції, який не можна було б виробляти без просторової диверсифікації виробництва, розбивши окремі фази технологічного циклу на етапи й обійтися без укрив шкідливої гігантманії промислових підприємств і комплексів.

Держава є арифметичною сумою територіальних громад базового рівня. Територіальна громада є базовим, елементарним рівнем природокористування, і поділу на менший рівень не може бути. «Природокористування» і «землекористування» не завжди ідентичні поняття, тому в межах територіальної громади базового рівня частина земель господарського (сільськогосподарського) призначення в просторовому розрізі може розподілятися між окремими родинами, на розсуд ради громади. На нашу думку, у просторовому контексті сільськогосподарське виробництво має здійснюватися в усіх без винятку базових громадах на основі внутрішньогромадської кооперації і спеціалізації праці та товарообміну. Тобто в просторовому контексті має бути організоване самозабезпечення усіх громадян (через базові територіальні громади) продовольством у переважній частині його видів. Такою (на основі історичних аналогів) уявляється оптимізована модель просторового розміщення базових територіальних громад. Вона дасть змогу перебороти значну частину наявних протиріч у системі як просторового розміщення, так і сталого розвитку Української держави, основою якої були і завжди будуть базові територіальні громади. У межах пропонованої нами концепції оптимізації просторового розміщення продуктивних сил держава, як і регіони або окремі багаті особи (а тим більше іноземці), не може мати якихось «особливих» земель господарського користування поза громадами.

Існує єдиний, історично апробований шлях просторового розміщення продуктивних сил: закріплення (розподіл) відповідальності людей за ту територію, на якій вони проживають. Земельна площа (не плутати з ґрунтом) не створена людиною і, відповідно, не є економічним ресурсом, не зношується і не відтворюється, об'єктивно не має вартості і не може бути товаром. За пропонованої системи просторової організації суспільно-економічних відносин людина «запрограмована» на раціональне використання земель територіальної громади базового рівня. Для порівняння, нині на «державній» нічийній, або ринковій капіталізованій (чужій для жителів базової територіальної громади) землі це легко робити: залишили відходи в одному місці, а живемо в іншому, у кінцевому підсумку страждаємо всі.

Розглянемо детальніше суспільні аспекти просторової оптимізації розміщення територіальних громад базового рівня, поставивши собі такі питання: чому людині не лише на протязі життя, а часто й на протязі кожного дня в просторовому контексті зручніше перебувати в кількох різних колективах (виробничий, сім'я, родичі та ін.), ніж в одному? чи проводив хтось відповідні дослідження, визначаючи переваги та недоліки проведення часу (життя) окремою людиною в різних територіальних громадах базового рівня порівняно з однією? невже в одній територіальній громаді базового рівня неможливе поєднання людиною роботи, відпочинку, задоволення соціальних потреб та ін.? які цьому є перешкоди для такого варіанту оптимізації просторового розміщення суспільства (технологічні, моральні, етичні, природні)? Виникає логічна думка, що за відсутності розуміння та концепції територіальної громади базового рівня наявний механізм просторового територіального управління не опирається ні на сім'ю, ні на виробничий колектив, ні на партії.

Без територіальної громади базового рівня наявний хаос у просторовому розміщенні продуктивних сил об'єктивно не може влаштувати жоден прошарок суспільства. Бідні беззахисні перед свавіллям олігархів, ті, своєю чергою, беззахисні перед тими ж бідними, які в будь-який момент можуть здійснити переділ власності, з їхньої точки зору справедливий, революційними або кримінальними методами. Природа беззахисна перед нами усіма. Такого хаосу, такого ступеню руйнування усіх реальних інститутів просторової структури суспільства історія ще не знала [6, с. 34].

На нашу думку, без територіальної громади базового рівня немає і не може бути реальних механізмів впливу системи влади на процеси, що відбуваються в суспільстві. Вважається (існує ілюзія), що територіальні органи управління мають чітку просторову структуру і взаємопідпорядкованість. Однак, з іншого боку, ці обласні, районні, сільські, міські та селищні органи міс-

цевого самоврядування не опираються на територіальні громади базового рівня, адже такі громади в просторовому контексті не визначені ні науково, ні законодавчо. Отже, можна констатувати, що базового рівня влади (територіальної громади базового рівня) і, відповідно, базового рівня природокористування, суспільної та просторової ієрархії і просторово визначених економічних відносин не існує взагалі.

Вважається, що територіальними громадами базового рівня є сільські, селищні і міські ради. Якщо це так, то як можна визначити ступінь їх просторових владних повноважень, якщо член громади, житель села, селища або міста не працює на його території, або навпаки, працює, а живе в іншому місці? Він є повноправним членом даного базового територіального об'єднання громадянином чи ні? Хіба на нього поширюється вся повнота влади органів місцевого територіального управління? Аж ніяк.

Об'єктивно вищі ешелони влади можуть опиратися тільки на базовий рівень, який делегує їм через своїх членів владні повноваження, тобто на територіальні громади базового рівня. І якщо на базовому рівні просторової суспільної організації панує стан хаосу, то як можуть впливати вищі рівні влади (районний, обласний, державний) на розвиток суспільства? Можна зауважити: але ж за кордоном є подібна система, все дуже добре. По-перше, не дуже добре, а по-друге, у західних «розвинених» країнах дійсно подібна до нашої ситуація з територіальними громадами базового рівня. Її ілюзорна впорядкованість, по суті, зводиться лише до одного: за відсутності чітко визначених територіальних громад базового рівня створена краща ілюзія дієвості місцевих органів влади. На думку авторів, територіальні громади базового рівня мають формуватися на основі сукупності просторових ознак за оптимального поєднання природного, суспільного та економічного простору.

Виходячи з історичних аналогів, можна зробити висновки, що територіальна громада базового рівня має характеризуватися такими ознаками:

- закріплення за громадою базового рівня певної території в постійне, довічне і спадкоємне користування (незалежно від виду економічної діяльності її членів);
- необхідно забезпечити стабільний і постійний склад громади: її чисельність має бути в межах науково встановлених і законодавчо закріплених норм;
- має бути забезпечена прозора система переходу особи з громади в громаду;
- тільки член територіальної громади базового рівня може бути повноправним громадянином і громади, і держави;
- має бути забезпечене зрозуміле й оптимальне структурування громади на сім'ї (родини), сім'я повинна складатися з кровноспоріднених поколінь (діти, батьки, люди похилого віку), обме-

жений чисельно склад сім'ї (відповідно до історичних аналогів близько 30–50 осіб);

- повнота влади в територіальних громадах базового рівня має бути зосереджена на виборних засадах у колективному органі (рада, віче) дієздатних членів громади;

- у територіальній громаді базового рівня має бути забезпечена відокремленість шлюбних стосунків від економічних;

- утримання дітей і людей похилого віку має бути покладене на дієздатних членів сім'ї (родини), тобто допомога дітям та пенсійний фонд мають переміститися з державного централізованого рівня на рівень територіальних громад базового рівня, що оптимізує їх та забезпечить бездефіцитність.

На нашу думку, наявність територіальних громад базового рівня в пропонованому просторовому контексті дасть змогу суспільству обґрунтовано підійти до формування проміжних рівнів суспільного (публічного) самоврядування. Знову ж історичний досвід свідчить, що виправданим у даному разі є просторовий підхід. Він дасть змогу оптимізувати чисельний склад колективних (законодавчих) органів управління – рад. Наука управління свідчить, що вірогідність прийняття оптимального колективного рішення набагато вища, якщо думки всіх членів колективу враховуються, а це, своєю чергою, можливе лише тоді, коли чисельний склад колективу знаходиться в певних оптимальних межах чисельності. Такими оптимальними межами масштабу управління є 7–12 осіб (а не 450 або довільна кількість). Це не перешкоджає тому, щоб кожен член ради мав кількість консультантів, чисельно не обмежену. Членами ради вищого рівня, що сформована на просторовій оптимізації розміщення територіальних громад базового рівня, є обрані в них лідери (голови) рад нижчого рівня й одночасно органів виконавчої влади нижчого рівня. Так, голова ради територіальної громади базового рівня (яка складається з голів родин цієї громади) є одночасно керівником виконавчого органу громади (який складається з призначених ним осіб) і також членом ради вищого від громади рівня самоуправління.

Такий механізм забезпечує оптимальну просторову структуру співіснування територіальних громад базового рівня, а саме:

- прийняття таких законів (державного і місцевого рівнів, відповідно до розподілу повноважень), які не суперечать один одному й є реальними, оскільки депутату – лідеру виконавчого органу ради нижчого рівня доводиться виконувати ті ж рішення, які він прийняв, будучи членом ради;
- дієвий механізм протидії корупційним зловживанням, оскільки одноосібне прийняття законодавчого рішення виключається, існує подвійний контроль – «зверху» і «знизу»;
- персональна відповідальність керівника перед виборцями за свої дії або бездіяльність, механізм оперативного відкликання депутата;

– конструктивна змагальність між різними об'єднаннями людей та їх лідерами.

Виборча система, на нашу думку, має передбачати механізм, коли претенденти на посаду голови ради висуваються не будь-ким, кому заманеться (як існує нині), а претендентами (кандидатами) можуть бути «автоматично» усі голови рад нижчого рівня, що не скомпрометували себе.

За пропонованої концептуальної схеми просторового та системного об'єднання територіальних громад базового рівня, якщо за вихідну брати цифру 7 (для прикладу), то сформулюються такі рівні суспільної просторової оптимізованої системи: родина – це діти, 7 хлопчиків і 7 дівчаток = 14; дієздатні – чоловіки 7, жінки 7 = 14; люди похилого віку – 14; (7 сімей); родина загалом – 42 особи; територіальна громада базового рівня (7 родин) $42 \times 7 = 294$ особи; первинне територіальне об'єднання громад $294 \times 7 = 2\,058$ осіб і т. д. Звичайно, наведені цифрові дані умовні, але слід розуміти, що для оптимізації просторового співіснування територіальних громад базового рівня повинні існувати науково встановлені і законодавчо закріплені граничні межі чисельності «від» і «до». Якщо прийняти даний приклад (що базується на оптимальному масштабі управління 7), то в Українській державі має існувати близько восьми рівнів суспільних об'єднань просторового розміщення територіальних громад базового рівня та вісім відповідних рівнів влади в державі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Запропонована модель просторової оптимізації суспільного життя на основі формування територіальних громад базового рівня потребує нової фінансово-кредитної політики, ефективного

стимулювання інновацій, розвитку наукоємних та скорочення природоексплуатуючих галузей – на макрорівні; зміни типу підприємницької діяльності, активного залучення до виробництва малого та середнього приватного бізнесу – на рівні територіальних громад базового рівня.

У довгостроковому плані успішне вирішення завдання оптимізації просторового розвитку на основі концепції територіальної громади базового рівня буде залежати від нових підходів, що призведуть до зміни звичної практики управління територіальним розвитком на всіх рівнях як державного, так і приватного життя суспільства.

Просторовий розвиток України на основі пропонованої концепції передбачає таке функціонування її народногосподарського комплексу, коли одночасно будуть забезпечені: задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб населення; раціональне та екологічно-безпечне господарювання й високоефективне використання природних ресурсів; підтримання сприятливих для здоров'я людини природно-екологічних умов життєдіяльності, збереження, відтворення і примноження якості довкілля та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва. Тобто запропонована концепція оптимізації просторового розвитку на основі територіальної громади базового рівня може бути основою забезпечення економічної, військової, екологічної та соціальної безпеки держави загалом, вона буде основою гармонізації просторово-часових характеристик, за її подальшого обґрунтування та імплементації будуть ефективно розв'язані найважливіші проблеми життєзабезпечення та добробуту суспільства без порушення природної екологічної рівноваги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Територіальна громада як базова ланка адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реформування. – К. : НІСД, 2016. – 61 с.
2. Сонько С.П. Нове уявлення про місце географії в системі наук / С.П. Сонько / Географія і сучасність ; КДПУ ім. Драгоманова. – 2000. – Вип. 1. – С. 32–37.
3. Белл Д. Прихід постіндустріального суспільства / Д. Белл. – К., 1996. – С. 194–251.
4. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. – С. 31–40.
5. Ткачук О.М. Соціально-економічні проблеми розвитку в Україні / О.М. Ткачук // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky / International Academic Society of Michal Baludansky, Kosice, Slovakia. – 2016. – № 4(5). – С. 173–175.
6. Недбалюк О.П. Україна: наукові основи економічного прогресу в XXI столітті : [монографія] / О.П. Недбалюк. – Вінниця : Вінниця, 1999. – 176 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658:830.322

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

THE INFORMATION SUPPORT INVESTMENT SECURITY SYSTEM OF ENTERPRISES

Басюк Т.П.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і права,
Національний університет харчових технологій

У статті розглянуто етапи створення системи моніторингу інвестиційної діяльності підприємства як основи інформаційного забезпечення його інвестиційної безпеки. Акцентовано увагу на тому, що система моніторингу повинна забезпечувати отримання двох блоків інформаційних показників: необхідних для розроблення і прийняття інвестиційних рішень на підприємстві; необхідних для аналізу в ході реалізації прийнятих інвестиційних рішень. Зазначено, які саме показники потрібно отримувати із зовнішніх та внутрішніх джерел.

Ключові слова: інвестиційна безпека підприємства, інформаційне забезпечення, система моніторингу, інвестиційна діяльність.

В статье рассмотрены этапы создания системы мониторинга инвестиционной деятельности предприятия как основы информационного обеспечения его инвестиционной безопасности. Акцентируется внимание на том, что система мониторинга должна обеспечивать получение двух блоков информационных показателей: необходимых для разработки и принятия инвестиционных решений на предприятии; необходимых для анализа в ходе реализации принятых инвестиционных решений. Указано, какие именно показатели нужно получать из внешних и внутренних источников.

Ключевые слова: инвестиционная безопасность предприятия, информационное обеспечение, система мониторинга, инвестиционная деятельность.

In the article the stages of creation of the monitoring system of investment activity of the enterprise as the basis of information support of its investment safety are considered. The attention is paid to the fact that the monitoring system should provide two blocks of information indicators: 1) necessary for the development and adoption of investment decisions in the enterprise; 2) necessary for analysis in the course of implementation of investment decisions taken. It is indicated which indicators should be obtained from external and internal sources.

Keywords: Investment security of the enterprise, information support, monitoring system, investment activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стабільне функціонування підприємств в умовах економічної кризи та створення передумов їх сталого розвитку унеможливлюються без інвестиційної та інноваційної активності.

Здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності потребує створення на підприємствах системи ефективного управління, що забезпечуватиме підтримку бажаного рівня економічної безпеки.

Економічна безпека підприємства розглядається як своєрідний симбіоз складників: людського (включаючи кадровий), технологічного,

матеріального (у тому числі сировинного), інституційного, організаційного, інформаційного, продуктового, фінансового, інвестиційного. З огляду на це, економічна безпека підприємства напряму залежатиме від ефективності і безпечності його інвестиційно-інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання і проблеми економічної безпеки підприємства та її інвестиційного складника знаходиться у центрі уваги іноземних і вітчизняних дослідників, таких як: Безбожний В.Л., Варналій З.С., Гесць В.М., Денисенко М.П., Дорошко М.В., Захаров О.І.,

Іванюта Т.М., Кавун С.В., Камишнікова Е.В., Капітула С.В., Кириленко В.І., Кириченко О.А., Кірієнко А.В., Козаченко Г.В., Кравчук О.Я., Кучеренко О.О., Лаптев С.М., Ляшенко О.М., Мельник П.В., Олейніков Є.А., Пономарьов В.П., Прохорова В.В., Тарангул Л.Л., Тумар М.Б., Турило А.М., Штангрет А.М., Якубець В.М., Ярочкін В.І. та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Розглядаючи проблеми забезпечення економічної безпеки, науковці приділяють особливу увагу інвестиційній безпеці як найбільш динамічному та впливовому складнику. Вже з'явилися фундаментальні напрацювання стосовно питань інвестиційної безпеки [1, с. 28; 2, с. 233]. Але недостатньо уваги приділено передумовам, які створюють підґрунтя для здійснення стабільно ефективної інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. Особливої уваги, на нашу думку, потребують питання інформаційної підтримки інвестиційної безпеки підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Досліджуючи проблематику інвестиційної безпеки як складової частини загальної економічної безпеки підприємства, варто зазначити, що її розглядають на макро- та мікрорівні. На макрорівні термін «інвестиційна безпека» трактується як процес забезпечення такого стану інвестиційної сфери, за якого економічна стратегія розвитку підприємства здатна зберігати і підтримувати достатній рівень інвестиційних ресурсів в умовах дії внутрішніх і зовнішніх загроз, що є необхідним для забезпечення стійкого розвитку та економічної стабільності і, як результат, зростання конкурентоспроможності національної економіки та добробуту населення [3, с. 180]. На мікрорівні інвестиційна безпека може розглядатися як стан і процес. З одного боку, вона характеризує досягнутий рівень використання інвестиційних ресурсів в економічній політиці суб'єкта господарювання, а з іншого – визначає процес та напрями ефективного їх використання [4].

Інвестиційна безпека на рівні окремого підприємства забезпечується системою заходів, які в сукупності створюють сприятливі умови для інвестиційно-інноваційної діяльності і, як наслідок, позитивно відображаються на результатах операційної діяльності. Серед таких передумов потрібно виділити створення надійної і постійно діючої системи інформаційного забезпечення – системи моніторингу інвестиційної діяльності.

Зміст системи моніторингу інвестиційної діяльності, її широта та глибина визначаються галузевими особливостями операційної діяльності підприємства, обсягом і ступенем диверсифікації інвестиційної діяльності та іншими умовами. Конкретні показники цієї системи формуються як за рахунок зовнішніх, так і за рахунок внутрішніх джерел інформації [5].

Потрібно також зазначити, що важливою вимогою до створення системи інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності підприємства є формування і аналіз сукупності показників, які поділяються на ті, що необхідні на етапі підготовки і прийняття рішень щодо доцільності реалізації інвестиційно-інноваційних проектів, і ті, що відстежуються в ході реалізації прийнятих рішень.

Показники інформаційного забезпечення інвестиційної безпеки, що формуються із зовнішніх джерел і обробляються, головним чином, на етапі підготовки і прийняття рішень щодо інвестиційно-інноваційних проектів, діляться на такі групи:

1. Показники, що характеризують загальноекономічний розвиток країни (макроекономічний та галузевий). До інформаційних показників, що характеризують макроекономічний розвиток, належать: темп зростання ВВП і національного доходу; розподіл національного доходу на споживання і нагромадження; обсяг капітальних вкладень; введення в дію основних засобів; індекс інфляції; облікова ставка НБУ. Галузевий розвиток характеризується обсягом та динамікою виробленої та реалізованої продукції; динамікою обсягу капітальних вкладень; загальною вартістю активів підприємства, у тому числі необоротних, та їх віком; сумою власного капіталу підприємств; сумою валового прибутку підприємств, у тому числі від операційної та інвестиційної діяльності, індексом цін на продукцію галузі в періоді, що розглядається.

2. Показники, що характеризують кон'юнктуру інвестиційного ринку (фондових інструментів, грошових інструментів, капітальних товарів та послуг). Інформаційними показниками, що характеризують кон'юнктуру ринку фондових інструментів, є: види основних фондових інструментів; котирувальні ціни попиту і пропозиції по основних видах фондових інструментів; обсяги і ціни угод по основних видах фондових інструментів; зведений індекс динаміки цін на фондовому ринку. Показники, що характеризують кон'юнктуру ринку грошових інструментів інвестування: кредитна ставка окремих комерційних банків, що диференціюється по строках надання кредиту; депозитна ставка окремих комерційних банків, що диференціюється по вкладах за вимогою та строковими; офіційний курс окремих валют, яким оперує підприємство в процесі здійснення зовнішньоекономічних операцій; курс купівлі-продажу аналогічних видів валют, що встановлено комерційними банками. Кон'юнктуру ринку капітальних товарів та послуг характеризують такі інформаційні дані: основні види капітальних товарів, що обертаються на товарному ринку і пов'язані з інвестиційною діяльністю підприємства; котирувальні ціни попиту та пропозиції на відповідні капітальні товари; обсяги та ціни угод по відповідних капітальних товарах; середні ціни на інвестиційні послуги.

3. Показники, що характеризують діяльність контрагентів та конкурентів. Система цих показників використовується переважно для прийняття оперативних управлінських рішень по окремих аспектах здійснення інвестиційного процесу. Вони можуть формуватися по таких блоках: «інвестиційні компанії, фонди та інші посередники», «банки», «інвестиційні підрядчики», «страхові компанії», «постачальники реальних капітальних товарів», «продавці нематеріальних активів», «конкуренти». Склад інформативних показників кожного блоку визначається конкретними цілями управління інвестиціями, обсягом інвестиційної діяльності, тривалістю партнерських відносин та іншими умовами.

4. Нормативно-регулюючі показники. Ці показники формуються переважно у розрізі двох блоків: «нормативно-регулюючі показники по різноманітних аспектах інвестиційної діяльності підприємства», «нормативно-регулюючі показники по питаннях функціонування окремих сегментів інвестиційного ринку».

Система показників інформаційного забезпечення інвестиційної безпеки підприємства, що формуються із внутрішніх джерел, може бути затребуваною як на початковому етапі розроблення рішень щодо інвестиційних проектів, так і на подальших етапах, пов'язаних із прийняттям рішень стосовно доцільності продовження окремих інвестиційних проектів та інвестиційних програм. Ці показники також можуть бути поділені на три групи:

1. Показники, що характеризують рівень інвестиційної активності підприємства у цілому. До цієї групи належать: показники, що характеризують обсяги реального та фінансового інвестування; показники, що характеризують обсяги формування власних інвестиційних ресурсів; показники, що характеризують грошові потоки по інвестиційній діяльності.

2. Показники, що характеризують фінансові результати інвестиційної діяльності окремих структурних підрозділів підприємства: фінансові результати по основних формах інвестиційної діяльності; фінансові результати інвестиційної діяльності в регіональному розрізі; фінансові результати діяльності окремих «центрів інвестицій».

3. Нормативно-планові показники, що пов'язані з інвестиційною діяльністю підприємства: система внутрішніх нормативів, що регулюють інвестиційну діяльність підприємства; система планових показників інвестиційної діяльності підприємства.

Особлива необхідність запровадження інвестиційного моніторингу виникає у разі розроблення та прийняття рішення щодо великомасштабного і довготривалого інвестиційного проекту, наприклад придбання підприємства як діючого бізнесу. Інвестування у бізнес характеризується своєю комплексністю. Тобто поряд

із реальними інвестиціями одночасно здійснюються вкладення капіталу у фінансові, нематеріальні активи та людський капітал. Об'єднання перелічених чинників в одному об'єкті інвестування сприяє підвищенню рівня ефективності інвестування в діючий бізнес порівняно з іншими об'єктами інвестиційної діяльності, але не гарантує її отримання у передбачений період. Це пояснюється передусім можливими змінами у внутрішньому та зовнішньому середовищі як самого інвестора, так і об'єкта купівлі в період реалізації інвестиційного рішення. Щоб вчасно реагувати як на позитивний, а особливо на негативний вплив факторів на процес реалізації інвестиційного рішення, виникає закономірна потреба в постійному спостереженні за ходом реалізації інвестиційного рішення.

Система моніторингу реалізації інвестиційних рішень, які пов'язані з купівлею підприємства як діючого бізнесу, представляє собою налагоджений гнучкий механізм здійснення постійного спостереження за найважливішими поточними результатами реалізації даного інвестиційного проекту в умовах зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, а також його впливу на ринкову вартість підприємства-інвестора.

Система моніторингу реалізації інвестиційних рішень спрямована на своєчасне встановлення відхилень від нормативів та обмежень, які призводять до зниження ефективності інвестиційного рішення та ефективності діяльності підприємства-інвестора у цілому; виявлення й аналіз причин, що спричиняють ці відхилення, а також розроблення пропозицій щодо відповідного корегування окремих напрямів інвестиційної діяльності для нормалізації і підвищення ефективності.

Побудова системи моніторингу реалізації інвестиційних рішень для придбання діючого бізнесу може охоплювати такі етапи:

1. Побудова системи інформаційних показників з урахуванням кінцевої мети реалізації інвестиційного рішення щодо придбання підприємства як діючого бізнесу.

Така система показників повинна передусім ґрунтуватися на даних оперативного бухгалтерського обліку і статистичній звітності. Якщо необхідне включення окремих додаткових показників, будується система управлінського обліку, яка доповнює оперативний облік і підпорядкована потребам ефективного управління. Систему інформативних показників доцільно розробляти окремо для підприємства-інвестора і для придбаного бізнесу. Така необхідність полягає в тому, щоб розділяти їх результати діяльності для подальшого визначення і порівняння фактичної ефективності інвестиційного рішення і планової, а також установлення ймовірності досягнення підприємством-інвестором кінцевої мети.

2. Розроблення системи узагальнюючих (аналітичних) показників.

Система узагальнюючих показників будуватиметься окремо по підприємству-інвестору та інвестиційному проекту (діючому бізнесу) виходячи із цілей моніторингу реалізації інвестиційних рішень і ґрунтується на інформативних показниках, що для цього залучаються.

Аналітичні показники можна розділити за такими групами:

1) Формування фінансових ресурсів для реалізації інвестиційного рішення.

Ця група показників дає можливість аналізувати структуру інвестиційних витрат за джерелами їх утворення, а також оцінити вартість ресурсів, які застосовуються для придбання функціонуючого бізнесу, яка в подальшому може бути використана як ставка дисконтування.

2) Освоєння фінансових коштів, що спрямовуються на реалізацію інвестиційного рішення.

Експлуатаційні витрати, що несе підприємство-інвестор і які необхідні для реалізації інвестиційного проекту, можуть бути здійснені як у вигляді одноразових внесень, так і у вигляді поточних і постійних. У будь-якому разі вони можуть бути освоєні одночасно або поступово. Тоді виникає потреба у визначенні ступеню освоєння фінансових коштів, який необхідний для реальної оцінки результатів проекту і встановлення причин у разі негативної тенденції.

3) Виконання плану реалізації продукції або послуг.

Ця група показників є пріоритетною, коли метою придбання підприємства як діючого бізнесу було збільшення обсягів діяльності завдяки галузевій, товарній або регіональній диверсифікації. Ступінь виконання плану або нормативу по сукупному обсягу реалізації дає змогу оцінити можливість досягнення поставлених цілей. Визначення ступеню виконання плану обсягу реалізації окремо по інвестиційному проекту і підприємству-інвестору допомагає встановити причини можливого відхилення загального обсягу реалізації.

4) Виконання плану поточних витрат.

У складі показників цього розділу теж доцільно розглядати окремо показники по інвестиційному проекту і по підприємству-інвестору з подальшим визначенням загальної суми витрат. По рівню загальної суми витрат інвестор може робити висновки про ступінь досягнення мети – зниження витратомісткості продукції або діяльності у цілому.

5) Виконання плану прибутку.

Показники, що належать до цього розділу, є найбільш пріоритетними незалежно від цілей, що переслідує інвестор. Показники цього розділу наочно показують ступінь досягнення підприємством-інвестором своєї найголовнішої мети – підвищення добробуту його власників, що конкретизується у зростанні ринкової вартості підприємства-інвестора. Таким чином, якщо придбання підприємства як діючого бізнесу приносить прибуток у запланованому розмірі та

забезпечує відповідну прибутковість власного капіталу інвестора, то це дає можливість говорити про ефективність реалізації інвестиційного рішення.

6) Формування активів.

Придбання підприємства як діючого бізнесу обов'язково збільшує актив підприємства-інвестора. При цьому дуже важливим є аналіз не тільки показників приросту активів у цілому та їх структурних елементів, а й прибутковості додаткових активів.

7) Поточна ефективність реалізації інвестиційного проекту, яка може бути визначена за допомогою низки показників.

Ця група показників є особливо важливою, тому що вони розглядаються як критеріальні (критерій результативності) під час прийняття інвестиційного рішення щодо придбання підприємства як діючого бізнесу. По них плановими або нормативними значеннями встановлені ті, що були розраховані по прийнятому як найбільш ефективному проекту. Враховуючи ці стандарти і фактичні значення по критеріальних показниках у ході моніторингу досліджуються відхилення (різниця між фактом і нормативом), їх розмір, причини виникнення.

3. Розроблення форми звітності відповідальних осіб за реалізацію інвестиційного проекту.

Форма звітності розробляється виходячи з того, яка інформаційна база необхідна для здійснення моніторингу реалізації інвестиційних рішень та яку дійсно можливо залучити. Також ураховується склад аналітичних показників, що є підконтрольними і по яких установлені кількісні стандарти.

4. Встановлення періодичності формування звітної бази даних.

Визначення контрольного періоду по кожному розділу показників ґрунтується на їх пріоритетності в процесі реалізації інвестиційного проекту. Пріоритетність, своєю чергою, залежить від етапу реалізації інвестиційного проекту. На початковому етапі (перший рік) найбільша увага приділяється показникам формування фінансових ресурсів для реалізації проекту (контролюються раз на декаду). Наступними за значимістю на початковому етапі є показники, що відображають освоєння фінансових коштів, які спрямовувалися на реалізацію комплексного інвестиційного проекту. Звітність по цих показниках має подаватися в кінці кожного місяця.

Після формування й освоєння фінансових коштів на наступних етапах реалізації проекту пріоритетність показників дещо змінюється. До показників першого рангу пріоритетності будуть належати ті, що характеризують виконання плану обсягу реалізації, поточних витрат, прибутку як по проекту, так і по підприємству-інвестору. Їх значення контролюються кожного кварталу. До другого рангу пріоритетності належать показники, що відображають формування активів та ефективності інвестиційного проекту.

Спостереження цих груп показників пропонуються проводити в кінці кожного року дії інвестиційного проекту.

5. Встановлення розмірів відхилень фактичних результатів показників, що контролюються, від установлених стандартів.

Відхилення від установлених стандартів обов'язково фіксується на момент подання звітності по встановлених показниках і розраховується як в абсолютних, так і у відносних величинах.

Від'ємне відхилення по показниках, які є об'єктом спостереження, свідчить про те, що фактичне їх значення нижче за нормативне. Від'ємне відхилення може бути двох типів: допустиме від'ємне відхилення та критичне від'ємне відхилення. Для проведення такого розподілу підприємство-інвестор визначає критерій «критичного» відхилення, який диференціюється по контрольних періодах. Як «критичне» відхилення по показниках із декадним і місячним періодами спостереження може бути прийняте відхилення у розмірі 20 і більше відсотків; по показниках із періодом спостереження раз у квартал – 10 і більше відсотків; по показниках із річним контрольним періодом – 5 і більше відсотків.

6. Виявлення основних причин відхилення фактичних результатів підконтрольних показників від установлених стандартів.

Відхилення зі знаком «-» для інвестора є сигналом до відповідних дій. Передусім проводиться детальний аналіз ситуації по кожному

показнику з критичним відхиленням. Установлюються причини, що сприяли такому становищу.

Отримання інформації про хід реалізації прийнятих інвестиційних рішень потребує витрат додаткових трудоводнів. З огляду на це, важливо зрозуміти необхідність введення додаткової трудової одиниці на підприємстві для виконання означених завдань. У разі відсутності на підприємстві інвестиційних проектів, пов'язаних із придбанням діючого бізнесу, функції моніторингу реалізації рішень стосовно інших видів об'єктів інвестування можуть виконуватися спеціалістами фінансового відділу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За підсумками вищезрозглянутого можна зробити такі висновки:

- запорукою здійснення ефективної та безпечної інвестиційної діяльності на підприємстві є налагоджена система моніторингу;
- система моніторингу повинна включати два блоки: збір і обробку інформативних показників із зовнішніх та внутрішніх джерел для обґрунтування інвестиційних рішень; спостереження і виявлення негативних критичних відхилень у ході реалізації інвестиційних рішень.

Опираючись на створене інформативне забезпечення, можна визначати рівень інвестиційної безпеки як інтегрального показника оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства, методичне розроблення якого є предметом подальшого наукового дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки : [монографія] / В.І. Кириленко – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с.
2. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи : [монографія] / О.А. Кириченко [та ін.] ; заг. ред. О.А. Кириченко. – К. : КРОК, 2010. – 412 с.
3. Побережна Н.М. Інвестиційна складова економічної безпеки / Н.М. Побережна // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2013. – № 67. – С. 179–185 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vcpitp_2013_67_31.pdf
4. Любимов В.І. Поняття та критерії інвестиційної безпеки / В.І. Любимов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=136>
5. Кудрявцев В.М. Система управління інвестиційною безпекою підприємства / В.М. Кудрявцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/11331/1/2.pdf>

УДК 334.722.8

АКЦІОНЕРНІ ТОВАРИСТВА: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА

JOINT STOCK COMPANIES: TRENDS, FUNCTIONAL PROBLEMS, DIVIDEND POLICY

Бершадський А.О.

студент,

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Юрчишена Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів та банківської справи,

Донецький національний університет імені Василя Стуса

У статті досліджено динаміку та структуру акціонерних товариств в Україні, визначено тенденції їх зміни, вплив факторів та наведено економічне обґрунтування результатів. Досліджено залежність зміни розміру статутного капіталу від розміру мінімальної заробітної плати, розглянуто труднощі проходження процедури лістингу акціонерними товариствами та кількість випусків акцій, які допущено до торгів на фондових біржах. Визначено зміни в законодавчій базі, які стосуються мажоритарних та міноритарних власників акцій підприємств, вимог щодо захисту власників простих акцій. Досліджено дивідендну політику найбільших підприємств України щодо нарахування та виплати дивідендів, визначено проблеми та запропоновано можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: акціонерне товариство, статутний капітал, мажоритарні та міноритарні власники акцій, дивіденди, дивідендна політика.

В статье исследованы динамика и структура акционерных обществ в Украине, определены тенденции их изменения, влияние факторов и приведены экономическое обоснование результатов. Исследована зависимость изменения размера уставного капитала от размера минимальной заработной платы, рассмотрены трудности прохождения процедуры листинга акционерными обществами и количество выпусков акций, допущенных к торгам на фондовых биржах. Определены изменения в законодательной базе, касающиеся мажоритарных и миноритарных владельцев акций предприятий, требований по защите владельцев простых акций. Исследована дивидендная политика крупнейших предприятий Украины по начислению и выплате дивидендов, определены проблемы и предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова: акционерное общество, уставный капитал, мажоритарные и миноритарные владельцы акций, дивиденды, дивидендная политика.

The article is an investigation on dynamics and structure of joint stock companies in Ukraine. It describes the tendencies of fluctuations, influence of economic factors which are confirmed by a research. The research describes correlation of change in authorized and change in a minimum wage policy. In addition, this article presents difficulties of the listing proses and quantity of stocks approved for trade on a stock market. There are also changes in policy described regarding major and minor ownership as well as protection of the regular stockholders. The dividend policy regarding the calculation and payment of the dividends of the largest enterprises of Ukraine was investigated.

Keywords: joint stock company, authorized capital, majority and minority shareholders, dividends, dividend policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині існує тенденція щодо зменшення кількості акціонерних товариств, вони відіграють важливу роль в економіці нашої держави, адже цей вид господарських товариств створює найбільшу частку ВВП країни. Складна економічна ситуація в Україні генерує підвищений ризик збитковості акціонерних товариств, що, своєю чергою, тісно корелює з про-

блемою не нарахування дивідендів. З огляду на сучасні негативні тенденції, держава повинна втручатися та здійснювати заходи щодо регулювання діяльності акціонерних товариств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вагомий внесок у визначення та вирішення проблем виплат дивідендів зробили такі вчені, як В.О. Гурєєв, В.М. Коссак, І.Б. Саракун та ін. У працях цих

учених було досліджено проблеми вибору дивідендної політики, вплив держави та можливі дії з боку держави на покращення тенденцій.

У даному дослідженні розглядаються, крім іншого, такі невирішені частини загальної проблеми, як можливе законодавче регулювання для вдосконалення механізму сплати дивідендів акціонерних товариств у кризовий період.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження тенденцій зміни діяльності підприємств акціонерної форми власності у цілому та в розрізі її типів, обґрунтування особливостей їх реалізації на практиці в межах чинного законодавства, визначення перспектив розвитку, а також оцінка діяльності товариств у сфері дивідендної політики, використання даної форми власності нарахування та сплати ними дивідендів, а також можливі шляхи вирішення досліджених проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасне поняття «акціонерне товариство» визначено на законодавчому рівні у Цивільному та Господарському кодексах України та Законі «Про акціонерні товариства». Згідно з ч. 1 ст. 152 Цивільного кодексу України, акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями [1]. Таке ж визначення поняття акціонерного товариства міститься у ч. 1 ст. 3 Закону України «Про акціонерні товариства». Щодо Господарського кодексу України, то у ч. 2 ст. 80 наводиться інше, більш детальне визначення: акціонерним товариством є господарське товариство, яке має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій [2].

Питання правового регулювання акціонерних товариств визначено також у законах України «Про господарські товариства», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні».

Згідно з чинним законодавством, розрізняють два типи акціонерних товариств: публічні і приватні. Проте проведені дослідження в даному напрямі дають можливість стверджувати, що не всі акціонерні товариства на практиці змінили назву з відкритих на публічні та із закритих на приватні, хоча це визначено на законодавчому рівні.

Г.Ф. Шершеневичем дещо по-іншому представлено сутність акціонерного товариства, а саме як товариство, засноване на договорі з'єднання осіб для спільного виробництва торговельного промислу за допомогою капіталу, розподіленого на рівні частки, межами яких й обмежується відповідальність кожного учасника [3, с. 383].

На нашу думку, доцільно розглянути структурну динаміку зміни кількості та форм власності акціонерних товариств для ідентифікації причин їх змін. На рис. 1 наведено динаміку АТ в Україні за 2013–2016 рр. у цілому та за їх типами.

На основі проведеного статистичного аналізу можна визначити, що акціонерні товариства в Україні включають публічні акціонерні товариства (далі – ПАТ), приватні акціонерні товариства (далі – ПрАТ) та товариства, що змінюють форму власності. З 2013 по 2016 р. загальна кількість АТ зменшилася на 9 646 од. (38,72%), з 24 912 до 15 266 за рахунок зменшення ПАТ на 364 од. (11%), ПрАТ на 515 од. (10,63%) та товариств, що змінюють свою форму власності (з ВАТ та ЗАТ) на 8 737 од. (47%).

До основних причин, які зумовили тенденцію зниження кількості акціонерних товариств, можна віднести:

1. реорганізацію АТ в інші організаційно-правові форми;

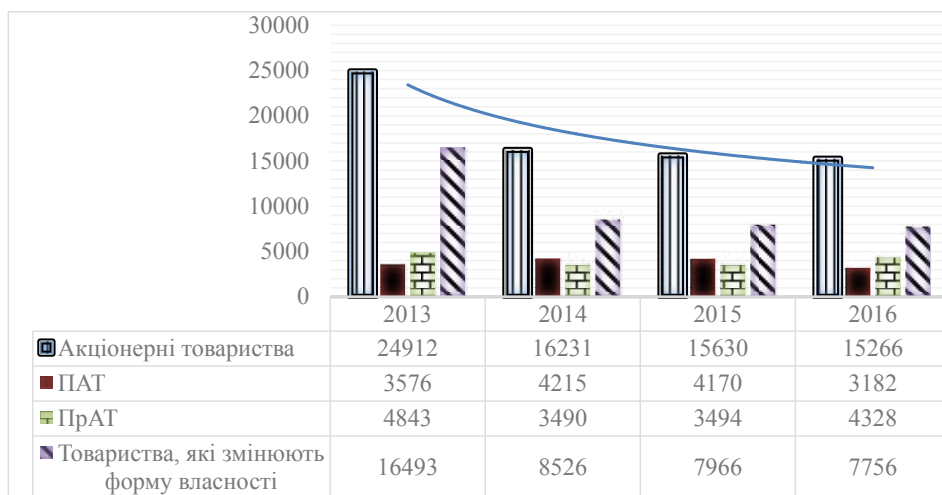


Рис. 1. Динаміка акціонерних товариств в Україні за 2013–2016 рр.

2. неможливість із боку підприємств, створених у процесі приватизації та корпоратизації, підтримувати дану (АТ) форму власності;

3. зміну законодавчої бази.

Відповідно до вищесказаного, доцільно дослідити дані причини більш детально.

1. Реорганізація АТ в інші організаційно-правові форми. Найчастіше це реорганізація в товариства з обмеженою відповідальністю, що підтверджується статистикою. Загальна кількість товариств з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ) збільшилася на 6 372 од. за період 2013–2015 рр. Даний перехід пояснюється перевагами ТОВ над АТ, до яких можна віднести мінімальний розмір СК: АТ – 1 250 мінімальних заробітних плат, установлених на 1 січня звітного року (на 1.01.2017 – 4 млн. грн.), тоді як розмір статутного капіталу ТОВ не обмежується. Як правило, ТОВ орієнтоване на суб'єкти малого підприємництва, тоді як акціонерні товариства є правовою формою об'єднання великого капіталу. В Україні станом на 2015 р. малий та середній бізнес становить 99,88% (343 017 підприємств) загальної кількості підприємств, де розмір статутного капіталу не завжди досягає потрібної кількості для створення АТ і перевага надається створенню саме ведення діяльності у формі ТОВ.

Оскільки розмір статутного капіталу АТ залежить від мінімальної заробітної плати, яка затверджена в державі на відповідний рік, то аналіз його розміру свідчить про суттєве збільшення з 1 433 750 грн. в 2013 р. до 4 млн. грн. у 2017 р., або на 120,7% відносно 2016 р., що також є однією з причин зменшення кількості АТ (табл. 1).

Пряма залежність величини статутного капіталу до розміру МЗП негативно впливає на можливість задоволення вимог законодавства акціонерними товариствами. Згідно з чинним законодавством, величина СК у 2017 р. збільшилася у 2,8 рази, що можна побачити на рис. 2, з 2013 р.

Основні проблеми функціонування суб'єктів господарювання акціонерної форми власності:

- великі первинні витрати грошових коштів і часу при реєстрації за рахунок витрат на юридичні послуги, підготовку реєстраційних документів, випуск акцій тощо;

- неможливість із боку підприємств, створених у процесі приватизації та корпоратизації, підтримувати акціонерну форму власності;

- подвійне оподаткування: оподатковується спочатку прибуток, а потім дивіденди акціонерів;

- розбіжності між функціями власності і контролю, що провокує виникнення конфліктів між акціонерами корпорації і менеджерами, що негативно впливає на гнучкість управління;

- труднощі ліквідації у зв'язку з існуванням принципу обмеженої відповідальності (найчастіше корпорація припиняє своє існування в результаті злиття або поглинання іншими суб'єктами господарювання);

- потенційні можливості для зловживань посадових осіб; нестабільність законодавчої бази [4, с. 38–39; 5, с. 6–7].

Окремо вважаємо за потрібне виділити зміни в законодавчій базі, які стосуються мажоритарних (великих акціонерів, чії пакети акцій дають їм змогу брати участь в управлінні акціонерним товариством) та міноритарних (пакети акцій

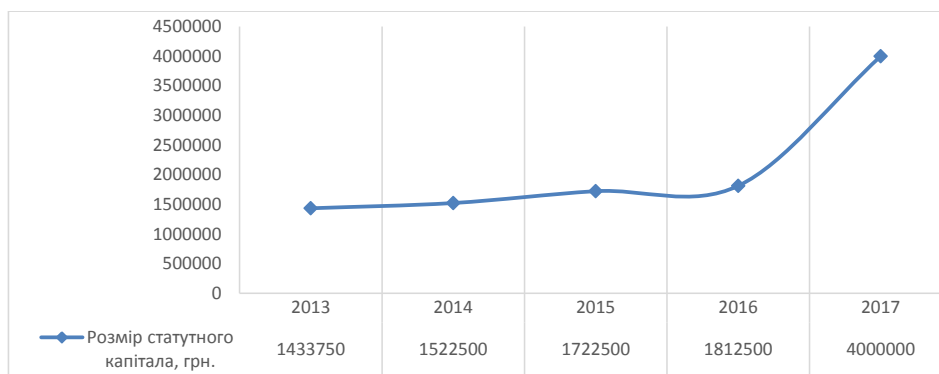


Рис. 2. Динаміка розміру статутного капіталу акціонерних товариств

Таблиця 1

Залежність зміни розміру статутного капіталу АТ від МЗП

Рік	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
МЗП, грн.	1147	1218	1378	1450	3200
Статутний капітал, грн.	1433750	1522500	1722500	1812500	4000000
Темп приросту статутного капіталу, %	-	6,2	13,1	5,2	120,7

Джерело: складено на основі чинного законодавства

у цих осіб досить великі, даються деякі права (на збір інформації про фінансовий стан компанії), але в управлінні компанією вони участі не беруть) власників акцій підприємств. Із 1 травня 2016 р. набрали чинності норми Закону України «Про акціонерні товариства», який спрямований на підвищення вимог до публічних акціонерних товариств. Бажаним результатом цього є захист міноритарних акціонерних, підвищення інвестиційної привабливості країни та виконання вимог Угоди про асоціацію України та ЄС.

Згідно із Законом України «Про акціонерні товариства», усі ПАТ повинні:

1. знаходитися в лістингу фондової біржі, що є вкрай складним з огляду на реальний стан випуску позалістингових акцій (рис. 3);

Акціонерні товариства повинні пройти процедуру лістингу і бути зареєстрованими як мінімум на одній фондовій біржі. Дані вимоги сприятимуть прозорості і відкритості діяльності АТ для акціонерів та органів контролю. Одержання лістингу для товариства – важке та ризиковане рішення, яке потребує тривалої та витратної підготовки. Метою є проведення процесу купівлі-продажу акцій через біржу. Щорічна кількість випусків акцій зменшується. Найбільша кількість таких випусків була зареєстрована в 2013 р. із загальною кількістю 1 993 шт. Порівняно з 2015 р. ця кількість зменшилася на 1 558 штук (27,92%). Беручи до уваги співвідношення кількості випусків поза лістингом і перший та другий рівні, виходить, що питома вага лістингових випусків зменшилася з 10,19 % у 2012 р. до 4,28% у 2015 р. Причина – саме зменшення кількості емітентів та складність процедури лістингу;

2. вивести у вільний обіг не менше 10% акцій;

3. якщо АТ не відповідають вимогам, провести додаткову емісію акцій або продати частину акцій у вільний обіг.

Для того щоб не порушувати вимоги законодавства, більшість ПАТ реорганізується з ПАТ у ПрАТ або, згідно зі змінами в законодавстві, випускає 10% акцій у вільний обіг. Оскільки випуск акцій може призвести до зменшення розміру державного пакета, а отже, до втрати блокуючого пакета, наглядові ради виносять на

розгляд загальних зборів акціонерів питання щодо реорганізації товариств, яка буде проводитися протягом 2017 р. Отже, зміни в законодавстві спрямовані здебільшого на захист міноритарних акціонерів.

Рейтинг Doing Business зазначив Україну за показником «Захист міноритарних інвесторів» у 2017 р. на 70-й позиції, 2016 р. – 101-й позиції. Україна покращила свої позиції на 31 пункт, що свідчить про ефективну державну політику в даній сфері.

Отже, найбільш проблематично у веденні діяльності у формі акціонерних товариств є обмеження їх діяльності. Існують особливості щодо створення та ведення діяльності ПАТ та ПрАТ (табл. 2).

Після сплати всіх платежів із прибутку в розпорядженні товариства залишається певна його частина, яка називається чистим прибутком. Чистий прибуток може залишатися на підприємстві у вигляді нерозподіленого прибутку або за рішенням власників розподілятися на фонд споживання (фонд виплати дивідендів, фонд преміювання), резервний фонд та фонд реінвестування.

На практиці використання чистого прибутку зводиться до розв'язання протиріч між інтересами підприємства, його працівників та власників. Природно, що акціонери, вкладаючи свої активи в діяльність товариств, мають на меті отримати якомога більші дивіденди, а підприємство, своєю чергою, зацікавлене в якнайбільшій сумі реінвестованого прибутку.

Відповідно до вищесказаного, дивідендна політика акціонерних товариств полягає в прийнятті рішення щодо виплати дивідендів чи ні в поточному і перспективному періодах. У більш широкому трактуванні під дивідендною політикою розуміють принципи та методи визначення частки прибутку, сплачуваної власнику капіталу відповідно до його внеску у загальному обсязі власного капіталу підприємства [6, с. 531].

У зв'язку з досить складним фінансовим становищем вітчизняних підприємств та компаній більшість із них протягом 2012–2014 рр. дотримувалася консервативної дивідендної політики, реінвестуючи майже весь прибуток у розвиток

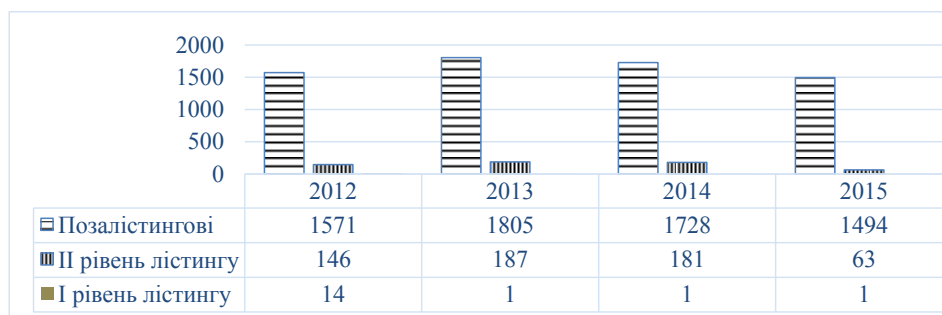


Рис. 3. Кількість випусків акцій, які допущено до торгів на фондових біржах, шт.

Таблиця 2

Відмінності діяльності АТ у формах ПАТ і ПрАТ

Критерії відмінностей	ПАТ	ПрАТ
1	2	3
Кількість учасників	Не обмежена	1–100 осіб
Процедура лістингу	Обов'язкова (три рівні)	-
Розміщення акцій	Публічне та приватне	Приватне
Порядок руху учасників	Вільний	Обмежений
Види акцій, що випускаються	Іменні акції та акції на пред'явника	Тільки іменні
Річна фінансова звітність	Обов'язкова перевірка незалежним аудитором	-
Повідомлення про виплату дивідендів	Фондову біржу, де перебуває в біржовому реєстрі	Лише осіб, які мають право на отримання дивідендів
Повідомлення про загальні збори акціонерів	Акціонерів та фондову біржу, де пройдено лістинг	Лише акціонерів персонально
Порядок голосування на загальних зборах	Тільки з використанням бюлетенів	Не встановлено, якщо кількість учасників не більше 25 осіб, допускається прийняття рішення методом опитування
Власна веб-сторінка в мережі Інтернет	Обов'язкова	-
Обрання членів наглядової ради	Кумулятивно	Кумулятивно або пропорційним представництвом за кількістю акцій (згідно зі статутом)
Розкриття інформації про діяльність	На основі міжнародних стандартів бухгалтерії	-

Джерело: складено на основі чинного законодавства України

Таблиця 3

Розмір нарахованих та сплачених дивідендів акціонерними товариствами України

Показник	2012 р.		Питома вага сплачених дивідендів, %	2013 р.		Питома вага сплачених дивідендів, %	2014 р.		Питома вага сплачених дивідендів, %
	Нараховано	Сплачено		Нараховано	Сплачено		Нараховано	Сплачено	
Дивіденди	30,04	29,6	99%	16,29 (без урахування банків і суб'єктів малого підприємства)	23,42	-	33,91	16,02	47%

Джерело: побудовано за даними [10]

бізнесу чи не розподіляючи прибуток (табл. 3). Дана дивідендна політика використовується для того, щоб уникнути цих негативних наслідків, стабільний розмір дивідендних виплат встановлюється на відносно низькому рівні. Тобто консервативна дивідендна політика мінімізує ризик зниження фінансової стійкості організа-

ції через недостатні темпи приросту власного капіталу.

У 2014 р. ситуація докорінно не змінилася і сума нарахованих акціонерними товариствами дивідендів, за даними фінансової звітності, становила 33,91 млрд. грн. У 2014 р. найбільший обсяг дивідендів нарахований підприємствами,

основними видами економічної діяльності яких були: добувна промисловість і розроблення кар'єрів (14,39 млрд. грн.); переробна промисловість (5,69 млрд. грн.); інформація та телекомунікації (5,66 млрд. грн.).

Досліджуючи публічні акціонерні товариства за видами економічної діяльності, у 2014 р. найбільшу частку займає переробна промисловість – 36%, професійна та наукова діяльність – 13% та тимчасове розміщування й організація харчування – 8% від загальної структури (табл. 4).

За 2014 р. в одній добувній промисловості відбувається нарахування майже половини обсягу дивідендів, тоді як обсяги нарахованих дивідендів переробної промисловості та інформаційної діяльності становлять по 16%.

За сплаченими дивідендами в 2014 р. такі види економічної діяльності, як переробна та добувна промисловість, інформаційна та еко-

номічна діяльність загалом становлять майже 75% сплачених дивідендів (табл. 4). Отже, відсоток нарахованих і сплачених дивідендів суттєво відрізняється, що зумовлено дивідендною політикою акціонерних товариств.

Проаналізуємо діяльність найбільших публічних акціонерних товариств щодо виплати дивідендів акціонерам у 2014–2015 рр. (табл. 5).

Дані дослідження були спрямовані на визначення зміни дивідендної політики окремих підприємств. Для дослідження були взяті найбільші підприємства за нарахуванням та виплатою дивідендів у 2014 р. та зіставлені з результатами їхньої діяльності в 2015 р. Опираючись на результати, можна зробити такі висновки:

– три підприємства були збиткові (ПАТ «Філіп Морріс Україна», ПАТ «Укрнафта», ПАТ «Миронівський хлібопродукт»), відповідно, не нараховували та не сплачували дивіденди;

Таблиця 5
АТ із найбільшим обсягом нарахованих та сплачених дивідендів у 2014–2015 рр.

Найменування емітента	2014 р.		Питома вага сплачених дивідендів, %	2015 р.		Питома вага сплачених дивідендів, %
	Нараховано	Сплачено		Нараховано	Сплачено	
1	2	3	4	5	6	7
ПАТ «Інгuleцький гірничозбагачувальний комбінат»	9051,57	2437,04	26,92	9761,7	9250,04	94,76
ПАТ «Укрнафта»	3679,25	0	0	1264,61	0	0
ПрАТ «МТС Україна»	3078	780,78	25,37	0	0	0
ПАТ «Київстар»	2489,93	1939,97	77,91	0	0	0
ПАТ «Філіп Морріс Україна»	1301,5	999,02	76,76	0	0	0
ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	1173,67	670,79	57,15	0	0	0
ПАТ «Фоззі Рітейл»,	900	901,46	100,16	1200	888,7	74,06
ПАТ «КОНТІ»	701,98	524,12	74,66	0	80	0

Джерело: побудовано за даними [9]

Таблиця 4
Розподіл нарахованих та сплачених дивідендів акціонерними товариствами за основними видами економічної діяльності товариств у 2014 р.

Вид економічної діяльності	Відсоток від загального обсягу нарахованих дивідендів акціонерними товариствами	
	Нараховані дивіденди	Сплачені дивіденди
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	42,44	18,00
Переробна промисловість	16,77	23,67
Інформація та телекомунікація	16,68	17,49
Фінансова та страхова діяльність	9,65	15,50
Постачання електроенергії, газу, пари	5,67	9,79
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспорту	4,68	6,99
Професійна, наукова та технічна діяльність	2,8	5,86
Інші	1,31	2,3

Джерело: побудовано за даними [9]

– такі підприємства, як ПрАТ «МТС Україна», ПАТ «Київстар», не розподіляли чистий прибуток, а інвестували його у свою діяльність;

– ПАТ «Інгулецький гірничозбагачувальний комбінат» сплатив майже у повному обсязі нараховані дивіденди, продемонструвавши стабільність власної дивідендної політики та позитивну тенденцію щодо нарахування та сплати дивідендів. Підприємства ПАТ «Фоззі Рітейл», ПАТ «КОНТІ» також сплачували дивіденди власним акціонерам відповідно до власних можливостей.

На практиці українські підприємства здебільшого використовують залишкову політику дивідендних виплат, яка забезпечує високий темп розвитку підприємства, підвищення його фінансової стабільності, але її недоліками є нестабільний розмір дивідендних виплат, відтік дрібних інвесторів та непередбачуваність їх розмірів, що будуть формуватися в майбутньому періоді. Даний тип дивідендної політики доцільно застосовувати на ранніх стадіях життєвого циклу підприємства, що пов'язано із високим рівнем ділової та інвестиційної активності.

Застосування інших стратегій та методів виплат дивідендів на сучасному є проблематичним. Саме тому частка акціонерних товариств, що виплачували дивіденди, не перевищує 10–15%. Окрім того, звернемо увагу на кілька важливих параметрів. По-перше, стратегія максимізації дивідендів на сучасному етапі характерна тільки для держави як акціонера. По-друге, беручи до уваги те, за які роки були здійснені наші дослідження та відповідне законодавче регулювання, саме акціонерне товариство, мажоритарні власники та менеджмент формують власну позицію стосовно дивідендних виплат виходячи або з можливості отримання доходів від контролю, або через пріоритетність зростання ринкової вартості корпорації.

Що ж стосується 2017 р., то зазначені раніше зміни в законодавстві повинні кардинально змінити кількісну структуру АТ, вплив мажоритарних власників на дивідендну політику та розподіл прибутку. Зміни будуть помітні вже в кінці 2017 р.

Щодо шляхів удосконалення наявного порядку виплати дивідендів, В.М. Коссак справедливо зауважує, що в законодавстві необхідно передбачити норму, яка б установлювала обов'язок органів управління акціонерного товариства частину прибутку скеровувати на виплату дивідендів [7, с. 78].

В.О. Гурєєв пропонує закріпити право акціонера на отримання дивідендів безвідносно до

факту прийняття рішення про їх виплату (оголошення), а умовою його здійснення – наявність прибутку в акціонерному товаристві та встановити можливість оскарження бездіяльності товариства (невиплати дивідендів) у судовому порядку [8, с. 97].

Опираючись на статистичні дослідження та пропозиції вчених щодо вдосконалення механізму сплати дивідендів АТ, могли б стати зміни в законодавстві, які б сприяли конкретним заходам (зміні керівництва, дивідендної політики, іншим заходам) за умови отримання підприємством збитків. Це повинен бути визначений комплекс заходів, спрямований на покращення результатів діяльності АТ і, відповідно, сплату дивідендів акціонерам. Найбільш ефективним контролером акціонерного капіталу є міноритарні акціонери. Для них є не вигідними отримання підприємством збитків та невиплата ним дивідендів. Законодавче регулювання діяльності у кризовий (збитковий період), а також під час фінансово-економічного «оздоровлення» організації призведе до вирішення даної проблеми. Держава вже обрала напрям – захист міноритарних інвесторів, – але це повністю не вирішить проблему. Для підприємств, які вирішили не нараховувати і не сплачувати дивіденди, а реінвестувати у власну діяльність, логічним та правильним вважаємо пропозицію закріпити право акціонера на отримання дивідендів безвідносно до факту прийняття рішення про їх виплату та встановити можливість оскарження невиплати дивідендів у судовому порядку. Запропонований нами захід є одним із імовірних та реальних шляхів вирішення проблеми сплати дивідендів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дії держави спрямовані на конкретні зміни в діяльності акціонерних товариств, насамперед зміни умов функціонування публічних акціонерних товариств. Їх кількість буде помітно зменшуватися через нормативи, встановлені Національною комісією з цінних паперів і фондового ринку. Розумна дивідендна політика, заснована на балансі між дотриманням права акціонерів на участь у розподілі прибутку товариства і одержання його частини (дивідендів) та необхідністю інвестувати в подальший розвиток, є одним із ключових елементів довгострокового зростання акціонерної вартості товариства. Запропонованим нами варіантом реалізації ефективної дивідендної політики на теперішній час є зміна законодавства для стабільної політики виплати дивідендів акціонерам, передусім міноритарним власникам акцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15>

3. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. 1. / Н.Ф. Шершеневич. – СПб, 1908. – 516 с.
4. Акціонерна справа : [підручник] / В.А. Галанов, З.К. Голда, О.А. Гришина [та ін.] ; за ред. В.А. Галанова. – М. : Фінанси і статистика, 2003. – 544 с.
5. Грідчина М.В. Управління фінансами акціонерних товариств : [навч. посіб.] / М.В. Грідчина. – К. : А.С.К., 2005. – 384 с.
6. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К. : ЦНЛ, 2004. – 531 с.
7. Коссак В.М. Проблеми захисту майнового права міноритарних акціонерів на отримання дивіденду / В.М. Коссак // Проблеми охорони прав суб'єктів корпоративних правовідносин : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (23–24 вересня 2011 р.). – Івано-Франківськ, 2012. – С. 78.
8. Гурєєв В.А. Проблеми захисту прав і інтересів акціонерів у Російській Федерації / В.А. Гурєєв. – М. : Волтерс Клувер, 2007. – 208 с.
9. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.nssmc.gov.ua>
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
11. Закон України «Про акціонерні товариства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

УДК 339.727.22(477)

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ATTRACTING INVESTMENTS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF METALLURGICAL ENTERPRISE

Вороніна А.В.

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

Єфимова Я.Д.

студентка,
Дніпровський державний технічний університет

У статті досліджено стан металургійної галузі України, зокрема ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат». Виявлено причини недостатньої інвестиційної привабливості ПАТ «ДМК». Охарактеризовано суть пропонованого інвестиційного проекту для металургійного підприємства. Розраховано показники інвестиційної привабливості пропонованого проекту. Рекомендовано заходи щодо підвищення інвестиційної привабливості металургійних підприємств.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інвестиції, інвестиційна привабливість, конкурентоспроможність, металургійна галузь.

В статье исследовано состояние металлургической отрасли Украины, в частности ПАО «Днепропетровский металлургический комбинат». Выявлены причины недостаточной инвестиционной привлекательности ПАО «ДМК». Охарактеризована сущность предлагаемого инвестиционного проекта для металлургического предприятия. Рассчитаны показатели инвестиционной привлекательности предлагаемого проекта. Предложены мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности металлургических предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инвестиции, инвестиционная привлекательность, конкурентоспособность, металлургическая отрасль.

This article explores the state of the steel industry in particular Ukraine and PJSC «DMK». Detected the reasons for the lack of investment attractiveness of PJSC «DMK». Described the essence of the offered investment project for metallurgical enterprise. The estimated indicators of investment attractiveness of the project. Recommended measures to facilitate investment in innovative development company.

Keywords: innovation, innovative development, investment, investment attractiveness, competitiveness, metallurgy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з базових галузей економіки України залишається гірничо-металургійна галузь, забезпечуючи до 25% усього національного виробництва, 34% національного експорту [1]. Металургійні підприємства є найбільшими платниками податків у нашій країні. Підприємства галузі, що належать крупному приватному капіталу, виявилися не готовими до всіх викликів, пов'язаних зі світовою кризою, насамперед перевиробництвом чорних металів, падінням попиту на металопродукцію низької якості, посиленням конкуренції та появою нових гравців на світових ринках: Китаю, Індії та Південної Кореї. Металургійні підприємства України порівняно з розви-

неними країнами світу характеризуються істотним технологічним відставанням і підвищеною енергоємністю, тому актуальним постає питання залучення інвестицій у модернізацію металургійних підприємств України задля подальшого їх розвитку і конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Різноманітним аспектам залучення інвестицій на підприємства присвячено праці таких знаних зарубіжних учених, як Е. Берлоу, О. Вільямсон, Д. Гофман, Дж. Даннінг, Дж. Мур, М. Портер, П. Фішер, С. Хаймер, У. Шарп та ін. Питання залучення іноземних інвестицій в Україну, зокрема проблемних аспектів цього процесу, знайшли відображення

у багатьох вітчизняних учених: О. Барановського, Я. Бережного [2], Жаліла [2], І. Бланка [3], В. Гесця, Б. Данилишина [4], Я. Мозгового, С. Мочерного, І. Ніколайко, О. Онопрієнко, В. Петрушевської, О. Федорук та ін. Але потребує подальших досліджень пошук шляхів залучення інвестицій у металургійну галузь.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Результати проведених науковцями досліджень не дають комплексного уявлення про систему залучення інвестицій на металургійні підприємства. Отже, ми вважаємо, що нині нагальним є пошук конкретних підходів до розв'язання цієї ключової проблеми.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – дослідити сучасний стан металургійної галузі, оцінити конкурентоспроможність металургійних підприємств, визначити шляхи підвищення інвестиційної привабливості для залучення додаткових джерел фінансування інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Україна за підсумками роботи металургійних підприємств у липні 2016 р. наростила виробництво сталі на 10,5% порівняно з липнем 2015 р. до 2,065 млн. т, піднявшись з 11-го на 10-е місце в рейтингу 66 країн – основних світових виробників цієї продукції [5].

Негативно позначилася на металургійній галузі ситуація на зовнішніх ринках. За рахунок падіння цін на сировину для металургійної промисловості Китай знизив собівартість свого металу, що призвело до витіснення української продукції з важливих експортних ринків. У результаті Україна скоротила виручку від продажів металопродукції за кордон.

Абсолютно зрозуміло, що ефективна стратегія розвитку галузі передбачає залучення інвестицій інноваційного порядку для вдосконалення технологій, зниження енергоємності, суттєвої модернізації, поліпшення асортименту та якості продукції.

Основні кошти підприємствами вкладалися в завершення будівництва розпочатих раніше об'єктів, реконструкцію і модернізацію наявних потужностей.

Актуальними заходами для всіх підприємств залишаються оновлення аглодоменного виробництва й упровадження перспективних технологій, спрямованих на зниження витрат енергоресурсів, таких як: технології вдування пилувугільного палива (ПВП) у горнодоменних печей, будівництво установок позапічної обробки сталі, заміна мартенівського виробництва конвертерним і електросталеплавильним, будівництво сучасних ливарно-прокатних модулів.

На всіх підприємствах упроваджено енергоменеджмент, що забезпечує суворий контроль над використанням паливно-енергетичних ресурсів та виконанням установлених норм

витрат. А на підприємствах, що мають вільні ресурси коксового і доменного газу, здійснена заміна природного на суміш цих газів у нагрівальних пристроях.

Було проведено аналіз діяльності підприємства ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» (далі – ПАТ «ДМК»), яке входить до корпорації «Індустріальний союз Донбасу» (ІСД). Підприємство виробляє продукцію як для внутрішнього ринку, так і на експорт. Комбінат спеціалізується на виробництві крупносортового і середньосортного фасонного і сортового прокату загального і спеціального призначень, виробництві трубної заготовки.

У грудні 2014 р. ІСД відновила виробництво слябів на своєму польському підприємстві «Хута Ченстохова» у зв'язку із зупинкою роботи Алчевського меткомбінату.

Не виключено, що польським шляхом піде й угорський комбінат «ІСД Дунаферр», який також залишився без алчевських слябів. Тут розглядають можливість відновлення чавунного виробництва на двох раніше зупинених домнах, що в перспективі дасть змогу випускати в «Дунаферрі» понад 1 млн. т слябів для власних потреб.

Головною стратегічною метою підприємства є перетворення комбінату на високопродуктивне, ефективно функціонуюче, з динамічним розвитком підприємство, що входить до складу лідерів гірничо-металургійного комплексу України. Для досягнення поставленої цілі на комбінаті визначено основні напрями виробничо-технічної, господарської (фінансово-економічної) та соціальної діяльності на найближчий період та стратегічні напрями розвитку комбінату на перспективу. У стратегічних планах розвитку комбінату технічний розвиток виробництва визначено пріоритетним. На рис. 1 зображено стратегічні напрями розвитку ПАТ «ДМК».

За останні роки тенденції до подорожчання сировини та матеріалів для виробництва продукції, а також нестача фінансування призвели до збитковості підприємства: ПАТ «ДМК» є нерентабельним, ефективність господарської діяльності падає, рівень собівартості перевищує суму чистого доходу від реалізації продукції.

Суть пропонованого інвестиційного проекту полягає у переході технології виробництва ПАТ «ДМК» із застарілих методів виробництва сталі – доменного та агломераційного – на сучасне аглодоменне виробництво. Перехід на нову технологію виробництва не призведе до змін обсягів виробництва металопродукції, хоча виробнича потужність нового устаткування є більшою.

За умови державного фінансування інвестиційний капітал у сумі 4 505 820 тис. грн. надається ПАТ «ДМК» безкоштовно за умови повернення інвестованих коштів протягом 10 років. Упровадження даного інвестиційного проекту принесе ПАТ «ДМК» 2 221 505 тис. грн. додаткового чистого прибутку. Сума кумулятивного дисконтованого грошового потоку за перші



Рис. 1. Стратегічні напрями розвитку ПАТ «ДМК»

10 років становить 8 574 134 тис. грн., з якого сума дисконтованого грошового потоку становить 13 079 954 тис. грн. За даним інвестиційним проектом вартість інвестицій становить 4 505 820 тис. грн., чиста приведена вартість за проектом дорівнює 8 574 134 тис. грн. за перші 10 років його реалізації, що є показником високого рівня ефективності. Індекс рентабельності інвестицій становить 2,9, а термін окупності проекту – менше терміну його реалізації (табл. 1).

Таблиця 1
Показники інвестиційної привабливості проекту ПАТ «ДМК»

Показники	Значення показника
Вартість інвестицій, тис. грн.	-4505820
Коефіцієнт дисконтування, %	8,0
Чиста приведена вартість за 10 років, тис. грн.	8574134,0
Індекс рентабельності, частка одиниці	2,9
Термін окупності, років	3,5

Реалізація даного проекту дасть змогу підприємству збільшити суму чистого прибутку на 1 799 419 тис. грн. за рік. Сума планового річ-

ного чистого прибутку підприємства після реалізації інвестиційного проекту становитиме

9 370 тис. грн. Таким чином, можна зробити висновок про обґрунтованість реалізації даного інвестиційного проекту на ПАТ «ДМК» та його ефективність.

Основними ризиками, що впливають на діяльність підприємства, є ризики зростання цін на сировину та матеріали, а також ризики недостатності фінансування. Оскільки ПАТ «ДМК» протягом останніх років був неприбутковим, обсяг вільних коштів підприємства є незначним, а отже, підприємство для подальшого розвитку та відновлення діяльності потребує зовнішнього фінансування.

Також через те, що нині собівартість реалізованої продукції комбінату перевищує суму отриманого доходу, можна зробити висновок, що підприємство є дуже чутливим до зміни цін на сировину і матеріали. Зменшенню ризиків і захисту діяльності з виробництва своєї продукції сприяє робота з постійними партнерами, які зарекомендували себе з найкращого боку за період багаторічної співпраці.

У 2016 р. на ПАТ «ДМК» завершили проекти, розпочаті в 2014 р.:

- реконструкцію аглофабрики;
- будівництво газоочистки АГХЧ агломашин;

- створення кільцевого охолоджувача для агломерату;

- створення локальних циклів водообороту.

На 2017 р. комбінатом були заплановані інвестиції на реалізацію проектів, спрямованих на енергоефективність, пов'язаних із промисловою безпекою та екологією, модернізацією та розширенням сортаменту виробленої продукції. Найбільш значимий із них – реконструкція діючої аглофабрики, що дасть змогу знизити викиди агломераційного пилу більш ніж на 15 тис. т на рік [6] і знизити екологічне навантаження на Кам'янське.

ПАТ «ДМК» оплатив компанії SIEMENS VAI більше 7 млн. грн. (€ 424 000) [6] за базовий детальний інжиніринг проекту реконструкції діючої аглофабрики. Повністю проект реконструкції зі спорудженням кільцевого охолоджувача та сучасної аспіраційної установки «Дзержинка» планує реалізувати в 2017р.

Також на ПАТ «ДМК» планують вирішити ще одну багаторічну проблему, пов'язану зі скиданням води в річку Дніпро, приступивши до реалізації локальних водооборотних циклів, що дасть змогу зменшити екологічне навантаження.

Перед підприємствами України поставлено завдання: запровадити європейські екологічні норми. Поки ці норми в нашій країні не такі суворі, і тому вже сьогодні ПАТ «ДМК» реалізує проекти, які забезпечать європейські норми навіть за посилення законодавства, щоб комбінат міг стабільно працювати.

Для отримання залучених інвестиційних ресурсів підприємство повинно відповідати низці характеристик, тобто бути інвестиційно привабливим.

Виходячи із вищесказаного, слід виділити такі причини недостатньої інвестиційної привабливості:

- нестабільність політичної ситуації, що значно гальмує розвиток інвестиційної діяльності, яка особливо відчутна зараз. Більшість вітчизняних інвесторів не може на всю потужність використати свої можливості через відсутність стабільного регулювання інвестиційних процесів із боку уряду, прогнозувати та вираховувати свої прибутки. Інвестор не знає, яку політику буде проводити нова влада і як вона безпосередньо позначиться на його фінансовому стані;

- нестабільність законодавства, що регулює діяльність корпорацій в Україні;

- нерозвиненість страхового та фінансового ринків, що не дає змоги відобразити реальну ринкову вартість компанії через фінансові інструменти та зменшує їхню ліквідність;

- наявність проблем у корпоративному секторі, незахищеність прав інвесторів та скорочення для них пільг;

- недостатня розвиненість сектору інституційних інвесторів, зокрема відсутність інвестиційних банків, потужних інвестиційних компаній, страхових компаній зі спеціалізацією на інвестиційному страхуванні, венчурних фондів інноваційного спрямування;

- недостатня та зрідка неточна інформація про емітентів, професійних учасників ринку цінних паперів, ризик стосовно фінансових інструментів, що не дає змоги інвесторові реально оцінити вартість і потенціал українських підприємств та приймати виважені інвестиційні рішення;

- збільшення обсягу монопольного ринку, зростання рівня інфляції;

- відсутність інфраструктури, нерозвиненість банківської системи;

- криміналізація економіки, активність тіньового бізнесу;

- низький рівень конкуренції виробництва, інноваційної активності та невисока платоспроможність підприємств;

- досить високі інвестиційні ризики та низька норма рентабельності більшості металургійних підприємств та ін.

Рекомендовані заходи щодо підвищення інвестиційної привабливості металургійних підприємств:

- забезпечення інформаційної прозорості діяльності підприємства;

- упровадження заходів щодо уникнення певних ризиків, хеджування, диверсифікація, страхування ризиків та створення спеціальних резервних фондів;

- розроблення інвестиційної стратегії підприємства, інтегрованої до загальної стратегії.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, виходячи із проведеного дослідження, можна впевнено говорити про те, що існує безліч проблем, які гальмують приплив іноземних інвестицій в економіку України. Саме тому нині стратегічним завданням повинно бути якомога швидше усунення перешкод, які стримують надходження іноземних інвестицій, створення більш сприятливіших умов для залучення їх в економіку країни. Виходячи з реалій сьогодення, іноземні інвестиції є нині тим ресурсом, який у будь-якому разі в найближчій перспективі може найбільш вагомо сприяти підвищенню ефективності функціонування українських підприємств, а отже, і розвитку відповідних територій і міст, покращенню соціального захисту громадян.

Подальших досліджень потребує оцінка ризику під час залучення іноземних та внутрішніх інвестицій у розвиток інновацій в умовах соціально-політичної кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Щодо напрямів реформування металургійної галузі України. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/435/>

2. Бережний Я.В. Щодо напрямів удосконалення політики запровадження національних проектів в Україні: аналітична записка / Я.В. Бережний, Я.А. Жаліло, А.П. Павлюк ; Національний інститут стратегічних досліджень. – К., 2013. – 9 с.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : [учеб. курс] / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Ника-Центр, 2010. – 448 с.
4. Данилишин Б.М. Сприятливий інвестиційний клімат – передумова економічного розвитку регіону / Б.М. Данилишин // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 15–18.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2016/08/22/603003/>
6. Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства «Дніпровський металургійний комбінат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dnmd.dp.ua/>

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ПРИНЦИПАХ ПРОЕКТ-МЕНЕДЖМЕНТУ

METHODOLOGICAL BASIS FOR BUILDING A MANAGEMENT SYSTEM OF MODERN ENTERPRISE ON THE PRINCIPLES OF PROJECT MANAGEMENT

Чимшит С.І.

доктор економічних наук,
професор кафедри «Фінанси та економічна безпека»,
Дніпропетровський національний університет
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

Грабовський І.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті зазначено основні вимоги щодо системи управління сучасним підприємством. Доведено необхідність застосування концепції проект-менеджменту для вирішення поточних та стратегічних завдань сучасного підприємства. Запропоновано визначення поняття «проект» у контексті проект-менеджменту. Визначено основні методологічні принципи побудови системи проект-менеджменту на підприємстві.

Ключові слова: проект, план, проект-менеджмент, управління підприємством, зовнішнє середовище, одноразовість та унікальність.

В статье представлены основные требования к системе управления современным предприятием. Доказана необходимость применения концепции управления проектами для решения текущих и стратегических задач современного предприятия. Предложено определение «проект» в контексте управления проектами. Определены основные методологические принципы системы управления проектами на предприятии.

Ключевые слова: план, проект, управление проектами, управление предприятием, внешняя среда, одноразовость и уникальность.

The article presents the main requirements for the modern enterprise management system. The necessity of application of the project management concept for solving current and strategic tasks of a modern enterprise is proved. The definition of "project" is proposed in the context of project management. The main methodological principles of the project management system at the enterprise are determined.

Keywords: plan, project, project management, enterprise management, external environment, one-time and unique.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Управління – це унікальний набір інструментів впливу на елементи внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, що актуальне лише в даних конкретних умовах і лише у визначеному проміжку часу. Мистецтво управління полягає в тому, щоб із певного досить широкого набору інструментів обрати та пов'язати між собою найбільш ефективні в конкретних умовах. Вимоги сучасного середовища потребують створення оригінальних систем управління, що представляють собою унікальні

набори інструментів управління. Важливу роль у цьому процесі відіграє здатність менеджменту до генерації нових інструментів та методів управління або до управлінських інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Багато фахівців працюють над розроблення методологічних аспектів впровадження на підприємствах сучасних систем управління. Розвиток концепції управління проектами відбувався у напрямках удосконалення методологічних засад проектно-орієнтованого управління на підприємствах, управління

розвитком та вдосконалення управління стратегічним процесом і змінами в організації. Серед дослідників проектного підходу до управління сучасними підприємствами можна виділити таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як: Л.П. Батенко, О.А. Загородніх, В.В. Ліщинська, К.Ф. Грей, І.І. Мазур, В.Д. Шапіро, А.С. Афонін, В.А. Ткаченко, С.Д. Бушуєв, В.А. Верба [1–9] та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета роботи – визначити основні вимоги до побудови системи управління сучасним підприємством та зазначити необхідність розвитку методологічних засад побудови системи управління сучасним підприємством на принципах проект-менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Говорячи про загальні принципи побудови системи управління сучасним підприємством, необхідно зазначити сукупність специфічних вимог, що висуваються нині зовнішнім середовищем до системи управління будь-якого підприємства:

- зниження тривалості основних та допоміжних бізнес-процесів, що відбувається за рахунок технологічних змін, або, іншими словами, прискорення процесів;
- принципова неможливість досягнення істотних стійких конкурентних переваг у тривалому проміжку часу, що є наслідком доступності технологій та відносної технологічної рівності учасників ринку;
- зниження вхідних і вихідних бар'єрів у галузях;
- створення загального ринку, де присутня велика кількість сегментів, кожний з яких не має чітких меж, інакше відбувається розмивання меж сегментів, ніш, ринків, галузей, тобто сучасний ринок – палітра сегментів;
- поява нових галузей, ринків, сегментів, ніш;
- надзвичайно високий конкурентний тиск;
- домінантне положення в досягненні успіху нематеріальних складників підприємства, нині не товар як такий визначає конкурентоспроможність підприємства, а технологія його проектування, створення та просування;
- зростання значущості помилки, оскільки основу успіху сучасного підприємства становить максимальна концентрація складових елементів потенціалу підприємства на мінімальних напрямках і кожна помилка має великі наслідки, тому кожне підприємство намагається їх мінімізувати;
- багатofакторність процесів. Нині не існує певних універсальних рецептів досягнення певного результату, оскільки сукупність причинно-наслідкових зв'язків сучасного бізнесу на порядок вища. Це призводить до того, що підприємства все частіше стикаються з проблемою вибору. У сучасній теорії управління такий підхід називається субоптимальним, коли менедж-

мент підприємства повинен обирати з декількох взаємовиключних варіантів та основну увагу концентрувати на мінімізації негативних наслідків такого вибору;

- зниження зони операційної ефективності.

Як наслідок зазначених вище тенденцій, можна відзначити чотири ключові характеристики, якими має володіти система управління сучасним підприємством:

- реактивність – швидкість змін, що відбуваються всередині підприємства як відповідь на вплив певних елементів зовнішнього середовища;
- адаптивність (гнучкість) – здатність системи на всіх рівнях пристосовуватися до змін;
- інноваційність – здатність генерувати принципово нові рішення;
- системність.

Таким чином, зазначені вище умови функціонування сучасного підприємства ставлять перед виробниками якісно нові завдання у сфері стратегічного й операційного менеджменту. Сучасний ефективний механізм управління підприємством передбачає створення нових методів та засобів вирішення поточних та стратегічних завдань. Виходячи із зазначених умов, основою такої технології управління має стати концепція проект-менеджменту.

Слід звернути увагу на певні термінологічні особливості. Необхідно розрізняти два близьких за семантикою поняття: «управління проектом(ами)» та «проект-менеджмент». У першому випадку мова йде про певний специфічний набір інструментарію щодо планування, оцінки та реалізації окремих проектів. Механізм реалізації цих проектів включає в себе кілька складників: маркетинговий, технологічний, економічний та фінансовий. Проект-менеджмент – це методологія управління сучасним підприємством, в основу якої закладено певні принципи, що будуть зазначені нижче. Проект-менеджмент як такий не стосується безпосередньо певних проектів, це система мислення та побудови системи управління підприємством.

Актуальність запровадження концепції проект-менеджменту в теорію управління визначається тим, що сучасний процес управління підприємством не є безперервним або потоковим. У часі й просторі цей процес розривається на окремі умовно замкнуті різновекторні завдання, що необхідно вирішувати за наявних часових та ресурсних обмежень. Актуальність цих завдань досить часто і швидко змінюється, вони не схожі одні на одних.

Як ми бачимо, фактично під впливом зовнішнього середовища весь процес управління в часі та в просторі розбивається на окремі проекти, тому сам процес управління сучасним підприємством можна представити як послідовну зміну певних проектів, кожен з яких має: вихідну точку, кінцеву мету, обмеження щодо часу та ресурсів, свій механізм реалізації.

У цьому сенсі тривалість та обмеження часу мають ключове значення, адже ми будемо мати принципово різні умови та підходи, коли підприємство дещо запізнилося з виходом на ринок і там уже присутні певні конкуренти (нехай навіть один) і ситуацію, коли підприємство першим виходить на ринок із таким типом продукції і не має істотних конкурентів. Запізнився на місяць-два – і вже рекламна кампанія не має такого ефекту. Необхідно збільшувати рекламний бюджет, переробляти рекламні матеріали (інші акценти, інша спрямованість, інша мета рекламних звернень) та ін. Запізнився на місяць-два – і система мотивації продажів (система знижок, умови відтермінування платежів, умови постачання) не має такого ефекту. Треба переглядати, а це збільшує непрямі та прямі витрати, зменшує прибуток. Запізнився на місяць-два – і вже проблемним стає план продажів, оскільки частину треба відвойовувати у конкурентів. Підприємство починає доопрацьовувати всі ці аспекти і втрачає ще один-два місяці, і, врешті-решт, результат зовсім інший. Менші продажі – менші прибутки. Знову ж таки, кожний операційний день дає підприємству певний дохід та відповідний прибуток. Отже, запізнення на 60, 90 чи 120 днів означає втрачені вигоди, що вимірюються певним результатом у грошовому еквіваленті.

Так, це не прямі вигоди, це – втрачена вигода. Але ж конкуренти у цей час збільшують свою реальну вигоду, тому віртуальні втрати можна збільшувати два рази. У будь-якому разі віртуальна втрачена вигода рано чи пізно відображається у фінансово-економічному стані та конкурентоспроможності підприємства.

Тривалість і частота зміни проектів визначаються швидкістю змін, що відбуваються як у зовнішньому середовищі, так і всередині промислового підприємства, і його здатністю реагувати на дані зміни (його адаптивністю) [1, с. 16].

У класичному загальному розумінні проект – це завдання з конкретними вихідними даними і цільовими результатами, які визначають спосіб вирішення поставленого завдання (рис. 1) [2, с. 30]. Таким чином, поняття «проект» передбачає наявність трьох складників:

1. Вихідні умови або початковий стан об'єкту. Його ґрунтовний аналіз формує поточну та перспективну проблеми. Формулювання проблеми визначає сукупність завдань.

2. Цільове положення. Формулювання системи цілей, критерії оцінки результатів діяльності.

3. Механізм досягнення поставлених цілей.

Специфічними особливостями поняття «проект» є два складники:

1. обмежений часовий інтервал, у межах якого проект є актуальним;

2. концентрація обмежених ресурсів на вирішенні певного кола завдань.

Виходячи з вищезазначеного, зауважимо, що проект-менеджмент фактично являє собою проектування під визначену систему завдань механізму управління підприємством, який передбачає максимально можливу концентрацію ресурсів на максимально швидке досягнення необхідного результату.

Таким чином, у контексті концепції управління проект-менеджмент вихідне поняття «проект» має дещо інше визначення. Проект – цілеспрямована орієнтована в часі послідовність, як правило, одноразових, комплексних, не регулярно повторюваних дій, спрямованих на досягнення конкретних і унікальних цілей [3]. Виходячи з даного визначення, можемо сформулювати основні принципи, що закладаються в концепції проект менеджменту:

1. Неповторність і унікальність. Кожен проект має своє поле реалізації: специфічні внутрішні та зовнішні вихідні умови реалізації. Двох абсолютно однакових складу та структури, наприклад конкурентного середовища чи системи цінності споживачів, не існує. Проблеми можуть бути тотожними в загальному формулюванні, наприклад збільшення обсягів продажу, підвищення цінності продукту, вихід на нові ринки чи сегменти тощо. Коли загальні проблеми починають трансформуватися в конкретні завдання, то виявляється, що методи їх вирішення можуть значно відрізнятися. Якщо припустити, що ринок стоїть на місці і зовсім не змінюється (що на практиці неможливо) або змінюється в межах припустимих відхилень, то у самого підприємства можуть бути різні потреби: одного разу власники (акціонери) підприємства ставлять одні цілі перед керівництвом, а іншого разу – інші виходячи із власних побажань. Таким чином, вихідні умови залишаються ті ж самі, але цільове призначення інше, отже, це потребує іншого механізму реалізації. Так, підприємство може використовувати певні методи та інстру-



Рис. 1. Схематична інтерпретація поняття «проект»

менти для вирішення завдань, подібних до тих, що колись були. Але, по-перше, це не означає, що ті ж самі методи дадуть той же самий результат знову; по-друге, і це найголовніше, це знижує мобільність та динамічність розвитку підприємства. Використання тих самих методів та інструментів – це крок на місті. Унікальність та неповторність не просто принцип реалізації проекту, це головна умова успіху підприємства в сучасних умовах господарювання. Кожного разу, генеруючи інноваційні рішення, підприємство стає цікавим для споживачів та непередбачуваним для конкурентів. Таким чином, зауважимо, що не може існувати двох однакових проектів, кожного разу вихідні умови, завдання та необхідні результати будуть різними, отже, різним буде механізм досягнення встановлених цілей.

2. Відповідно до першого принципу, визначаємо другий – одноразовість. Проект доцільно реалізовувати лише один раз.

3. Обмежений час. Для кожного проекту одним із ключових параметрів є час. Концепція проект-менеджменту передбачає, що будь-які завдання актуальні лише в певний проміжок часу. Він може бути коротким (від одного місяця) або тривалим (без певних обмежень, але на практиці не більше 7–10 років). Із часом загальне поле функціонування підприємства змінюється, усі елементи зовнішнього та внутрішнього середовища набувають нових кількісних та якісних характеристик. Передумовами таких змін є поступовість генезису та наявність життєвих циклів: ринків, підприємства, товарів. Фактично це призводить до того, що суттєво трансформуються вихідні умови проекту. Якщо не вносити відповідні корективи в механізм реалізації проекту, то підприємство не досягне визначених результатів. Але тут постає інше питання: а чи доцільне досягнення раніше закладених цілей у нових умовах функціонування підприємства? Отже, проект та його цільові результати актуальні лише в обмеженому часовому просторі.

4. Комплексність та системність. На практиці проект являє собою чітку послідовність бізнес-процесів із подальшою деталізацією до рівня операцій. Усі процеси одночасно впорядковані за такими основними параметрами: часом, вартістю, вигодами. У цьому сенсі важливо, щоб підприємство мало чіткі уявлення, який із цих параметрів має найбільше значення, оскільки досягнення оптимального значення за всіма трьома одночасно далеко не завжди можливо.

5. Результативність. Будь-який проект спрямований на досягнення конкретного результату. Головна умова – цей результат має бути виражений у дискретних величинах. Уся система бізнес-процесів підпорядкована кінцевому результату. Кінцевий результат – це відправна точка прийняття будь-якого управлінського рішення в межах проекту. Окрім того, це відправна точка прийняття рішення стосовно необхідності та достатності самого проекту.

6. Адаптивний внутрішньогосподарський механізм. Кожен проект передбачає розроблення та впровадження максимально гнучкого та адекватного механізму. Такий механізм включає в себе: організаційну структуру управління, систему комунікаційних потоків, інформаційно-аналітичне забезпечення, систему мотивації, систему прийняття рішень на різних рівнях управління, логістичні потоки тощо. Цей механізм спрямований лише на вирішення закладених завдань і нічого більше, тому він максимально інтегрований у ці завдання. Виходячи із цього, обираються методи та інструменти, які з формального погляду можуть бути, наприклад, морально застарілими, але якщо вони максимально ефективно вирішують покладені на них завдання, то не має жодних перешкод для їх виконання.

7. Концентрація ресурсів та зусиль. Це головний принцип стратегії та проект-менеджменту. Для максимально швидкого та дієвого результату необхідно, щоб ресурси та зусилля були максимально сфокусовані в межах певних завдань та в мінімальні часові інтервали. Найбільше це стосується трудових ресурсів та обладнання. Таким чином, досягається максимальна віддача від використання певних ресурсів, тобто підвищення продуктивності.

Виходячи з вищезазначеного, поняття «проект» у контексті проект-менеджменту можна визначити і так: система бізнес-процесів, що формується підприємством як реакція на стан та тенденції розвитку зовнішнього середовища та реалізується в обмеженому часовому інтервалі.

Зауважимо, що в такій трактовці поняття «проект» підміняє собою поняття «план» (стратегічний чи оперативний). Іншими словами, концепція проект-менеджменту передбачає перехід від планування діяльності підприємства до розроблення та впровадження проектів. У цьому сенсі постає принципове питання: які відмінності між поняттями «проект» та «план», чому відбувається цей перехід?

По-перше, план підприємство розробляє під наявну систему внутрішньогосподарського механізму, проект передбачає розроблення такого механізму під конкретну систему бізнес-процесів (тобто конкретний проект). Отже, внутрішньогосподарський механізм підприємства під час формування плану є певним чином фактором стримування. Якщо для реалізації плану необхідно вносити певні корективи у цей механізм, то постає дуже суттєве питання: наскільки цей механізм гнучкий та реактивний, як швидко і якою мірою його можна трансформувати? Як правило, внутрішньогосподарський механізм підприємства орієнтований на виконання певних стандартизованих та універсальних завдань. Це призводить до розпорошення ресурсів підприємства. Немаловажним питанням у цьому сенсі є спротив до змін. Проектний

підхід є більш гнучким. Оскільки керівництво не намагається переорієнтувати внутрішньогосподарський механізм на вирішення нових завдань з усіма його недоліками та проблемами, створюється новий, який від початку зорієнтований лише на виконання конкретних завдань. Тут питання гнучкості та реактивності не стоять. Ефективність концепції проект-менеджменту полягає в тому, що змінні внутрішнього середовища підприємства генеруються безпосередньо під конкретні цілі та завдання. Такі змінні, як структура, технологія і виконавці, найкраще відповідають тим завданням, які необхідно вирішувати [4, с. 45]. Іншими словами, концепція проект-менеджменту дає змогу створювати максимально адаптовану модель управління.

Відзначимо, що проект – не жорстка, застигла модель, будь-який проект має життєвий цикл, кожен з етапів якого має власні проблеми та потребує необхідних змін, тому одним із найпринциповіших методологічних питань є управління змінами на протязі життєвого циклу. Наприклад, якщо підприємство розробляє проект для проектування та виведення на ринок товару А, то фактично життєвий цикл проекту буде повторювати життєвий цикл цього товару. На протязі всього життєвого циклу проекту обов'язково будуть відбуватися певні зміни в його структурі.

По-друге, початок реалізації планів та проектів. Як правило, у переважній більшості початком та кінцем реалізації плану є певна дата календарю. На практиці – календарний рік. Точкою початку та кінця проекту є сукупність умов зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, певні параметри та характеристики окремих елементів, досягнення певних результатів. Отже, з погляду календарної прив'язки проект може починатися будь-коли, а саме коли склалися вигідні умови. І припинятися він може також у будь-який час, коли мета проекту досягнута.

По-третє, система планів підприємства включає в себе стратегію, тактику та оперативні плани. Вони розрізняються за часовими межами, цільовою спрямованістю, наповненістю та методами розроблення та реалізації. Одна з головних методологічних та практичних проблем полягає у тому, що в процесі реалізації оперативних планів дуже часто стратегія відходить на другий план. Повсякденні проблеми підприємства із часом вводять керівництво від реалізації самої стратегії. Завжди, за будь-яких умов існує протиріччя «стратегія ↔ тактика», тому в науковій літературі існує два принципи напрямки в стратегічному управлінні: розроблення стратегії, реалізація стратегії, де розглядаються досить різні питання. Проект – це єдина система, де не існує такого ділення, де все сконцентровано та сфокусовано на кінцевий результат. Фактично ми можемо говорити про різну ступінь деталізації бізнес-процесів, що

формують проект на різних рівнях управління. Сама така ступінь деталізації й є тим самим критерієм розділення.

По-четверте, система оцінки ефективності плану – це, як правило, кількісні показники: обсяги реалізації, обсяги виробництва, залишки готової продукції на складах, обсяги дебіторської заборгованості, обсяги кредиторської заборгованості, витрати на одиницю продукції, бюджет адміністративно-управлінських витрат тощо. Зазвичай використовуються й якісні показники (наприклад, рентабельність продажів), але вони розраховуються постфактум та оцінюються в кінці в результаті аналізу. В основі плану лежить система нормативів. Система оцінки ефективності проекту більше спрямована в бік якісних показників: частка ринку, обіговість складу готової продукції, завантаженість дебіторською заборгованістю, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, маржинальність тощо. Отже, спочатку задається рівень того чи іншого якісного показника (відповідно до поточної діяльності, вимог власників, досвіду тощо), а потім на їх основі розраховуються кількісні.

Розглянемо більш ретельно один із ключових аспектів концепції проект-менеджменту: тривалість і частота зміни проектів. Або, іншими словами, коли починається та закінчується один проект? Коли починається інший? Що є вихідною точкою? Якими критеріями визначати початок та кінець?

Початок розроблення та реалізації проекту – це заздалегідь невизначена точка, оскільки для цього необхідно формування певних зовнішніх та внутрішніх умов. Цей баланс змінних середовища підприємства формує певні перспективи діяльності підприємства (позитивні чи негативні), і виходячи із цього керівництво приймає рішення щодо їх реалізації чи усунення загроз.

При цьому зауважимо, що точок кінця принципово може бути дві: це або досягнення визначених результатів та перехід до іншого проекту, або такі умови внутрішнього та зовнішнього середовища, коли реалізація даного проекту із закладеними механізмами і процесами недоцільна.

У цьому сенсі велике значення має поняття «актуальність проекту», що, по суті, визначає тривалість проекту та доцільність його продовження. Актуальність проекту визначається на основі ґрунтовного аналізу стану та перспектив розвитку основних проектоутворюючих змінних зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства для визначення, наскільки характеристики даних змінних відповідають умовам реалізації проекту. Формується визначення припустимої межі розриву між запланованими та поточними параметрами тих чи інших елементів середовища підприємства.

Важливою особливістю проекту є те, що він завжди має свій початок, але не завжди може мати свій кінець або цей кінець неможливо

визначити заздалегідь. Здебільшого кінець проекту може визначатися як досягнення певної умови: наприклад, «проект вважається доцільним, доки товар А має обсяги реалізації 100 тис. одиниць» або «проект реалізується, доки товар А має не нульовий маржинальний дохід».

Проект може виникати та реалізовуватися лише в конкретних умовах зовнішнього середовища, тому розподіл на сфери «проект» і «зовнішнє оточення» є більшою мірою теоретичним. Адекватне сприйняття зовнішнього середовища проектом або його оточенням має дуже велике значення, оскільки сам проект є породженням даного середовища у відповідь на його зміни.

Отже, відзначимо, що найважливішою характеристикою проекту є одноразовість виконаних процесів та їх унікальність, тому що не існує двох однакових вихідних умов для реалізації проекту. У даному разі мова йде як про зовнішні умови, так і про внутрішні. Навіть якщо промислове підприємство пропонує один і той самий товар на одному і тому самому ринку, все одно умови функціонування (інформованість споживачів, імідж, конкуренти та їх продукція, досвід у виробництві та багато іншого), наприклад попередні рік чи два, не будуть абсолютно ідентичними. Якщо мова йде про такі завдання, як розроблення та впровадження нового товару, вихід на нові ринки, охоплення нових сегментів тощо, то такі

завдання одноразові. Вийти на новий один і той самий ринок з одним і тим самим товаром виробник може лише один раз, і комплекс проблем, що будуть перед ним стояти (впізнаваність торгової марки, рівень довіри споживача, дистриб'ютерська мережа тощо), одноразовий [5, с. 124].

Подібні проблеми можуть стояти під час виходу на інші ринки, але насправді вони лише подібні. Подальше перебування на цьому ринку буде ставити перед виробником принципово інші завдання. Більше того, із плином часу, із розвитком конкурентного середовища, зі зміною системи цінності у споживачів ці завдання будуть потребувати інших методів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Виробничо-господарську діяльність будь-якого сучасного підприємства доцільно розглядати як сукупність послідовних проектів. Поняття «проект» у контексті проект-менеджменту можна визначити як систему бізнес-процесів, що формується підприємством як реакція на стан та тенденції розвитку зовнішнього середовища та реалізується в обмеженому часовому інтервалі. Проект-менеджмент фактично являє собою проектування під визначену систему завдань механізму управління підприємством, який передбачає максимально можливу концентрацію ресурсів на максимально швидке досягнення необхідного результату.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чимшит С.И. Проект-менеджмент – технологический механизм стратегии корпоративного управления / В.А. Ткаченко, С.И. Чимшит // Сборник научных трудов: экономика, менеджмент, маркетинг. Управление проектами, организация. Выпуск 3. – Днепропетровск : Наука и образование, 2003. – С. 13–21.
2. Грабовский И.С. Методологические предпосылки перехода на методы управления проектами / И.С. Грабовский, Е.И. Гезенцвей // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2001. – № 4. – С. 27–31.
3. Управление проектами : [учеб. пособ.] / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге ; под общ. ред. И.И. Мазура ; 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2004. – 664 с.
4. Мартин П., Тейт К. Управление проектами / П. Мартин, К. Тейт ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2006. – 224 с.
5. Чимшит С.И. Управление потенциалом сложных социально-экономических систем / С.И. Чимшит. – Д. : Монолит, 2008. – 362 с.
6. Верба В.А., Загородніх О.А. Проектний аналіз / В.А. Верба, О.А. Загородніх. – К. : КНЕУ, 2000. – 322 с.
7. A Guide to the Project management Body Knowledge. Project Management Institute Standards Committee. 2000 Edition., 2000 – 224 p.
8. Товб А.С., Цинес Г.Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт / А.С. Товб, Г.Л. Цинес. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 240 с.
9. Грабовский И.С. Чимшит С.И. Источники формирования финансового потенциала предприятия / И.С. Грабовский, С.И. Чимшит // Економічний вісник Донбасу. – 2006. – № 1(3). – С. 114–122.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ІНТРАПРЕНЕРСТВА НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

FORMATION OF AN ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE INTRAPRENEURSHIP AT ENTERPRISES

Грудзевич Ю.І.

аспірант кафедри економіки, безпеки підприємства
та інноваційної діяльності,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У статті набуло подальшого розвитку сутнісне наповнення понять процесу формування організаційної культури інтрапідприємства на машинобудівних підприємствах на всіх рівнях взаємодії. Узагальнено перелік орієнтирів розвитку зовнішнього середовища та запропоновано характеристики їх оптимального стану для формування організаційної культури інтрапідприємства на машинобудівних підприємствах.

Ключові слова: інтрапідприємство, інтрапідприємець, підприємство інтрапідприємського типу, організаційна культура інтрапідприємства, орієнтири зовнішнього середовища, визначальні складники організаційної культури інтрапідприємства, соціально-професійний профіль інтрапідприємця.

В статье получило дальнейшее развитие сущностное наполнение понятий процесса формирования организационной культуры интрапредприятия на машиностроительных предприятиях на всех уровнях взаимодействия. Обобщен перечень ориентиров развития внешней среды и предложена характеристика их оптимального состояния для формирования организационной культуры интрапредприятия на машиностроительных предприятиях.

Ключевые слова: интрапредприятие, интрапредприниматель, предприятие интрапредприемского типа, организационная культура интрапредприятия, ориентиры внешней среды, определяющие составляющие организационной культуры интрапредприятия, социально-профессиональный профиль интрапредпринимателя.

An essential content of the concepts of the process of the formation of the organizational culture of the intrapreneurship at mechanical engineering enterprises on all levels of an interaction is further developed in the article. The list of guidelines for the development of the external environment is generalized and the characteristic of the proposed optimum condition for the formation of the organizational culture of the intrapreneurship at mechanical engineering enterprises is suggested.

Keywords: intrapreneurship, intrapreneur, enterprise of the intrapreneurship type, organizational culture of the intrapreneurship, guidelines of the external environment, defined components of the organizational culture of the intrapreneurship, social and professional profile of the intrapreneurship.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У процесі впровадження інтрапідприємства на підприємстві слід враховувати особливості організаційної культури та вплив внутрішніх та зовнішніх факторів. Організаційна культура значною мірою впливає загальну ефективність діяльності підприємства. Керівники мають можливість швидко приймати рішення, ефективно вирішувати складні завдання, а підприємство у цілому здатне швидко адаптуватися до змін. Саме тому важливо дослідити сутнісне наповнення понять процесу формування організаційної культури інтрапідприємства.

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

[7], культура і пов'язані з нею поняття, уявлення про цінності не мають жорстких обмежень і загальних правил. Г. Хофстед [11] дає визначення культури як способу колективного програмування мислення. Культура включає явні та неявні форми поведінки, набуті та передані за допомогою символів, які формують чітко визначений стан груп людей у середовищі. Основою формування культури є традиційні цінності та ідеї, що отримані історичним досвідом.

Автор праці «Організаційна культура і лідерство» Е. Штейн дотримувався думки, що організаційна культура є зразком поведінки працівника в колективі, прикладом для нових співробітників, єдиним способом розуміння дійсності. [14]. Цікавою є позиція Ч. Хілла та Д. Гарета, які вважають, що організаційна культура «визначає шлях, напрям, за яким окремі індивіди і групи

взаємодіють (співпрацюють) один з одним та з керівниками» [9]. Д. Равасі і М. Шульц вважають, що організаційна культура – це «перелік загальних інтелектуальних розумінь, що проявляються у формальних і неформальних інструкціях, що визначають відповідні стереотипи поведінки ситуаціях» [13].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим у працях указаних авторів немає чіткої конкретизації щодо створення, основних складників, рівнів та характеристик організаційної культури інтрапренерства. Отже, виникає необхідність дослідження даної категорії в контексті впровадження та розвитку інтрапренерства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – уточнити сутнісне наповнення і зміст концептів впливу організаційної культури на інтрапренерство.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Організаційна культура є надзвичайно важливим фактором у процесі подолання кризових явищ. Підтримка командного духу, спільність інтересів, єдність колективу відіграють важливу роль на будь-якому етапі розвитку діяльності. У даному разі спостерігається пряма залежність ефективної діяльності підприємства від рівня та напрямку розвитку організаційної культури.

На нашу думку, організаційна культура – це соціально-психологічне середовище підприємства, діяльність працівників в якому відбувається на основі загальної філософії, ідеології, цінностей та норм поведінки персоналу під дією матеріальних та нематеріальних, усвідомлюваних та неусвідомлюваних, очевидних та прихованих процесів і явищ. Організаційна культура виникає не лише як результат взаємодії груп людей у процесі їх професійної діяльності, а є результатом взаємодії таких суб'єктів: окремих індивідів із диверсифікованими інтересами та потребами; груп усередині організації (формальних та неформальних); підприємства у цілому; зовнішнього середовища, до вимог якого підприємство пристосовує свою діяльність. Таке визначення допоможе розуміти, аналізувати, організаційну культуру як поняття багатогранне, динамічне, багатоаспектне і багаторівневе.

Прогресивні керівники розглядають організаційну культуру підприємства як потужний стратегічний інструмент орієнтації усіх структурних підрозділів та працівників на виконання спільних завдань та дотримання визначеної стратегії розвитку. Проте у більшості сучасних керівників не розроблена чітка послідовність формування, відсутнє узагальнене та структуроване поняття культури, а застосовуються лише деякі інструменти впливу, не взаємопов'язані в одну систему. На рис. 1 зображено основні складники та послідовність формування організаційної культури інтрапренерства.

Із позиції організаційного рівня діють керівники (власники) підприємства, які формують та мають повноваження змінювати стратегію розвитку та організаційну структуру підприємства, здійснюють управління персоналом та матеріальними ресурсами, заохочують творчість працівників.

У формуванні організаційної культури, сприятливої для розвитку інтрапренерства, важливою є готовність керівників до змін, адже запровадження інтрапренерства зумовлює докорінні зміни в діяльності підприємства для перетворення з традиційного на підприємство інтрапренерського типу. Іншими словами, діяльність однієї інтрапренерської одиниці зумовлює докорінні зміни у діяльності цілого підприємства.

Індивідуальний рівень організаційної культури інтрапренерства представлений власне працівниками підприємства, потенційними інтрапренерами. Проте кандидатури не всіх співробітників можуть розглядатися керівниками як ідеальні для формування внутрішнього підприємництва [11–13]. Особливі умови розвитку даного виду діяльності диктують конкретні вимоги до особистих та професійних якостей, сформовані у соціально-професійний профіль інтрапренера (рис. 2).

Сукупність указаних рис інтрапренера сприятиме генерації нових ідей, рішень та підходів, реалізації своєї ідеї шляхом створення інтрапренерської одиниці, ефективного управління. Інтрапренер повинен орієнтуватися в ситуації, мати розвинуту уяву, здатність розробити альтернативні підходи до вирішення проблеми, співпрацювати зі спеціалістами різних професій, стимулювати та підтримати відкриту дискусію, бути цілеспрямованим. По суті, інтрапренера від самостійного підприємця чи керівника (власника) бізнесу відрізняє відсутність права власності на виробничі ресурси. Інтрапренер шляхом використання наданих йому матеріальних благ поєднує їх з особливим ресурсом – своїми професійними та соціально-психологічними якостями і в разі позитивного завершення проекту отримує додаткові матеріальні та нематеріальні вигоди. Ідентифікація потенційних інтрапренерів серед працівників підприємства може здійснюватися шляхом анкетування та наступного аналізування [10; 11].

Центральну позицію між двома рівнями займає рівень дії та взаємодії, виділений на рис. 1 окремим елементом, який проявляється у двох пов'язаних процесах – формуванні організаційної культури та власне інтрапренерстві, основними суб'єктами якого є керівники (організаційний рівень) та працівники (індивідуальний рівень).

Середовище організаційної культури підприємства не може бути цілком ізольоване від зовнішнього впливу. Г. Хофстед [11] вважає, що організаційна культура окремого підприємства,

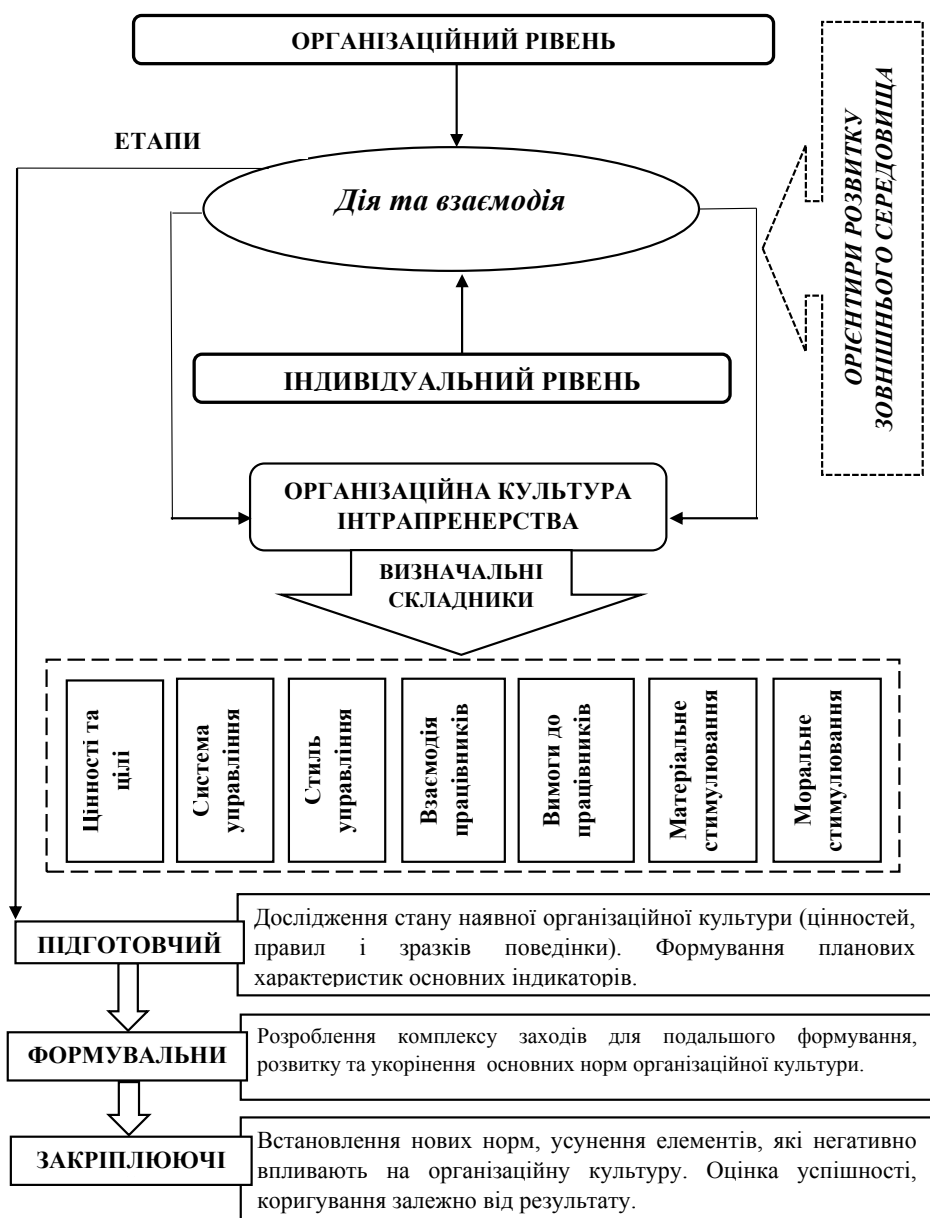


Рис. 1. Основні складники, рівні та послідовність формування організаційної культури інтрапренерства

по суті, є зменшеною копією національної культури, тому важливо дослідити, як орієнтири розвитку зовнішнього середовища проектується на організаційну культуру підприємства, а також перебування в якому стані є оптимальним для підтримки та розвитку інтрапренерства (рис. 3). Розглянемо основні з них.

1. Рівень індивідуалізму або колективізму. Для культури з домінуванням індивідуалізму прийнято розглядати успіх як особисте досягнення, а самостійну роботу більш ефективною. Колективізм передбачає успіх у співпраці групи індивідумів, дотримання її інтересів та цілей. Виникає питання, який із двох варіантів буде

оптимальним для створення середовища, яке сприятиме розвитку інтрапренерства. Ми вважаємо, що дотримуватися чіткої полярності не доцільно. Потрібно ефективно поєднати індивідуалізм та колективізм, адже інноваційні ідеї можуть генеруватися окремим працівником, а їх реалізація неможлива без співробітництва.

2. Дистанція влади, тобто дистанція між людьми з різним статусом та лімітами повноважень. Розвитку інтрапренерства на підприємстві сприяє мала дистанція влади, для якої характерні відкритий обмін інформацією, двосторонній зв'язок між керівництвом та підлеглими, децентралізація у прийнятті рішень. У проти-



Рис. 2. Соціально-професійний профіль інтрапренера

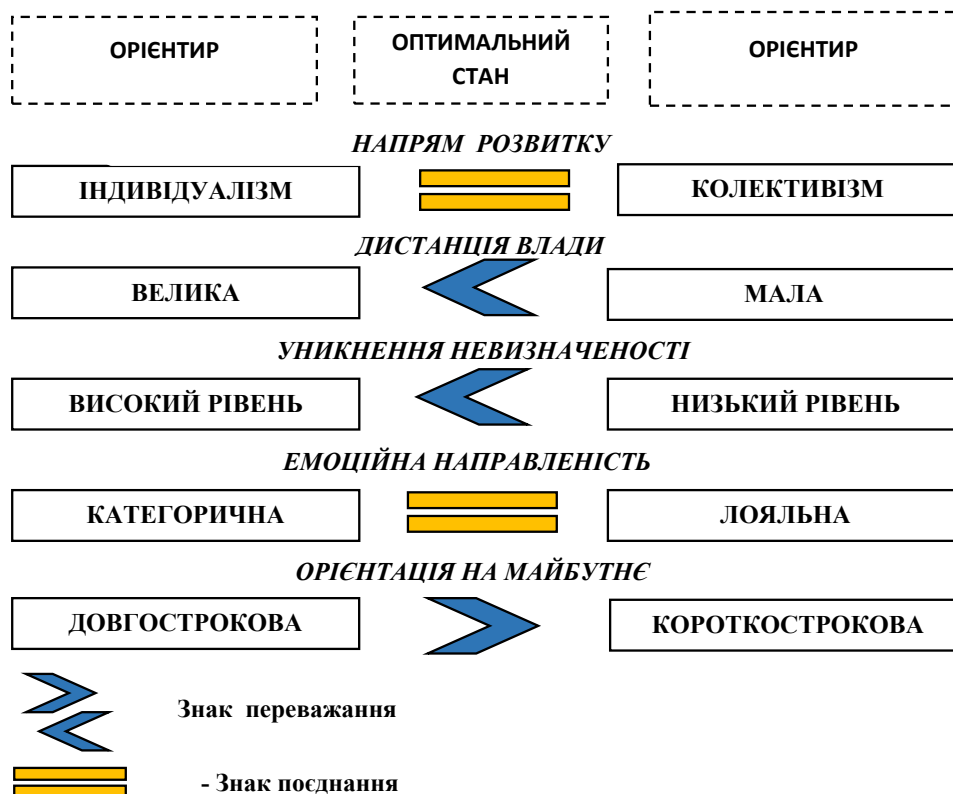


Рис. 3. Оптимальний стан орієнтирів зовнішнього середовища для формування організаційної культури інтрапренерства

лежному випадку мають місце дисбаланс цінностей, ієрархічність, заборона творчості.

3. Ступінь уникнення невизначеності характеризує умови, за яких індивіди відчувають загрозу від невизначених, двояких ситуацій та умови, за яких вони намагаються уникати таких ситуацій. Розроблення інноваційної продукції та технології, як правило, пов'язане з високою невизначеністю відносно майбутніх результатів діяльності. Процес розроблення нових ідей є ризиковим, потребує значних фінансових затрат, нерідко орієнтований на довгострокову перспективу. Даний орієнтир має прямий вплив на рівень толерантності до ризику. Таким чином, організаційна культура, сприятлива до розвитку інтрапренерства, має ґрунтуватися на низькому рівні уникнення невизначеності і характеризуватися готовністю приймати ризиковані рішення і брати на себе відповідальність.

4. Емоційна направленість культури проявляється двома полярними орієнтирами – категоричним та лояльним. Категоричність передбачає незалежність, наполегливість, результативність. Лояльність у культурі характеризується емоційною відкритістю, солідарністю, врахуванням інтересів інших. З одного боку, культура, яка підтримує розвиток інтрапренерства має ґрунтуватися на лояльності, розвитку творчого потенціалу, комунікативності, атмосфері підтримки та довіри, з іншого – на характеристиках категоричного напрямку (цілеспрямованість, активність, орієнтація на досягнення поставленої мети). Ми вважаємо, що організаційна культура підприємства інтрапренерського типу має будуватися на ефективному поєднанні як категоричності, так і лояльності.

5. Довгострокова або короткострокова орієнтація на майбутнє визначає далекоглядність перспективи, відчуття стабільності, рівноваги. Безперечно, для розвитку інтрапренерства сприятливою буде довгострокова орієнтація у зв'язку з тим, що реалізація інтрапренерського проекту іноді потребує великої кількості часу.

На відміну від національної культури, тобто зовнішнього середовища, орієнтири якого ми ідентифікували, організаційна культура підприємства є поняттям мобільнішим та може змінитися протягом нетривалого періоду, тому в разі виявлення негативного впливу керівники підприємства можуть його нівелювати або коригувати і створити, таким чином, сприятливе середовище. Позитивний вплив, навпаки, підтримується, розвивається та заохочується керівництвом. Хоча методи формування позитивної культури організації, як правило, носять неформалізований характер [15], проте за необхідності керівники можуть запроваджувати заходи докорінної зміни культурного середовища на підприємстві. Це може відбуватися двома шляхами [15; 16]:

– шляхом власного прикладу, тобто зміною поведінки, публічними заявами та виступами,

інтересом до формування цінностей. Щоденні дії керівників підприємства та ключових структурних підрозділів на підтримку заявлених ними цінностей, безумовно, сприяють розвитку культури та її вдосконаленню в потрібному напрямі;

– шляхом зміни кадрової політики підприємства, створенням та покроковим запровадженням зразків поведінки, умов взаємодії працівників у колективі.

На нашу думку, важливим компонентом у формуванні сприятливого для розвитку інтрапренерства середовища, є розроблення та втілення цілісної системи морального та матеріального стимулювання. Причому для підтримання розвитку організаційної культури підприємства необхідно розробити та запровадити стимули для всіх суб'єктів інтрапренерського процесу. Система стимулювання певною мірою об'єднує два вищевказаних шляхи зміни організаційної культури і тим самим забезпечує багатовекторність даного процесу.

Внесення змін в організаційну культуру підприємства важливо здійснювати послідовно з обов'язковою систематизацією на етапи [2; 6]. Ми пропонуємо три основних етапи: підготовчий, формувальний та закріплюючий, які реалізуються шляхом послідовного виконання дій, робіт та досягнення певних результатів.

На підготовчому етапі досліджується стан наявної організаційної культури, визначаються очікувані характеристики основних елементів, розробляється детальний план запровадження, формуються робочі групи, призначається керівник [2]. Формувальний етап передбачає виведення логіки виконання усіх заходів, спрямованих на покращення стану організаційної культури, розроблення нормативних документів, у яких зазначаються основні правила, орієнтири та норми поведінки (кодекс організаційної культури підприємства, довідник поведінки співробітника і т. д.), затверджується програма заходів із установленням орієнтовних строків виконання, розробляється та запроваджується система стимулювання. На закріплюючому етапі здійснюються моніторинг ефективності запроваджених заходів, порівняльний аналіз зміни організаційної культури в розрізі визначальних елементів (рис. 1). У разі загального або часткового незадовільного результату програма заходів коригується та реалізовується з урахуванням змін.

Для уточнення сутнісних відмінностей між організаційною культурою у широкому розумінні та організаційною культурою інтрапренерства нам необхідно дати визначення даного поняття.

Організаційна культура інтрапренерства – це тип організаційної культури, що характеризується формуванням сприятливого для творчості середовища, пошуком нових ідей, експериментування, усвідомлювання та прийняття відповідальності за ризик, спрямованими на створення інновацій.

У контексті даного дослідження доцільно охарактеризувати визначальні складники організаційної культури та порівняти їх характеристики для вищевказаних типів підприємств (табл. 1).

Організаційна культура підприємства інтрапренерського типу суттєво відрізняється від культури традиційного підприємства. Останній притаманні клімат та система винагород за працю, які заохочують та підтримують високий рівень консерватизму у сфері прийняття рішень. Будь-які ризикові рішення, що не відповідають стратегії підприємства, не приймаються без детального вивчення та погодження всіма ланками ієрархічної структури. Реалізація масштабних інноваційних проектів потребує великої кількості погоджень та дозволів. На традиційному підприємстві основними принципами, якими керуються працівники, є чітке дотримання інструкцій, обов'язкове виконання завдань без помилок та особистого підходу, прийняття рішень згідно з установленим лімітом повноважень, заборона ініціативи.

Така атмосфера стримування не сприяє творчості, гнучкості, незалежності та прийняттю рішень із високим ступенем ризику. Традиційні підприємства мають, як правило, жорстку ієрархічну вертикальну структуру управління, чітке підпорядкування, громіздку систему звітності, великого переліку нормативних документів, систему контролю відхилень та порушень установлених порядків та покарань за вказані порушення. Результатом такої діяльності є середовище, яке перешкоджає розвитку нових форм та сфер діяльності [8].

На підприємствах інтрапренерського типу керівництвом заохочуються творчість, вису-

нення ідей, пропозицій, пошук нових рішень та експериментування незалежно від основної сфери діяльності підприємства. Створюється атмосфера пошуку, готовності прийняття на себе ризику і можливості перетворення штатного працівника, який вносить пропозицію, у керівника інтрапренерського підрозділу і, можливо, у партнера. Така атмосфера стимулює у працівників індивідуальність, заохочує прагнення створити новий продукт чи технологію. На відміну від жорсткої ієрархічної структури традиційного підприємства, підприємство інтрапренерського типу має розгалужену горизонтальну структуру, яка передбачає роботу в команді, налагодження тісних виробничих зв'язків, загальні принципи співпраці між підрозділами, можливість приділяти певну частину робочого часу розробленню нових ідей.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Організаційна культура є важливим складником організаційного механізму діяльності підприємства і хоча здебільшого не має матеріального вираження, несе в собі потужний потенціал позитивного впливу на всіх суб'єктів виробничого процесу, а отже, й на результати діяльності підприємства. Сприятливе середовище організаційної культури не може створитися одномоментно, проте на відміну від національної культури мобільніше реагує на зміни. Стимулювання суб'єктів інтрапренерського процесу тісно пов'язане з організаційною культурою, оскільки є одночасно індикатором та потужним засобом впливу, тому подальші дослідження будуть спрямовані на розроблення ефективної та цілісної системи стимулювання.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика визначальних складників організаційної культури традиційних підприємств та підприємств інтрапренерського типу

Визначальні складники організаційної культури	Традиційне підприємство	Підприємство інтрапренерського типу
Цінності та цілі	Консерватизм, збереження стабільності	Новаторство, пошук нових можливостей та ідей
Система управління	Ієрархічна, чітко структурована	Розгалужена, направлена на співпрацю між підрозділами
Стиль управління	Бюрократичний, командно-адміністративний. Робота персоналу жорстко регламентується	Ліберальний, направлений на створення можливості творчого пошуку
Взаємодія працівників	Конкуренція та суперництво	Співпраця та взаємодопомога заради досягнення спільної мети
Вимоги до працівників	Дисципліна, професіоналізм	Ініціативність, відповідальність, інтелект, професіоналізм
Основні засади морального стимулювання працівників	Збереження робочого місця, винагорода за рутинну працю, чітка перспектива	Можливість творчості, самореалізації, ризиковість, свобода дій
Основні засади матеріального стимулювання працівників	Винагорода за виконане завдання, виконання планів, розпоряджень, наказів, дотримання дисципліни	Заохочення ініціативи, свободи творчості, пропозиції нових ідей, самоосвіти

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лобза А.В. Організаційна культура як елемент успіху компанії / А.В. Лобза, Д. Карпук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bit.ly/2psERz9>
2. Грішнова О.А. Корпоративна культура як ресурс забезпечення стратегічної стійкості підприємства / О.А. Грішнова, А.В. Науменко // *Економіка и управление*. – 2010. – № 2. – С. 33–38.
3. Харчишина О.В. Концепція організаційної культури підприємств: ретроспективний аналіз та перспективи практичного застосування / О.В. Харчишина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bit.ly/2psERz9>.
4. Хомутенко Л.І. Організаційна культура підприємства: теоретичні та практичні аспекти формування / Л.І. Хомутенко, В.Є. Вязовченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bit.ly/2psERz9>
5. Гибсон Д.Л. Организации: поведение, структура, процессы / Д.Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х. Доннели ; пер. с англ. ; 8-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 662 с.
6. Гринева Е. Прочный фундамент организационной культуры / Е. Гринева // *Управление персоналом* – Украина. – 2012. – № 12. – С. 12–14.
7. Рюттингер Р. Культура предпринимательства / Р. Рюттингер ; пер. с нем. – М. : ЭКОМ, 1992. – 240 с.
8. Хизрич Р. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. Вып. 5. Советы начинающему предпринимателю / Р. Хизрич, М. Питерс ; общ. ред. В.С. Загашвили ; перевод с англ. – М. : Прогресс, 1993. – 191 с.
9. Charles W.L. Hill Strategic Management / W.L. Hill Charles, Gareth R. Jones // Houghton Mifflin College Div, 2001 [Electronic resource]. – Available from : <http://bit.ly/2pXb6x> [Cited 2017, 10 Mai].
10. Culture Clash: When Corporate Culture Fights Strategy, It Can Cost You. – Arizona State University, 2011 [Electronic resource]. – Available from : <http://bit.ly/2piDbNF> [Cited 2017, 10 Mai].
11. Hofstede G.H. Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations / G.H. Hofstede. – London : Sage Publications, 2001.
12. Morris M.H. Corporate Entrepreneurship & Innovations / M.H. Morris, D.F. Kuratko, J.G. Covin ; 2 ed. – South-Western College Pub, 2007. – 448 p.
13. Ravasi D. Responding to organizational identity threats: exploring the role of organizational culture / D. Ravasi, M. Shults // *Academy of Management Journal*. – 2006. – Vol. 149. – № 3. – P. 433–458.
14. Schein E. H. The corporate culture survival guide / E. H. Schein. – San Francisco, CA : Jossey-Bass, 1999.
15. Schumpeter J.A. The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle / J.A. Schumpeter ; translated from the German by R. Opie. – N.Y. : OUP, 1961.
16. Williax P. Lessons to be learned from encouraging intrapreneurs / P. Williax // *NH business review*. – 2204. 20 – Sept. 2.

ЦИКЛІЧНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ

THE CYCLICAL NATURE OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF TECHNOLOGICAL WAYS

Думанська І.Ю.

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

У статті досліджено взаємозв'язок між інноваційною діяльністю підприємства та таким фактором зовнішнього середовища, як циклічність економіки. Обґрунтовано взаємозв'язок домінуючого укладу на підприємстві та в господарській системі з циклами економіки. Запропоновано та обґрунтовано вектори забезпечення ефективного ведення інноваційної діяльності підприємства з урахуванням циклічності розвитку економіки в умовах трансформації технічних укладів.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, підприємство-інноватор, життєвий цикл, циклічність, криза, технологічний уклад.

В статье исследована взаимосвязь между инновационной деятельностью предприятия и таким фактором внешней среды, как цикличность экономики. Обоснована взаимосвязь доминирующего уклада на предприятии и в хозяйственной системе с циклами экономики. Предложены и обоснованы векторы обеспечения эффективного ведения инновационной деятельности предприятия с учетом цикличности развития экономики в условиях трансформации технических укладов.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, предприятие-инноватор, жизненный цикл, цикличность, кризис, технологический уклад.

In the publication we investigated the relationship between the innovation activities of the enterprise and that an environmental factor as the cyclical nature of the economy. The interrelation of the dominant way of life in the enterprise and in the economic system with the cycles of the economy. Proposed and justified the vectors to ensure effective management of innovation activity of an enterprise taking into account the cyclical development of the economy in the conditions of transformation of technical ways.

Keywords: innovation, innovation activity, enterprise-innovator, life cycle, cyclical, crisis, technological structure.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Зарубіжні аналітики, учні та послідовники М. Кондратьєва сходяться на думці, що світова економіка нині переживає завершення чергового «кондратьєвського» циклу. Він залишиться в пам'яті як час не тільки великих економічних потрясінь, але й кардинальних соціальних і політичних змін. Більше того, він породив перерозподіл влади і впливу між регіонами, групами країн та окремими державами. З урахуванням цих обставин входження України в шостий технологічний уклад не самоціль, а питання виживання, розвитку економіки, забезпечення безпеки та міжнародного статусу країни, досягнення високого рівня добробуту та підвищення якості життя населення країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичні та практичні дослідження інноваційної діяльності підприємства висвітлено в роботах вітчизняних та зарубіжних учених: В. Александрової, Л. Антонюка, Ю. Бажала, П. Бубенка, А. Гриньова, В. Гриньової, С. Ілляшенка, Т. Лепейко, Н. Маренкова, Н. Мешко, Ю. Морозова, А. Пилипенка, А. Поручника, В. Савчука, В. Семиноженка та ін.

Розробленням проблеми дослідження циклічності розвитку економіки, її суб'єктів господарювання та трансформацій технологічних укладів займалися такі провідні вчені, як: В. Александрова, Ю. Бажал, В. Геєць, С. Глазьев, В. Іноземцев, М. Кондратьєв, В. Котисько, В. Кушлін, К. Маркс, В. Семиноженко, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, Ю. Яковець та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак певні теоретичні та науково-практичні проблеми, пов'язані з визначенням складників взаємного впливу інноваційної діяльності підприємства та його середовища для умов вітчизняної практики господарювання з урахуванням циклічності та переходу до вищих щаблів технічних укладів, розроблені ще не досить повно. Поряд із цим недостатньо обґрунтованим є взаємозв'язок між інноваційною діяльністю підприємства та основними факторами зовнішнього середовища, такими як цикли М. Кондратьєва, домінуючий уклад на підприємстві та в господарській системі, що потребує детальнішого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Ключовим завданням цієї статті є теоретичне обґрунтування та розроблення практичних рекомендацій щодо забезпечення інноваційної діяльності промислового підприємства з урахуванням циклічності розвитку економіки в умовах трансформації технічних укладів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині світ стоїть на порозі шостого технологічного укладу. Його контури лише починають складатися в розвинених країнах світу, передусім у США, Японії та КНР, і характеризуються націленістю на розвиток і застосування наукоємних високих технологій. Довкола домінують терміни: «біо- і нанотехнології», «генна інженерія», «мембранні» і «квантові технології», «фотоніка», «мікромеханіка», «термоядерна енергетика». Синтез досягнень на цих напрямках повинен привести до створення, наприклад, квантового комп'ютера, штучного інтелекту і врешті-решт забезпечити вихід на принципово новий рівень у системах управління державою, суспільством, економікою.

За прогнозами вчених, за збереження нинішніх темпів техніко-економічного розвитку шостий технологічний уклад вступить у фазу поширення в 2010–2020 рр., а у фазу зрілості – у 2040 р. При цьому в 2020–2025 рр. відбудеться нова науково-технічна і технологічна революція, основою якої стануть розробки, які синтезують досягнення названих вище базових напрямів [1, с. 70].

Поряд із тим про шостий технологічний уклад Україні говорити рано. Частка технологій п'ятого укладу у нас поки що становить приблизно 10%, та й то тільки в найбільш розвинених галузях, більше 50% технологій належить до четвертого рівня, а майже третина – і зовсім до третього. Звідси зрозуміло, яка складність стоїть перед вітчизняною наукою і технологіями, тому головним завданням повинен стати ефективний менеджмент інноваційної діяльності з урахуванням циклічності суспільних потреб, щоб забезпечити входження України у шостий технологічний уклад [3, с. 101].

Появою цього поняття світ зобов'язаний ученому-економісту М. Кондратьєву. Вивчаючи історію капіталізму, він прийшов до ідеї існування великих – довжиною в 50–55 років – економічних циклів, для яких характерний певний рівень розвитку продуктивних сил («технологічний уклад»). Як правило, такі цикли закінчуються кризами, подібними нинішній, за якими слідує етап переходу продуктивних сил на більш високий рівень розвитку [4, с. 56].

У теорії циклічності, одними з представників якої є М. Туган-Барановський [9] та М. Кондратьєв [4], «економічний цикл» виражається в періодично повторювальній зміні фаз поживлення, підйому, кризи перевиробництва та депресії в промисловості, який покладено в основу сучасного розуміння циклічного розвитку соціально-економічних систем. Унаслідок такого фундаментального прояву економічного циклу, як хвилюподібне коливання економічної активності в стані економіки України за період 2003–2016 рр., можна виділити два повні цикли: 2003–2010 рр. та 2010–2016 рр. Кожен із них характеризується поступовим переходом основних макроекономічних показників від зростання до спаду. Нерівномірність коливань економічних показників 2003–2010 рр. та обґрунтована в дослідженнях М. Кондратьєва періодичність економічності циклів дають підставу стверджувати, що економіка України знаходиться на спаді короткої хвилі (до 11 років), у межах якої відбуваються мікроколивання (тричотири роки) [4, с. 71].

Таким чином, кризовий 2009 р. водночас є початком нового економічного циклу, тому необхідно визначити доцільність здійснення інноваційної діяльності саме в період переходу економіки від одного циклу до іншого.

Так, М. Туган-Барановський обґрунтував циклічний характер економічного розвитку з урахуванням закономірностей відтворення основного капіталу [9, с. 120]. І хоча за основу приймалося інвестування основного капіталу, провідні сучасні науковці підкреслюють, що зв'язок між циклічним розвитком та технічним прогресом очевидний [10, с. 13].

У цьому контексті кризові явища зумовлені парадигмальними змінами суспільно-економічного розвитку, заснованого на інформаційно-інтелектуальних технологіях, інформатизацією суспільства, переорієнтацією виробництва зі створення матеріальних благ на надання послуг, переміщення робочої сили зі сфери безпосереднього матеріального виробництва в інтелектуальну сферу.

Підкреслимо, що циклічність є закономірністю не лише кожної соціально-економічної системи, а й інновації, тому доцільно встановити існування взаємозв'язку між циклічністю економічної системи й інноваційної діяльності та його характер. Для цього необхідним є дослідження життєвого циклу інновації, його

структури та відповідності наявному етапу розвитку економіки.

Так, деякі сучасні вчені, базуючись на положеннях класиків, визначають життєвий цикл інновації в розрізі життєвого циклу продукту, який містить такі стадії, як зародження (I), зростання (II), зрілість (III), спад (IV) (рис. 1).

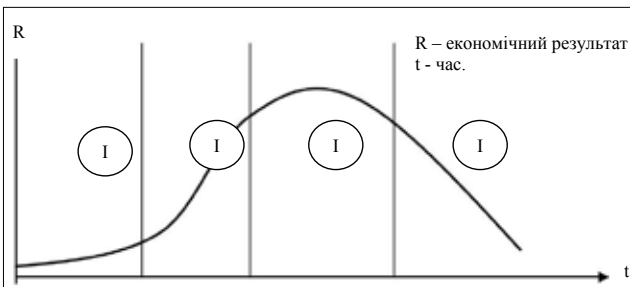


Рис. 1. Життєвий цикл інновації за класичним підходом [5, с. 8–9]

Такий погляд є узагальненням, оскільки в сучасних умовах функціонування соціально-економічних систем інновація не виступає лише новим продуктом, вона являє собою принципово нове явище для ринку та споживача, тому даний підхід не відображає особливостей досягнення нею такого стану.

Більшість сучасних учених у своїх дослідженнях адаптували класичні положення до особливостей інноваційної діяльності та інноваційних процесів. У спрощеному вигляді життєвий цикл саме інновації поділяється на фази виникнення інновації, впровадження у сферу експлуатації, поширення, вдосконалення та припинення виробництва.

Життєвий цикл інновації від генерації ідей до початку комерційного виробництва досліджено в праці С.М. Ілляшенко [6, с. 45]. Цей підхід базується на маркетингових засадах і включає в себе аналіз відповідності, генерацію ідей, бізнес-аналіз, розроблення товару, ринкові випробування товару та виведення товару на ринок. Основною перевагою даного підходу є виокремлення підготовчої стадії та поточного аналізу розроблення ідей. Однак оскільки життєвий цикл завершується стадією комерціалізації, він відображає лише інноваційний процес як складову частину інноваційної діяльності.

Наявність значної кількості підходів до визначення життєвого циклу інновації свідчить про відсутність єдиної позиції щодо даного питання та базується на класичному баченні життєвого циклу продукту, маючи розбіжності лише в початковій фазі зародження.

Етапи життєвого циклу залежать передусім від розуміння сутності самого об'єкта, тому автор, визначаючи інновацію як принципово новий для ринку і споживача продукт, що приносить надприбуток, уважає найбільш прийнятним дослідження С.М. Ілляшенко [6, с. 265–271].

У монографії науковцем проведений повний та детальний аналіз підходів до визначення поняття «життєвий цикл інновації», відповідно до якого вчений визначив традиційний, результативний, процесний, системний, циклічний підходи.

Такий розподіл підходів дає змогу розглядати життєвий цикл інновації як систему, що поступово переходить із технічної фази в економічну та охоплює два взаємопов'язані цикли: інноваційний («матеріалізація» ідей) та ринковий («комерціалізація» інновацій, що перетворює їх на джерело доходу), які накладаються один на одного в часовому інтервалі [6, с. 274].

Згідно з даним підходом, інноваційний цикл включає в себе аналітично-пошукову фазу, НДДКР і випробування в ринкових умовах, розгортання комерційного виробництва, виведення на ринок. Етап виведення на ринок науковець визначає одночасно як завершальний для інноваційного циклу та початковий – для ринкового. Окрім етапу виведення на ринок, ринковий цикл інновації складається також із послідовності етапів зростання, зрілості, насичення, виходу з ринку. Тобто після виходу на ринок інновація набуває властивостей функціонування та розвитку звичайного продукту, який поступово знецінюється та виходить із ринку. Базуючись на даній позиції, можна стверджувати, що інноваційний цикл відображає тривалість інноваційного процесу, на завершальній стадії якого існує готовий для споживання продукт, що виводиться на ринок. Відповідно до обґрунтованого автором положення щодо вірогідного розподілу результату, ринковий цикл за різних варіантів розвитку кінцевого продукту не може бути однаковим.

На початку етапу впровадження підприємство-інноватор посідає домінуючу позицію на ринку та отримуватиме надприбутки. Після більш глибокого проникнення інновації на ринок та її масового розповсюдження інші суб'єкти господарювання почнуть копіювати та виробляти подібні інноваційні продукти, утворюючи тим самим конкуренцію та знижуючи рівень прибутку до середнього значення. Коли продукт під час виходу на ринок не несе принципової новизни, а являє собою різновид наявного, життєвий цикл буде скороченим через відсутність етапу монопольного володіння ринковою ситуацією. Рівень прибутку при цьому знаходитиметься на середньому рівні та матиме тенденцію до скорочення через наявну в ринковому секторі конкуренцію.

Таким чином, після реалізації та функціонування інновації на ринку відбувається насичення нею з боку підприємства та з боку споживача. Після того як спроможність інновації задовольняти потреби скорочується, скорочується й попит на неї. У споживача формуються потреби більш високого рівня, а підприємства вимушені шукати шляхи здобуття конкурентних переваг, що можливо лише за умови здійснення інноваційної діяльності, тому в життєвому циклі інно-

вації фазу скорочення доцільніше визначати як фазу нового розвитку, адже на зміну вичерпаній інновації приходить інновація вищого рівня.

Повний життєвий цикл є досить тривалим, оскільки для створення інновації деякі стадії можуть неодноразово повторюватися. Через це на момент виходу продукту на ринок є вірогідність існування аналогів у тих підприємств, які знайшли шляхи оптимізації часу тривалості життєвого циклу, тому доцільно розглянути малий життєвий цикл інновації, який передбачає розвиток не принципово нового, а вдосконаленого продукту, аналог якого вже існує на ринку.

Слід зазначити, що циклічний розвиток інновації може відбуватися як послідовно, так і паралельно. Паралельність життєвого циклу інновацій особливо вірогідна, коли підприємством не досягнута мета створення принципово нового продукту. У такому разі доцільніше розпочинати розроблення наступної інновації вже на етапі впровадження попередньої. Це дасть змогу не лише акумулювати та спрямувати додаткові грошові та матеріальні ресурси для розроблення інновації, а й оптимізувати час її розроблення та виходу на ринок.

У разі випуску на ринок підприємством продукту, що являє собою інновацію, початок життєвого циклу подальшої інновації до закінчення життєвого циклу попередньої також є виправданим та доцільним. Використовуючи надприбуток, який буде отримано від упровадження інновації, підприємство має додаткові переваги часу і ресурсів для створення наступної інновації. Таким чином, підприємство-інноватор має можливість неодноразово посідати монополію положення, а також скорочувати час між цими періодами. Отже, чітке розмежування етапів розроблення та впровадження інновації є практично неможливим.

У загальному вигляді життєвий цикл інновації можна представити так (рис. 2).

Таким чином, характерною особливістю життєвого циклу інновації є паралельно-послідовний характер, його етапи слід розглядати як

окремі цикли, що накладаються один на одного в часі.

Розвиток визначається набуттям нової якості, необхідної для прогресивних змін, пристосування до нових умов середовища, яке характеризує зміни в предметах, засобах праці тощо [7, с. 11]. Криза трактується як надскладне становище, загострена ситуація, загострення протиріч у соціально-економічній системі, які загрожують її життєздатності, або крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в оточуючому середовищі [7, с. 11].

Можна зробити висновок, що саме інновація є як підґрунтям, так і наслідком розвитку кожного окремого суб'єкта господарювання, а отже, й соціально-економічної системи у цілому.

Однак, з іншого боку, будь-які принципові зміни провокують циклічність і, відповідно, кризові явища у функціонуванні системи. Елементи нового і старого знаходяться у протистоянні між собою, що призводить до порушення рівноваги, відновлення якої в якісно новому стані відбувається після розвалу або часткової трансформації застарілих елементів соціально-економічної системи [7, с. 10].

Таким чином, інновація, яка виступає «подразником» в економічній системі, може одночасно стимулювати її як до подальшого розвитку, так і до розбалансування. Тобто вона виступає ланкою єдності між протилежними станами системи. У розрізі цього можна зробити висновок, що інновація є інструментом переходу системи від стадії розвитку до кризового стану і так само вона переводить систему з кризового стану в стан розвитку.

Отже, інновація буде найуспішнішою і для суб'єкта господарювання, і для споживача, і для соціально-економічної системи тоді, коли її життєвий цикл розпочнеться на стадії кризи, оскільки його внутрішній етап співпаде зі стадією пожвавлення та початком стадії експансії і на момент переходу до стадії вершини експансії життєвий цикл інновації розпочне зовнішній етап.

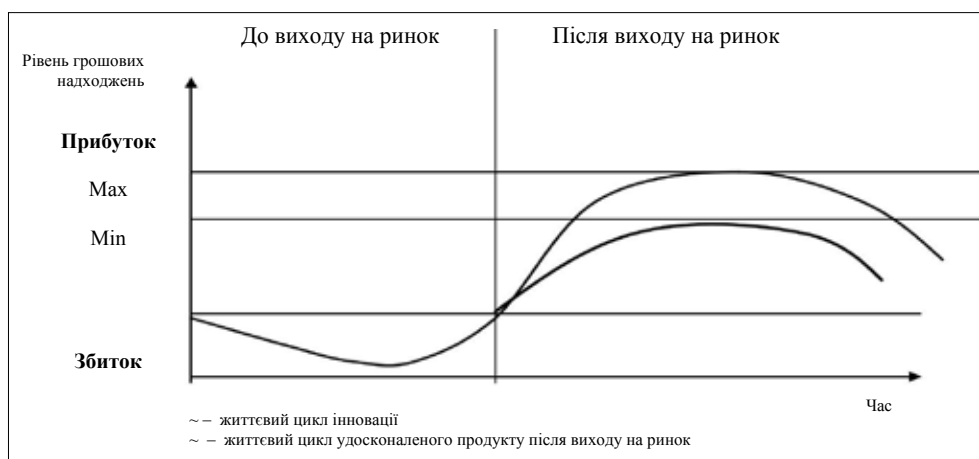


Рис. 2. Життєвий цикл інновації [2; 4; 11]

Таким чином, інновація з'явиться на ринку в момент розвитку соціально-економічної системи, що принесе тимчасове монополіне положення суб'єкту господарювання та прискорення розвитку системи в цілому.

Якщо дотримуватися поглядів Кондратьєва, Шумпетера, Глазьева [4; 11; 2], економічний підйом після кризи 1980-х років є початком активного провадження технологій п'ятого технологічного укладу. До 1980-х років у розвинутих країнах четвертий технологічний уклад досяг меж свого розширення. Із цього часу починає формуватися п'ятий уклад, який зараз домінує в більшості розвинених країн світу. Цей уклад може бути визначений як уклад інформаційних і комунікаційних технологій. Ключовими факторами є мікроелектроніка та програмне забезпечення. Серед основних галузей слід указати виробництво засобів автоматизації та телекомунікаційного обладнання.

Як уже зазначалося, більшість інновацій нового укладу формуються у фазі домінування попереднього укладу. Особливо гостро це демонструється в даному випадку. За оцінками фахівців, близько 80% основних нововведень п'ятого укладу було впроваджено ще до 1984 р.

Із початку 1990-х років у надрах п'ятого укладу стали дедалі помітніше з'являтися елементи шостого технологічного укладу. До його ключових напрямів належать біотехнологія, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи, комп'ютерна освіта, формування мережових бізнес-співтовариств. Це ті галузі, які нині розвиваються в провідних країнах особливо швидкими темпами (іноді від 20% до 100% на рік). Криза 2008–2010 рр. стала логічним завершенням п'ятого технологічного укладу, вихід з якого може надати лише розповсюдження шостого технологічного укладу, адекватного постіндустріальному технологічному способу виробництва (нині переважаючий п'ятий уклад носить перехідний характер, з'єднує риси як індустріального, так і постіндустріального способу виробництва). Освоєння шостого укладу розпочалося в авангардних країнах і цивілізаціях (північноамериканській, західноєвропейській, японській) у першому десятилітті XXI ст. в його базисних напрямках (нано-, біотехнологія, інформаційні мережі). У наступному десятилітті цей уклад переживатиме фазу дифузії, поширюючись по інших країнах та охоплюючи все нові сфери виробництва.

Можна очікувати, що в 20–30-х роках шостий технологічний уклад стане переважаючим в авангардних країнах і на світових ринках, визначаючи конкурентоспроможність товарів і послуг. У 40-х роках XXI ст. шостий уклад досягне фази зрілості, а з 50-х років буде покладено початок його зниження, коли зміна поколінь не приносить колишнього ефекту і почнеться освоєння чергового, сьомого, укладу. Можливо, у новому

столітті спостерігатиметься скорочення життєвих циклів технологічних укладів, посилення науково-технічної та економічної динаміки.

Отже, нині людство активно переходить на етап постіндустріального суспільства, до шостого технологічного укладу, у межах якого, на думку С. Глазьева, зросте значення науки в економіці, яке полягатиме в тому, що сама наука стане основною інновацією, тобто тим каталізатором, який може дати новий шанс капіталізму з його неухильної тенденцією до падіння норми прибутку. Економіка шостого технологічного укладу буде спрямована на виробництво і споживання знань, створення систем управління знаннями, що забезпечують розроблення, створення і поширення нових технологій та генерування нових організаційно-економічних відносин [2, с. 203].

Проблема переформатування суспільно-економічних відносин на постіндустріальний лад знайшла відображення у працях відомих українських дослідників. Стверджуючи, що в постіндустріальному суспільстві інформаційно-інтелектуальні технології кардинально змінюють умови економічного розвитку, А. Чухно звертає увагу на те, що інформація і знання є не частковими рисами чи окремими явищами цього суспільства, а основним його ресурсом [10, с. 76]. Характерними ознаками нового суспільства, на думку В. Геєця, є домінування у структурі ВВП високотехнологічних галузей, а також сфери високоінтелектуальних послуг [3, с. 95].

Проблема переходу до шостого технологічного укладу є актуальною і для економіки України також. Статистичні дані свідчать про те, що українська економіка глибоко інтегрована у світове господарство та, як результат, залежна від глобальних тенденцій, тому світова криза 2008–2010 рр. вплинула на економіку України, яка продемонструвала падіння ВВП на 15%. Нині в Україні переважають ключові характеристики третього технологічного укладу. Це домінування чорної металургії, залізничного транспорту, електроенергетики, неорганічної хімії, споживання вугілля, універсального машинобудування. Значною мірою представлений четвертий уклад (розвиток органічної хімії і полімерних матеріалів, кольорова металургія і нафтопереробка, автомобілебудування і розвиток ВПК, приладобудування та точне машинобудування, електронна промисловість, автоперевезення та широкий вжиток нафти). На частку п'ятого технологічного укладу, який нині визначає постіндустріальний тип виробництва, доводиться 7–8% у загальній структурі національної економіки. Так само як розвиток авіакосмічної промисловості, інформатики, складної обчислювальної техніки, сучасних видів озброєння, програмного забезпечення і телекомунікацій, роботобудування і нових матеріалів.

Нині в Україні майже 70% витрат на науково-технічні розробки припадає на четвертий і лише 23% на п'ятий технологічний уклад, 60% іннова-

ційних витрат – на четвертий уклад, 30% – на третій, а на п'ятий – 8,6%. Якщо говорити про інвестиції (у тому числі й іноземні), то 75% надходить у відсталий третій уклад, лише 20% – у четвертий і 4,5% – у п'ятий [8].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, перед Україною зараз стоїть питання не стільки переходу до шостого технологічного укладу на базі п'ятого укладу, як формування принципово нової структури національної економіки постіндустріального типу без наявної бази технологій п'ятого технологічного укладу. Оскільки економіка України занадто відстала від провідних країн світу за темпами впровадження технологій п'ятого укладу, доцільно не наздоганяти країни-лідери, а одразу будувати економіку

майбутнього, засновану на новітніх технологіях шостого технологічного укладу.

У рамках шостого технологічного укладу подальший розвиток отримають гнучка автоматизація виробництва, космічні технології, виробництво конструкційних матеріалів із наперед заданими властивостями, атомна промисловість, авіаперевезення, буде рости атомна енергетика, споживання природного газу буде доповнено розширенням сфери використання водню як екологічно чистого енергоносія, істотно розшириться застосування відновлюваних джерел енергії. Саме на ці галузі слід сконцентрувати увагу українським промисловцям, щоб їхня продукція була конкурентоспроможною на світовому ринку в умовах розвитку постіндустріального типу суспільного та промислового життя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко В. Технологические уклады в контексте стремления экономических систем к идеальности / В. Василенко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 65–72.
2. Глазьев С.Ю. Теории долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М. : ВладДар, 1993. – 223 с.
3. Економіка знань та її перспективи для України / За ред. акад. НАН України В.М. Гесця. – К. : Ін-т екон. прогнозування, 2005. – 168 с.
4. Кондратьев Н. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Кондратьев. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 98 с.
5. Кундеева Г.А. Инновационные процессы на макро- и микроуровнях / Г.А. Кундеева // Проблемы науки. – 2007. – № 11. – С. 8–14.
6. Маркетинг інновацій та інновації в маркетингу : монографія / За ред. д. е. н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2008. – 615 с.
7. Олешко А.А. Циклічні кризові явища індустріальної економіки / А.А. Олешко // Економіка та держава. – 2008. – № 10. – С. 10–13.
8. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Туган-Барановский М. Промышленные кризисы, их причины и влияние на народную жизнь / М. Туган-Барановский ; за ред. О.Н. Попова ; 2-е изд., перераб. – СПб., 1900. – 354 с.
10. Чухно А.А. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика : у 3 т. / А.А. Чухно. – К. : Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України, 2006. – Т. 1. – 512 с.
11. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, відсотка та економічного циклу / Й.А. Шумпетер ; пер. з англ. В. Старка. – К. : Києво-Могилянська академія, 2011. – 242 с.

ФОРМУВАННЯ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ СУБ'ЄКТІВ РИНКОВИХ ВІДНОСИН ДЛЯ ЗДОБУТТЯ СТАЛИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

FORMATION OF BEHAVIORAL SUBJECTS OF MARKET RELATIONS FOR A SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE

Закревська Л.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і права,
Національний університет харчових технологій

Статтю присвячено питанням формування поведінкових моделей суб'єктів ринкових відносин для здобуття сталих конкурентних переваг. Визначено основні складові елементи, що формують вибір поведінкової моделі споживача. Узагальнено основні складники, що формують вибір поведінкової моделі виробника. За допомогою методу плинної середньої, врахувавши корисність для споживача, спрогнозовано обсяги реалізації ігристого вина КЗШВ «Столичний» на наступні чотири місяці.

Ключові слова: поведінкова економіка, модель поведінки, нераціональна поведінка, конкурентна перевага, суб'єкти ринку.

Статья посвящена вопросам формирования поведенческих моделей субъектов рыночных отношений для получения устойчивых конкурентных преимуществ. Определены основные составляющие элементы, формирующие выбор поведенческой модели потребителя. Обобщены основные составляющие, которые формируют выбор поведенческой модели производителя. С помощью метода текущей средней, учитывая полезность для потребителя, спрогнозированы объемы реализации игристого вина КЗШВ «Столичный» на следующие четыре месяца.

Ключевые слова: поведенческая экономика, модель поведения, нерациональное поведение, конкурентное преимущество, субъекты рынка.

Article is devoted to the formation of behavioral patterns of market economy to gain sustainable competitive advantage. The main components that shape consumer choices behavioral model. Overview main components that shape behavioral choice model producer. By means of the fluid medium, taking into account the benefits for the consumer, predicted sales of sparkling wine KFSW «Stolichniy» for the next 4 months.

Keywords: behavioral economics, behavior, irrational behavior, competitive advantage, market actors.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливим атрибутом ринкової економіки є конкуренція. Сам ринок, механізм його дії не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції. Вчені стверджують, що конкуренція – це суперництво між учасниками ринку за найвигідніші умови виробництва, а також за привласнення найбільших прибутків. Такий вид економічних відносин існує тоді, коли виробники товарів виступають як самостійні, ні від кого не залежні суб'єкти, а їхня залежність пов'язана тільки з кон'юктурою ринку, бажанням виграти у конкурентів позиції у виробництві та реалізації своєї продукції.

Проте сучасні ринкові перетворення передбачають формування якісно відмінних від традиційних підходів взаємозв'язків. Ураховуючи психологічний стан, недостатню поінформованість про стан ринку і потребу у максиміза-

ції власної вигоди, суб'єкти ринкових відносин можуть діяти нестандартно і подекуди нераціонально. Виникає потреба у дослідженні поведінкової економіки як основного інструменту формування конкурентних переваг.

Оскільки суб'єктами поведінкової економіки виступають споживачі, підприємства, постачальники, посередники та конкуренти, які мають відмінні мотиви для нераціональних вчинків, потрібно визначитися з особливостями формування їх моделей поведінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Формування переконливих, сталих конкурентних переваг є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, яка характеризує здатність суб'єкта ринкових відносин вчасно та ефективно адаптуватися до умов зовнішнього середовища, що швидко змінюються, протистояти кризовим яви-

щам в економіці. Дослідженню конкурентних переваг в економічній літературі присвячено роботи таких учених-економістів, як М. Портер, Ф. Котлер, Й. Шумпетер, Ж. Ламбен, К. Макконнелл, Т. Андросов, Н. Лепа, Р. Лупак та ін.

Разом із тим недостатньо дослідженими залишаються питання необхідності застосування нетрадиційних підходів для формування моделей поведінки суб'єктів поведінкової економіки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є формування моделей поведінки суб'єктів поведінкової економіки для здобуття сталих конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Складна економічна ситуація в Україні висуває нові вимоги до формування моделей поведінки суб'єктам ринку. Традиційні підходи, на основі яких будувалися моделі попиту та пропозиції, ділових циклів, потребують концептуальних змін, оскільки не враховують психологічного складника, що має суттєве значення під час прийняття рішень. Виникає потреба у дослідженні поведінкової економіки як основного інструменту забезпечення сталих конкурентних переваг.

Поведінкова (біхевіористська) економіка являє собою напрям економічної теорії, який займається дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей, групи або су-

спільства у різноманітних економічних ситуаціях. Вона формується під впливом особистісних і психологічних особливостей основних суб'єктів ринку, зокрема споживачів, підприємств, постачальників, посередників, конкурентів.

Основними суб'єктами поведінкової економіки виступають споживачі, тому подальші дослідження будуть присвячені особливостям формування поведінкової моделі даного суб'єкта ринкових відносин.

Для формування поведінкової моделі споживача велике значення має інформаційний складник, який сприяє формуванню внутрішнього відчуття необхідності здійснення покупки. Ураховуючи важливість даного товару, приймається рішення щодо його придбання. Інформація може мати спонукальний характер, якщо сповіщає про: збільшення розміру непрямих податків (акцизного збору, податку на додану вартість); проведення передсвяткових акцій товаровиробниками продукції, що формує споживчий кошик; зміну валютних курсів; девальвацію національної валюти тощо. Після отримання даної інформації споживач переосмислює її, визначає можливість отримання власної вигоди та формує відчуття необхідності здійснення покупки.

Таким чином, постає потреба у формуванні моделі поведінки споживача (рис. 1).

Проаналізуємо результати практичного застосування даної моделі для споживачів про-



Рис. 1. Формування поведінкової моделі споживача

Джерело: розроблено автором

дукції харчової промисловості. Як відомо, традиційно основним складником споживчого кошика на новорічні свята є шампанське. Незважаючи на низький рівень життя населення, споживачі купують цей напій до святкового столу. Більшість із них очікує акційних пропозицій. Оскільки значимість шампанського у цей період для покупця – висока, то інформування про надання святкових знижок спонукає його до здійснення покупки.

Експерти виноробної галузі відзначають зміну у споживчих смаках покупців, які почали віддавати перевагу вітчизняному продукту. Так, у квітні-травні 2015 р. в натуральному вимірі питома вага обсягів реалізації ігристого вина українських виробників становила 83,2%, а у вартісному – 72,6% [1]. Ситуація, що склалась, пов'язана зі значною девальвацією гривні. Якщо на початку 2014 р. ціни на імпортований товар були на рівні цін на вітчизняні напої, то в 2015 р. через курс іноземної валюти вартість імпортованого шампанського в середньому становила 150 грн. за пляшку. Таким чином, споживач, визначивши ставлення до вітчизняного ігристого вина за власною системою оцінок та врахувавши високу його значимість, визначився із необхідністю покупки.

Згідно з офіційними даними корпорації «Укрвинпром», протягом 2014–2015 рр. основним виробником ігристих вин на території України є ПАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний» [2]. Це пов'язано з утратою частини ринку Артемівським заводом шампанських вин через відсутність поставок сировини з Криму і близькість із територією бойових дій. Єдиним конкурентом, який виробляє ігристі вина класичним способом, залишається «Шабо». Проаналізуємо динаміку попиту на продукцію

КЗШВ «Столичний» та визначимо вплив поведінки споживача на фінансові показники роботи підприємства (рис. 2).

Згідно з даними рис. 2, можна зробити висновки, що існує пряма залежність між попитом на продукцію в натуральному вимірі й обсягами реалізації КЗШВ «Столичний». Це свідчить про вдалу цінову політику підприємства, яку можна вважати його основною конкурентною перевагою. Споживачі виявляють готовність до здійснення покупки та забезпечують зростання результативності діяльності КЗШВ.

Варто також зазначити, що суттєву роль у формуванні позитивного рішення щодо здійснення покупки чинила також традиційна й усім відома назва ігристого вина «Советское шампанское». Проте після прийняття наприкінці 2015 р. Закону України «Про засудження комуністичного та націонал-соціалістичного (нацистського) тоталітарних режимів в Україні та заборону пропаганди їхньої символіки» КЗШВ «Столичний» був змушений змінити назву відомого бренду на «Советовское шампанское». Зміна назви основного напою підприємства викликала неабиякий резонанс одразу після Нового року. Інформування про дану подію в засобах масової інформації призвело до нарощування обсягів реалізації продукту. Споживачі купували «Советовское шампанское», враховуючи власні знання про якість даного товару.

Використовуючи метод плинної середньої та враховуючи корисність товару для споживача, яка формує психологічний вплив під час здійснення покупки, спрогнозуємо обсяги реалізації шампанського ігристого на наступні чотири місяці.

Метод плинної середньої базується на використанні залежності:

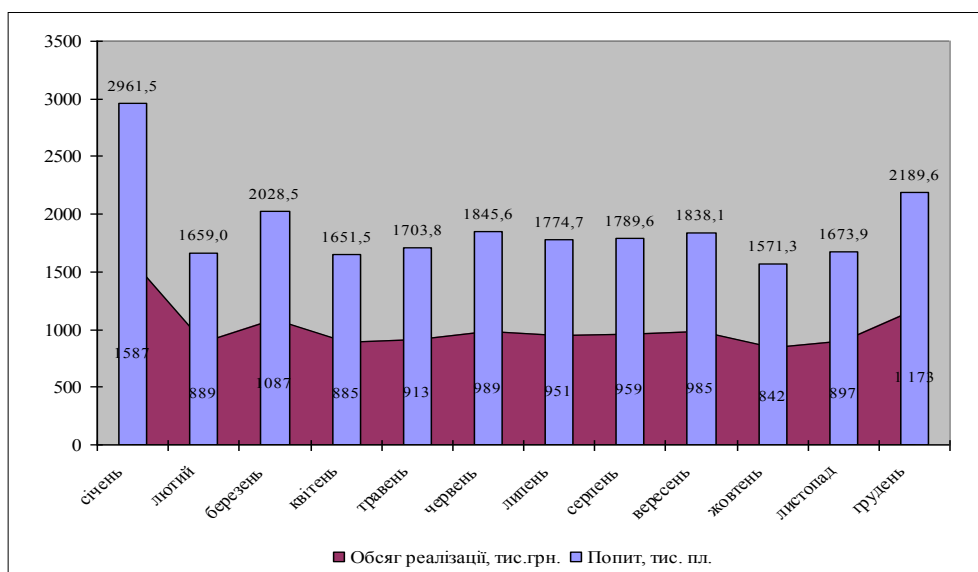


Рис. 2. Динаміка попиту та обсягів реалізації продукції КЗШВ «Столичний» у 2015 р.

Джерело: розроблено автором на основі [3]

$$\Delta X_t + 1 = \lambda_t X_t + \lambda_{t-1} \Delta x_{t-1} + \lambda_{t-2} \Delta x_{t-2} + \dots + \lambda_{t-(n-1)} \Delta x_{t-(n-1)}, \quad (1)$$

де n – кількість базових років від t до $t-(n-1)$;

Δx – абсолютні прирости;

λ – коефіцієнт «передісторії», враховуючи, що прогнозований період становить чотири місяці, визначається за формулою:

$$\lambda_i = \frac{i * 0,4}{n}, \quad (2)$$

де i – ранг прогнозованого року.

Визначимо коефіцієнт «передісторії» на чотири «відомі» місяці:

$$\lambda_1 = \frac{1 * 0,4}{4} = 0,1; \quad \lambda_2 = \frac{2 * 0,4}{4} = 0,2;$$

$$\lambda_3 = \frac{3 * 0,4}{4} = 0,3; \quad \lambda_4 = \frac{4 * 0,4}{4} = 0,4;$$

Якщо підставити розраховані дані у формулу 1, отримаємо:

$$\Delta x_{t+1} = 0,4\Delta x_t + 0,3\Delta x_{t-1} + 0,2\Delta x_{t-2} + 0,1\Delta x_{t-3}$$

Прогнозні значення показників розраховуються так:

$$x_{t+1} = x_t + 0,4\Delta x_t + 0,3\Delta x_{t-1} + 0,2\Delta x_{t-2} + 0,1\Delta x_{t-3}$$

$$x_{t+2} = x_{t+1} + 0,4\Delta x_t + 0,3\Delta x_{t-1} + 0,2\Delta x_{t-2}$$

$$x_{t+3} = x_{t+2} + 0,4\Delta x_t + 0,3\Delta x_{t-1}$$

$$x_{t+4} = x_{t+3} + 0,4\Delta x_t$$

Використовуючи фактичні обсяги реалізації шампанського ігристого, які наведено на рис. 2, та враховуючи корисність товару для споживача, спрогнозуємо попит на даний напій.

Розрахуємо абсолютні прирости:

$$\Delta x_t = 1703,8 - 1651,5 = 52,3 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta x_{t-1} = 1651,5 - 2028,5 = -377,0 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta x_{t-2} = 2028,5 - 1659,0 = 369,5 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta x_{t-3} = 1659,0 - 2961,5 = -1302,6 \text{ тис. грн.}$$

Виходячи з наведених вище залежностей, маємо:

$$x_{t+1} = 1703,8 + 0,4 * 52,3 + 0,3 * (-377,0) +$$

$$+ 0,2 * 369,5 + 0,1 * (-1302,6) = 1555,2$$

$$x_{t+2} = 1555,2 + 0,4 * 52,3 + 0,3 *$$

$$* (-377,0) + 0,2 * 369,5 = 1536,9$$

$$x_{t+3} = 1536,9 + 0,4 * 52,3 + 0,3 * (-377,0) = 1444,7$$

$$x_{t+4} = 1444,7 + 0,4 * 52,3 = 1465,6$$

Результати отриманих досліджень зведемо в табл. 1.

Згідно з даними табл. 1, можна зробити висновок, що протягом перших чотирьох місяців 2016 р. обсяги реалізації скоротяться. Основним фактором, що визначив дану динаміку, є рівень корисності. Шампанське ігристе втрачає свою значимість, завдяки чому споживачі втрачатимуть готовність здійснювати покупку.

Для втримання своїх конкурентних переваг керівництву КЗШВ «Столичний» варто також розробити нетрадиційну модель поведінки, яка дасть можливість швидше реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Особливої актуальності це набуває, по-перше, через прогнозоване зростання цін завдяки підвищенню з 1 березня рівня акцизного збору на ігристе вино до 2,48 грн. за літр, по-друге, запровадження положення Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС про заборону назви «шампанське», яка набула чинності з 1 січня 2016 р. (але дає підприємствам перехідний період). Авторська модель поведінки виробника продукції харчової промисловості наведена на рис. 3.

Практичне застосування даної моделі дасть змогу уникнути виробникам харчових продуктів проблем через зміну факторів зовнішнього середовища. Вона орієнтована на потреби споживача, тому для ефективного застосування моделі поведінки виробника варто велику увагу приділяти оцінці психологічних особливостей у поведінці споживачів.

Найбільш перспективним і непередбачуваним ринком продуктів харчування є ринок пива. Скорочення купівельної спроможності населення, погіршення макроекономічних показників та конфлікт на сході України негативно позначилися на динаміці попиту й обсягів реалізації даного напою. Одним з основних виробників пива в Україні є Carlsberg Ukraine, на частку якого припадає близько 30% ринку [4]. Підвищення акцизу стосуватиметься також і пивоварень, тому досліджуване підприємство змінює стратегічні підходи до забезпечення потреб цільового ринку. Якщо раніше основними споживачами ТМ «Львовское», «Славутич», «Арсенал», «Tuborg», «Хмельное», «Балтика» були люди із середнім доходом, то тепер підприємство орієнтується на спожива-

Таблиця 1

**Прогноз обсягів реалізації ігристого вина КЗШВ «Столичний»
з урахуванням його корисності для споживачів, тис. грн.**

Номер місяця	Фактичні дані 2015 р.	Прогнозовані дані	Відносне відхилення, %
1	2961,5	1555,2	-47,49
2	1659,0	1536,9	-7,36
3	2028,5	1444,7	-28,78
4	1651,5	1465,6	-11,25
5	1703,8		



Рис. 3. Формування моделі поведінки виробника

Джерело: розроблено автором

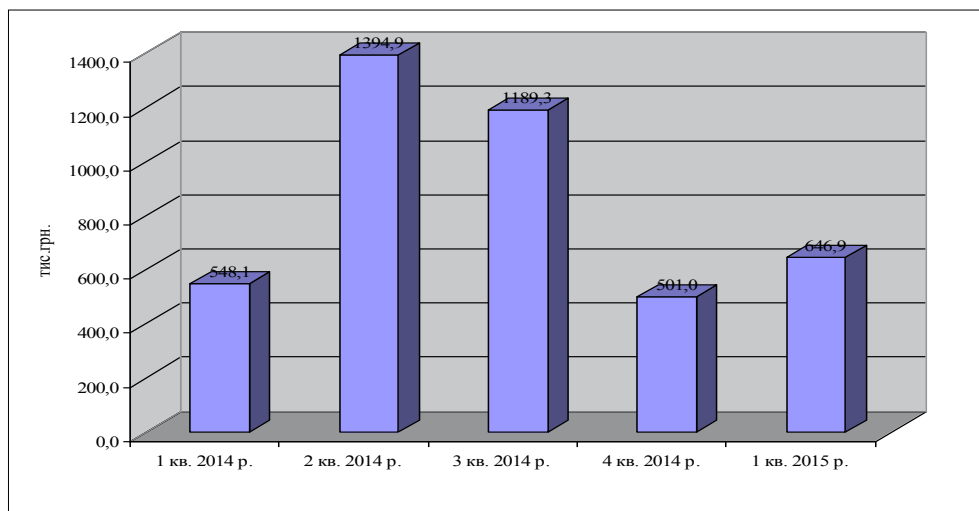


Рис. 4. Динаміка обсягів реалізації пива Запорізького пивоварного заводу, тис. грн.

Джерело: розроблено автором на основі [5]

чів із високим рівнем доходу і доходом вище середнього. Оскільки дана група споживачів є більш вибагливою, то Carlsberg Ukraine повинно якісно використовувати власну конкурентну перевагу – якість продукції.

Проаналізуємо зміни у обсягах реалізації пива Запорізького пивоварного заводу, який

входить до складу Carlsberg Ukraine, за допомогою даних рис. 4.

Згідно з даними рис. 4, обсяги реалізації пива Запорізького пивоварного заводу не мають стійкої тенденції. Це пов'язано передусім із сезонністю споживання продукту та зручністю пакування, що у весняно-літні місяці має велике

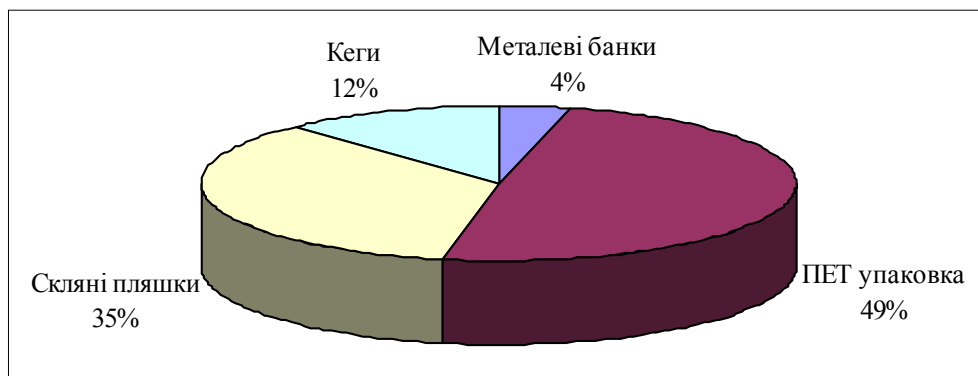


Рис. 5. Структура виробництва пива Запорізького пивоварного заводу у весняно-літні місяці залежно від виду пакування, %

Джерело: розроблено автором на основі [6]

значення для кінцевого споживача. Таким чином, окрім якісних характеристик, досліджуване підприємство повинно раціонально завантажувати виробничі потужності для належного використання даної конкурентної переваги. Структуру виробництва пива Запорізького пивоварного заводу у весняно-літні місяці залежно від виду пакування наведено на рис. 5.

Таким чином, у весняно-літній період споживачі пива віддають перевагу продукції у ПЕТ-упаковці та скляних пляшках. Ураховуючи дану потребу споживачів, Запорізький пивоварний завод зможе підвищити результативність своєї діяльності. Проте загалом, ураховуючи сучасні складні економічні умови, перспективним, на нашу думку, є використання світових методів утримання конкурентних переваг, зокрема механізму бенчмаркінгу. Особливо гостро стоїть проблема задоволення потреб споживача через набуття чинності Угоди про асоціацію між ЄС та Україною, яка декларує забезпечення європейського рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції, основним складником якої є ціна.

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

У сучасних умовах господарювання основним у формуванні конкурентних переваг стає практичне застосування моделей поведінки суб'єктів ринкових відносин.

Для споживача визначальним у прийнятті рішення про здійснення покупки є рівень значимості. Застосувавши метод плінної середньої та врахувавши корисність товару для споживача, нами було спрогнозовано обсяги реалізації шампанського ігристого на наступні чотири місяці. Цей метод має знайти широке застосування для прийняття раціональних управлінських рішень.

Авторська модель поведінки виробника продукції харчової промисловості орієнтована на потреби споживача, тому для ефективного її застосування варто велику увагу приділяти оцінці психологічних особливостей у поведінці останніх.

Для отримання сталих конкурентних переваг підприємствам слід брати до уваги світовий досвід завоювання конкурентних позицій. Варто також ураховувати особливості європейських норм і стандартів, які в найближчій перспективі визначатимуть вид моделі поведінки виробників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркетинговые новости: Украинцы предпочитают отечественное шампанское [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.marketing-ua.com/marketingnews.php?id=27700>
2. Офіційний сайт корпорації «Укрвинпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrvinprom.ua/index.php?lng=1>
3. Офіційний сайт КЗШВ «Столичний» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sovetskoe.com/ukrainian/infoa/>
4. Маркетинговое исследование рынка пива в Украине 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://koloro.ua/blog/issledovaniya/marketingovoe-issledovanie-rynka-piva-v-ukraine-2015-g.html>
5. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України або Stock market infrastructure development agency of Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>
6. Офіційний сайт Carlsberg Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.carlsbergukraine.com>

МОЛОЧНА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

THE DAIRY INDUSTRY OF UKRAINE: PROSPECTS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

Керанчук Т.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і права,
Національний університет харчових технологій,

У статті проведено моніторинг поточного стану ринку молока та молочної продукції. Розглянуто проблемні фактори, що обмежують розвиток молочної галузі в Україні. Ідентифіковано основні проблеми формування пропозиції молока в поточному періоді. Проведено аналіз динаміки закупівельних цін на молоко. Відстежено динаміку оптово-відпускних цін на основні види молочної продукції. Проаналізовано міжнародний досвід запровадження кооперативів як елементу інфраструктури молочного ринку. Ідентифіковано проблемні аспекти в діяльності підприємств молочної галузі. Запропоновано напрями активізації відновлюючих механізмів для молочної галузі. Виявлено пріоритетні напрями розвитку підприємств молочної галузі для підвищення конкурентоспроможності української молочної продукції.

Ключові слова: молочна галузь, молочний ринок, пропозиція молока, закупівельні ціни, відпускні ціни на молоко, кооперативи, інфраструктура молочного ринку, державна підтримка, собівартість.

В статье проведен мониторинг текущего состояния рынка молока и молочной продукции. Рассмотрены проблемные ограничивающие факторы развития молочной отрасли в Украине. Идентифицированы основные проблемы формирования предложения молока в текущем периоде. Проведен анализ динамики закупочных цен на молоко. Отслежена динамика оптово-отпускных цен на основные виды молочной продукции. Проанализирован международный опыт внедрения кооперативов как элемента инфраструктуры молочного рынка. Идентифицированы проблемные аспекты в деятельности предприятий молочной отрасли. Предложены направления активизации восстановительных механизмов для молочной отрасли. Выявлены приоритетные направления развития предприятий молочной отрасли для повышения конкурентоспособности украинской молочной продукции.

Ключевые слова: молочная отрасль, молочный рынок, предложение молока, закупочные цены, отпускные цены на молоко, кооперативы, инфраструктура молочного рынка, государственная поддержка, себестоимость.

In this article is monitors the current state of the market for milk and dairy products. In addition, problematic limiting factors in the development of the dairy industry in Ukraine are considered. The author described the main problems of milk supply in the current period. The dynamics of procurement prices for milk was analysed. The dynamics of wholesale prices for basic types of dairy products was tracked. The author described the international experience of using cooperatives as an element of the dairy market infrastructure. The author identified the problematic aspects in the activity of dairy enterprises. The directions of activization of regenerative mechanisms for dairy branch are offered. In the article was showed priority areas for development of the dairy industry in order to create conditions for improving the competitiveness of Ukrainian dairy products.

Keywords: dairy industry, dairy market, supply of milk, purchasing prices, selling prices for milk, cooperatives, dairy market infrastructure, government support, cost.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Молочна галузь України знаходиться на непростій стадії розвитку, під дією достатньо суперечливих чинників як внутрішнього, так і зовнішнього ринків. Тенденція падіння експортних цін на зовнішніх ринках, тиск зниження закупівельних цін на молоко призводять до нестачі оборотних коштів у підприємств – виробників молока. Девальвація

національної валюти, мізерність реальної державної підтримки можуть стати підґрунтям гальмування економічного розвитку молочної галузі України у цілому. Необхідно терміново змінювати ситуацію, оскільки невдовзі можуть виникнути серйозні проблеми навіть у підприємств, які займають лідерські позиції на ринку, не кажучи вже про представників середнього та малого молочного бізнесу. Саме тому вивчення наявних проблем розвитку молочної галузі,

виявлення перспектив та формування цілісної стратегії її розвитку є дуже актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання розвитку та регулювання діяльності підприємств харчової та переробної промисловості широко досліджуються як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями. Кон'юнктурні питання та проблеми формування конкурентних відносин на ринку молочної продукції досліджувалися в роботах М.Г. Павличенко [1; 2]. Основні чинники розвитку молочної галузі та ринку молока досліджувалися в працях В.М. Бондаренко [3]. Проблемами державної підтримки виробників молока опікувалися М.Ю. Соколова, А.С. Пономаренко [4; 5]. Аспекти, пов'язані з активізацією механізмів, які дають змогу забезпечити вирішення наявних у молочної галузі проблем, потребують, на нашу думку, подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є моніторинг стану молочної галузі України, виявлення основних проблем її розвитку на сучасному етапі та визначення напрямів активізації найважливіших механізмів підвищення ефективності функціонування молочної галузі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підприємства молочної галузі України переживають достатньо складні часи. У своїй діяльності вони змушені враховувати вплив декількох жорстких обмежуючих чинників, зокрема:

- по-перше, значне падіння світових цін на біржові молочні товари на світових ринках, що знижує привабливість експортної торгівлі для вітчизняних виробників молока. Так, наприклад, значно зменшилася вартість сухого знежиреного молока (наприкінці квітня ціни експортних пропозицій в Європі становили на сухе знежирене молоко харчове лише 1850–1950 USD/т, а на кормове – 1800–1850 USD/т). Такі цінові тенденції зумовлюють, відповідно, скорочення експорту в країни ЄС (обсяг експорту в січнілютому 2017 р. скоротився на 5% порівняно з аналогічним періодом 2016 р. і становив 116 462 тис. т) [7];

- по-друге, виникнення нових непрямих торгових обмежень, які проваджує Російська Федерація. Справа в тому, що для деяких операторів молочного ринку (мова йде про українських виробників сирних продуктів) поступово ліквідуються можливості постачання сирної продукції до Росії через республіку Беларусь, оскільки Россільхознадзор змушує білоруські підприємства певними заборонами переглядати торговельні угоди з українськими підприємствами. Таким чином, торговельні санкції проти білоруських підприємств непрямо відбиваються і на діяльності виробників сирної продукції в Україні. Це явище, своєю чергою, негативно впливає на стан українського ринку молочної сировини, оскільки виробники сирних продуктів споживають на ньому достатньо значний обсяг сировини (адже щомісячний експорт сирних продуктів сягав майже 5 тис. т). Це означає, що потенційні обсяги молока, які споживалися сиродільними підприємствами, злишались на ринку. Це ще більше підсилить дисбаланс у бік збільшення пропозиції молока;

- по-третє, сезонне зростання пропозиції на внутрішньому ринку сирого молока: навесні якраз починається сезон «великого молока», і постає питання його збуту для сільгоспвиробників.

Дія вищезначених факторів створює певні суперечливі умови діяльності для підприємств молочної галузі України.

З одного боку, сезонне зростання пропозиції молочної сировини не стало визначальним фактором, який би кардинально змінив тенденцію до зниження виробництва молока, але водночас цей чинник зумовив гальмування темпів падіння його виробництва (порівняно з 2016 р. зниження виробництва молока в першому кварталі 2017 р. становило лише 0,5%, за січень-квітень 2017 р. обсяг виробництва становив 2 879,5 тис. т) [7]. Це означає, що на переробні підприємства надійшло значно більше молочної сировини. При цьому позитивним є той факт, що в структурі виробництва спостерігалось зростання виробництва молока саме фермерськими господарствами – на 1,7%.

На перший погляд, зростання пропозиції молока зумовило непогану тенденцію до збільшення випуску майже всіх видів молочної продукції, яку можна побачити в табл. 1 [7].

Таблиця 1

Аналіз виробництва молокопродуктів у березні 2016–2017 рр.

Найменування продукції	Березень 2016 р.	Березень 2017 р.	Темпи зміни, %
Молоко оброблене	78911	80363	102
Вершки рідкі	4198	5019	120
Масло вершкове	7129	8062	113
Сир свіжий	6704	6141	92
Сир сичужний та сирний продукт	15574	14993	119
Сир плавлений	3140	3532	107
Кисломолочні продукти	35855	33911	95

Як бачимо, за даними Держкомстату, виробництво молока та молокопродуктів майже по всіх товарних групах, за винятком сиру свіжого та кисломолочних продуктів, зросло відносно аналогічного періоду минулого року [8]. Основною причиною стало сезонне зростання пропозиції сирого молока. Але, на жаль, це лише тимчасова тенденція, зумовлена впливом сезонного фактору. Якщо простежити річну динаміку, то слід відзначити, що обсяги молока, які надходять на переробку, останнім часом не зростають. Так, у 2016 р. на переробку надійшло 4 182,7 тис. т молока, що на 1,6% менше, ніж у 2015 р. [6].

Якщо порівнювати квартальну динаміку, то за перший квартал 2017 р. виробництво цільномолочної продукції скоротилося на 4%, до 237 тис. т, сухого знежиреного молока – на 23%, до 6,8 тис. т, консервів – на 21%, до 18,7 тис. т порівняно з першим кварталом 2016 р.

Водночас в умовах зростання пропозиції молока переробники вимушені значно знижувати закупівельні ціни на нього: ціни закупівлі молока на початку квітня 2017 р. знизилися в середньому на 30–50 копійок (табл. 2) [9].

Звичайно, що в такій ситуації в непростому становищі опинилися сільгоспвиробники. В Асоціації виробників молока зазначають, що собівартість виробництва молока становить 8,5 грн./кг і за такого рівня закупівельних цін (табл. 2) господарства змушені працювати зі збитками.

І тут доцільною була б вчасна підтримка сільгоспвиробників із боку держави. У державному бюджеті на 2017 р. закладено 5,5 млрд. грн. для підтримки виробників сільгосппродукції. Із цих 5,5 млрд. безпосередньо на держпідтримку товаровиробників планується спрямувати лише 2,173 млрд. грн. загального фонду бюджету і 1,548 млрд. – спеціального фонду, наповнення якого залишається під знаком питання.

При цьому безпосередньо на підтримку тваринництва як окремої статті закладено лише 300 млн. грн. І це на тлі того, що від скасування спецрежиму ПДВ тваринництво втрачає приблизно 3 млрд. грн., тобто в 10 разів більше [4].

Поки що в лютому 2017 р. обсяг виплаченої підтримки становив 80 млн. грн. Але якщо врахувати кількість підприємств, між якими вона була розподілена (683), то виходить, що це зовсім мізерна

допомога. У подальшому планується виплатити близько 2 млрд. грн. за 2017 р. усім тваринницьким господарствам (молочним, птахівницьким, господарствам із вирощування свиней). Навіть за умови спрямування усієї цієї суми на підтримку виключно молочних господарств, вона була би в рази нижча за обсяги ПДВ, які молочарі залишили собі від реалізації молока в 2016 р. Отже, проблема виживання виробників молока залишається надзвичайно гострою й актуальною. Як показує Держкомстат, на початку травня 2017 р. спостерігається скорочення поголів'я рогатої худоби (на 01.05.2017 в усіх господарствах країни кількість корів становила 2 133,0 тис. голів, що на 2,6% нижче порівняно з минулим роком), [6]. Це означає, що деякі господарства все-таки вимушені скорочувати поголів'я. Напевно, у форматі державної підтримки доцільно використовувати не тільки прямі інструменти, але й форми непрямої підтримки виробників молока.

Слід відзначити, що за зниженням закупівельних цін мало би послідувати зменшення цін на цільномолочну продукцію. Але аналіз їх динаміки, який представлений у табл. 3, показує, що такого не відбулося. Навпаки, по основних видах молочної продукції спостерігається хоча й незначне, але підвищення їх рівня, [10]. Це означає, що виробники поки ще намагаються не знижувати маржу та відшкодовують ті збитки, як вони отримали в зимовий період. Хоча слід зазначити, що для широкої категорії кінцевих споживачів рівень споживчих цін залишається достатньо високим, тому деякі виробники, можливо, спробують у літні місяці стимулювати збільшення обсягів реалізації за рахунок проведення акційних пропозицій.

Отже, як свідчить аналіз, ситуація в молочній галузі залишається непростю, і підприємства, які займаються молочним бізнесом, мають шукати шляхів виходу з неї. Забезпечення цього виходу, на нашу думку, можливе за умови активізації таких механізмів:

- ефективної участі держави в підтримці всіх суб'єктів молочної галузі та формування системної стратегії її розвитку;
- створення продуманої системи державної фінансової підтримки молочної галузі;
- формування елементів розвинутої інфраструктури молочного ринку, яка б сприяла вирі-

Таблиця 2
Закупівельні ціни на молоко по регіонах та категоріях господарств у квітні 2017 р.

Регіон	Сільськогосподарські підприємства		Господарства населення
	Екстра-клас, вищий ґатунок	I ґатунок	I, II ґатунки
Україна	7,75-8,3	7,3-8,05	4,00-4,85
Західні регіони	7,9-8,2	7,2-8,00	4,00-5,00
Центральні та північні регіони	7,7-8,4	7,4-8,10	4,00-5,00
Східні та південні регіони	7,7-8,2	7,2-8,00	4,00-4,50

Таблиця 3

Внутрішні оптові ціни на молокопродукти в березні-квітні 2017 р., грн./кг

Найменування товару	Березень 2017 р.	Квітень 2017 р.	Темп зміни, %
Молоко пастеризоване (плівка, 2,5%)	13,01	14,02	+7,7
Сметана (плівка, 20%)	34,21	36,68	+7
Сир (9%)	48,69	48,73	+0,08
Масло (блочне, 82,5%)	100,06	100,63	+0,5
Сир твердий (40–50%)	110,0	137,0	+24

шенню питань навчання та підготовки кваліфікованих підприємців-фермерів та підвищення їхнього рівня не тільки професійної кваліфікації, але й навичок управління. Достатньо цікавим є досвід створення спеціальних тренінгових центрів, де для фермерів проводять тренінги з питань фінансів, менеджменту, кормової бази та годівлі, а також навчатимуть, як підвищити якість молока;

- формування елементів інфраструктури поставок ветеринарних препаратів, кормів, а також збуту готової продукції. Однією з ефективних форм такої інфраструктури є створення кооперативів. Їхня діяльність дасть можливість фермерським господарствам контролювати поставки кормів, збут молока, реалізацію готового продукту, а також приймати рішення на основі ринкової ситуації про те, що є більш економічно ефективним – виробництво чи переробка, і в будь-якому разі отримувати прибуток. Така практика успішно використовується у США, Новій Зеландії, Данії, Швеції, Фінляндії та інших країнах.

Таким чином, шляхом виходу з кризової ситуації в молочній галузі має бути повна консолідація зусиль держави та самих представників молочного бізнесу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Подальший успішний розвиток молочної галузі України залежить від об'єднання та консолідації зусиль основних суб'єктів молочного ринку: виробників молока, переробників, постачальників техніки та кормів для молочної галузі та держави. Держава має створювати передумови та регламентувати правила ведення бізнесу, ініціювати обґрунтування цілісної стратегії розвитку галузі. Постачальники та переробники мають виконувати свої зобов'язання перед виробниками молока та сприяти реалізації стратегії win-win. Великого значення набувають професіоналізм та відповідальність виробників молока в частині організації виробничого процесу на основі використання нових технологій. Із нашої точки зору, важливими передумовами успішного розвитку молочної галузі України є саме об'єднання інтересів вищезначених суб'єктів, що дасть змогу не революційним шляхом, а в динамічному еволюційному порядку досягнути високого рівня розвитку молочної галузі та найбільш ефективно використовувати її потенціал для збільшення ступеню конкурентоспроможності молочної продукції не тільки на внутрішньому, але й на європейському ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про молоко та молочні продукти : Закон України від 05.04.15 № 1870-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1870-15>
2. Павличенко М.Г. Ринок молока в Україні та перспективи для різних категорій господарств / М.Г. Павличенко // Молочна промисловість. – 2011. – № 5. – С. 18–20.
3. Бондаренко В.М. Розвиток ефективного виробництва молока та його промислової переробки в Україні / В.М. Бондаренко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 61–64.
4. Соколов М.Ю. Держпідтримка-2017: у вільне плавання, або Як не вмерти на шляху до світлого майбутнього / М.Ю. Соколов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.milkua.info/uk/post/derzpidtrimka-2017-u-vilne-plavanna-abo-ak-ne-vmerti-na-slahu-do-svitlogo-majbutnogo>
5. Пономаренко А.С. Молочна галузь України: проблеми та перспективи розвитку/ А.С. Пономаренко // Young Scientist. – № 12(27): Part 3.– december, 2015. – P. 169–175.
6. Кількість сільськогосподарських тварин у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sg/ph/ph_u/ph2017_u.html
7. Виробництво основних видів продукції тваринництва у 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sg/vpt/vpt_u/vpt2017_u.html
8. Ринок молока / Інформаційно-аналітичний бюлетень № 248-04-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.infagro.com.ua/>
9. Ринок молока / Інформаційно-аналітичний бюлетень № 247-04-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.infagro.com.ua/>
10. Інформаційний портал «Про молоко та молочне скотарство: оптово-відпускні та роздрібні ціни на окрему молочну продукцію в Україні». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://milkua.info/uk/dairy-price/wholesale-retail-ukraine>

ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ SMART-ЕКОНОМІКИ

THE PROSPECTS OF LABOR ORGANIZATION IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF THE SMART ECONOMY

Гірман А.П.

кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин,
Дніпровський університет митної справи та фінансів

Кисельов В.Р.

студент,
Дніпровський університет митної справи та фінансів

Статтю присвячено питанням формування нового етапу в розвитку економічних відносин Smart (інтелектуальної) економіки. На думку авторів, сучасна економіка характеризується не просто структурними та технологічними перетвореннями, а трансформацією усього економічного процесу, формуванням нової парадигми розвитку виробництва за допомогою нових підходів до організації праці. Цього можна досягти, виробивши модель трудової діяльності за Smart-цілями та через утілення якісно нового сучасного менеджменту для постіндустріальної економіки – моделі організації вищих досягнень.

Ключові слова: інтелектуальна економіка, організація праці, Smart-цілі, модель організації вищих досягнень, інноваційні методи.

Статья посвящена вопросам формирования нового этапа в развитии экономических отношений Smart (интеллектуальной) экономики. По мнению авторов, современная экономика характеризуется не просто структурными и технологическими преобразованиями, а трансформацией всего экономического процесса, формированием новой парадигмы развития производства с помощью новых подходов к организации труда. Этого можно достичь, выработав модель трудовой деятельности по Smart-целям и воплощения качественно нового современного менеджмента для постиндустриальной экономики – модели организации высших достижений.

Ключевые слова: интеллектуальная экономика, организация труда, SMART-цели, модель организации высших достижений, инновационные методы.

The article is devoted to the formation of a new phase in the development of economic relations Smart (intelligent) economy. According to the authors of the modern economy is not just structural and technological change and transformation of the entire economic process, the formation of a new paradigm of development of production through new approaches to work organization. This can be achieved by developing a model of labor activities for Smart goals and the embodiment of a qualitatively new modern management for post-industrial economy – the model of organization of higher achievements.

Keywords: knowledge economy, labour organization, Smart goals, organizational model of higher achievements, innovative methods.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах глобалізації наростаючі проблеми ініціюють формування нового етапу в розвитку економічних відносин Smart (інтелектуальної) економіки. Перехід від одного системного рівня до іншого викликає якісну зміну всієї економічної системи, при цьому видозмінюються її функції, спрямованість і вектор розвитку, культурні цінності, основи відновлювального процесу. Тут мова йде не просто про адаптацію елементів системи до мінливих умов, а про радикальні перетворення системоутво-

рюючих компонентів, що забезпечують рух до нового діалектичного рівня, формування нових економічних відносин на інноваційній основі.

Необхідність переходу до Smart (інтелектуальної) економіки зумовлена глибинними причинами, що визначили вектор перетворення усіх сфер суспільства. Виникає гостра потреба застосування новітніх технологій, передусім інформаційно-комунікаційних, що зумовлюють перетворювальні процеси і сприяють реалізації стратегічних та тактичних завдань підприємств.

Нині з боку держави посилюється попит на раціональне використання матеріальних, тру-

дових, інтелектуальних ресурсів для вирішення національних і глобальних проблем. Це стосується зміни характеру праці, посилення її інноваційного складника, участі у виробничих процесах інтелектуальних працівників, появи організацій, що функціонують у режимі віддаленого доступу, аутсорсингу і Smart-сорсингу на товарному і ресурсному ринках. Новітні технології наполегливо вимагають формування інформаційної культури, а також створення гнучких організаційних структур, які б сприяли адаптації та швидкій відповідній реакції на кон'юнктурні зміни.

У всьому світі (і в нашій країні теж) посилився інтерес до футурології, до трендів високих технологій. Це абсолютно закономірно. Повністю автоматизовані заводи – вже реальність, на порядку денному самокеровані автомобілі і навіть літаки, дрони, які доставляють продукти, 3D-принтери, що друкують потрібні товари прямо вдома. Всі ці технічні нововведення витісняють працю людини, звужуючи ринок традиційних галузей послуг. Не менш дивовижними є технології штучного інтелекту, хмарні технології.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Нині проблеми економіки знань активно дискутуються у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі, зокрема у працях В.М. Гесця, П.Ф. Друкера, Л. Мельника, В.В. Королькова, Р. Осборн, В.П. Семиноженко, Дж. Ханта, Дж. Шермерорна та ін. [1–8].

Виділення невідісланих частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Підсумовуючи увесь поки що незначний досвід у цій сфері, постає необхідність розроблення економічної стратегії, яка ґрунтується на засадах модернізації економіки й суспільства і де визначальну роль відіграють не тільки технологічне, але й соціальне проектування. І вже не є сумнівним, що ця стратегія має спиратися, насамперед, на інноваційну компоненту, адже в умовах економічної кризи, відчувачу реальну майбутню економічну небезпеку, слід починати форсувати створення постіндустріального суспільства, суттєво збільшувати інвестиції до економіки знань, установлювати пріоритет освіти протягом усього життя, створювати нові, революційні освітні технології, методики дистанційного навчання, розвивати все тісніше кооперування науки та виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині обов'язковою умовою входження України до європейської спільноти є здатність не просто генерувати знання, а успішно накопичувати їх, використовувати та отримувати із цього економічний зиск. Останнім часом усе більш актуальним є розподіл країн відповідно до технологічної ознаки. Таким чином, можна виділити три групи країн: технологічні новатори, технологічні послідовники та технологічні аутсайтери. На жаль, у світі Україна

сприймається лише як представник останньої групи. Основною причиною є те, що точками економічного зростання національного виробництва були і залишаються старі технологічні уклади. Крім того, низькотехнологічні виробництва характеризуються вкрай високими показниками ресурсо- та енерговитрат. В умовах стрімкого зростання світових цін на енергоносії така економіка стає приреченою на збитковість.

Отже, розглядаючи сучасне світове постіндустріальне суспільство, можна відзначити такі його особливості:

- у структурі виробництва стали переважати інформаційні ресурси;
- в економіці все в більшій кількості виробляються високотехнологічні товари і послуги;
- основним чинником економічного зростання стає реалізація людьми свого інтелектуального потенціалу, а найбільш прибутковими інвестиціями – інвестиції в людський капітал.

Інакше кажучи, на початку XXI ст. виникла точка зору щодо формування Smart-економіки, якій іманентні інтелектуалізація, інституціоналізація, спеціалізація й екологізація в усіх сферах суспільства.

До основних цілей Smart-економіки можна віднести:

- відновлення економічного зростання після глобальної кризи і його забезпечення в довгостроковій перспективі;
- досягнення високої продуктивності праці. На думку аналітиків, зниження продуктивності праці в останні роки відбувалося, зокрема, через високий рівень державного регулювання, особливо в секторі послуг;
- підготовку та широке поширення праці інтелектуальних працівників у виробництво нової продукції та послуг;
- формування інноваційної екосистеми, впровадження новітніх технологій, Smart-мереж в усі сектори економіки для забезпечення швидкого доступу до інформації і знань, генерування нових ідей з їх подальшим утіленням у випуску продукції і послуг із підвищеною доданою вартістю та інтелектуальним складником;
- створення і забезпечення продуктивного бізнес-середовища для підвищення ступеня інноваційності, оптимального використання природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій тощо.

Із розвитком поняття «економіка знань» з'явився термін *knowledge workers* – працівники інтелектуальної праці, які генерують нові знання. Визнаний фахівець з менеджменту П. Друкер стверджує, що якщо у XX ст. лідерство у світовій економіці залежало від уміння добути високої продуктивності фізичної праці, то в XXI ст. це лідерство перейде до країн, яким вдасться найбільш систематично і максимально ефективно підвищувати продуктивність розумової праці [2, с. 210–211].

Таким чином, сучасний етап розвитку економіки характеризується не просто структурними

та технологічними перетвореннями, а трансформацією всього економічного процесу, формуванням нової парадигми розвитку виробництва.

Найбільш яскраво це можна охарактеризувати на прикладі організації праці сучасного підприємства. Нова модель організації праці може бути ефективною тільки тоді, якщо вона спирається на сучасні форми організації праці, які спонукають працівників до продуктивної, інноваційної діяльності, створюють умови для самореалізації та самоствердження людей як особистостей. Довгі роки (у період індустріалізації або «епoxy модерну») вдосконалення організації трудових процесів ґрунтувалося на функціональному підході, який полягав у посиленні вузької спеціалізації, розвитку більш поглиблених навичок і досвіду у виконанні специфічних обов'язків щодо конкретного профілю діяльності. Теоретичною базою традиційного підходу був тейлоризм.

Нині ж потрібні інноваційні методи організації праці в контексті розвитку Smart-економіки. Цього можна досягти, виробивши модель трудової діяльності за SMART-цілями. SMART – абревіатура, яка використовується для визначення техніки формулювання цілей і постановки завдань у менеджменті та розвитку особистої ефективності.

Існує кілька думок щодо того, хто є справжнім автором цього підходу, проте більшість дослідників вважає ним Дж. Дору, ґрунтуючись на публікації 1981 р. у виданні *Management review*, де матеріал носить назву *There is a S. M. A. R. T. way to write management's goals and objectives*, що в буквальному перекладі означає «Є розумний спосіб створювати управлінські цілі і завдання».

«Розумні» цілі мають такі складники:

S – specific. Конкретність. Мета повинна бути чіткою, зрозумілою, ясно сформульованою. Слід сформулювати мету так, щоб вона була зрозуміла абсолютно кожному виконавцю. Недарма ще Ейнштейн говорив: «Якщо ви щось не можете пояснити шестирічній дитині, ви самі цього не розумієте». Якщо керівнику важко сформулювати мету самому собі, то підлеглий зі стовідсотковою ймовірністю зрозуміє завдання неправильно. Тому в контексті цього пункту потрібно відповісти на п'ять W-питань: **WHAT** – що саме потрібно досягти? Який результат? **WHY** – чому потрібно це отримати? Які вигоди? **WHO** – хто буде задіяний у досягненні результату? **WHERE** – де територіально буде реалізовуватися завдання? **WHICH** – які умови, ситуація, можливі проблеми і обмеження?

M – measureable. Вимірність. Результат зусиль дуже важливо усвідомити та сприйняти ще в процесі формування завдання. У сучасній інтерпретації цей критерій усе частіше формулюють як «мотиваційний». Передбачає створення системи маркерів, які визначають ступінь досягнення мети.

A – achievable. Досяжність. Іншими словами, важливо відповісти на питання: чи досяжна мета

з урахуванням наявних ресурсів? Ресурси існують різноманітні: людські, матеріальні, технічні, інтелектуальні. Тому під час формування плану, цілей і завдань потрібно постаратися максимально об'єктивно оцінювати можливості організації. Разом із тим це ще й відповідь на питання, як виконавцю досягти мети за наявних ресурсів.

R – relevant. Актуальність. Цей критерій вимагає оцінити правильність визначення мети, способів її досягнення, важливості цілі в даний момент часу і цінність затрачених ресурсів. Іноді це ще й відповідь на питання: навіщо це робити виконавцю, чого він досягне для себе?

T – time-bound. Прихильність до часу. Зовні це один із найбільш простих і зрозумілих критеріїв, водночас він є одним із найголовніших. Ні для кого не секрет, що схильність до прокрастинації (відкладання на потім) є однією з відмінних рис для носіїв нашого менталітету. Досягнення результату має бути жорстко обмеженим часовими рамками, інакше виконання завдання неодмінно буде відкладатися на останній момент.

Спираючись на такого роду досягнення світового рівня, сучасна економіка змінює у цілому систему управління діловою організацією, коли на місце бюрократії з притаманними їй автократичним управлінням, ієрархічністю, жорстким поділом праці приходять так звана «адхократія». Вона характеризується управлінням на основі участі, високою мірою свободи в діях працівників і їх високої кваліфікації, творчого, інноваційного підходу і високого ступеня відповідальності за результати своєї діяльності, переважанням неформальних і горизонтальних зв'язків у комунікаціях підрозділів та індивідів.

За умови впровадження останніх досягнень наукової організації праці у виробництво спрочовує ефект синергії. Новації на рівні кожного робочого місця, ланки, цеху, підприємства у цілому дають можливість досягати нечуваних результатів без додаткових капіталовкладень. У розвинених країнах, які свого часу першими зрозуміли переваги використання цього невичерпного джерела, ВВП значно збільшився: у США впродовж 1990–2002 рр. – на 37%, у Франції та Німеччині – на 24%, у Великій Британії – на 31%, Японії – на 15%. Економіка КНР за цей період зросла в 2,7 рази, Індії – на 88%.

Дух творчості, постійний пошук нових можливостей, колективне самонавчання, партнерство і довіра – усе це повинне спонукати працівників до самореалізації, новаторства, співпраці в рамках власної організації. Ще однією важливою особливістю є орієнтація на демократичний, а не примусовий механізм управління, що ґрунтується не лише на досвіді та інтуїції підприємців, а на бізнес-стратегії фірми та її організаційній культурі. Типовим утіленням якісно нового сучасного менеджменту для постіндустріальної економіки є *модель організації вищих досягнень* (рис. 1).

Перший складник – *SMART-цілі*. Це означає, що підприємство має піклуватися високою



Рис. 1. П'ять складників організації вищих досягнень

Джерело: розроблено авторами за [8]

якістю, постійним поліпшенням продукту праці і задоволенням споживачів. Окрім того, потрібні безперервна оптимізація, поліпшення на кожному робочому місці. Менеджмент тотальної якості вимагає: конкретності мети, вимірності, досяжності, значущості і співвідношення з конкретним терміном. Для цього потрібні розвиток інтелектуального потенціалу індивіда (робітника), створення і розвиток інтелектуальних потреб, стимулювання креативності, творчого підходу до виконуваних завдань, постійне нарощування знань у процесі безперервної освіти, вдосконалення інноваційних технологій, що створюються на базі міжнародних стандартів.

Свою чергою, дії лінійних керівників нижньої і середньої ланок повинні спрямовуватися на підтримку робітників; топ-менеджери повинні чітко формулювати місію і завдання організації, намічати стратегію і використовувати відповідні ресурси.

Залученість співробітників – це кількість рішень, прийняття яких делегується працівникам. Частота використання залученості співробітників впливає з розуміння тих вигод, які воно може принести для виконання роботи. Дослідження показують, що продуктивність працівників і різні аспекти їх задоволеності діяльністю підвищуються в міру зростання ступеня залученості.

Самокеровані робочі команди – це команди або робочі групи, які уповноважені приймати рішення, що стосуються планування, виробництва й оцінки роботи. По-перше, не викликає сумнівів важливість досвіду і знань співробітників, а по-друге, у міру зменшення розмірів і реструктурування організацій для підвищення конкурентоспроможності безперервно зростає потреба в працівниках, здатних до самоврядування.

Інтегровані виробничі технології роблять основний акцент на гнучкості виробництва та обслуговування і включають у себе систему планування роботи та інформаційну систему. Ключовими аспектами інтегрованих виробничих технологій зазвичай є система «точно в строк» виробництва

продукції або послуг; максимальне впровадження комп'ютерів у процес розроблення продукції або послуг, контроль обладнання в ході виробничих процесів; інтеграція функцій підприємства.

Організаційне навчання – це спосіб, за допомогою якого організації адаптуються до навколишнього середовища і збирають інформацію, необхідну для подальших змін. Потреба в такому навчанні виникає тому, що традиційні організації з ієрархічною структурою не завжди успішно передбачають зміни та поширюють інформацію серед підрозділів, що займаються виготовленням продукції, маркетингом та інжинірингом.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Звичайно ж, подібна модель (як соціокультурний комплекс у цілому) вимагає серйозної уваги до освоєння в сучасних умовах, які необхідно активно перетворювати.

По-перше, для освоєння пропонованої практики необхідно попрацювати над якісним оновленням потенціалу організації, проаналізувати всі технологічні процеси на базі Міжнародної стандартизації (ISO – 9000), розробити нові нормативно-регламентуючі документи (стандарти, технологічні карти та інструкції з ведення технологічних процесів, операцій і потоків ресурсного забезпечення (тобто оптимізувати організаційно-функціональний рівень виробничої організації)).

По-друге, необхідно розробити і впровадити адекватну систему оплати праці і стимулювання персоналу, контролю і самоконтролю. Йдеться про зміни на інформаційному рівні організації.

По-третє, необхідне активне напрацювання практики соціального партнерства за одночасного створення умов для підвищення якості праці і якості трудового життя у цілому.

Отже, нова модель організації праці може бути ефективною тільки тоді, якщо вона спирається на інноваційні методи, які спонукають працівників до продуктивної діяльності, створюють умови для самореалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гесць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України / В.М. Гесць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
2. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2001.
3. Мельник Л. Формування економіки знань, або принципи організації майбутнього / Л. Мельник // Вісник Національної академії наук України. – 2010. – № 6. – С. 19–28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnapu_2010_6_3
4. Корольков В.В. Технологічна домінанта забезпечення розвитку економіки, заснованої на знаннях: еволюція моделі виробничої функції / В.В. Корольков // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 131–142 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2011_1_13
5. Котляревський Я.В. Характерні особливості формування «контурів» економіки знань у розвинених країнах світу / Я.В. Котляревський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 375–382 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2013_23
6. Набатова О.О. Економіка знань як глобальна інновація / О.О. Набатова // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія «Економічна теорія та право». – 2013 – № 2. – С. 293–295 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2013_2_39.
7. Шавкун І.Г. Менеджмент в умовах економіки знань: сутність та спрямованість / І.Г. Шавкун, Я.С. Дибчинська // Гілея: науковий вісник. – 2013. – № 72. – С. 464–467 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2013_72_89.
8. Организационное поведение / Дж. Шермерорн, Дж. Хант, Р. Осборн ; 8-е изд. ; пер с англ. под ред. Е.Г. Молл. – СПб. : Питер, 2004. – С. 46–64.

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА КРАУДФАНДІНГ – ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND CROWDFUNDING – TOOLS TO DEVELOP ECOLOGICAL TOURISM

Коваленко Л.П.

старший викладач кафедри туризму,
Одеський національний економічний університет

Колотова Н.Б.

асистент кафедри маркетингу,
Одеський національний політехнічний університет

У статті виділено основні завдання розвитку екологічного туризму. Розглянуто значення соціального підприємництва та краудфандінгу в екологічному туризмі. На прикладі краудфандінгової компанії «Кемпінг «Актове» показано, що соціальне підприємництво у сфері екологічного туризму залучає увагу суспільства і створює сприятливий інвестиційний фон для розвитку нового туристичного продукту, а кошти від реалізації туристичних послуг у повному обсязі спрямовуються на вирішення інфраструктурних та соціальних проблем природних та сільських територій.

Ключові слова: екологічний туризм, соціальне підприємництво, краудфандінг.

В статье выделены основные задачи развития экологического туризма. Рассмотрено значение социального предпринимательства и краудфандинга в экологическом туризме. На примере краудфандинговой компании «Кемпинг «Актово» показано, что социальное предпринимательство в сфере экологического туризма привлекает внимание общества и создает благоприятный инвестиционный фон для развития нового туристического продукта, а средства от реализации туристических услуг в полном объеме направляются на решение инфраструктурных и социальных проблем природных и сельских территорий.

Ключевые слова: экологический туризм, социальное предпринимательство, краудфандинг.

In the article are considered the main tasks of development of ecological tourism. And also is determined the importance of social entrepreneurship and crowdfunding in ecological tourism. Using the example of the campaign Camping «Aktovo», it is shown that social entrepreneurship in the sphere of ecological tourism attracts the attention of society and creates a favorable investment background for the development of a new tourist product, and funds from the sale of tourist services are fully channeled to solve the infrastructural and social problems of natural and rural territories.

Keywords: ecological tourism, social entrepreneurship, crowdfunding.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В Україні екологічний туризм в його організованому виді, по суті, робить перші кроки. Традиційно його прийнято здійснювати на територіях національних парків і природних заповідників. Саме тут зосереджено найбільш примітні природні цінності, залучення до яких і притягає численних туристів. [1] Екологічний туризм порівняно з іншими видами туризму має більш виражену соціально-економічну спрямованість. Правильно організована діяльність із розвитку цього виду туризму може дати як природним територіям, так і місцевому населенню регіону, що спеціалізується на екотуризмі, нові економічні можливості і тим самим зайняти вагоме місце в економіці регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Основні питання з дослідження екотуризму були розглянуті у працях В. Смоля, Г. Сорокіної, В. Федорченка, В. Цибуха, В. Явкіна, О. Кручек, Н. Шумлянської, В. Кекушева, Т. Сергєєва, В. Храбовченко. Вивчення краудфандінгу залучає до досліджень усе більшу кількість науковців з різних країн: І. Васильчука, О. Зозульова, К. Полторака, Л. Швець, Д. Хау. Питаннями соціального підприємництва зацікавлені науковці К. Прахалад, Б. Дрейтон, Ф. Боши, Дж. Томпсон, Б. Доєрті.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Екотуризм повинен: ґрунтуватися на використанні переважно природ-

них ресурсів; мінімізувати збиток природному і соціально-культурному середовищу; орієнтуватися на екологічну просвіту й освіту; забезпечувати стійкий соціально-економічний розвиток, а також культурне й екологічне благополуччя населення тих районів, де він здійснюється [1].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розгляд інструментів – краудфандінг та соціальне підприємництво, які допомагають місцевим громадам природних територій організовувати екотуристичні заходи на користь місцевого населення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Незважаючи на соціально-економічну, соціокультурну, соціально-екологічну привабливість екологічного туризму, українці демонструють украй низькі поведінкові практики й установки на споживання екотуристського продукту; орієнтація населення на екологізацію свого дозвілля проявляється тільки у молоді у віці від 18 до 25 років, з активною життєвою позицією, орієнтованими на ЗСЖ і хобі, пов'язаними з природою.

Консультаційна група Бостона навіть створила спеціальний термін, що описує цей тип споживачів – «омні-споживач», який приймає тільки екологічно чисті продукти, ретельно стежить за власним здоров'ям та відмовляється від продуктів і послуг, які негативно впливають на довкілля. У нього завжди під рукою електронні гаджети, які дають можливість швидко отримати всю необхідну інформацію з Інтернету [2].

Це свідчить про те, що екологічно орієнтований туризм як форма екологізації способу життя доки ще не став частиною ціннісної системи суспільства, звичною практикою проведення дозвілля за винятком тих випадків, коли здійснення екологічного туризму відповідає хобі. У протилежність населенню західних країн, де екологічний спосіб життя стає все більш масовим і доступним, у нашому суспільстві подібні проєкологічні практики одиничні, більшою мірою характерні для учасників молодіжних і екологічних рухів, чим для пересічних громадян [3], тому вкрай важливо, з одного боку, підвищувати інформованість населення про можливості здійснення екологічних турів, з іншого – обладнати території екологічного туризму для максимально комфортного дозвілля для сімей із дітьми і представників старшого покоління. Ці практики створюють об'єктивні передумови для формування ціннісних установок у населення на екологізацію способу життя, залучення людей у проєкологічну діяльність, що сприятиме формуванню екологічної культури у населення.

Виділимо основні завдання розвитку екологічного туризму:

- підвищення рівня екологічної освіти і загальної культури населення;
- забезпечення соціально-економічних альтернатив виснажуючим формам природокористування;

- зміна відношення місцевих жителів до територій, що охороняються, як територій, що мають не лише естетичну, але й економічну цінність, залучення їх до співпраці в розвитку екологічного туризму;

- поліпшення соціальних і економічних умов у місцевих співтовариствах, у тому числі завдяки створенню нових робочих місць для місцевих жителів;

- створення додаткових джерел фінансової підтримки природних територій, що особливо охороняються;

- розвиток міжнародної співпраці української системи природних територій, інтеграція в систему світового ринку екологічного туризму.

Тенденції розвитку соціального підприємництва в розвинених країнах зумовлені наявною культурою бізнесу і спрямованістю освіти. У світовій економіці політика протекціонізму в туризмі проявляється створенням громадських асоціацій туристських фірм і операторів (UNWTO, FUAAY, IFTO, WATA), практикою яких відзначається, що громадські організації гнучкіше і більш професійно розбираються в тонкощах створення й надання послуг. З урахуванням їх пропозицій формується національна політика у сфері туризму.

Світові туристські агенти наполягають, що на світовому ринку вирішальне значення матиме стратегія розвитку туризму, ґрунтована на кооперації партнерів із громадського і приватного секторів, тому цілком стратегічно вірним є розгляд можливостей розвитку галузі туризму на принципах соціального підприємництва [4, с. 444].

Соціальне підприємництво у сфері туризму у світі приводить нові комбінації наявних ресурсів, наприклад туристичні сільські господарства для нейтралізації занепаду регіону, садиби зеленого туризму, які підтримують збереження рідкісного виду тварин та ін. Громадська ініціатива створює туристичні об'єкти, які мають власні конкурентні переваги, а їх життєдіяльність проковує розвиток бізнесу, інвестицій та інновацій у соціально-економічному житті території.

Соціальне підприємництво стає зростаючою тенденцією підприємницького розвитку сьогодення, а соціальні підприємці – креаторами нових інноваційних шляхів у створенні конкурентних переваг та їх реалізації з користю для суспільства. Соціальні підприємці у сфері туризму довели життєздатність своїх ідей не лише стійким комерційним, але й соціальним ефектом, чого так жадає отримати сучасна держава будь-якої політичної формації в умовах ринкової економіки.

Як уже відзначалося, особлива заслуга соціального підприємництва у сфері туризму – здатність здійснювати прорив підприємницької енергії в межах її виникнення, залучати до цього увагу суспільства і створювати сприятливий

інвестиційний фон для розвитку нового туристичного продукту [4, с. 446].

Для забезпечення інвестиціями можливо скористатися краудфандінгом. Краудфандінгові платформи є безпосередньо джерелом фінансування, але й одним з ефективних комунікаційних інструментів для реалізації підприємницьких проектів. Правильно проведена краудфандінгова кампанія привертає увагу до ідеї, підвищуючи шанси проекту завоювати увагу споживачів та інвесторів. За такого розуміння краудфандінгу головним показником успіху є притягнена за час кампанії аудиторія і зворотний зв'язок, а не зібрані кошти.

Український краудфандінг знаходиться ще на етапі становлення, і суми зборів на українських краудфандінг-платформах поки що незначні порівняно із зарубіжними платформами. Але новому проекту, орієнтованому на вітчизняний ринок, рекомендується проводити кампанію саме на українській платформі для завоювання потенційних споживачів. На українських платформах уже проведено декілька туристичних проектів. Зараз в Україні є дві крауд-платформи, які постійно розміщують проекти та мають широку аудиторію – «Спільнокошт – BigIdea» та Na-Starte (табл. 1).

Наведена таблиця показує, що краудфандінгова платформа «Спільнокошт – BigIdea» є більш популярною та гнучкою для авторів проектів.

Серед реалізованих краудфандінгових проектів на платформі «Спільнокошт – BigIdea» є й проект екотуризму «Кемпінг «Актове». Роз-

глянемо цей кейс, який є прикладом поєднання проведення краудфандінгової кампанії задля розвитку соціального підприємництва у сфері екологічного туризму.

Кемпінг «Актове» – спроба реалізувати механізм соціального підприємництва у мальовничому селі Актове, яке має величезний туристичний потенціал. Цей потенціал компанія намагається використати для організації у селі зручного відпочинку, який поєднував би безпосереднє перебування на природі та відповідний рівень комфорту. Кошти від туристичних послуг, зібрані тут, у повному обсязі спрямовуються на вирішення інфраструктурних та соціальних проблем села, зокрема на налагодження водопостачання, благоустрій території, вивіз сміття та оплату туристичних послуг Національного природного парку «Бузький гарт» [7] (табл. 2).

За показниками краудфандінгової кампанії цей проект був успішним (варто відзначити, що це одна з найуспішніших ініціатив на платформі) – зібрано 82 554 грн. за запиту в інвестиціях у 60 000 грн. Можна припустити, що за правильно проведеної кампанії з просування кемпінгу конверсія буде досить високою. Для повноти аналізу необхідно розглянути розмір інвестицій і розподіл винагород (табл. 3).

Результати табл. 3. підтверджують вірність стратегії формування винагород, оскільки 70% спонсорів (від тих, хто мав нагоду претендувати на винагороди) обрали відвідування кемпінгу, що є одним із головних завдань проекту. Це ще раз підкреслює, що краудфандінг у туристичному бізнесі відрізняється тим, що

Таблиця 1

Порівняння крауд-платформ «Спільнокошт – BigIdea» та Na-Starte

Критерій	Спільнокошт – BigIdea	Na-Starte
Аудиторія	24612	4251
Умови виплати коштів	Автор Проекту отримує зібрані від Добродійців Внески тільки у разі, якщо Проект зібрав за допомогою Програми повну суму грошових коштів за встановлений строк. Існує схема гнучкого фінансування, яка передбачає можливість отримання зібраних на Сайті коштів, якщо Проектом уже зібрана сума, яка перевищує 50% заявленої суми.	Автор проекту отримує зібрані Вклади тільки у разі, якщо Проект зібрав повну суму грошових коштів у встановлений термін.
Комісія	Під час перерахування Виконавцю Проекту грошових коштів Організація самостійно утримує із цієї суми адміністративні витрати у розмірі 10%, що включають комісії платіжних систем та витрати на розвиток веб-ресурсу і популяризацію Програми. За схеми гнучкого фінансування утримується 15% від загальної суми зібраних коштів.	Агентська комісія платформи Na - Starte стягується тільки у тому випадку, якщо проект збирає необхідну суму. Комісія складає у такому разі 8 % суми без урахування комісії платіжних систем.
Кількість успішних проектів	157	14
Загальна кількість проектів	255	78

Джерело: складено авторами за [5; 6]

Таблиця 2

Індикатори проведення краудфандінг-кампанії

Показник	Значення
Відсоток від заявленої суми	137,6 %
Швидкість збору	20% за перші 5 днів
Середнє значення пожертвувань спонсорів	602 грн
Кількість спонсорів на проект	137
Кількість переглядів сторінки проекту на платформі	7614
Кількість переходів по зовнішніх посиланнях проекту	917
Конверсія (доля користувачів, що вчинили інвестиції від загального числа тих, що переглядали проект)	1,8%
Доля нових для платформи інвесторів, що профінансували проект	70,1%

Джерело: складено авторами за [8]

Таблиця 3

Розподіл винагород

Сума внеску	Тип винагороди	Кількість спонсорів
Від 100 грн.	Сувенір (магніт) на згадку про дивовижну красу каньйону в селі Актове	17
Від 200 грн.	Безкоштовна екскурсія по Актовському каньйону (до 10 осіб)	33
Від 400 грн.	Запрошення на уїкенд у кемпінгу. Ви отримаєте зручний двоспальний намет, по два килимки та спальники.	34
	Збір чаю з чабрецю, меліси та м'яти.	6
Від 500 грн.	Баночка місцевого меду.	7
Від 1000 грн.	Офіційна подяка за розвиток села від громадської організації «Фонд оновлення села», яка буде опублікована на сторінках сайту aktovo.com та у соціальних мережах.	2
Від 1500 грн.	Запрошення на велику компанію друзів – оренда усієї території кемпінгу та спорядження	8

Пояснення: показники в табл. 3 не відповідають кількості спонсорів, оскільки вісім осіб інвестувало менше 100 грн., інші приховали суму інвестицій, що означає внесок менше 100 грн., або внески авторів проекту, яким винагороди не вручаються.

Джерело: складено авторами за [8]

спонсори не лише підтримують ідею, вони самі є інвесторами проектів, відповідних їх уявленню тієї або іншої подорожі. Фінансування проекту, як правило, стає частиною відпустки спонсорів [9].

Зазначимо, що до жовтня 2016 р. усі винагороди було реалізовано. Це дало змогу протестувати сервіс у кемпінгу, визначити цілі і стратегію просування на майбутній туристичний сезон. Колишні спонсори проекту, а нині клієнти кемпінгу з нетерпінням чекають на початок нового туристичного сезону в Актовському каньйоні. Завдяки громадській організації «Фонд оновлення села» Трикратівською сільською школою було отримано першу фінансову допомогу в розмірі 10 тис. грн. Ці гроші були залучені за допомогою діяльності кемпінгу «Актове». Команда кемпінгу «Актове» декларує, що гроші, залучені внаслідок туристичної діяльності, будуть вирішувати соціальні питання сільських територій (села Актове та Трикрати): ремонт дорожнього покриття, благоустрій, освітлення вулиць, підтримка закладів культури, освіти та охорони здоров'я, а також

охорона об'єктів історичної спадщини, що, своєю чергою, підвищить рівень туристичної привабливості сільських територій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Перспективи і можливості змін соціального положення за допомогою такого міксу активності, як підприємництво, краудфандінг і громадська ініціатива, перетворюється на впровадження соціального підприємництва під час вирішення соціально-економічних проблем громад природних територій. Використання принципів соціального підприємництва у бізнес-активності в екологічному туризмі призводить до утворення синергетичного ефекту у вигляді креативних рішень із подальшим отриманням конкурентних переваг під час реалізації цих рішень у бізнес-практиці.

До конкурентних переваг у просторі соціального підприємництва та краудфандінгу слід віднести: ефективне позиціонування, синергію можливостей бізнесу з потребами споживачів, гнучку ринкову позицію компанії, інноваційну мобільність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Любонько Т.В. Формування організаційно-економічного механізму управління розвитком екологічного туризму / Т.В. Любонько // Ефективна економіка. – 2014. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3761>
2. Чахова Д.А., Кобяк М.В. Современные кемпинги – новые возможности развития рынка туристских услуг / Д.А. Чахова, М.В. Кобяк // Наукоеведение. – 2015. – Т. 7. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naukovedenie.ru/PDF/25EVN515.pdf>
3. Ермолаева П.О. Экологический туризм как форма проявления экологизации образа жизни / П.О. Ермолаева // Учен. зап. Казан. ун-та. Сер. «Гуманит. науки». – 2009. – № 5-1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/ekologicheskij-turizm-kak-forma-proyavleniya-ekologizatsii-obraza-zhizni>
4. Дульцева И.И. Формирование инновационных конкурентных преимуществ в туризме на принципах социального предпринимательства / И.И. Дульцева // Государственное регулирование экономики в условиях глобализации : сборник научных статей II международной научно-практической конференции. – Тверь : ЦНИОТ, 2015. – С. 440–447.
5. Na-Starte [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://na-starte.com/>.
6. «Спільнокошт» – краудфандінг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://biggggidea.com/>.
7. Миколаївці збирають кошти для будівництва кемпінгу в Актівському каньйоні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nikpravda.com.ua/mikolayivtsi-zbirayut-koshti-dlya-budivnitstva-kempingu-v-aktovskomu-kanjoni-video/>
8. Будемо кемпінг в Актівському каньйоні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : biggggidea.com/project/aktovo/
9. Коваленко Л.П., Колотова Н.Б. Краудфандінг – інструмент Інтернет-маркетингу інноваційних туристичних проєктів / Л.П. Коваленко, Н.Б. Колотова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-11-2016>.

ТИПОЛОГІЯ МЕТОДІВ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА

TYPOLOGY OF LEAN METHODS

Колос І.В.

кандидат економічних наук, доцент, САР,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту
Національного університету харчових технологій

Обґрунтовано дієвість конкретного методу ощадливого виробництва через змістову характеристику з виокремленням переваг і обмежень для забезпечення та підтримання ощадливих перетворень на безперервній основі. Розвинуто типологію методів ощадливого виробництва шляхом доповнення запропонованими класифікаційними ознаками: ресурси для виявлення втрат і напрям удосконалення виробництва щодо їх мінімізації, ієрархія і функції управління, порядок (доцільність) запровадження.

Ключові слова: *ощадливе виробництво, метод, класифікація методів, ефективність, промислове підприємство.*

Обоснована действенность конкретного метода бережливого производства через содержательную характеристику с выделением преимуществ и ограничений для обеспечения и поддержания бережливых преобразований на непрерывной основе. Развита типология методов бережливого производства путем дополнения предложенных классификационных признаков: ресурсы для выявления потерь и направление совершенствования производства по их минимизации, иерархия и функции управления, порядок (целесообразность) внедрения.

Ключевые слова: *бережливое производство, метод, классификация методов, эффективность, промышленное производство.*

Effectiveness grounded for a specific lean method over substantial release characteristic with advantages and limitations to achieve and maintain lean transformations on a continuous basis. Typology developed for lean methods by adding to the proposed classification features: resources for detecting the direction of waste and improvement of production to minimize them, and hierarchy control function, the procedure (feasibility) implementation.

Keywords: *Lean Production, method, classification of methods, efficiency, industrial production.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сукупність методів є невід'ємною складовою частиною будь-якої концепції, зокрема ощадливого виробництва, відокремлене чи комбіноване використання яких найкраще забезпечує цінність для споживача і впливає на потік створення цінності. Суттєвого значення набувають цілепокладання, вибір, послідовність запровадження та інтеграція використання методів, оскільки це спрямовано на кінцеві результати функціонування. Застосування конкретних методів має ґрунтуватися на знанні особливостей взаємодії між ними, що підсилює дієвість кожного і створює ефект синергії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Критичний аналіз опублікованих результатів досліджень дав змогу встановити визнання світовою практикою концепції ощадливого виробництва як кращої і домінуючої в управлінні промисловим підприємством, що стає запорукою його сталого еко-

номічного розвитку [1, с. 27–30]. Т. Оно описав ощадливе виробництво через сукупність методів, головне призначення яких – зменшення вартості виробництва шляхом усунення втрат (непродуктивних витрат і резервів збільшення продуктивності управлінської праці без скорочення працівників). Підґрунтям такої системи ліквідації втрат є Just-in-Time (JIT) і autotomation [1, с. 30–36].

Науково виваженою є логічна модель [2, с. 158–159], де представлено систематизацію поступового розвитку методів концепції ощадливого виробництва в хронологічно-еволюційному розрізі впровадження і використання за країною походження (Японія, США).

М. Вейдером запропоновано використання раціональних методів у розрізі семи груп утрат для зменшення дійсних прихованих утрат: утрати через перевиробництво, через випуск дефектної продукції, через непотрібні переміщення, через непотрібне транспортування, через надлишкові запаси, через зайві етапи обробки, через очікування й простої [3, с. 18–28].

Обґрунтованою є позиція вітчизняних науковців Т. Омеляненко, О. Щербини, А. Вакуленко [4, с. 53–88] щодо виокремлення двох груп методів ощадливого виробництва: організаційно-технічні, соціокультурні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. З огляду на результати аналізу наукових публікацій за окресленою проблематикою, виникає необхідність у розробленні класифікації методів концепції ощадливого виробництва з виокремленням змістової характеристики кожного різновиду.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета дослідження полягає в розвитку теоретико-методичних положень щодо особливостей використання методів ощадливого виробництва з подальшою їх систематизацією. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення таких завдань:

- на основі аналізу опублікованих праць зарубіжних і вітчизняних дослідників розкрити доречність застосування методів концепції ощадливого виробництва через установлення переваг і обмежень кожного з позиції забезпечення ефективного управління промисловим підприємством;

- розвинути класифікацію методів управління промисловим підприємством у контексті запровадження і підтримання ощадливих перетворень на безперервній основі.

У ході дослідження для розв'язання поставлених завдань використано такі методи: порівняльного аналізу – для виявлення сфери застосування методів з виділенням їх переваг і обмежень; групування – для вдосконалення типології методів ощадливого виробництва. Водночас використано загальнонаукові методи наукових досліджень: синтезу, індукції, дедукції, системного аналізу, монографічний метод.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За результатами вивчення опублікованих праць установлено, що в межах концепції ощадливого виробництва напрацьовано певні методи, послідовне і логічне впровадження яких у практику промислового підприємства сприяє розробленню процесів із фокусуванням на мінімізацію втрат і максимізацію цінності для клієнтів, формуванню безпечних умов праці, підвищенню ефективності роботи та зміцненню конкурентного статусу в майбутньому. Водночас споживачу забезпечується гарантована якість готової продукції відповідного рівня ціни і своєчасність поставок, а постачальнику – ритмічність замовлень і своєчасність розрахунків.

Найпоширенішими й активно впровадженими в управлінні промисловими підприємствами з позиції зарубіжних і вітчизняних дослідників [1, с. 29–36; 2, с. 157–159; 4, с. 53–54, 79–80; 5, с. 164–168] визнано:

- японські методи ощадливого виробництва: 5 S (упорядкування), VSM (карти потоку створення цінності), Just-in-time (точно вчасно), Kanban (карткова система передавання інформації), SMED (швидке переналагоджування устаткування), Jidoka (правило зупинки процесу за неякісної роботи), TPM (всезагальний догляд за обладнанням), 5 W (техніка вирішення проблем), Poka-Yoke (засоби захисту від помилок), Andon (техніка візуалізації оперативного управління), SOP (карти стандартних операцій), Kaizen (представлення пропозицій з удосконалень);

- американські методи ощадливого виробництва: Just-in-time (точно вчасно), Visual Management (техніка візуалізації оперативного управління).

Така класифікація методів ощадливого виробництва є виправданою, оскільки враховує досвід країни щодо розроблення і дослідження створеного методу із забезпечення раціонального результату зі зменшення/усунення/унікнення прихованих утрат.

Так, метод 5 S розглядається як технологія створення ефективного робочого місця на системній основі, що сприяє наведенню порядку і чистоти і зміцненню дисципліни через організованість (усвідомлене відокремлення непотрібного з подальшою ліквідацією), акуратність (потрібне має бути на своєму місці), чистоту (підтримання порядку і дотримання чистоти), стандартизацію (регулярне й обов'язкове виконання попередніх процедур), дисциплінованість (набуття навичок дотримання встановлених правил і процедур із персональною відповідальністю) [3, с. 36–48; 4, с. 59–64; 5, с. 169–172; 6 с. 21–22; 7, с. 23]. Як результат, забезпечення переваг, серед яких доцільно виділити основні: покращення правил виконання виробничого процесу і створення першочергових умов запровадження інших методів концепції ощадливого виробництва, збільшення продуктивності праці, зменшення втрат, браку та травматизму без додаткових капітальних вкладень, єдність персоналу щодо постійного вдосконалення. Водночас можна розглядати такі основні недоліки в ході реалізації 5 S: часткове залучення працівників; неуважність під час сортування; часткове охоплення виробничих, адміністративних, допоміжних приміщень; відсутність стандартних правил облаштування робочих місць, місць зберігання ресурсів та засобів безпеки.

VSM (Value Stream Mapping) – метод, за яким у графічному вигляді визначено цілісну схему всіх етапів руху матеріального, інформаційного та грошового потоків, потрібних для створення цінності і виконання замовлення споживача [3, с. 84–91; 4, с. 54–59; 5, с. 181–184; 6, с. 110–111; 7, с. 18–20]. Основними перевагами такого методу доречно визнавати простоту і наочність графічної схеми, що сприяє розподілу операцій на дві групи (створюють цінність

для споживача/не створюють цінність для споживача), дає змогу встановити непродуктивні витрати і процеси/приховані втрати, а також обґрунтувати план покращення і вдосконалення. Можливі обмеження реалізації методу VSM: недостатність методичного забезпечення для побудови карт потоку створення цінності за видами (карта поточного стану, карта майбутнього стану, карта ідеального стану); невключення в схему інформаційного і грошового потоків; повна/часткова відсутність узгодження матеріального, інформаційного та грошового потоків; складність схем із переплетеннями і зворотними напрямками; використання недостатньо чітких і зрозумілих символів.

Відмінностями ідеології методу Just-in-time (JIT) визнано: зменшення витрат часу і коштів шляхом мінімізації запасів у місцях їх зберігання і унеможливлення надходження від постачальників сировини і матеріалів невідповідної якості; мінімізація аж до ліквідації видів діяльності, що не додають цінності готовому продукту; фокусування на тотальній якості без браку з мінімальним вхідним контролем; стовідсоткова вчасна доставка; балансування чисельності персоналу, матеріальних ресурсів та обладнання для кращого задоволення вимог замовників у визначений час і належної якості готової продукції [1, с. 30–31; 3, с. 68–73; 4, с. 69–71; 5, с. 192; 6, с. 39; 7, с. 5–8]. До основних переваг застосування методу JIT доцільно відносити: повну синхронізацію процесу постачання і процесу виробництва; орієнтацію на задоволення конкретної потреби кінцевого споживача через виробництво; наявність лише необхідних запасів в їх необхідній кількості; покращення якості готової продукції через зменшення браку; зменшення ризику втрат якості виробничих запасів у процесі зберігання; зменшення витрат на утримання складських приміщень і витрат часу на здійснення замовлень. Як основні обмеження можна визначити: значний ризик невиконання виробничої програми і планів реалізації продукції; залежність від обмеженого кола постачальників; складність забезпечення узгодженості в ланцюжку «постачання – виробництво – реалізація»; небезпека затримок виробництва; відсутність чіткої комунікативної лінії як усередині підприємства, так і в ланцюжку «постачальник – виробник – споживач»; часткова/повна відсутність командної роботи; недостатній рівень технічного оснащення і професійної компетентності персоналу; нечітке розуміння маршруту руху матеріального потоку.

Метод Kanban передбачає встановлення взаємозв'язку між бізнес-процесами в межах підприємства і координування потоку створення цінності відповідно до запитів споживачів, дає змогу реалізувати принцип витягування шляхом використання основних і додаткових карток канбан [1, с. 31–32, 59–67, 76–79; 3, с. 74–79; 4, с. 72–74; 5, с. 195–197; 7, с. 34–35]. Як осно-

вні переваги методу Kanban можна виокремити: зменшення тривалості виробничого циклу, прискорення оборотності активів та покращення якості готових виробів; відсутність або незначні суми витрат на зберігання запасів; регулювання потреби й узгодженість професійної ротації персоналу. Водночас необхідно враховувати можливі обмеження: неможливість реалізації без одночасного впровадження комплексної системи управління якістю; недотримання точності в розрахунках (інколи багато припущень і приблизних оцінок); повна/часткова відсутність достовірної інформації в картках; не завжди зрозумілі для виконавців засоби візуалізації.

Упровадження методу SMED (Single Minute Exchange of Dies) забезпечує використання мінімально можливого часу на переналагодження обладнання або заміну інструменту, переналаштування програмних продуктів або пересилання баз даних між інформаційними системами з акцентом на відсутність простоїв і помилок [1, с. 143–145; 3, с. 103–109; 4, с. 67–68; 5, с. 190–191; 7, с. 26]. Основними перевагами використання методу SMED доцільно вважати: виконання робіт з переналагодження/заміни/переналаштування протягом мінімального часу (до 10 хвилин) із залученням професійної групи фахівців; робота в команді виконавців, ремонтників, фахівців з інформаційних технологій, фахівців з якості. Як обмеження доречно розглядати: недостатній рівень раціоналізації операцій, недостатність узгодженості інформаційних продуктів та інформаційних систем, часткове врахування пропозицій з удосконалення командної роботи, недостатній рівень професійної компетентності персоналу.

Метод Jidoka (інша назва – *autonomation*) розглядається як один з основоположних методів концепції ощадливого виробництва з орієнтацією на вбудовану якість виконання кожної операції шляхом розподілу діяльності виконавця і роботи обладнання з можливістю виявлення і попередження виробництва дефектів, а також розроблення профілактичних заходів і негайного ухвалення коригуючих дій у разі встановлення ненормального перебігу виробничого процесу [1, с. 33–36; 4, с. 75; 5, с. 197–199; 6, с. 37–38]. Реалізація методу Jidoka дає змогу визначити такі основні переваги: недопущення перевиробництва і виробництва дефектної продукції; автоматичне, без утручання контролера, зупинення процесу за умови неякісної/аномальної роботи з подальшим установленням причини виникнення проблеми/нестандартної ситуації. Основними обмеженнями можуть бути: страх працівників перед зупинкою виробничого процесу; складність визначення й ідентифікування прихованих проблем.

Метод TPM (Total Productive Maintenance) слугує для покращення якості обладнання з орієнтацією на максимально можливе використання з фокусуванням на попередження й вияв-

лення дефектів обладнання на ранніх стадіях із недопущенням відмови в роботі і серйозних проблем шляхом профілактичного обслуговування [3, с. 49–54; 4, с. 64–67; 5, с. 186–190; 6, с. 102–103; 7, с. 24]. Основними перевагами такого методу можна вважати: поєднання ефективного використання виробничих потужностей із витратами на підтримання у працездатному стані; мінімізація неполадок/простоїв/помилки у роботі обладнання з орієнтацією на нуль дефектів. У ході реалізації методу TPM можуть виникати обмеження: необхідність зміни виробничої культури і посилення відповідальності виконавців; недостатня узгодженість дій виконавців, технічного персоналу, керівництва; відсутність належного рівня професійної компетентності у технічного персоналу і виконавців.

5 W (Five Whys) розглядається як метод вивчення основних причинно-наслідкових закономірностей шляхом отримання відповіді на п'ятиразове запитання «чому?» [1, с. 47–48; 4, с. 84–85; 6, с. 22–23]. Основною перевагою застосування методу 5 W є його універсальність, також перевагами можна вважати: виявлення сутності проблеми, з'ясування причин її виникнення, встановлення можливих методів вирішення; унеможливлення ухвалення неправильного управлінського рішення для подолання типових проблеми і нестандартних ситуацій. Основним обмеженням є недостатній рівень професійної компетентності фахівців, залучених як виконавці.

Дію методу Poka-Yoke спрямовано на запобігання помилок, що реалізується шляхом чітко визначеної і стандартизованої процедури, зокрема підбір компетентного персоналу [3, с. 98–102; 4, с. 76–77; 6, с. 18–19; 7, с. 22]. Економічність унеможливлення помилок розглядається як основна перевага. Можливі обмеження методу Poka-Yoke: встановлює помилки, але не забезпечує зворотного зв'язку після завершення процесу виробництва; не дає змоги зменшити рівень дефектів

Для візуального інформування про стан виконання поставлених завдань у концепції ощадливого виробництва прийнято використовувати методи Andon і Visual Management. Метод Andon призначено для візуалізації процесу з позицій: нормальність – ненормальність, відповідність – невідповідність, а також виявлення проблем і встановлення відхилень для швидкого реагування керівництва щодо їх подолання [1, с. 173; 3, с. 56; 4, с. 77–79; 6, с. 3]. Метод Visual Management передбачає представлення у наочній формі інформації про заплановані значення контрольованих показників і фактичні результати функціонування, що забезпечує швидку ідентифікацію відхилень та їх коригування [1, с. 174–175; 3, с. 55–60; 4, с. 77–79; 5, с. 172–179; 6, с. 112; 7, с. 25]. Поширення методів Andon і Visual Management забезпечить основні переваги: постійне інформування про

стан функціонування підприємства (нормальний або є відхилення) з акцентуванням на проблемах та їх завчасне попередження; презентація у наочній формі інформації про досягнуті результати і динаміку їх змін; покращення продуктивності праці; можливість оперативного швидкого ухвалення коригуючих заходів; покращення клімату в колективі; посилення командного духу і морального стимулювання персоналу підприємства; можливість спрощення форматів управлінської звітності. Водночас доречно визначити основні обмеження: частково зрозумілі для виконавця/контролера засоби візуального контролю; не завжди коректно визначено потенційну небезпеку; нерегулярність оновлення графіків про досягнення стратегічних орієнтирів.

У межах реалізації методу SOP (Standard Operating Procedure) передбачено розроблення і затвердження внутрішніх стандартів для раціонального виконання завдань з урахуванням особливостей і виробничої ситуації. Стандарти документуються як карти стандартних операцій: загальні карти, листки стандартного комбінування завдань, рекомендації з виконання завдань, інструкції з виконання завдань, листки стандартних операцій. [1, с. 52–54, 147–149; 3, с. 62–67; 4, с. 71–72; 5, с. 184–186; 6, с. 92–95; 7, с. 30]. У ході розроблення внутрішніх стандартів слід дотримуватися таких вимог [8, с. 45–47; 9, с. 64–70; 10, с. 126–132; 11, с. 329–337]: чіткість, логічність, точність, ясність, однозначність формулювання; належне оформлення; зрозумілість змісту для користувача; доступність для використання; систематичність і своєчасність оновлення; несуперечливість нормам чинного законодавства і рекомендаціям професійних організацій; використання сучасних наукових розробок і новітніх знань. Як результат активного впровадження даного методу доцільно розглядати основні переваги: підтримання стабільності й керованості виробничого процесу; відповідність стандартам безпеки праці й якості готової продукції; підтримання менеджментом і виконавцями. Основними обмеженнями методу SOP можуть бути: відсутність письмових інструкцій (наявність усних домовленостей); складність урахування у внутрішніх стандартах унікальності підприємства; нерегулярність внесення коригувань, змін, удосконалень у текст документу; повне/часткове недотримання основних вимог щодо формування стандартів.

Метод Kaizen спрямовано на стимулювання працівників підприємства до розроблення і внесення пропозицій з удосконалення і поліпшення для реалізації в короткостроковому діапазоні з орієнтацією на довгостроковий успіх. Складовими елементами Kaizen прийнято виокремлювати: взаємодію між персоналом, особисту дисципліну, командний дух, гуртки якості, пропозиції з удосконалення [4, с. 20–25, 80–84; 6, с. 40–41; 7, с. 36–39]. Беззаперечною перевагою методу Kaizen доцільно вважати постійне вдоскона-

лення на безперервній основі з фокусуванням на зменшення/повне усунення непродуктивних витрат (втрат) під час створення підприємством цінності для споживача. Основними обмеженнями в реалізації методу доречно розглядати: часткове залучення персоналу до процесу постійного вдосконалення; неприйняття зміни корпоративної культури; недостатній рівень розвитку самодисципліни; відсутність стандартизації роботи і тотального контролю якості діяльності і продукції в межах підприємства

Т. Омеляненко, О. Щербина, А. Вакуленко [4, с. 53–88] класифікують методи ощадливого виробництва залежно від аспекту функціонування ощадливого підприємства: (1) організаційно-технічні (VSM, 5 S, TPM, SMED, JIT, SOP, Kanban, Jidoka, Poka-Yoke, Andon, Visual Management), дію яких спрямовано на підвищення ефективності роботи підприємства шляхом проектування техніко-технологічних параметрів і характеру виробництва, форм і методів його організації; (2) соціокультурні (Kaizen, 5 W, Team work, small-group activities), що мають визначальний характер для утримання і закріплення результатів ощадливих перетворень через формування організаційної культури і морально-психологічного клімату в колективі, розроблення моделі очікуваної поведінки працівників у різних ситуаціях. Така класифікація методів ощадливого виробництва є доречною, оскільки визначає сучасне промислове підприємство як складну систему з двох підсистем (технологічної і соціальної), що є рівнозначними, взаємозалежними та взаємопідтримувальними.

У межах проведеного дослідження запропоновано доповнити типологію методів ощадливого виробництва за такими ознаками: (1) за напрямом вдосконалення виробництва щодо мінімізації втрат (потік створення цінності, матеріальний потік, ефективність обладнання, раціонально збалансована робота, моделювання для аналізу можливих вдосконалень); (2) за ресурсами для виявлення і мінімізації відходів/утрат (матеріально-технічні і нематеріальні, фінансові, трудові, інформаційно-комунікаційні, нормативно-методичні), що забезпечуватиме координацію ресурсів з акцентуванням на непродуктивні витрати з подальшою їх мінімізацією аж до ліквідації; (3) за функціями управління (планування, організація, облік, контроль, аналіз, регулювання, стимулювання), що сприятиме своєчасному виявленню й ідентифікації втрат, установ-

ленню причин їх виникнення та обґрунтуванню дієвих заходів щодо усунення з фокусуванням на цінність для споживача; (4) за ієрархією (ланцюжок «постачальник – виробник – споживач», підприємство, потік створення цінності, відокремлений підрозділ, робоче місце), що даватиме змогу створити для споживача готової продукції додаткову цінність на всіх етапах через залучення всього персоналу і зацікавлених сторін; (5) за порядком (доцільністю) запровадження (початковий етап, етап активного запровадження, етап підтримання і розвитку), що спрямовуватиме всі дії і процеси на безперервне вдосконалення з орієнтацією на покращення ефективності і продуктивності та поліпшення якості.

Розроблена типологія методів дає змогу визначитися з доречними методами, які доцільно запровадити промислового підприємству для досягнення цілей ощадливого виробництва. Варто зауважити, що кожна група методів містить певну їх кількість.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Для ефективного управління на засадах ощадливості сучасне промислове підприємство потребує запровадження конкретних узгоджених методів, що досягається шляхом їх типології в теоретичній площині.

Обґрунтовано дієвість окремого методу ощадливого виробництва через змістові характеристики кожного з виокремлення переваг і обмежень із позиції забезпечення і підтримання ощадливих перетворень промисловим підприємством на безперервній основі.

Типологія методів ощадливого виробництва ґрунтується на таких базових класифікаційних ознаках, як країна походження, аспект функціонування підприємства, група втрат. Автором розроблено типологію методів ощадливого виробництва шляхом доповнення запропонованими класифікаційними ознаками: ресурси для виявлення втрат і напрям удосконалення виробництва щодо їх мінімізації, ієрархія і функції управління, порядок (доцільність) запровадження.

Незважаючи на об'єктивну необхідність запровадження методів ощадливого виробництва в управлінні сучасним промисловим підприємством для подолання кризи, обґрунтованих розробок щодо можливості їх інтеграції недостатньо. Перспективами подальших досліджень є встановлення доцільності комбінованого використання методів ощадливого виробництва,

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Т. Оно ; пер. с англ. ; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Ин-тут комплексных страт. исследований, 2008. – 208 с.
2. Сафонова К.О. Теоретические основы концепции бережливого управления операционной системой бизнеса / К.О. Сафонова // Современный менеджмент: вопросы теории и практики : сб. ст. аспирантов и студентов. Вып. 5 / Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», ф-т менеджмента ; науч. ред. М.Ю. Шерешева ; сост. У.В. Ломакова. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – с. 150–162.
3. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства: Мини-руководство по внедрению методик бережливого производства / М. Вэйдер ; пер. с англ. ; 7-е изд. – М. : Альпина Паблишерз, 2011. – 125 с.

4. Ощадливе виробництво: концепція, інструменти, досвід : наук.-практ. видання / Т.В. Омеляненко, О.В. Щербина, Д.О. Барабась, А.В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2009. – 157 с.
5. Hines P., Found P., Griffiths G., Harrison R. Staying Lean: Thriving, Not Just Surviving / Peter Hines, Pauline Found, Gary Griffiths and Richard Harrison. – Second Edition. – CRC Press: Taylor & Francis Group, 2011. – 275 p.
6. Lean Lexicon a graphical glossary for Lean Thinkers / Edited by Chet Marchwinski, John Shook, and Alexis Schroeder Foreword by Jose Ferro, Dan Jones, and Jim Womack. – Edition Fourth, Version 4.0. – Compiled by the Lean Enterprise Institute, 2008. – 136 p.
7. Dailey K.W. The Lean Manufacturing Pocket Handbook / Kenneth W. Dailey. – Publishing Co., 2003. – 42 p.
8. Стандартизированная работа / Пер. с англ. И. Попеско ; 2-е изд. – М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2012. – 152 с.
9. Обліково-фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки України на інноваційній основі : [колективна монографія] / За заг. ред. Г.Є. Павлової та І.П. Приходька. – Дніпропетровськ : Герда, 2015. – 524 с.
10. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация / В.В. Репин. – М. : Стандарты и качество, 2007. – 240 с.
11. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.

ВНУТРІШНЯ КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

COMPANIES' INTERNAL CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: MAIN THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

Лагута Я.М.

старший викладач кафедри менеджменту
організацій і адміністрування,
Житомирський державний технологічний університет

У статті розглянуто основні теоретичні та практичні аспекти внутрішнього складника корпоративної соціальної відповідальності підприємств. Обґрунтовано системний підхід до реалізації напрямів внутрішнього складника соціальної відповідальності та доцільності її включення в стратегію підприємства, зокрема стратегічну карту розвитку за перспективами, що дасть можливість не тільки системно реалізовувати заходи, а й управляти та оцінити її ефективність

Ключові слова: підприємство, корпоративна соціальна відповідальність, внутрішня корпоративна соціальна відповідальність.

В статье рассмотрены основные теоретические и практические аспекты внутренней составляющей корпоративной социальной ответственности предприятий. Обоснован системный подход к реализации направлений внутренней составляющей социальной ответственности и целесообразности ее включения в стратегию предприятия, в частности в стратегическую карту развития по перспективам, что даст возможность не только системно реализовывать мероприятия, но управлять и оценить ее эффективность

Ключевые слова: предприятие, корпоративная социальная ответственность, внутренняя корпоративная социальная ответственность.

In the article the basic theoretical and practical aspects of the internal component of companies' corporate social responsibility have been considered. Systematic approach to the implementation of the directions of internal social responsibility and appropriateness of its inclusion into the company's strategy have been substantiated, in particular the strategic development map for perspectives that will allow us not only systematically implement measures, but also manage and evaluate its effectiveness

Keywords: company, corporate social responsibility, internal corporate social responsibility.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасна теорія і практика управління виділяє частіше всього три сфери корпоративної соціальної відповідальності відповідно до теорії стійкого розвитку: економічну, яка належить до сфери впливу на економічні інтереси зацікавлених сторін різного рівня; екологічну, яка пов'язана із впливом підприємства на навколишнє середовище і включає питання використання сировини, наявності викидів, відходів тощо; соціальну, яка належить до сфери впливу підприємства на соціальні системи, у рамках яких воно функціонує. Разом із тим, розглядаючи корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) підприємства, виділяють два основні вектори розвитку соціально відповідальної діяльності: внутрішню та зовнішню форми КСВ. Кожен із них має свої напрями та особливості розвитку. Кожен із напрямів та їх взаємозв'язок

є важливим для соціально відповідального бізнесу. Впровадження принципів КСВ на вітчизняних підприємствах пов'язано з низкою ще наявних проблем. Це передусім фінансово-економічна криза і, як наслідок, відсутність у підприємств фінансових ресурсів на запровадження соціальних програм; досі наявний негативний вплив періоду переходу до ринку, який характеризувався прагненням позбутися від соціальної інфраструктури; нерозуміння вищим керівництвом переважної більшості підприємств важливості КСВ та зв'язку КСВ і можливостей створення позитивного іміджу, покращення позиціонування підприємства на ринку; недооцінка як менеджментом, так і заінтересованими сторонами економічних вигід від реалізації КСВ на практиці, оскільки до цього часу панує думка, що дотримання принципів КСВ вимагає ресурси від вирішення більш важливих завдань у діяльності підприємства. Відсутність

цілеспрямованої державної політики у сфері КСВ також гальмує її впровадження в діяльність компаній. Це лише кілька причин, які негативно впливають на впровадження принципів КСВ на практиці. Разом із тим досі є потреба в розвитку наукових досліджень у сфері КСВ на рівні підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемі розвитку внутрішньої соціальної відповідальності присвячено наукові праці як зарубіжних так і вітчизняних учених, серед них: О. Алексєєва, Н. Ахмедова, І. Беляєва, О. Березіна, О. Даниленко, В. Євтушенко, А. Керол, Р. Каплан, Н. Козлова, Н. Краснокутська, Н. Міценко, І. Міщук, Т. Мостенська, О. Охріменко, Л. Петрашко, А. Череп та ін.

Із погляду внутрішніх процесів компанії соціальна відповідальність розглядається як інвестування в людські ресурси, здоров'я та безпеку і зміни в управлінні. Вона також включає екологічно відповідальні практики, що стосуються управління природними ресурсами, які використовуються на виробництві [1].

Бізнес виграє від реалізації принципів соціальної відповідальності: зростає репутація організації; підвищується рівень довіри до діяльності компанії, якості її товарів і послуг; підвищується професіоналізм кадрового потенціалу; зростає лояльність співробітників до компанії; формується безпечне середовище діяльності; розвивається корпоративна політика [2, с. 63].

О. Алексєєва, фахівець у досліджуваному питанні, директор CAF Global Trustees, так характеризує сучасний рівень розвитку КСВ в Україні: «Соціальна відповідальність у нас часто означає просте відновлення стандартного соціального пакета радянських часів: безкоштовна медицина, продовольчі пайки тощо. Тоді як соціальна відповідальність – це зміни в корпоративній культурі, практиці договірних відносин між бізнесом, співробітниками, місцевим співтовариством і державою. Нині бізнес розуміє свою соціальну функцію занадто вузько, скоріше як безоплатну допомогу, ніж інвестиції у власне сталий розвиток. Щоб це подолати, необхідно піднятися над проблемою дитячих садків і перейти на якісно новий рівень соціальних стандартів компаній» [2, с. 65].

О. Охріменко та Т. Іванова зазначають, що трудові відносини у контексті КСВ є пріоритетними для більшості українських підприємств. Разом із тим розвиток цього напрямку в Україні пов'язаний із низкою проблем, які свідчать про відсутність КСВ або про його імітацію. Трудова парадигма КСВ охоплює низку напрямів: заробітна плата, навчання персоналу; недержавне пенсійне та медичне страхування тощо [2, с. 66].

Л. Петрашко, провівши власне дослідження 120 підприємств, відзначає, що «усі компанії-респонденти практикують певні соціально відповідальні заходи. Більшість національних рес-

пондентів на відміну від міжнародних ведуть КСВ не системно та не в рамках спланованої стратегії. Це означає, що КСВ не сприймається українськими бізнес-структурами як частина стратегічного менеджменту. Інструментами запровадження КСВ для багатьох із них є PR-заходи, Кодекси етичного ведення бізнесу, Кодекси корпоративної поведінки та стандарти звітності» [3].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз та вдосконалення теоретичних та практичних аспектів і напрямів реалізації внутрішньої соціальної відповідальності підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Традиційно в рамках внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності найбільша увага в працях учених приділяється розвитку відносин із працівниками підприємства, їх розвитку та соціальній захищеності. Подібний підхід виступає вже не просто як турбота про колектив, а розглядається як необхідна умова виживання і розвитку компанії в довгостроковій перспективі.

Не змінилася ситуація щодо розуміння соціальної відповідальності бізнесу як стратегії компанії, зокрема лише третина компаній має стратегічні плани соціально відповідальних заходів, тобто соціальна відповідальність поки не є частиною стратегічного менеджменту українських підприємств.

Якщо переглянути офіційні сайти провідних успішних вітчизняних підприємств, то в переважній більшості ті підприємства, на яких існує практика КСВ, для закріплення стратегії КСВ компанії використовують різні документи, але найбільш поширеним серед них виступає колективний договір. Зазначений факт ще раз підтверджує тенденцію інтерпретації КСВ як стратегії управління людськими ресурсами. Колективні договори зазвичай включають обов'язкову та добровільну частину соціальних пільг. В обов'язкову, як правило, входять усі пільги, передбачені трудовим законодавством, зокрема: робочий час та відпочинок, зайнятість, умови та оплата праці, охорона праці та здоров'я працівників, компенсації, пільги, гарантії, порядок вирішення спорів тощо. Разом із тим залежно від фінансових можливостей та рівня зацікавленості менеджменту в реалізації соціальних програм на підприємстві можуть бути надані та зафіксовані колективним договором додаткові компенсації та пільги (наприклад, придбання путівок, пільговий проїзд у відпустку, медичне обслуговування, часткова компенсація за оздоровлення дітей тощо), виплати (матеріальна допомога на оздоровлення, допомога багатодітним сім'ям, одноразова допомога працюючим учасникам анти-терористичної операції, одноразові матеріальні допомоги різного спрямування).

Зміст і структура колективного договору визначаються сторонами колективних переговорів. Обсяг соціальних зобов'язань, представлених у колективних договорах, дуже різний. Найчастіше він залежить від фінансово-економічного стану компанії, сформованих традицій, сили профспілкової організації, специфіки і шкідливості праці. Контроль над виконанням колективного договору здійснюється сторонами соціального партнерства, їх представниками, відповідними органами з праці. Відзначимо, що держава в особі органу з праці, який реєструє колективний договір, має провести його експертизу на предмет виявлення умов, які погіршують становище працівників порівняно з трудовим законодавством та іншими правовими актами.

Формальне викладення цінностей і принципів побудови ділових відносин компанії знаходить відображення на деяких підприємствах у корпоративному кодексі. У ньому представлена загальна ідеологія компанії, її цінності, етичні норми поведінки, бізнес-норми тощо. Зазначених правил та мінімальних стандартів, які виписані кодексом, повинні дотримуватися керівництво компанії, співробітники, постачальники, підрядчики та інші ділові партнери.

У результаті, розглядаючи внутрішню форму КСВ, часто не приділяють уваги такій важливій групі стейкхолдерів, як власники компанії (акціонери, власники часток), хоча без їх участі соціальні програми не зможуть бути прийняті і реалізовані. Власники очікують прибутку від власних вкладень, вони розраховують на те, що компанія буде привабливою на ринку праці, на зростання її капіталізації, на стійкість і надійність бізнесу [4, с. 155]. Удалим є приклад побудови та реалізації карти КСВ корпорації «Оболонь» [5]. Акціонери та інвестори, співробітники та партнери є основними внутрішніми зацікавленими сторонами. Карта включає чотири блоки: економічний вплив (забезпечення робочих місць, національне виробництво, експорт продукції, сплата податків), екологічна безпека (екологічні інвестиції, оптимізація використання ресурсів, зменшення впливу компанії на довкілля), умови праці (високі соціальні стандарти, гідна оплата праці, навчання та розвиток персоналу, стандартизована система охорони праці та безпеки персоналу, працевлаштування інвалідів) та соціальні інвестиції (освітні проекти, допомога соціально незахищеним верствам населення, сприяння відродженню духовності, розвиток спорту) [6].

Однією з форм реалізації соціальної відповідальності, яка набула поширення у закордонних фірмах і впроваджується у вітчизняній практиці, є соціальні інвестиції. Соціальні інвестиції – це матеріальні, технологічні, фінансові а також інші ресурси, які вкладаються в реалізацію соціальних програм, що спрямовані на задоволення інтересів різних заінтересованих сторін (персонал, споживачі, місцеві громади на території їх діяльності) тощо.

Це підтверджує те, що під час реалізації принципів КСВ доцільно використовувати системний підхід. Реалізація напрямів внутрішньої соціальної відповідальності буде сприяти задоволенню інтересів як внутрішніх, так і зовнішніх заінтересованих сторін і, без сумніву, пов'язана з основними напрямками зовнішньої КСВ.

Прагнення до нових знань, що дає можливість самореалізації, являє собою природну потребу людини, тому навчання і підвищення кваліфікації працівників є нині одним із найважливіших напрямів інвестицій у людський капітал. Компанії, які прагнуть бути лідерами у своїх галузях, повинні забезпечувати безперервне навчання своїх співробітників на всіх рівнях виробництва й управління [4, с. 163]. Наприклад, у звіті сталого розвитку корпорації «Оболонь» за 2015 р. зазначається, що 112 осіб (2,1%) пройшли перепідготовку, що в два рази більше від 2011 р., 688 осіб (20,8% від загальної чисельності робітників) – підвищення кваліфікації робітників, 553 особи (майже 40% керівників та фахівців) – підвищення кваліфікації керівників та фахівців. У 2014 р. для фахівців відділів маркетингу та експорту на підприємстві у Києві спільно з міжнародною школою іноземних мов Denis'School було організовано курси, 60 спеціалістів пройшли мовний курс. Більше 11 років на регіональному підприємстві корпорації у м. Охтирка діє школа підвищення кваліфікації працівників за напрямками «Економіка і менеджмент», «Ефективне управління збутом» та «Школа виробничого навчання». Щороку до 100 працівників відвідують заняття школи [6]. Основною метою внутрішнього навчання є придбання необхідних знань, умінь і навичок, проте освітні програми для фахівців і керівників компаній також націлені на прищеплення корпоративних культур і цінностей.

Рівень корпоративної культури, дотримання етичних норм поведінки менеджменту, сприйняття компанії її членами як цілісної організації, як системи загальних цінностей, які формують її імідж, залучення усіх працівників компанії до реалізації стратегічних цілей, забезпечення єдності з діловою культурою, яка визначає розвиток контактів із зацікавленими сторонами, є також завданнями внутрішньої КСВ. Для сучасних розвинених компаній можна рекомендувати створення так званих корпоративних університетів. Корпоративний університет – це система внутрішнього навчання, вибудована в рамках корпоративної ідеології на основі єдиної концепції та методології, яка носить не тільки прикладний (навчити людей новим прийомом роботи і надати їм знання, необхідні для роботи), а й стратегічний характер, пов'язаний із бізнес-завданнями корпорації, й охоплює усі рівні керівників і фахівців.

До основних функцій корпоративного університету належать: розроблення й упровадження корпоративних стандартів, навчання і розви-

ток персоналу; впровадження сучасних схем управління; оцінка й атестація співробітників, а також отримання зворотного зв'язку; асиміляція в компанії нових менеджерів та утримання цінних кадрів; зміцнення та розвиток сформованої корпоративної культури.

Ще один напрям внутрішньої форми реалізації соціальної відповідальності – охорона здоров'я і безпечні умови праці. Необхідно відзначити, що охорону праці не можна ототожнювати з технікою безпеки, виробничою санітарією, гігієною праці, оскільки вони є її складовими елементами. Охорона праці тісно пов'язана з промисловою безпекою, пожежною безпекою, електробезпекою, охороною навколишнього середовища. У сукупності вони є складниками безпеки життєдіяльності. Практика показує, що багато українських компаній дотримуються системного підходу в питаннях охорони та безпеки праці, приділяючи, зокрема, усе більше уваги питанням охорони здоров'я та пропаганді здорового способу життя.

Провівши аналіз передових практик КСВ вітчизняних підприємств [7], варто зазначити, що кожна компанія сприймає та реалізує КСВ по-своєму. І різниця залежить від багатьох причин, таких як галузева приналежність підприємства, рівень розвитку підприємства та стійкість фінансово-економічної системи, імідж керівника, морально-етичні принципи у взаємовідносинах усередині підприємства та із зовнішнім середовищем, рівень корпоративної культури, особливості виробничих процесів із позицій впливу на екологію тощо. Важливим для розвитку КСВ на підприємстві є саме організація управління КСВ підприємства, її інтеграція в цінності, культуру та ділові відносини на всіх рівнях організаційної структури, координація різних напрямів роботи, які сприяють стійкому розвитку та задоволенню інтересів заінтересованих сторін на основі дотримання принципів КСВ, підвищення її соціально-економічної та екологічної ефективності, забезпеченню енерго- та ресурсоощадності підприємства, інформованню суспільства про проведені заходи та їх результати тощо.

Важливим під час організації внутрішньої КСВ на підприємстві є: визначення основних адресатів (об'єктів) відповідальності, визначення структур управління, які будуть організовувати КСВ, і відповідне наділення їх повноваженнями, визначення учасників та співучасників відповідальності, визначення бюджету на реалізацію КСВ, а також розроблення стратегії соціально відповідальних заходів та її інтеграція в стратегію розвитку підприємства. Важливим є її включення в стратегічну карту розвитку підприємства за визначеними перспективами діяльності. За основу можна взяти запропоновану проф. Г. Тарасюк модель стратегічної карти розвитку підприємства [8]. Тоді ефект від впровадження внутрішньої КСВ можна буде оцінити в рамках кожної стратегічної перспективи («Спо-

живачі», «Процеси», «Фінанси», «Персонал») за економічним, соціальним та екологічним складниками, додавши ще дві перспективи – «Власники (акціонери) та інвестори» та «Імідж і ділова репутація підприємства».

Узагальнюючи наукові джерела та передову практику КСВ, доповнивши власними дослідженнями, можна виділити такі основні напрями реалізації внутрішньої соціальної відповідальності за згаданими перспективами, які варто впроваджувати системно:

1. Внутрішня КСВ за перспективою «Власники (акціонери) та інвестори». Відповідальність перед акціонерами (власниками) та інвесторами (підвищення довгострокової ефективності та стійкості господарської діяльності; взаємна довіра і повага, рівне ставлення до всіх акціонерів, які володіють акціями компанії; право на участь в управлінні; персональна відповідальність членів ради директорів і правління та їх підзвітність акціонерам; інформаційна відкритість, прозорість операцій і достовірність звітності; постійне вдосконалення стандартів і практики корпоративного управління; наявність та застосування Кодексу корпоративної поведінки; якість внутрішнього аудиту компанії; наявність документів про інсайдерську інформацію; наявність положень про Раду директорів та інших керівних та виконавчих органів; наявність комітетів з аудиту, преміювання, ревізійної комісії тощо);

2. Внутрішня КСВ за перспективою «Персонал». Підтримка і розвиток персоналу (підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, забезпечення професійного зростання і кар'єри; програми адаптації співробітників; залучення та підтримка молоді, у тому числі і в освітніх програмах; відсутність дискримінації та створення рівних можливостей (незалежно від раси, статі, релігії, національного або соціального походження, політичних уподобань, віку тощо); підтримка соціально значущої заробітної плати, застосування мотиваційних схем оплати праці; вивчення індивідуальних потреб працівників; розроблення і надання соціальних пакетів для працівників та їх сімей; надання матеріальної допомоги; дотримання балансу між робочими обов'язками й особистим життям співробітників, створення умов для відпочинку і дозвілля працівників та їх сімей; медичне обслуговування персоналу на підприємстві та членів сімей співробітників; профілактика професійних захворювань, забезпечення лікувально-реабілітаційних заходів; підтримка внутрішніх комунікацій в організації; розвиток відносин із профспілками; формування і розвиток корпоративної культури; участь співробітників у прийнятті управлінських рішень; свобода асоціацій тощо).

3. Внутрішня КСВ за перспективою «Процеси». Взаємозалежність економічної ефективності виробництва та соціальної цінності продукції; екологічна збалансованість виробництва. Охорона здоров'я та безпечні умови

праці (охорона праці та забезпечення безпеки на робочому місці; підтримання санітарно-гігієнічних умов праці; створення ергономічних робочих місць; застосування енергоощадних та ресурсощадних технологій; дотримання передових стандартів організації праці, виробництва, стандартів якості продукції тощо).

4. Внутрішня КСВ за перспективою «Фінанси» (забезпечення стійкого розвитку підприємств за основними принципами КСВ; формування соціального бюджету або спеціального документу, в якому закріплені витрати на проведення соціальної політики (соціальні інвестиції) та заходів КСВ компанії; дотримання міжнародних стандартів соціальної звітності; кошториси соціально відповідальних програм; оцінка ефективності здійснюваних соціальних інвестицій (забезпечення зворотного зв'язку між інвестором та соціальними інвестиціями).

5. Внутрішня КСВ за перспективою «Споживач» (для споживача всередині підприємства). Наявність у компанії затвердженої політики і дотримання стандартів якості продукції (товарів, послуг); соціальна цінність продукції (її внесок у стан здоров'я, у зростання благополуччя населення, забезпечення рівного доступу до необхідних ресурсів життєдіяльності); наявність

на підприємстві документів, які підтверджують безпеку (корисність) продукції (послуг); наявність у компанії затвердженої політики усунення виявлених недоліків продукції, діючих механізмів контролю дотримання і реалізації даної політики; соціально відповідальний маркетинг тощо.

6. Внутрішня КСВ за перспективою «Імідж і ділова репутація підприємства». Дотримання традицій, правил, норм поведінки, притаманних компанії. Відповідність якості корпоративного управління міжнародним стандартам. Наявність фірмового стилю, добросовісна рекламна політика, корпоративна благодійність, спонсорська діяльність, високий рейтинг компанії тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Це далеко не весь перелік можливих напрямів внутрішньої КСВ, але їх реалізація дасть змогу зробити підприємство соціально відповідальним усередині підприємства, а в поєднанні з напрямками зовнішньої КСВ забезпечить задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін, довгострокову конкурентоспроможність підприємства та високий рівень ділової репутації. Вирішення цих наукових та практичних завдань знайдуть своє відображення в подальших наших публікаціях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корпоративна соціальна відповідальність (Портал споживача). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://consumerinfo.org.ua/events/csr.php>
2. Охріменко О., Іванова Т. Соціальна відповідальність : [навч. посіб.] / О. Охріменко, Т. Іванова ; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – К., 2015. – 180 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ied.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/10/Socialna-vidpovidalnist.pdf>
3. Петрашко Л. Корпоративна соціальна відповідальність в бізнес-практиці / Л. Петрашко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iepjournals.com/journals/14-15/2011_6_Petrashko.pdf
4. Никитина Л. Корпоративная социальная ответственность : [учебник] / Л. Никитина, Д. Борзаков. – Ростов н/Д : Феникс, 2015. – С. 154.
5. На шляху до сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://obolon.ua/files/texts/obolon_ar_2013_work_54.pdf.
6. Сталый розвиток корпорації «Оболонь» 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://report.obolon.ua/ua/people/personnel_development
7. Практики КСВ в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csr-ukraine.org/library/>.
8. Тарасюк Г. Управління плануванням діяльності підприємства : теоретичні та практичні аспекти : [монографія] / Г. Тарасюк. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – С. 180.

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

INNOVATIVE METHODS OF THE STAFF SELECTION IN THE MODERN CONDITIONS

Свтушенко В.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кудінова М.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Лазарева К.О.

студентка,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Дослідження присвячене розгляду інноваційних методів відбору персоналу в організації, становленню його ролі в процесі роботи підприємств, ефективності організації праці на підприємствах та загалом ефективності діяльності підприємства. Дано визначення підбору персоналу, розглянуто традиційні та нетрадиційні методи відбору персоналу, порівняно традиційні та нетрадиційні методи відбору персоналу, досліджено використання інноваційних методів у ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР».

Ключові слова: персонал, традиційні методи відбору персоналу, нетрадиційні методи підбору персоналу.

Исследование посвящено рассмотрению инновационных методов отбора персонала в организации, становлению его роли в процессе работы предприятий, эффективности организации труда на предприятиях в общем и эффективности деятельности предприятия. Дано определение подбора персонала, сравнены традиционные и нетрадиционные методы отбора персонала, исследовано использование инновационных методов на ЧАО «Моршинский завод минеральных вод «ОСКАР».

Ключевые слова: персонал, традиционные методы отбора персонала, нетрадиционные методы отбора персонала.

The research is devoted to the consideration of innovative methods of staff selection in the organization, the formation of its role in the work of enterprises, the effectiveness of labor organization at the enterprises in general and the effectiveness of the enterprise itself. The definition of personnel selection is given, traditional and non-traditional methods of personnel selection are compared, and the use of innovative methods at PJSC "Morshinsky mineral water plant "OSCAR" is studied.

Keywords: staff, traditional methods of staff selection, non-traditional methods of staff selection.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Персонал – одна зі складових частин успіху компанії на ринку, адже саме люди рухають компанію вперед в умовах ринкових відносин та висувують ідеї щодо поліпшення діяльності, зміни напрямку руху, вдосконалення продукції тощо. Тому й до підбору персоналу важливо підходити відповідально та з повною віддачею, розумінням та зацікавленістю.

Процес підбору персоналу – це процес, що базується на вивченні професійних відповіднос-

тей кандидата до вимог посади, робочого місця та відборі з претендентів найбільш підходящого, зважаючи на кваліфікацію, його спеціальність, особисті якості і здібності порівняно з цілями та інтересами компанії. Варто зауважити, що якісний процес відбору персоналу – це дорогий та досить складний процес, у якому частіше за все задіяно багато людей, які знаються на відборі персоналу. Також варто зважати на те, що підбір персоналу частіше за все здійснюється поетапно, ніби відкидаючи на кожному етапі менш підходящих кандидатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Важливість вирішення зазначеного питання зумовило наявність значної кількості праць із проблематики управління персоналом, зокрема підбору персоналу підприємства. Вагомий внесок у вирішення питань ефективного підбору персоналу зробили такі відомі науковці, як Л. Балабанова, А. Беліченко, Н. Гавкалова, Р. Драфт, В. Воронкова, С. Іванова, Н. Маркова, Г. Назарова та ін. Аналіз наукових робіт показав, що багато робіт присвячено питанню відбору кандидатів, проте у ході дослідження було виявлено, що питанню ефективності традиційних та нетрадиційних методів відбору кандидатів було присвячено недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є узагальнення основних методів відбору персоналу в сучасних організаціях, а також аналіз інноваційних підходів до формування кадрового складу компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Існують традиційні і нетрадиційні способи відбору персоналу до складу працівників підприємства чи компанії. Відійти від традиційних способів відбору персоналу дуже важко, адже вони дають загальну картину про претендента, його попередній досвід, погляди та переконання. Тому традиційні способи завжди будуть актуальними та завжди матимуть місце у системі підбору персоналу.

Традиційні методи підбору персоналу дають роботодавцю змогу отримати якомога більш повну інформацію про претендента на посаду, а також розкривають основні риси характеру претендента. Завдяки цим методам роботодавець ще до прийняття кандидата на посаду може оцінити, чи придатна людина для роботи в компанії чи на підприємстві, чи не придатна. Частіше за все аналіз результатів проводить психолог, бо як правило, у штаті великих компаній є власний психолог, який приймає участь у підборі кандидатів, їх оцінці та дає поради керівникові щодо придатності чи непридатності кандидата на обрану

посаду, адже лише після проведення повного професійного аналізу можна розкрити позитивні та негативні риси характеру кандидата.

Є п'ять базових традиційних методів відбору персоналу, які складаються з методів, які зображені на рис. 1 і розкриті нижче.

Резюме – документ, у якому кандидат на посаду подає відомості (короткі) про навчання, трудову діяльність, свої професійні досягнення та успіхи в хронологічній послідовності та стислому викладі для зацікавлення роботодавця у своїй особі як у кандидаті на обрану посаду. Основною вимогою до резюме є вичерпність фактів про кандидата та лаконічність і послідовність викладу [5, с. 37].

Важливою відміткою є те, що резюме подається ще до зустрічі з роботодавцем, тож необхідно лише в кількох словах зацікавити роботодавця у своїй кандидатурі. Для цього необхідно вміти правильно скласти резюме. Варто зазначити також і те, що резюме не має загальних правил його написання, тому до кожної посади можуть бути різні види резюме. Зазвичай на сайтах компаній є власний приклад написання резюме, який можна взяти за основу. Проте важливим є й те, що навіть зразок необхідно доповнити чимось своїм, щоб зацікавити роботодавця та виділити своє резюме з купи інших. Проте всі резюме мають реквізити, які завжди мають бути присутніми у документі.

Варто зауважити, що існує кілька видів резюме, які можуть вигідно чи невигідно показати кандидата перед роботодавцем. Види резюме можна побачити на рис. 2.

Співбесіда. Нині відбір персоналу здійснюється переважно за допомогою співбесіди. Її перевагою є те, що порівняно за короткий проміжок часу роботодавець має змогу отримати достатньо точну інформацію про риси характеру кандидата та отримує повне уявлення про претендента на посаду. Частіше за все співбесіда проходить у формі бесіди (питання – відповідь). Менеджер із персоналу або сам роботодавець задає питання претенденту, які частіше за все стосуються:

- особистісних якостей кандидата;
- професіоналізму;

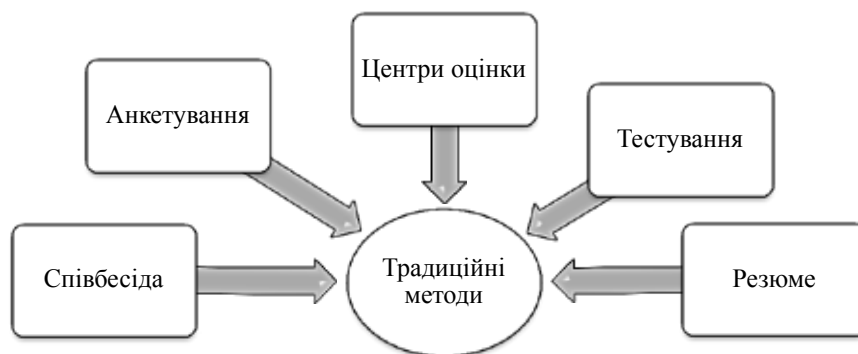


Рис. 1. Традиційні методи відбору персоналу [1; 3]



Рис. 2. Види резюме [2, с. 25–27]

Формальні	•такі співбесіди проходять у чіткій послідовності. Усі питання, які планувалося задати претенденту, готуються заздалегідь. Тобто бесіда проходить у форматі "питання - відповідь"
Слабоформальні	•роботодавець готує лише перелік основних питань, що стосуються особистості претендента, його вподобань тощо. Проте у ході розмови можуть виникнути додаткові питання до співрозмовника
Неформальні	•такі бесіди не мають чіткої схеми. Вони мають на меті викликати співбесідника на відверту розмову у дружньому стилі. Є тільки приблизні теми для розмови, тому роботодавець має пильно слідкувати за своїм співрозмовником

Рис. 3. Види співбесід [4; 5]

- інтересів;
- хобі [4, с. 50].

Якщо ж у співбесіді включений психолог, то він робить висновки не лише на базі відповідей, а й виходячи з поведінки, інтонації, жестів та міміки кандидата. Іноді навіть опираючись на ці дані, роботодавець може вже сказати, чи підходить претендент для роботи у компанії чи ні.

Співбесіди поділяються на (рис. 3):

Співбесіда починається з установлення контакту між людьми. Частіше за все починає говорити роботодавець. Далі говорить претендент, а роботодавець у цей час пильно слідкує за відповідями і відзначає важливі для себе деталі. Співбесіда закінчується розповіддю про подальші дії та про процедуру прийняття на роботу. Проте негативне рішення рекомендується оголосити пізніше. Співбесіда має закінчитися на позитивних нотах.

Анкетування. Частіше за все використовується просте анкетування, яке складається зі звичайних питань: ім'я прізвище, вік, адреса, освіта, інтереси тощо. Окрім стандартних анкет, використовуються також й інші, які складаються з варіантів відповідей або взагалі з відмови від-

повідати. Такі анкети виявляють рівень ефективності претендента. Більше того, до анкети можуть включатися й питання про життєві ситуації. Це робиться для того, аби подивитися на реакцію претендента на ситуацію.

Центри оцінки. Такий метод відбору персоналу використовується не багатьма компаніями. Цей метод являє собою вид тренінг-гри, у якій претендент знаходиться в ситуації, максимально наближеній до робочої обстановки. І в ході гри кандидата просять висказати свою думку з приводу всього процесу чи проаналізувати якусь його частину. Робиться це з метою виявити, чи може людина виступати на публіці та виказувати свою думку відносно ситуації, що склалася. Більше того, даний метод дає змогу виявити відповідність потребам професії.

Тестування. Такий метод відбору персоналу став використовуватися нещодавно, здебільшого завдяки західному впливу. Цей метод дає змогу найбільш точно визначити достовірну інформацію про професійні якості претендента та його здібності виконувати конкретну роботу. Проте на даний момент тестування не викорис-

товується як самостійний інструмент відбору персоналу, а скоріше є допоміжним методом в отриманні інформації про професійні здібності кандидата. Також варто відзначити, що для аналізу тестування необхідний погляд професійного психолога. Частіше за все використовуються шість видів тестування (табл. 1).

Нині іноземні методики все більше використовуються у нас, проте деякі тести адаптуються психологами до нашого менталітету, який дуже впливає на відповіді піддослідних. Якщо тести не будуть адаптовані, то це матиме відбиток на результатах. Підвищення ефективності відбору персоналу багато в чому залежить від виду тесту та правильної інтерпретації результатів.

Говорячи про нетрадиційні методи відбору персоналу, можна сказати, що їх перелік не є вичерпним і навряд чи колись буде вичерпним, бо щороку вигадуються все нові й нові способи відбору персоналу. Знаходяться нові й нові методики перевірки кандидатів на відповідність обраній посаді.

У сучасних умовах більшість компаній не обмежується традиційними методами відбору персоналу. Все частіше до співбесіди та резюме додаються нетрадиційні способи перевірки кандидатів на посаду. Здебільшого якщо в компанії заведено використовувати нетрадиційні методи

відбору персоналу, потенційний співробітник, ідучи на співбесіду, навіть не здогадується, які «випробування» чекають на нього під час співбесіди чи одразу після неї. Іноді нетрадиційні методи використовують навіть замість традиційного тестування, анкетування чи співбесіди. Таким чином роботодавець намагається підібрати найбільш гідних з претендентів.

На рис. 4 приведений перелік нетрадиційних методів відбору персоналу. Варто зазначити, що цей перелік не буде вичерпним, оскільки постійно відкриваються нові й нові способи перевірки кандидатів.

Можливо, деякі з методів викликають непорозуміння у людей, проте вони мають право на життя, адже кожна компанія знає, які саме люди їм потрібні й яким випробуванням необхідно їх піддавати. Кожна компанія на свій розсуд може використовувати один або декілька методів, по-різному комбінуючи їх між собою, або може використовувати традиційні та нетрадиційні методи одночасно.

Шокове інтерв'ю нині широко використовується, особливо у великих компаніях та на посади, які потребують стресостійкості. Нерідко це посади, пов'язані з роботою з людьми чи з великим потоком вхідних та вихідних даних. За такого виду відбору персоналу завдання

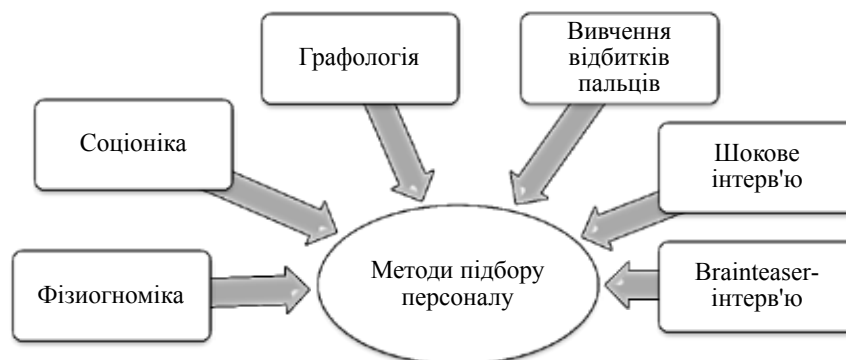


Рис. 4. Нетрадиційні методи підбору персоналу [5, с. 68]

Таблиця 1

Найбільш поширені види тестування під час відбору кандидатів

№ з/п	Вид	Опис
1	Тест на виконання роботи	Кандидата просять виконати роботу, яка наближена до тієї, яку йому потрібно буде виконувати на робочому місці
2	Письмовий тест	Дає змогу виявити загальний рівень здібностей та розумового розвитку кандидата
3	IQ-тест	Необхідно виконати тест за відведений проміжок часу. Такі тести мають варіанти відповідей, з яких необхідно вибрати один правильний
4	Тест-опитувальник	Допомагають визначити здібності людини до різних видів діяльності
5	Детектор брехні	Даний тест проводиться за допомогою спеціального апарату – поліграфу. Широко використовується за кордоном
6	Проективний тест	Спрямований на дослідження людської підсвідомості

Джерело: [2, с. 56–61]

HR-менеджера чи рекрутера – створити стресові умови для претендента та проаналізувати реакцію та поведінку кандидата у стресовій ситуації. Тут можна використовувати всі методи: роботодавець може значно запізнитися на співбесіду, може зневажливо ставитися до заслуг кандидата, може задавати непристойні питання. Проте після проходження такого інтерв'ю роботодавцям рекомендується зізнатися про цілі такого «катування», адже мало хто захоче працювати в компанії, у якій директор задає непристойні питання або просить даму зняти панчохи [2, с. 106].

Brainteaser-інтерв'ю зазвичай використовують у сферах, де необхідно проявляти кмітливість, харизму та винахідливість, здібність аналітично мислити. Кандидату пропонують вирішити завдання на логіку, або менеджер задає питання, що не стосується теми розмови. У цих умовах кандидат повинен бети оригінальним та незвичайним. Це є причиною вважати, що кандидат може нестандартно мислити та виходити за рамки звичного заради пошуку відповіді на питання. Цей метод переважно використовують вітчизняні представництва зарубіжних компаній. Згідно з їхньою думкою, такі люди можуть запропонувати інновацію для розвитку компанії. Так, рекрутери з американської компанії Spirit Airlines задають кандидатам у бортпроводники таке питання: «Як би Ви описали жовтий колір сліпій людині?».

Фізіогноміка частіше за все використовується як допоміжний метод. Сутність методу в тому, щоб вивчити риси обличчя людини та міміку. На основі отриманих даних робиться висновок про тип особистості людини, здатність людини до аналізу та творчі здібності. Проте цей метод може бути ефективним, якщо у дослідника є великий досвід в цій справі [3, с. 73].

Метод соціоніки був створений на основі науки, що вивчає процес обробки інформації психікою людини, яка сприймається людиною з навколишнього середовища. Згідно з цією наукою, існує 16 типів сприйняття та обробки інформації, що відповідають 16 соціотипам людей. Дана наука стверджує, що люди одного й того ж соціотипу поведуться однаково в однаковій ситуації, тому що в них співпадають мотиви, що підштовхують їх до прийняття рішення. Дану методику репрезентують тести, фізіогномічні дослідження та бесіда. Проте на людину також впливає оточення та виховання. Через це не можна точно стверджувати, що люди з одного соціотипу співпадають на 100%. Ця методика достовірна лише на 80%. Через це цей метод відбору персоналу не є дуже розповсюдженим [5, с. 164].

Графологія – найменш розвинений метод у країнах пострадянського простору. Проте за кордоном цей метод широко розповсюджений. Це пов'язано з тим, що даний метод не дає гарантії того, що характер людини тісно пов'язаний із почерком. Проте у Франції цей метод вважається традиційним для прийняття кандидата на посаду. Сутність методу в тому, що претендента просять

написати якусь фразу на папері, а потім вивчають його почерк. Під час вивчення беруться до уваги натиск, обриси, нахил букв, гострота букв та інші деталі. На основі цих даних визначається, який характер притаманний людині.

Вивчення відбитків пальців також не розповсюджений метод у країнах пострадянського простору. Цей метод являє собою аналіз рисунка на пальці людини. Такий аналіз допомагає визначити характер людини. Окрім того, існує ще й думка про те, що кількість завитків на цьому рисунку є свідомством коефіцієнту розуму людини.

Ознайомившись з обома методами відбору персоналу, можемо дати порівняльну характеристику даним методам (табл. 2).

Методи, перераховані вище, не можуть використовуватися автономно від інших методів як самостійний інструмент, бо кожен метод окремо не дає стовідсоткової інформації про особистість людини. Такі методи використовуються як допоміжний інструмент у комплексі з традиційними методами [4, с. 82].

Дослідимо систему методів відбору ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР». Вона має дещо розгалужену структуру, представлена на рис. 5.

Із рис. 5 видно, що виробничий та невиробничий персонал відбирається за різними схемами. Це пояснюється тим, що до виробничого і невиробничого персоналу вимоги зовсім різні. Якщо до виробничого персоналу можна набрати не висококваліфікованих співробітників (через те, що виробництво на ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР» на 85% автоматизоване), то на керівні посади чи на посади, які відповідальні за функціонування компанії, необхідно набирати людей із більшими знаннями, досвідом, кваліфікацією.

Розглянемо детальніше систему відбору виробничого персоналу (рис. 6).

Бачимо, що відбір виробничого персоналу на ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР» проходить лише за допомогою стандартних методів відбору, тому що вимоги до виробничого персоналу досить низькі. Тест на виконання роботи проводиться для того, щоб визначити працездатність кандидата, його ефективність та загальні знання щодо роботи з технікою. Тест-опитувальник проводиться для виявлення здібностей кандидата та його вподобань [7].

Схема відбору невиробничого персоналу дещо ширша та складніша, що зумовлено відповідальністю, яка покладається на співробітника, складністю роботи та рідкістю набору до складу. Схема відбору для таких співробітників виглядає так (рис. 7).

Традиційні методи використовуються, щоб отримати уяву про людину як спеціаліста та дізнатися, яку кваліфікацію він має. Саме для розкриття кваліфікації проводиться гра, де кандидата ставлять у становище, близьке до робочого, і просять виконати певні дії [5, с. 93].

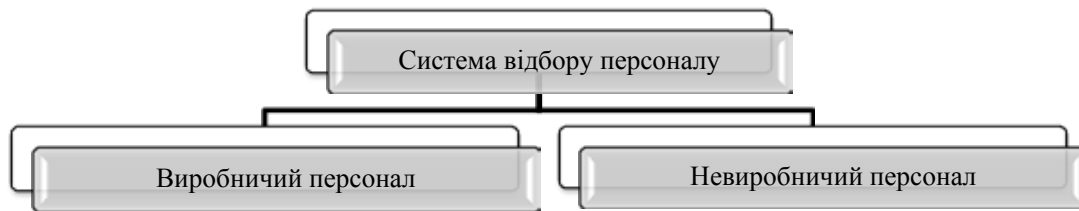


Рис. 5. Схема система відбору персоналу на ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР» [7]

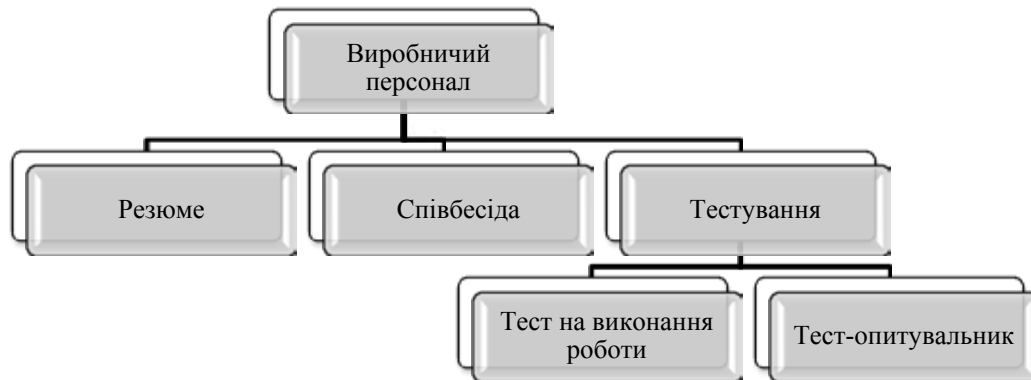


Рис. 6. Система відбору виробничого персоналу на ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР» [7]

Таблиця 2

Порівняльна характеристика традиційних та нетрадиційних методів відбору персоналу (складено авторами на основі досліджень)

Ознаки	Традиційні методи	Нетрадиційні методи
Характеризує кандидата	Людину як спеціаліста, її кваліфікацію, рівень освіти, досягнення в науковій сфері та кар'єрі. Дає інформацію про теоретичні навички та вміння кандидата, показує його професійні якості.	Характеризує кандидата як людину, дає можливість кандидату розкрити свої особисті якості, показує практичні навички та вміння кандидата щодо запропонованої посади.
Чи виявляє уміння творчо мислити	Традиційні методи не дають можливості розкритися кандидату як творчій натурі, не дають можливості показати вміння нестандартно мислити.	Зазвичай спрямовані на розкриття творчого потенціалу кандидата, виходити за рамки стандартного мислення, нестандартно вирішувати складні ситуації.
Чи дає можливість зазначити неправдиву інформацію	Найчастіше традиційні методи не передбачають виключення можливості перебільшення або прикрашання інформації про себе та свої заслуги.	Повністю виключають можливість дати неправдиву інформацію, оскільки в рамках нетрадиційних методів кандидат знаходиться у стресовій ситуації, яка виключає час на видумку неправдивих фактів.
Чи дає можливість оцінити вміння та навички комунікації з людьми	Традиційні методи дають можливість лише поверхньо оцінити навички взаємодії з людьми.	Дають можливість оцінити здібності кандидата до роботи з іншими людьми, а також самостійно.
Чи можуть використовуватися автономно	Так, проте ефективність від використання даних методів окремо значно нижча.	Ні, бо нетрадиційні методи не можуть дати характеристику професійним навичкам кандидата, його відповідність вимогам посади.

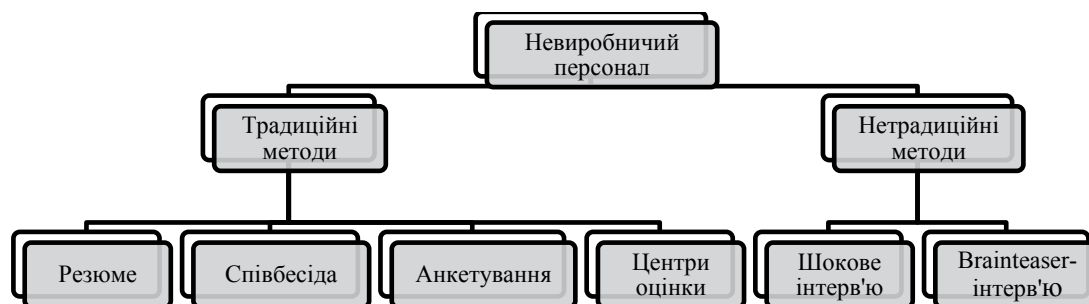


Рис. 7. Система відбору невиконавчого персоналу на ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР» [7]

Нетрадиційні методи використовуються для того, або отримати уяву про людину як про особу, її характер, особистість тощо. Шокове інтерв'ю застосовують для того, щоб побачити реакцію людини на стресову ситуацію, brainteaser-інтерв'ю – для оцінки швидкості реакції людини та швидкість знаходження рішення нестандартної ситуації [6, с. 152].

Варто також зазначити, що співробітників ззовні набирають доволі рідко і частіше за все на підлеглі посади, а людей для керівних посад набирають із наявного персоналу, спираючись на вміння та знання співробітників, їх досягнення та ефективність. Також компанія дотримується політики «навчимо самі» і набирають людей для того, щоб навчити їх працювати у своєму середовищі.

Дивлячись на положення компанії ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР» на сучасному ринку, можна сказати, що система відбору персоналу на підприємстві дієва та ефективна, оскільки підприємство оживляють люди, які працюють на ньому, і від людей залежать стратегія, реклама, аналіз ринку, стан обладнання тощо. Саме персонал приводить фонди в робочий стан.

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

Дослідження показало, що нині все більш і більш актуальними стають нетрадиційні методи відбору персоналу. Проте вони мають свої недоліки: нетрадиційні методи відбору персоналу не дають можливості розкрити професійні надбання кандидата і через це не можуть використовуватися самостійно. Але важливо зазначити, що нетрадиційні методи відбору персоналу дають можливість розкритися кандидату більше, що зменшує ризик загострення конфліктів у колективі, знижує плинність кадрів на підприємстві та підвищує якість процесу відбору персоналу. Разом із тим важко недооцінити важливість використання традиційних методів, які розкривають професійні якості, навички та можливості кандидата. Отже, беручи до уваги той факт, що в сучасному світі персоналу приділяється велика увага, бо вважається, що саме персонал створює прибуток на підприємстві, необхідно ретельно планувати процес відбору персоналу, методи та засоби, якими буде досягатися план. Також важливо розуміти, що комбіновані методи відбору персоналу принесуть набагато більше успіху, ніж окремі, оскільки лише в комбінації цих методів розкриваються як професійні, так і особисті якості претендентів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Качан Д.П. Управління трудовими ресурсами / Д.П. Качан, Д.Г. Шушпанов. – Київ : Юридична книга, 2003. – 258 с.
2. Балабанова Л.В. Управління персоналом / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 463 с.
3. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади : [навчальний посібник] / В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко, О.М. Попов [та ін.]. – Київ : Професіонал, 2006. – 576 с.
4. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання : [монографія] / А.М. Колот. – Київ : КНЕУ, 2005. – 230 с.
5. Иванова С. Мистецтво підбору персоналу. Як оцінити людину за годину / С. Иванова. – К. : Альпіна Бізнес Букс, 2004. – 160 с.
6. Скаско І.М. Визначення ефективних методів відбору персоналу / І.М. Скаско // Управління розвитком. – 2014. – № 3(166). – С. 11–19.
7. Офіційний сайт ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://oskar.business-guide.com.ua/>.
8. Глуходід Г.Ю. Вдосконалення методики добору персоналу з урахуванням психологічних особливостей претендента на посаду / Г.Ю. Глуходід // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2016. – № 1(67). – С. 15–18.

РОЗВИТОК ПРОДОВОЛЬНОЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ: ФОРМАТИ ТА СЕРВІСИ

DEVELOPMENT OF FOOD RETAIL IN UKRAINE: FORMATS AND SERVICES

Мангушев Д.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Осадча А.О.

студентка,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуто історію виникнення самообслуговування як способу здійснення покупок. Досліджено формати продовольчої роздрібної торгівлі на ринку України. Визначено типи послуг, що можуть надаватися роздрібними мережами для підвищення клієнтської лояльності. Проаналізовано фінансові сервіси, що надаються роздрібними компаніями в Україні та світі. Сформовано перспективи розвитку роздрібних мереж.

Ключові слова: роздрібна торгівля, супермаркет, роздрібні формати, додаткові послуги, фінансові сервіси, підвищення лояльності.

В статье рассмотрена история возникновения самообслуживания как способа совершения покупок. Исследованы форматы продовольственной розничной торговли на рынке Украины. Определены типы услуг, которые могут предоставляться розничными сетями для повышения клиентской лояльности. Проанализированы финансовые сервисы, предоставляемые розничными компаниями в Украине и мире. Сформированы перспективы развития розничных сетей.

Ключевые слова: розничная торговля, супермаркет, розничные форматы, дополнительные услуги, финансовые сервисы, повышение лояльности.

The history of establishing of self-service as a way of making purchases is noted in the article. Food retail formats in Ukraine are analyzed. The types of services providing by retail chains with the aim of customer loyalty increase are defined. Financial services provided by retailers in Ukraine and in the world are analyzed. Conclusions regarding prospects of development of retail chains are formed.

Keywords: Retail, supermarket, retail formats, additional services, financial services, loyalty increase.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стан роздрібної торгівлі є «дзеркалом» стану національної економіки, купівельної спроможності населення, споживчих смаків та переваг, а також рівня розвитку технологій та впровадження інновацій. У сучасних умовах популярним видом здійснення покупок є самообслуговування, тобто самостійний відбір товарів покупцями, що надає їм свободу вибору та прийняття рішень. Розвиток роздрібної торгівлі способом самообслуговування відбувся на початку ХХ ст. та швидко отримав розповсюдження. В Україні самообслуговування та поява перших супермаркетів відбулися в кінці 90-х років ХХ ст. зі здобуттям країною незалежності та початку розвитку ринкових відносин,

тому впровадження нового способу торгівлі будувалося на досвіді інших країн, а вже потім набувало власних рис.

Сфера роздрібної торгівлі постійно еволюціонує, що має відображення у розвитку торговельних форматів, додаткового набору послуг для клієнтів та підходів до їх обслуговування. В Україні та світі така еволюція відбувається нерівномірно та має характерні особливості. Отже, предметом дослідження стали формати та послуги продовольчої роздрібної торгівлі самообслуговування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання організації та розвитку роздрібної торгівлі викладені в роботах В.В. Апопія, І.П. Міщука, І.М. Підкамінної,

І.О. Совершенної, Б.М. Маркова, О.С. Шуміло, І.В. Копчикової та ін. Дослідженню форматів роздрібної торгівлі присвячено праці О.В. Горбенко, Г.Й. Теплицької, С.М. Сукачової.

Аналіз публікацій дав змогу зробити висновки, що потребують визначення та співвідношення формати роздрібної торгівлі та мережі, що їх реалізують. Недостатньо висвітленими залишаються питання переходу роздрібних підприємств у нетипові для них сфери діяльності, зокрема у фінансовий сектор.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження стану продовольчого ринку України у розрізі розвитку торговельних форматів та становлення додаткових послуг, що надаються споживачам для встановлення лояльних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Самообслуговування як сучасна модель роздрібної торгівлі почало історію в США, у місті Мемфіс. У вересні 1916 р. власник бакалійного магазину Кларенс Сондерс шляхом запровадження самообслуговування зменшив черги покупців до вузлу оплати та витрати на персонал. Клієнти такого магазину заходили до торговельної зали через турнікет, самостійно обирали товар із відкритих полиць, не спілкуючись із бакалійником, а потім сплачували товари на вузлі розрахунку [1, с. 1294]. Даний підхід надав переваги обом сторонам торговельного процесу: покупці отримали повну свободу вибору під час здійснення покупки та додатковий час на прийняття рішення, а роз-

дрібні торговці – збільшення потоку клієнтів та зменшення операційних витрат.

Таким чином, К. Сондерс став винахідником концепції самообслуговування, яка лягла в основу такого формату роздрібної торгівлі, як супермаркет. Першим супермаркетом визнано King Kullen, що встановлено в 1980 р. спільним дослідженням Інституту маркетингу харчових продуктів (Food Marketing Institute) та Смітівського інституту (The Smithsonian Institute). Засновником першого супермаркету став Майкл Каллен, який 4 серпня 1930 р. у приміщенні старого гаража у Нью-Йорку організував роботу магазину. Визначити саме King Kullen супермаркетом дала змогу відповідність п'ятьом критеріям: окремі товарні відділи, самообслуговування покупців, використання знижок, наявність системного ланцюга постачання та масовий розподіл [2]. Відповідно до вищевикладеного, формат самообслуговування є складовою частиною функціонування супермаркету, а не є єдиною вимогою.

Інститут маркетингу харчових продуктів у США визначає супермаркет як магазин, який пропонує повний асортимент продовольчих товарів та м'яса, річний обсяг продажів якого сягає не менше 2 млн. доларів, а 15% обсягу даних продажів припадає на побутові товари та на товари догляду за собою; магазин пропонує від 15 тис. до 40 тис. найменувань товарів (залежить від розміру магазину) та послуги відділів кулінарії, пекарні, аптеки [3].

Державний комітет статистики України визначає, що супермаркет є різновидом універсаль-

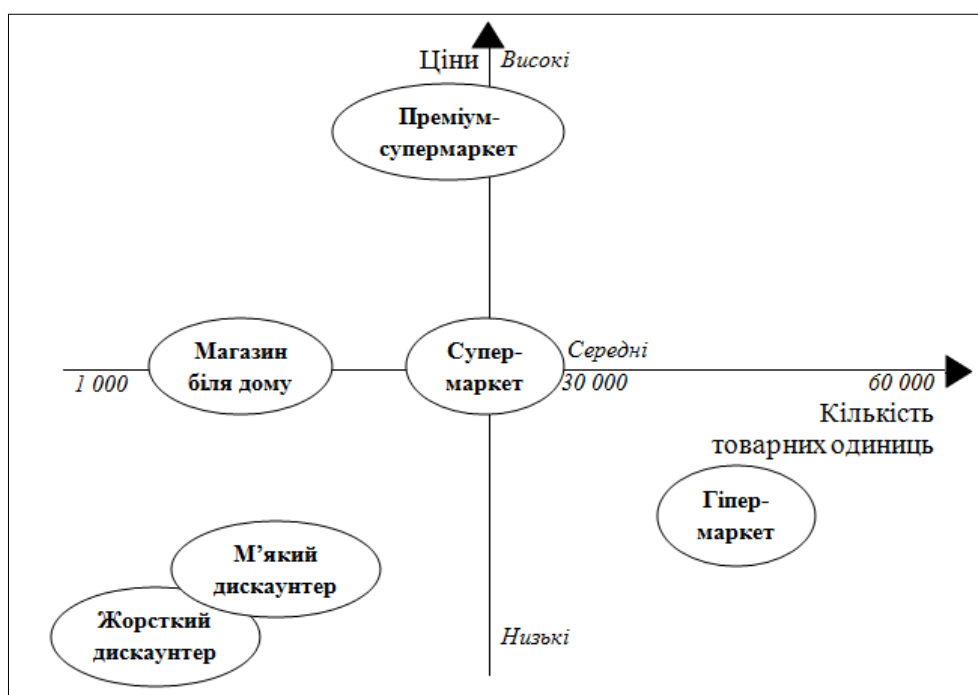


Рис. 1. Матриця форматів роздрібної торгівлі
(складено авторами)

ного магазину самообслуговування з торговою площею від 400 кв. м до 2 499 кв. м, у якому покупцю пропонується не менш 2 тис. найменувань продовольчих товарів, широкий асортимент непродовольчих товарів, а також широкий перелік додаткових послуг (стоянка автотранспорту, послуги з харчування, комплектування подарункових наборів та ін.) [4].

Із даних визначень виходить, що головними критеріями під час визначення поняття «супермаркет» є асортимент, розмір торговельної площі, наявність додаткових послуг, а також доречно додати рівень цін. Приведені критерії, пройшовши через різноманітні споживчі переваги, підходи до ведення бізнесу, політико-економічні та соціокультурні умови різних країн світу, сформували різноманітні формати. Проаналізувавши класифікації роздрібних форматів [5–7], автори зосереджують свою увагу на шести, які найбільше відображають сучасний стан роздрібної торгівлі: класичний супермаркет, преміальний супермаркет, магазин біля дому, гіпермаркет, м'який та жорсткий дискаунтери.

Для розуміння сутності форматів складено матрицю, на осі абсцис якої розміщено кількість товарних одиниць, а на осі ординат – ціни (рис. 1). Саме дані критерії необхідно визначити базовими, оскільки роздрібні підприємства не завжди суворо витримують та можуть варіювати необхідний розмір торговельної площі або ширину асортименту в рамках роздрібної мережі одного формату, що пов'язано з операційними та технологічними аспектами роботи магазинів.

Ринок продуктових роздрібних мереж в Україні представлений регіональними мережами

(присутні в одному місті або регіоні) та національними (охоплюють значну територію країни). Останні є більш стійкими, мають чітке позиціонування, стандартизовані підходи до обслуговування покупців, єдині системи знижок та широко пізнавані споживачами.

Необхідно виокремити такі роздрібні мережі: «АТБ», «Сільпо», «Metro Cash&Carry Україна», «Auchan Україна», «Велика кишеня», «Фора», «Брусничка», «Фуршет», «Novus». Лідерами ринку є вітчизняні роздрібні компанії: торгово-промислова група Fozzy Group та «АТБ-Маркет». У табл. 1 представлено порівняльну характеристику приведених компаній за основними показниками.

Лідери ринку мають різні підходи до ведення бізнесу. Fozzy Group розвиває роздрібні формати, що мають відмінні назви (торговельні марки), розміри торговельної площі магазинів, підходи до розміщення магазинів, ціни на товари та асортимент. Це дає компанії змогу задовольнити потреби як можна більшої кількості споживачів, підлаштовуючись під їх індивідуальні переваги. Так, «Сільпо» є класичним супермаркетом із середніми цінами та широким асортиментом товарів; Le Silpo – преміальний супермаркет з орієнтацією на імпортні товари та делікатесні вироби; «Фора» – магазин самообслуговування біля дому для щоденних швидких покупок; Fozzy Cash&Carry – гіпермаркет для потреб малого бізнесу з оптовими цінами; Thrash! – жорсткий дискаунтер із низькими цінами та вузьким асортиментом. Усього нараховується 530 торговельних точок, що мають сумарну площу у 537 200 кв. м [10; 11]. Харак-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика лідерів продовольчої роздрібної торгівлі України

Показник	Fozzy Group	«АТБ-Маркет»
Торговельні мережі	«Сільпо», «Le Silpo», «Фора», «Fozzy Cash&Carry», «Thrash!»	«АТБ»
Центральний офіс	Київ	Дніпро
Рік заснування	1997	1993
Дохід, млрд. грн. (за 2015 р.)	45,6 (з них «Сільпо» – 35)	38,6
Торговельна площа, кв. м	537 200	370 400
Кількість магазинів	530	835
Програма лояльності	«Власний рахунок» («Сільпо», Le Silpo, Thrash!), «Фора club» («Фора»), дисконтні картки для юридичних осіб (Fozzy Cash&Carry)	Відсутня
Власні торговельні марки (private label)	«Премія», Premiya Select, «Премія Пікі Тікі», «Повна Чаша», «Повна чарка», «Зелена країна», EXTRA! та ін.	«Своя Лінія», De Luxe Foods&Goods Selected, «Розумний вибір»
Додаткові пропозиції	Власний імпорт без посередників, натуральні продукти українських виробників «Лавка Традицій», мобільний зв'язок Yezzz!, платіжна картка Mastercard банку «Восток».	Мобільний додаток для смартфона

Джерело: [8–12]

терною рисою Fozzy Group є реалізація інноваційних рішень, заснованих на використанні маркетингу, що стають конкурентною перевагою та дають змогу формувати лояльних клієнтів. Компанія прагне знати своїх покупців «в обличчя», використовуючи для цього програму лояльності, що створює персоналізовані вигоди для кожного клієнта.

Своєю чергою, «АТБ-Маркет» працює в одному форматі під однією однойменною торговельною маркою. Мережа має у своєму розпорядженні 370 400 кв. м торговельної площі, що покриває 835 магазинів [10; 11]. Таким чином, «АТБ», вигравши у Fozzy Group за кількістю магазинів, суттєво поступається торговельною площею. «АТБ» обирає цінову конкуренцію, пропонуючи споживачам низькі ціни на товари. Програми лояльності мережа не має, зв'язком зі споживачами є поштове розсилання акційних пропозицій та мобільний додаток для смартфона.

Співставлення видів форматів роздрібної торгівлі та стану вітчизняного ринку дає змогу дійти висновку про те, що на даний момент в Україні наявні всі формати магазинів самообслуговування, що свідчить про завершення формування ринку (табл. 2). Дане сформування відбулося завдяки відкриттю мережі жорстких дискаунтерів Thrash! у серпні 2016 р. До цього часу наявність лише «АТБ» у форматі м'якого дискаунтеру не давала змоги засвідчити завершення етапів сегментування ринку.

Мережа жорстких дискаунтерів Thrash!, як уже було зазначено, є складовою частиною Fozzy Group. Під час її запуску було використано не тільки спосіб відкриття магазинів «із нуля», але й на місці наявних супермаркетів «Сільпо» (тобто супермаркет був замінений жорстким дискаунтером). Отже, нині на роздрібному ринку України відбувається нарощення конкуренції не тільки між торговельними марками мереж, а між різними форматами. Першочергово це пов'язано з високим рівнем чутливості споживачів до ціни, що змушує роздрібні компанії пристосовуватися до купівельної спроможності різних верств населення.

Експансія дискаунтерів є також характерною для роздрібного ринку Європи. Наприклад, у Великобританії спостерігається нарощення присутності мереж дискаунтерів Aldi та Lidl (Німеччина). Темпи розвитку даних дискаунтерів несуть загрозу британській «Великій четвірці» роздрібної торгівлі, до яких належать мережі супермаркетів Tesco, Sainsbury's, Morrisons та Asda. У період з липня 2014 р. по березень 2017 р. спостерігалася втрата позицій на ринку перерахованими лідерами, у той час як Aldi та Lidl показують суттєвий приріст (рис. 2). Частка Aldi за даний період збільшилася з 4,8% до 6,8%, тобто приріст становив 2% ринку, а частка Lidl зросла з 3,6% до 4,9% (приріст на 1,3%). Серед «Великої четвірки» найбільшої втрати позицій зазнали мережі Asda та Tesco, які зменшили свою присутність на ринку з 17% до 15,7% та з 28,9% до 27,6% відповідно. Зменшення часток Sainsbury's та Morrisons становило 0,5% та 0,6% відповідно.

Мережа Co-op (Co-operative Food) за аналізовані три роки зменшила частку ринку лише з 6,3% до 6,1%, але темпи розвитку Aldi виявилися вищими, що дало змогу німецькому дискаунтеру витіснити Co-op та стати п'ятим за величиною рітейлером Великої Британії. Отже, два дискаунтери – Aldi та Lidl – тепер займають у сукупності 11,7% усього британського ринку, що несе суттєву загрозу «Великій четвірці», а особливо на фоні їх власного спаду.

Продовольчий рітейл розвивається не тільки у напрямку торговельних форматів, що краще дають змогу задовольняти потреби споживача цінового та асортиментного характеру, але також у напрямі надання послуг. Роздрібні компанії запроваджують сервіси, що не належать до їх основної діяльності, але допомагають краще зрозуміти покупця та побудувати більш тісні взаємозв'язки. Виходячи із цього, необхідно виокремити дві групи послуг: послуги, супутні основній діяльності, та додаткові послуги, що створюють нову сферу діяльності (рис. 3).

Послуги, що є супутніми основній діяльності, покликані полегшити або покращити безпосередньо процес доведення товарів до покупців.

Таблиця 2

Сегментація продовольчої роздрібної торгівлі України за форматами

Формат	Приклад
Супермаркет	«Сільпо», «Фуршет», «Велика кишеня», Novus, «Край», Varus, «Billa Україна», «Таврія В», «ЕКО-маркет»
Преміальний супермаркет	Le Silpo, «Гурман-Фуршет», BK SELECT, Santim, Good Wine
Магазин біля дому	«Фора», Novus Express, «ВК Експрес», «Брусничка», «Наш край Експрес»
Гіпермаркет	«Metro Cash&Carry Україна», «Auchan Україна», «Велмарт», «Караван», «Країна»
М'який дискаунтер	«АТБ»
Жорсткий дискаунтер	Thrash!

Джерело: (складено авторами)

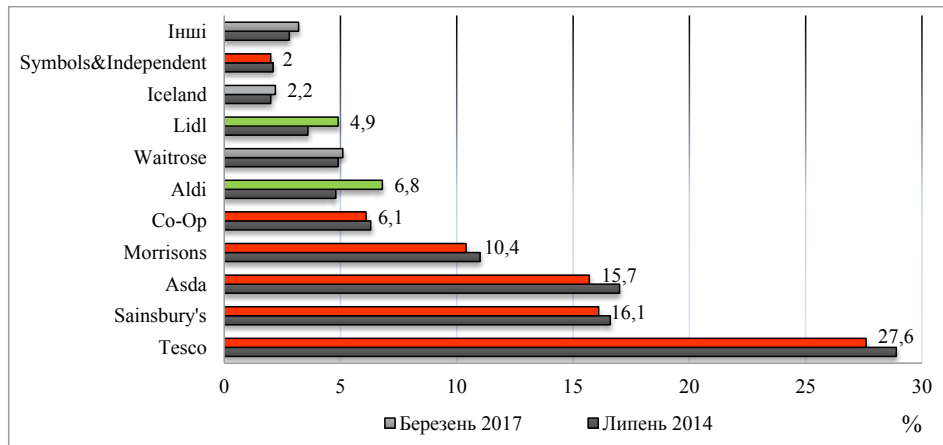


Рис. 2. Динаміка структури ринку продовольчої роздрібної торгівлі Великобританії у період 2014–2017 рр. [13]

Послуги, супутні основній діяльності	Додаткові послуги, що створюють нову сферу діяльності
• Кулінарія, кондитерська, пекарня • Ресторанна зона • Обробка придбаних товарів (чищення риби, нарізання м'ясних та сирних виробів тощо) • Послуги консультантів • Збір продуктового кошику за рецептом або списком • Обжарення кави, горіхів тощо • Дитяча кімната	• Фінансові послуги • Страхування • Туристичні послуги • Телекомунікаційні послуги • Послуги з придбання квитків

Рис. 3. Послуги продовольчих роздрібних магазинів
(складено авторами)

До них можна віднести організацію відділів кулінарії, кондитерської, ресторанів; послуги консультантів, обробку або приготування придбаних товарів. Послуги, що створюють нову сферу діяльності, потребують від рітейлерів освоєння послуг, які можуть функціонувати незалежно від процесу продовольчої торгівлі. До них віднесено фінансові послуги, послуги страхування, туристичні послуги, телекомунікаційні послуги та послуги з придбання квитків. Друга група послуг є більш складною та потребує партнерства з компанією, для якої даний вид діяльності є основним, або заснування власного підрозділу або дочірньої компанії.

На Заході розповсюдженою є практика переходу роздрібних мереж до надання фінансових послуг, що реалізуються у партнерстві з незалежним комерційним банком або шляхом придбання чи заснування власного банку. Mario Risso формує три етапи розвитку роздрібних компаній у сфері фінансових послуг, що пов'язані з вигодами для рітейлерів (рис. 4). На

першому етапі роздрібні компанії впроваджують платіжний сервіс для зменшення операційних витрат. Його логічним продовженням є кредитний сервіс, що дає змогу збільшити товарообіг. Фінальним етапом, що має на меті підвищення лояльності клієнтів, є запуск сервісів, які дають змогу клієнтам інвестувати та накопичувати кошти, а також здійснювати операції страхування.

Західні рітейлери прийшли до ідеї із запуску фінансових сервісів давно. У 1983 р. французька роздрібна мережа Auchan розпочала даний вид послуг через дочірню компанію Banque Accord (зараз перейменовано на Oney Bank). Банк надає традиційні фінансові продукти і послуги для своїх клієнтів (платіжні рішення, збереження заощаджень, страхування, міжнародні платіжні карти тощо) [14].

Піонером на британському ринку в 1997 р. став Sainsbury's, який започаткував напрям фінансових послуг шляхом створення спільного підприємства з Bank of Scotland, а в 2014 р. став

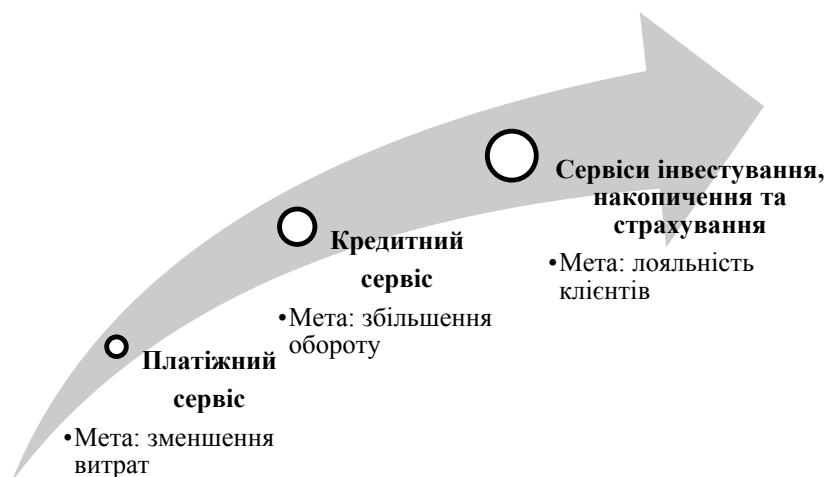


Рис. 4. Еволюція фінансових сервісів, що використовуються роздрібними мережами [14]

100%-м власником даної установи. Sainsbury's Bank пропонує широкий спектр фінансових продуктів, за використання яких покупки роздрібною мережі отримують винагороди [15]. Конкурент Sainsbury's – мережа Tesco – розпочинала надання фінансових сервісів у партнерстві з банком NatWest, але співпрацю було завершено та в 1998 р. запущено Tesco Personal Finance у спільному володінні з банком Royal Bank of Scotland (RBS). Це дало змогу реалізовувати всі фінансові транзакції для мережі та отримати досвід фінансового управління. Вже в 2008 р. Tesco придбала 50%, що належали RBS, стала одноосібним власником та змінила назву на Tesco Bank [14; 16]. Також фінансові підрозділи має британська мережа Marks&Spencer (M&S Bank), американська Walmart (Walmart Canada Bank та Walmart MoneyCard), британська Asda, що є філіалом Walmart (Asda Money) та ін.

Отже, фінансові сервіси для роздрібної торгівлі не є новими. Найбільші світові мережі встигли пройти шлях від партнерських програм із банками до самостійного володіння та управління, що дало змогу створити клієнтський досвід та сприйняти дані послуги як належне. Для України перехід ритейлерів у фінансовий сектор має низькі темпи розвитку та одиничні проекти. Так, у 2014 р. мережа супермаркетів «ЕКО-маркет» запустила кредитні картки спільно з комерційним банком «Альфа-Банк». Дана картка дала змогу клієнтам накопичувати 2% від суми покупок, що були здійснені в супермаркетах «ЕКО-маркет», та 1% від інших покупок у вигляді бонусів. Потім накопичені бонуси можна використати для оплати покупок у даній мережі супермаркетів [17]. Загалом сервіс «ЕКО-Finance» також дає змогу переказувати кошти, здійснювати страхування та отримувати кредити, але всі функції сервісу реалізуються через партнерів мережі.

Мережа Varus запустила в 2017 р. нову програму лояльності Varus Perfect, що дає змогу покупцям супермаркетів накопичувати бонуси від покупок на картці, перетворювати дані бонуси в гроші та розраховуватися ними за покупки, а також поповнювати картку грошима на касі [18]. Отже, реалізований сервіс є аналогом банківської картки, яка працює виключно в межах роздрібної мережі, а тому має перспективу трансформації у повноцінний банківський сервіс із випуском справжніх платіжних карток.

Найбільшого успіху на українському ринку досяг лідер Fozzy Group. Компанія спільно з банком «Восток», що входить до її складу, запустила платіжну картку Mastercard для роздрібної мережі «Сільпо». Клієнти можуть отримати картку на касі супермаркету або в відділенні банку та використовувати її для розрахунку в мережі та за її межами, а також користуватися іншими банківськими продуктами. Привілеєм використання платіжної картки є отримання додаткових балів та винагород у програмі лояльності «Власний рахунок». Перевагами нового сервісу Fozzy Group називає миттєву активацію платіжної функції, можливість поповнення картки на касі супермаркету, Інтернет-банкінг, безпеку розрахунків, додаткові бали, широку мережу з 234 супермаркетів по всій Україні [8].

Реалізація такого фінансового сервісу саме Fozzy Group відбувалася у силу таких факторів, як: наявність у структурі компанії власної банківської установи; масштабна клієнтська база даних (близько 12 млн. користувачів програми лояльності «Власний рахунок»); національний масштаб мережі; довіра споживачів. Необхідно також зазначити, що Fozzy Group також надає своїм покупцям послуги мобільного зв'язку під торговельною маркою Yezzz! у співпраці з телекомунікаційною компанією «МТС УКРАЇНА» та володіє мережею туристичних агенцій «Сільпо Вояж»,

співпрацюючи з провідними туристичними операторами, авіакомпаніями та системами бронювання. Отже, групу компаній Fozzy Group можна назвати лідером ринку з надання додаткових послуг, що створюють нову сферу діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене дослідження дає змогу сформулювати перспективи розвитку продовольчого роздрібного ринку України на наступні роки, що можуть бути предметом подальших досліджень:

1. Зростання частки дискаунтерів серед форматів роздрібної торгівлі та нарощення цінової конкуренції між мережами без втрати якості продукції.

2. Розвиток формату «біля дому» через нестачу великих комерційних приміщень та з

метою «наближення» до клієнта і витіснення з ринку невеликих немережових магазинів.

3. За даними дослідницької компанії GfK, на душу населення в Україні припадає усього 0,42 кв. м торговельної площі (у європейських країнах більше 1 кв. м) [19], тому перспективним є розширення мереж у регіони для покриття більшої кількості покупців.

4. Запровадження платіжних сервісів на основі програм лояльності для збільшення товарообігу роздрібних мереж.

5. Перехід роздрібних компаній до стратегії «пакет послуг в одному місці», що буде супроводжуватися освоєнням нових сфер діяльності і, відповідно, зростанням конкуренції в даних сферах серед компаній, для яких така діяльність є основною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Simonis D. *Inventors and Inventions* / Doris Simonis. – Marshall Cavendish, 2007. – 1600 p.
2. About King Kullen Supermarkets [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kingkullen.com/about-us/>
3. Food Marketing Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fmi.org/research-resources/supermarket-facts>
4. Наказ Держкомстату України від 24.10.2005 № 327 «Про затвердження Інструкції щодо заповнення форм державних статистичних спостережень стосовно торгової мережі та мережі ресторанного господарства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1350-05>
5. Горбенко О.В. Ринок продуктової роздрібної торгівлі в Україні: формати, мережі, розвиток / О.В. Горбенко // Молодий вчений. – 2015. – № 9(1). – С. 59–66.
6. Теплицька Г.Й. Порівняння сучасних типів та форматів торговельних підприємств за кордоном і в Україні / Г.Й. Теплицька // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». – 2012. – № 1. – С. 121–125.
7. Сукачова С.М. Сучасні формати роздрібної торгівлі в Україні / С.М. Сукачова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(1). – С. 314–322.
8. Офіційний сайт Fozzy Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fozzy.ua/>
9. Офіційний сайт «АТБ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.atbmarket.com/>
10. Топ-10 продуктовых сетей Украины по суммарной торговой площади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rau.ua/news/top-10-po-ploshhadi/>
11. Топ-10 продуктовых сетей Украины по количеству магазинов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rau.ua/news/top-10-produktovyh-setej-2/>
12. Топ-10 самых доходных продуктовых сетей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://delo.ua/business/top-10-samyh-dohodnyh-produktovyh-setej-324952>.
13. Grocery Market Share in UK [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kantarworldpanel.com/en/grocery-market-share/great-britain/>
14. Risso, M. (2010) *Large Retailers' Financial Services*. Symphonya. *Emerging Issues in Management*. University of Milano-Bicocca. – № 1. – P. 65–75 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://symphonya.unimib.it/article/view/2010.1.07risso/8853>
15. Asda's move into banking: how do the supermarket banks compare? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/borrowing/creditcards/9387158/Asdas-move-into-banking-how-do-the-supermarket-banks-compare.html>
16. Tesco Bank. About us [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://corporate.tescobank.com/2/about-us/>
17. «ЕКО маркет» і «Альфа-Банк» випустили спільну карту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eko.com.ua/ua/news/7/>
18. Програма лояльності VARUS PERFECT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://varus.ua/uk/varus-perfect>.
19. European Retail Study 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gfk.com/fileadmin/user_upload/dyna_content/CH/documents/News_2016/Geomarketing/GfK_2016_EuropeanRetailStudy.pdf

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

FORMATION OF MOTIVATIONAL FACTOR PERSONNEL'S MANAGEMENT IN THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Маркова С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-адміністрування
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Запорізький національний університет

Чкан А.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-адміністрування
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Запорізький національний університет

Шкрюбка С.К.

магістр,
Запорізький національний університет

У статті розглянуто особливості мотивації персоналу в сучасних умовах євроінтеграційних змін. Досліджено питання мотиваційних факторів та їх вплив на ефективність праці персоналу підприємства. Окреслено внутрішні й зовнішні чинники, які впливають на мотивацію людей у компанії, проаналізовано класифікацію видів потреб (первинні та вторинні), які можуть задовольнити мотивація та винагорода персоналу (внутрішня і зовнішня). Згідно з проведеним анкетним опитуванням на промисловому підприємстві, запропоновано систему чинників, упровадження яких надасть можливість отримати синергетичний ефект.

Ключові слова: мотивація, стимул, винагорода, мотив, оплата праці, потреба, корпоративна культура, умови праці.

В статье рассмотрены особенности мотивации персонала в современных условиях евроинтеграционных изменений. Исследован вопрос мотивационных факторов и их влияние на эффективность труда персонала предприятия. Обозначены внутренние и внешние факторы, влияющие на мотивацию людей в компании, проанализирована классификация видов потребностей (первичные и вторичные), которые могут удовлетворить мотивация и вознаграждение персонала (внутренняя и внешняя). Согласно проведенному анкетному опросу на промышленном предприятии, предложена система факторов, внедрение которых позволит получить синергетический эффект.

Ключевые слова: мотивация, стимул, вознаграждение, мотив, оплата труда, потребность, корпоративная культура, условия труда.

The article discusses the features of personnel motivation in modern conditions of European integration changes. The question of motivational factors and their impact on the effectiveness of the company's personnel. The study outlines the internal and external factors affecting the motivation of people, analyzed the classification of needs (primary and secondary) that can satisfy the motivation and reward personnel (internal and external). According to a survey conducted by questionnaire in an industrial plant proposed system factors, implementation of which will enable to get a synergistic effect.

Keywords: motivation, incentive, reward, motive, wages, demand, corporate culture conditions.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Український бізнес сьогодні – це складний шлях упровадження євроінтегра-

ційних реформ та змін, для більшості компаній такі умови вимагають формування нових механізмів впливу на ефективне функціонування бізнес-утворень, орієнтованих на сучасні швид-

козміні умови зовнішнього і внутрішнього середовища. У зв'язку із цим зростає значення внеску кожного члена колективу (команди компанії) у кінцеві результати діяльності підприємства, тому вища ланка управління кожного підприємства незалежно від форми власності повинна безперервно займатися пошуком і розробленням раціональних способів впливу на ефективне управління працею, які б забезпечували активізацію людського чинника. Основним чинником результативної діяльності персоналу є їх мотивація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Значне коло науковців має великий інтерес до проблем формування системи мотиваційних чинників для персоналу підприємства. Проблеми, перспективи активізації мотивації та створення якісних умов для персоналу викладені в працях О. Биканової [1], С. Дуди [2], В. Співак, Х. Кіцак, М. Клименко, Є. Маказан, Л. Лещенко [3], О. Філатової, А. Чкан [4], А. Череп та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У вищезазначених працях знайшли своє відображення окремі аспекти мотивації праці персоналу (А. Чкан, А. Череп), аналізу оплати праці (М. Клименко, А. Череп), ефективного використання кадрового потенціалу (Л. Лещенко, В. Співак), підвищення результативності та ефективності праці (С. Дуда, Є. Маказан). Однак проблема формування системи мотиваційних чинників з урахуванням самомотивації персоналу до праці на промисловому підприємстві залишається недостатньо дослідженою, і, як наслідок, існує багато нерозкритих аспектів у розумінні та створенні ефективної кадрової політики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – провести аналіз підходів до визначення сутності мотиваційних чинників та стимулювання діяльності персоналу на промисловому підприємстві; проаналізу-

вати систему чинників, упровадження в роботу персоналу промислового підприємства яких надасть можливість отримати синергетичний ефект, активізувати самомотивацію «людей компанії» до праці, що призведе до лояльності персоналу та підвищення фінансово-економічних показників діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Головною засадою ефективного досягнення місії та економічно-організаційних цілей організації є обов'язок топ-менеджера координувати роботу, примушувати персонал виконувати її. Керівники втілюють свої рішення в завданнях, застосовуючи основні принципи мотивації. Мотивація – це процес спонукання себе й інших до діяльності щодо досягнення особистої мети або цілей організації [2, с. 189] (рис. 1).

Мотивація нині відіграє найважливішу роль у структурі сучасної компанії. Вона пронизує організаційні, економічні, соціально-психологічні сфери взаємодій, отже, це кровоносна система підприємства, що дасть змогу всім іншим органам нормально функціонувати. Базовою основою для здійснення мотивації є визначення потреб, що зумовлюють формування поведінки як окремого співробітника, так і колективу підприємства у цілому. Вчені визначають, що потреби – це усвідомлення відсутності у людини чого-небудь, що зумовлено етапом її розвитку, культурними особливостями, традиціями [6].

Під час здійснення мотивації важливим є визначення того, які потреби має кожний окремий працівник, як керівник може їх задовольнити. Сучасні HR-фахівці всю сукупність потреб поділяють на дві групи: первинні та вторинні (табл. 1).

Для задоволення потреб працівників керівництво створює винагороди. Винагорода – це все те, що людина вважає цінною для себе, бажає отримати в результаті своєї діяльності [5]. Поняття цінності у людей значно розрізняється, як і оцінка винагороди. Загалом розрізняють два типи винагород (табл. 2).

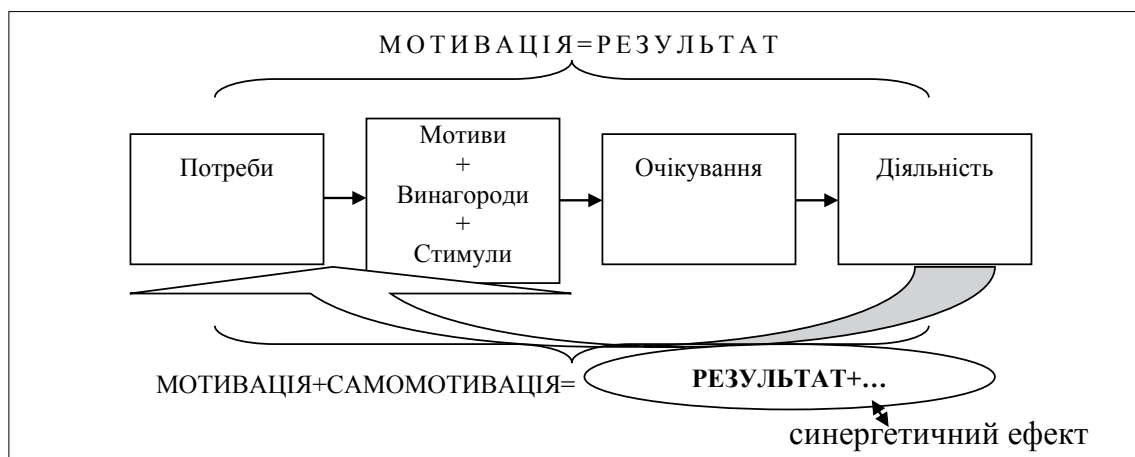


Рис. 1. Процес мотивації в управлінні персоналом підприємства

Таблиця 1

Класифікація потреб

Групи	Первинні потреби	Вторинні потреби
Зміст	вроджені фізіологічні потреби, які закладені в людині генетично	пов'язані з культурним устроєм і усвідомлюються з досвідом, за своєю природою є психологічними
Приклад	потреби в їжі, воді, повітрі, відпочинку	серед них важливе місце посідають соціально-психологічні, наприклад потреба в успіху, пошані, прихильності, владі і приналежності кому- або чому-небудь. Люди мають різний життєвий досвід, тому вторинні потреби значно розрізняються

Таблиця 2

Класифікація винагорода

Внутрішня винагорода	Зовнішня винагорода
Це те задоволення, яке приносить сама робота	Певні цінності для людини вона отримує за виконану роботу
Дружба і спілкування, що виникають у процесі роботи, також є елементами внутрішньої винагорода. Найбільш простий спосіб внутрішньої винагорода – створення відповідних умов роботи	Приклади зовнішніх винагород: зарплата, просування по службі, символи службового престижу, похвала і визнання, а також додаткові виплати і відпустки

Таблиця 3

Ієрархія мотивів різних категорій працівників

Менеджери	Фахівці	Службовці
оплата і премії просування по службі авторитет гідність	просування по службі оплата і премії нова кваліфікація самостійність	оплата і премії просування по службі самостійність повага

Джерело: [4, с. 175]

Базовим для процесу мотивації є поняття «мотив» (від лат. *movere* – рухати, штовхати). Мотив – це матеріальний або ідеальний предмет, заради якого реалізується діяльність [2]. Сила мотиву визначається рівнем актуальності потреби для працівника. Чим більш нагальною є потреба, чим сильнішим є бажання її задоволення, тим більш активно є діяльність працівника. Однак не кожний мотив може дати змогу задовольнити наявні потреби людей. Для того щоб мотиви могли задовольнити наявні потреби, вони повинні відповідати таким умовам, як:

- наявність досить сильного бажання змінити ситуацію, задовольнити потребу (дана умова є головною і визначає напрям зусиль для інших);
- ресурсне забезпечення дій (матеріальних, фінансових, часових);
- спрямованість на розвиток здібностей, навиків для задоволення потреб.

Спонування працівника до певної діяльності може здійснюватися як ззовні, так і внутрішньо. У даному разі головну роль відіграють саме мотиви, які формуються відповідно до мотиваційної структури працівника, рівня розвитку особистості, виховання і навчання. Для кожного окремого працівника промислового підприємства сукупність мотивів в різні періоди може бути різною, однак деякою мірою їх можна узагальнити (табл. 3).

Практика підприємництва свідчить, що мотивація як внутрішній механізм спонування до дій

є результатом складного комплексу потреб, які постійно змінюються. Для ефективної мотивації працівників керівнику слід визначити їх потреби і забезпечити найкращий спосіб їх задоволення. Мотивація поєднує інтелектуальні, фізіологічні й психологічні процеси, які в конкретних ситуаціях визначають, наскільки рішуче діє працівник і в якому напрямі зосереджує свою енергію. Розуміння мотивів і потреб створює можливість пояснення всіх видів організаційної діяльності.

Мотивація – це процес створення умов, що впливають на поведінку людини. Поняття «мотивація» узагальнює в собі всю сукупність явищ і процесів, спрямованих на вибір людиною своєї поведінки. У вузькому сенсі мотивація характеризує взаємодію особи й оточення, ситуації, яка склалася на підприємстві. Мотивація є прагненням до досягнення мети, до зміцнення. Мотивація, за визначенням Н. Дряхлова і Є. Купріянова, – це спонування людей до активної діяльності, процес свідомого вибору людиною певної лінії поведінки, яка ґрунтується на внутрішніх і зовнішніх факторах або, іншими словами, на мотивах і стимулах [2, с. 85]. Самомотивація (внутрішня мотивація) – це прагнення здійснювати діяльність заради неї самої, заради нагороди, яка міститься у самій цій діяльності.

Мотиви, що формуються у людини під впливом внутрішніх і зовнішніх, суб'єктивних та об'єктивних факторів, приводяться в дію під

впливом стимулів. Отже, стимулювання праці передбачає створення умов, за яких активна трудова діяльність, яка дає завчасно визначені результати, стає необхідною і достатньою умовою задоволення активних потреб працівника, формування в нього мотивів праці. Основна відмінність між мотивацією і стимулюванням полягає в тому, що мотив – це внутрішнє бажання людини задовольняти свої потреби, а стимул – це можливість отримання засобів задоволення своїх потреб за виконання запропонованих дій. Виходячи з цього, можна стверджувати, що менеджери, особливо промислових компаній, повинні створювати в організації систему стимулів, яка б відповідала мотивам працівників і спрямовувала їх діяльність у загальне русло. Для цього треба розуміти, що стимули починають діяти тільки тоді, коли вони відповідають внутрішнім мотивам працівників. Від гармонізації стимулювання як системи багато в чому залежить і гармонізація діяльності всієї організації, оскільки стимулювання – це своєрідна стратегія, принцип управління. Виділяють різні форми стимулювання праці за сукупністю класифікаційних ознак (табл. 4).

Найбільш поширеними формами стимулювання є матеріальне і нематеріальне (рис. 2). Нематеріальні стимули, своєю чергою, поділяються на організаційні та моральні, однак чіткої межі між ними немає.

Загалом стимулами можуть виступати матеріальні блага, дії інших людей, які дають можливості, надії тощо. Благо стає стимулом праці, якщо воно формує мотив праці. Стимулювання праці передбачає створення умов, за яких активна трудова діяльність, яка дає завчасно визначені результати, стає необхідною і достатньою умовою задоволення активних потреб працівника, формування в нього мотивів праці.

Головною формою стимулювання праці виступає заробітна плата (табл. 5).

Аналіз динаміки рівня оплати праці в Україні в 2016 році (табл. 5) має позитивну тенденцію (від найбільшого приросту майже 36% у галузі державного управління, до найменшого – у мистецтві та спорті (17%, або 710 грн. порівняно з 2015 р.). Таким чином, складники зовнішньої винагороди (стимулювання) позитивно впливають на ефективну роботу персоналу в усіх сферах економіки. Водночас результати опитування [8] стверджують, що загальна кількість українських громадян, які виїхали за кордон для працевлаштування в 2014–2016 рр., становить приблизно 688 тис. осіб (у т. ч. близько 423 800 є довгостроковими трудовими мігрантами).

Основні чинники української значної масової трудової міграції (рис. 3), насамперед, мають економічний характер (оплата праці в Польщі в три-чотири рази вища, ніж в Україні) [8, с. 42]. До інших чинників належать соціальні, а саме:



Рис. 2. Форми матеріального стимулювання праці в організації

Таблиця 4

Класифікація форм стимулювання праці (зовнішня винагорода)

Ознака	Форми стимулювання
за формою впливу	- матеріальне; - нематеріальне
за рівнем впливу	- окремого працівника; - всього колективу підприємства
за формою винагороди	- грошове; - негрошове
за силою впливу на об'єкт стимулювання	- пряме; - опосередковане
за суб'єктами стимулювання з боку керівництва підприємства	- державного; - орендного; - кооперативного; - приватного
за об'єктами стимулювання	- інтереси працівників різних типів підприємств; - менеджери різного рівня; - підприємці
за результатами праці	- якості; - продуктивності; - інтенсивності праці

низькі можливості для самозайнятості та професійного розвитку, бажання поліпшити навички та продовжити кар'єру за кордоном, сімейні причини, доступ до послуг охорони здоров'я, вразливість людей до корупції та злочинності, відсутність безпеки. Тобто українська влада повинна замислитися щодо створення сприятливих мотиваційних факторів (не тільки зовнішніх, а й внутрішніх) для роботи населення.

Діагностика мотиваційних чинників, що впливають на функціонування вітчизняної промисло-

вої компанії ПАТ «Завод «Запоріжжяавтоматика» [9], була проведена за допомогою анкетування персоналу підприємства, загальні результати якого наведено на рис. 4.

Згідно з рис. 4, керівництво компанії може наглядно виокремити, які проблеми та загрози потрібно нагально вирішувати для створення сприятливих мотиваційних чинників функціонування персоналу, а саме:

– недостатньо високий рівень оплати праці. Середня задоволеність оплатою праці на

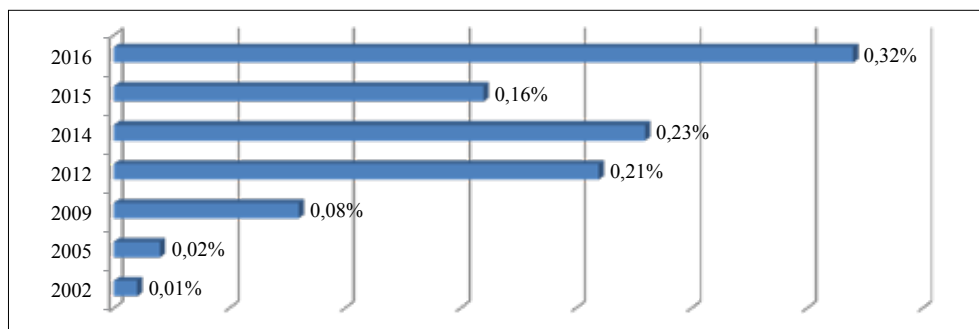


Рис. 3. Динаміка довгострокової трудової міграції, % до загальної чисельності населення, 2002–2016 рр. [8, с. 31]

Таблиця 5

Динаміка оплати праці за основним видами діяльності, 2010–2016 рр. [7]

Вид діяльності	Роки							Відхилення	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	грн.	%
Усього	2250	2648	3041	3282	3480	4195	5183	988	+23,55%
Сільське господарство	1467	1852	2094	2344	2556	3309	4195	886	+26,78%
Промисловість	2578	3119	3497	3774	3988	4789	5902	1113	+23,24%
Будівництво	1777	2294	2543	2727	2860	3551	4731	1180	+33,23%
Оптова та роздрібна торгівля	1898	2371	2739	3049	3439	4692	5808	1116	+23,79%
Транспорт	2648	3061	3405	3582	3768	4653	5810	1157	+24,87%
Інформація та телекомунікації	3185	3705	4360	4659	5176	7111	9530	2419	+34,02%
Фінансова та страхова діяльність	4695	5433	6077	6326	7020	8603	10227	1624	+18,88%
Операції з нерухомим майном	1864	2184	2384	2786	3090	3659	4804	1145	+31,29%
Професійна, наукова та технічна діяльність	2914	3575	4287	4505	5290	6736	8060	1324	+19,66%
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1826	2162	2298	2546	2601	3114	3995	881	+28,29%
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	2735	3049	3432	3719	3817	4381	5953	1572	+35,88%
Освіта	1884	2077	2532	2696	2745	3132	3769	637	+20,34%
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1616	1762	2186	2351	2441	2829	3400	571	+20,18%
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2129	2394	3017	3343	3626	4134	4844	710	+17,17%
Надання інших видів послуг	1742	2062	2601	2738	3361	3634	4615	981	+27,00%

ПАТ «Завод «Запоріжавтомотика» становить 6 із максимальних 10 (середній рівень оплати праці – 4 830 грн. на місяць).

Відсутність значного рівня матеріальної зацікавленості підтверджує аналіз руху робочої сили в компанії за останні три роки (табл. 6). Так, кількість звільнених за власним бажанням у 2015 р. була найбільшою (18 осіб), у 2016 році – тільки одна особа, що можна пояснити підвищенням мінімальної оплати праці в державі загалом (3 200 грн.). Аналіз працюючих по віковому складу (більше 120 осіб (46%) – від 50 років і старше, у тому числі 40 (15%) – пенсіонери за віком) указує на необхідність прийняття заходів щодо омолодження персоналу.

Необхідно організувати роботу по виходу пенсіонерів на заслужений відпочинок і поповнення чисельності молодими і перспективними працівниками;

– ще одним зовнішнім проявом мотиваційного чинника є виплати бонусів, премій (3 із 10 балів). На думку персоналу компанії, даний показник майже відсутній, а це значно знижує продуктивність праці та самотивацію;

– відсутність належних умов праці, застаріле обладнання (дата створення підприємства – 1968 р.). До основних внутрішніх мотиваційних чинників можна віднести створення сприятливих умов праці, а саме: збагачення праці, ротацію, гнучкий графік роботи. Збагачення праці – це надання людині такої роботи, яка давала б можливість зростання, творчості, відповідальності, самоактуалізації, включення в його обов'язки деяких функцій планування і контролю над якістю основної, а інколи і суміжної діяльності. На думку персоналу ПАТ «Завод «Запоріжавтомотика», даний показник знаходиться на низькому рівні (4 із 10 балів), покращення рівня якого значно збільшить самотивацію персоналу;

– вдосконалення корпоративної культури: формування місії організації, визначення принципів формування стосунків із внутрішнім і зовнішнім середовищем організації, постійне стимулювання праці відповідно до внутрішніх мотивів і потреб співробітників. Навчання за кошт підприємства також є одним із важливих елементів у системі мотивації працівників. Під

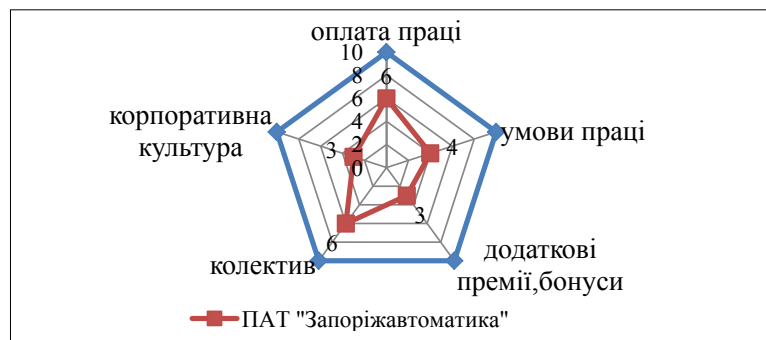


Рис. 4. Результати анкетування персоналу ПАТ «Завод «Запоріжавтомотика» щодо задоволеності умовами праці

Таблиця 6

Аналіз руху робочої сили на ПАТ «Завод «Запоріжавтомотика»

Показник	2014 р.	2015 р.	Відхилення абсолютне	2016 р.	Відхилення абсолютне
1. Середньосписочна чисельність працівників, чоловік	287	290	+3	272	-18
2. Прийнято на роботу робітників	4	1	-3	1	-
3. Вибуло робітників, у т. ч.:	1	19	-	1	-18
- за власним бажанням	1	17	+16	1	-15
- звільнення за порушення трудової дисципліни	-	2	+2	-	-2
- призов в армію, навчання, вихід на пенсію	-	-	-	-	-
4. Коефіцієнт обігу:	-	-	-	-	-
- із прийняття, %	1,39	0,34	-1,05	0,37	+0,03
- зі звільнення, %	0,35	6,55	+6,20	0,37	-6,18
5. Коефіцієнт плинності кадрів, %	0,35	6,55	+6,20	0,37	-6,18
6. Коефіцієнт загального обороту, %	1,74	6,90	+5,16	0,74	-6,16

Джерело: [9]

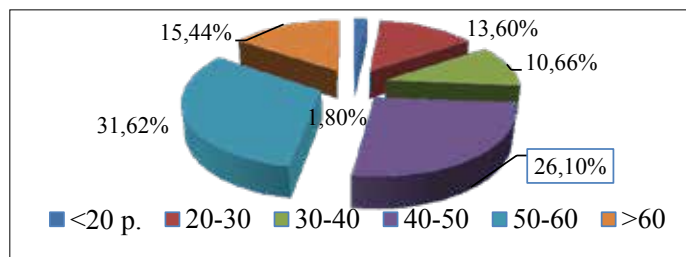


Рис. 5. Структура персоналу
ПАТ «Запоріжжяавтоматика» за віком у 2016 р. [9]

час тренінгів, семінарів працівники компанії більше спілкуються між собою неформально, що сприяє зближенню та формуванню командного духу. Підприємство, своєю чергою, отримує кадри підвищеної кваліфікації [6].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, головний ресурс підприємства – персонал, який може забезпечувати максимальну віддачу лише тоді, коли виконує роботу, яка відповідає інтересам, здібностям, знанням та рівню освіти. Детальне розуміння топ-менеджментом усіх складників системи мотиваційних чинників в управлінні персоналом на сучасному промисловому підприємстві залежить від отримання синергетичного ефекту від об'єднання складників матеріальної й нематеріальної мотивації: рівня оплати праці; системи внутрішніх комунікацій; підтримки корпоративної культури; умов праці (навчання і розвитку персоналу, адаптація, фактори для саморозвитку).

Отже, головним завданням для керівництва ПАТ «Завод «Запоріжжяавтоматика» повинно стати формування ефективного мотиваційного середовища. Для цього можна впроваджувати особливу систему винагороди (залежність винагороди працівника від досягнутих ним результатів і кваліфікації). На нашу думку, завдяки реалізації запропонованих заходів щодо вдосконалення системи мотивації на вітчизняному промисловому ПАТ «Завод «Запоріжжяавтоматика» може бути досягнута головна мета суб'єкта підприємницької діяльності – покращення економічних, фінансових та соціально-організаційних результатів діяльності за рахунок підвищення самомотивації персоналу до праці.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є визначення позитивного та негативного впливу державної політики зайнятості на формування системи мотиваційних чинників, зокрема для молоді, та створення якісних умов праці для персоналу підприємств промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Биканова О. Мотивація праці як важливий чинник забезпечення ефективного управління персоналом підприємства / О. Биканова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conf-cv.at.at/forum/53-482-1>
2. Дуда С.Т. Мотивація та результативність праці персоналу підприємства: їх сутність та взаємозв'язок / С.Т. Дуда, Х.Р. Кіцак // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – 2010. – Вип. 20.14. – С. 188–193.
3. Лещенко Л.О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва / Л.О. Лещенко // Ефективна економіка. – 2016. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
4. Чкан А.С. Менеджмент : [навч. посіб.] / А.С. Чкан [та ін.]. – Запоріжжя : ЗНУ, 2017. – 360 с.
5. Васюта В.Б. Сучасна система трудових показників на підприємстві / В.Б.Васюта, Т.В. Чечіль // Ефективна економіка. – 2014. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
6. Клименко М.П. Мотивація управлінського персоналу в реалізації загальної стратегії підприємства / М.П. Клименко, О.О. Філатова // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5. – С. 81–85.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Міграція як чинник розвитку в Україні. Дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf.
9. Офіційний сайт ПАТ «Завод «Запоріжжяавтоматика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zza.zp.ua/>

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ВИРОБНИЦТВА НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

COMPREHENSIVE APPROACH TO SCIENTIFIC AND TECHNICAL TRAINING NEW PRODUCTS ENGINEERING COMPANIES

Разінькова М.Ю.

викладач кафедри менеджменту,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті визначено сутність науково-технічної підготовки виробництва нової продукції, розглянуто її складники. Охарактеризовано основні принципи і методи управління та способи виконання робіт із науково-технічної підготовки виробництва нової продукції на машинобудівному підприємстві; основні етапи науково-технічної підготовки виробництва нової продукції, такі як науково-дослідні роботи, дослідно-конструкторські роботи, конструкторська підготовка, технологічна підготовка, організаційна підготовка та освоєння виробництва. Визначено, що сучасні тенденції розвитку економіки потребують певного коригування змісту етапів та сутності науково-технічної підготовки виробництва нової продукції у цілому. Цьому сприяє зростаюча конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках та намагання підприємств забезпечити конкурентоспроможність продукції, що випускається.

Ключові слова: науково-технічна підготовка, підготовка виробництва нової продукції, інновації, нововведення, науково-дослідні роботи, конструкторська підготовка, технологічна підготовка.

В статье определена сущность научно-технической подготовки производства новой продукции, рассмотрены ее составляющие. Охарактеризованы основные принципы и методы управления, способы выполнения работ по научно-технической подготовке производства новой продукции на машиностроительном предприятии; основные этапы научно-технической подготовки производства новой продукции, такие как научно-исследовательские работы, опытно-конструкторские работы, конструкторская подготовка, технологическая подготовка, организационная подготовка и освоение производства. Определено, что современные тенденции развития экономики требуют определенной корректировки содержания этапов и сущности научно-технической подготовки производства новой продукции в целом. Этому способствуют растущая конкуренция на внутреннем и внешнем рынках и попытки предприятий обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Ключевые слова: научно-техническая подготовка, подготовка производства новой продукции, инновации, нововведения, научно-исследовательские работы, конструкторская подготовка, технологическая подготовка.

In the article the essence of the scientific and technical training of new products, examined its components. Also described basic principles and methods of management and how performance scientific and technical training of new products at an engineering company. We characterize the main stages of scientific and technical training of new products, such as research work, development work, engineering training, technology education, training and organizational development of production. Determined that the current trends in the economy require some adjustments to the content and nature of the stages of scientific and technical training of new products in general. This contributes to increased competition in the domestic and foreign markets and efforts of enterprises to ensure competitiveness of products.

Keywords: scientific, technical training, training of new products, innovation, innovation, scientific research, engineering training, technological training.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Основою промислового комплексу України є машинобудівні підприємства, значна кількість яких нині знаходиться в незадовільному фінансовому стані та є фінан-

сово неспроможними. Для забезпечення ефективного функціонування та покращення стану машинобудівних підприємств потрібно значну увагу приділяти науково-технічному розвитку та інноваційному процесу через розроблення та впровадження нових видів продукції і нових

технологій за допомогою сучасних форм, методів та механізмів науково-технічної підготовки виробництва нової продукції.

Нові види продукції допоможуть підвищити конкурентоспроможність підприємств та ефективність їх виробничої діяльності. Шляхом збільшення частки такої продукції машинобудівні підприємства успішно вирішать завдання модернізації виробництва, зможуть зменшити науково-технологічне відставання від інших промислових підприємств та покращити свій фінансовий стан.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичні та практичні засади науково-технічної підготовки виробництва нової продукції широко висвітлено в наукових працях таких науковців: Б.М. Андрушківа, В.Г. Василькова, В.О. Василенка, В.М. Гриньової, В.І. Захарченка, О.Є. Кузьміна, В.О. Онищенко, Л.П. Сай, І.І. Стойко, Р.А. Фатхутдінова та ін. Зокрема, вони досліджують основні процеси науково-технічної підготовки виробництва нової продукції на промислових підприємствах. Однак недостатньо уваги приділяється сучасним особливостям науково-технічної підготовки в окремих галузях промислового виробництва, зокрема на машинобудівних підприємствах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є аналіз науково-методологічних підходів до сутності науково-технічної підготовки виробництва нової продукції та визначення основних засобів управління науково-технічною підготовкою виробництва на машинобудівному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вітчизняні машинобудівні підприємства, які мають достатньо високий науково-технічний, виробничо-технологічний та кадровий потенціал, володіють значною кількістю унікальних сучасних технологій та зразків продукції, продовжують розвиватися без належного використання досягнень сучасної науки. У структурі виробництва переважають низько- та середньотехнологічні продукти, залишається високим рівень його ресурсо- та енерговитратності [1, с. 1]. Здатність машинобудівних підприємств функціонувати та розвиватися залежить від їх спроможності створювати й упроваджувати нововведення.

У процесі науково-технічної підготовки виробництва саме й з'являються нововведення, тобто інновації різного характеру. Життєвий цикл будь-якої інновації доволі тривалий у часі – від зародження ідеї інновації, що виникає у зв'язку із задоволенням певної потреби споживачів, до практичної реалізації у вигляді кінцевого продукту або послуги. Для того щоб ефективно виконати всі ці дії, може виникнути потреба у розробленні нових технологій, застосуванні нової техніки та матеріалів, знань та навичок і,

відповідно, професій та кваліфікації виконавців, а також можливих певних організаційних змінах у структурі виробництва та споживання. Передбачити, спрогнозувати, спланувати такі зміни і організувати розроблення та виробництво нової продукції можна в процесі науково-технічної підготовки виробництва.

Грунтовне дослідження різноманітних підходів до тлумачення науково-технічної підготовки виробництва, проведене С.І. Алексєєвою, засвідчило, що зазвичай її ототожнюють із технічною підготовкою та розглядають як комплекс науково-технічних робіт. На основі систематизації та узагальнення поглядів вітчизняних та зарубіжних учених-економістів автором зроблено висновок, що категорію «науково-технічна підготовка виробництва» слід трактувати як поєднання двох видів підготовок – науково-дослідної та технічної, кожна з яких є сукупністю різноформатних робіт [2, с. 7].

Науково-дослідна підготовка передбачає проведення фундаментальних та прикладних досліджень, а технічна підготовка охоплює здійснення проектно-конструкторських та проектно-технологічних робіт із коригуванням конструкторської та технологічної документації, виготовлення дослідного зразка та його випробування [2, с. 8].

Стадія науково-технічної підготовки виробництва включає такі етапи: наукову підготовку, конструкторську підготовку, технологічну підготовку та організаційну підготовку виробництва. На думку автора, ця стадія передбачає цілий комплекс заходів, зокрема дослідження наявних аналогів продукції, проведення науково-дослідних, експериментальних робіт, розроблення конструкторської документації, вибір технологічного процесу, вибір якісних технологічних основних засобів, організацію виробничих дільниць, розміщення засобів виробництва на цих дільницях, забезпечення необхідних умов для процесу виробництва та коригування конструкторської та технологічної документації [3, с. 86–92].

В.Г. Васильков зазначає, що стадії науково-технічної підготовки виробництва принципово нових складних видів продукції мають свої спрямованість і характерні особливості [4, с. 422]. Доцільно надати коротку характеристику етапів науково-технічної підготовки виробництва нової продукції.

Науково-дослідні роботи зі створення продукції – це комплекс досліджень, що проводиться для отримання нових знань, обґрунтованих вихідних даних, пошуку нових ідей, принципів, методів та шляхів створення нової або модернізації продукції, що випускається.

Дослідно-конструкторські роботи – сукупність взаємопов'язаних процесів зі створення нових або модернізації діючих конструкцій виробів згідно з установленими вимогами замовників, виготовлення та випробування їх дослідних або головних зразків.

Конструкторська підготовка виробництва – створення комплексу креслень для виготовлення і випробування макетів, дослідних зразків (дослідної партії), настановної серії та документації для серійного і масового виготовлення нових виробів із використанням результатів прикладних НДР та ДКР.

Технологічна підготовка виробництва об'єднує роботи зі створення та вдосконалення технологічних процесів виготовлення продукції, документального їх оформлення, проектування та виготовлення необхідного технологічного оснащення, планування розташування устаткування та виробничих підрозділів, екологічного моніторингу параметрів спроектованих виробів та процесів.

Організаційна підготовка виробництва являє собою сукупність взаємопов'язаних процесів із вибору форм і методів організації виробництва нових виробів, забезпечення їх необхідними матеріалами і комплектуючими, підготовки і перепідготовки кадрів, оперативного-виробничого планування.

Освоєння виробництва передбачає перевірку й удосконалення спроектованих конструкцій та технологічних процесів, освоєння нових форм організації виробництва та оволодіння практичними прийомами виготовлення продукції зі стабільними показниками і в заданому обсязі [4, с. 422–423].

Кожна стадія науково-технічної підготовки виробництва розподіляється на певні етапи, а етапи, своєю чергою, – на окремі роботи.

Процес підготовки виробництва нової продукції вимагає використання наукових підходів до управління на всіх етапах його виконання (маркетинг нового продукту, науково-дослідні роботи, дослідно-конструкторські роботи, технічна й економічна експертиза проектів і технічна підготовка виробництва) [5, с. 34].

Однак сучасні тенденції розвитку індустріальної економіки, зокрема її орієнтація на інноваційний шлях розвитку, потребують певного коригування змісту етапів та сутності науково-технічної підготовки виробництва нової продукції у цілому. Цьому сприяють зростаюча конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках та намагання підприємств забезпечити конкурентоспроможність продукції, що випускається. Успішно конкурувати можна лише з товарами високоякісними, належно захищеними патентами. Досягнути такого рівня може лише те підприємство, яке володіє високотехнологічною, наукомісткою продукцією, яку можна отримати в результаті послідовної та ефективної науково-технічної підготовки виробництва нової продукції, що безпосередньо реалізується на підприємстві. Отже, постає проблема ефективного поєднання, по-перше, маркетингових завдань з опанування визначених сегментів ринку, по-друге, наукових завдань із розроблення певних засад отримання патентно-захищеної про-

дукції, по-третє, техніко-технологічних завдань із реалізації отриманих наукових результатів у конкретних видах нового устаткування і технологіях, по-четверте, організаційних та фінансово-економічних завдань, які полягають у створенні відповідних виробничих структур, фінансових фондів для забезпечення усіх цих робіт, а також у підготовці і перепідготовці кадрів відповідних професій та кваліфікації.

Для ефективного управління науково-технічною підготовкою виробництва важливо правильно використовувати відповідні засоби – принципи і методи управління науково-технічною підготовкою виробництва.

Згідно з думкою І.В. Алексєєва, основними принципами управління науково-технічною підготовкою виробництва є єдність економічного керівництва технічним розвитком підприємства (об'єднання); єдність організаційної структури управління технічним розвитком виробництва; економічно оптимальна технічна політика нововведень. Автор вважає, що ці принципи утворюють систему, яка охоплює найважливіші аспекти забезпечення оптимального розвитку виробництва на підприємстві [6].

Л.П. Сай зазначає, що методи управління науково-технічною підготовкою виробництва повинні бути за своєю сутністю сприятливими до нововведень, здатними реалізувати останні досягнення науки, техніки, передового досвіду. Зокрема, вони повинні створювати умови для високоефективного використання виробничих потужностей під час підготовки виробництва (інструментального, інших допоміжних виробництв, що беруть участь у науково-технічній підготовці виробництва, а якщо вимагається, то й основному виробництві). Зазначеним вимогам відповідають методи: організаційно-інформаційний маршрут технічної підготовки виробництва, матрично-вузловий метод планування, інші методи, які базуються на матрично-вузловому підході (нормування, прогнозування та ін.). На практиці також широко використовуються такі методи, як сіткове планування і управління та організація планування технічної підготовки виробництва на базі стандартів підприємства [7, с. 89].

Під час управління науково-технічною підготовкою виробництва необхідно звертати увагу на специфіку функціонування конкретного підприємства, тобто зважати на особливості його діяльності, які визначаються певними параметрами. До таких параметрів доцільно віднести масштаб підприємства (мале, середнє, велике), тип виробництва (одиничне, серійне, масове) та вид виконуваних робіт із науково-технічної підготовки виробництва [2, с. 8]. С.І. Алексєєвою запропонована модель із закріплення робіт науково-технічної підготовки виробництва нової продукції (табл. 1).

А.Е.Ю. Передрій визначає у своїх дослідженнях роль науково-технічної підготовки вироб-

Таблиця 1

Узагальнення способів виконання робіт науково-технічної підготовки виробництва відповідно до масштабу і типу виробництва машинобудівного підприємства

№ з/п	Способи здійснення НТПВ	Об'єкти виконання робіт відповідно до масштабу і типу виробництва	Особливості організування робіт із НТПВ
1.	Безпосередньо на підприємстві – власними силами	Великі підприємства типу ТНК із масовим типом виробництва	Закріплення робіт за підрозділами підприємства
2.	На іншому підприємстві – повністю на замовлення	Малі підприємства з одиничним типом виробництва	Пошук підрядних організацій для виконання робіт
3.	Комбіновано (частково на власному підприємстві і частково у підрядника – власними і підрядними силами)	Підприємства із серійним типом виробництва (малі, середні, великі)	Координування робіт між підрозділами підприємства, задіяними у НТПВ, і підрядними організаціями

Джерело: [2, с. 8]

ництва, яка, на його думку, полягає в тому, що науково-дослідні роботи можна розглядати як наукову підготовку виробництва, дослідно-конструкторські роботи – як основну частину конструкторської підготовки виробництва і частково технологічної, а власне підготовку виробництва на серійному заводі – як закінчення конструкторської підготовки, проведення переважно технологічної, а також організаційної підготовки виробництва. Від ефективності системи підготовки виробництва залежить у кінцевому підсумку економічна ефективність проекту розроблення нових видів продукції [8, с. 20].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На сучасному етапі розвитку економіки ефективна науково-технічна підготовка виробництва нової

продукції (нововведень) значною мірою визначає успішне функціонування машинобудівного підприємства, а саме його конкурентоспроможність та його фінансову незалежність, забезпечує виробництво конкурентоспроможної продукції та конкурентні переваги на ринках збуту.

Нині підприємство саме повинне визначати й прогнозувати, вміти швидко, а головне правильно реагувати на будь-які зміни в зовнішньому й внутрішньому середовищі і відповідно до них корегувати свою діяльність. Ускладнення виробництва, супроводжуване ростом складності розв'язуваних завдань і підвищенням утрат від неточного й несвоєчасного прийняття рішень, висуває необхідність застосування ефективного управління науково-технічною підготовкою виробництва нової продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тивончук О.І. Стимулювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування та приладобудування)» / О.І. Тивончук. – Львів, 2008. – 24 с.
2. Алексєєва С.І. Науково-технічна підготовка виробництва машинобудівного підприємства на засадах резервування ресурсів : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / С.І. Алексєєва. – Львів, 2012. – 27 с.
3. Гриньова В.М. Організація виробництва : [навч. посіб.] / В.М. Гриньова, М.М. Салун. – К.: Знання, 2009. – 582 с.
4. Васильков В.Г. Організація виробництва : [навч. посіб.] / В.Г. Васильков. – К. : КНЕУ, 2003. – 524 с.
5. Фатхудинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхудинов. – М. : ЭКСМО, 2005. – 524 с.
6. Алексєєв І.В. Принципи організації технічної підготовки виробництва як передумова регулювання розвитку підприємств / І.В. Алексєєв // Вісник УАДУ при Президентіві України. – К.: УАДУ, 2001. – № 3. – С. 71–75.
7. Сай Л.П. Методи управління науково-технічною підготовкою виробництва на підприємствах / Л.П. Сай // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2004. – № 517. – С. 89–96.
8. Передрій А.Е.Ю. Інтеграція науково-технічної підготовки виробництва в світовому інформаційному просторі / А.Е.Ю. Передрій // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Економічні науки. – 2016. – № 28(1200). – С. 18–21.

УДК: 331.101.3

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

WAYS OF MANAGEMENT OF LABOUR MOTIVATION AT ENTERPRISES OF SANATORIUM-RESORT COMPLEX OF UKRAINE IMPROVEMENT

Різник Д.В.

аспірант кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет

У статті наведено та проаналізовано основні шляхи покращення управління мотивацією праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу України. Показано методи управління системою мотивації та основні чинники для вибору величини мотивації персоналу підприємств санаторно-курортного комплексу залежно від обраних факторів.

Ключові слова: управління мотивацією праці, мотивація персоналу, нематеріальна мотивація, санаторно-курортний комплекс.

В статье приведены и проанализированы основные пути улучшения управления мотивацией труда на предприятиях санаторно-курортного комплекса Украины. Показаны методы управления системой мотивации и основные факторы для выбора величины мотивации персонала предприятий санаторно-курортного комплекса в зависимости от выбранных факторов.

Ключевые слова: управление мотивацией труда, мотивация персонала, нематериальная мотивация, санаторно-курортный комплекс.

The article presents and analyzes the main ways to improve the management of labor motivation at the enterprises of the sanatorium and resort complex of Ukraine. The methods of managing the motivation system and the main factors for choosing the correct amount of staff motivation of the enterprises of the sanatorium-resort complex are shown, depending on the preferable factors have been described.

Keywords: labor motivation management, personnel motivation, intangible motivation, sanatorium-resort complex.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах становлення ринкової економіки України, що ставить акцент на соціальну орієнтацію, є важливим для підприємств, зокрема санаторно-курортних, забезпечення виконання практичних завдань менеджменту трудової діяльності працівників підприємства за допомогою реалізації ефективної системи мотивації працівників (лікарського, середнього медичного персоналу, адміністративного персоналу та обслуговуючого персоналу), що сприяла б підвищенню їх мотивації до якості та продуктивної праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженням впливу мотивації персоналу на ефективність діяльності підприємства присвячено низку наукових праць Л.О. Гризовської, В.Ф. Грищенка, О.Г. Кирилова, О. Робеску та ін. Водночас саме тематика шля-

хів покращення мотиваційного стану підприємства є малодослідженою.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у з'ясуванні шляхів покращення управління мотивацією праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням

отриманих наукових результатів. Одним із найважливіших завдань, що стоять перед керівництвом будь-якої компанії в сучасних ринкових умовах, є виявлення і подальше ефективне використання організаційних ресурсів. Особливу значущість цей процес набуває на тлі нестабільності зовнішнього середовища, що вимагає від організації постійного посилення конкурентоспроможності та гнучкості в проведенні внутрішніх і зовнішніх змін.

Система мотивації праці на підприємстві відіграє одну з провідних ролей з усіх внутріш-

ніх факторів, що впливають на розвиток підприємства. Правильне стимулювання робітників і вдале мотивування до виробничої діяльності дають внутрішній поштовх для більш ефективного виробництва та, зрештою, більш ефективного функціонування підприємства [2]. Сучасний етап розвитку економіки країни характеризується великою увагою та активізацією досліджень із розроблення нових підходів до мотивації праці.

До основних шляхів покращення системи мотивації праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу належать [5]:

- оцінка поточного стану та визначення цільової системи мотивації;
- проектування системи окладів/тарифної сітки;
- проектування системи преміальної винагороди співробітників;
- проектування системи непрямого матеріального і нематеріального стимулювання.

Свою чергою, важливо застосовувати комплекс заходів організаційного та економічного характеру, які забезпечують сприятливі умови діяльності підприємства, формують ефективну систему мотивації для покращення стану людських ресурсів, сприяють задоволенню потреб працівників у процесі їх трудової діяльності та формують організаційно-економічний механізм управління мотивацією персоналу. Елементи організаційно-економічного механізму управління мотивацією персоналу можна виокремити так:

- суб'єкти та об'єкти управління;
- упровадження та використання етапів управління системою мотивації;
- сукупність принципів, критеріїв, методів і результатів ефективного управління системою мотивації персоналу.

Серед функцій управління організаційно-економічним механізмом слід виділити [1]:

- цілепокладання (встановлення цілей, формування стратегії, прогнозування результатів);
- планування (вибір необхідних фінансових, нормативно-правових, трудових, інформаційних ресурсів);
- аналіз (дослідження поточної ситуації на підприємстві, вплив зовнішніх та внутрішніх факторів);
- організацію (реалізація досягнення цілей підприємства);
- координацію (створення гармонії взаємодії суб'єктів та об'єктів підприємства);
- контроль (моніторинг персоналу, виділення критеріїв оцінки праці тощо);
- мотивацію (узгодження цілей підприємства з інтересами працівників, вибір форм і методів стимулювання);
- регулювання (виконання поточних заходів, пов'язаних з усуненням відхилень від заданого режиму функціонування системи мотивації).

Побудова моделі управління організаційно-економічним механізмом формування та реалі-

зації трудової мотивації персоналу можна розділити на такі етапи:

- формування цілей підприємства санаторно-курортного комплексу;
- збір, обробка, систематизація та узагальнення інформації;
- створення робочої групи з питань формування та реалізації стратегії мотивації праці персоналу;
- опитування працівників на предмет збору даних щодо діючого і бажаного рівня мотивації;
- розроблення та реалізація засобів стимулювання згідно з виокремленими рівнями (лікарі, середній медичний персонал, адміністративний персонал, обслуговуючий персонал), при цьому слід урахувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів підприємства щодо впровадження даних засобів стимулювання;
- оцінювання ефективності запровадженої мотивації.

Основним завданням будь-якої ефективної організації є максимальне використання потенціалу своїх співробітників. Саме тому нині відбувається переорієнтування сучасних технологій управління в бік мотивації, яка враховує глибинні особистісні мотиви співробітників, а також неформальну структуру організації.

Нині багато керівників не надають особливого значення змінам, які відбуваються, що істотно знижує ефективність управління. Це часто пов'язано з відсутністю методології побудови чіткої системи управління, яка враховує потреби сучасного співробітника і вимоги швидко змінного зовнішнього середовища.

В умовах, коли відбувається якісне ускладнення управління за рахунок підвищення ролі соціально-психологічних технологій, виникає необхідність у поглибленні професіоналізму і посиленні спеціалізації керівників підприємств санаторно-курортного комплексу.

Інструментом, який дає змогу не тільки об'єднати в собі різні методики, але й відкриває нові можливості розвитку, є коучинг. Використання даної методики, у тому числі на підприємствах санаторно-курортного комплексу, як основи для формування мотивації персоналу дасть якісний мотиваційний стрибок серед працівників підприємства.

У цілому результативність працівника можна уявити як поєднання двох найважливіших компонентів – мотивації до діяльності і досягнення цілей організації і його навичок і вмінь, здатності виконувати свої професійні обов'язки. Для посилення мотивації і формування бажаної успішної поведінки необхідні тісний людський контакт, експериментування і зворотний зв'язок у режимі реального часу.

Нині наявні такі нормативні вимоги до всіх працівників підприємств санаторно-курортного комплексу, включаючи керівництво [5]:

- нормативні вимоги управлінської (для менеджерів) і виконавської (для виконавців) діяльності;

- професійно-функціональні норми;
- позиційні норми (або норми міжфункціональної взаємодії);
- правила міжособистісних відносин.

Основні стратегічні напрями підвищення ефективності мотивації праці такі [6]:

- вдосконалення структури наявних матеріальних і нематеріальних стимулів, реформування оплати праці;
- соціальне забезпечення працівників на основі інвестицій у їх розвиток;
- залучення потенціалу соціального партнерства, вдосконалення колективно-договірного регулювання праці та її оплати;
- запровадження оцінювання ефективності мотиваційного механізму використання персоналу.

З огляду на дихотомічний характер системи мотивації персоналу, що полягає в наявності двох взаємозалежних підсистем, які мають відмінності в соціально-економічній природі елементів, що містяться в них, розглядати управління системою мотивації необхідно з погляду двох основних її аспектів – особистісно-орієнтованого і функціонального.

Управління структурою системи мотивації персоналу підприємств санаторно-курортного комплексу дає змогу вибудувати мотиви і стимули у вигляді ієрархії, тобто вказати послідовність верховенства мотивів і стимулів у їх сукупності. Даний складовий елемент управління дає змогу впливати на мотиви і стимули, змінюючи їх важливість разом із трансформацією зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств санаторно-курортного комплексу.

Інституційне управління системою мотивації пов'язано з оточенням системи мотивації; воно формує конкретний склад мотивів і стимулів, пов'язаних з особливістю діяльності того чи іншого підприємства. Також інституційне управління впливає на створення обмежень у рамках організаційної культури підприємств санаторно-курортного комплексу.

Управління вполюваннями і цінностями системи мотивації персоналу дає змогу формувати основні цінності працівників підприємств санаторно-курортного комплексу. Також важливим моментом є відповідність цінностей працівників цінностям самого підприємства, який формується в процесі його діяльності. Для відстеження ціннісної структури персоналу необхідно налагодити постійний моніторинг організаційної культури.

Процесне управління системою мотивації передбачає встановлення принципів коригування дії мотивів і вибору стимулів у рамках системи. Іншими словами, встановлені принципи дають змогу здійснювати управління процесом стимулів на персонал організації, а також коректувати поведінку працівників, пов'язану з реалізацією їх мотивів. Працівники мають можливість вибирати той чи інший спосіб поведінки виходячи з безлічі способів поведінки.

Інформаційне управління системою мотивації передбачає два різноспрямовані процеси. По-перше, воно визначає той обсяг інформації, доступної для працівників, використовуючи який вони можуть сформулювати власне уявлення про систему мотивації підприємств санаторно-курортного комплексу. По-друге, керівництво організації збирає дані про мотиваційну структуру працівників і на підставі отриманих даних формує у цілому управління системою мотивації.

Основними методами мотивації працівників є матеріальні та нематеріальні. Матеріальна мотивація спрямована переважно на задоволення фізіологічних потреб. До неї належать заробітна плата, премії, бонуси та надбавки. Проте гроші – це не єдиний і часто не найефективніший спосіб мотивації працівників. Уважається, що нематеріальна винагорода часом може вплинути помітно та ефективно. Нематеріальна мотивація спрямована на задоволення психологічних та соціальних потреб людини. Ефективно дана мотивація впливатиме лише на тих людей, які вже задовольнили свої базові потреби і впевнені в тому, що зможуть їх забезпечувати, та наступним етапом для них є самореалізація [7].

Правильний вибір методів ефективного управління підприємством санаторно-курортного комплексу є основним завданням менеджера. При цьому важливо розуміти, що методи управління надають різний вплив на надання послуг і на працівника.

Розвиток санаторно-курортних послуг заснований на об'єктивних економічних законах і тому прогнозується досить чітко і виразно. Основні труднощі виникають у процесі координації й управління людьми, які здійснюють і регулюють процес виробництва. Люди – це основа будь-якого бізнесу, і від того, наскільки вони мотивовані і залучені в роботу, залежить економічний результат роботи кожного підприємства.

Під час удосконалення системи мотивації праці на підприємствах санаторно-курортного комплексу доцільно застосовувати методи, що подані в табл. 1.

Система мотивації не буде достатньо ефективною, якщо вона базуватиметься лише на фінансових стимулах і не включатиме нематеріальні складники. Зрозуміло, що для кожного працівника існує індивідуальна схема, адже на різних людей діють різні стимули і для цього потрібно враховувати низку аспектів, особливостей характеру працівників, їх прагнення професійного самовираження. Використання нематеріальних методів мотивації працівникам дасть змогу не лише підвищити ефективність їх роботи, але й зведе до мінімуму матеріальний складник мотивування. Важливо зосередитися не лише на збалансованості системи стимулювання персоналу, а й на пошуку індивідуальних важелів впливу. У працівників повинна бути мотивація: гарантоване робоче місце, у тому числі його збереження; можливість професій-

Таблиця 1

**Методи управління системою мотивації та стимулювання праці
на підприємствах санаторно-курортного комплексу**

№ з/п	Назва методу методів	Значення методу
	Економічні	Економічні методи управління, зумовлені економічними стимулами. Вони припускають матеріальну мотивацію, тобто орієнтацію на виконання певних показників або завдань, і здійснення після їх виконання економічної винагороди за результати роботи. Використання економічних методів пов'язане з формуванням плану роботи, контролем над його здійсненням, а також економічним стимулюванням праці, тобто з раціональною системою оплати праці, що передбачає заохочення за певну кількість і якість праці та застосування санкцій за невідповідну його кількість і недостатню якість
	Організаційні	Ці методи базуються на владній мотивації, заснованій на підпорядкуванні закону, правопорядку, старшому за посадою і т. п., і спирається на можливість примусу. Вони охоплюють організаційне планування, організаційне нормування, інструктаж, підзвітність, контроль
	Соціально-психологічні	За допомогою цих методів впливають переважно на свідомість працівників, на соціальні, естетичні, релігійні та інші інтереси людей і здійснюють соціальне стимулювання трудової діяльності. Дана група методів включає в себе різноманітний арсенал способів і прийомів, розроблених соціологією, психологією та іншими науками, що вивчають людину. До числа цих методів належать анкетування, тестування, опитування, інтерв'ю тощо

Джерело: складено на основі [4]

Таблиця 2

**Вибір чинників для вибору величини мотивації персоналу підприємств
санаторно-курортного комплексу**

№ з/п	Група чинників	Назва чинника	Види персоналу ПСКК, яким підходить певний чинник
1	Особистісні	Вік	Лікарі, середній медичний персонал, адміністративний персонал, обслуговуючий персонал
2		Професія	Лікарі, адміністративний персонал
3		Освіта	Лікарі, адміністративний персонал
4		Професійні навички	Лікарі, середній медичний персонал, адміністративний персонал, обслуговуючий персонал
5		Стаж на підприємстві, чи на посаді	Лікарі, адміністративний персонал
7		Якість виконання службових обов'язків	Лікарі, середній медичний персонал, адміністративний персонал, обслуговуючий персонал
8	Службові	Ієрархічна приналежність	Лікарі, адміністративний персонал
9		Функціональні обов'язки	Лікарі, середній медичний персонал, адміністративний персонал, обслуговуючий персонал
10	Виробничі	Галузь	Лікарі, середній медичний персонал, адміністративний персонал
11		Масштаб компанії	Лікарі, середній медичний персонал, адміністративний персонал, обслуговуючий персонал
12		Територіальне місцезнаходження	Лікарі, середній медичний персонал, адміністративний персонал, обслуговуючий персонал
13		Умови праці	Лікарі, середній медичний персонал, адміністративний персонал, обслуговуючий персонал
14		Корпоративна культура	Лікарі, середній медичний персонал, адміністративний персонал, обслуговуючий персонал
15	Ринкові	Попит та пропозиція на ринку праці	Лікарі, середній медичний персонал, адміністративний персонал, обслуговуючий персонал
16		Загальногосподарська та ринкова кон'юнктура	Лікарі, середній медичний персонал, адміністративний персонал, обслуговуючий персонал

ного зростання; задоволеність винагородою; наявність системи заохочень.

Мотивацію працівників підприємств санаторно-курортного комплексу можна здійснювати з урахуванням таких чинників (табл. 2)

Отже, основні шляхи покращення управління мотивації працівників можуть бути такими [3]:

1) навчання керівників оволодінню методикою мотивації персоналу та побудови ефективної команди;

2) розроблення системи винагород, що передбачає мотивацію за результат;

3) запровадження системи оцінки ефективності праці співробітників, виявлення їх потенціалу та можливостей у сфері праці;

4) створення прозорих і зрозумілих алгоритмів кар'єрного зростання (системи управління кар'єрою персоналу);

5) створення кадрового резерву.

Для адекватного реагування на зміну стану мотивації праці на підприємстві та відповідного коригування елементів кадрової політики та системи управління персоналом необхідно застосовувати систему показників комплексної оцінки ефективності мотиваційного механізму.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підприємствам санаторно-курортного комплексу слід звернути увагу на відповідність системи мотивації рівню розвитку організації та її положенню на життєвому циклі. З універсального компонента мотивація може стати інструментом розвитку організації, який буде залучати і пробуджувати нові мотиваційні сили, виявляти потенційних лідерів і закріплювати отримані ними результати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довгань Л.Е. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством / Л.Е. Довгань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ruh.znaimo.com.ua/index-27522.html>
2. Лівовшко Т.В. Складові системи мотивації праці персоналу на підприємстві / Т.В. Лівовшко, Н.Ю. Ткачук // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – Вип. 4. – С. 59–65.
3. Музиченко-Козловський А.В. Основні елементи механізму мотивування працівників / А.В. Музиченко-Козловський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 361–367.
4. Основы менеджмента / О.А. Зайцева, А.А. Радугин, К.А. Радугин [и др.]. – М. : Юнити, 2006. – 298 с.
5. Система мотивации персонала [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/hrm/hrm052.html>
6. Сучасний стан, ретроспективи та перспективи розвитку економічної системи України : матеріали X ювілейної всеукраїнської студентської Інтернет-конференції, – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2015. – 200 с.
7. Універсальні методи нематеріальної мотивації співробітників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.jobs.km.ua/news/view_useful.php?id=101?id=101.

THE DEVELOPMENT OF THE STRATEGY OF FINANCIAL-ECONOMIC ACTIVITY FOR UKRAINIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES

РОЗВИТОК СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Savchuk Y.O.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit,
Academy of Recreational Technologies and Law

The directions of realization of a strategy of financial-economic activity in the industrial enterprise's management are developed in the article. The recommendations for the improvement of strategic management of financial-economic activities of industrial enterprises on the basis of diagnostics are proposed, the role of its results in increasing the efficiency of decision-making is defined. The approach to the formation of the structure of environment of financial-economic activities of an enterprise is improved through the profound study of internal environmental factors, such as: the financial policy type of the enterprise, its credit history, emission and dividend policy, long-term goals and priorities of owners, the tendency of owners to risk, accounting policy of the enterprise, the structure and professional level of personnel, the system of internal control and audit.

Keywords: financial strategy, financial management, diagnostics of financial and economic activity, strategic management.

У статті набули розвитку стратегічні напрямки реалізації діагностики фінансово-господарської діяльності в системі управління промисловим підприємством. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення стратегічного управління фінансово-господарською діяльністю промислових підприємств на засадах діагностики, визначено роль її результатів в підвищенні ефективності прийняття управлінських рішень. Вдосконалено підхід до формування структури середовища фінансово-господарської діяльності підприємства через поглиблене дослідження факторів внутрішнього середовища. Серед цих факторів виділені: тип фінансової політики підприємства, його кредитна історія, емісійна й дивідендна політика, довгострокові цілі та пріоритети власників, схильність власників до ризику, облікова політика підприємства, структура і професійний рівень персоналу, система внутрішнього контролю та аудиту.

Ключові слова: фінансова стратегія, фінансовий менеджмент, діагностика фінансово-господарської діяльності, стратегічне управління.

В статье получили развитие стратегические направления реализации диагностики финансово-хозяйственной деятельности в системе управления промышленным предприятием. Предложены рекомендации по совершенствованию стратегического управления финансово-хозяйственной деятельностью промышленных предприятий на основе диагностики, определена роль ее результатов в повышении эффективности принятия управленческих решений. Усовершенствован подход к формированию структуры среды финансово-хозяйственной деятельности предприятия исходя из углубленного исследования факторов внутренней среды. Среди этих факторов выделены: тип финансовой политики предприятия, его кредитная история, эмиссионная и дивидендная политика, долгосрочные цели и приоритеты владельцев, склонность владельцев к риску, учетная политика предприятия, структура и профессиональный уровень персонала, система внутреннего контроля и аудита.

Ключевые слова: финансовая стратегия, финансовый менеджмент, диагностика финансово-хозяйственной деятельности, стратегическое управление.

Problem setting. The condition of Ukrainian economy of the present time and the industrial sector, in particular, provides the weighty significance of the financial-economic activity of enterprises taking into consideration the number of problems, which complicate their functioning. Among them are such like: the amount of gains and

profits do not reach a level sufficient to cover the cost of capital and operating costs; deepening the gap in liquidity level; lack of own financial sources; low intensity of advanced resources usage. The financial management of economic enterprises is responsible for solving the mentioned problems, eliminating the negative consequences.

The management of financial-economic activity of modern industrial or any other enterprise is a complex multidimensional task. The main goals, which testify to its effectiveness, are as follows: the flexibility of financial planning, the optimal structure of financial resources distribution, minimizing financial risks.

The complexity and riskiness of functioning environment, internal instability of socio-economic systems stimulate to conceptual reinterpretation of management tasks of financial-economic activity, suggest the demand to think and act strategically to managers of industrial enterprises and make it particularly relevant.

The financial situation of the enterprise is the result of the parameters of its financial-economic factors of external and internal environment. Its identification is intended to increase the flexibility and adaptability of the controlled system, the capacity for timely response to emerging opportunities and threats, more effective usage of the enterprise potential.

Therefore, from the effectiveness's point of view, the usage of strategic approach in management is not just appropriate but the only possible one. The investigation of management as the process of building and implementing the enterprise's strategy allows forming long-term development prospects and not losing the ability to respond adequately to changes in the external and internal environment.

Recent research and publications' analysis. In the investigation of strategic management as the process of developing and implementing

the enterprise strategy, the author analysed publications of such researchers as: T. Bayazitov [1], A. Korn [2], I. Blank [3] and others.

However, despite numerous publications on the issue of financial strategy, remains inadequately explored the question of determining the necessity of application the results of diagnostics of financial and economic activity of Ukrainian industrial enterprises.

The goals of the article. The aim of the article is to propose the recommendations for the improvement of strategic management of financial-economic activities of industrial enterprises on the basis of diagnostics. The other aim of the article is to define the role of diagnostics results in increasing the efficiency of decision-making.

Key research findings. Based on the analysis of scientific approaches to the essence of the strategy of financial-economic activity as a part of the overall enterprise strategy, we define the strategy of financial-economic activity as substantiated direction of management that contributes to the general mission through the formation and usage of financial resources. In other words, it is a functional direction of an overall strategy but it also provides a particular range of financial goals.

This feature of the strategy of financial-economic activity is generated by differences in strategic and financial goals of enterprises and their simultaneous subordination (Fig. 1).

The strategy, which is built under long-term targets of financial-economic activity and predicted trends of enterprise' development, balances strategic and financial goals.

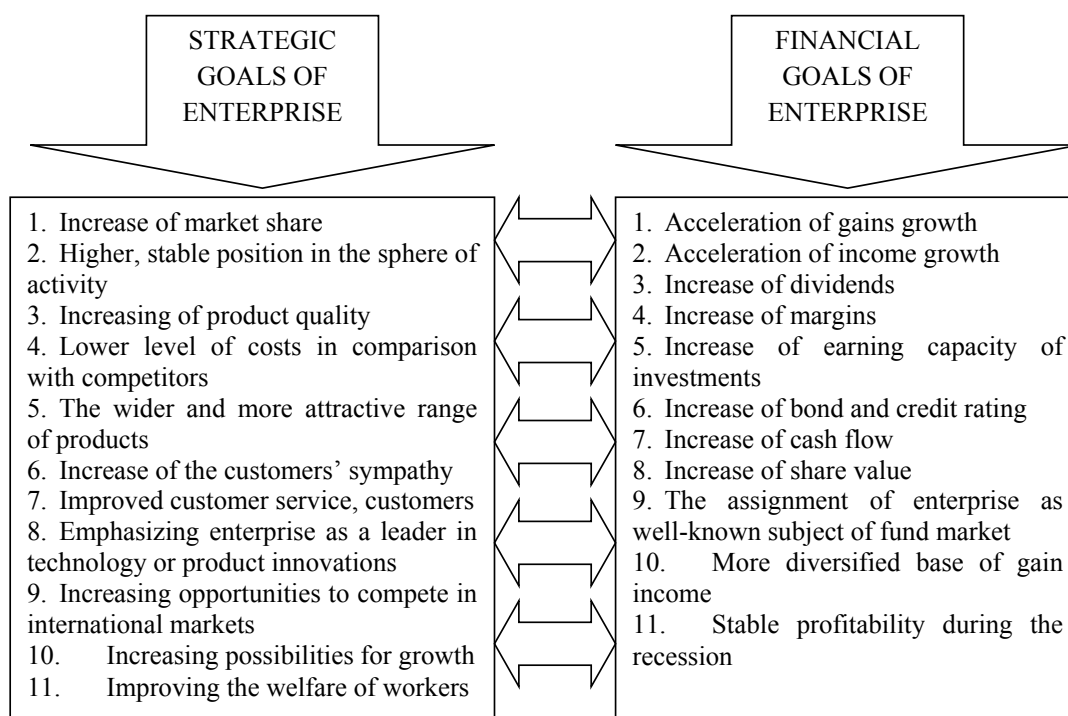


Fig. 1. The correlation of strategic and financial goals of the enterprise [1, p. 19]

The grounding of the main strategy goal of financial-economic activity requires a number of essential points.

Firstly, it is mandatory to conduct the coordination of it with the main target of the whole enterprise strategy that is to bring into accordance with the size of the organization, the stage of development, the resource provision, the implementation of time lag purpose into life.

Secondly, reaching the capacity goal – it has to define and coordinate the system of strategic targets of lower-level hierarchy. The target of such a kind, the most appropriate, is the welfare of the enterprise's owners (shareholders).

Thirdly, it is necessary to form a system of criteria for measuring compliance with the current situation to desirable that is the election indicators, whose values are signalled about the level of the achievement or moving off the enterprise from the strategic priority. When it comes to the welfare of the owners, the relevant indicator of its measuring

is the earning capacity of the fund, which shows the impact of the monetary unit invested in the enterprise.

Fourthly, the determination of the main strategic target of financial-economic activity as the entire process of constructing strategies is an individual task for each enterprise, for each direction of the business corporation.

The development of a strategy of financial-economic activity of the enterprise is a complex system (Fig. 2), under which diagnosis results can be particularly useful. During this process, the diagnostic is an informational system that provides data about the past, the present, and the future situations.

The integration of diagnostics into the strategic management allows:

- to give a comprehensive description of the stage and financial parameters of the enterprise;
- to assess the probability of the following changes of situations, explore trends of these changes;

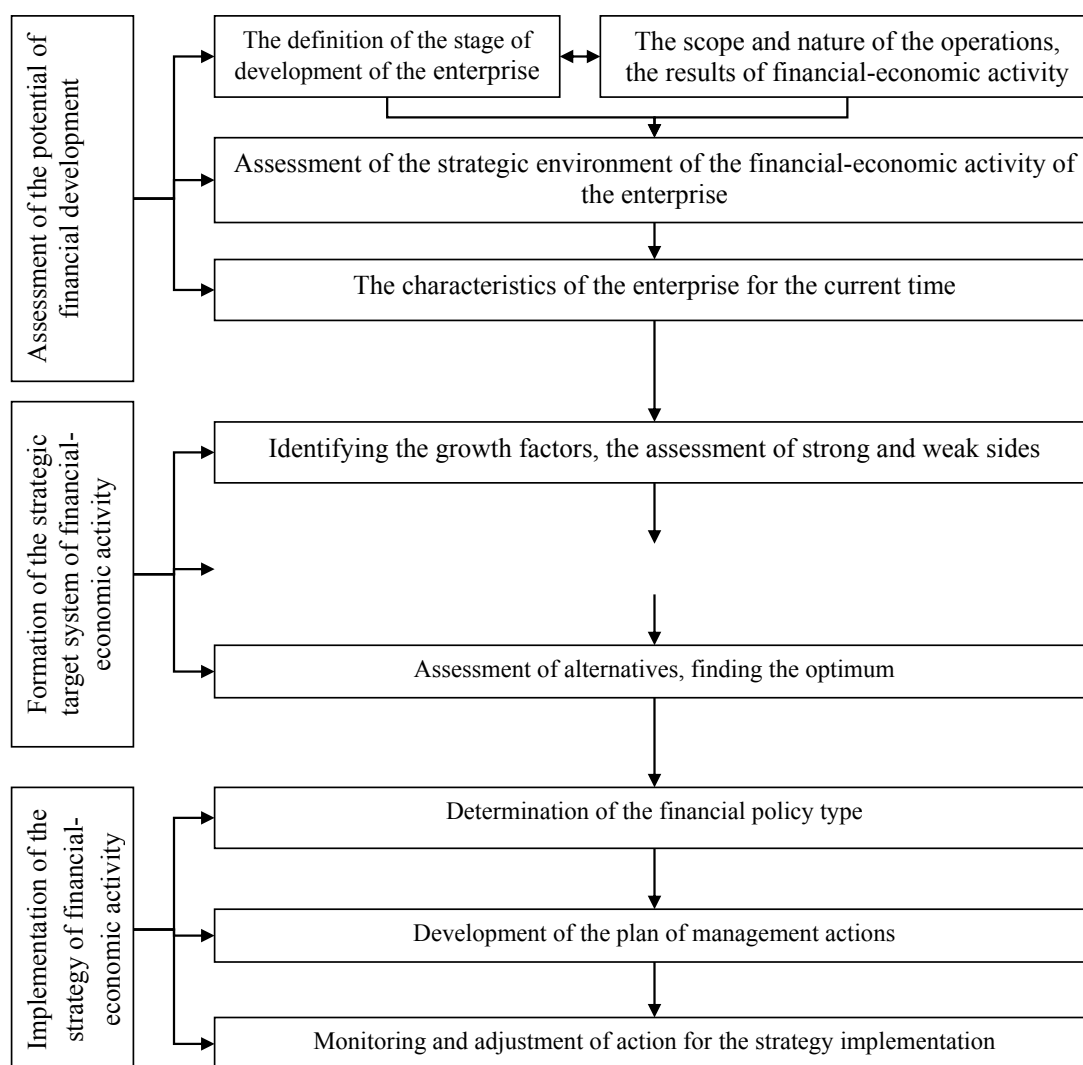


Fig. 2. The process of development of the strategy of financial-economic activity of the enterprise

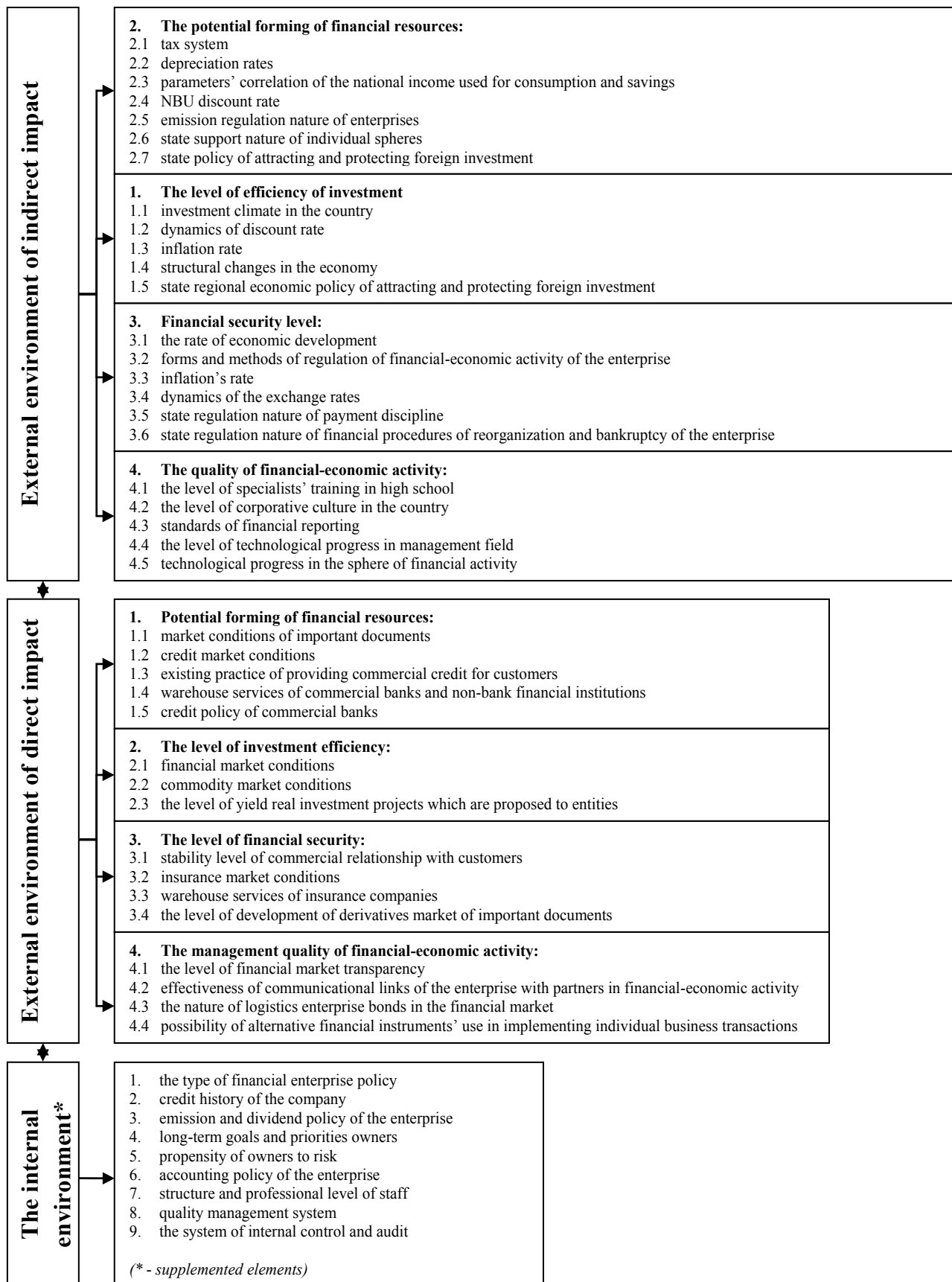


Fig. 3 The structure of the environment of financial-economic activity of the enterprise
(compiled by the author [2] and supplemented)

- to compare the opportunities and risks of alternative strategic directions;
- to determine the effect of implementation of the chosen strategy and the efficiency optimization measures of chosen strategic direction;
- to create a system for monitoring the results of the strategy implementation for the appropriate adjustments of following measures.

Taking into consideration the importance of diagnosis, we define it as a strategic management tool that provides an assessment of the resources, opportunities, and development trends of the enterprise during the construction and implementation of the strategy of its financial-economic activity.

The strategic management system of the enterprise is based on identifying the strong and weak sides of its activity, the constructing measures for developing benefits and eliminating threats. An integrated vision of the enterprise position provides a diagnostic combination of financial-economic activity and strategic analysis (Fig. 3).

The financial-economic environment of the enterprise is a system of conditions and impacts on the organization, its forms, and results of this activity. Depending on the conditions of formation and action on the operation and development of the company, the structure of the strategic environment has three constituent units: the external environment's indirect impact, the direct impact of the environment and internal

environment of the financial-economic activity of the enterprise.

Distinguishing macro, meso, and micro levels of the environment of financial-economic activity allows grouping and analysing the current level of factors of influence on the situation of the enterprise and predicting the change of the direction or intensity of the action both of any factor.

The strategic analysis allows investigating the relationship of all elements of the enterprise environment, while its elements considered as a set of individual components within the set of factors are formed due to the peculiarities of a specific enterprise [4; 5, p. 40].

The strategic position of the enterprise is investigated by comparing the identified opportunities, threats of the strong and weak sides of its activity. The most common method is the SWOT-analysis; under uncertainty, it should be supplement by results of "scenario" or expert analysis [6, p. 52].

Conclusions. The identifying dominant environmental factors are extremely important as it allows evaluating the prospective state of the financial potential of the enterprise under the influence of possible changes. Nevertheless, the predisposition of enterprises to the action of the following factors varies and depends on the current state and trends of the entity development (stage of its life cycle, scope, and nature of operations of the financial-economic activity, financial development potential).

REFERENCES:

1. Bayazitov T., Solodov V. (2005) Financial strategy and objectives of the organization. Management of corporate finances, 10, 15–25.
2. Korn A. (2006) Methodical bases of strategic financial analysis. Management of corporate finances, № 6 (18), 342–351.
3. Blank I.A. (2004) The financial strategy of the enterprise. Kyiv, Ukraine: Elga, Nika-Tsentr [in Russian].
4. Kryvov'yazyuk I., Kost Y. (2010) Mathematical and statistical modeling in financial diagnosis of enterprises. E-Journal Efficient economy, 5 (5). Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
5. Kryvov'yazyuk I., Kost Y. (2011) Diagnosis of financial and economic activities of industrial enterprise. Economist, 9, 39-42.
6. Kryvov'yazyuk I. & Kost Y. (2012) Diagnosis of financial and economic activities of industrial enterprise. Lutsk, Ukraine: LNTU [in Ukrainian].

МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ИНФОРМАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

MARKETING RESEARCH METHODS AS INFORMATIVE SUPPORT OF COMMODITY POLICY OF AGRARIAN ENTERPRISES

Степаненко Н.И.

доцент кафедры маркетинга,
Житомирский национальный агроэкологический университет

Волкова И.М.

доцент кафедры маркетинга,
Житомирский национальный агроэкологический университет

Целью статьи является исследование существующих методик и обобщение опыта проведенных маркетинговых исследований для формирования эффективной системы маркетинга аграрных предприятий, стимулирующей развитие их товарной политики и конкурентоспособность в условиях нестабильности бизнес-среды. В статье представлены результаты исследований маркетинговой деятельности как информационного сопровождения товарной политики аграрных предприятий. Проанализировано значение применения методических инструментов для разработки предприятием стратегии и тактики выхода на рынок, проведения целенаправленной товарной политики. Сформулированы специальные методы оценки эффективности товарной политики.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, товарная политика, потребитель, эффективность, маркетинговые инструменты.

Метою статті є дослідження наявних методик і узагальнення досвіду проведення маркетингових досліджень для формування ефективної системи маркетингу аграрних підприємств, що стимулюють розвиток їх товарної політики і конкурентоздатності в умовах нестабільного бізнес-середовища. У статті представлено результати досліджень маркетингової діяльності як інформаційного супроводження товарної політики аграрних підприємств. Проаналізовано значення застосування методичних інструментів для розроблення підприємством стратегії і тактики виходу на ринок, проведення цілеспрямованої товарної політики. Сформовані спеціальні методи оцінки ефективності товарної політики аграрних підприємств.

Ключові слова: маркетингові дослідження, товарна політика, споживач, ефективність, маркетингові інструменти.

The purpose of the article is to study the existing methods and generalize the experience of conducting market research to form an effective marketing system for agrarian enterprises that stimulates the development of their product policies and competitiveness in the conditions of instability of the business environment. The article presents the results of research on marketing activities as an information support for the commodity policy of agrarian enterprises. The importance of applying methodological tools for developing an enterprise's strategy and tactics for entering the market, pursuing a targeted commodity policy is analyzed. Special methods for assessing the effectiveness of commodity policy have been formulated.

Keywords: marketing research, product policy, consumer, efficiency, marketing tools.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими заданиями. Современный этап развития экономики Украины вплотную приблизил менеджмент аграрных предприятий к актуализации проблемы необходимости практического применения маркетинговых исследований в своей производственной деятельности. Исследования призваны дать информационную базу для оптимального использования маркетин-

гового бюджета, оценки его эффективности, увеличения ожидаемой прибыли предприятия, гибкого оперативного управления и стратегического планирования мероприятий товарной политики как основной составляющей маркетинговой деятельности аграрных предприятий. В этом контексте фундаментальная концепция маркетинговой деятельности представляется как взаимовыгодный обмен изготовителя и потребителя. При этом маркетинговое исследование

дование необходимо сфокусировать на формировании уникальных ассортиментных пакетов предложений, формировании лояльности и изучении изменения поведения групп потребителей при воздействии внешних и внутренних факторов конкурентной бизнес-среды.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опираются авторы. Данную проблему исследовали как отечественные, так и зарубежные ученые, среди них – Ф. Котлер [10], Л. Баттерфилд [1], Д. Дэвис [7], Ф. Джефкинс [5], Д. Дэй [6], Т. Прима [13], Е. Ромат [14]. К известным украинским агентствам, которые предлагают услуги по оценке эффективности ведения товарной политики, можно отнести: GFK [19], TNS – Ukraine [18], «Статинформконсалтинг» [16], TABASCO [8].

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Недостаточно аргументировано ключевое значение маркетинговых исследований, состоящее в уменьшении неопределенности при принятии стратегических решений, что позволяет эффективно распределять экономический потенциал для увеличения объемов продаж и повышения показателей результативности операционной деятельности. Все перечисленное и определяет необходимость проведения исследования в этой области.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Основу эффективной товарной политики составляют уникальное товарное решение и четкая стратегия позиционирования. При этом она не может быть эффективной, если отсутствует хотя бы один из этих элементов: какой бы ни была перспективной идея уникального торгового предложения, она не даст результатов без осуществления

обоснованной стратегии товаропродвижения, и наоборот. План товарного решения (создание новых товаров, элиминация, упаковка и брендинг, специальные сервисные услуги) должен разрабатываться на основании результатов маркетинговых исследований как составной маркетингового плана. Для лучшего понимания сути маркетинговых исследований следует остановиться на краткой характеристике основных проблем внешней и внутренней среды, которые являются объектами исследований. Аграрные предприятия должны четко определить для себя объект развития и продвижения и сфокусироваться на этапах реализации товарной политики: маркетинговые исследования, разработка товарной стратегии, планирование [1]. Основными объектами маркетинговых исследований товарной политики являются продукция, потребители, рынок, маркетинговые инструменты (табл. 1). Одновременно следует учитывать, что товар является объектом как спроса, так и предложения, имея измеримые свойства и иррациональные, субъективные, которые сложно определить.

Исследования продукции подразумевают направления, призванные ответить на вопрос, насколько продукты, изготовленные данным аграрным предприятием, соответствуют требованиям, вкусам, желаниям потребителей. Если исходить из того, что продукция имеет комплекс полезных свойств, то предметом анализа ее становятся потребительские свойства, преимущества и недостатки по сравнению с аналогами, уже имеющимися на рынке. Критерием оценки служит уровень потребительского спроса. Аграрное предприятие, стремящееся объективно оценить перспективы спроса на товар, должно на основе опроса потенциальных покупателей дать качественную, а если воз-

Таблица 1
Методические инструменты маркетинговых исследований товарной политики аграрных предприятий

Объект исследования	Описание	Методы
Продукция	Исследование потребительских свойств продукции, ее инновационности, упаковки, цены, фасовки, наличие спроса	Шкала Озгуда [4], 10-бальная система оценок Я. Стейпелема, метод Дельфи [6], интервью, фокус-группы, тестирование
Потребители	Мотивации потребителей при покупке продукции	Панельные исследования, опрос, наблюдение, анкетирование [10], интервью [1]
Рынок	Емкость рынка, анализ рыночной конкуренции, позиции марок	Опрос, наблюдение, эксперимент, имитация, экспертизы, а также обработка и анализ данных: кабинетный, панели – сбор детальной постоянной информации об объемах продаж или потребление продукции, ее наличии у конкурентов, репрезентативные выборки определенной группы потребителей
Маркетинговые инструменты	Измерение охвата аудитории, исследование рынка, маркетинговые мероприятия	Тестирование, эксперимент, фокус-группы, анкетирование, опросы, панельные исследования [5]

Источник: собственные исследования

можно, то и количественную оценку потребительских свойств продукции, перспектив ее рентабельного сбыта.

Следовательно, при сложившихся условиях для опроса потребителей с целью выяснения их отношения к потребительским характеристикам продукции используются дифференцированные методы оценок.

Большой популярностью пользуется шкала Озгуда, с помощью которой можно выразить как позитивное, так и негативное отношение к товару. Покупателю предоставляется возможность выразить свое отношение к продукции, выбрав одну из семи возможных оценок: прекрасная (1), очень вкусная (2), привлекательная (3), посредственная (4), плохая (5), очень плохая (6), некачественная (7) [1]. Ответы покупателей суммируются, и выводится общая потребительская оценка. Чем выше ее значение, тем меньше сумма баллов. Такой метод позволяет быстро и с небольшой затратой сил и средств получить данные об отношении покупателей к продукции или оценке ее отдельных характеристик: внешнего вида, вкуса, формы, цветового оформления, материала, упаковки, цены, расфасовки и т. д. Этим же способом можно определить отношение потребителей к продукции аграрного предприятия (торговой марки), к различным методам рекламирования товара, способам его демонстрации и др. Если подобные исследования проводятся регулярно, то можно проследить за изменением отношения покупателей к товару и оперативно принять меры для его улучшения, а также своевременно выявить момент, когда от дальнейшего производства следует отказаться [7; 12].

Следуя этому принципу, построена и 10-балльная система оценок, разработанная Я. Стейпелем. Она позволяет получать более точное представление о преимуществах и недостатках продукции. Потребителям предлагается набор определений, характеризующих продукцию (хорошая, современная, вкусная, полезная и т. д.), и они должны оценить, насколько каждое из этих определений соответствует их отношению к данному виду продукции. Полное совпадение покупательской оценки с данным определением оценивается +5, полное расхождение оценивается -5. Между двумя полюсами, очевидно, содержатся оценки опрашиваемых, которые затем суммируются и анализируются.

Одним из распространенных методов анкетирования является метод Дельфи, основанный на опросе определенной группы респондентов с непрерывной возможностью дальнейших контактов с ними и персонализацией анкет [4].

Информационно-методической основой сегментации рынка и типологии потребителей являются панельные исследования. Потребительская панель как выборочная совокупность потребителей предназначена для систематических наблюдений по заранее разработанным

программам. Результаты панельных исследований после анализа и подготовки рекомендаций используются для интенсификации сбыта, в частности при подготовке и проведении рекламных кампаний, при налаживании торгового обслуживания потребителей и т. п. Часть рекомендаций имеют непосредственно производственный характер и стремятся приблизить потребительские характеристики и внешний вид продукции к определенным особенностям спроса, для удовлетворения которого предназначен данный товар, и тем самым максимально расширяют круг его покупателей. Проведение целенаправленной товарной политики будет способствовать увеличению объемов продукции с улучшенными качественными характеристиками, которые более полно удовлетворяют потребности потребителей и максимизируют эффект от потребления, развитию отрасли и повышению ее конкурентоспособности.

Кроме этого, каждый рынок не является каким-то однородным образованием, он дифференцируется по различным признакам. Изучением рынка представляются исследования отраслевых, региональных, товарных рынков и рынков покупателей. Основная цель такого исследования состоит в определении (всего или по каждому рынку в частности) потенциала продаж и прогнозировании социо-эколого-экономической эффективности бизнес-процессов. Для аграрных предприятий комплексный и системный прогноз продаж имеет первостепенное значение для решения перспективных вопросов хозяйственной деятельности.

Для определения таких перспектив предприятие, как правило, проводит исследования по следующим направлениям:

- емкость рынка, т. е. анализ текущего общественного спроса на данный товар (товарную группу);
- характеристика рынка данного товара, анализ рыночной конкуренции и оценка влияния других экономических факторов на характер спроса и предложения;
- тенденция изменения емкости рынка и социально-экономические факторы, влияющие на нее;
- прогноз продаж или доли товарного рынка, которую компания планирует контролировать в будущем;
- анализ региональных рынков, т. е. состояние и перспективы сбыта какого-либо товара на локальных рынках.

Таким образом, методологические основы осуществления товарной политики аграрных предприятий включают различные алгоритмы сбора информации: опросы, наблюдение, эксперимент, имитация, экспертизы и т. д., а также различные методы анализа данных: кабинетный – накопление вторичной (уже собранной и опубликованной) статистической и аналитической информации с помощью

различных отчетов, государственных документов, статистических сборников и т. д.; панели – сбор детальной постоянной информации об объемах продаж или потребления продукции, ее наличие у конкурентов, репрезентативные выборки непосредственно среди целевой аудитории потребителей. Существуют специальные методы оценки товарной политики аграрных предприятий (табл. 2).

Большинство из них основывается на рейтинговой оценке, что позволяет сформировать пакет маркетинговых инструментов для наибольшего охвата целевой аудитории потребителей. В частности, коэффициент эффективности частоты контакта указывает, сколько раз потребитель должен увидеть рекламное сообщение для того, чтобы приобрести товар. Однако универсальной цифры эффективной частоты контакта не существует, ведь ответ зависит от многих неконтролируемых факторов и опыта маркетолога.

Для определения оптимального объема затрат на продвижение и сбыт продукции существуют различные методы. Основные из них описывают методы определения маркетинговых расходов на основе сформировавшейся практики и заслуживают особого внимания. В этом контексте необходимо постоянное развитие инновационных методов исследований, поскольку это дает возможность предложить предприятиям новые и современные подходы в формировании лояльности потребителей (табл. 3).

Основным недостатком перечисленных методов является отсутствие опции оптими-

зации бюджетов, принятых таким образом. Кроме того, могут существовать значительные проблемы с получением достоверной информации о маркетинговых затратах конкурентов. Следовательно, собранные в результате исследований данные могут быть синтезированы с помощью аналитических, вычислительных (добавление, группировки, арифметические расчеты и т. п.) и экономико-математических методов, среди которых наиболее популярны:

- статистический анализ (расчет средних оценок и размера ошибок, обобщение полученных результатов на всю совокупность, анализ связей, прогнозирование событий путем анализа временных рядов);
- факторный анализ, основанный на многочисленных взаимосвязанных изменениях, например, установление объемов товара в зависимости от его качества, цены, конкурентоспособности;
- регрессионные и корреляционные методы анализа, используемые для установления взаимосвязей групп переменных (цены, объемы продаж и прибыли);
- имитационные методы, используемые для идентификации переменных, влияющих на ситуацию, не подлежат определению с помощью аналитических методов;
- методы статистической теории принятия решений (теория игр, теория массового обслуживания, стохастическое программирование) используются для прогнозирования доли рынка, отношения потребителей к торговой марке и т. п.;
- детерминированные методы исследования операций (линейное и нелинейное програм-

Таблица 2

Классификация специальных методов оценки эффективности товарной политики аграрных предприятий

Методы	Критерии	Значение
На основе теории коммуникаций	Критериями эффективности товарной политики есть способность потребителя вспомнить рекламу, уровень побуждения к покупке, влияние на поведение потребителей	В различных модификациях используется для измерения степени восприятия новых товаров
По результатам продаж	Определяют пики продаж товара конкурентов при проведении ими маркетинговых мероприятий в прошлом году	Позволяет определить срок ведения рекламной кампании с максимальными объемами продаж при оптимальных затратах
По частоте контактов	Определяется характеристиками товара, который позиционируется	Устанавливается эффективная частота контакта потребителя с товарным решением для комплекса маркетинговых коммуникаций
Action	Успех маркетологов в большой степени зависит от скорости реакции покупателей и способности специалистов принимать тактические решения	Используется для привлечения внимания покупателей
«Апсейл»	Наделение продукта или услуги дополнительными характеристиками	Увеличивает сумму покупки и оборот за счет дополнительных опций: упаковки, большего объема или срока предоставления услуги

Источник: собственные исследования

Таблиця 3

Методы определения бюджета товарной политики аграрных предприятий

Название метода	Основные характеристики	Преимущества	Недостатки
Метод фиксированного бюджета	Предприятие устанавливает определенный уровень затрат на рекламу	Позволяет реализовывать поддерживающие маркетинговые мероприятия	Остаются неизменными, несмотря на изменения во внутренней и внешней среде предприятия
Остаточный метод	Предприятие выделяет на рекламный бюджет средства, которые остались после покрытия всех других расходов	Характерен для небольших аграрных предприятий, которые не занимаются маркетинговой деятельностью	Остаточный принцип формирования бюджета на маркетинговую деятельность
Определение бюджета на основе фиксированного процента от продаж	Составляет на аграрных предприятиях от 15% до 30%, на основе прошлых продаж и прогноза продаж на следующий год	Бюджет можно корректировать более оперативно в зависимости от колебаний сбыта и производства	Нарушает принцип маркетинга: должен стимулировать спрос, а не быть его результатом
Определение бюджета на основе целей рекламной кампании	Аграрное предприятие определяет конкретные цели и формирует бюджет, необходимый для их достижения с помощью маркетинговых инструментов	Имеет порядок действий: сначала определяются цели, а затем – бюджет	На практике встречается редко, поскольку исполнители часто увеличивают бюджет, насколько это возможно, систематически превышая оптимальный уровень
Определение бюджета на основе кривых маркетинговой интенсивности	В основе лежит предположение, что большие компании получают некоторые преимущества в силу действия закона экономии на масштабах (economies of scale)	Возможно определить разницу между ростом расходов на рекламу от роста доли товарного рынка предприятия	Полностью зависит от достоверности исходных данных

Источник: собственные исследования

мирование) чаще всего применяются для поиска оптимальных решений ценовой эластичности спроса в маркетинговой деятельности;

- гибридные методы, объединяющие детерминированные и вероятностные характеристики. В частности, динамическое и эвристическое программирование используется для исследования проблем товародвижения [12].

В последнее время появились более сложные методы расчета бюджета на товаропродвижение, но и их оценка и применение не должны быть оторваны от практики. Выбор конкретного метода сбора и анализа информации детерминируется целями товарной политики аграрных предприятий, содержанием конкретных задач, наличием или отсутствием программного обеспечения. При этом концептуальная модель ведения и развития маркетинговой деятельности предприятий представляется как последовательность исследований, необходимых для эффективной реализации поставленных задач на уровне исполнителей с расчетом ограниченности финансовых ресурсов и конкурентных условий современного агробизнеса.

Таким образом, комплексное изучение рынка сбыта продукции, ее приоритетности и разработка уникального предложения базируются на

проведении профессионального интегрированного маркетингового исследования с использованием достоверных, релевантных данных статистических центров и независимых экспертов.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Системообразующей стратегической составляющей последующих направлений развития маркетингового инструментария представляется его усовершенствование и адаптация в практическом аспекте при разработке рекламных кампаний в социальных сетях и электронных проектов (сайт, вирусная реклама, Интернет-баннеры), которые интегрально предоставят возможность формирования оптимальной коммуникации потребителей и аграрных предприятий, развития необходимых условий для эффективной работы маркетинговых отделов предприятий и системы управления деятельностью предприятия в целом.

Приоритетное направление в маркетинговых исследованиях целесообразно отвести экономико-математическим методам и моделям, которые в совокупности со статистическими, комплексными аналитическими и социометрическими методами дают возможность сформировать стратегический пакет рекомен-

даций для разработки эффективной коммуникационной политики и достижения лидирующих позиций в современной конкурентной среде. При этом ключевым заданием представляется обмен и постоянное взаимовыгодное сотрудни-

чество между научными центрами и аграрными предприятиями в контексте инновационной деятельности с возможностью коммерциализации результатов, имплементации и адаптации их к условиям бизнес-среды.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Баттерфилд Л. Как заставить рекламу работать на бизнес: опыт 20 ведущих экспертов / Л. Баттерфилд. – М. : Экмо, 2007. – 210 с.
2. Белянин В.П. Психолингвистика : [учебник] / В.П. Белянин ; 6-е изд. – М. : Флинта, Московский психолого-социальный институт, 2009. – 420 с.
3. Вовчак О.Д. Маркетинг як важливий чинник здійснення інвестицій / О.Д. Вовчак // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 7. – С. 4–8.
4. Глобальна торгова система СОТ: розвиток інститутів, правил, інструментів : [монографія] / За ред. Т.М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2006. – 660 с.
5. Джефкінс Ф. Реклама : [практ. посіб.] / Ф. Джефкінс ; доп. і ред. Д. Ядіна ; пер. з 4-го англ. вид. – К. : Знання, 2001. – 455 с.
6. Дэй Д. Стратегический маркетинг / Д. Дэй. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2002. – 640 с.
7. Дэвис Дж. Исследования в рекламной деятельности: теория и практика / Дж. Дэвис. – М. : Вильямс, 2003. – 858 с.
8. Инновационные ходы в маркетинговой коммуникации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tabasco.com.ua>
9. Интернет-аудитория Украины 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.slideshare.net/mResearcher/2016-60159096>
10. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – М. : Питер, 2014. – 800 с.
11. Маркетинговые исследования рынка молока и молокопродуктов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://enbv.narod.ru>
12. Методика маркетинговых исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pidruchniki.ws/1298010839747/marketing/kilkisni_metodi_marketingovih_doslidzhen
13. Прима Т. Рекламний креатив в Україні: учора, сьогодні, завтра / Т. Прима // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 6. – С. 27–35.
14. Ромат Е. Продакт плейсмент: основные подходы к пониманию / Е. Ромат // Маркетинг в Украине. – 2016. – № 4. – С. 4–16.
15. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель : в 2-х т. Т. 1. Глобализация и экономическое развитие / В.Р. Сиденко. – К. : Феникс, 2008. – 376 с.
16. Исследования рынка молока и молокопродуктов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.statinform.com>
17. Управление современной экономикой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://djerelo.com/economika/92-upravlinia-zovnishnekonomicchnoy-ijalnistiy/6083-48-obyekty-doslidzhennya>
18. Уникальные исследовательские методики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tns-ua.com/>
19. Якісні глибинні дослідження [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gfk.ua>

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ЯК СКЛАДНИК УСПІШНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

THE SYSTEM OF CHANGE MANAGEMENT AS A COMPONENT OF SUCCESSFUL COMPANY

Турчіна С.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції,
Сумський національний аграрний університет

У статті досліджено проблеми управління змінами підприємства в контексті його успішного розвитку. Встановлено, що система управління змінами є відкритою і складною економічною системою, яка характеризується наявністю цілей, функцій та методів. Обґрунтовано, що для успішного функціонування підприємства необхідно завчасно аналізувати фактори зовнішнього середовища, оцінювати готовність підприємства до змін, ретельно планувати його діяльність та оцінювати ризики, працювати над подоланням можливого опору та проводити розподіл повноважень між учасниками процесу змін. Доведено доцільність формування ефективної системи управління змінами як важливого складника його успішного розвитку.

Ключові слова: управління змінами на підприємстві, система управління змінами, планування змін, стратегічне управління, ринкова вартість, конкурентоспроможність, фактори зовнішнього середовища, принципи, орієнтири, підходи до формування.

В статье исследованы проблемы управления изменениями предприятия в контексте его успешного развития. Выделены касающиеся большинства предприятий этапы процесса управления изменениями: подготовка и планирование, внедрение и реализация изменений. Установлено, что система управления изменениями – открытая и сложная экономическая система, которая характеризуется наличием целей, функций и методов. Доказано, что для успешного функционирования предприятия необходимо предварительно анализировать факторы внешней среды, оценивать готовность предприятия к изменениям, тщательно планировать его деятельность, оценивать риски, работать над преодолением возможного сопротивления, проводить распределение полномочий между участниками процесса изменений. Обоснована целесообразность формирования эффективной системы управления изменениями как важной составляющей его успешного развития.

Ключевые слова: управление изменениями на предприятии, система управления изменениями, планирование изменений, стратегическое управление, рыночная стоимость, конкурентоспособность, факторы внешней среды, принципы, ориентиры, подходы к формированию.

In the article examining problems of change management as one of the most demanded technology in company management in context of its successful development. Based on conceptual approaches the main stages of change management process for the majority of domestic companies were determined: preparation and planning, implementation and realization. Considering the available research, the author concluded that the change management system like many other as open and complex economic system, which is characterized by existence of objectives, functions and methods. It was proved that for successful company operation it is necessary to analyze in advance external factors, assess a willingness of enterprise to change, carefully planning of activities and risks evaluation, work towards overcoming possible resistance and carry out division of powers between the participants in the process of changes. The formation of effective system of changes management with this goal is an important component of successful company development.

Keywords: change management in company, system of change management, changes planning, strategical management, market value, competitiveness, external factors, principles, orientations, formation approaches.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Управлінцям добре відомим є вислів давньогрецького філософа Геракліта:

«Немає нічого більш постійного як зміни». В іншій інтерпретації він звучить так: «Усе тече, усе змінюється». Осучаснення вказаного пере-конливо доводиться світовим досвідом еконо-

мічно розвинених країн. У цьому зв'язку безальтернативними є розроблення і реалізація шляхів розвитку виробництва з урахуванням вчасного реагування на зміни, вміння передбачати їх, а також знати як себе поводити в результаті зміни ситуації. Саме через це вміння ефективно управляти змінами є важливим складником господарської діяльності. Отже, господарюючим суб'єктам варто ініціювати процес формування і застосування системи управління змінами під час здійснення стратегічного планування, тому виникає об'єктивна необхідність дослідження складників системи управління змінами для організації управління підприємством на якісно вищому рівні задля досягнення оперативних і стратегічних цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемам управління змінами приділено значну увагу вчених: І. Адізеса, І. Ансоффа, О.О. Гайдей, Т. Гринько, П. Друкера, Е. Камерона, К. Левіна, Я. Лісун, Д. Пью та ін. На особливості формування системи управління змінами звертається увага в наукових працях: О. Гусевої, І. Дмитрієва, О. Кузьміна, М. Мельник, Н. Різника, О. Савченко, К. Фрайлінгер, Г. Широкова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Високо оцінюючи значний внесок указаних учених у вирішення проблем, пов'язаних з управлінням змінами, слід зауважити, що багато теоретичних та практичних питань у цьому напрямі є невирішеними та дискусійними. Це стосується, зокрема, визначення місця управління змінами в підприємствах та формування ефективної системи управління змінами, адже керівники сучасних підприємств не орієнтуються на те, щоб управляти змінами і мати із цього зиск.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження проблем упровадження і визначення місця управління змінами на підприємствах та розроблення рекомендацій щодо ефективності системи управління змінами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Будь-якому господарюючому суб'єкту для виживання на ринку та збереження конкурентних позицій необхідно є така система управління, яка б відповідала особливостям внутрішнього і зовнішнього середовища, сприяла реалізації стратегічних цілей та найбільш повно була зорієнтована на максимізацію вартості підприємства. Таким чином, управління змінами – одна з найбільш затребуваних технологій управління підприємством у контексті його успішного розвитку.

Поділяючи наукові погляди О. Гайдей [2, с. 71–75.] стосовно того, що управляти змінами означає рухатися від проблемного стану

до стану вирішеної проблеми, можемо констатувати, що зміни є особливим об'єктом менеджменту, оскільки зазвичай торкаються кожного члена організації. Виходячи із цієї ж позиції, більшість науковців, і ми в тому числі, схиляється до думки, що суб'єктом управління в процесі організаційних змін виступає найчастіше керівництво підприємства, оскільки управління процесом змін стосується усієї системи та входить до функцій менеджменту.

У сучасному науковому полі зміни визначаються по-різному. Управління змінами – це процес постійного корегування діяльності організації, відновлення її структури та пошуку нових можливостей [5].

Зміни – це необхідний інструмент розвитку суб'єктів господарювання, а саме управління змінами повинно забезпечувати конкурентоспроможність підприємств на засадах адаптації до умов зовнішнього середовища [3].

Слушними, на нашу думку, є шість правил ефективного управління змінами [4]:

1. ретельно формуйте потребу в змінах;
2. не тільки вигадуйте зміни, але й продумуйте їх;
3. розпочинайте зміни з неформальних обговорень, щоб забезпечити зворотній зв'язок та участь;
4. заохочуйте учасників висловлювати свої заперечення;
5. будьте готові змінюватися особисто;
6. відслідковуйте результати змін та фіксуйте їх.

Так, на підставі розглянутих концептуальних підходів до управління змінами можна виділити властиві більшості вітчизняних підприємств три основні етапи процесу управління змінами: підготовка і планування, впровадження та реалізація змін.

Зупинимось детальніше на системі управління змінами. Для цього розглянемо визначення поняття «система». Так, Людвіг фон Берталанфі довів, що «...система є сукупністю елементів взаємопов'язаних і взаємозалежних між собою і зовнішнім середовищем...» [1].

М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі вважають, що система – це деяка цілісність, яка складається із взаємозалежних частин, кожна з яких робить свій внесок у характеристики цілого [8, с. 79].

За дослідженнями С. Мочерного, «система – це комплекс підсистем, елементів та компонентів та їм характерних властивостей, взаємодія між якими та середовищем зумовлює якісно або сутнісно нову інтегративну цілісність» [9].

Досить удалим, на нашу думку, є наукові доробки О. Кузьміна, які вказують на те, що система – це сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, яка переслідує досягнення певних цілей та ґрунтується на принципах самоорганізації, синергії і розвитку [5, с. 328].

Досліджуючи тематику стосовно системи управління змінами на підприємствах, варто зазначити, що піонером системного вивчення

змін вважається Курт Левин. У середині 1940-х років він розробив модель спланованих змін, яка нині визнана класичною. У моделі Левина організація представлена як куб льоду. Процес надання організації іншої форми проходить три стадії: «розморожування» – визнання необхідності організаційних змін, «здійснення змін» – самі зміни або їх здійснення, «заморожування» – процедура підсилення, підтримка змін, що відбулися, дають змогу закріпити їх та стабілізувати ситуацію. Модель невинувато спрощує надзвичайно складний процес змін, представляючи його як лінійний і статичний. Але саме простота цієї моделі зробила її популярною серед менеджерів.

Недосконалість моделі К. Левина є очевидною, адже організація не може перебувати в замороженому стані, вона є динамічною системою, постійно та безперервно змінюючись. Відповідно змінюються й усі її складники: керуюча і керована системи, технології, техніка, професійний, кваліфікаційний та віковий склад працівників, організаційні структури управління, цілі, продукція. Що стосується стадій процесу придбання нового стану, то між ними немає чітких меж. Указану модель застосовують у сучасних підприємствах як інструмент планування: розморожування сприймається як обговорення, рух – як уведення в курс справи, заморожування – як аналіз після введення.

М. Мельник зазначає, що системний підхід передбачає вивчення чіткого формування кінцевої цілі, яка виражає ідеальний бажаний стан об'єкта і реалізується у вигляді концепції розвитку та пов'язаний із розглядом багатьох можливостей, урахуванням максимального числа всіх змінних, які визначають стан і зміни об'єкта аналізу з урахуванням того, що частиною системного підходу є інтерактивне вирішення проблеми, тобто поступове наближення до заданої цілі за поступової реалізації необхідних умов [7, с. 11].

Своєю чергою, окремі науковці стверджують, що управління змінами як система має включати три елементи:

- сукупність методів, інструментів і процесів для управління змінами;
- компетентність менеджерів усіх рівнів у плані управління та лідерства;
- стратегічний потенціал підприємства в плані чутливості до змін ринку та готовності до змін самого підприємства [10].

Ураховуючи наявні наукові дослідження, ми дійшли висновку, що система управління змінами, як і багато інших, є відкритою і складною економічною системою. Характерними для неї є наявність цілей, функцій та методів, тобто чітке уявлення про те, що й як треба зробити (рис. 1).

Слід зазначити також, що системі управління змінами притаманні певні властивості, які визначають характер поведінки системи та її економіко-управлінську природу: цілісність, адаптивність і розвиток, сумісність та синергічність.

Цілісність передбачає узгодження цілей змін із місією організації та її стратегічними цілями.

Адаптивність системи управління змінами до системи управління підприємством, а також до зовнішнього середовища формується завдяки ретельному моніторингу конкурентних індикаторів організації і пошуку тих шляхів, реалізація яких поліпшує позиції підприємства у відносинах із партнерами і конкурентами.

Сумісність та синергічність означає здатність системи управління змінами та інших систем в організації взаємно доповнювати одна одну (можливість пристосовуватися, не вступати в суперечність, не створювати конфлікти, взаємоадаптовуватися) для того, щоб односпрямованістю своїх дій досягнути найкращого кінцевого результату функціонування підприємства [11, с. 45–50].

Розглянувши властивості системи управління змінами в підприємстві, можемо констатувати, що її ефективність визначають можливості раціоналізації функціонування і забезпечення злагодженої взаємодії складових компонентів між собою і зовнішнім середовищем.

Функціонування системи управління змінами базується на механізмі реалізації управлінських рішень, який варто розуміти як систему взаємоузгоджених цілей, вимог, принципів, методів, форм, етапів та елементів, які забезпечують виконання прийнятих рішень, спрямованих на реалізацію взаємодії між зацікавленими сторонами [11].

Аналізуючи наукові джерела, ми приєднуємося до думки Т.В. Гринько стосовно того, що під час формування системи управління змінами на підприємстві необхідно враховувати, що успішний його розвиток залежатиме від якості розробленої стратегії, а мета організаційних змін полягає в досягненні стратегічних цілей та набутті конкурентних переваг, а тому за сучасних умов доцільним є використання стратегічного підходу до управління змінами на підприємстві [3].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Об'єктивна реальність сучасного економічного розвитку є такою, що ефективне управління підприємством неможливе без системного впровадження змін та нововведень, спрямованого на якісні позитивні зрушення, які, своєю чергою, суттєво впливали б на діяльність суб'єкта господарювання в довгостроковій перспективі. Отже, зміни на підприємстві зумовлені його реакцією на розвиток навколишнього середовища та є невід'ємним складником ведення сучасного бізнесу.

Без професіоналізму менеджменту підприємства, його здатності чітко розставляти пріоритети і визначати ключові фактори успіху результативність змін не буде високою. Таким чином, для успішного функціонування підприємства необхідно завчасно аналізувати фактори зовнішнього середовища, оцінювати готовність підприємства до змін, ретельно планувати



Рис. 1. Система управління змінами на підприємстві

Джерело: сформовано автором на основі [5]

його діяльність, оцінюючи ризики, працювати над подоланням можливого опору та проводити розподіл повноважень між учасниками процесу

змін. Розроблення ефективної системи управління змінами є важливим складником його успішного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берталанфи Л. Фон. Общая теория систем – критический обзор / Л. Берталанфи ; общ. ред. и вступ. ст. В.Н. Садовского и Э.Г. Юдина. – М. : Прогресс, 1969 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://grachev62.narod.ru/bertalanffy/bertalanffy_1.html
2. Гайдей О.О. Управление змінами на підприємстві / О.О. Гайдей // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 3(19). – С. 71–75.
3. Гринько Т.В. Управление змінами на підприємствах – необхідна умова забезпечення їх розвитку / Т.В. Гринько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.business-inform.net

4. Пью Д. Стратегия управления сложными изменениями. Курс профессионального диплома по менеджменту «Управление развитием и изменением». Книга 10 / Д. Пью, К. Мэйби ; Открытый университет Великобритании ; пер. с англ. – М. : ЛИНК, 1995.
5. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : [навч. посіб.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник ; 2-е вид. доп. і перероб. – Львів : Інтелект-Захід, 2003. – 352 с.
6. Лісун Я.В., Гайдей О.О. Механізм управління стратегічними змінами як інструмент капіталізації підприємницької діяльності / Я.В. Лісун, О.О. Гайдей // Стратегічні імперативи сучасного менеджменту. Ч. 2. – К. : КНЕУ, 2012. – С. 472–479.
7. Мельник М.В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях / М.В. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 136 с.
8. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 704 с.
9. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. рек.) [та ін.]. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
10. Управление изменениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.businessuga.ru/term-upravlenie-biz/upravlenie-izmineniami-termin>
11. Komarnytska N. The peculiarities of enterprise innovational activity management system / N. Komarnytska, S. Knyaz, N. Shpak // Econtechmod. An international quarterly journal – 2015. – vol. 4. – № 1. – P. 45–50.

ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ПІДСИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

THE PROCESS OF FORMING THE SUBSYSTEM ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY ENTERPRISES

Штангрет А.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Українська академія друкарства

Стеців Л.П.

кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету медіакомунікацій та підприємництва,
Українська академія друкарства

Шляхетко В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування,
Українська академія друкарства

Поточні умови функціонування більшості вітчизняних підприємств вимагають зосередження максимальної уваги на проблемі забезпечення їх економічної безпеки. Ефективність системи економічної безпеки певного суб'єкта підприємницької діяльності залежить від професійності дій суб'єктів безпеки, їх здатності швидко та адекватно реагувати на зміну зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування. Мета підсистеми обліково-аналітичного забезпечення полягає у створенні якісного інформаційного підґрунтя для прийняття управлінських рішень суб'єктами безпеки. Розроблено методичні засади формування підсистеми обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою на вітчизняних підприємствах, які враховують специфіку функціонування, передбачають раціональне використання наявних ресурсів та уможливають досягнення основних цілей у сфері економічної безпеки.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, інформаційне забезпечення, інформація, економічна безпека, суб'єкт безпеки.

Текущие условия функционирования большинства отечественных предприятий требуют сосредоточения максимального внимания на проблеме обеспечения их экономической безопасности. Эффективность системы экономической безопасности определенного субъекта предпринимательской деятельности зависит от профессионализма действий субъектов безопасности, их способности быстро и адекватно реагировать на изменение внешней и внутренней среды функционирования. Цель подсистемы учетно-аналитического обеспечения заключается в создании качественной информационной основы для принятия управленческих решений субъектами безопасности. Разработаны методические основы формирования подсистемы учетно-аналитического обеспечения управления экономической безопасностью на отечественных предприятиях, которые учитывают специфику функционирования, предусматривают рациональное использование имеющихся ресурсов и обеспечивают достижение основных целей в сфере экономической безопасности.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, информационное обеспечение, информация, экономическая безопасность, субъект безопасности.

The current conditions for the functioning of most domestic enterprises require the concentration of maximum attention on the problem of ensuring their economic security. The effectiveness of the economic security system of a certain subject of entrepreneurial activity depends on the professionalism of the actions of security subjects, their ability to react quickly and adequately to changes in the external and internal environment of functioning. The purpose of the accounting and analytical support subsystem is to create a high-quality information basis for making managerial decisions by security subjects. Methodical bases of forming a subsystem for accounting and analytical

support of economic security management at domestic enterprises have been developed, which take into account the specifics of functioning, provide rational use of available resources and ensure achievement of the main goals in the field of economic security.

Keywords: *accounting and analytical support, information support, information, economic security, security subject.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими

науковими чи практичними завданнями. Поточна економічна ситуація в Україні, основою формування якої є трансформаційні процеси в національній економіці, характеризується політичною, соціальною й фінансовою нестабільністю, недосконалістю законодавчої бази, посиленням внутрішньої та зовнішньої конкуренції, інфляцією, зниженням обсягів високотехнологічного виробництва та зростанням величини експорту сировини й продукції з низьким ступенем обробки. На тлі зазначеного фінансово-господарська діяльність кожного суб'єкта підприємницької діяльності, як і саме існування, значною мірою залежить від здатності протистояти негативному впливу зовнішнього середовища та контролювати внутрішні процеси з метою найбільш ефективного використання наявних ресурсів для досягнення тактичних і стратегічних цілей. Формування безпечних умов розвитку стає можливим завдяки створенню системи економічної безпеки, яка нині, будучи життєво необхідним складником в управлінні кожного підприємства, потребує глибоких теоретичних досліджень із максимальним урахуванням наявного практичного досвіду.

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

Теоретичному розробленню питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки на всіх рівнях управління, багато уваги приділяли: О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіук, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін. На проблемі обліково-аналітичного забезпечення процесу управління діяльністю підприємств зосереджували увагу: П. Буряк, Ф. Бутинець, Л. Гнилицька, Т. Карпова, Г. Кірейцев, О. Гудзинський, М. Дем'яненко, В. Лень, М. Пушкар, П. Саблук, В. Сопко, Л. Сук та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих учених, необхідно зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі дотепер не знайшли належного відображення деякі важливі аспекти гаранту-

вання економічної безпеки, зокрема в частині ретельного опису процесу формування підсистеми обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних позицій формування підсистеми обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проведе дослідження дало змогу виявити, що нині наявні суттєво відмінні точки зору вітчизняних та закордонних науковців щодо сутності поняття «економічна безпека підприємства». Здійснивши певне узагальнення, нами було запропоновано власне трактування цього поняття як складної багатофакторної категорії, покликаної забезпечити захист від негативного впливу зовнішнього й внутрішнього середовища, дотримання стійкості, уможливлення зростання ефективності застосування наявних ресурсів, сприяння використанню ринкових можливостей та реалізації інтересів [1]. Таке трактування підкреслює важливість економічної безпеки для функціонування кожного підприємства через формування підґрунтя для його сталого розвитку. Водночас було з'ясовано, що реальне впровадження теоретичних напрацювань у господарську діяльність вітчизняних підприємств характеризується наявністю низки проблем. Так, доцільно погодитися із думкою колективу авторів у складі Г. Козаченко, В. Пономарьова та О. Ляшенко [4], які вирізняють такий перелік проблем, що постають перед підприємствами на шляху досягнення прийнятого рівня економічної безпеки (рис. 1).

Дослідивши ключові проблеми, можна дійти висновку, що гарантування необхідного не лише для ефективного функціонування, але й існування, рівня економічної безпеки можливе лише у разі створення відповідної системи – системи економічної безпеки підприємства. У нашому трактуванні таку систему можна визначити як сукупність взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, спрямованих на ефективне використання наявних ресурсів та ринкових можливостей, забезпечення стійкості та реалізації інтересів, захист від усіх можливих загроз та ризиків [3].

У науковій літературі присутні відмінні точки зору щодо структури системи економічної безпеки певного суб'єкта господарювання. На нашу думку, один із цікавих підходів запропонувала З. Якубович, у трактуванні якої під системою еко-



Рис. 1. Сукупність проблем під час здійснення управління економічною безпекою вітчизняних підприємств [4]

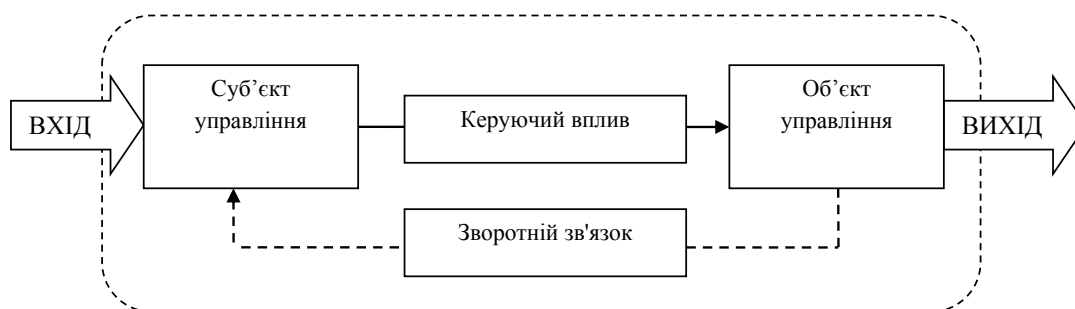


Рис. 2. Загальна схема системи економічної безпеки підприємства

номічної безпеки підприємства доцільно розуміти підсистему відкритої складної системи – підприємства, у складі якої потрібно виділити такі основні елементи: вхід системи, суб'єкти системи, мету, цілі, завдання, принципи та інструменти [6]. Взявши за основу цей підхід, можна побудувати найбільш загальну схему системи економічної безпеки підприємства, яка максимально наближена до класичного трактування суті соціально-економічної системи (рис. 2).

Основними елементами такої системи є: суб'єкт управління, тобто той, хто управляє, здійснює вплив на об'єкт управління для збереження наявного або ж досягнення нового стану; об'єкт управління – те, на що скерований вплив суб'єкта управління; керуючий вплив – сукупність рішень, заходів, методів і т. д. за

допомогою яких суб'єкт управління впливає на об'єкт управління; зворотній зв'язок – забезпечує контроль над реалізацією керуючого впливу через надходження інформації про зміну стану об'єкта управління.

Оскільки, як уже зазначалося, за основу було взято найбільш загальний підхід до трактування соціально-економічної системи, то ретельніше розглядати сутність кожного елементу не доцільно. Підкреслимо лише, що суб'єктами управління виступають суб'єкти безпеки, склад яких суттєво різниться, зокрема залежно від масштабів діяльності певного підприємства. Функції суб'єкта безпеки на малому підприємстві виконують директор, один із його заступників, головний бухгалтер і т. д. (внутрішні суб'єкти безпеки), та, за умови посилення негативного

впливу середовища функціонування, укладається угода з охоронною фірмою або державною службою охорони (зовнішні суб'єкти безпеки). Для середніх підприємств рекомендованим є застосування комбінованого варіанту, що передбачає створення власного підрозділу економічної безпеки у поєднанні з активною співпрацею із зовнішніми суб'єктами безпеки. Великі підприємства володіють достатніми ресурсами для створення власної служби безпеки.

Об'єктом управління в системі економічної безпеки підприємства виступають ресурси, тобто фінансові, матеріальні, інформаційні, кадрові тощо. Водночас вважаємо за доцільне, спираючись на дані рис. 1, підкреслити важливість для гарантування економічної безпеки певного підприємства забезпечення керуючого впливу та наявності зворотного зв'язку. У першому випадку йдеться про своєчасність та обґрунтованість розроблення й реалізацію рішень суб'єктів безпеки для протидії впливу зовнішніх та внутрішніх викликів, ризиків та загроз, що неможливо без відповідного інформаційного забезпечення, а в другому – отримання інформації для коригування реалізації захисних заходів та формування бази даних для вдосконалення самої системи економічної безпеки підприємства. Тобто життєздатність самої системи економічної безпеки підприємства, а отже, і підприємства загалом, суттєво залежить від інформаційного забезпечення дій суб'єктів безпеки.

Визначень інформаційного забезпечення є доволі значна кількість, але вважаємо за доцільне процитувати визначення В. Пантелеєва, яке, на нашу думку, максимально можна застосувати у сфері економічної безпеки та згідно з яким під цим терміном доцільно розуміти «...цілеспрямовану роботу зі збору інформації, її реєстрації, передавання, обробки, узагальнення, зберігання та пошуку суб'єктами контролю з метою використання для управління» [5]. Беручи за основу процитоване визначення, а також зважаючи на основні проблеми під час здійснення управління економічною безпекою вітчизняних підприємств (рис. 1), можна констатувати важливу роль інформації для ефективного керування процесом забезпечення безпеки, що потребує застосування наукових підходів до формування та належної організації інформаційного забезпечення. Дана теза є актуальною і з того погляду, що для більшості менеджерів на вітчизняних підприємствах характерний так званий «інформаційний голод», тобто коли різноманітної інформації є надзвичайно багато, але потрібна на певний момент часу – відсутня. Один із можливих шляхів вирішення цієї проблеми – формування підсистеми обліково-аналітичного забезпечення. Такий підхід ґрунтується на тому факті, що ядром інформаційного забезпечення є облікова та аналітична інформація [2].

Підсистема обліково-аналітичного забезпечення повинна містити джерела інформа-

ції, об'єкти обліку, методичні прийоми обліку, аудиту й аналізу та суб'єкти обліково-аналітичного забезпечення. Джерелами інформації є первинні документи, реєстратори бухгалтерського обліку та фінансова звітність, а також внутрішні розпорядження, методики і стандарти обліку, законодавчо-нормативні документи і т. д. Об'єктами обліку виступають капітал та джерела його утворення, наявні ресурси, процеси і результати фінансово-господарської діяльності. Необхідність включення до складу цієї підсистеми аудиту мотивовано необхідністю перевірки облікової інформації і лише після цього застосування аналітичних методів обробки інформації, що уможливорює досягнення необхідного ступеня її достовірності.

Реалізація процесу обліково-аналітичного забезпечення безпосередньо пов'язана з діями суб'єктів, якими виступають працівники облікових та аналітичних підрозділів, роль та функції яких можна класифікувати за певними ознаками (рис. 3).

Уважаємо помилковим створення окремого підрозділу обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства. Більш раціональним є підхід, що передбачає певні організаційні зміни в наявній системі обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством, зміст яких буде нами більш ретельно розглянуто в подальшому.

Застосування терміну «забезпечення» у контексті обліково-аналітичного доцільно трактувати як організацію своєчасного формування та передачу користувачам якісної обліково-аналітичної інформації.

Метою створення підсистеми обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства повинно стати формування якісного інформаційного підґрунтя для прийняття управлінських рішень суб'єктами безпеки.

Уважаємо, що підґрунтям формування зазначеної підсистеми повинні бути специфіка господарської діяльності певного підприємства та варіанти організації системи економічної безпеки. У найбільш загальному варіанті формування такої підсистеми повинно передбачати послідовне здійснення трьох етапів: організаційного, технологічного та функціонального (рис. 4).

На окремих моментах запропонованої схеми доцільно зупинитися більш детально. Так, в «організаційному» етапі ключове місце посідає формування інформаційних потреб суб'єктів безпеки, адже саме це буде вихідним пунктом для визначення кількісних та якісних параметрів обліково-аналітичної інформації, окреслення певних сфер у господарській діяльності підприємства, які вимагатимуть пріоритетної уваги, проведення розрахунків для виділення необхідних ресурсів для функціонування такої підсистеми.

У «технологічному» етапі ключове місце посідають два моменти. Перший – формування каналів передавання даних із різним

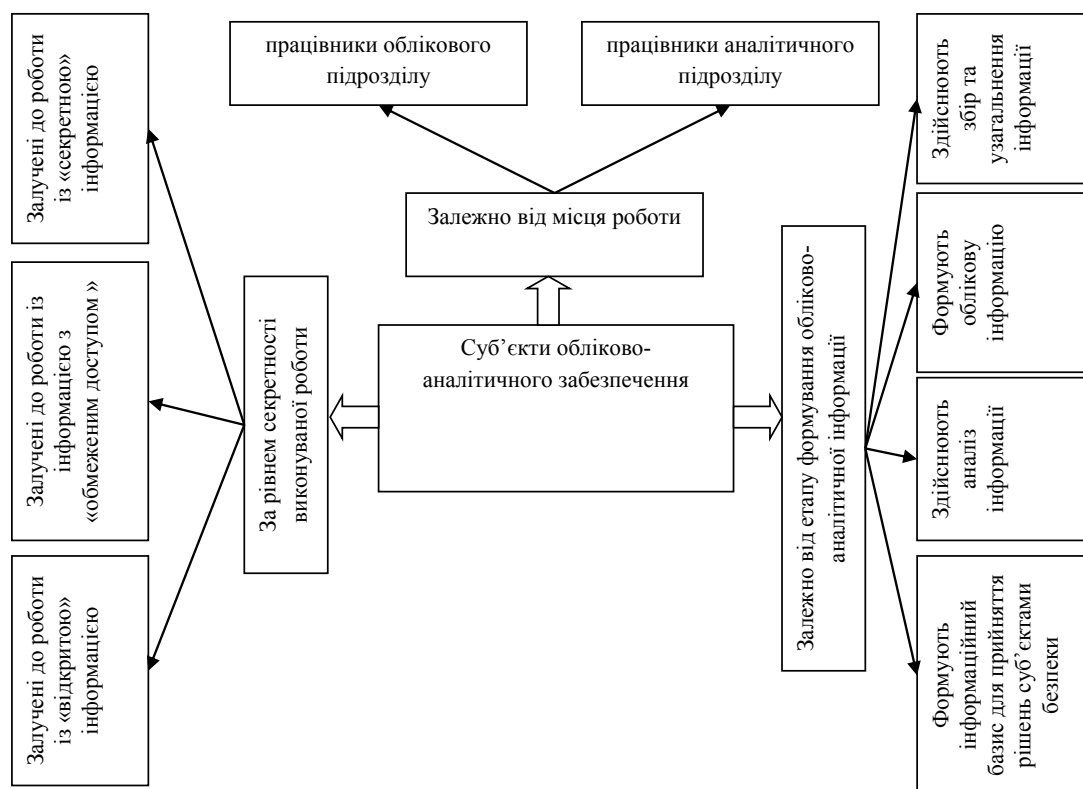


Рис. 3. Класифікація суб'єктів обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства

рівнем захисту, що вимагає посилення захищеності частини документообігу. Другий – передбачає не лише максимальну автоматизацію усіх обліково-аналітичних процесів, але найбільш ефективне використання трудових ресурсів. Визначення та ідентифікація зовнішніх та внутрішніх загроз на ранніх етапах їх розвитку неможливо здійснити на основі наявних комп'ютерних програм, адже потрібно врахувати одночасний вплив доволі значної кількості різноспрямованих чинників, окремі з яких можуть бути наслідком «інформаційного шуму». У цьому разі ключову роль відіграє працівник, який, поступаючись персональному комп'ютеру за швидкістю обробки інформації, здатний відчувати найменші зміни в динаміці середовища функціонування, скористатися не лише обліковими даними, але й «неофіційною» інформацією, прийняти рішення на основі інтуїції і т. д. Роль такого працівника (групи, відділу) складно переоцінити, що вимагає під час формування підсистеми обліково-аналітичного забезпечення надавати перевагу не лише технічному оснащенню, але й підбору, навчанню та мотивації працівників облікових та аналітичних підрозділів.

Завдання «функціонального» етапу полягає не лише у безпосередньому досягненні мети підсистеми обліково-аналітичного забезпе-

чення, але й в її вдосконаленні відповідно до зміни потреб суб'єктів безпеки та параметрів середовища функціонування.

Уважаємо помилковим твердження, що підсистема обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства повинна бути зосереджена виключно на внутрішньому середовищі. Для прикладу, інформацією про появу зовнішніх викликів чи зростання ризиків спричинених неплатоспроможністю певного контрагента можуть бути аналітичні дані про фінансові розрахунки з ним.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Ефективність господарської діяльності вітчизняних підприємств значною мірою залежить від здатності їх суб'єктів безпеки формувати безпечні умови розвитку, тобто зменшувати негативний вплив середовища функціонування. Основою дій суб'єктів безпеки є управлінські рішення, інформаційний базис яких формується підсистемою обліково-аналітичного забезпечення. Процес формування такої підсистеми суттєво залежить від специфіки господарської діяльності певного підприємства, а розроблені методичні рекомендації дають змогу максимально використати наявні у суб'єкта господарювання ресурси.

Зважаючи на важливість теоретичних розробок для вдосконалення управління еконо-

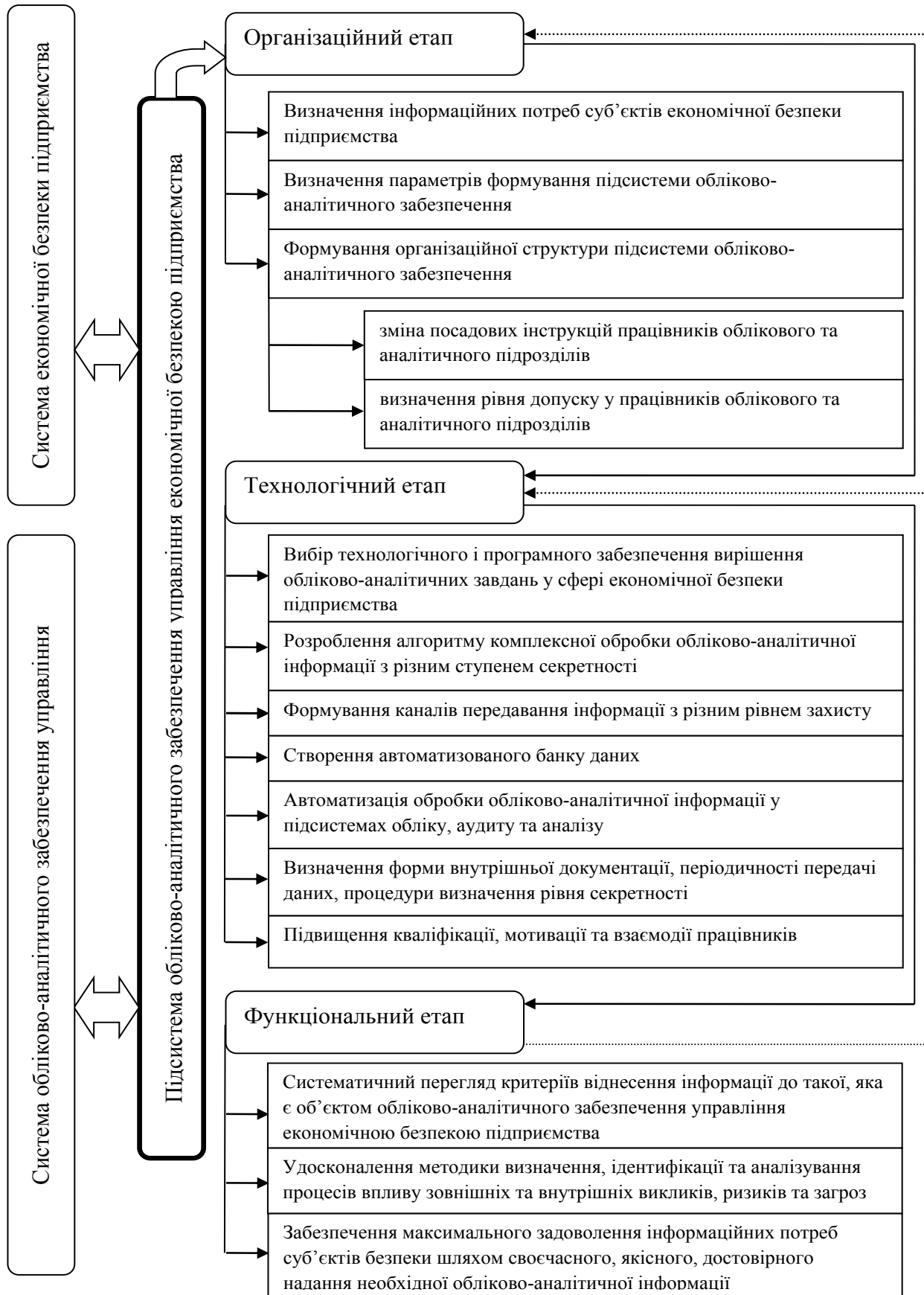


Рис. 4. Процес формування підсистеми обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства

мічною безпекою вітчизняних підприємств, подальшого дослідження потребує процес визначення та ідентифікації ключових зовніш-

ніх та внутрішніх викликів, ризиків та загроз як елемент підсистеми обліково-аналітичного забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризові технології в управлінні економічною безпекою підприємства : [монографія] / М.М. Караїм, В.В. Мартинів, А.М. Штангрет [та ін.] ; за заг. ред. А.М. Штангрета. — Львів : Укр. акад. друкарства, 2016. — 250 с.
2. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л.В. Гнилицька [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsnu/2011_3_2/Gnilicka.pdf
3. Економічна безпека підприємства : [підручник] / А.М. Штангрет, М.М. Караїм, О.В. Халіна, Х.О. Мандзіновська ; за заг. ред. А.М. Штангрета. — Львів : Укр. акад. друкарства, 2016. — 284 с.
4. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монографія] / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. — К. : Либра, 2003. — 280 с.
5. Пантелєєв В.П. Аудит / В.П. Пантелєєв — К. : Професіонал, 2008. — С. 158.
6. Якубович З. Формування системи економічної безпеки машинобудівного підприємства / З. Якубович // Вісник ТНЕУ. — 2010. — № 1. — С. 81–86.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.48-32 (477)

ЕКСКУРСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОДИН ЗІ СКЛАДНИКІВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

EXCURSION ACTIVITY AS ONE OF THE COMPONENTS OF THE TOURIST SPHERE

Бакало Н.В.

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

Одним з основних базових складників туристичної сфери є екскурсійна діяльність, яка завжди була актуальною, тому що екскурсії розширюють кругозір, пробуджують глибоку повагу до минулого й любов до природи, а також надають можливість краще пізнати історію та географію країни. Відзначимо, що Полтавщина – затишний і чарівний край, багатий на мальовничу природу, має унікальні пам'ятки історії та культури, що дає змогу активно запроваджувати різні види екскурсійної діяльності.

Ключові слова: екскурсійна діяльність, туристична сфера, екскурсія, історія, культура.

Одной из составляющих туристической сферы является экскурсионная деятельность, которая всегда была актуальной, так как экскурсии расширяют кругозор, пробуждают глубокое уважение к прошлому и любовь к природе, а также предоставляют возможность лучше узнать историю и географию страны. Отметим, что Полтавщина – уютный и красивый край, богатый на живописную природу, имеет уникальные памятники истории и культуры, все это позволяет активно внедрять различные виды экскурсионной деятельности.

Ключевые слова: экскурсионная деятельность, туристическая сфера, экскурсия, история, культура.

One of the components of the tourism industry is excursion, which has always been relevant, as excursions expand the horizon, awaken deep respect for the past and love for nature and also provide an opportunity to better know the history and geography of the country. It should be noted that Poltava region is a cozy and charming region rich in picturesque nature, has unique monuments of history and culture, allows actively introducing various types of excursion activities.

Keywords: excursion activity, tourist sphere, excursion, history, culture.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині, на жаль, екскурсійна діяльність на Полтавщині розвивається не досить стрімкими темпами, причиною цього є незадовільний стан інфраструктури, залученої до туристичного обслуговування. Із часів зародження кращих традицій вітчизняного екскурсознавства, що пов'язано з вивченням теорії та практики ефективної організації екскурсійної справи, відзначалося, що екскурсія – основний елемент екскурсійної діяльності, який розширює кругозір, породжує нові знання та пробуджує інтерес до можливості розкрити та пізнати певні історичні факти а також географічні особливості країни.

Розвиток індустрії туризму в Україні на тлі світового туризму, який розвивається досить швидкими темпами, виглядає досить скромно, але наповнення бюджету і його частка в найближчі роки повинні значно збільшитися, зважаючи на об'єктивні переваги країни: вигідне географічне положення України, що знаходиться у самому серці Європи; сприятливий клімат; наявність значного рекреаційного потенціалу, у розгалуженій мережі – природно-заповідні райони з багатою флорою і фауною. Нині українські громадяни є інвесторами зарубіжних країн щодо розвитку туристичної сфери. Причинами такого становища є: складна соціально-економічна ситуація в державі, недосконалий

механізм стимулювання туристичної індустрії, відсутність ефективної стратегії розвитку туристичної сфери на рівні країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теорією розвитку екскурсійної діяльності займалися В.В. Абрамов, М.В. Тонкошкур, М.М. Покологда [1], які зазначали, що екскурсійна діяльність – це надзвичайно складна і проблемна сфера сучасної туристичної галузі України. На думку Л.Б. Альтгайма [2], екскурсійна діяльність – важливий засіб формування світогляду туриста. Згідно із Законом України «Про туризм», під екскурсійною діяльністю розуміють практику організації подорожей у супроводі екскурсовода за заздалегідь складеним маршрутом, із певною метою і тривалістю не більше доби [4]. Погоджуємося з визначеннями відомих науковців, але зауважуємо, що ця понятійна категорія потребує уточнення, зокрема доповнення, адже екскурсійна діяльність дає змогу ознайомитися з новим, розширити світогляд та отримати нові знання про об'єкти, предмети, події, особистостей тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Розвитку екскурсійної справи в Полтавському регіоні мало приділено уваги, незважаючи на те що Полтавщина відзначена величю історичною спадщиною, яка є унікальною для її вивчення та пізнання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні стану екскурсійної діяльності як одного зі складників туристичної сфери, виявленні низки чинників, що стримують розвиток туризму. Детальніше зупинимося на видах туристично-екскурсійної діяльності, що є найбільш прикладними для Полтавського регіону. Запропонуємо систему заходів щодо вдосконалення й упорядкування управління екскурсійною діяльністю.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Суб'єктами взаємодії на ринку екскурсійних послуг виступають туристи та екскурсанти, туроператори, турагенти, бюро подорожей та екскурсій. Це юридичні та фізичні особи, що є споживачами і виробниками екскурсійного продукту. Споживачі екскурсійного продукту – громадяни, які мають визначену мотивацію до здійснення подорожі, тобто туристи та екскурсанти, і відповідну купівельну спроможність. Виробниками екскурсійного продукту є туристичні й екскурсійні підприємства (туроператори, турагенти, бюро подорожей і екскурсій), які працюють для отримання прибутку і задоволення потреб населення в організації екскурсійної діяльності [3].

Особливої актуальності цей напрям наукових і практичних досліджень отримав у зв'язку зі зростанням обсягу реалізації екскурсійних

послуг на ринку організованого туризму, що зумовлено такими причинами, як [1]:

- підвищення культурного й освітнього рівнів суспільства у цілому;
- розширення цілей туризму, адже споживачі туристичного продукту на перший план не завжди ставлять лише рекреаційні цілі. Сучасні споживачі, перебуваючи на відпочинку, бажають також задовольнити й інтереси пізнання, освіти і духовного розвитку;

– тлумачення самого поняття «турпродукт» як комплексу послуг, що надається туристові в ході подорожі;

– сам принцип формування турпродукту. Збільшується частка туристів, які віддають перевагу турпродукту, сформованому за типом all inclusive (все включено). Нерідко програма таких турів містить й екскурсійний складник;

– ріст кількісних пропозицій екскурсійних програм, тобто турів, основною метою яких є відвідування й знайомство з історичними, культурними та іншими визначними пам'ятками певного регіону, а отже, сформувався окремий вид туризму – екскурсійний.

Попри наведені вище спонукаючі чинники розвитку екскурсійної справи нині існує низка факторів, що стримують розвиток туризму в цілому і в Полтавському регіоні зокрема:

- методичне та організаційне забезпечення підтримки підприємництва туристичної галузі знаходиться на недостатньому рівні;
- обсяги інвестицій у розвиток матеріально-технічної бази є незначними;
- рівень комфортності більшості закладів розміщення не відповідає світовим стандартам;
- незадовільний стан сервісної та інформаційної інфраструктури галузі;
- низька якість автомобільних доріг.

Формат розвитку туристичної сфери яскраво відображено в програмі розвитку. Державна програма насамперед і має розв'язати ці й інші проблеми українського туризму. Передбачено створити умови для залучення іноземних і вітчизняних інвестиційних та кредитних коштів для розвитку матеріально-технічної бази туристичної галузі шляхом розроблення і впровадження механізмів залучення та розподілу позабюджетних коштів [8].

Полтавщина посідає особливе місце в історії української культури та є духовною столицею України. На території краю не раз відбувалися події, котрі визначали долю України, тому Полтавщина має багато місць відпочинку, історичних пам'яток та інших визначних об'єктів, здатних привернути увагу туристів не лише своєї області, а й інших регіонів України, а також туристів зарубіжних країн.

Полтавщина відзначена величю історичною спадщиною й є унікальною для її вивчення та пізнання. Головним здобутком Полтави було поступове нарощування духовного потенціалу: у ній жили й періодично працювали такі видатні

особистості, як М. Скліфосовський, М. Кропивницький, П. Мирний, І. Нечуй-Левицький, В. Короленко, В. Вернадський та ін.

Також вона має давні й гарні туристські традиції, чудові історико-етнографічні та економіко-географічні передумови та перспективи розвитку цієї специфічної галузі економіки. Для кожної людини пізнання світу, передусім свого рідного краю, своєї малої батьківщини, є життєвою потребою виховання у собі патріотизму, без чого людина у цьому житті не може і не здатна повноцінно відбутися [7].

Детальніше зупинимось на видах туристично-екскурсійної діяльності, які є найбільш прикладними для Полтавського регіону. Доречно відзначити, що зручне розташування магістралі Київ – Харків, яка проходить через Полтавщину, досить розгалужене залізничне сполучення, а також водне сполучення р. Дніпро сприяють розвитку туризму.

Майже всі райони регіону є перспективними для розвитку різних типів туризму: релігійного паломницького, культурно-пізнавального та культурно-етнографічного, оздоровчого (санаторії, профілакторії, турбази), екотуризму, кваліфікованого, з активним способом пересування (кінний, водний, велосипедний, гірськолижний).

На території Полтавської області нараховується більше 200 церков і три великі монастирі. Деякі з них збереглися до наших днів із XVII–XIX ст. Найбільш значимими туристично-екскурсійними об'єктами області є пам'ятки архітектури: Лубенський (Мгарський) Спасо-Преображенський, Полтавський Хрестовоздвиженський, Козельщинський Різдва Богородиці монастирі XVII–XIX ст., скіфське городище VI–III ст. до н. е. у с. Більську Котелевського району, Троїцька та Миколаївська церкви, дзвіниця та Триумфальна арка в смт Диканці, пам'ятки архітектури й музеї (в області 23 музеї державного значення): краєзнавчий, художній, літературно-меморіальні П. Мирного та В.Г. Короленка, музей-садиба І.П. Котляревського у м. Полтаві, музей М.В. Гоголя у с. Великі Сорочинці та заповідник-музей М.В. Гоголя у с. Гоголево Шишацького району, історико-культурний заповідник «Поле Полтавської битви», музей-заповідник українського гончарства в смт Опішні, музей Г. Сковороди в Чорнухах, Музей авіації та космонавтики з експозицією літаків в обласному центрі та ін.

Перспективним є культурно-пізнавальний туризм, активно використовуються етнографічні маршрути (Опішня, Миргород, Пирятин – кераміка, Решетилівка – вишивка та ткацтво) із залученням народних промыслів та ремесел, їх збереження та відновлення, організація майстер-класів. Разом із тим ще недостатньо розроблено й використано фестивальний туристичний продукт. Традиційно в кожному районі є свої свята, під час яких можна проводити презентації, виставки-продажі виробів народних

майстрів для туристів, організовувати групи з числа відвідувачів миргородських курортів.

У Полтавській області налічується 337 територій та об'єктів природо-заповідного фонду, 151 заповідник (18 – державного значення), 117 пам'яток природи (одна – державного значення), Устимівський дендропарк, 18 парків – пам'яток садово-паркового мистецтва (чотири – державного значення), три регіональних ландшафтні парки, 49 заповідних урочищ [7].

Об'єднання «Полтавасільгоспоздоровниця» налічує шість підприємств області: санаторій «Сосновий бір» (Зіньківський р-н, с. Власівка), санаторій «Лісові поляни» (Полтавський район, с. Терентіївка), санаторій «Псел» (сmt Велика Багачка) та три літні оздоровчі табори.

Підприємства розміщення туристів, які належать до ПАТ «Полтаватурист»: пансіонат «Кроtenківський», турбаза «Нові Санжари», турбаза «Сонячна» (с. Липове Глобинського району), туркомплекс «Турист» (м. Полтава), турготель «Кремень» (м. Кременчук).

ПрАТ «Миргородкурорт» об'єднання «Укрпрофоздоровниця» нараховує чотири санаторії в м. Миргороді: «Березовий гай», «Миргород», «Хорол», «Полтава».

Значний потенціал розвитку екотуризму (екскурсії з ознайомлення з природою цього регіону, де залишилися рідкісні та цікаві види фауни, ландшафтні парки, заповідні території).

Окрім того, в області добре розвинені традиції мисливського та рибальського туризму, відокремлені від заповідних мисливські та рибальські угіддя (в області 39 мисливсько-рибальських господарств Полтавської обласної організації УТМР).

Значні перспективи розвитку в області спортивного, екстремального туризму та з активним способом пересування. Є можливості ефективної експлуатації спортивних баз та таборів, у тому числі гірськолижна база «Корчак» (с. Стасі), парашутного туризму (м. Полтава), яхт-клубів (м. Кременчук та Горішні Плавні), кінних господарств (м. Кременчук, м. Горішні Плавні, м. Лубни, м. Кобеляки, смт Котельва, с. Дібрівка Миргородського р-ну, с. Яреськи Шишацького р-ну, с. Березова Рудка Пирятинського р-ну, с. Сухорабівка Решетилівського р-ну) та кінноспортивних шкіл, відновлення яких проводиться в області. Створено маршрути з пересуванням по річках на плотах, човнах, кінні експедиції та маршрути (з активним способом пересування: кінний вздовж р. Псел у Великобагачанському р-ні, кінний козацький ескадрон с. Сухорабівки на Решетилівщині та на туристичних байдарках по р. Ворсклі на Котелевщині).

Наостанок зазначимо, що, незважаючи на вагомість наявних ресурсів, організація та управління екскурсійною діяльністю на Полтавщині потребують певної системи заходів щодо вдосконалення й упорядкування.

На нашу думку, вартими впровадження є такі заходи:

- вдосконалення програми навчання та підвищення кваліфікаційних вимог до посади екскурсовода;

- для надання якісних екскурсійних послуг потрібно оновити механізм вивчення екскурсійної діяльності суб'єктів туристичної сфери;

- удосконалити та уточнити вимоги при підготовці фахівців;

- обов'язкове практичне стажування після закінчення підготовчих курсів.

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

Підкреслимо, що Полтавщина має необхідні ресурси для розвитку туризму, зокрема екскурсійної діяльності: людські, природні умови, історико-культурні, матеріальні та ін. Туризм може й повинен стати одним із найефективніших засобів одержання прибутків, стимулювання ринкових відносин, активного впливу на розвиток сумісних галузей економіки, зайнятості населення, поліпшення роботи з охорони пам'яток історії, підвищення культурного рівня населення. Для ефективного розвитку туризму в регіоні повинен слідувати розвиток екскурсійної діяльності. Саме цим аспектам і будуть присвячені наші подальші дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абрамов В.В. Історія туризму : [підручник] / В.В. Абрамов, М.В. Тонкошкур. – Харків : Форт, 2010. – 286 с.
2. Альтгайм Л.Б. Основне значення та принципи організації екскурсійних послуг / Л.Б. Альтгайм // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 6(1). – С. 215–219.
3. Арсененко І.А. Екскурсійна діяльність як основа функціонування ринку екскурсійних послуг / І.А. Арсененко, В.М. Іванова // Науковий часопис Scientific journal НПУ імені М.П. Драгоманова National Pedagogical Dragomanov University Серія 4. Географія і сучасність. – 2015. – Вип. 19(33). – С. 191–195.
4. Закон України «Про туризм» від 15 вересня 1995 р. № 324/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tropa.dp.ua/extreme/>.
5. Історія екскурсійної діяльності в Україні : [навч. посіб.] / В.К. Федоренко, О.М. Костюкова, Т.А. Дьорова, М.М. Олексієнко. – К. : Кондор, 2004. – 164 с.
6. Chernysh I.V., Markina I.A. Competiveness of tourism industry in Ukrainian regions / I.V. Chernysh, I.A. Markina // World Applied Sciences. Journal 30, Management, Economics, Technology & Tourism. – 2014. – March 10. – P. 170–175.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://konesh.ru/materiali-do-yedinogo-dnya-informuvannya-naselennya-poltav.html>
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://refdb.ru/look/1618406.html>

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: РЕЙТИНГ, КЛАСТЕРИ

SOCIO-ECONOMIC STATE OF REGIONS OF UKRAINE : RATING, CLUSTERS

Лапшин В.І.

доктор фізико-математичних наук, професор,
професор кафедри економіко-математичних
методів та інформаційних технологій,
Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Смолякова А.А.

студент,
Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Розглянуто соціально-економічний стан регіонів України за статистичними даними 2016 р. Методом багатовимірного аналізу (таксономії) проведено експресний аналіз стану регіонів за чотирма важливими економічними показниками. Визначено рейтинг регіонів за показниками рівня розвитку (лінійна структура) і нелінійну структуру (дендрит), яка сформована на основі близькості регіонів за обраними параметрами і може бути застосована для формування кластерів.

Ключові слова: соціально-економічний стан, регіони, рейтинг, нелінійна структура, кластери.

Рассмотрено социально-экономическое состояние регионов Украины по статистическим данным 2016 г. Методом многомерного анализа (таксономии) проведен экспрессный анализ состояния регионов по четырем важным экономическим показателям. Определены рейтинг регионов по показателю уровня развития (линейная структура) и нелинейная структура (дендрит), которая сформирована на основе близости регионов по выбранным параметрам и может быть применена для формирования кластеров.

Ключевые слова: социально-экономическое состояние, регионы, рейтинг, нелинейная структура, кластеры.

The socio-economic state of regions of Ukraine is considered from statistical data of 2016. The express analysis of the states of regions is conducted by the method of multidimensional analysis-taxonomy on four important economic indicators. It is certain rating of regions at the index of level of development (linear structure) and nonlinear structure (dendrite) that is formed on the basis of closeness of regions on select parameters and can be applied for forming of clusters.

Keywords: socio-economic state, regions, rating, nonlinear structure, clusters.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Соціально-економічний розвиток країн на пряму залежить від стану їх регіонів. Регіон є невід'ємною частиною не тільки адміністративно-територіального устрою, але й усієї економічної системи країни, тому необхідним є стимулювання і регулювання їх розвитку для забезпечення достатнього життєвого рівня населення. Моніторинг і порівняння станів регіонів для подальшого аналізу і плануванню їх розвитку є актуальним, особливо в даний час, коли глибокі трансформації в економіці роблять її найбільш уразливою і чутливою до впливу різних чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Значний внесок у дослідження соціально-економічного розвитку регіонів України зробили О. Алімов, І. Бистряков, З. Варналій, В. Воротін, В. Геєць, О. Гейман, Б. Данилишин, М. Долішній, М. Кизим, Е. Лібанова, І. Лук'яненко, Ю. Макогон, В. Микитенко, А. Мокій, О. Раєвнева, М. Хвесик, В. Чужиков, С. Шарлет та ін.

Аналіз соціально-економічного розвитку регіонів України протягом 2014–2015 рр. проведено у роботі [1], зроблено оцінку динаміки та тенденцій розвитку регіонів. Запропоновано шляхи вирішення проблемних питань соціально-еко-

мічного розвитку регіонів України в умовах кризових суспільно-політичних то соціально-економічних процесів: створення системи моніторингу, аналізу, оцінки та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів та територій; створення системи коротко-, середньо- та довгострокового прогнозування соціально-економічного розвитку країни, регіонів та територій з урахуванням особливостей та специфіки власного регіонального потенціалу, системи формування пріоритетних напрямів розвитку, у тому числі для подолання надмірних диспропорцій окремих адміністративно-територіальних одиниць, зокрема сільських та депресивних територій. У роботі [2] визначається, що диференціація регіонів та її негативні наслідки є однією з основних причин формування концепції конвергентного розвитку регіонів України, адже абсолютно необхідно обмежувати масштаби диспропорцій в економічному розвитку регіонів, що вбачається основним завданням регіональної політики. Необхідними є стимулювання розвитку окремих регіонів через залучення інвестицій, державна підтримка окремих регіонів, сприяння інноваційному розвитку регіонів. Умови виникнення і фактори розвитку полюсів зростання регіонального галузевого виробництва проаналізовано у статті [3]. За розробленою методикою на основі кореляційно-регресійного аналізу функціонуючих економічних моделей регіонів України виявлені регіональні полюси зростання. У роботі [4] виділено ключові чинники державного рівня, які впливають на конкурентоспроможність промисловості регіонів України. Серед макrorівневих чинників впливу, які створювали несприятливі умови для формування конкурентоспроможності промисловості, виокремлено: нестабільну політичну та економічну ситуацію; високий рівень тінізації економіки, корупції та бюрократії, проблемний доступ промислових підприємств до кредитів; низький рівень державної підтримки інноваційної діяльності підприємств та нових форм просторової організації бізнесу. У результаті проведеного дослідження у роботі [5] показано, що вітчизняна система фінансового вирівнювання неспроможна виконувати покладені на неї функції. Проведений аналіз динаміки та структури міжбюджетних трансфертів дав змогу виокремити низку вад у сфері міжбюджетних відносин: надмірну централізацію фінансових ресурсів регіонів і трансфертну залежність; розбалансованість і низьку дохідну спроможність місцевих бюджетів; недосконалі механізми розрахунку трансфертів і терміни їх перерахування тощо. Звертає на себе дослідження, приведені у статті [6], де наголошується, що одним із найпоширеніших інструментів дослідження міжрегіональної нерівномірності соціально економічного розвитку є моделі, які засновані на концепції конвергенції, під якою розуміється процес зближення в часі соціально-економічних показників розвитку регіонів до певного рівня.

Проведені дослідження підтверджують необхідність неперервного вивчення соціально-економічного стану регіонів на основі останніх статистичних даних для планування їх подальшого розвитку і взаємодії.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є експресне визначення рейтингу соціально-економічних станів регіонів і побудова їх кластерної системи (зв'язків) із застосуванням методу таксономії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для визначення рейтингу соціально-економічних станів регіонів країни вибираємо такі показники, як обсяг роздрібного товарообігу підприємств, обсяг реалізованої промислової продукції, кількість активних підприємств та кількість капітальних інвестицій, які є важливими характеристиками їх виробничої діяльності. Вартісними показниками виробничої програми є обсяги товарної, валової, реалізованої, чистої, умовно чистої продукції, нормативної вартості обробітку, валового і внутрізаводського обігу, обсяг незавершеного виробництва. Активність підприємств – це важливий показник їх діяльності, яка проявляється в різних її аспектах (економічному, виробничому, маркетинговому, інноваційному, соціальному, трудовому тощо) і вимірюється в динамічних показниках. Капітальні інвестиції – це переважно кошти, що спрямовуються на збільшення основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, а також на їх реконструкцію і модернізацію, що призводять до збільшення первісно очікуваних майбутніх економічних вигод. Кінцевою метою капітальних інвестицій є розширене суспільне виробництво.

На основі статистичних даних Держкомстату України за 2016 р. [7] побудуємо матрицю спостережень – дані для кожної області по рядках, а дані по кожній ознаці – по стовпцях (табл. 1).

Ознаки, які включені в матрицю спостережень, неоднорідні, оскільки описують різні властивості об'єктів. Окрім того, розрізняються їх одиниці виміру, тому слід виконати попереднє перетворення, яке полягає у стандартизації ознак [8, с. 11]. Стандартизована матриця спостережень представлена в табл. 2. Для зручності роботи області у тому ж порядку замінені цифрами.

Усі змінні діляться на стимулятори і дестимулятори. Підставою поділу ознак на дві групи служить характер впливу кожного з них на рівень розвитку досліджуваних об'єктів, тому з отриманої стандартизованої матриці визначимо еталонні показники по кожному складнику соціально-економічного розвитку регіонів [8, с. 16]. Такими еталонними показниками є $z_{01} = 2,62$, $z_{02} = 3,58$, $z_{03} = 2,54$, $z_{04} = 2,71$. Значення розрахованих модифікованих показників рівня розвитку, які дорівнюють різниці

Таблиця 1

Матриця спостережень

Область	Роздрібний товарооборот підприємств, млн. грн.	Обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.	Кількість активних підприємств	Капітальні інвестиції, млн. грн.
Вінницька	12165,3	53552,2	19719	1060,4
Волинська	11607,1	22096,4	13659	1398,2
Дніпропетровська	51643,6	324207,2	45345	4576,8
Донецька	16352,1	208013,9	31437	1954,4
Житомирська	11211,8	30360,2	15692	783,6
Закарпатська	13094,9	17586,6	14009	535,8
Запорізька	25348,7	143204,6	25420	1549
Івано-Франківська	11726,5	35034,8	16634	1661,9
Київська	36437,9	82551,9	33506	4961,3
Кіровоградська	9598,6	22849,4	14060	1097,4
Луганська	3488,2	36908,2	14204	328,4
Львівська	33999,4	67342,3	34583	2455,8
Миколаївська	13048,2	44737,4	19455	1919,8
Одеська	42584,5	45277,6	37380	1660,2
Полтавська	15322,6	125599,1	19951	1529
Рівненська	10131,8	29572,9	13214	727,4
Сумська	9163,7	34646,9	12830	888,8
Тернопільська	8095,3	15666,1	13192	684,3
Харківська	41799,2	130617,6	35259	2149,2
Херсонська	12639,2	23512,7	15284	817,9
Хмельницька	11230,7	32960,6	16829	1266,5
Черкаська	11942,3	52563,5	17872	887,8
Чернівецька	7809,8	8631,4	9890	325
Чернігівська	9693,5	22675,2	12879	729,9

Таблиця 2

Стандартизовані показники

№ п/п	Показники			
1	-0,45	-0,19	-0,13	-0,39
2	-0,49	-0,63	-0,76	-0,09
3	2,62	3,58	2,54	2,71
4	-0,12	1,96	1,09	0,40
5	-0,52	-0,51	-0,54	-0,63
6	-0,38	-0,69	-0,72	-0,85
7	0,58	1,06	0,47	0,05
8	-0,48	-0,45	-0,45	0,14
9	1,44	0,22	1,31	3,05
10	-0,65	-0,62	-0,71	-0,35
11	-1,12	-0,42	-0,70	-1,03
12	1,25	0,00	1,42	0,84
13	-0,38	-0,31	-0,15	0,37
14	1,92	-0,30	1,71	0,14
15	-0,20	0,81	-0,10	0,03
16	-0,61	-0,52	-0,80	-0,68
17	-0,68	-0,45	-0,84	-0,54
18	-0,76	-0,72	-0,80	-0,72
19	1,86	0,88	1,49	0,57
20	-0,41	-0,61	-0,59	-0,60
21	-0,52	-0,47	-0,43	-0,20
22	-0,46	-0,20	-0,32	-0,54
23	-0,79	-0,81	-1,15	-1,03
24	-0,64	-0,62	-0,84	-0,68

між одиницею і показниками рівня розвитку [8, с. 17], представлені в табл. 3. Найбільш розвиненою областю є та, де значення модифікованого показника рівня розвитку близьке до одиниці. Показники рівня розвитку пропорційні відстаням за обраними параметрами регіонів до еталону.

Результати табл. 3 показують, що, крім промислово розвинених областей, показники розвитку східних і західних областей вирівнюються. Це є позитивною ознакою, якщо зростає рівень розвитку західних областей, а не спадає рівень виробничої діяльності східних областей, тому регулярний моніторинг рейтингу соціально-економічних станів регіонів буде корисним для аналізу і планування їх розвитку.

Зв'язки регіонів наглядно відображає нелінійна структура (дендрит), яку можна побудувати з розрахованої матриці відстаней (розмір 24*24) за використання елементів стандартизованої матриці (табл. 2) [8, с. 12]. На рис. 1 представлена знайдена нелінійна структура (дендрит).

Побудова оптимального дендрита полягає в установленні зв'язків між одиницями, які найменш відрізняються один від одного, і складається з декількох етапів.

На першому етапі зі складеної матриці відстаней вибираються одиниці з близькими зна-

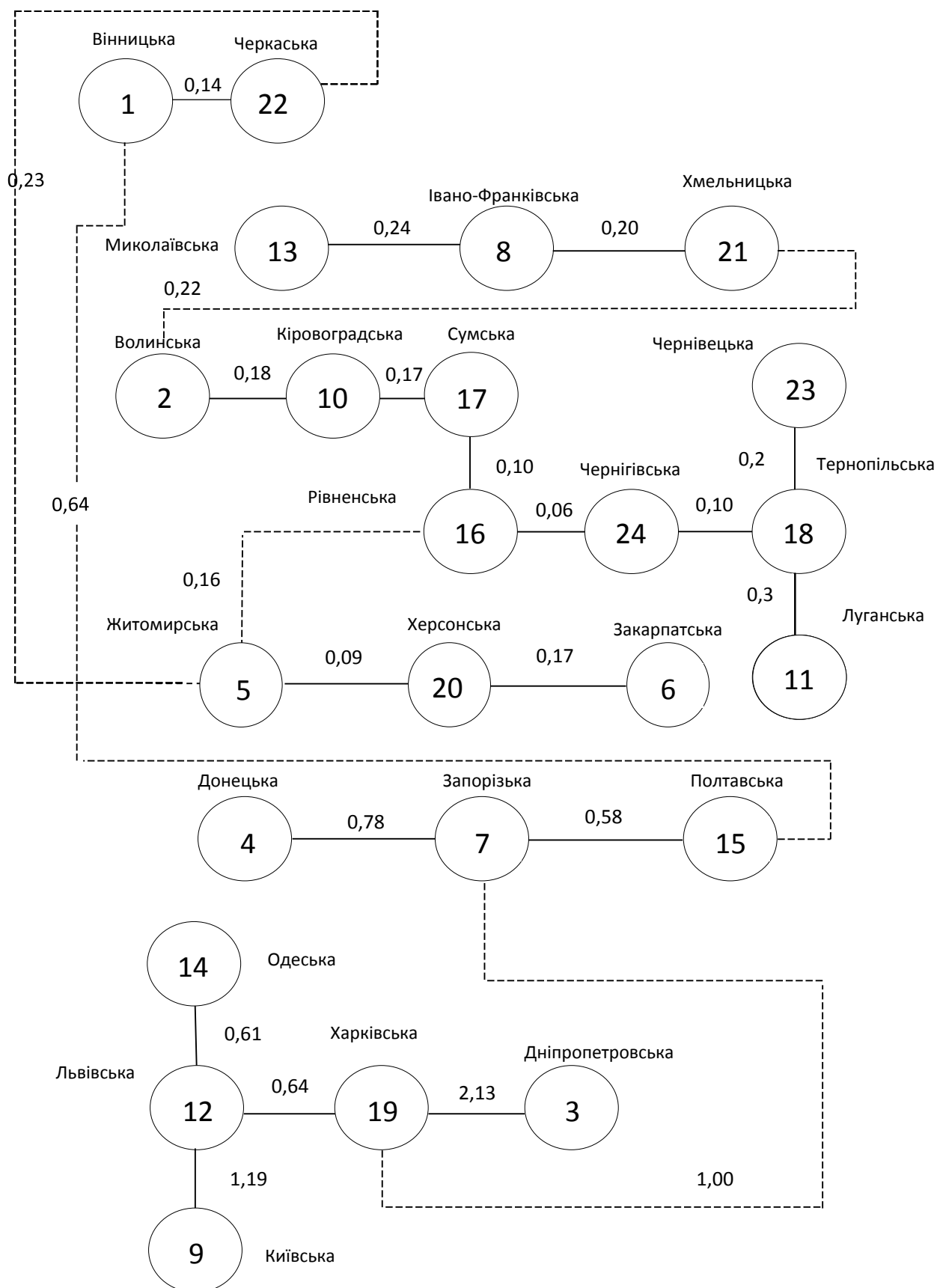


Рис. 1. Нелінійна структура зв'язків регіонів України

Таблиця 3
**Модифіковані показники рівня розвитку
регіонів України**

№	Регіон України	Значення показника
1	Дніпропетровська область	1,000
2	Харківська область	0,873
3	Київська область	0,833
4	Донецька область	0,815
5	Львівська область	0,805
6	Запорізька область	0,793
7	Одеська область	0,789
8	Полтавська область	0,759
9	Миколаївська область	0,732
10	Вінницька область	0,719
11	Івано-Франківська область	0,716
12	Черкаська область	0,712
13	Хмельницька область	0,709
14	Волинська область	0,700
15	Херсонська область	0,696
16	Житомирська область	0,696
17	Кіровоградська область	0,693
18	Сумська область	0,690
19	Рівненська область	0,688
20	Закарпатська область	0,686
21	Чернігівська область	0,684
22	Тернопільська область	0,679
23	Луганська область	0,674
24	Чернівецька область	0,662

ченнями відстаней за обраними ознаками. У результаті вийдуть окремі конструкції, звані скупченнями (об'єднаннями) 1-го порядку. Отримані скупчення не задовольняють основним умовам дендрита, а саме вони не пов'язані в єдине ціле. Для виконання цієї вимоги обирається найменша відстань між одиницями, що входять в різні скупчення 1-го порядку. Відповідний відрізок стає зв'язком між двома скупченнями. У результаті виходять скупчення 2-го порядку. Дендрит визначає зв'язок відокремлених скупчень усіх порядків.

Таким чином, на рис. 1 зображено нелінійне угруповання (дендрит) зв'язків регіонів за обсягом роздрібного товарообігу підприємств, обсягом реалізованої промислової продукції, кількістю активних підприємств та кількістю капітальних інвестицій. На ньому суцільною лінією відображено угруповання 1-го порядку, а штрих-пунктирною – угруповання 2-го порядку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Розроблені лінійна і нелінійна структури зв'язків регіонів України можуть стати основою для плідної співпраці у виробничій сфері між регіонами України, використовуватися для виконання єдиних інвестиційних проектів.

Під час формування кластерів рекомендуємо поєднувати дослідження лінійної структури зв'язків (показник рівня розвитку регіонів) і нелінійної структури зв'язків: поступовий розрив найбільших відстаней між регіонами, кластеризування першого порядку, а також врахувати географічне розташування регіонів.

Таким чином, представлений таксономічний метод визначення інтегральної характеристики (навіть з обмеженою кількістю ознак) соціально-економічних станів регіонів може застосовуватися для експресного аналізу рейтингу регіонів у виробничій діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ярошенко І.В. Соціально-економічний розвиток регіонів України в умовах зовнішніх та внутрішніх викликів / І.В. Ярошенко, І.Б. Семигуліна // Бізнес Інформ. – 2016. – № 7. – С. 28–39.
2. Благун І.С. Концепція конвергентного розвитку регіонів України / І.С. Благун, І.З. Савчин // Бізнес Інформ. – 2016. – № 11 – С. 92–97.
3. Одинцов М.М. Полюса роста регионального и национального производства как основа экономического развития / М.М. Одинцов, Т.М. Одинцова // Бізнес Інформ. – 2017. – № 1. – С. 94–101.
4. Ткач С.М. Макрорівневі чинники впливу на конкурентоспроможність промисловості регіонів України / С.М. Ткач // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 2. – С. 117–128.
5. Возняк Г.В. Бюджетне вирівнювання в системі фінансового забезпечення розвитку регіонів України: сучасний стан і вектор розвитку / Г.В. Возняк // Проблеми економіки. 2016. – № 3. – С. 24–30.
6. Кизим М.О. Оцінка β -конвергенції соціально-економічного розвитку регіонів України / М.О. Кизим, О.В. Козирева // Проблеми економіки. – 2016. – № 3. – С. 104–114.
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с пол. В.В. Иванова ; науч. ред. В.М. Жуковский. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 911.3:502.7

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ПРИРОДНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE NATURAL AND RECREATIONAL POTENTIAL OF LVIV REGION

Біда О.Ю.

асистент кафедри геодезії і геоінформатики,
Львівський національний аграрний університет

У статті проведено суспільно-географічний аналіз туристично-рекреаційних ресурсів Львівської області, зокрема визначення їх компонентної структури, територіальної диференціації та напрямів використання в туристичній галузі господарства. Досліджено природні, культурно-історичні та соціально-економічні (інфраструктурні) туристично-рекреаційні ресурси області та їх територіальну диференціацію.

Ключові слова: туризм, рекреаційні ресурси, інвестування, розвиток, курорт.

В статье проведен общественно-географический анализ туристско-рекреационных ресурсов Львовской области, в частности определение их компонентной структуры, территориальной дифференциации и направлений использования в туристической отрасли хозяйства. Исследованы природные, культурно-исторические и социально-экономические (инфраструктура) туристско-рекреационные ресурсы и их территориальная дифференциация.

Ключевые слова: туризм, рекреационные ресурсы, инвестирование, развитие, курорт.

Socio-geographical analysis of tourist and recreational resources of Lviv region, in particular, determination of their component structure, territorial differentiation, and ways of using in the tourist industry are shown. Natural, cultural-historical, and socio-economic (infrastructure) tourist and recreational resources, as well as their territorial differentiation, are studied.

Keywords: tourism, recreational resources, investment, development, health resort.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток туристично-рекреаційної галузі для багатьох розвинених країн є одним з основних джерел наповнення бюджету. Такою вона повинна стати і для України, що розташована на перехресті стратегічно важливих транспортних шляхів у центрі Європи, має для розвитку туристичної сфери сприятливі природні умови, значний культурно-історичний потенціал, необхідні людські та матеріальні ресурси, однак значно відстає від європейських країн за рівнем сервісу. Високорозвинений ринок рекреаційних послуг є вагомим фактором прискорення інтеграції України в європейське економічне співтовариство. Важливою передумовою розвитку туризму в Україні та її регіонах є дослідження особливостей і закономірностей розвитку туристично-рекреаційних ресурсів.

Із кожним роком потік туристів на Львівщину зростає, тому якість наданих послуг теж повинна змінюватися на краще. Однак туристично-рекреаційна сфера області ще недостатньо вивчена, зокрема детального аналізу потребують такі визначальні чинники, як природні, культурно-історичні та соціально-економічні (інфраструктурні) туристично-рекреаційні ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичні і методологічні засади дослідження проблем розвитку рекреаційних і туристичних ресурсів, історичного та географічного краєзнавства висвітлено у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, однак ще не всі регіони країни охоплені комплексними дослідженнями. Це, зокрема, стосується і Львівської області, де туристично-рекреаційна сфера є одним зі

стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку.

Туристично-рекреаційними дослідженнями є теоретичні положення суспільної, зокрема рекреаційної, географії, рекреаології, історичного та географічного краєзнавства, культурології, викладені в працях О. Любіцевої, М. Мироненка, М. Пістуна, Е. Алаєва, Ф. Заставного, М. Крачила, В. Преображенського, В. Руденка, О. Топчієва, О. Шаблія, І. Твердохлєбова та ін. Теоретичні засади та методика дослідження сформовані на підставі розробок із цієї проблематики О. Бейдика, Л. Гринів, М. Копача, В. Кравціва, С. Кузика, О. Стецюк та інших українських учених.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даного дослідження є суспільно-географічний аналіз туристично-рекреаційних ресурсів Львівської області, зокрема визначення їх компонентної структури, територіальної диференціації та напрямів використання в туристичній галузі господарства. Для досягнення мети поставлено такі завдання:

- удосконалити методику дослідження туристично-рекреаційних ресурсів Львівської області, насамперед щодо оцінювання пізнавальної цінності туристично-рекреаційних ресурсів;

- дослідити природні, культурно-історичні та соціально-економічні (інфраструктурні) туристично-рекреаційні ресурси області та їх територіальну диференціацію;

- здійснити оцінку та типізувати туристично-рекреаційні ресурси адміністративних районів Львівської області;

- розробити перспективні нитки туристичних маршрутів Львівщини;

- подати пропозиції щодо оптимізації використання туристично-рекреаційних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасний туризм відіграє важливу роль у формуванні економіки будь-якої країни. На сучасному етапі розвитку кожної країни туристична діяльність стала однією з провідних і високоприбуткових галузей господарства. В Україні туризм почав набирати швидкі темпи розвитку.

Беручи до уваги Львівщину, розвитку туризму тут сприяє багато чинників, зокрема вигідне географічне положення, багатий природно-ресурсний та історико-культурний потенціал. Львівщина є однією з тих областей, де перспективи туристично-рекреаційної індустрії є одними з найкращих в Україні. На території Львівщини є понад 4 тис. пам'яток історії та культури, значна частина яких є у Львові – культурній столиці України [3, с. 96].

Значний туристично-рекреаційний потенціал Львівщини це не лише історико-культурні та природні ресурси (ліси та гори чи мінеральні води), а й туристично-рекреаційні продукти цих ресурсів: гірськолижні курорти, туристичні марш-

рути Карпат та Розточчя, відомі далеко за межами України бальнеологічні лікувальні курорти Моршина, Трускавця та Східниці, туристичні центри з багатою архітектурною спадщиною тощо. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2020 р. визначає розвиток туристично-рекреаційної сфери як один із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку регіону. Розвиток туристично-рекреаційної діяльності на сільських територіях, де зосереджена основна частка її потенціалу, створюватиме нові можливості соціально-економічного зростання сіл та селищ. За час підготовки до чемпіонату з футболу Євро-2012 та після його проведення дещо розширилася й покращилася туристично-рекреаційна інфраструктура, якість доріг, прикордонні транспортні коридори, збільшилася кількість спеціалістів у сфері туризму. Разом із тим у цілому рівень розвитку туристично-рекреаційної галузі регіону не відповідає його потенційним можливостям. Передусім це стосується лікувально-оздоровчих комплексів Трускавця, Моршина та ін. Повільно в регіоні зростали туристичні потоки, хоча в 2014–2015 рр. спостерігалися тенденції до їх збільшення, які з подоланням економічного спаду в країні, можуть наростати. Від 2005 р. нішу туристичного бізнесу все більше займає приватний сектор, що демонструють показники кількості готельних закладів, які є у власності фізичних осіб, а також зростання відрахувань до бюджету підприємцями, які діють у туристично-рекреаційній сфері. Разом із тим бюджетонаповнююча роль туристично-рекреаційної сфери в області лишається низькою. Однією з причин цього є тіньова зайнятість. Стратегічна ціль «туристична привабливість» має на меті підвищення ефективності використання туристично-рекреаційного потенціалу регіону та формування повноцінної туристичної індустрії [4].

На нашу думку, одним із найкращих видів бізнесу, який можна вести у Львові та області, є туристичний. Нині туристична діяльність представлена підприємствами сфери обслуговування, організаціями, діяльність яких спрямована на задоволення туристичних потреб споживачів. В умовах конкуренції всі ці підприємства намагаються покращувати якість надання туристичних послуг, що сприяє збільшенню попиту на них. Львівщина має передумови для перспективного розвитку культурно-пізнавального, науково-освітнього, релігійного, лікувально-оздоровчого, мисливського, екологічного, ділового, спортивного та екскурсійного туризму. Зазначимо, що бурхливого розвитку на території Львівщини набуває сільський (зелений) туризм, який є дешевшим порівняно з іншими видами. Згідно з офіційними даними, на території області нараховується понад 250 власників агроосель.

Нині в структурі туристичного потенціалу Львівщини провідне місце займають природні та історико-культурні ресурси. Багатий

природно-рекреаційний потенціал Львівської області представлений лікувальними грязями, мінеральними водами, озокеритом, водними та лісовими ресурсами.

Частка природно-рекреаційного потенціалу Львівщини в Україні становить 6,5%. У Львівській області існує велика рекреаційна мережа закладів та підприємств, кількість яких залишається майже незмінною. Заклади відпочинку представлені пансіонатами, базами, установами одно-, дводенного перебування. У сфері санаторно-курортного обслуговування діє 81 санаторій та пансіонат. Інфраструктура туристичної галузі включає: 124 санаторно-курортних заклади, 500 садіб зеленого туризму, 300 закладів проживання, 280 закладів харчування, 12 туристично-інформаційних центрів, 162 державних і громадських музеїв та галерей, 10 театрів, інші туристичні й відпочинкові заклади, 320 архітектурних пам'яток, 37 природних комплексів. В області надають послуги з підготовки фахівців туристичного супроводу вісім організацій, працюють три консульські установи, близько 20 туристичних громадських організацій. Туристичні послуги надають 400 туристичних підприємств. Туристично-екскурсійні маршрути обслуговують близько 900 кваліфікованих екскурсоводів та гідів-перекладачів [2].

На території Львівської області розташовані курорти Трускавець, Східниця, туристичною родзинкою яких є мінеральна вода «Нафтуся». У зоні поширення лікувальних розсолів із високим умістом сульфатів розташований курорт «Моршин». Лікувальні торф'яні грязі Львівщини представлені Немирівським, Велико-Люблінським та Моршинським родовищами, що повністю задовольняють потреби відвідувачів на їхніх курортних базах. Бориславське родовище озокериту, що розташоване у Львівській області, є найбільшим в Україні. Велика мережа річок, з яких найбільші Дністер, Західний Буг, Стрий, є придатними для активних видів відпочинку та оздоровлення. Різноманітність природних умов і багатство рекреаційних ресурсів Львівщини створюють сприятливі умови для розвитку екологічного туризму.

Підсумовуючи, можемо сказати, що природний рекреаційний потенціал Львівської області є досить потужним, проте його використання не завжди є ефективним.

Говорячи про історико-культурні рекреаційні ресурси, варто сказати, що вони представлені широким хронологічним періодом – від Княжої доби до середини XX ст. Львівська область є найбільшою в Україні за кількістю, різноманітністю та ступенем збереження архітектурної спадщини. В області взято під охорону близько 4 тис. споруд різних періодів, основна їх частина (2 500 тис.) зосереджена у Львові. Існує велика кількість туристичних маршрутів, одним із найпопулярніших вважа-

ється «Золота підкова», що охоплює Олеський, Золочівський та Підгорецький замки.

Львівщина має достатню розвинуту інфраструктуру і головним культурним та транспортним центром є м. Львів. Розвиток інфраструктури Львівської області визначається низкою документів, головними серед яких є Стратегія розвитку Львівщини та Схема планування території Львівської області. Незважаючи на високий стан розвитку окремих компонентів інфраструктури, її загальний стан, на нашу думку, не відповідає світовим стандартам. Особливо це стосується рекреаційної та транспортної систем, що уповільнює розвиток регіону. Покращення ситуації вимагає великих інвестицій, радикальних рішень, пошуку альтернативних джерел фінансування.

Для прикладу візьмемо місто обласного значення Новий Розділ, яке колись було промисловою столицею Західної України. На прикладі цього міста ми можемо побачити, як за допомогою іноземних інвестицій можна привабити велику кількість туристів та інвесторів, які будуть зацікавлені у розвитку міст Львівського регіону. Промисловий парк, який планують відкрити, у майбутньому принесе великі прибутки місту, збільшить потік відвідувачів і створить нові місця рекреаційного відпочинку.

Попри всі позитивні фактори, які сприяють розвитку туристичної галузі існують і негативні, впливу яких потрібно позбавитися. Сильні та слабкі сторони туристичної індустрії Львівщини наведено в табл. 1 [1].

Таблиця 1
Переваги та недоліки туристичного потенціалу Львівської області

Переваги	Недоліки
– Близькість до Європи. – Сприятливі природно-кліматичні умови. – Вигідне транспортно-географічне положення. – Наявність природних та рекреаційних ресурсів. – Визначні історичні та культурні пам'ятки. – Наявність організацій, які сприяють розвитку туризму. – Велика санаторно-курортна база. – Наявність конкуренції у туристичній сфері.	– Низький розвиток інфраструктури. – Нераціональне використання туристично-рекреаційного потенціалу. – Туристична інфраструктура не відповідає світовим стандартам. – Малий інтерес влади до розвитку туризму. – Неєфективне використання природних та культурно-історичних ресурсів. – Нестабільний розвиток економіки. – Низький рівень знань про туризм серед населення і слабка реклама. – Мале інвестування в розвиток туризму.

Отже, для того щоб туризм дійсно успішно розвивався і міг вести конкуренцію не тільки на внутрішньому, а й на міжнародному ринку, потрібно об'єднати зусилля міських та сільських органів управління, молодіжних та туристичних організацій, підприємств, щоб вести політику, за якої туристична діяльність могла б максимально розвиватися. У Стратегії розвитку Львівщини доцільно зосередити увагу на рекреаційній системі. Повинен бути розроблений комплекс заходів, який дасть змогу сформувати високоефективний туристичний комплекс, що відповідатиме світовим стандартам та задовольнятиме потреби міжнародного споживача [1].

У рамках цієї стратегічної цілі для подальшого підвищення конкурентоспроможності туристично-рекреаційної сфери регіону (включаючи курортну) та утримання її стійких позицій на ринку ставляться такі завдання:

- поліпшити транспортну доступність туристично-рекреаційних і курортних центрів;
- сприяти розвитку мережі туристично-рекреаційних об'єктів і туристично-рекреаційної та курортної інфраструктур;
- ініціювати необхідні зміни у законодавчо-нормативному забезпеченні та розвивати сільський зелений туризм;
- формувати та просувати нові туристичні продукти, зокрема з ділового, фестивального туризму, поєднання туристичних та лікувально-оздоровчих послуг, транскордонного туризму;
- забезпечити проведення масових культурних, ділових, спортивних та туристичних заходів міжнародного й міжрегіонального рівня;
- вдосконалити підготовку професійних кадрів для туристичної галузі;
- розробити та впровадити систему маркетингу туристичного потенціалу області, розши-

рити мережу туристичних інформаційних центрів для забезпечення якісної та достовірної інформації, інтенсифікації інформаційно-рекламної діяльності;

- забезпечити збереження та раціональне використання цінних рекреаційних ландшафтів, курортних факторів, автентичних екосистем, збереження культурно-історичних пам'яток;

- забезпечити розвиток територій та об'єктів природно-заповідного фонду, природоохоронних територій, екосистем.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Виходячи зі стратегічного аналізу туристично-рекреаційної сфери регіону, можна визначити пункти спрямування зусиль у цій сфері, які можуть призвести до підвищення її ефективності. Це стосується, зокрема, розвитку транспортної інфраструктури, розширення мережі туристично-рекреаційних об'єктів та туристично-інформаційних центрів, формування сучасної інженерної, комунальної, екологічної інфраструктури туристично-рекреаційних центрів та курортів. Найбільшою перешкодою ефективному розвитку туристично-рекреаційної сфери нині є відсутність якісних доріг до популярних туристичних центрів і об'єктів. Необхідно передбачити реконструкцію найбільш стратегічно значущих для розвитку туристично-рекреаційної діяльності ділянок доріг, зокрема до таких туристичних центрів, як Славське, Тисовець, Розлуч, Белз тощо. Важливим для розвитку туризму в області є потенціал спортивних баз і споруд, гірськолижних центрів, а також зеленого туризму. Одним із факторів потенційного розвитку курортів є незадіяні досі природні джерела мінеральних та термальних вод [4].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ніколін Р. Туристично-рекреаційний потенціал Львівської області та шляхи його підвищення / Р. Ніколін // Студентський науковий вісник «Керівник. ІНФО» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kerivnyk.info/2016/12/nykolyn.html>
2. Пандерецький О.В. Територіальна організація промислового туризму Карпатського суспільно-географічного району та основні напрямки її вдосконалення / О.В. Пандерецький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_ukr/pendereckyj.htm
3. Рекреаційний потенціал Львівщини: статистичний збірник. – Львів : Головне управління статистики у Львівській обл., 2016. – 96 с.
4. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dfrr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2016/05/146_dod_Strategiya_2020.pdf

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРАКТИКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

FEATURES OF ENVIRONMENTAL TAXATION OF OIL AND GAS COMPANIES: PRACTICE OF FOREIGN COUNTRIES

Гобир І.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки природокористування
і організації виробництва,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Розглянуто класифікацію екологічних податків за основними ознаками. Проаналізовано діючі екологічні податки в зарубіжних країнах і в Україні. Визначено особливості екологічного оподаткування нафтогазовидобувних підприємств. Показано напрями покращення екологічної політики нафтогазовидобувних підприємств, зокрема вдосконалення нормативно-правової бази із запозиченням міжнародного досвіду. Доведено необхідність надання пільг вітчизняним нафтогазовидобувним підприємствам.

Ключові слова: екологічні податки, екологічна політика, видобуток, прибуток, нафтогазовидобувні підприємства, вуглеводні.

Рассмотрена классификация экологических налогов по основным признакам. Проанализированы действующие экологические налоги в зарубежных странах и в Украине. Определены особенности экологического налогообложения нефтегазодобывающих предприятий. Показаны направления улучшения экологической политики нефтегазодобывающих предприятий, в частности совершенствование нормативно-правовой базы с заимствованием международного опыта. Доказана необходимость предоставления льгот отечественным нефтегазодобывающим предприятиям.

Ключевые слова: экологические налоги, экологическая политика, добыча, прибыль, нефтегазодобывающие предприятия, углеводороды.

The article reviews the classification of environmental taxes and compares the types of environmental taxes which are used in Ukraine and in foreign countries. The features of environmental taxation of oil and gas companies are defined. Areas of improvement of environmental policy of oil and gas companies are showed, including the improvement of the legal framework of borrowing international experience. The necessity of providing benefits to domestic oil and gas companies is proved.

Keywords: environmental taxes, environmental policy, extraction, profit, oil and gas companies, hydrocarbons.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з найбільш актуальних проблем охорони навколишнього середовища в Україні є проблема фінансування природоохоронних заходів. В умовах фінансово-економічної кризи ситуація ще більше загострилася, оскільки державні витрати на потреби охорони навколишнього середовища були істотно скорочені. Питання про формування альтернативних джерел фінансування природоохоронної діяльності, вагома роль серед яких належить екологічному оподаткуванню, нині є особливо актуальним для України. Фундаментальні зміни для досягнення екологічних цілей потребують не просто впровадження екологічних податків, а налагодження процесу ефективного управління

ними та постійного вдосконалення їх форм. Успіху у цьому напрямі можливо досягти тільки за умови подальшого дослідження суті екологічних податків, різноманітності їх видів та можливих наслідків від їх впровадження. Екологічні проблеми України загалом не відрізняються від відомих світових проблем, тому аналіз закордонного досвіду допоможе зрозуміти, які види податків можуть бути найефективнішими для впровадження в непростих умовах українських економічних реалій.

Специфіка гірничовидобувної промисловості з її високими ризиками, обмеженістю і вичерпністю запасів корисних копалин зумовила поширення у світовій практиці спеціальних підходів до її оподаткування. Основною особливістю є збалансоване використання часто підвищених

податкових зобов'язань із системою пільг та знижок, що стимулюють надкористувача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню різних аспектів екологічного оподаткування присвячено праці О.О. Веклича, Б.О. Горлицького, Б.М. Данилишина, Л.Г. Мельника, О.Т. Левандівського, Г.М. Пишкіної, В.Я. Шевчука та ін. Серед зарубіжних авторів особливу увагу цій проблемі приділили П. Екінс, Х. Девені, М. Паркес, В.К. Джагер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Значна кількість дослідників присвячують свої роботи питанням законодавчого регулювання видів і нормативів податкових платежів під час видобутку вуглеводнів, впливу податкового навантаження на економіку конкретних підприємств та пошуку шляхів оптимізації рентабельності і рівня податкових платежів. Разом із тим проблемними і такими, що потребують детального вивчення, залишаються питання економічного стимулювання господарюючих суб'єктів, які займаються розробленням виснажених родовищ нафти і газу, особливо на завершальній її стадії, та забезпечення державних інтересів щодо ефективного використання наявних запасів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є аналіз закордонного досвіду впровадження й удосконалення екологічного оподаткування, розгляд особливостей управління екологічними податками, що притаманні окремим країнам, а також знаходження шляхів реформування системи екологічного оподаткування нафтогазовидобувних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розгляд досвіду зарубіжних країн доцільно розпочати з аналізу підходів до визначення поняття екологічних податків. Європейська Комісія визначає екологічні податки як усі податки, база стягнення яких чинить специфічний негативний вплив на навколишнє середовище [1]. Екологічні податки (якщо бути точним – податки, які мають відношення до екології) були визначені в рамках ОЕСР і Міжнародного енергетичного агентства як будь-які обов'язкові односторонні платежі органам державного управління, база стягнення яких має відношення до екології (при цьому податкову базу становлять енергоносії, відходи, викиди, природні ресурси і т. д.) [2].

Як порівняння наведемо визначення екологічного податку Податковим кодексом України: екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів в атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднювальних речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберіга-

ються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 р. [3]. На відміну від зарубіжних джерел українське законодавство вже у визначенні екологічного податку перераховує види діяльності, які є базою екологічного оподаткування, та уточнює, які саме радіоактивні відходи оподатковуються, тобто визначення екологічного податку Податковим кодексом України є надміру деталізованим.

У Європі податки належать до екологічних, коли база оподаткування є фізичною одиницею виміру або умовною одиницею того, що чинить достовірно встановлений негативний вплив на довкілля [4]. У різних країнах їх називають по-різному: платежами, зборами, платою, податками, але все це лише різні назви одного економічного інструменту.

У національній податковій системі України податкові інструменти екологічного регулювання тільки проходять стадію становлення і потребують удосконалення. Концептуальною основою екологізації податкових систем є ідея подвійного виграшу, відповідно до якої економічне стимулювання охорони довкілля і ресурсозберігання шляхом запровадження екологічних податків (зборів) повинні одночасно супроводжуватися пропорційним зниженням податкового навантаження на інші об'єкти оподаткування, наприклад доходи.

Зарубіжні країни використовують екологічні податки для стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності у сфері охорони навколишнього природного середовища. Крім того, вони є засобом і методом для вирішення проблеми перерозподілу коштів у бік збільшення фінансування програм, націлених на раціональне природокористування та збереження якості навколишнього природного середовища. В Україні екологічні податки нині виконують тільки роль фіскальної спрямованості системи стягнення екоресурсних платежів.

Директорат із податків і митних зборів Європейської Комісії [5] розподілив екологічні податки за сферою використання на сім основних груп: енергетичні податки (на моторне паливо, на енергетичне паливо, на електроенергію); транспортні податки (податки на пройдені кілометри, акцизи під час купівлі авто, щорічний податок із власника); плата за забруднення (емісії забруднюючих речовин в атмосферу та викиди у водні басейни); плата за розміщення відходів (сюди належать платежі за розміщення відходів на звалищах, за їх переробку і податки на низку спеціальних продуктів: упаковка, батареї, шини, мастильні масла тощо); податки на викиди речовин, що призводять до глобальних змін середовища (речовини, що руйнують озоновий шар і парникові гази); податок на шумову дію; платежі за користування природними ресурсами (переважно за користування водою).

Нині в зарубіжних країнах застосовують, за приблизними підрахунками, близько 500 різновидів екологічних податків [6]. Відповідно до цільового спрямування, їх поділяють на три групи [7]. До першої належать податки, що мають фіскальну функцію, вони підвищують доходи, спрямовані не тільки на покриття витрат екологічного регулювання, а й на поповнення бюджету. Друга група – це податки на покриття витрат, вони спрямовані на відновлення навколишнього середовища (плата за збір води, розміщення відходів тощо). До останньої групи належать стимулювальні податки, вони стягуються для зміни поведінки суб'єктів, що завдають збитків навколишньому природному середовищу, тобто «виховують» відповідальну поведінку.

Із перерахованих категорій найважливішими є енергетичні податки. Це податки на енергоресурси, що використовуються як транспортом, так і стаціонарними пристроями. У структурному розрізі частка енергетичних податків становить 75% від загальної кількості екологічних податків у європейських країнах, тоді як на транспортні податки припадає всього 20,9% [8]. Такий відсоток енергетичних податків зумовлений тим, що енергія нині є критичним компонентом розвитку економіки. Також необхідно враховувати, що використання енергії, особливо з викопних видів палива (газ, нафта, вугілля), супроводжується негативними наслідками, такими як забруднення атмосферного повітря, передусім вуглекислим газом, що в підсумку призводить до посилення змін клімату у глобальних масштабах. Оподаткування енергії є також важливим політичним інструментом, який суттєво впливає на цінову політику енергоресурсів і сприяє більш раціональному їх використанню [9, с. 38]. У зв'язку із цим у 2011 р. Євроспільнотою було запропоновано новий проект Директиви про оподаткування енергетичних ресурсів, де запропоновано нові правила, спрямовані на підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів, а також споживання сприятливіших для навколишнього середовища продуктів. Окрім того, запропоновано встановити мінімальну ставку екологічного податку на викиди вуглецевого газу в розмірі 20 євро/т CO₂. [8].

Частка екологічних податків у загальному обсязі оподаткування в різних країнах може значно відрізнятися. Так, як свідчать дослідження вітчизняних науковців [10], серед аналізованих країн найнижчу частку екологічних податків має США – 3,2%. При цьому найвищий показник демонструє Ірландія – 11,9% від загального обсягу оподаткування. Середній рівень обсягів екологічних податків демонструють кілька країн: Греція і Нова Зеландія – по 6,1% від загального обсягу оподаткування, Японія – 6,5%, Фінляндія – 7,3%, Іспанія – 7,5%.

Отже, практично в усіх економічно розвинених країнах у різних формах присутні екологічні податки. Водночас варто зауважити, що адмі-

ністрування цих податків може істотно відрізнятися, вони можуть ураховуватися у вартості товару, супроводжувати процес виробництва або сплачуватися під час утилізації товару. Отже, зарубіжний досвід екологічного оподаткування свідчить про високу ефективність цього виду інструменту екологічної політики. Аналіз розподілу коштів, отриманих від екологічного податку в Україні станом на 2015р., у своєму дослідженні здійснила О.А. Чала, де, зокрема, відзначила, що трансформація системи розподілу екологічного податку реалізована шляхом закріплення надходжень тільки за загальним фондом у частці 80% до місцевих і 20% до державного бюджетів. Частки надходжень від екологічного податку прив'язані до території його формування. Треба зазначити, що Верховна Рада України наприкінці 2015 р. переспрямувала надходження від екологічного податку із загального фонду місцевих бюджетів у спеціальний фонд для використання цих коштів виключно на програми із захисту навколишнього середовища, що є, безумовно, позитивним. Відповідно, 80% надходжень від екологічного податку йтимуть до спецфондів місцевих бюджетів, з яких 25% надходжень будуть спрямовувати в сільські та міські бюджети, а 55% – до обласних бюджетів [11]. Отже, у загальному фонді державного бюджету залишаються 20% надходжень від екологічного податку. У загальному фонді отримані кошти змінюють своє призначення та напрями їх використання. До спеціального фонду надходять цільові кошти, які витратити можна тільки за цільовим призначенням. Унаслідок цього платежі поступово отримують своє цільове призначення у процесі перерозподілу їх за джерелами витрат і зростають у напрямі природоохоронних заходів.

Податковим кодексом України визначено складники економічного механізму ПК: екологічний податок; рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктовими, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України; рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні; плата за користування надрами; плата за землю; збір за користування радіочастотним ресурсом України; збір за спеціальне використання води; збір за спеціальне використання лісових ресурсів тощо.

Проведений аналіз зарубіжного досвіду у сфері оподаткування природоохоронної діяльності дає змогу зробити висновок, що в більшості промислово розвинених країнах екологічні податки становлять значну суму в загальній системі податків та платежів (у середньому 5–10%) [11]. В Україні ця величина сягає 1,5–1,84% до загальної суми доходу держбюджету. Найбільш ефективним економічним засобом впливу на захист навколишнього природного середовища (НПС) і раціональне використання природних

ресурсів є запровадження платежів за природокористування та забруднення НПС, а також стягнення штрафів за недотримання діючих норм і правил тощо. Ці заходи спрямовані на те, щоб примусити користувачів природних ресурсів раціонально використовувати їх шляхом запровадження введення технологічних змін у виробництво або шляхом економії сировини, а також щоб скоротити обсяги забруднення. Податки за забруднення НПС є досить ефективними і здійснюють стимулюючу дію на певні галузі промисловості.

Враховуючи вищесказане, можна зробити висновок, що запровадження суворої податкової системи в низці країн відіграло значно більшу роль у покращанні стану НПС, ніж ужорсточення норм і стандартів.

Рівень світових цін на нафту давав змогу підприємствам, які здійснюють її видобування в Україні, повною мірою покривати зростання власних витрат на видобування вуглеводневої сировини, яке виникає у зв'язку з ускладненнями, пов'язаними з подальшим розробленням покладів нафти в умовах їх виснаженості. Однак перепорою для розвитку нафтогазовидобувних підприємств України став рівень податків, які щорічно зростають, зокрема, у зв'язку зі збільшенням розміру рентної плати за користування надрами для видобування нафти попри те, що за останні роки ціна на нафту зменшилася більше ніж утричі.

Практично збільшуються ставки рентної плати, що змушує нафтогазовидобувні підприємства сплачувати податки за рахунок зменшення прибутку, що негативно впливає на розвиток галузі. Так, у 2013 р. рівень податкового навантаження діяльності, пов'язаної з видобуванням нафти (суми податку на додану вартість, рентної плати за користування надрами для видобування нафти та податку на прибуток підприємств), становив 67% від ціни реалізації нафти, а загальний обсяг податків у 2,5 рази перевищував розмір прибутку від видобутку нафти. У 2014 р. рівень податкового навантаження зріс майже до 76% від ціни реалізації нафти, що більше ніж утричі перевищувало розмір прибутку від видобування нафти. Прогнозується, що в 2016 р. зазначене співвідношення буде збережено на рівні 2014 р. Таким чином, надлишкове податкове навантаження негативно впливає на розвиток нафтогазовидобувних підприємств, що підтверджується зменшенням обсягів видобутку нафти [12].

Подальше збільшення розмірів оподаткування підприємств нафтогазовидобувної галузі України та постійне підвищення податкового навантаження на них загрожують падінням обсягів видобутку вуглеводнів.

Нині у світі поступово зменшується податкове навантаження та запроваджуються стимули інвестування коштів у розвідування нових покладів вуглеводневої сировини. Це насам-

перед пов'язане зі скороченням запасів нафти і газу та труднощами під час їх видобування. Необхідно зазначити, що в Україні складність видобування нафти набагато вища, ніж у Росії або у Казахстані, що пов'язано з експлуатацією великої кількості малодебітних свердловин на старих, виснажених родовищах. При цьому наша країна має невеликий обсяг видобувних запасів порівняно з Росією або Казахстаном та гірший коефіцієнт їх відновлення.

Збільшено ставки екологічного податку за викиди в атмосферне повітря окремих забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення: азоту оксидів до 1 968,65 грн./т (з 1 553,79), ацетону – 738,45 (582,83), вуглеводнів – 111,26 (87,81), озону – 1 968,65 (1 553,79) тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальшого розвідок у даному напрямку. Система екологічного оподаткування відбиває взаємозалежність негативного впливу на довкілля (обсяги, види, категорія викидів та скидів) і ставок оподаткування (система диференційованих ставок), що сприяє прогресивності екологічного оподаткування.

Отже, у ході дослідження явища екологічного оподаткування було з'ясовано, що всі економічно розвинені країни застосовують екологічні податки, відрізняється лише частка таких податків у сукупному ВВП країн та в загальному обсязі оподаткування. В умовах значної різноманітності видів екологічних податків особливого значення набуває класифікація екологічних податків як інструмент їх узагальнення і систематизації. Національні екологічні податки країн – членів ЄС мають значні розбіжності у структурі й методах застосування, однак виконують переважно одні й ті самі завдання, що забезпечило змогу узагальнення видів екологічних податків аналізованих країн. Порівнявши виокремлені вісім видів екологічних податків з екологічними податками України, було з'ясовано, що в нашій країні запроваджено екологічні податки трьох видів: плата за забруднення навколишнього середовища, податки на відходи та специфічні для нашої країни податки (пов'язані з радіоактивними відходами). Щодо решти видів екологічних податків, то в Україні все ж діють податки, що регулюють використання природних ресурсів, електроенергії та експлуатацію транспортних засобів, однак вони не є складниками екологічного податку.

У ході дослідження виявлено незначну тенденцію до збільшення ставок екологічного податку на нафтогазовидобувних підприємствах.

Основою процесу екологізації економіки в Україні має стати гармонізована з міжнародним законодавством нормативно-правова база в галузі охорони навколишнього середовища, урегулювання відносин в еколого-еко-

номічній сфері відповідальності за нанесення шкоди навколишньому середовищу. Основи такого законодавства в нашій країні вже створено, проте вони потребують подальшого вдосконалення. Передусім необхідно підходити до вирішення цієї проблеми, поставивши за мету не тільки боротьбу із забрудненням навколишнього середовища. Тут потрібен комплексний підхід до екологізації економічного розвитку, який передбачає запровадження системи заходів щодо зниження навантаження на довкілля.

Нині іноземні компанії та новостворені спільні підприємства з видобування нафти і газу отримують пільги порівняно із нафтогазовидобувними управліннями ПАТ «Укрнафта» та приватними вітчизняними нафтогазовидобувними підприємствами. Зростання податкового навантаження та регулювання ціни реалізації вуглеводнів не дають змоги замінити застарілі технології нафтогазовидобувних підприємств та конкурувати на внутрішньому ринку через надмірний обсяг накладних експлуатаційних витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экологические налоги [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rus-finans.com/osobennosti-nalogooblozheniya-v-stranah-evropeiskogo-soyza/ekologicheskie-nalogi.php>
2. Paul Ekins. Theory and Practice of Environmental Taxation [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.greentaxreport.co.uk/read-chapters-online/11-theory-and-practice-of-environmental-taxation?showall=1>
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page37>
4. Екосередовище і сучасність. Т. 5. Управління екосередовищем в умовах регіоналізації / С.І. Дорогунцов [та ін.]. – К. : Кондор, 2006. – 446 с.
5. Environmentally related taxes database / Офіційний сайт Європейського екологічного агентства [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eea.europa.eu/data-and-maps>
6. Веклич О.О. Екологічне оподаткування як механізм підвищення конкурентоспроможності національної економіки / О.О. Веклич // Проблеми формування та реалізації конкурентної політики : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів : АртДрук 2013. – С. 36–37.
7. Серебрянський Д.М. Європейський досвід запровадження та функціонування системи екологічного оподаткування: уроки для України / Д.М. Серебрянський, Ю.В. Ющенко // Вісн. податкової служби України. – 2009. – № 41. – С. 41–45.
8. Environmental taxes statistics / Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Environmental_tax_statistics
9. Гаркушенко О.Н. Состояние и перспективы применения экологических налогов в Украине / О.Н. Гаркушенко // Економіка промисловості. – 2013. – № 3(63). – С. 37–46.
10. Веклич О.О. Екологічне оподаткування в Україні: реалії та напрями вдосконалення з урахуванням світового досвіду : [монографія] / О.О. Веклич ; НАН України, Ін-т економіки. – К. : Либідь, 2001. – 347 с.
11. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо цільового спрямування екологічного податку» від 24.12.2015 № 918-VIII.
12. Колбушкін Ю.П. Зниження податкового навантаження на нафтогазовидобувні підприємства як фактор підвищення рівня економіки країни / Ю.П. Колбушкін // Нафтова галузь України. – 2016. – № 2. – С. 3–4.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРИРОДООХОРОННИМИ ПРОЕКТАМИ В ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ. ЗАЛУЧЕННЯ РІЗНИХ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ

THE CONTROL SYSTEM OF ENVIRONMENTAL PROJECTS IN LOCAL COMMUNITIES. BRINGING TOGETHER DIFFERENT FUNDING MECHANISMS

Тихенко В.С.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри управління,
Сумський державний університет

У статті розглянуто проблеми реалізації природоохоронних проектів у рамках державних екологічних програм в інтересах територіальних громад. Шляхом дослідження законодавчої бази, наявних досліджень на цю тематику, практичного досвіду в Україні та за кордоном визначено основні елементи та інструменти управління такими проектами. Розглянуто основні джерела фінансування та зацікавлені сторони у сфері природоохорони. Визначено та систематизовано основні методології та загальні принципи управління та впровадження для природоохоронних проектів відповідно до найважливіших екологічних напрямів. Проведено аналіз міжнародних інститутів, що працюють у даній сфері. Створене підґрунтя для подальшої роботи з поглиблення теоретичної бази з даної тематики.

Ключові слова: проект, екологія, фінансування, система управління, природокористування.

В статье рассмотрены проблемы реализации природоохранных проектов в рамках государственных экологических программ в интересах территориальных общин. Путем исследования законодательной базы, уже существующих исследований на эту тему, практического опыта в Украине и за рубежом определены основные элементы и инструменты управления такими проектами. Рассмотрены основные источники финансирования и заинтересованные стороны в сфере природоохраны. Определены и систематизированы основные методологии и общие принципы управления и внедрения для природоохранных проектов в соответствии с наиболее важными экологическими направлениями. Проведен анализ международных институтов, работающих в данной сфере. Создана основа для дальнейшей работы по углублению теоретической базы по данной тематике.

Ключевые слова: проект, экология, финансирование, система управления, природопользование.

In the article we view the problems of implementation of environmental projects under state environmental programs for local communities. Through the study of the legal framework, existing studies on this subject, experience in Ukraine and abroad, the basic elements and management tools of such projects. The main sources of funding and stakeholders in the field of conservation. Defined and systematized the basic methodology and general principles of Management and implementation for environmental projects in accordance with the most important ecological. In the article we made the analysis of existing international institutions working in this field. Established basis for further work on deepening theoretical framework on the subject.

Keywords: Design, Environment, Financial, Control, Nature.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Згідно з обраним європейським вектором розвитку, у 2015 р. Верховна Рада України приймає проект закону про внесення змін до Конституції України щодо децентралізації влади, що має розширити повноваження місцевих громад і тим самим запустити механізм економічного зростання та розвитку на місцях. Беручи до уваги сучасний стан інфраструктури та реального сектору економіки,

на передній план виходять питання підвищення конкурентоспроможності та привабливого іміджу для інвесторів у новостворених громадах. Роль і значення екологічних факторів, наявність певних природних благ та послуг через глобалізаційні процеси набувають усе більшої ваги для міжнародних інвесторів та наднаціональних організацій. Таким чином, проекти, спрямовані на відтворення довкілля, сталий розвиток та екологізацію виробництва, набувають усе більшої актуальності. Концепція децентралі-

зації пропонує великий спектр механізмів для реалізації природоохоронних проектів та співпраці зацікавлених сторін, проте через неадекватність законодавства та невідповідність певних інститутів сучасним завданням маємо недостатній рівень взаємодії органів місцевого самоврядування з інститутами громадянського суспільства. Через загальну недовіру сторін маємо проблеми у спільних діях місцевої влади, НГО та приватного бізнесу, що, своєю чергою, ускладнює спільне фінансування та втілення загальнокорисних ініціатив. Через невідпрацьованість системи виникають чисто бюрократичні або корупційні перепони на шляху реалізації спільних проектів та залучення позабюджетного капіталу.

Вирішення гострих екологічних чи соціальних проблем та поставлених громадою стратегічних завдань неможливе без активації проектної діяльності та залучення інвестицій. Цілі і дії, втілені в проекті на будь-якому етапі, реалізуються згідно з обраною системою управління та практичного інструментарію, від яких напряду залежать раціональність використання ресурсів та результативність у цілому. Отже, теоретичне обґрунтування та комплексне бачення методології створення раціональної системи управління природоохоронним проектом є актуальним завданням та потребує вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Значний внесок у розвиток проектного підходу до розвитку місцевих громад зробили вчені Ю.М. Петрушенко, О.М. Руденко, С.В. Штурхецький, С.А. Пінчук, Л.В. Беззубко, Т.А. Васильєва, К.В. Ілляшенко та ін. Вагомий внесок у розроблення методів проектного фінансування та інвестиційних проектів зробили О. Кириленко, Б. Малиняк, В. Письменний, В. Русін, С. Рассаднікова. Над екологічним аспектом у проектній діяльності працювали О. Черкас, О. Микитюк, І. Маноха, О. Заруцька, Ю. Пузій та ін. Проте проблеми функціонування систем управління природоохоронними проектами залишаються недостатньо розкритими.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у поглибленні теоретичних засад створення та оптимізації системи управління природоохоронними проектами на рівні територіальних громад та створенні наукового підґрунтя для аналізу механізмів фінансування для таких проектів. Основні завдання наукової роботи: визначити зміст поняття «екологічний проект» у контексті рівня територіальних громад; виділити основні концепції та схеми управління такими проектами відповідно до їх типів та спрямованості; проаналізувати основні ресурсні джерела для таких проектів та визначити їх сильні та слабкі сторони.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Незважаючи на скрутну політичну

ситуацію, Україна йде шляхом модернізації та приведення до сучасних стандартів своїх суб'єктів господарювання. Реалізація державної екологічної політики є невід'ємним елементом цього процесу.

Згідно із Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» [1], екологічні програми затверджуються відповідними нормативно-правовими актами та є основою для вирішення питань бюджетного чи позабюджетного фінансування заходів з охорони довкілля. Порядок розроблення державних екологічних програм визначений Кабінетом Міністрів України. Відповідно до Бюджетного кодексу України [2], видатки державного та місцевих бюджетів здійснюються на реалізацію державних програм з охорони навколишнього природного середовища (ст. 87) та програм природоохоронних заходів місцевого значення (ст. 91), тому є необхідність включення тих чи інших природоохоронних заходів до відповідних програм для вирішення питань бюджетного фінансування.

Для визначення оптимальної системи управління природоохоронним проектом та перспектив провадження оптимізації та інновацій потрібно визначити сутність поняття «природоохоронний проект у територіальній громаді». Узагальнене визначення розглядаємо як обмежену в часі та ресурсах діяльність зацікавлених сторін, спрямована на реалізацію природоохоронної ініціативи в інтересах громади.

Локальні природоохоронні проекти є оптимальним інструментом для формування екологічних програм територіальних громад, що відповідають інтересам жителів конкретної громади та підприємств, що тут працюють. Важливо зазначити, що таким чином ми реалізуємо ініціативи «знизу», що дає можливість раціонально використовувати ресурси та вирішувати реальні проблеми громади. Таким чином, відповідно до запиту громади, формуються цілі природоохоронного проекту що можуть бути такими:

- сформувати та реалізувати ефективну природоохоронну політику територіальної громади;
- залучити природоохоронні інвестиції;
- мобілізувати ресурс громади на реалізацію певної стратегії;
- поліпшити стан довкілля;
- підвищити рівень обізнаності населення та його залучення до формування та реалізації природоохоронної політики територіальної громади;
- сприяти розвитку партнерських стосунків між місцевою владою та іншими секторами суспільства;
- зміцнити потенціал органів самоврядування, НГО, лідерів громади у справі формування та реалізації ефективної політики громади [3].

Важливим етапом під час вибору цілей природоохоронного проекту є моніторинг проблематики громади виходячи саме з думки членів

цієї громади. Збираючи первинну інформацію по проблемам, проводячи анкетування або опитування серед громадян, в установах та підприємствах, можна, по-перше, отримати реальну інформацію, що дасть змогу в майбутній діяльності апелювати до інтересів громади, а по-друге, залучити до проекту якомога більше зацікавлених сторін.

Зацікавленими сторонами, або учасниками природоохоронного проекту, можуть виступати:

- представники органів влади та самоврядування;

- представники екологічних організацій та громадських груп, що займаються питаннями довкілля;

- представники державних та приватних промислових підприємств, які є основними забруднювачами довкілля;

- представники державних та приватних промислових підприємств, діяльність яких базується на використанні місцевих природних ресурсів та які зацікавлені у поновленні цих ресурсів;

- представники державних або приватних комунальних служб;

Таблиця 1

Приклад інструментів та заходів щодо спрямованості проектів

Напрямок проекту	Найчастіше вживані заходи	Інструменти, загальні для всіх
Стан повітря	Установка повітряних фільтрів на підприємствах збудниках. Реорганізація та технічне вдосконалення. Альтернативні джерела енергії. Захист та поновлення зелених насаджень. Упровадження екологічного транспорту	Проведення інформаційної кампанії для населення (заходи із залучення волонтерів і зміни загального інформаційного фону в даній проблематиці. Можуть включати семінари тренінги, кампанію в ЗМІ та соцмережах, громадські збори та обговорення). Лобювання на рівні місцевих рад та виконкомів (у тому числі через тиск громадськості та особисті політичні інтереси осіб, що приймають рішення). Аналіз сучасного стану проблематики та причинно-наслідкових зв'язків. Чітке формування завдань та критеріїв оцінки результатів програми. Залучення наукового підходу під час планування та аналізу ризиків та загроз (PESTLE-аналізу та SWOT). Використання усіх можливих джерел отримання ресурсів, у тому числі волонтерської допомоги. Чіткий, професійний моніторинг найбільших забрудників. Залучення міжнародного досвіду з вирішення подібних питань.
Ґрунти	Запобігання ерозії. Чітке дотримання сучасних аграрних технологій із використання ґрунтів. Модерування співпраці місцевої влади та землевласників. Використання новітніх рослинних культур, що зберігають ґрунти	
Ґрунтові води	Дослідження геологічної природи водоносного шару. Запобігання викидам рідких хімічних відходів та важких металів у ґрунтові води. Аналіз динамічних та сезонних змін у стані води	
Водойми	Організація діалогу між громадою та орендарями. Дослідження берегової лінії	
Стан питної води	Контроль над дотриманням законодавства на рівні громади. Ведення аналізу та обліку питної води на території громади	
Стан мереж водопостачання і водовідведення	Співпраця з комунальними та епідеміологічними службами. Розроблення плану реконструкції та розвитку мереж	
Кліматичні умови	Аналіз тенденцій у змінах кліматичних умов. Визначення альтернативних можливостей для громади	
Шумове й електромагнітне забруднення навколишнього середовища	Визначення рівня шумового та електромагнітного фону за територіальною ознакою. Чітке визначення норм, узгоджене між населенням, підприємцем та владою	
Тверді відходи, сміття	Робота з першопричинами забруднення на рівні ментальності. Впровадження рециклінгу та розподілу твердих відходів	
Природні ресурси	Контроль над дотриманням чинного законодавства у питаннях природної ренти. Дотримання принципів «сталого розвитку»	
Ландшафт і його зміни	Контроль антропогенних впливів на ландшафт. Контроль громадськості над змінами в динаміці	
Стан захворюваності жителів міста	Соціальні профілактичні заходи. Моніторинг стану та простоти доступу до медичних установ. Кейсовий підхід до моніторингу	
Карта забудови міста	Контроль забудовників та інженерної служби. Громадський діалог для формування плану забудови, підтриманого населенням	
Екологізація виробництва	Проведення іміджевих заходів для підприємств, використання механізмів квотування та податкових пільг. Залучення сучасних технологій виробництва	

- фахівці у галузі охорони довкілля – екологи та інші природознавці;
- представники наукових та освітніх закладів;
- приватні землевласники.

Таким чином, виходячи із цілей проблематики та зацікавлених сторін проекту, формується певна стратегія реалізації та план необхідних заходів, що потребують певних ресурсів для їх реалізації.

Незважаючи на те що після створення об'єднаної громади до бюджету громади надходить 60% ПДФО та 25% екологічного податку, а також низка інших надходжень, практика показує, що позабюджетне фінансування екологічних проектів на локальному рівні становить 80–85%. Для оптимального функціонування та досягнення цілей проекту важливо намагатися диференціювати джерела надходження ресурсів. Це можливо через залучення підтримки від зацікавлених сторін. Наявність декількох джерел фінансування дає незалежність проекту від однієї сторони та розуміння громади, що проект є суспільною ініціативою. Партнери можуть надавати підтримку в негрошовому вигляді, що дає змогу значно зменшити витрати та залучити більше фактичних ресурсів.

Залучення капіталу місцевого бізнесу можливе через реалізацію принципу «забруднювач платить», зацікавленість підприємця в екологічному складнику регіону, де він функціонує, та реалізацію соціальної відповідальності бізнесу.

Одним із найважливіших джерел фінансування проекту можуть бути грантові кошти, наприклад місцева рада може виділити кошти з екологічного фонду на проект у рамках екологічної програми громади. Джерелами коштів також можуть бути міжнародні фонди та інші грантові організації. Як приклад можна навести спільний проект ПРООН/ЕС «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» (МРГ). У рамках компоненту з розвитку міст цією програмою буде надано підтримку малим містам із населенням 10–150 тис. у 12 областях. Буде впроваджено принаймні 800 мікропроектів для сільських громад, щоб покращити комунальні послуги та економічний розвиток у сільській міс-

цевості, включаючи 300 проектів з енергоефективності/відновлюваних джерел енергії. Буде створено принаймні 48 багатофункціональних неприбуткових сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [4].

Велика кількість міжнародних організацій зацікавлена в упровадженні проектів і підвищенні енергоефективності в Україні:

– Європейський Союз: Фонд Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля (E5P) (фінансові ресурси: 90 млн. євро в 2011–2018 рр.);

– Світовий банк: проект «Україна – проект з підвищення енергоефективності» (фінансові ресурси: 200 млн. дол. у 2011–2016 рр.); програма «Підвищення енергоефективності у секторі централізованого теплопостачання» (у співпраці з Мінрегіоном) (фінансові ресурси: близько 30 млн. дол. США) [5].

Таким чином, з урахуванням актуальної проблематики зацікавлених сторін та ресурсів визначаються стратегія та інструментарій, задіяний у рамках проекту. Деякі інструменти відповідно до проблематики наведені в табл. 1.

Підбір інструментів здійснюється відповідно до специфіки місцевості, регіональних особливостей, демографічної картини стану проблематики та ін.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сучасні природоохоронні проекти є оптимальним механізмом для реалізації глобальних та локальних екологічних програм у територіальних громадах. Використання науково обґрунтованих інструментів та методів управління під час роботи над проектом дає можливість отримати максимально можливий результат співпраці зацікавлених сторін та ефект синергії між ними. Проектний підхід дає можливість залучати максимальні ресурси для екологічної діяльності незважаючи на несприятливі умови. Перспективним напрямом подальшого дослідження є поглиблене вивчення та систематизація механізмів, що можуть бути задіяні відповідно до конкретних природоохоронних завдань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Підготовка та впровадження місцевих екологічних програм у територіальних громадах України. – К., 2005. – С. 24–25.
4. Місцевий розвиток, орієнтований на громаду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cba.org.ua/ua/>
5. Довідник міжнародних проектів і програм у сфері децентралізації та регіональної політики, що реалізуються в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sorada.gov.ua/content/grants/dovidnik_mozhlivosti_dlya_rozvitku_gromad.pdf.
6. Рассаднікова С.І. Інвестиційні проекти у сфері природокористування: види і перспективи реалізації / С.І. Рассаднікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/66988/24-Rassadnikova.pdf?sequence=1>

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.556

ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ THE ECONOMIC EFFECT OF LABOR MIGRATION IN UKRAINE

Бурачек І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,
Житомирський державний технологічний університет

Грибовський М.М.

магістр,
Житомирський державний технологічний університет

У статті розглянуто питання трудової міграції та її місце в економіці України. Проведено аналіз найбільших грошових потоків та їх подальше використання. Проведено порівняльний аналіз обсягів приватних грошових переказів, прямих іноземних інвестицій та кредитів МВФ у різні періоди.

Ключові слова: міжнародна трудова міграція, міграційні процеси, міграційний рух населення, міграційний приріст населення, приватні грошові перекази, прямі іноземні інвестиції.

В статье рассмотрены вопросы трудовой миграции и ее место в экономике Украины. Проведен анализ крупнейших денежных потоков и их дальнейшее использование. Проведен сравнительный анализ объемов частных денежных переводов, прямых иностранных инвестиций и кредитов МВФ в разные периоды.

Ключевые слова: международная трудовая миграция, миграционные процессы, миграционное движение населения, миграционный прирост населения, частные денежные переводы, прямые иностранные инвестиции, рабочая сила.

The article deals with the issues of labor migration and its place in the economy of Ukraine. The analysis of the largest cash flows and their further use was made. A comparative analysis of volumes of private money transfers, foreign direct investment and IMF loans in different periods has been carried out.

Keywords: international labor migration, migration processes, migration movement of population, migration-based growth of population, private remittances, foreign direct investment, labor force.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Україна вважається однією з найбільших країн – донорів робочої сили в Європі. Великі потоки трудових мігрантів сформувалися в результаті нестабільної політичної та економічної ситуації в країні.

Головною причиною зовнішньої трудової міграції є економічна криза. Немоżliвість працевлаштування всередині своєї країни примушує людей шукати вигідніші умови. Це стосується людей абсолютно всіх соціальних верств: і безробітних, і фахівців із високим рівнем навичок, що шукають кар'єрного зростання і кращих умов для розвитку.

Можливості працевлаштування на офіційному ринку праці України є незначними, до того ж зайнятість у секторі економіки держави не гарантує добробуту та не забезпечує потреб відтворення робочої сили працюючого.

Окрім соціальних наслідків, результати трудової міграції впливають на економічний складник країни, тому важливо провести аналіз основних напрямів міграції, цілей, економічного ефекту, а також перспектив використання як фінансового інструменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичні основи дослідження закладено у працях Я. Балана, Ю. Гуменюка, Т. Драгунова, В. Іонцева, Б. Кордана, Б. Кравченка, Л. Лещенка, В. Макара, Н. Проскура, Е. Равенштейна, Л. Рибаківського, А. Хомра, В. Шелюка. Фрагментарно розкрито питання державного регулювання трудової міграції у працях І. Гнибіденка, Д. Крапивенка, О. Піскуна, О. Шибка.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується

означена стаття. Незважаючи на достатньо велику кількість наукових праць, тема міжна-родної трудової міграції є актуальною, адже процес міграції свідчить про несприятливі умови в країні, а також сам значною мірою впливає на розвиток країни. На тлі падіння ВВП та зовнішніх інвестицій кошти трудових мігрантів становлять основу валютних надходжень країни. Українська трудова міграція щороку зростає, крім того, із погіршенням економічної ситуації зростають вплив та частка приватних грошових переказів у системі зовнішнього фінансування. Аналіз економічних складників трудової міграції дасть можливість зрозуміти її вплив на економіку та виявити її наслідки для України.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є аналіз динаміки зовнішньої міграції залежно від соціально-економічної ситуації, визначення частки валютних надходжень трудових мігрантів в економіці України, а також дослідження перспектив трудової міграції з погляду фінансового інструменту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Явище трудової міграції притаманне всім країнам, масштаби залежать від стабільності соціально-економічної ситуації. Л. Гальків зазначив, що «не існує держави, яка б на різних етапах свого розвитку тією чи іншою мірою не була задіяна у світових міграційних процесах» [1].

Досліджуючи міграцію, слід передусім розрізняти дві її основні форми: стаціонарну міграцію, що пов'язана зі зміною місця проживання і реєструється державною статистикою, та трудову міграцію – тимчасові поїздки на роботу за межі свого населеного пункту без зміни місця проживання.

Під трудовою міграцією слід розуміти переміщення у просторі, що здійснюються індивідами

для підвищення рівня життя на основі більш вигідного використання власної робочої сили без зміни постійного місця проживання [2].

Відповідно до Закону України «Про зовнішню трудову міграцію», трудова міграція – це переміщення громадян України, пов'язане з перетинанням державного кордону для здійснення оплачуваної діяльності в державі перебування [3].

Перший сплеск трудової міграції в Україні припав на 2009–2010 рр. [4]. Причиною була світова економічна криза. Наступна хвиля міграції відбулася 2014 р. з початком української політичної кризи, воєнних дій на сході, у результаті чого ВВП країни впав на 6,8% (рис. 1).

Аналізуючи графік, помітно ріст ВВП у 2005–2008 та 2010–2013 рр., а також два кризових періоди: 2008–2009 та 2014–2016 рр. Конфлікт в індустріальному регіоні країни призвів до суттєвого скорочення промислового виробництва, зростання видатків бюджету на фінансування силових відомств і відновлення зруйнованої інфраструктури [6, с. 16].

За даними ООН, станом на 2015 р. чисельність мігрантів становила 4 834,9 тис. осіб (табл. 1), що становить 11% від загальної чисельності населення [5].

Динаміка міжнародних мігрантів населення України є нестабільною. Так, якщо в 2000 році їх кількість сягала 5,53 млн. осіб, то в 2005 р. вона зросла до 6,83 млн. осіб, але до 2010 р. зменшилася до 4,83 млн. осіб.

Працюють українські трудові мігранти переважно на будівництві (майже 50%), у сільському господарстві (11%), на виробництві (12%), на транспорті та у сфері комунікацій (5%), у торгівлі (5%), у готельному, ресторанному або туристичному бізнесі (5%), у галузі охорони здоров'я (2%), надають побутові послуги (8%) [6].

Одним із позитивних наслідків трудової міграції є надходження в країну готівкових коштів (табл. 2). Понад 5,4 млрд. дол. США надійшло

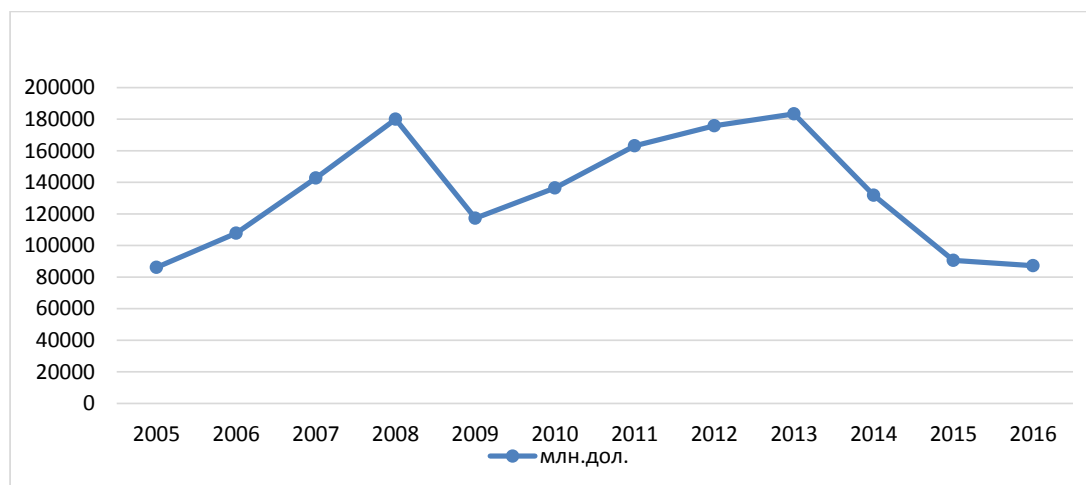


Рис. 1. Динаміка ВВП України за 2005–2016 рр., млн. дол. США

Джерело: складено за [5]

в Україну від трудових мігрантів у 2016 р. [7]. Це на 5,3% більше, ніж 2015 р. Ця сума порівняна з 20% доходів держбюджету минулого року і становить 7% ВВП.

Найбільший потік валюти надходить із Росії. Хоча за рік він істотно зменшився – майже на 200 млн. дол. США. На другому місці за перека-

зами – США – 600 млн. дол. США, що на 16,9% більше, ніж рік тому. Найвищий приріст у відсотках – з Італії (+19,4% за рік), а в цілому на країни Європи припадає 66% обсягу офіційних валютних переказів [8].

Для оцінки ролі трудової міграції в економіці було запропоновано порівняння сум приватних

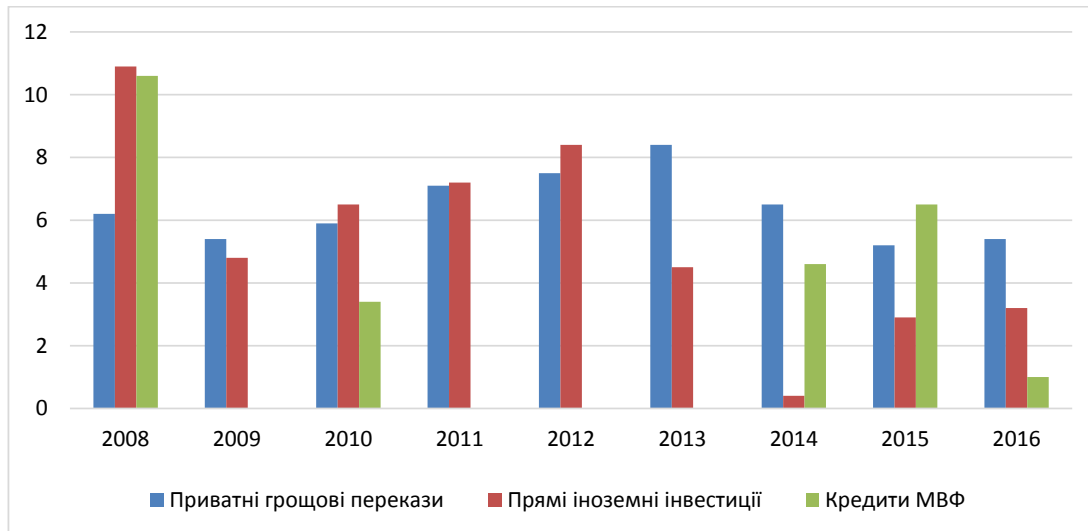


Рис. 2. Порівняльний аналіз обсягів приватних грошових переказів, прямих іноземних інвестицій та кредитів МВФ за 2008–2016 рр., млрд. дол. США

Джерело: складено за [7; 9]

Таблиця 1

Динаміка абсолютних і відносних показників кількості трудових мігрантів в Україні

Показник	Рік				
	2000	2005	2010	2013	2015
Кількість міжнародних мігрантів, млн. осіб	5,53	6,83	5,26	5,15	4,83
Частка мігрантів у загальній кількості населення, %	11,0	14,7	11,6	11,4	11,0
Чисельність населення, млн. осіб	49,4	47,3	45,9	45,5	42,9

Джерело: складено за [5; 6]

Таблиця 2

Структура потоків приватних грошових переказів в Україну за 2015–2016 рр., млн. дол. США

Приватні грошові перекази в Україну	Рік		Приріст, %
	2015	2016	
Всього (офіційно)	4190	4400	5,0
Всього (з урахуванням неофіційних каналів)	5154	5400	5,3
Росія	1066	900	-15,6
США	513	600	16,9
Німеччина	266	300	12,7
Великобританія	260	280	8,9
Кіпр	240	250	4,2
Італія	170	200	19,4
Греція	185	180	-2,6
Інші	1423	1600	12,4

Джерело: складено за [8]

грошових переказів в Україну, прямих інвестицій та міжнародної допомоги за 2008–2016 рр. (рис. 2).

Спостерігається падіння інвестицій у 2009 р. порівняно з минулим роком як наслідок світової економічної кризи. У період 2010–2012 рр. відбулося зростання з 4,8 до 8,4 млрд. дол. США. У 2013 р. відбулося друге падіння прямих іноземних інвестицій у результаті напруженої політичної ситуації, які досягли найгірших показників 0,4 млрд. дол. США в 2014 р. Обсяги прямого іноземного інвестування залежать від політичної та економічної ситуації та гостро реагують на кризові явища.

Іншою формою фінансування є кредити. Для порівняльного аналізу було обрано Міжнародний валютний фонд, який є найбільшим кредитором України [10]. На графіку помітно, що кредити не є постійною формою фінансування і використовуються для стабілізації економіки та проведення реформ.

Проведений аналіз підтверджує відносну стабільність приватних грошових переказів як джерела фінансування економіки країни. Найбільше приватних переказів було здійснено в 2013 р. – 8,4 млрд. дол. США. Найнижчий показник у 2015 р. – 5,2 млрд. дол. США.

Якщо порівнювати суми грошових надходжень за 2008–2016 рр., лідируючими показниками є приватні перекази переважно трудових мігрантів – 57,6 млрд. дол. США, іноземних інвестицій одержано 48,8 млрд. дол. США, що на 15% менше. Кредитних коштів від МВФ одержано 26,1 млрд. дол. США, на 55% менше приватних грошових переказів (табл. 3).

Різниця між найкращим та найгіршим роками показників приватних грошових переказів становить 38%, наприклад різниця між аналогічними показниками приватних іноземних інвестицій (2008 р. – 10,9 млрд. дол. США та 2014 р. – 0,4 млрд. дол. США) становить 96%. Даний факт підтверджує вищу сталість приватних грошових переказів порівняно з прямими іноземними інвестиціями.

Для подальшого аналізу було обрано 2008 та 2014 рр., дані періоди цікаві діаметральними показниками. У 2008 р. прямі іноземні інвестиції перевищували приватні перекази на 4,7 млрд. дол. США (43%), проте в 2014 р.

основу зовнішніх надходжень становили приватні грошові перекази, які перевищували прямі іноземні інвестиції на суму 6,1 млрд. дол. США (93%). Дані факти підтверджують вищу надійність приватних грошових переказів порівняно з прямими іноземними інвестиціями. Тобто приватні грошові перекази менш чутливі до локальних кризових явищ в Україні, переважна більшість коштів надходить від трудових мігрантів на постійній основі для забезпечення своїх родин. За даними Міжнародної організації з міграції, опитування трудових мігрантів показало, що грошові перекази мігрантів переважно спрямовуються на заощадження (рис. 3).

За результатами опитування МОМ можна зробити висновки, що більше 50% готівки потрапляє на внутрішній ринок країни і це дає позитивний економічний ефект. Проте помітні негативні тенденції до заощадження коштів та низький відсоток інвестицій у бізнес та акції, тому є актуальним в Україні створення сприятливих умов для заснування та ведення бізнесу, що дасть змогу вивести кошти із заощаджень та сприятиме створенню робочих місць та збільшенню ВВП.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В Україні приватні грошові перекази трудових мігрантів варто розглядати як вагомий внесок в економіку, адже вони відіграють важливу роль у фінансовій системі держави, що дає змогу стабілізувати платіжний баланс України і зменшити залежність від міжнародних організацій.

Українська трудова міграція щороку зростає, крім того, із погіршенням економічної ситуації зростають вплив та частка приватних грошових переказів у системі зовнішнього фінансування. Проведений аналіз економічних складників трудової міграції дав змогу виявити її вплив на економіку.

Для оцінки ролі трудової міграції в економіці було запропоновано порівняння сум приватних грошових переказів в Україну, прямих інвестицій та міжнародної допомоги за 2008–2016 рр. Виявлено меншу чутливість приватних грошових переказів до локальних кризових явищ в Україні. Виявлені факти підтверджують більшу надійність приватних грошових переказів порівняно з прямими іноземними інвестиціями.

Таблиця 3
Порівняльний аналіз обсягів приватних грошових переказів, прямих іноземних інвестицій та кредитів МВФ за 2008–2016 рр., млрд. дол. США

Показник	Рік									Сума
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Приватні грошові перекази	6,2	5,4	5,9	7,1	7,5	8,4	6,5	5,2	5,4	57,6
Прямі іноземні інвестиції	10,9	4,8	6,5	7,2	8,4	4,5	0,4	2,9	3,2	48,8
Кредити МВФ	10,6	-	3,4	-	-	-	4,6	6,5	1,0	26,1

Джерело: складено за [7; 9]

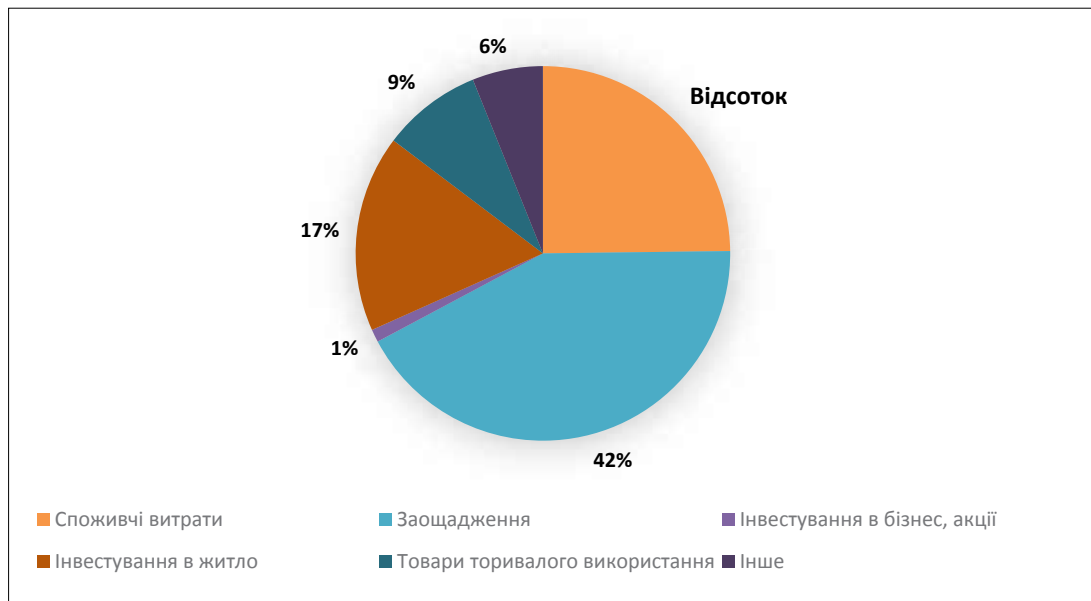


Рис. 3. Цілі використання приватних грошових переказів в Україні

Джерело: складено за [11]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальків Л.І. Статистичне оцінювання міграційних процесів в Україні у контексті втрат людського капіталу / Л.І. Гальків // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20(5). – С. 124–131.
2. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.
3. Про зовнішню трудову міграцію : Закон України від 05 листопада 2015 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2016. – № 49–50. – С. 463.
4. Черкаль Н. Про грошові та трудові міграції / Н. Черкаль // Ера Медіа. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eramedia.com.ua/article/237288dva__byudjeti__vd_zarobtchan_vs_ofshori_olgarhv_radoera_pro_gros/
5. Державна служба статистики України. Демографічна та соціальна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Бондар Є. Сучасні проблеми економічного розвитку України / Є. Бондар // Молода наука-2016. – 2016. – № 4. – С. 16.
7. Офіційні статистичні матеріали Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bank.gov.ua
8. Панченко О. Як і звідки заробітчани передають гроші в Україну / О. Панченко // finance.ua. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/399794/yak-i-zvidky-zarobitchany-peredayut-groschi-v-ukrayinu>.
9. Department of Economic and Social Affairs // International Migration Report. – 2015. – № 375. – С. 7.
10. Миськів Г. Кредити міжнародних фінансових організацій / Г. Миськів // Фінансовий простір. – 2015. – № 2. – С. 49–54.
11. Дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток в Україні // Міграція як чинник розвитку економіки України. – Міжнародна організація з міграції (МОМ), Представництво в Україні. – 2016. – С. 58.

АНАЛІЗ БЕЗРОБІТТЯ В АСПЕКТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

UNEMPLOYMENT IN ANALYSIS ASPECTS OF SOCIO-ECONOMIC SECURITY

Волкова Н.В.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин,
Університет митної справи та фінансів

Орел В.Ю.

студентка,
Університет митної справи та фінансів

Лінник А.О.

студентка,
Університет митної справи та фінансів

У статті проаналізовано динаміку безробіття по регіонах України. Визначено причини та наслідки безробіття, розроблено шляхи вирішення даної проблеми для зміцнення соціально-економічної безпеки держави. Проаналізовано статистичні дані та дані служби зайнятості України щодо чисельності безробітних для визначення рівня безробіття в аспекті соціально-економічної безпеки держави. Запропоновано шляхи вдосконалення функціонування ринку праці для підвищення попиту на робочу силу, а також запропоновано вирішення низки проблем для покращення соціально-економічної безпеки та подолання відсотка регіонального безробіття в Україні.

Ключові слова: безробіття, ринок праці, зайнятість, рівень безробіття, економічно активне населення, рівень зайнятості, соціально-економічна безпека.

В статье проанализирована динамика безработицы по регионам Украины. Определены причины и последствия безработицы, разработаны пути решения данной проблемы для укрепления социально-экономической безопасности государства. Проанализированы статистические данные и данные службы занятости Украины по численности безработных для определения уровня безработицы в аспекте социально-экономической безопасности государства. Предложены пути усовершенствования функционирования рынка труда для повышения спроса на рабочую силу, а также предложено решение ряда проблем для улучшения социально-экономической безопасности и преодоления процента регионального безработицы в Украине.

Ключевые слова: безработица, рынок труда, занятость, уровень безработицы, экономически активное население, уровень занятости, социально-экономическая безопасность.

The article analyzes the dynamics of unemployment in the regions of Ukraine. Also identified the causes and consequences of unemployment, developed ways to solve this problem, to strengthen social and economic security. Analysis of statistics and data Employment Service of Ukraine on the number of unemployed to determine the level of unemployment in terms of socio-economic security. The ways of improving the functioning of the labor market to boost labor demand, and suggests solving a number of issues to improve the socio-economic security and addressing regional unemployment rate in Ukraine.

Keywords: unemployment, labor market, employment, unemployment, economically active population, employment, social and economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ситуація на сучасному ринку праці є відображенням демографічних, економічних та соціальних процесів, які впливають на стан економічної безпеки країни. Проблема безробіття створює негативну економічну ситуацію в країні

і веде за собою низку проблем, зокрема марнування у великих масштабах продуктивної робочої сили, котрі породжують скорочення потенційного валового продукту і національного доходу країни.

Зайнятість населення являє собою соціально-економічну категорію, яка характеризує залучення людських ресурсів у суспільне виробни-

цтво. Державні структури та інші роботодавці ще недостатньо реалізують практичні заходи щодо покращення ситуації на ринку праці, підвищення зайнятості населення в регіонах країни, а тому перед науковцями та фахівцями виникає необхідність провести глибокий аналіз зайнятості населення та розробити пропозиції щодо практичного вирішення актуальних питань на державному, регіональному та мікроекономічному рівнях.

Факторами, що сприяють загостренню ситуації безробіття, є непродумана політика підвищення мінімальної заробітної плати із значним її відривом від прожиткового мінімуму та штучним дотягуванням за рахунок додаткових видів оплати, монополізація сфери енергопостачання, що виявляється в непрозорому та необґрунтованому ціноутворенні комунальних послуг. Як наслідок, люди масово звільняються з роботи для пошуку кращих варіантів, щоб забезпечити собі проживання хоча б на середньому соціальному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Перспективи та проблеми розвитку регіонального ринку праці в Україні, а також його вплив на різні сфери суспільного життя досліджували такі вітчизняні науковці, як: О.І. Воробйова, О.О. Давидюк, О.А. Єрмоленко, Л.І. Ільчук, В.Л. Міненко, О.Ф. Новикова, Г.Ю. Швидка, О.О. Штельмах. У їхніх працях детально розглянуто як практичні, так і теоретичні аспекти розвитку та регулювання регіонального ринку праці й окремих його елементів, а також питання соціально-економічної безпеки держави. Однак питання регіональних особливостей ринку праці із зазначенням пріоритетних шляхів подолання безробіття й досі залишаються недостатньо вивченими та потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз проблеми безробіття в Україні в аспекті соціально-економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основним політичним документом, що визначає стратегічні орієнтири розвитку України на перспективу, є «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5, що визначає мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних умов становлення та розвитку України. У зазначеному документі, у п. 4.2.7.1, присвяченому мінімізації негативного впливу кризи на стан ринку праці, зроблено наголос на запровадженні громадських робіт для захисту людей, які втратили роботу, та сприянні забезпеченню ефективної зайнятості населення шляхом залучення інвестицій до впровадження громадських робіт.

На нашу думку, громадські роботи сприятимуть маргіналізації суспільства, втраті трудового потенціалу і можуть уважатися заходами «швидкої допомоги», ніж «лікування» стану ринку праці.

Економічна безпека країни, з одного боку, є важливим складником системи національної безпеки, що формує захист національних інтересів, з іншого – є безпосередньою умовою дотримання і реалізації національних інтересів щодо забезпечення фінансування, формування доходів та витрат. Економічну безпеку як стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави, розглядають В. Шлемко та І. Бінько [2].

Економічна безпека сприяє створенню надійної та забезпеченої всіма необхідними засобами держави, захищеності національно-державних інтересів у сфері економіки. При цьому основним критерієм економічної безпеки є здатність економіки країни зберігати та підвищувати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз.

Саме тому можна вважати, що економічна безпека – це свого роду забезпечення в довгостроковій перспективі таких систем показників, як:

1. економічна незалежність (фінансова, сировинно-ресурсна, інноваційна тощо);

2. економічна стабільність (рівень розвитку, що гарантує відчуття безпеки сьогодні та в майбутньому);

3. економічний розвиток (інноваційно-інвестиційна активність, реструктуризація, фінансове оздоровлення).

Такий підхід до трактування суті економічної безпеки (країни, регіону, підприємства) відображає її основне функціональне значення – збереження економічної самостійності та досягнутого рівня, а також підвищення конкурентоспроможності й розширення можливостей подальшого розвитку.

На сучасному етапі для забезпечення стабільного функціонування національного ринку праці необхідно вирішити низку завдань, основним з яких є підвищення попиту на робочу силу. Для цього необхідно зробити її високоякісною і конкурентоспроможною. Такий перебіг подій може вивести країну на кращий рівень економічного розвитку.

Якщо враховувати, що ринок праці нині є одним з основних важелів впливу на економіку України, то його вдосконалення призведе до покращення економічної ситуації країни у цілому. До проблем сучасного ринку праці в Україні можемо віднести й високі обсяги прихованого безробіття, постійну депопуляцію та загальне старіння населення, що призводить до скорочення чисельності трудового потенціалу України [5].

Проблема безробіття є основною в українській економіці. Безробіття – це таке соціально-економічне явище, коли частина економічно активного населення не може знайти застосування своїй робочій силі й стає «зайвою» [1].

Існує безліч причин безробіття. Основними з них є: структурні зміни в економіці країни та окремих регіонах, зменшення та обмеження попиту на товари і послуги, постійний розвиток

технологій, пошук працівниками нових робочих місць із кращою заробітною платою або змістовнішою роботою, демографічні зміни у складі та чисельності робочої сили, недостатня її мобільність. Це пов'язано, насамперед, із мізерними інвестиціями, низьким рівнем запровадження сучасних технологій в економіку і т. д. [3].

Унаслідок впливу різноманітних фінансово-економічних чинників за період 2014–2016 рр. кількість безробітного населення істотно змінювалася (табл. 1).

Так, у 2015 р. в середньому кількість безробітного (населення у віці 15–70 років) була найменшою і становила 1 654,7 тис. осіб, а найбільшою – у 2014 р. – 1847,6 тис. осіб, що в 1,11 рази більше порівняного періоду. Такі зміни відбулися за рахунок того, що населення бажає підвищити рівень свого життя, а тому відбувається масове звільнення робітників зі своїх робочих місць задля пошуку кращих варіантів. Також причинами виникнення безробіття за цей час є спад виробництва на підприємствах, а також зниження попиту на низку професій.

У 2015 р. рівень зареєстрованого безробіття становив 1,9%. На обліку у центрах зайнятості у цей час перебувало 490,8 тис. осіб. При цьому кількість вільних робочих місць (вакантних посад), яку могли запропонувати роботодавці, становила 48,3 тис. Тобто на 10 вільних робочих місць у 2015 р. претендувало 86 осіб, що є найгіршим показником за останнє десятиліття [9].

Середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років (дані наведено за

результатами вибіркового обстеження населення (домогосподарств) із питань економічної активності в середньому за дев'ять місяців 2016 р.) становила 18,0 млн. осіб, з яких 16,3 млн. були зайняті економічною діяльністю, а решта (1,7 млн.) – безробітні, тобто особи, які не мали роботи, але активно її шукали як самостійно, так і за допомогою Державної служби зайнятості. Рівень зайнятості населення становив: у віці 15–70 років – 56,5%, у працездатному віці – 64,4% [10].

Безробіття – одна з найскладніших соціально-економічних проблем України. До того ж вона нерозривно пов'язана з бідністю і зростанням злочинності.

Ситуація щодо безробіття в Україні поступово стабілізується, про що свідчать останні дані Держстату щодо економічної активності населення. Так, у 2015 р. чисельність безробітних становила 1,7 млн. осіб та порівняно з 2014 р. скоротилася на 193 тис. [10]

Досить диференційованими є показники безробіття по окремих регіонах. Найбільший рівень безробіття спостерігається у таких областях, як Донецька, Житомирська, Кіровоградська, Луганська, Рівненська, Тернопільська, Полтавська. Більш детально динаміку рівня безробіття в Україні за 2013–2015 рр. розглянемо в табл. 2.

Економічна криза 2013–2016 рр., анексія Криму та військові дії на сході країни, відсутність ефективного соціального діалогу та цілеспрямованої державної політики зайнятості призвели до загострення негативних явищ у соціально-економічній сфері. За цей період український ринок

Таблиця 1
Динаміка кількості безробітних та показників безробіття в Україні за 2014–2016 рр.

Рік	Безробітне населення (за методологією МОП)			
	у віці 15–70 років		працездатного віку	
	у середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи	у середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи
2014	1847,6	9,3	1847,1	9,7
2015	1654,7	9,1	1654,0	9,5
2016	1798,4	9,2	1687,8	9,4

Джерело: [10]

Таблиця 2
Показники найбільшого рівня безробіття по областях України

Назва області	2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	Чисельність безробітних, тис. осіб	Рівень безробіття, %	Чисельність безробітних, тис. осіб	Рівень безробіття, %	Чисельність безробітних, тис. осіб	Рівень безробіття, %
Донецька	121,4	14,2	216,42	11,3	165,5	18,2
Житомирська	64,6	12	66,6	12,3	56,8	10,2
Кіровоградська	49,8	11,9	49,2	11,7	37	8,5
Луганська	56,2	16,6	112,62	11,8	66,3	16,7
Полтавська	80,6	12,4	77,9	11,8	57,7	8,7
Тернопільська	54,1	12	53,1	12	46,2	10,3

Джерело: [10]

праці втратив значну кількість працюючих – понад 2 млн. осіб. Локальні підприємства та регіональні офіси компаній на території бойових дій зазнали серйозної руйнації або знищення, що призвело до скорочення персоналу або навіть закриття підприємств. Однак зниження чисельності зайнятих відбулося не лише в зоні бойових дій, а й по всій території країни [10].

Незважаючи на складну ситуацію на ринку праці, у I кварталі 2017 р. порівняно з відповідним періодом минулого року було досягнуто суттєвих позитивних зрушень по основних напрямках діяльності Державної служби зайнятості. Кількість роботодавців, які з початку 2016 р. співпрацювали з центрами зайнятості, становила понад 64 тис., що на 2,3% більше, ніж показник за відповідний період минулого року [10].

Щодо негативних тенденцій розвитку ринку праці, то найбільш загрозливою з них виступає збільшення тривалості безробіття. Перебування значної частини населення у стані безробіття протягом тривалого часу не тільки знижує шанси безробітних осіб на працевлаштування, але й погіршує якість трудового потенціалу країни, призводить до посилення соціальної напруженості в суспільстві.

За останні півроку тривалість пошуку роботи збільшилася і тепер займає понад шість місяців. Як показало опитування Міжнародного кадрового порталу hh.ua, кожен шостий безробітний шукає роботу більше ніж півроку. Інфляція і зростання цін призвели до того, що більше половини «білих комірців» не готові знижувати вимоги до зарплати, навіть якщо виникнуть труднощі з пошуком роботи [11].

Також стало більше тих, для кого термін пошуку перевищує один рік. У табл. 3 розглянемо статистичні показники середньої тривалості пошуку роботи в Україні за період 2014–2016 рр.

Таким чином, у ситуації тривалого безробіття знаходиться кожен восьмий претендент. Відповідно, знизилася кількість тих, хто знаходить роботу за лічені місяці, а то й тижні. Нині приблизно одному з восьми вдається вийти на нову роботу протягом одного-двох місяців і лише трьом зі ста – протягом декількох тижнів [11].

За даними опитування інформаційного порталу HeadHunter, проведеного адміністратором у

липні 2016 р., швидше за всіх знаходять роботу ІТ-фахівці, лікарі та фармацевти, а також представники мас-медіа. Довше часу може знадобитися працівникам банківської сфери та юристам.

Отже, ситуація з безробіттям в Україні досить складна. Якщо у великих містах українці ще мають можливості заробити, то в областях справи йдуть куди гірше.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Погіршення ситуації на ринку праці (зростання рівня безробіття, тривалості пошуку підходящої роботи, посилення тенденцій застійності, хронічності безробіття для окремих сфер та регіонів) та ринку освітніх послуг (невиконання державою зобов'язань із фінансування освітньої сфери, погіршення стипендіальної підтримки молоді) становить загрозу соціально-економічній безпеці країни, що виявлятиметься в подальшій втраті трудового потенціалу, інтенсифікації міграційних настроїв молоді та мультиплікації негативного ефекту в усіх сферах суспільного життя.

Головним, на нашу думку, виходом із ситуації, що склалася, є розширення сфери застосування праці шляхом створення робочих місць через реалізацію інвестиційних проектів у різних сферах економіки. Основним завданням економічної безпеки є передусім приборкання безробіття та підвищення рівня зайнятості серед населення України. Якщо рівень безробіття буде низьким, це дасть змогу розвитку стійкої і стабільної економіки, економічної незалежності та сприятиме розвитку економіки країни у цілому.

Отже, основними напрямками вирішення проблеми безробіття задля зміцнення національної безпеки країни є:

- стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;
- збільшення фінансування заходів щодо надання ефективної підтримки пошуку робочих місць безробітним;
- преміювання підприємств, які сплачували страхові внески протягом більше двох років, без звільнень робітників;
- стимулювання підприємств до навчання, перекваліфікації та подальшого працевлаштування робочої сили;

Таблиця 3

Середня тривалість пошуку роботи в Україні за період 2014–2016 рр.

Рік	Безробітне населення у віці 15-70 років, усього, тис. осіб	Із них особи, які шукали роботу, намагались організувати власну справу всього, тис. осіб	У тому числі за тривалістю пошуку роботи					
			до 1 місяця	від 1 до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 9 місяців	від 9 до 12 місяців	12 місяців і більше
			у відсотках до підсумку					
2014	1510,4	1481,3	11,4	27,6	23,5	10,3	6,3	20,9
2015	1847,6	1794,2	11,1	26,7	25,0	10,1	6,7	24,0
2016	1654,7	1592,7	11,5	25,3	24,8	10,2	7,2	21,0

Джерело: [10]

– залучення приватного (як вітчизняного, так й іноземного) капіталу в райони зі стійким рівнем безробіття.

Застосування цих заходів сприятиме збільшенню попиту на робочу силу, покращення якості та підвищення конкурентоспроможності робочої сили.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу: чинник безробіття / Л.І. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – С. 110–113.
2. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД. – 1997. – С. 8.
3. Іляницька О.В. Проблеми безробіття і трудова міграція українців / О.В. Іляницька // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 8(50). – С. 167–172.
4. Корчун М. Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку праці України / М. Корчун // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 31. – С. 35–39.
5. Майсюра О.М. Безробіття та наслідки його впливу на економіку країни / О.М. Майсюра // Економіка та держава. – 2010. – № 8. – С. 60–61.
6. Коваль С. Соціально-економічні проблеми якості зайнятості на ринку праці України / С. Коваль // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 2. – С. 20–25.
7. Тумакова С.В. Державне регулювання національного ринку робочої сили : [монографія] / С.В. Тумакова ; НАН України. – Донецьк, 2008. – 451 с.
8. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу України: чинник безробіття / Л.І. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – № 2. – С. 110–113.
9. Основні показники ринку праці – статистична інформація. Ринок праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
11. Офіційний сайт пошуку роботи в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hh.ua/>

УДК 331.103.32

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИМІРУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ЙОГО ОЦІНКИ

METHODOLOGICAL PROBLEMS OF MEASURING LABOR POTENTIAL ENTERPRISE AND ANALYSIS MODERN METHODOICAL APPROACHES TO ITS EVALUATION

Комарніцька О.М.

викладач економічних дисциплін
кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування,
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж

У статті проведено дослідження та проаналізовано основні методологічні та економічні проблеми визначення підходів до виміру та оцінювання трудового потенціалу підприємства, здійснено аналіз їх сучасних методичних підходів. Визначено сутність оцінки трудового потенціалу підприємства. На основі аналізу наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених виділено основні методичні підходи до оцінки трудового потенціалу, серед них: витратний, результативний, порівняльний. Розглянуто методику коефіцієнтної оцінки трудового потенціалу підприємства. Акцентовано увагу на необхідності аналізу трудових ресурсів, що дасть змогу визначити прихований потенціал компанії. Установлено, що єдиної комплексної методики оцінки трудового потенціалу, яка б урахувала всі особливості його формування та використання, не існує.

Ключові слова: методологічні проблеми, підходи, трудовий потенціал, оцінка, методи оцінки, система показників.

В статье проведено исследование и проанализированы основные методологические и экономические проблемы определения подходов к измерению и оценке трудового потенциала предприятия, осуществлен анализ их современных методических подходов. Определена сущность оценки трудового потенциала предприятия. На основе анализа научных работ как отечественных, так и зарубежных ученых выделены основные методические подходы к оценке трудового потенциала, среди них: затратный, результативный, сравнительный. Рассмотрена методика коэффициентной оценки трудового потенциала предприятия. Акцентировано внимание на необходимости анализа трудовых ресурсов, что позволит определить скрытый потенциал компании. Установлено, что единой комплексной методики оценки трудового потенциала, которая учла бы все особенности его формирования и использования, не существует.

Ключевые слова: методологические проблемы, подходы, трудовой потенциал, оценка, методы оценки, система показателей.

The paper studied and analyzed the basic methodological and economic problems determining approach measurement and evaluation of labor potential of the enterprise, the analysis of modern methodological approaches. The essence assessment of labor potential of the enterprise. Based on the analysis of scientific papers both domestic i foreign scientists selected basic methodological approaches to assessing the employment potential including: cost, effective, comparative. The method coefficient estimates of labor potential of the enterprise. The article focuses on the need for manpower analysis that will identify the hidden potential of the company. The study found that a single comprehensive methodology for assessing labor capacity, which would take into account all the peculiarities of its formation and use today did not exist.

Keywords: methodological issues, approaches, labor potential, assessment methods for evaluating system performance.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Завдання оцінки трудового потенціалу підприємства є особливо актуальним для України. Нині в Україні показник

використання трудового потенціалу компанії (професійні знання та навички, особистісні та демографічні характеристики, ділові зв'язки) дуже низький. У сучасних умовах економічного розвитку та науково-технічних перетво-

рень успішна діяльність підприємств залежить повною мірою від наявності компетентного персоналу, що є основою трудового потенціалу підприємства. Дослідження досвіду зарубіжних країн неодноразово доводить, що трудовий потенціал є одним із головних факторів підвищення результативності виробництва та успішного функціонування підприємства у цілому. У зв'язку із цим багато вчених стверджують про необхідність проведення аналізу трудових ресурсів, оскільки керівники підприємства повинні мати уявлення про ефективність використання та оцінки наявного трудового потенціалу.

Отже, актуальності набуває питання дослідження підходів та методів оцінювання трудового потенціалу підприємства для розроблення практичних рекомендацій щодо його підвищення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням дослідження методичних підходів до оцінювання трудового потенціалу присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених, таких як: І. Бажан, М. Виноградський, Д. Богиня, В. Савченко, Н. Тарнавська, О. Варецька, О. Грішнова, Г. Ососька, Б. Генкин. Останнім часом у науковій економічній літературі з'явилось чимало публікацій, в яких такі вчені, як Б. Бачевський, І. Заблудська, О. Федонін, І. Рєпіна, О. Олексюк, Л. Галаз, Р. Набока та ін. висвітлюють методологічні проблеми щодо визначення підходів до виміру та оцінки трудового потенціалу підприємства, однак єдиного комплексного методичного підходу до оцінки трудового потенціалу нині не існує.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). На сучасному етапі суспільного розвитку, формування стійкої конкурентної позиції підприємства на ринку успішна діяльність будь-якої організації залежить від високої результативності спільної праці зайнятих у ній працівників, від їх кваліфікації, рівня освіти та професійної підготовки, тобто раціонального використання трудового потенціалу. У зв'язку із цим набуває особливої ваги знання реального стану трудового потенціалу підприємства, його оцінки, що дасть керівникам змогу об'єктивно оцінювати можливості у сфері використання трудових ресурсів, правильно формувати стратегію управління персоналом. Метою статті є дослідження підходів та методів оцінки трудового потенціалу підприємства в сучасних умовах. Отже, постає питання про вибір інструментарію оцінки потенціалу підприємства, який дасть змогу оперативно визначати шанси і загрози для підвищення ефективності діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Внаслідок впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища трудовий потенціал підприємства є змінною величиною, яка потребує вимірювання з метою застосу-

вання коригуючих заходів для досягнення цілей господарської діяльності. У цьому контексті важливим є встановлення наявного рівня трудового потенціалу та його необхідної величини.

Вирішення цих питань є складним і тривалим процесом, тому що, досліджуючи наявні та потенційні можливості персоналу підприємства, треба враховувати не лише реалізовані в процесі праці знання, вміння, здібності, тобто всі ті характеристики, які працівник зумів проявити, але й ті внутрішні, приховані резерви, які не були реалізовані в процесі трудової діяльності через відсутність певних об'єктивних чи суб'єктивних умов. При цьому виникають труднощі методичного характеру. Проведені науковцями дослідження торкнулися основ теорії потенціалу, що ж до методичної сторони питання, то тут лише окреслено загальні підходи та проблеми.

Вимірювання трудового потенціалу підприємства утворює досить складну групу проблем. Під час їх вирішення можливе використання різних підходів. Кожний із них може вимагати застосування особливих метрологічних процедур, вибору виду та складу вимірюваних й оцінюваних показників, необхідних для цього метричних систем та одиниць виміру, і, нарешті, різних мір, метрик і шкал, вибір яких у підсумку й буде визначати характер методології, придатної для виміру й оцінки трудового потенціалу. При цьому кожний із зазначених підходів може давати певні переваги у вирішенні однієї проблеми та одночасно породжувати додаткові проблеми.

Окрім зазначених вище проблем, на думку Б.Є. Бачевського, вітчизняний досвід проведення діагностики кадрового потенціалу групи в умовах переходу до ринкових відносин обмежується, головним чином, досвідом аналізу в ході реструктуризації або приватизації підприємств. При цьому методологічна та методична база майже не обґрунтована, і діагностика виконується на основі експертної оцінки за участю експертів, які не мають потрібного досвіду роботи в умовах ринку, орієнтуються не стільки на потреби нової виробничої та організаційної структури, скільки на бажання нових власників створити власну команду [1].

Проблема оцінки трудового потенціалу підприємства є прикладом слабо структурованих, неформалізованих або слабо формалізованих завдань, для яких немає алгоритмів рішення, це з'являється внаслідок розпливчастості ситуацій, неповноти та неточності знань.

Здійснюючи аналіз методів та підходів до оцінки трудового потенціалу підприємства, можна стверджувати, що в науковій літературі сформувалося розмаїття підходів, а також вибірковість, несистемність та односторонність методів оцінки трудового потенціалу підприємства. На нашу думку, така ситуація склалася через неточне розуміння авторами визначення термінів «науковий підхід», «метод», «показники».

У науковій літературі існує безліч методологічних елементів, тому в науковців виникають труднощі під час визначення, який з елементів є методом, а який – підходом. Щоб внести ясність в це питання, зазначимо таке. У словниках «підхід» визначається як «сукупність прийомів відносно до чого-небудь» [2] «Спосіб» і «прийом» – терміни, які доповнюють та взаємозамінюють один одного. Спосіб – певна дія (послідовність дій), прийом або система прийомів, яка дає можливість зробити, здійснити що-небудь, досягти чогось [2]. Тлумачення поняття «науковий підхід» є результатом його еволюції від простого, адитивного до складного, системного. Поняття «метод» розглядають у літературі як систематизовану сукупність кроків, які потрібно здійснити, щоб виконати певне завдання чи досягти певної мети [2]. Поняття «показник» визначається здебільшого як узагальнена характеристика якогось об'єкта, процесу або його результату, поняття або їх властивостей, зазвичай виражена чисельно [2].

Своєрідність і складність проблеми виміру трудового потенціалу одночасно полягає й у множинності його проявів. Він може виступати як миттєво зафіксований рівень; як потік із невизначеним поданням про його одиницю; як запас, який існує у фізично різних формах і який зберігається впродовж невизначеного періоду; як різниця значень його компонент, що відповідають різним, але порівнюваним об'єктам (компонентам потенціалу); як розходження, які відповідають різним моментам часу стану потенціалу, який сприймається у вигляді єдиного об'єкта; як розносне або мультиплікативне відношення напружених станів різних його носіїв або змістовно різних компонентів [3, с. 38]. Визначення напрямів розвитку трудового потенціалу та управління цим процесом передбачає необхідність його оцінки за кількісним та якісним складом. Під час оцінки трудового потенціалу підприємства завжди можна визначити величину кількісного складника, оскільки він заснований на таких кількісних показниках, як чисельність персоналу та кількість робочого часу.

Проте з позиції вимог сьогодення цього явно недостатньо, і в цьому певною мірою, на нашу думку, спостерігається вузький підхід до методики оцінки трудового потенціалу. Показник чисельності працівників не є достатнім для повної оцінки та виміру трудового потенціалу. Ми вважаємо, що тут необхідна інша система показників, яка, на нашу думку, охарактеризувала б усі сторони трудового потенціалу підприємства: по-перше, характеристику якостей працівників, що відображає їх підготовленість до виконання робіт, рівень розвитку їх здібностей та особистого ставлення до праці; по-друге, можливості участі працівників підприємства в суспільно-корисній діяльності. Вважаємо, що під час проведення оцінки трудового потенціалу необхідно приділяти увагу характеристиці

не тільки кількісних, але й якісних складників потенціалу.

Підтвердження цьому знаходимо у працях науковців. Так, професор Д.П. Богиня і професор О.А. Грішнова вважають, що трудовий потенціал – це інтегральна оцінка і кількісних, і якісних характеристик економічно активного населення [4, с. 42]. Подібний підхід спостерігаємо у працях Т.М. Касіч-Пилипенко [5]. Трудовий потенціал – це показник інтегральної дієздатності людини, що виникає з органічної єдності якісних і кількісних характеристик економічно активного населення, трудових ресурсів, сукупного робітника і члена суспільства.

Більш складним завданням є визначення величини якісного складника трудового потенціалу.

Так, Б.М. Генкін для виміру виділяє вісім компонентів трудового потенціалу: здоров'я, моральність і вміння працювати в колективі, активність, творчий потенціал, організованість, освіту, професіоналізм, ресурси робочого часу [6]. Такий підхід, на нашу думку, охоплює практично всі аспекти розвитку особистості.

Проблема якісної оцінки трудового потенціалу полягає у:

- визначенні еталону вимог (норм, стандартів) до кожної групи співробітників підприємства, відповідно до якого буде проводитися порівняння;
- відсутності цілісної програми обліку й звітності про якісну структуру персоналу організації;
- великій розмаїтості набору якісних параметрів трудового потенціалу.

Тому на практиці використовується спрощений підхід, за якого якісна характеристика трудового потенціалу обмежується даними, що відбивають освітній і кваліфікаційний рівні, наявність спеціальної кваліфікаційної підготовки й її тривалість, статевовіковий склад, стан здоров'я [7].

Отже, для об'єктивної оцінки трудового потенціалу підприємства виникає необхідність конкретизувати різні підходи, що сформувалися в науковій літературі. Проте недосконалість науково-прикладних розробок у сфері оцінки трудового потенціалу підприємства не дає змоги визначити хоча б декілька альтернативних методик, які б створили основу для подальшого вирішення цього складного проблемного завдання.

На основі проведених досліджень нижче представлено окремі методичні напрацювання вітчизняних та закордонних науковців для оцінки трудового потенціалу, серед них: витратний, результативний, порівняльний.

Витратний підхід дає змогу оцінити розмір трудового потенціалу сумою минулих витрат на підготовку, поточне утримання і майбутній розвиток персоналу.

Даний напрям досліджень найбільше розроблявся вітчизняними науковцями. Зокрема, найбільш типовою методикою такого типу

можна вважати розробки М.В. Авдеєнка та В.А. Котлова.

Згідно з міркуваннями цих авторів, розмір трудового потенціалу підприємства переважно визначається сумою витрат на промислово-виробничий персонал. Тобто найкращим показником ефективності використання трудового потенціалу є продуктивність праці, але у даній методиці сам показник продуктивності праці не використовується як результируючий показник. Витратний підхід дає змогу деякою мірою оцінити вартість працівника для підприємства, однак така оцінка доволі умовна і приблизна. Наприклад, два працівника, на підготовку і навчання яких були витрачені однакові кошти, у майбутньому можуть працювати із різною продуктивністю, віддачею, а отже, матимуть різну цінність для підприємства.

Результативний підхід заснований на оцінці результативності праці персоналу, причому основними показниками ефективності виступають кількість та вартість виготовленої продукції, він пов'язаний з оцінкою реальної вигоди, яку має підприємство від праці працівників. Але при цьому виникають труднощі у визначенні конкретного результату праці окремих категорій персоналу: керівників, службовців, спеціалістів, основних і допоміжних робітників, технологічного та управлінського персоналу [8].

Відзначимо, що нині найбільш поширеними системами оцінки ділових якостей таких категорій персоналу є експертні системи.

Порівняльний підхід до оцінки трудового потенціалу базується на співставленні (порівнянні) трудових потенціалів окремих працівників та передбачає високий ступінь суб'єктивізму та заснований на існуванні реального чи уявного еталону [9, с. 152].

Найбільш поширеними в країнах із ринковою економікою є методи оцінки трудового потенціалу за порівнянням. Якщо для цих цілей застосовувати механізм виміру потенціалу, то, на нашу думку, потрібно користуватися витратними методами для визначення вартості створення та розвитку носія потенціалу – трудових ресурсів. Результатний підхід є сенс використовувати лише до підприємства у цілому, де окремий внесок трудових ресурсів виділити практично неможливо і недоцільно [1].

Провівши аналіз праць як вітчизняних, так і закордонних учених, можна зазначити, що в рамках кожного із зазначених підходів до оцінки трудового потенціалу використовуються певні методи. Прикладами порівняльних підходів до оцінювання можна вважати методи оцінки трудового потенціалу працівника, основними з яких є:

1. метод анкетування: трудовий потенціал працівника оцінюється на основі заповнених ним самим анкет, розроблених оцінювачем, в яких фіксуються усі істотні позитивні та негативні характеристики;

2. описовий метод: оцінювач самостійно визначає та описує позитивні та негативні характеристики працівника, які зумовлюють розмір його трудового потенціалу;

3. метод класифікації: трудовий потенціал окремого працівника визначається на основі ранжування усіх працюючих на підприємстві за визначеним критерієм, а також вибору трудової характеристики найкращого з них як еталонне значення;

4. метод порівняння параметрів: трудовий потенціал окремого працівника визначається шляхом багатоетапного співставлення продуктивності, освітньо-культурних та інших його характеристик з аналогічними параметрами інших працівників компанії, які виконують схожі роботи;

5. рейтинговий метод: трудовий потенціал працівника визначається на основі оцінювання його істотних трудових якостей за оціночними шкалами, які розробляються оцінювачем за певними критеріями (залежно від мети аналізу). Це метод розподілу за шкалою особистих якостей працівника. Найважливіший компонент цього виду оцінювання – список завдань, що повинен виконувати працівник. Після складання цього списку відбувається вивчення діяльності з урахуванням часу, затраченого працівником на прийняття рішень, способів виконання визначених завдань. Потім відбувається оцінка перерахованих у списку якостей працівника за бальною шкалою або порівняння з певним еталоном;

6. метод визначеного розподілу: трудовий потенціал працівника встановлюється експертом-оцінювачем у рамках допустимих інтервалів, які в сукупності формують фіксований розподіл усіх оцінок. Наприклад: 10% – незадовільно, 20% – задовільно, 40% – цілком задовільно, 20% – добре, 10% – відмінно, усього – 100%. Після оцінки працівників розподіляють за групами відповідно до заданої квоти;

7. метод оцінки за вирішальною ситуацією: трудовий потенціал працівника визначається на основі його поведінки чи вирішення основних виробничо-господарських ситуацій, змодельованих чи ініційованих оцінювачем у рамках конкретної організації. Можливе також установлення бажаних критеріїв, які формують еталонне значення трудового потенціалу;

8. метод шкали спостереження за поведінкою: у цілому метод базується на постулатах попереднього, але фіксуються не бажані характеристики, а відсутність негативних (деструктивних) дій, специфічної поведінки, стресових навантажень тощо. Оцінка трудового потенціалу працівника проводиться «від негативного»;

9. метод інтерв'ю: трудовий потенціал працівника визначається на основі його усних відповідей на запитання компетентних експертів-оцінювачів, які виносять суб'єктивні судження щодо коректності чи некоректності відповідей на вузькоспеціалізовані запитання;

10. метод «360 градусів»: трудовий потенціал працівника оцінюється на основі суджень його професійно-трудового оточення (співробітників, які з ним працювали);

11. тестування: трудовий потенціал працівника визначається за результатами вирішення психологічних, фізіологічних та кваліфікаційно-освітніх завдань (тестів). Позитивною стороною тестової оцінки є те, що вона дає змогу одержати кількісну характеристику за більшістю критеріїв оцінки; можлива також комп'ютерна обробка результатів. Однак, оцінюючи потенційні можливості працівника, тести не враховують, як ці здібності виявляються на практиці;

12. метод ділових ігор: трудовий потенціал працівника визначається на основі спостережень та результатів його участі в імітаційних (ситуаційних) іграх, змодельованих під конкретну організацію;

13. метод оцінки на базі моделей компетентності: трудовий потенціал працівника визначається за допомогою формалізованих (математичних) моделей компетентності, які являють собою системну оцінку інтелектуальних, професійних та інших характеристик, суттєвих у рамках конкретної організації;

14. метод комітетів: оцінювання проводить група експертів, мета якого полягає у з'ясуванні здібностей кандидата, що дають йому право претендувати на інші посади, зокрема висунення на підвищення;

15. метод центрів оцінювання: з'ясування особистих і ділових якостей працівника, визначення програми індивідуальних тренувань, що дає змогу розвинути його здібності, поведінкові навички;

16. метод експертних оцінок: застосовують найчастіше для оцінки потенціалу персоналу, зайнятого творчою працею.

Усі ці методи так чи інакше передбачають наявність еталону (реального чи уявного), який утілює в собі максимальні значення окремих критеріїв оцінки [9, с. 154–155].

Синтезом витратного та доходного підходів можна вважати метод коефіцієнтної оцінки трудового потенціалу. Як зазначають О.С. Федонін, І.М. Рєпіна та О.І. Олексюк, він є досить поширеним і за своєю сутністю є гібридом витратних та порівняльних підходів. Згідно з коефіцієнтною методикою, до системи оцінки трудового потенціалу працівників належать такі основні показники: коефіцієнти освіти, посадового досвіду, підвищення кваліфікації, раціоналізаторської активності, оперативності виконання робіт [10].

Проте автор дослідження дотримується дещо іншої думки стосовно використання «коефіцієнтної методики оцінки трудового потенціалу підприємства». За простоти низки коефіцієнтів, що використовуються в даній методиці [1], «вони не відображують змісту за назвою, а деякі з них є взагалі застарілими. Наприклад, коефіцієнт освіти неможливо застосовувати в сучасних

умовах, оскільки він дійсний лише для бюджетної форми навчання (та й там він існує лише формально), мало хто з молодих спеціалістів дійсно працює за спеціальністю, можна знайти чимало кандидатів наук із базовою освітою, яка не відповідає їх подальшій спеціалізації. Коефіцієнт посадового досвіду: за досвідом великих японських фірм, робітник повинен за ротацією пройти за вказаний строк декілька посад, то не ясно, цей коефіцієнт характеризує позитивну чи негативну якість працівника. Крім того, він має ті самі недоліки, що і попередній коефіцієнт. Коефіцієнт підвищення кваліфікації: строк перепідготовки спеціалістів залежить від галузі та характеру роботи, до того ж підвищення кваліфікації не обмежується проходженням навчання, іноді для цього достатньо виконати умови кваліфікаційного екзамену. Нормативи на цей час є дійсними лише для бюджетних установ, до того ж, як показує досвід, важить не стільки строк, скільки якість навчання. Коефіцієнт оперативності виконання робіт: за цією формулою можна виконати безліч маловажних завдань, але провалити одне вирішальне, і при цьому коефіцієнт буде задовільний».

Отже, з нашої точки зору, не можуть слугувати підставою для прийняття будь-яких рішень, оскільки за такими розрахунками викривлюють фактичну картину.

Особливо актуальним аспектом під час визначення величини трудового потенціалу й ступеня його використання є вибір показників для оцінки трудового потенціалу підприємства. На цей час немає достатнього обґрунтування системи показників його оцінки. Усі вказані методи дуже приблизні, не визначено навіть загально визнаної системи показників, на які б можна було опиратися.

Для вирішення цього завдання необхідно виділити показники, які могли б дати найповнішу характеристику всіх складників трудового потенціалу. Як уже зазначалося, категорія «трудо-вий потенціал» є доволі складною. Визначаючи її, необхідно враховувати вплив багатьох компонентів, які іноді доволі проблематично виявити і чисельно виміряти, тому досягнення об'єктивної оцінки є важливим і складним завданням. У зв'язку із цим виміряти трудовий потенціал підприємства можна, лише використавши систему показників, до якої варто ввести найвагоміші характеристики [11]. Трудовий потенціал являє собою узагальнену характеристику ресурсів, прив'язану до простору і часу. На думку автора, кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу не можуть надати повноти підходів до оцінки трудового потенціалу, тому автором пропонується розглядати кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу у взаємозв'язку з умовами їх реалізації [9].

Автор дотримується думки, що оцінка трудового потенціалу підприємства, його реалізація безпосередньо пов'язана і залежить від умов праці.

Майже всі підходи до оцінки потенціалу підприємства ґрунтуються на ресурсах підприємства та на їх можливостях. Але при цьому сама наявність ресурсів підприємства ще не гарантує досягнення поставлених цілей, а тому важливим складником потенціалу є здібності підприємства мобілізувати ресурси для досягнення поставлених цілей.

Підтвердження цьому знаходимо в монографії І.І. Бажана: «Є багато ситуацій, коли є трудовий потенціал, але не використовується з причини відсутності матеріально-технічних умов виробництва» [12].

Потенціал може реалізуватися лише в умовах економічної та політичної свободи. Якщо таких умов не буде, то трудовий потенціал не самореалізується [13, с. 8].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Здійснивши аналіз літературних джерел та спираючись на досвід учених, дійшли висновку, що в розробках, які стосуються сфери оцінки трудового потенціалу підприємства, існує певна недосконалість, цілісної методики, яка б дала змогу провести всебічне у об'єктивне оцінювання трудового потенціалу, не існує. Таким чином, незважаючи на досить значні досягнення у визначенні проблем трудового потенціалу на теоретичному рівні, питання щодо його оцінювання розкрито недостатньо, а самі оцінки величини трудового

потенціалу зустрічаються вкрай рідко, до того ж вони є розрізнені та суперечливі. Як правило, зазначається факт важливості трудового потенціалу та визнання необхідності навчитися його вимірювати. Це дало б керівникам підприємства змогу більш ефективно його використовувати для досягнення цілей. Але далі справа не заходить. Це пояснюється, насамперед, тим, що чинні методики недосконалі, а тому потрібне їх удосконалення або розроблення нових методик оцінювання трудового потенціалу.

Цей показник не знайде поширення у практиці доти, доки його переваги в плануванні поточної діяльності та розвитку підприємства, в оцінчій роботі не стануть настільки очевидними, що його визнають обов'язковим для статистичної, податкової, облікової звітності. Справедливо зазначити, що на цей час «потенціал» як теоретично та методично обґрунтований комплексний показник, що використовується у практичній діяльності промислових підприємств та у оцінчій діяльності, не існує. Його ще потрібно створювати, і це доцільно, оскільки цей показник дасть можливість аналізувати як процеси функціонування, так і розвитку підприємства обґрунтовано, комплексно та в динаміці, однозначно визначати нюанси коливання ціни не лише за досвідом та інтуїцією, а на основі відпрацьованого та випробуваного алгоритму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Вільна енциклопедія Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.
3. Головка Л.С. Методологічні проблеми вимірювання потенціалу підприємства / Л.С. Головка // Економіка та держава. – 2007. – № 4. – С. 37–39.
4. Богиня Д.П. Основи економіки праці : [навч. посіб.] / Д.П. Богиня, О.Л. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2002. – 387 с.
5. Касіч-Пилипенко Т.М. Кадровий потенціал як ключова складова конкурентної переваги підприємства / Т.М. Касіч-Пилипенко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 4. – С. 147–150.
6. Генкин Б.М. Экономика и социология труда : учеб. для вузов / Б.М. Генкин. – М. : НОРМА ; ИНФРА-М, 1998. – 384 с.
7. Набока Р.М. Методологічні проблеми вимірювання та оцінювання трудового потенціалу підприємства / Р.М. Набока [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rusnauka.com/22_PNR_2009/Economics/50309.doc.htm
8. Дибленко В.І. Сучасні підходи щодо оцінювання трудового потенціалу підприємства / В.І. Дибленко, С.О. Ракова, О.О. Шевченко // Вісник КНУТД. – 2012. – № 6. – С. 277–281.
9. Лисак В.Ю. Методичні підходи до оцінки трудового потенціалу підприємства / В.Ю. Лисак, О.М. Комарніцька // Інтелект XXI. – 2017. – № 1. – С. 150–156.
10. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2005. – 261 с.
11. Галаз Л.В. Підходи щодо оцінки трудового потенціалу підприємства / Л.В. Галаз // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2010. – № 683. – С. 178–184.
12. Бажан І.І. Управління трудовим потенціалом: оцінка та ефективність / І.І. Бажан // Праці Другої міжнародної, Третьої Всеукраїнської наукової конференції. Ч. 3 / Ред. кол. О.Б. Ступін, І.О. Александров. – Донецьк : ДонУ, 2002. – С. 245–247.
13. Бажан І.І. Трудовий потенціал України: формування та використання : [монографія] / І.І. Бажан. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2006. – 144 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71(477)

РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ: ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

REFINANCING OF BANKS: DOMESTIC PRACTICES

Гаркуша Ю.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Бахчиванжи І.І.

студентка кредитно-економічного факультету,
Одеський національний економічний університет

У статті охарактеризовано основні інструменти рефінансування, зокрема регулюючі (постійно діючі інструменти, монетарні інструменти тонкого налаштування) та специфічні (стабілізаційні, екстрені). Проаналізовано структуру та динаміку кредитів рефінансування за останні роки. Виділено основні проблеми рефінансування та вказано шляхи їх подолання.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, інструмент грошово-кредитної політики, механізм рефінансування, рефінансування, кредит, банк, Національний банк України.

В статье охарактеризованы основные инструменты рефинансирования, в частности регулирующие (постоянно действующие инструменты, монетарные инструменты тонкой настройки) и специфические (стабилизационные, экстренные). Проанализированы структура и динамика кредитов рефинансирования за последние годы. Выделены основные проблемы рефинансирования и указаны пути их преодоления.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инструмент денежно-кредитной политики, механизм рефинансирования, рефинансирование, кредит, банк, Национальный банк Украины.

The paper describes the main refinancing instruments, particularly the control (permanently introduced instruments and fine monetary instruments) and specific (stabilizing and emergency) instruments. The structure and dynamics of the refinancing credits for recent years have been analysed. The main refinancing problems were singled out and the ways of their solution are indicated.

Keywords: monetary policy instrument of monetary policy mechanism for refinancing, refinancing, credit, bank, National Bank of Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За допомогою інструментів грошово-кредитної політики, зокрема рефінансування банків, центральні банки мають можливість підтримувати ліквідність банківської системи, впливати на функціонування грошового ринку, а також на розвиток економіки. В умовах соціально-економічної нестабільності, збитковості банківської системи особливої актуальності набувають дослідження та вдосконалення механізму рефінансування центральним банком комерційних банків. Національний банк України як кредитор останньої інстанції для підтримки ліквідності банківських установ на достатньому рівні надає кредити банкам шляхом рефінансування у різний спосіб. Протягом останнього

періоду регулятор удосконалює механізм рефінансування банків, проте й досі існують деякі протиріччя, недоліки, що зумовлює необхідність подальшого наукового пошуку шляхів удосконалення даного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню проблеми ефективності грошово-кредитної політики Національного банку України, зокрема рефінансуванню комерційних банків, приділяють велику увагу такі вітчизняні учені, як: В.І. Міщенко, М.І. Савлук, В.В. Коваленко, О.В. Дзюблюк, В.В. Козюк, А.В. Мороз, А.В. Сомик, Т.Д. Косова, В.В. Лановий, О.В. Мельниченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується

означена стаття. У ході останніх політичних і економічних подій значна кількість банків відчувала нестачу ліквідності, міжбанківський ринок був не в змозі задовольнити потреби банків, тому Національний банк України як кредитор останньої інстанції активно кредитував банки другого рівня. Отже, постає необхідність детально розглянути та провести аналіз застосування даного інструменту грошово-кредитної політики та виділити шляхи вдосконалення даного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ліквідність банківської установи є її динамічним станом, який забезпечує своєчасність, повноту і безперервність виконання усіх її сукупних зобов'язань, відіграє важливу роль у забезпеченні її платоспроможності та фінансової стійкості. З огляду на це, забезпечення та підтримання оптимального рівня банківської ліквідності є складним процесом управління, який здійснюється за участю Національного банку України за допомогою законодавчо визначених механізмів та інструментів.

Центральний банк як кредитор останньої інстанції для підтримки ліквідності банків на необхідному рівні надає кредити банківським установам шляхом рефінансування їх активних операцій. На сучасному етапі розвитку вітчизняного грошово-кредитного ринку рефінансування банків є цілком необхідним інструментом монетарної політики та одним із визначальних факторів стабілізації фінансових ринків, особливо за кризових умов розвитку економіки. Події останніх років продемонстрували явні протиріччя наявного механізму рефінансування банків, зокрема його вибірковий характер та недостатній контроль із боку Національного банку України над використанням банками отриманих ресурсів, що не сприяє посиленню кредитної активності банків саме у взаємодії з реальним сектором економіки [1, с. 131].

Рефінансування – це один із поширених інструментів грошово-кредитної політики, який використовується центральними банками різних країн. Під рефінансуванням розуміють забезпечення центральним банком комерційних банків додатковими резервами на кредитній основі, тобто запозиченими резервами. Ініціаторами рефінансування виступають комерційні банки. Вони звертаються до центрального банку в разі вичерпання можливостей поповнити свої резерви з інших джерел. Рефінансування можна розглядати як процес відновлення ресурсів комерційних банків, які були вкладені в позички, боргові цінні папери та інші активи [2, с. 104].

Відповідно до глосарію банківської термінології, рефінансування – це операції з надання банкам кредитів у встановленому національним банком порядку. Основною метою рефінансування є регулювання ліквідності банків на виконання національним банком функції кредитора останньої інстанції [3].

Колектив науковців під керівництвом В.С. Стельмаха у монографії, присвяченій монетарній політиці НБУ, зазначає, що рефінансування – операції національного банку з надання банкам кредитів у встановленому порядку. Економічна сутність механізму рефінансування на мікрорівні полягає у підтримці ліквідності банків, а на макрорівні – у розширенні грошової маси в економіці країни. Кредити рефінансування для банків є джерелом тимчасових ліквідних коштів, доступність яких залежить від фінансового стану банків та цілей грошово-кредитної політики. Вони надаються банкам під відповідне забезпечення, перелік видів якого визначається центральним банком виходячи із ситуації на грошово-кредитному ринку [4, с. 133].

Нині НБУ використовує стандартні інструменти регулювання ліквідності банківської системи для виконання цілей та завдань, визначених законодавством України та Основними засадами грошово-кредитної політики, залежно від ситуації на грошово-кредитному ринку; здійснює регулювання ліквідності банківської системи в межах визначених монетарних параметрів та в обсягах, які потрібні для їх збалансування та управління грошово-кредитним ринком, шляхом застосування таких стандартних інструментів, як:

- 1) операції з рефінансування (кредити овернайт, кредити рефінансування);
- 2) операції прямого репо;
- 3) операції із власними борговими зобов'язаннями;
- 4) операції з державними облігаціями України [5].

Доцільно більш детально розглянути основні інструменти рефінансування НБУ станом на 2017 р. (табл. 1).

Щодо порядку надання кредитів рефінансування, то Національний банк України надає банкам кредити рефінансування шляхом проведення кількісного або процентного тендера з підтримання ліквідності банків. Повідомлення про проведення кількісного або процентного тендера з підтримання ліквідності банків надсилається щотижня засобами системи електронної пошти та розміщується на сторінці офіційного Інтернет-представництва.

Кількісний тендер – тендер, на якому Національний банк України наперед установлює ціну (процентну ставку), за якою банки можуть одержати кредити рефінансування або розмістити в Національному банку кошти. Сума коштів, що пропонується для рефінансування або для розміщення, може оголошуватися або не оголошуватися.

Процентний тендер – тендер, під час оголошення якого банки у своїх заявках до Національного банку зазначають ціну (процентну ставку), за якою вони погоджуються одержати кредит рефінансування або розмістити кошти. Сума коштів, що пропонується для рефінансування

Таблиця 1

Особливості інструментів рефінансування НБУ

Інструменти	Мета залучення банками	Періодичність / строк	Застава	Порядок надання
Регулюючі				
Постійно діючі монетарні інструменти				
Овернайт	Забезпечення виконання обов'язкових резервів та нормативів	Щоденно	Державні облігації України, облігації міжнародних фінансових організацій та депозитні сертифікати	Автоматично до 100% обсягу обов'язкових резервів
Щотижневі тендери	Регулювання короткострокової/середньострокової ліквідності	Три середи поспіль Строк – до 14 днів	Державні облігації України, депозитні сертифікати, іноземна валюта, облігації міжнародних фінансових організацій	Процентний або кількісний тендер
		Кожна четверта середа Строк – до 90 днів		
Монетарні інструменти тонкого налаштування				
Пряме репо	Регулювання короткострокової/середньострокової ліквідності	За зверненням до банку Строк – до 90 днів	Державні облігації України	Укладання двосторонньої угоди
Позачергові тендери	Регулювання короткострокової/середньострокової ліквідності	Залежно від ситуації на ринку Строк – до 360 днів (понад 90 днів – додаткові вимоги)	Державні облігації України, депозитні сертифікати, іноземна валюта, облігації міжнародних фінансових організацій	Процентний або кількісний тендер
Специфічні				
Екстрені механізми				
Механізм оперативного підтримання ліквідності банків	Підтримка ліквідності у разі впливу строкових вкладів (депозитів) фізичних осіб	Залежно від ситуації на ринку шляхом проведення позачергового тендеру Строк до 360 днів	Державні облігації України, іноземна валюта	Кількісний тендер. Заявка банку не більше впливу строкових коштів фізичних осіб
Стабілізаційний кредит				
Стабілізаційний кредит	Усунення загрози стабільної діяльності через тимчасові проблеми з ліквідністю	Залежно від потреби банку Строк – до двох років із можливою пролонгацією до одного року. Загальний строк не може перевищувати п'яти років	Державні облігації України, депозитні сертифікати НБУ, іноземна валюта, облігації підприємств та місцевих позик, цінні папери ДІУ, векселі, майнові права, повітряні і морські судна, залізничний рухомий склад та ін.	Клопотання про надання стабілізаційного кредиту, фінансову модель розвитку банку, графік повернення стабілізаційного кредиту та сплати процентів, письмове заповнення банку, щодо збільшення розміру регулятивного капіталу банку на суму не менше ніж 15% від суми стабілізаційного кредиту та ін.

Джерело: [5–7]

або для розміщення, може оголошуватися або не оголошуватися.

Тендери з підтримання ліквідності банків проводяться щотижня з такою періодичністю: три тижні підряд – надання кредитів рефінансування строком до 14 днів; один тиждень – надання кредитів рефінансування строком до 90 днів [5].

Нині в механізмі рефінансування комерційних банків внесено зміни, які відображаються в Постанові НБУ «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи» № 615 від 19.09.2015. Тим самим регулятор зробив більш гнучким регулювання ліквідності банківської системи, що є необхідною умовою для ефективного реалізації монетарної політики в рамках режиму таргетування інфляції.

Зокрема, Національним банком України запроваджено можливість використання механізму роловеру – надання банку кредиту для виконання раніше взятих зобов'язань, заставою за якими були державні облігації України та депозитні сертифікати НБУ.

Також розширено перелік цінних паперів, які Національний банк приймає як заставу за кредитами овернайт та операціями прямого репо. Досі у цій якості за кредитами овернайт використовувалися лише облігації внутрішньої державної позики та депозитні сертифікати НБУ, а за операціями прямого репо – лише ОВДП. Нині як застава приймаються облігації міжнародних фінансових організацій. Надано можливість збільшувати, зменшувати або проводити заміну застави за кредитами рефінансування. Досі було передбачено лише можливість її зменшення у разі часткового погашення кредиту [8].

Використовуючи міжнародний досвід, із грудня 2016 р. Національний банк України може використовувати також інструмент екстреної підтримки ліквідності платоспроможних банків (Emergency liquidity assistance – ELA). Кредити, отримані за інструментом ELA, призначені виключно для покриття тимчасового дефіциту ліквідності банку в разі настання надзвичайних ситуацій, коли банки вичерпали інші джерела підтримки ліквідності, зокрема за рахунок коштів акціонерів та стандартних інструментів рефінансування Національного банку України під заставу державних цінних паперів та іноземної валюти. Отримані в рамках ELA кредитні кошти банки мають спрямувати на виконання зобов'язань перед вкладниками та іншими кредиторами (крім пов'язаних із банком осіб).

Перелік можливих застав за кредитами ELA:

- цінні папери, які гарантовані державою;
- ліквідне нерухоме майно (крім об'єктів незавершеного будівництва);
- майнові права за укладеними банком кредитними договорами з юридичними особами (крім банків та бюджетних установ) та фізич-

ними особами, виконання зобов'язань за якими в повному обсязі забезпечене іпотекою, крім об'єктів незавершеного будівництва;

- майнові права за укладеними банком кредитними договорами з фізичними особами;

- майнові права за кредитами юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, які забезпечені не лише іпотекою, а й водночас іншими активами, тобто змішаною заставою;

- майнові права за кредитами, наданими фізичним особам, зобов'язання за якими забезпечені іпотекою, прийматимуться Національним банком у заставу на портфельній основі (згідно з реєстром укладених банком кредитних договорів) за балансовою вартістю кредитів, визначеною банком. Заставою приймаються майнові права за іпотечними кредитами фізичним особам, наданими лише у національній валюті [9].

Грошово-кредитний ринок у 2014 р. перебував під впливом суспільно-політичного напруження в країні. Підвищений емоційний фон населення на початку 2014 р. спричинив ситуативне збільшення попиту на ліквідні кошти, у тому числі на готівку. Для створення умов для стабільної діяльності і банків та вчасного виконання ними законних вимог вкладників та інших кредиторів НБУ вживав додаткові заходи щодо підтримання ліквідності банківської системи, зокрема активно надавав кредити рефінансування [1, с. 136].

Регулятор у 2014 р. порівняно з 2013 р. збільшив обсяг рефінансування банків у три рази – до 222,3 млрд. грн. Обсяг рефінансування банків у 2014 р. став найбільшим після 169,5 млрд. грн. у кризовому 2008 р. Найчастіше у 2014 р. банки зверталися за додатковими ресурсами НБУ у першому півріччі, за цей же період були отримані й найбільші суми кредитів. Рефінансування надавалося у формі кредитів овернайт шляхом проведення тендерів, договорів репо, стабілізаційних кредитів та кредитів для збереження ліквідності. Однак не завжди надані кредити рефінансування ефективно використовувалися та позитивно впливали на діяльність банку.

За даними НБУ, найбільше кредитів рефінансування в 2014 р. отримали державні банки, яким кошти були потрібні переважно для фінансування «Нафтогазу».

Приватні ж банки за рахунок рефінансу вирішували проблеми із відтоком депозитів. Більше за інших отримав найбільший банк країни – ПАТ «КБ «ПриватБанк» – приблизно 20 лрд. грн. АТ «Дельта Банк» отримав протягом року більше 10 млрд., але все одно відчував труднощі, що стало причиною визнанням його неплатоспроможним. ПАТ «ВіЕйБі Банк» отримав 5,5 млрд грн., ще 8,3 млрд. грн. – КБ «Фінансова ініціатива». Із цих коштів, наприклад, ПАТ «ВіЕйБі Банк» виплачував депозити у листопаді 2014 р., але того ж місяця у нього ввели тимчасову адміністрацію. Нині банківська система перенасичена ліквідністю, неплатоспро-

можні банки виведені з ринку, як наслідок, рефінансування практично не надається. Динаміку та структуру кредитів рефінансування, наданих у формі постійно діючих інструментів НБУ, за період 2012–2016 рр. зображено в табл. 2.

У першій половині 2014 р. Національний банк емітував відносно «довгі» гроші, які могли бути використані для компенсації впливу депозитів. Проте у другій половині 2014 р. характер строковості рефінансування змінився на протилежний: у структурі рефінансування банків почали домінувати надкороткострокові операції овернайт, які не могли ефективно виконувати функцію компенсації відтоку депозитів, а підживлювали короткостроковий спекулятивний попит на валютному ринку.

Такі процентна політика і політика рефінансування призвели до стрімкого зростання оборотів за кредитами овернайт: у листопаді 2014 р. обсяг кредитів овернайт порівняно із жовтнем зріс більш ніж у п'ять разів – до 23,3 млрд. грн., а їхня частка у загальному обсязі рефінансування зросла до 86%. У грудні цей тренд підсилювався: обсяги кредитів овернайт зросли до 32,2 млрд. грн., а отже, загальний річний обсяг становив 95,2 млрд. грн. (43% від загального обсягу рефінансування). Саме у цей період мало місце значне посилення девальваційних процесів, курс «чорного» ринку значно перевищив офіційний, відображаючи реальний гривневий попит на валютному ринку.

Аналогічна структура рефінансування збереглася й на початку 2015 р. Зокрема, 12.02.2015, коли обмінний курс на міжбанківському ринку перетнув позначку 25 грн./дол. і продовжував знижуватися, НБУ ухвалив рішення щодо збільшення максимального розміру кредиту овернайт, по якому банк може звертатися до НБУ, з 70% до 100% від нормативного обсягу обов'язкових резервів за попередній період утримання. Як наслідок, із 16.02.2015 по 20.02.2015 денні обсяги кредитів овернайт перевищили 2 млрд. грн., але кількість банків, що отримували такі кредити, становила лише від 8 до 11. Загалом за лютий 2015 р. обсяг кредитів овернайт становив 23,3 млрд. грн. Від-

повідно, офіційний обмінний курс наприкінці місяця сягнув 30,01 грн. дол., а курс чорного ринку – 35–40 грн./дол. [11, с. 18–19].

Також потрібно зазначити, що банківські установи не завжди використовують рефінансування за призначенням (підтримка короткострокової ліквідності або фінансування реального сектора), а залучають в операції на міжбанківському валютному ринку країни, що посилює девальваційні процеси національної грошової одиниці. Це відбувається через відсутність належного контролю з боку НБУ над використанням банками наданих ресурсів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У процесі трансформації діяльності Національного банку України здійснюється вдосконалення інструментарію грошово-кредитної політики, що повинно стати підґрунтям для ефективного розвитку банківської системи і фінансового ринку взагалі. Також зміни відбулися й у кредитних відносинах між НБУ та банками другого рівня.

Недоліки застосування інструментів рефінансування НБУ, які мали місце під час системної банківської кризи та в умовах сучасної соціально-економічної напруги, ще не зовсім подолано. Потребує вдосконалення діюча нормативно-правова база, механізми рефінансування за кожним окремим інструментом, особливості забезпечення повернення кредитів із рефінансування тощо. Подальші дослідження у даному напрямі сприятимуть удосконаленню відносин НБУ та комерційних банків, що дасть можливість політиці рефінансування стати дієвим та ефективним інструментом грошово-кредитної політики.

За результатами дослідження можемо визначити основні шляхи вдосконалення процесу рефінансування НБУ комерційних банків в Україні:

- зниження облікової ставки, що вплине на відсоткові ставки на ринку та на доступність позикових коштів;
- удосконалення методики оцінки фінансового стану банку, що дасть змогу визначити

Таблиця 2

Динаміка та структура кредитів рефінансування, наданих у формі постійно діючих інструментів НБУ, за період 2012–2016 рр.

Період	Усього наданих кредитів рефінансування, млн. грн.	Кредити овернайт, млн. грн.	Питома вага кредитів овернайт, %	Кредити, надані на тендерах, млн. грн.	Питома вага кредитів, наданих на тендерах, %
2012	40396,2	28584	70,76%	11962,3	29,61%
2013	33581,3	19770,4	58,87%	13799,3	41,09%
2014	146246	95202,3	65,10%	55566,4	38,00%
2015	61412,3	49248,7	80,19%	12164	19,81%
2016	51256,3	35719,7	69,69%	21479	41,91%

Джерело: [10]

реальну ситуацію та зменшить ризик неповернення кредиту рефінансування;

– здійснення контролю над напрямом використання отриманих кредитів від центрального банку;

– удосконалення механізму рефінансування, враховуючи досвід розвинених країн світу.

Зроблені висновки та пропозиції сприятимуть удосконаленню механізму рефінансування та грошово-кредитної політики у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Манжос С. Рефінансування як інструмент підтримання ліквідності банківських установ України / С. Манжос // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 3(46) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/5351/2/GEV_2014v46n3_Svitlana_Manzhos-Refinancing_as_a_130-138.pdf
2. Центральний банк і грошово-кредитна політика : [навч. посіб.] / За ред. Т.Д. Косової, О.О. Папаїки. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
3. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
4. Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123604&cat_id=123320
5. Положення Про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи від 17.09.2015 № 615 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
6. Положення Про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України від 13.07.2010 № 327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
7. Презентація НБУ «Інформаційний день з питань рефінансування банків» від 19.03.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=15638156>
8. Прес-реліз НБУ «Удосконалено інструменти монетарної політики» від 23.02.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27809139&cat_id=55838.
9. Прес-реліз НБУ «Національний банк України удосконалив інструмент екстреної підтримки ліквідності платоспроможних банків (ELA)» від 28.03.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=45923377&cat_id=55838
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
11. Аналіз ефективності монетарної політики Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/FEAO_Analysis-of-the-NBU-Monetary-Policy-Effectiveness_A5_03.pdf

УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ РИЗИКАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

THE TAX RISKS MANAGEMENT IN INSURANCE COMPANIES

Шевчук Ю.В.

старший викладач кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України

Денисюк К.М.

студентка,
Університет державної фіскальної служби України

У статті розглянуто основні етапи процесу управління податковими ризиками. Приділено увагу виявленню та здійсненню оцінки податкових ризиків у діяльності страхових компаній. Проведено розрахунок та аналіз показників податкового навантаження та податкової віддачі. Запропоновано модель управління податковими ризиками.

Ключові слова: податковий ризик, управління податковими ризиками, податкові перевірки, податкове навантаження, податкова віддача, страхові компанії.

В статье рассмотрены основные этапы процесса управления налоговыми рисками. Уделено внимание выявлению и осуществлению оценки налоговых рисков в деятельности страховых компаний. Проведены расчет и анализ показателей налоговой нагрузки и налоговой отдачи. Предложена модель управления налоговыми рисками.

Ключевые слова: налоговый риск, управление налоговыми рисками, налоговые проверки, налоговая нагрузка, налоговая отдача, страховые компании.

The basic stages of tax risks management are examined in the article. Attention is given to the detection and assessment of tax risks of insurance companies. The calculation and analysis of the tax burden and tax returns. The model of tax risks management is suggested.

Keywords: tax risk, tax risk management, tax inspections, tax burden, tax return, insurance companies.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Податки є важливим інструментом перерозподілу ресурсів у країні, але поряд із цим виступають носіями ризику для всіх учасників податкових відносин. Нині діяльність будь-якої страхової компанії так чи інакше стикається з численними податковими ризиками, управління якими є важливим фактором підвищення і підтримки стабільності їх фінансового становища. Отже, особливої актуальності набуває питання необхідності виявлення податкових ризиків, їх аналізу та оцінки, що сприятиме ефективності фінансового управління і підвищить обґрунтованість та оптимізацію податкових рішень на фінансовому ринку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження ключових проблем управління податковими ризиками в діяльності фінансових установ, у тому числі страхових компаній, висвітлено у працях таких науковців, як: А.А. Болдова [1], Ж.Е. Гаглоєва,

В.І. Курило [3], Т.В. Максимова [4], М.В. Штиллер [9], З.С. Якупов [10] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значну кількість досліджень даної проблематики, сфера аналізу податкових ризиків залишається недостатньо вивченою, а саме в аспекті створення дієвого механізму управління податковими ризиками в діяльності страхових компаній. Подальші дослідження повинні спрямовуватися на розроблення єдиного методичного підходу до виявлення, оцінки та усунення можливих ризикових ситуацій.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою даного дослідження є визначення основних податкових ризиків у діяльності страхових організацій та здійснення аналізу наявної системи управління ними.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Податкові ризики як результат зовнішніх та внутрішніх чинників впливають на результат податкового планування як на загаль-

нодержавному рівні, так і на рівні фінансових установ (корпоративному рівні), тому доцільно не тільки враховувати їх у податковому плануванні, а й уживати заходи щодо управління ризиками задля збільшення чистого прибутку фінансових установ. Не є винятком і страхові компанії, які постійно знаходяться під впливом ризиків, що виникають безпосередньо з їх діяльності як суб'єктів податкових відносин. Під час здійснення процедур із виявлення, оцінки та управління податковими ризиками в діяльності страхових компаній необхідно розуміти, у чому полягає їх економічний зміст.

Поняття податкового ризику можна визначити як сукупність дій (або бездіяльності) платника податків в умовах економічної невизначеності і неоднозначності, пов'язаної з альтернативним вибором будь-якого рішення у сфері оподаткування, за якої є ймовірність настання як бажаного результату, так і виникнення несприятливих наслідків для платника [3, с. 183].

Податкові ризики в діяльності страхових компаній виникають за появи фінансових утрат через збільшення ставок податків, неузгодженість бухгалтерського обліку та податкових розрахунків, невідповідний рівень кваліфікації працівників, скасування наданих компанії податкових пільг, а також за свідомого використання деякими компаніями схем мінімізації податкових зобов'язань тощо. Без ефективної системи управління податковими ризиками практично неможливо забезпечити надійність і фінансову стійкість страхової компанії.

Система управління податковими ризиками являє собою сукупність методів, прийомів і заходів, які дають змогу відповідною мірою прогнозувати недонадходження податкових платежів і приймати заходи з недопущення чи мінімізації порушень у сфері оподаткування [1, с. 31].

Виділяють такі етапи процесу управління податковими ризиками:

- виявлення та оцінка ризику;
- вироблення заходів щодо управління ризиками;
- контроль над результатом.

Виявлення податкового ризику є початковим етапом його управління, важливу роль на якому

відіграє оцінка податкових зобов'язань, що дає змогу визначити, наскільки обтяжлива наявна податкова система для економічного суб'єкта і на яку частку ресурсів припадають платежі в бюджет [4, с. 110]. Уважаємо за доцільне здійснити розрахунок показників податкового навантаження та податкової віддачі страхових компаній, проаналізувавши їх динаміку. Результати розрахунку наведено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, упродовж 2013–2016 рр. податкове навантаження на страхову галузь стрімко зростало, досягнувши у 2016 р. досить високого рівня – 33,5%. При цьому показник податкової віддачі залишається сталим на рівні 2,6–2,9%, але водночас є недостатньо високим, що свідчить про низький рівень сплати податкових платежів та системне використання схем їх мінімізації. Дана тенденція пояснюється проведенням податкової реформи у сфері страхування, внаслідок якої державні органи сподівалися зібрати більше податків через збільшення податкового навантаження на страховий ринок, але в підсумку ефект виявився недовготривалим та спричинив лише загострення ситуації на страховому ринку.

Дослідженню впливу податкового навантаження та податкової віддачі на ділову активність і сплату податків присвячено багато робіт вітчизняних і зарубіжних авторів, найбільш відомими є розробки А. Лаффера, виходячи з яких дослідник робить висновки про те, що підвищення ставок податків і вилучення у платників податків до 30–40% доходу є межею важкості оподаткування, за яким у платників податків не залишається стимулів до повноцінної діяльності та сплату податків [10, с. 36]. Іншими словами, це означає, що підвищується ризик того, що вони шукатимуть шляхи ухилення від сплати податків та вдаватимуться до різних податкових ризиків.

Для подальшого розвитку страхової діяльності та запобігання появі в ній податкових ризиків доцільно встановити оптимальне податкове навантаження з мінімальними податковими ставками, яке б забезпечувало надходження достатньої суми грошових коштів до бюджету, сприяло підвищенню показника податкової від-

Таблиця 1

Розрахунок податкового навантаження та податкової віддачі страхових компаній в Україні

Показник	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	30.09.2016
Податок на прибуток (фактично сплачений), млн. грн.	970	711,4	854,7	687,7
Фінансові результати звичайної діяльності (до оподаткування), млн. грн.	6 535,1	3 998,5	3 530,9	2 055
Податкове навантаження, %	14,8%	17,8%	24,2%	33,5
Нарахований податок на прибуток, млн. грн.	807,6	781,5	854,9	654,9
Валові страхові премії, млн. грн.	28 661,9	26 767,3	29 736,0	24 844,2
Податкова віддача, %	2,8%	2,9%	2,9%	2,6%

Джерело: розраховано авторами на основі [2]

дачі, але при цьому надмірно не обтяжувало страховий ринок.

Поряд із ризиками, пов'язаними зі збільшенням податкового навантаження, існує низка загроз під час проведення перевірок податківцями. Найбільшу увагу перевіряючих приділено перестраховальникам-резидентам. Під час визначення фінансового результату до оподаткування вони зменшують оподатковувану базу. На практиці вже неодноразово договори з перестраховиками визнавалися фіктивними, що призводило до нарахування великих штрафів. Переведення на загальну систему оподаткування за відсутності прибутку у фінансовій звітності страховика, а отже, відсутності податку на прибуток дасть більше підстав перевіряючим органам для проведення позапланових перевірок [6].

Негативні наслідки таких перевірок для страховиків можуть відображатися в погіршенні їх фінансового стану у вигляді донарахувань, у загрозі банкрутства, застосуванні запобігаючих заходів у вигляді арешту майна та інших заходів, які заважають нормальній роботі компанії. Велике значення має також утрата репутації в очах клієнтів та ділових партнерів, що призводить в кінцевому підсумку до грошових утрат або моральних утрат, які важко оцінити в грошовій формі.

Упродовж останніх років значного поширення набула тенденція використання різних схем ухилення від сплати податків як страховими компаніями, так і суб'єктами господарювання, які використовують страхові послуги для ухилення від оподаткування. За словами першого заступника голови «УКРІНФОРМ», на ринку страхових послуг існує типова схема ухилення від сплати податків страховими компаніями, коли реально діючі підприємства-вигодонабувачі перераховують безготівкові кошти за нібито надані послуги страхування і перестраховування на рахунки транзитних страхових компаній, які, своєю чергою, перераховують кошти на рахунки фіктивних страхових компаній, підконтрольних учасникам «конвертаційного центру». Надалі гроші переводяться в готівку, у тому числі через рахунки підставних фізичних осіб [7]. Як наслідок, за даними Нацкомфінпослуг, обсяги схем мінімізації податкових зобов'язань через інструменти псевдострахування в 2013 р. сягнули майже 3 млрд. грн.

Експерти вважають, що в 2017 р. держбюджет недорахується 300–400 млн. грн. податків від страховиків і 2–3 млрд. грн. від підприємств, які використовують страхування для ухилення від оподаткування та переведення коштів у готівку [8].

Здійснивши оцінку виявлених податкових ризиків, необхідно створити систему заходів щодо їх управління. Основна ціль системи управління податковими ризиками не має обмежуватися досягненням абсолютної їх мінімізації, вона має забезпечувати активний вплив

на максимізацію чистого прибутку страхових компаній за заданих параметрів податкового середовища.

Модель управління податковими ризиками в діяльності страхової компанії, включає такі складники (рис. 1).

Запропонована модель надасть можливість вибору страховим компаніям використовувати агресивну стратегію управління ризиками, надаючи організацію істотним штрафним санкціям та іншим негативним наслідкам, які можуть поставити під загрозу її існування чи свідомо підходити до процесу управління, враховуючи майбутні наслідки. При цьому компанія, яка має на меті максимізацію чистого прибутку, не повинна ризикувати діловою репутацією й успіхом функціонування бізнесу заради податкової економії в разі сумнівності передбачуваних рішень.

Як видно з рис. 1, управління податковими ризиками, що виникають у діяльності страхових компаній, здійснюється як самими установами, так і державними органами. Причиною цього є те, що податкові ризики для платників податків і для податкових органів часто бувають взаємопов'язаними, одна й та сама подія може нести ризик і для тієї, і для іншої сторони податкового процесу. Наприклад, проведення податкової перевірки може вилитися для платника податків у донарахування податкових платежів, а для податкового органу це додаткові доходи бюджету, які повинні бути прирівнені до витрат. Закономірним є те, що за підвищення якості корпоративного податкового менеджменту знижуються ризики для страхової компанії і можуть підвищуватися для податкових органів. З іншого боку, за підвищення якості податкового управління підвищуються ризики для недобросовісних платників податків, а за зниження його якості – також знижуються [2, с. 37–38].

Державні органи проводять постійний моніторинг діяльності страховиків як платників податків із погляду можливості ухилення від оподаткування, тобто наявності податкових ризиків.

Для захисту прав споживачів фінансових послуг Нацкомфінпослуг здійснює боротьбу з ризиком «схемного» страхування та фіктивності операцій перестрахування за такими напрямками, як:

- здійснення пруденційного нагляду – аналіз фінансового стану та динаміки фінансових показників страховиків із подальшим ініціюванням позапланових інспекцій;
- контроль достатності активів для надання страхових резервів та інших вимог до платоспроможності на «промійні» не звітні дати;
- проведення позапланових перевірок як за ініціативою Нацкомфінпослуг, так і за результатами розгляду звернень громадян, контролюючих та правоохоронних органів;
- контроль достовірності інформації, що надається страховиками до ДРФУ (зміна керівництва, складу засновників);



Рис. 1. Модель управління податковими ризиками в діяльності страхової компанії
Джерело: складено авторами на основі [10]

– співпраця з правоохоронними органами щодо виявлення учасників «схемних» операцій страхування та перестраховування [5].

Заключним етапом в управлінні податковими ризиками є контроль і коригування результатів реалізації обраної стратегії з урахуванням нової інформації. Контроль полягає в отриманні інформації від менеджерів про наявні збитки та вжиті заходи щодо їх мінімізації. Він може виражатися у виявленні нових обставин, що змінюють рівень ризику, передачі цих відомостей страховій компанії, спостереженні за ефективністю роботи систем забезпечення безпеки. У процесі управління податковими ризиками установа повинна проводити постійний моніторинг не лише чинного законодавства, позицій судових органів, органів влади, економічної ситуації в країні у цілому й окремо по регіонах, але й власного фінансового стану і положення на ринку [9, с. 183]. Здійснення контролю над результатами реалізації обраної стратегії має

проводитися не тільки фінансовими установами самостійно, але й податковими органами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Ефективне управління податковими ризиками є однією з найголовніших умов успішного ведення страхової діяльності. Діюча система управління податковими ризиками в діяльності страхових компаній потребує подальшого вдосконалення в напрямі посилення контролю над операціями вихідного перестраховування та продовження реформування системи оподаткування страховиків для встановлення оптимального рівня податкового навантаження та мінімізації шахрайських операцій із фінансовими ресурсами. Таким чином, саме ефективне управління податковими ризиками надасть страховикам реальну можливість використовувати позитивні фактори середовища і нейтралізувати податкові загрози, поєднувати інтереси керівників, клієнтів і контрагентів компанії та досягати високої ефективності діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болдова А.А. Податковий ризик-менеджмент на фінансовому ринку України : [монографія] / А.А. Болдова, Ж.Е. Гаглоєва, М.О. Моргун // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 1. – С. 27–33.
2. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>
3. Курило В.І. Визначення поняття «податковий ризик» у податковому законодавстві України / В.І. Курило, В.В. Мушенко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2015. – Вип. 213. – Ч. 1. – С. 181–186.
4. Максимова Т.В. Расчет налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта: теория и практика / Т.В. Максимова // Экономика и менеджмент. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/raschet-nalogovoy-nagruzki-hozyaystvuyuschego-subekta-teoriya-i-praktika>
5. Нацкомфінпослуг інформує про заходи з посилення пруденційного нагляду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/news/658.html>
6. Податкові виклики для страховиків // Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1387361-podatkovyi-vikliki-dlya-strahovikiv>
7. Сергій Білан розповів про найбільш поширені правопорушення в кредитно-фінансовій сфері [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/print-276972.html>.
8. Страховой рынок в 2017 году благодаря политикам снова станет самым простым и дешевым инструментом ухода от налогов // Фориншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/news/16/12/23/34716>
9. Штиллер М.В. Теоретико-методологические аспекты управления налоговыми рисками / М.В. Штиллер // Бизнес. Образование. Право. Вестник ВИБ. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/433/article-433-1505.pdf>
10. Якупов З.С. Управление налоговыми рисками в условиях антикризисного менеджмента / З.С. Якупов // Science and world. – 2016. – № 4. – С. 35–39.

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

THE STATE AND TRENDS OF THE SOCIAL PROTECTION FUNDING BUDGET IN UKRAINE

Єлісєєва О.Є.

студентка,

Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті здійснено аналіз стану бюджетного фінансування соціального захисту в Україні та розглянуто тенденції його розвитку. Визначено основні проблеми та особливості фінансування соціального захисту на всіх рівнях бюджетної системи. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності бюджетного фінансування соціального захисту населення в Україні.

Ключові слова: соціальний захист, фінансове забезпечення, фінансові ресурси, бюджет, соціальна допомога.

В статье проанализировано состояние бюджетного финансирования социальной защиты в Украине и рассмотрены тенденции его развития. Определены основные проблемы и особенности финансирования социальной защиты на всех уровнях бюджетной системы. Предложены мероприятия по повышению эффективности бюджетного финансирования социальной защиты населения в Украине.

Ключевые слова: социальная защита, финансовое обеспечение, финансовые ресурсы, бюджет, социальная помощь.

The present article analyzes the state budget funding of social protection in Ukraine and the tendencies of its development. The main problems and peculiarities of social protection funding at all levels of budget system were specified. The measures to improve the efficiency of social protection budget funding of social protection in Ukraine is suggested.

Keywords: social protection, financial security, financial resources, budget, social assistance.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з головних функцій держави є проведення соціальної політики, яка здатна забезпечити повноцінний розвиток людини, реалізацію її інтелектуального і професійного потенціалу. Нині державна система соціального захисту є необхідністю для стабільного функціонування сучасного суспільства. Це зумовлено, насамперед, складною фінансово-економічною ситуацією в державі, частковою окупацією її території, веденням військових дій на сході країни, стрімким зниженням рівня життя її громадян і, як наслідок, збільшенням кількості малозабезпечених верств населення, інвалідів, переселенців, багатодітних сімей та інших категорій осіб, що потребують різного роду соціальної допомоги. Соціально-економічні процеси, що відбуваються в останні роки в Україні, сприяють зниженню рівня зайнятості населення, якості й доступності суспільних благ у сфері охорони здоров'я, освіти та культури.

Створення ефективної системи соціального захисту населення є домінуючим завданням у

процесі побудови соціально-економічної моделі суспільства на сучасному етапі в Україні. Одним із визначальних чинників, що сприяє формуванню дієвого соціального захисту громадян, є фінансове забезпечення цієї сфери, яке, з огляду на нинішні обставини та фінансові можливості держави, є обмеженим. Отже, надзвичайно важливим для стабільного забезпечення соціального захисту в Україні є ефективне бюджетне фінансування соціальних програм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Основні засади формування та розвитку системи фінансового забезпечення соціального захисту населення знайшли відображення у працях зарубіжних учених: Ф. Бастіа, А. Вагнера, Л. Ерхарда, Дж.М. Кейнса, І. Озерова, Дж. Стігліца та ін. Питанням фінансового забезпечення соціального захисту населення в умовах економічних перетворень присвячено праці вітчизняних учених: О. Василика [1], О. Величко [2], С. Корецької [3], Е. Лібанової [4], З. Лободіної [5], М. Мальованого [6], Д. Сухового [7], В. Тро-

піної [8], Н. Шаманської [9] та ін. Проте у зв'язку з погіршенням фінансово-економічної ситуації в Україні ця проблема потребує постійного дослідження з урахуванням сучасних соціально-економічних тенденцій розвитку суспільства і державних фінансів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз стану та тенденцій розвитку бюджетного фінансування соціального захисту в Україні, визначення основних проблем та розроблення шляхів його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Світовою теорією і практикою доведено, що в ринкових умовах система фінансування соціального захисту має багатоканальну структуру, яка складається з коштів державного та місцевих бюджетів, державних та недержавних соціальних фондів, суб'єктів господарювання різних форм власності, спонсорів та населення.

Найвагомішими джерелами фінансування соціального захисту населення є кошти державного і місцевих бюджетів, а також страхових фондів, тому про те, наскільки достатнім є рівень фінансування однієї з основних функцій держави – соціального захисту, а також щодо її пріоритетності на певному етапі соціально-економічного розвитку країни, можна судити з аналізу обсягів, структури державних видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення у їх загальній сумі та у ВВП.

В Україні в державних витратах соціальні видатки завжди займали провідне місце, а бюджет країни (державний і місцеві) був одним з основних джерел фінансування системи соціального захисту. Так, у 2011 р. вони становили 105 434 761 тис. грн., або 25,29% від загаль-

ної суми видатків, та протягом досліджуваного періоду мали тенденцію до зростання. За п'ять років витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення у Зведеному бюджеті України збільшилися до 176 339 837 тис. грн. у 2015 р., або на 67,25%. Вагоме місце у складі видатків Зведеного бюджету на 2015 р. займає фінансування соціального захисту та соціального забезпечення – 26%, охорони здоров'я – 22%, а також освіти – 30% [10] (рис. 1).

Особливо стрімке зростання спостерігалося у 2015 р. – на 38 335 154 тис. грн., або у 1,3 рази (таке зростання пов'язано зі збільшенням видатків бюджету на пенсійні виплати та соціальні допомоги). У 2015 р. частка видатків на соціальний захист пенсіонерів дорівнювала 56%, водночас видатки на соціальний захист сім'ї, дітей та молоді – 21%, а також допомога у вирішенні житлового питання – 9% [11] (рис. 2).

У нашій державі фінансування соціальних видатків рівномірно розподіляється між державним і місцевими бюджетами. При цьому фінансування соціальних послуг, які безпосередньо споживає населення, здебільшого здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів (рис. 3).

Слід відзначити, що частка соціальних видатків, які фінансуються з місцевих бюджетів, із кожним роком зростає. Якщо у 2011 р. 88,1% усіх витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення фінансувалося із місцевих бюджетів, то в 2014 р. – 91,8%, у 2015 р. – 88,4%. Водночас збільшується й абсолютний розмір соціальних видатків. У 2015 р. він дорівнював 76 753 млн. грн. проти 43 781 млн. грн. у 2011 р. Частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні станом на 2016 р. становить понад 30% Зведеного бюджету, це майже 11% від ВВП. Проте, якщо враховувати видатки фондів соціального



Рис. 1. Структура видатків Зведеного бюджету за 2011 та 2015 рр.

Джерело: [10]

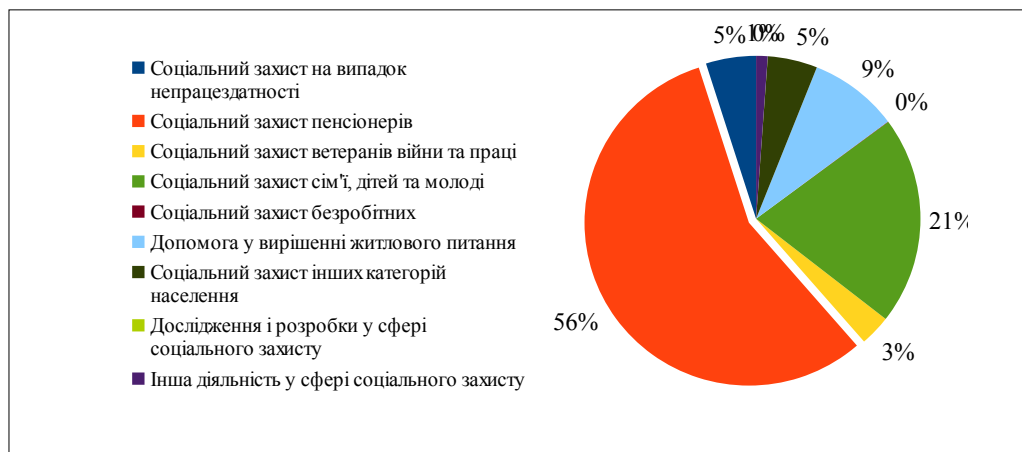


Рис. 2. Структура витратків на соціальний захист за 2015 р.

Джерело: [11]

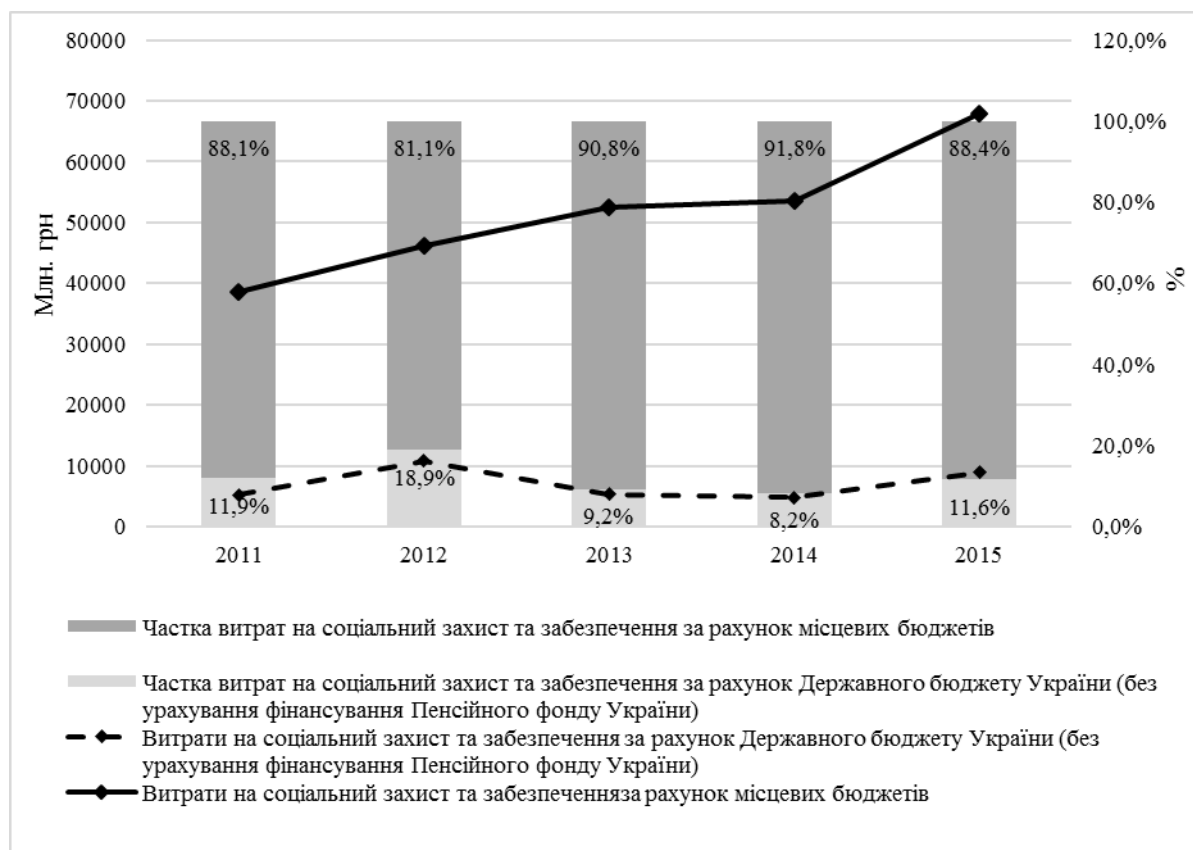


Рис. 3. Динаміка зміни абсолютного та відносного розмірів витрат на соціальний захист і соціальне забезпечення за рівнями бюджетної системи

Джерело: [10]

страхування, у тому числі Пенсійного фонду (загалом – 365,6 млрд. грн.), то частка витратків на соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні у розрахунку до ВВП становитиме 16,2% від ВВП. Із цим показником ми перебуваємо приблизно на одному рівні з такими країнами, як Словаччина, Австралія, США [12].

Збільшення у структурі витратків на соціальний захист за рахунок коштів місцевих бюджетів відбулося в результаті фінансової децентралізації: прийнято зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України щодо передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і закріплення стабільних джерел доходів для їх реалізації.

За наявного збільшення фінансування видатків на соціальну сферу протягом п'яти років, на жаль, неможливо стверджувати про його ефективність, особливо на місцевому рівні. Це є не менш важливою проблемою і пов'язано з тим, що соціальна допомога виплачується населенню, яке її не потребує з погляду рівня добробуту. За словами прем'єр-міністра В. Гройсмана, лише 25% людей, які отримують соціальну допомогу від держави, дійсно її потребують [13]. У системі соціального захисту України існує значна кількість натуральних трансфертів та різноманітних соціальних пільг, які охоплюють, за підрахунками експертів [14], від 25–50% населення. Вартість пільг, які, згідно з чинним законодавством, повинні надаватися, за різними оцінками, становить від 19 до 29 млрд. грн., але реально фінансується з держбюджету тільки незначна частина [15]. Отже, більшість із них є декларативною, фінансування за рахунок бюджетних коштів або не здійснюється взагалі, або є недостатнім за обсягом чи несистематичним.

З огляду на це, на нашу думку, необхідно:

- удосконалити міжбюджетні відносини в напрямі збільшення повноважень місцевих органів влади під час розрахунку потреби у фінансових ресурсах для соціального захисту населення;
- створити ефективну систему моніторингу витрачання коштів на соціальний захист та визначення ефективності відповідного виду соціальної допомоги, послуги чи пільги;
- переглянути критерії визначення майнового стану сім'ї; сформувати на місцевому рівні бази даних одержувачів усіх видів соціальних допомог та передати їх до державного реєстру осіб, які користуються або мають право на відповідні соціальні виплати, допомоги і пільги;
- посилити адресність соціальної допомоги і підвищити ефективність її використання;
- більшою мірою залучати громадські організації до соціального захисту окремих категорій населення.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, у системі соціального захисту України присутня низка проблем, які потребують негайного вирішення: непрозора законодавча база, наявність великої кількості неефективних соціальних пільг, недосконала система фінансування та бюрократія в органах соціального захисту. Бюджетне фінансування соціального забезпечення в Україні також має низку проблем, особливо на місцевому рівні. Поліпшення фінансового забезпечення соціального захисту неможливе без зміцнення фінансової бази та підвищення фінансової незалежності місцевих бюджетів.

Державна система фінансування соціальних виплат, пільг і допомоги залишається одним з основних складників всезагальної та комплексної системи соціального захисту України та потребує реформування, зміни підходів до організаційних принципів надання та фінансування державної соціальної допомоги, впровадження нових шляхів та методів, які без додаткових затрат коштів, матеріальних засобів дадуть змогу працювати більш результативно на користь тих, хто потребує соціального захисту. Такими напрямками є: вдосконалення законодавства в соціальній сфері, перехід від надання пільг та дотацій до адресної допомоги, скорочення переліку неефективних соціальних виплат, зменшення монополії держави на ринку соціальних послуг. Реформування системи соціального захисту допоможе зменшити видатки державного бюджету та покращить добробут незахищених верств населення. Отже, подальші наукові дослідження необхідно здійснювати в напрямі зміни ролі держави у формуванні держави загального добробуту, у створенні таких умов, що дали б змогу її громадянам забезпечити собі достойний рівень життя. Також в основі майбутніх наукових досліджень лежить пошук шляхів збільшення питомої ваги інших джерел фінансування сфери соціального захисту населення, крім бюджетних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василик О.Д. Державні фінанси України : [підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : НІОС, 2002. – 608 с.
2. Величко О.В. Бюджетний механізм забезпечення розвитком соціальної інфраструктури / О.В. Величко // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2(32). – С. 79–86.
3. Корецька С.О. Соціальна політика України: теорія, методологія, механізми реалізації : [монографія] / С.О. Корецька. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 445 с.
4. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / За ред. Е.М. Лібанової ; НАН України ; Ін-т демогр. та соціал. досліджень ім. М.В. Птухи. – К., 2012. – 404 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.idss.org.ua/monografii/nerivnist_2012.pdf.
5. Лободіна З. Бюджетне фінансування соціального захисту в Україні / З. Лободіна // Вісник Тернопільського національного економічного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 3. – С. 7–9.
6. Мальований М. Теоретичні основи забезпечення соціального захисту / М. Мальований // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 5/1(132). – С. 174–185.
7. Суховий Д. Роль державного бюджету України у фінансуванні соціальних гарантій / Д. Суховий // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 120. – С. 56–59.
8. Тропіна В.Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства / В.Б. Тропіна. – К. : НДФІ, 2008. – 368 с.

9. Шаманська Н. Соціальний захист населення в контексті надання соціальних допомог: сучасний стан і пріоритети / Н. Шаманська // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 2(41). – С. 43–48.
10. Державне казначейство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua>
11. Закон України «Про Державний бюджет на 2015 рік», зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.
12. Онуфрик М. Соціальна політика в Україні впродовж 25 років: стан, виклики і перспективи / М. Онуфрик // Агора. – 2016. – Вип. 17. – С. 41–48.
13. Только четверть получателей соцпомощи действительно в ней нуждается – Гройсман // ІНТЕРФАКС-Україна. – 19.05.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://interfax.com.ua/news/political/344416.html>
14. Нечай А. Аналіз соціальних пільг в Україні: аналітичний огляд, підготовлений для представництва Світового банку в Україні / А. Нечай. – К. : Центр громадської експертизи, 2009. – 104 с.
15. Чорній Л. Система соціального захисту та соціального забезпечення в Україні. Реальний стан та перспективи реформування : аналіт. звіт / Л. Чорній, О. Романюк, К. Романовський [та ін.]. – К. : Центр громадської експертизи, 2009. – 104 с.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF TAX INCENTIVES FOR BUSINESSES

Кміть В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Жук Ю.І., Чеботарь О.А.

студенти,
Львівський національний університет імені Івана Франка

У системі заходів регулювання підприємницької діяльності податкове стимулювання має виняткове значення. Розвиток підприємництва значною мірою залежить від інструментів податкової політики, які застосовуються в державі. Статтю присвячено вивченню теоретичних та практичних аспектів податкового стимулювання підприємництва за кордоном для запозичення передового зарубіжного досвіду в національну практику оподаткування.

Ключові слова: податкове стимулювання, податкова політика, податкова система, підприємництво, податки, платники податків, податкове навантаження, спрощена система оподаткування, податкова реформа, податкове регулювання.

В системе мер регулирования предпринимательской деятельности налоговое стимулирование имеет исключительное значение. Развитие предпринимательства в значительной степени зависит от инструментов налоговой политики, применяемых в государстве. Статья посвящена изучению теоретических и практических аспектов налогового стимулирования предпринимательства за рубежом для заимствования передового зарубежного опыта в национальную практику налогообложения.

Ключевые слова: налоговое стимулирование, налоговая политика, налоговая система, предпринимательство, налоги, налогоплательщики, налоговая нагрузка, упрощенная система налогообложения, налоговая реформа, налоговое регулирование.

The system measures business regulations of tax incentives is crucial. Business development largely depends on fiscal policy instruments that are used in the state. The article is devoted to the study of theoretical and practical aspects of tax incentives for businesses abroad to borrow advanced foreign experience in national tax practice.

Keywords: tax incentives, tax policy, tax system, business, taxes, taxpayers, the tax burden, simplified taxation system, tax reform, tax regulations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для розвитку підприємництва необхідна належна фінансова база, яку в ринкових умовах доцільно формувати не лише за рахунок методів прямого фінансування, а й на основі використання таких опосередкованих важелів, як податки.

В Україні податкове стимулювання підприємництва впродовж усіх років незалежності було недостатньо ефективним, а отже, не приносило очікуваних результатів. Саме тому залучення передового зарубіжного досвіду для активізації податкового стимулювання розвитку підприємництва нині є особливо важливою проблемою, яка потребує системного вивчення та вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблематика податкового стимулювання підприємництва доволі широко розглядається в економічній літературі. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів використання інструментів податкової політики присвячено праці таких учених-економістів, як: Л.М. Гаєвська, О.М. Десятнюк, Ю.Б. Іванов, А.Я. Кізіма, А.І. Крисоватий, Я.В. Литвиненко, Г.С. Мельничук, А.М. Поддєрьогін, Д.М. Серебрянський, А.М. Соколовська та багато інших. Однак попри велику кількість публікацій із даної проблематики питання підвищення ефективності податкового стимулювання підприємництва з ура-

хуванням зарубіжного досвіду залишаються недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів податкового стимулювання підприємництва зарубіжних країн для подальшого застосування в національній практиці оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Податкова політика, застосовуючи ті чи інші податкові інструменти, може запобігти розвитку підприємництва в країні, а може і посприяти та стати важливим стимулом для детінізації окремих бізнесу галузей національної економіки. Ключовою проблемою діючої системи оподаткування в Україні є надмірне податкове навантаження на платників податків різних сфер підприємництва.

Аналіз світового досвіду свідчить, що практично в усіх розвинутих країнах держава бере активну участь у формуванні та розвитку підприємницької діяльності, підтримці найбільш доцільних та ефективних її напрямів. Навіть у таких країнах, де склалися вікові традиції приватного підприємництва, малий бізнес потребує такої підтримки й одержує її на основі державних програм підтримки підприємництва. Одні країни з розвинутою ринковою економікою мають розгалужену та чітко усталену систему державної підтримки бізнесу (США, Японія, Німеччина, Франція), а в інших подібна система знаходиться у стадії становлення чи розвитку.

Однією з функцій податку є стимулююча, однак в Україні переважають фіскальна та контролююча. Стимулювання розвитку економіки у цілому і підприємницької діяльності зокрема як однієї з основних ланок доходів бюджету повинно знаходити своє першочергове відображення у сфері податкової політики.

Проблема діючої системи оподаткування України полягає у тому, що наявний великий податковий тиск на платників податків, у тому числі і підприємців, а особливо це актуально для малих підприємств (далі – МП).

Досвід розвинених країн у вирішенні податкових проблем у формуванні і проведенні збалансованої податкової політики доводить, що вона може як гальмувати, перешкоджати розвитку підприємництва в державі, так і навпаки – допомагати, бути важливим стимулом детінізації сфери підприємництва [1].

Розрізняють такі форми податкового стимулювання розвитку бізнесу країн світу [2; 4; 5; 7]:

- спрощена система обліку та звітності;
- зниження ставок прибуткового податку;
- звільнення від сплати податку на додану вартість (далі – ПДВ) та застосування диференційованих ставок;
- стимулювання інвестицій у капітальні активи;

– надання податкових канікул новоствореним підприємствам;

– стимулювання витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (далі – НДДКР).

Проаналізуємо застосування перелічених методів податкового стимулювання суб'єктів підприємництва окремих країн світу.

Спрощена система обліку та звітності (приклад застосування у деяких країнах). *Франція*: МП ведуть лише облік закупівель та фінансових надходжень, а також складають формальні розрахунки з ПДВ, у яких зазначається, що ПДВ не стягується. *Великобританія*: підприємства з річним доходом до 15 тис. фунтів стерлінгів заповнюють просту податкову декларацію без детальних даних про свою діяльність або активи чи зобов'язання. *Швеція*: МП подають спрощену податкову декларацію, використовують касовий метод обліку доходів і зобов'язань реєструватися лише у податковій інспекції; МП із річним доходом до 110 тис. дол. США можуть подавати податкову декларацію один раз на рік, а не щомісячно.

Застосування знижених ставок прибуткового податку. *Франція*: МП, що мають статус юридичної особи та належать фізичним особам, сплачують прибутковий податок за ставкою 19% (замість 33% за стандартною ставкою). *Литва*: МП, валовий доход яких не перевищує 25 тис. дол. США, сплачують прибутковий податок за ставкою 15% (за загальною схемою – 29%). *Болгарія*: ставка прибуткового податку до республіканського бюджету становить 15% для підприємств з річним прибутком до 50 тис. левів, та 20% – понад 50 тис. левів. *Нідерланди*: для підприємств з оподатковуваним доходом до 50 тис. гульденів ставка прибуткового податку становить 30%, понад 50 тис. гульденів – 35%. *США*: ставка прибуткового податку становить 15% – за річного оподатковуваного прибутку до 50 тис. дол., 25% – від 50 до 75 тис. дол., 34% – від 75 тис. до 10 млн. дол. та 35% – понад 10 млн. дол. *Великобританія*: для підприємств та фізичних осіб ставка прибуткового податку становить 10% за щомісячного доходу до 1 520 фунтів стерлінгів, 22% – до 28,4 тис. та 40% – понад 28,4 тис.

Звільнення від сплати ПДВ та застосування диференційованих ставок. *Франція*: МП зобов'язані реєструватися платниками ПДВ, однак ПДВ не сплачується, якщо мінімальне граничне значення величини річного обігу не було перевищено. *Болгарія*: МП, що сплачують єдиний річний патентний податок, звільнені від сплати ПДВ. *Польща*: застосовується нульова ставка ПДВ для експортованих товарів, 3% – до деяких фармацевтичних товарів, 7% – до будівельних матеріалів та послуг, продукції друкарства, 22% – до інших товарів; деякі товари і послуги звільнені від ПДВ (послуги освіти, медицини, страхування, певні види харчових

продуктів). Чехія: ПДВ становить 22% на товари та 5% – на послуги, продукти харчування та джерела енергії.

Стимулювання інвестицій у капітальні активи:

А) *Внутрішні інвестиції*: Франція: частина оподаткованого прибутку МП, з якого стягується зменшена ставка податку, повинна бути використана для капіталовкладень у це ж підприємство. Естонія: звільнено від оподаткування ту частину прибутку, яка реінвестується підприємством у його розвиток; звільнено від прибуткового податку будь-які інвестиції естонських підприємств, у т. ч. ті, що інвестуються в інші країни. Великобританія: поширена податкова знижка на амортизацію будівель та устаткування, яка дає можливість деяким МП вираховувати з бази оподаткування до 40%. Нідерланди: оподатковуваний прибуток зменшується за рахунок інвестицій у деякі капітальні активи. США: МП можуть вилучати з оподаткування інвестиції в капітальні активи, якщо їх річні обсяги не перевищують 24 тис. дол.

Б) *Зовнішні інвестиції*: Пакистан: іноземні інвестори, що отримують дивіденди менше 15 тис. рупій, звільнені від оподаткування; у разі володіння капіталом менше одного року із 60% доходу прибутковий податок не стягується, а з інших 40% – стягується за ставкою 25% (замість 30%). Сирія: іноземні інвестори, що зробили вкладення у туристичну сферу, можуть звільнитися від податку на торгово-промисловий прибуток строком на три роки. Індонезія: іноземні інвестори отримують пільги залежно від доходності вкладень у галузь; мають можливість переводити за кордон прибуток, амортизаційні відрахування тощо.

Надання податкових канікул новоствореним підприємствам. Йорданія: податкові канікули надаються новоствореним підприємствам на строк до шести років. Індонезія: нові підприємства, що створюються у пріоритетних галузях економіки, можуть не сплачувати податки протягом періоду від двох до шести років. Пакистан: надання податкових канікул підприємствам добувної галузі (до п'яти років), низці підгалузей, пов'язаних із виробництвом продуктів харчування.

Стимулювання витрат на НДДКР. Великобританія: з 2000 р. діє підвищена норма списання витрат на НДДКР із бази оподаткування у розмірі 150% для малого та середнього бізнесу. Австралія: податкове списання витрат на НДДКР із бази оподаткування у розмірі до 125% (за певних умов – до 175%). Угорщина: передбачено повне вирахування витрат на НДДКР із бази оподаткування. Нідерланди: передбачена можливість вирахування із податкових зобов'язань частини витрат на заробітну плату працівникам, що приймають участь у НДДКР. США: із нарахованого прибуткового податку існує можливість вирахування 20% приросту витрат на деякі

види НДДКР відносно середніх витрат у базовому періоді (розраховується за чотири роки). Франція: 50% приросту кваліфікованих витрат на НДДКР (витрати на проведення робіт, придбання наукового обладнання, оплату праці наукових співробітників) за минулі два роки можуть бути вирахувані із суми прибуткового податку. Іспанія: передбачені вирахування із прибуткового податку в розмірі 30% витрат на НДДКР у поточному році та 50% від перевищення середніх витрат за останні два роки.

Треба звернути увагу на той факт, що в умовах фінансово-економічної кризи та подолання її наслідків окремі зарубіжні країни, особливо це стосується європейських країн, досить обережно підходили до формування системи податкових пільг. Так, нині ніхто не заперечує, що найефективнішим податковим інструментом стимулювання підприємницької (у тому числі інвестиційної) діяльності є податок на прибуток (корпоративний податок). У докризовий період можна було спостерігати, як більшість країн ЄС знижували його базову ставку, щоб залучити якомога більші обсяги капіталу. Під час різкого погіршення економічної кон'юнктури лише декілька країн ЄС зменшили ставку оподаткування прибутку: Великобританія (із 30 до 28%), Люксембург (із 29,6 до 28,6%) і Швеція (із 28 до 26,3%) (табл. 1).

У 2014–2015 рр. до зниження базової ставки корпоративного податку вдалися Великобританія (до 27%), Нідерланди (до 25,5%), Греція (з 25 до 24%). Причому Великобританія і Греція поєднали лібералізацію оподаткування прибутку з помітним посиленням фіскальної ролі ПДВ в умовах гострого дефіциту фіскальних ресурсів. Португалія, навпаки, підвищила додаткове навантаження на прибуток більшості компаній. В ЄС у 2015 р. середня базова ставка корпоративного податку становила 26,7%, варіюючи від 34,4% у Франції до 12,5% в Ірландії. Як правило, у країнах із вищою базовою ставкою оподаткування ширше використовувалися інвестиційні податкові пільги [6].

Аналізуючи досвід податкового стимулювання у розглянутих країнах, можна стверджувати, що прогресивний розвиток економіки цих країн багато в чому зумовлений удаю податковою політикою держави зі стимулюючою спрямованістю. І хоча привілеї надавалися переважно підприємствам, що розташовувалися в конкретних регіонах країни, переваги від такої політики відчували практично в усіх кутках країни.

Вкладення коштів у прогресивні та наукоємні галузі економіки за допомогою податкових стимулів сприяли утвердженню нового курсу країн, спрямованого на досягнення сталого розвитку суспільства та регіонів зокрема.

Навіть в умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи розвинуті країни не здійснюють ігнорування необхідності

Таблиця 1
Ставки податку європейських країн

Назва країни	Ставка податку на додану вартість, %	Ставка податку з доходу фізичних осіб, %	Ставка податку на прибуток, %
Австрія	20	50	25
Бельгія	21	53,7	34
Болгарія	20	10	10
Великобританія	17,5	50	28
Греція	23	45	24
Данія	25	51,5	25
Іспанія	18	43	30
Італія	20	45,2	31,4
Кіпр	15	30	10
Латвія	21	26	15
Литва	21	15	15
Люксембург	15	39	28,6
Мальта	18	35	35
Нідерланди	19	52	25,5
Німеччина	19	47,5	29,8
Польща	22	32	19
Румунія	19,0	16	16
Угорщина	25	40,6	20,6
Франція	19,6	45,8	34,4
Швеція	25	56,4	26,3

Джерело: [2]

податкового стимулювання підприємницької активності.

Порівняно з країнами, які провели радикальні податкові реформи у формі істотного зниження ставок податків, у тому числі й для малих підприємств, удосконалення структури пільг, Україна активно та досить удадо переймає світовий досвід, удосконалює спрощену систему, що позитивно відображається на розвитку оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Для подальшого покращення бізнес-клімату та подолання корупції в Україні потрібно вдосконалити механізм та податкове навантаження щодо справляння єдиного податку та низки інших податків у системі оподаткування суб'єктів малого бізнесу. Так, наприклад, для активізації інвестиційної діяльності необхідно вдосконалити діючий механізм, що визначений перехідними положеннями ПКУ, впровадити стимулюючу модель податку на прибуток із відповідним механізмом його адміністрування. За прикладом європейських країн увести диференційну ставку для прибутку, що реінвестується в операційну та інвестиційну діяльність суб'єкта; диференціювати ставки ЄСВ по видах та обсягах діяльності суб'єктів підприєм-

ницької діяльності – фізичних осіб, дозволити суб'єктам I та II груп «єдиноплатників» здійснювати господарські відносини з юридичними особами, при цьому зобов'язати всіх суб'єктів підприємницької діяльності фіксувати доходи через РРО для чіткого контролю обсягів господарської діяльності.

В умовах ринкової економіки одним з основних інструментів регулювання економічної діяльності підприємництва є правильно побудована податкова політика в державі, яка має бути спрямована, перш за все, на зростання зайнятості, збільшення доходів населення, подолання кризових явищ в економіці, що досягається лише з розвитком підприємництва в країні.

На нашу думку, доцільно чітко сформулювати та узгодити державну податкову політику у сфері підтримки МП із планом дій та системою контролю як проміжних, так і кінцевих результатів, а також мінімізувати втручання органів державної влади в діяльність суб'єкта господарювання. Головним пріоритетом під час формування податкової політики мають стати вдосконалення діючого податкового законодавства, зниження податкового навантаження, спрощення системи справляння та адміністрування податків, а також створення податкових стимулів для активного розвитку підприємництва.

Отже, у рамках податкової реформи для податкового стимулювання розвитку підприємництва, буде доцільним:

- надання інвестиційних стимулів МП, наприклад податкових пільг, для інвестування в обладнання та нематеріальні активи;
- застосування прискореної амортизації під час використання основних засобів та нематеріальних активів;
- прискорення процесу відшкодування ПДВ для найбільш сумлінних платників податків;
- оптимізація системи авансової сплати податків для зменшення податкового навантаження на платників;
- спрощення умов розстрочення і відстрочення податкових зобов'язань шляхом перенесення термінів сплати податків;
- запровадження електронного кабінету платника – онлайн-доступ платників податків до управління особовим рахунком (облік платежів, авансів, переplat, заліки, податковий борг тощо);
- запровадження інституту податкових консультантів з використанням найбільш удалого зарубіжного досвіду країн (забезпечення якості надання бухгалтерських послуг, допомога МП у сплаті податків та зборів, складанні звітності, представлення інтересів платника у судах та податкових органах);
- модернізація окремих аспектів адміністрування податків;
- надання податкових кредитів по окремих видах податків та зборів, які мають цілу низку переваг, особливо для МП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Taxation trends in the European Union // European Commission. Taxation trends in the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/>
2. Влияние специальных налоговых режимов на развитие малого предпринимательства в регионе : [монография]. – Д. : Юго-Восток Лтд, 2013. – 226 с.
3. Жук Є.М. Стимулювання підприємницької діяльності на підставі удосконалення податкового регулювання / Є.М. Жук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/zhuk-em-stimulyuvannyapidpriemnitskoyi-diyalnosti-na-pidstaviudoskonallennya-podatkovogoregulyuvannya>.
4. Міжнародна практика застосування спрощених (спеціальних) режимів оподаткування малого підприємництва та необхідність її адаптації й застосування в Україні / Матеріали Аналітичного центру «Академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua>
5. Пріоритети податкових стимулів: світовий досвід / Матеріали Аналітичного центру «Академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua>.
6. Серебрянський Д.М. До питання запровадження інвестиційної податкової знижки в Україні / Д.М. Серебрянський, Г.С. Мельничук // Фінанси України. – 2014. – № 3. – С. 45–59.
7. Соціально-економічні перспективи формування малого та середнього бізнесу (до Всеукраїнської науково-практичної конференції). – Кіровоград : Імекс-ЛТД. – 2013. – 268 с.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ ТА ЇХ МІСЦЕ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ

METHODS OF CREDIT RISK MANAGEMENT AND THEIR PLACE IN PROVIDING THE PAYMENT OF BANKS

Коваленко В.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Ненад Д.О.

студентка кредитно-економічного факультету,
Одеський національний економічний університет

У статті приділено увагу методам управління кредитним ризиком та його впливу на забезпечення платоспроможності банків. Розглянуто погляди на визначення сутності кредитного ризику. Проаналізовано законодавчі та нормативно-правові акти, що регламентують методи управління кредитним ризиком банків. Визначено динаміку рівня кредитного ризику, на який наражаються банки. Запропоновано основні напрями вдосконалення роботи з проблемними кредитами як методу управління кредитним ризиком.

Ключові слова: кредитування, банки, кредитний ризик, платоспроможність, кредитний портфель, кредитна політика.

В статье уделено внимание методам управления кредитным риском и его влиянию на обеспечение платежеспособности банков. Рассмотрены взгляды на определение сущности кредитного риска. Проанализированы законодательные и нормативно-правовые акты, регламентирующие методы управления кредитным риском банка. Определена динамика уровня кредитного риска, которому подвергаются банки. Предложены основные направления совершенствования работы с проблемными кредитами как метода управления кредитным риском.

Ключевые слова: кредитование, банки, кредитный риск, платежеспособность, кредитный портфель, кредитная политика.

This article is devoted to the problems of methods of managing credit risk and its impact on ensuring the solvency of banks. The article is to systematize views on the definition of the nature of credit risk. Has been analyzed laws and regulations, which determine credit risk management practices of banks. Defined dynamics of credit risk to which banks are exposed. Suggested the main directions of improvement the interaction with problem loans as a method of credit risk management.

Keywords: crediting, banks, credit risk, solvency, credit portfolio, credit policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Кредитний портфель займає найбільшу питому вагу у структурі активів банків, тому від якості кредитного портфеля залежить якість активів у цілому, а отже, і рівень платоспроможності банків. Наявність великої кількості проблемних кредитів, формування резерву під ризики за кредитними операціями набирають значних обертів, надання великих кредитів одному позичальнику погіршує якість кредитного портфеля.

Забезпечення платоспроможності банків залежить від використання ефективних методів оцінювання банківських ризиків, передусім кредитного ризику.

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

і на які спираються автори. У вітчизняній науці дослідженню проблем методів управління кредитним ризиком банків приділялася особлива увага. Зокрема, значний внесок у розкриття сутності та методів управління кредитним ризиком зробили О. Гайдаржийська [1], О. Зверяков [2], Л. Кузнєцова [3], В. Міщенко [4], С. Науменкова [5], О. Терещенко [7] та багато інших. Аналіз публікацій визначає потребу в подальших дослідженнях методів управління кредитним ризиком та їх місця у забезпеченні платоспроможності банків, особливо у специфічних умовах розвитку вітчизняної банківської системи, який відзначається трансформацією умов кредитування та використання методів нівелювання кредитного ризику.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – розвиток науково-мето-

дичних підходів і розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення методів управління кредитним ризиком банків для забезпечення достатнього рівня їхньої платоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За результатами проведеного дослідження визначено, що формування підходів до управління кредитним ризиком у банках визначається певними постулатами.

По-перше. Кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [7].

По-друге. Система оцінки кредитного ризику, притаманного кредитному портфелю, включає такі елементи: оцінку якості кредитів, що становлять кредитний портфель; визначення структури портфеля на основі якості кредитів і оцінка цієї структури на основі вивчення її динаміки; визначення очікуваної доходності від кредитних операцій, яка має компенсувати прийнятий кредитний ризик банку; визначення достатньої величини резервів для покриття збитків за позиками на основі структури кредитного портфеля [2, с. 85].

По-третє. Резерви під утрата за активними операціями – частина вартості негативно класифікованих активів банку, яку банк із певною мірою достовірності на основі попереднього досвіду може вважати втраченою і відносить на витрати своєї діяльності. Резерви під утрата за активними операціями не включаються до капіталу банку. Ці резерви складаються з резервів під кредитні збитки, резервів під нараховані доходи, резервів під дебіторську заборгованість та резервів під кореспондентські рахунки [7].

По-четверте. Політика щодо резервування кредитних утрат може встановлюва-

тися зверху або формуватися самим банком залежно від банківської системи. Хоча є деяка користь в індивідуальному аналізі можливих утрат, особливо для великих кредитів, більш практично призначити певний рівень резервів за кожною окремою категорією активів. У багатьох країнах із нестабільними економіками органи нагляду встановили обов'язкові рівні таких резервів [8, с. 152].

Слід зазначити, що на мікроекономічному рівні організація управління кредитним ризиком регламентована політикою управління кредитними ризиками і починається з виявлення можливих випадків появи кредитного ризику (фахівці відділу ризик-менеджменту виявляють фактори ризику). Потім проводиться оцінка кредитного ризику, за результатами якої і на підставі внутрішньобанківської документації фахівці підрозділу ризик-менеджменту обирають оптимальний набір інструментів управління кредитним ризиком [9, с. 37].

Процес управління кредитним ризиком здійснюється в кілька етапів (залежно від величини банку, його організаційної структури, спеціалізації), а саме: ідентифікація кредитного ризику, оцінка ризику; якісна оцінка ризику (оцінка кредитоспроможності позичальника); ймовірнісна (ймовірність дефолту) оцінка ризику; кількісна (VaR-аналіз кредитного портфеля) оцінка ризику; вплив на ризик через утримання власними силами або за допомогою передачі ризику третій особі; моніторинг ризиків [10].

На кінець 2016 р. розрив між сформованими резервами за міжнародними стандартами фінансової звітності та кредитним ризиком, оціненим відповідно до положення Національного банку України «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» від 30.06.2016 № 351 [11], у групі найбільших банків із національним капіталом становить 132 млрд. грн. (рис. 1).

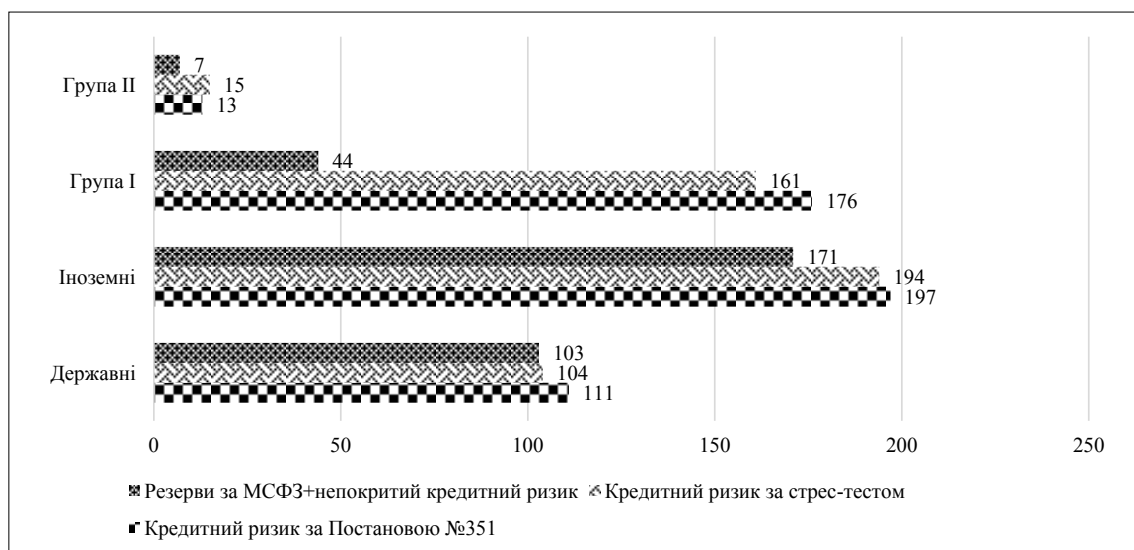


Рис. 1. Оцінений кредитний ризик для груп банків, млрд. грн.

Джерело: складено авторами за [12]

Таблиця 2

**Інструменти управління
кредитними ризиками**

Активні інструменти	Пасивні інструменти
Обмеження ризиків	Утворення резервів ліквідності
Диверсифікація	Утворення резервів власного капіталу
Управління проблемними кредитами	Контроль якості кредитного портфеля

Джерело: складено авторами за [1; 3; 5; 6]

Важлива роль під час оцінки рівня кредитного ризику належить нормативам, які його оцінюють та мають на меті не допустити надмірну концентрацію кредитного ризику в банках. Економічні нормативи діяльності банків, які доводить Національний банк України, є основою системи лімітів, що встановлюються для обмеження та мінімізації кредитного ризику банку.

За офіційними даними, впродовж 2010–2016 рр. простежується дотримання банківськими установами України всіх нормативів кредитного ризику (табл. 1).

Проведений аналіз дотримання банками України нормативів кредитного ризику вказує, що фактичні значення нормативів нижчі за оптимальні.

Окрему увагу слід звернути на нормативи стосовно кредитування інсайдерів. За оптимального значення показника не більше 25% норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами становив у 2015 р. 31,19%, що свідчить про підвищення кредитного ризику в банківській системі України за цим напрямом.

Розрізняють інструменти для запобігання виникненню кредитних ризиків та інструменти управління наслідками настання кредитних ризиків. Останні можуть бути активними (застосовуються для обмеження втрат) і пасивними (пов'язані зі страхуванням збитків). Інструменти управління кредитними ризиками розглянуто в табл. 2.

Слід зазначити, що стратегія управління ризиками в банках повинна ґрунтуватися на інтегрованій структурі, що складається з обов'язків і функцій, які спускаються від рівня Правління вниз, на операційні рівні, охоплюючи всі аспекти ризику, особливо ринковий, кредит-

ний і ризик ліквідності, операційний, юридичний ризики, ризики, пов'язані з репутацією банку і з персоналом. Ця структура включає в себе власне Правління (кінцевий відповідальний орган), комітети, відділ управління ризиками, а також різні відділи підтримки та контролю. Усі вони мають чітко визначені обов'язки і порядок звітності [14].

Кредитний ризик визначається ймовірністю того, що позичальник не зможе або не захоче виконати свої зобов'язання відповідно до кредитної угоди. Управління кредитним ризиком банку здійснюється на двох рівнях залежно від причин його виникнення: на рівні кожної окремої позики і на рівні кредитного портфеля у цілому.

Методи управління кредитним ризиком поділяються на дві групи: методи управління кредитним ризиком на рівні окремої позики; методи управління кредитним ризиком на рівні кредитного портфеля банків (диверсифікація, лімітування, створення резервів).

Слід зазначити, що платоспроможність банків залежить від якості активів банків. Банки мають суттєві частки проблемних активів на

Таблиця 1

**Аналіз дотримання банківськими установами України нормативів кредитного ризику
з 2010 по 2016 р., %**

Норматив	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017
Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7)	21,04	20,76	22,1	22,33	22,01	22,78	21,48
Норматив великих кредитних ризиків (Н8)	161,2	164,46	172,91	172,05	250,04	364,14	308,27
Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9)	0,81	0,57	0,37	0,36	0,13	-	36,72
Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10)	2,25	2,51	2,41	1,63	1,37	-	-
Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9)*	-	-	-	-	-	31,19	-

Джерело: складено авторами за [13]

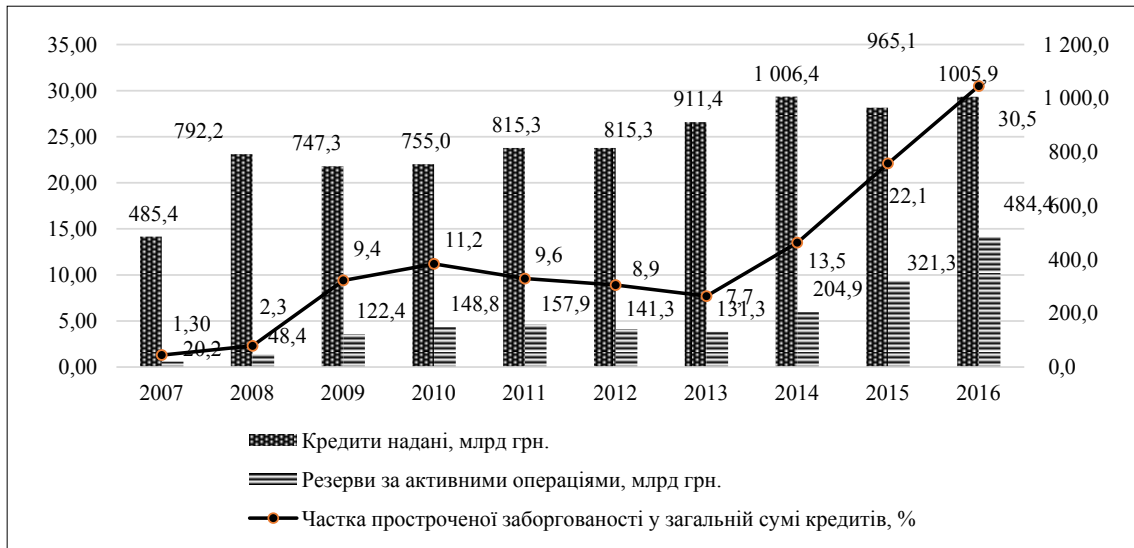


Рис. 2. Динаміка наданих кредитів та частки простроченої заборгованості у загальній сумі кредитів за період з 2007 по 2016 р.

Джерело: розраховано авторами за [12]

балансі, що потребує системного рішення проблеми якості активів, зокрема це стосується зростаючої частки простроченої заборгованості, що викликає процес збільшення резервів на покриття кредитного ризику (рис. 2).

Нині управління кредитним ризиком здійснюється не тільки на етапі формування портфеля. Банки ведуть постійний моніторинг кредитного портфеля й оптимізують його, поповнюючи чи, навпаки, позбавляючись частини активів через договори переуступок (цесію). Таким чином, виникає вторинний ринок позик, що дає змогу ще більш активно управляти кредитним ризиком [15].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що рівень кредитного ризику банків є надзвичайно високим та негативно впливає на стабільність функціонування усієї банківської системи. Ураховуючи зазначене вище, подальший розвиток банків щодо оптимізації кредитної політики повинен базуватися на продуманій стратегії. До її основних напрямів доцільно

включити: вдосконалення системи оцінки кредитоспроможності позичальника із застосуванням рейтингових моделей; подальше поліпшення усіх аспектів кредитної діяльності й оптимізацію організаційної структури кредитного відділу для забезпечення якісно нової системи управління кредитним портфелем; використання комплексного програмно-цільового підходу до планування діяльності банків; оптимізацію кредитних вкладень за рівнем галузевого ризику з урахуванням потенційної ефективності; збільшення обсягу та видів кредитування для успішної реалізації концепції банку з урахуванням фінансової нестабільності; поліпшення маркетингової діяльності. Ефективність організації кредитного процесу в найближчій перспективі буде одним із головних чинників, які визначатимуть платоспроможність вітчизняних банків.

Саме тому чіткість кредитної політики та кредитних процедур, задокументованих у корпоративних нормативних актах, сприятиме зниженню ризиків кредитної діяльності, підвищенню платоспроможності банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдаржийська О.М. Напрями удосконалення управління кредитним ризиком / О.М. Гайдаржийська, О.Г. Чернікова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014. – № 38. – С. 47–50.
2. Коваленко В.В. Діагностика кредитного ризику та його вплив на кредитну активність банків України / В.В. Коваленко, О.М. Зверяков, Д.С. Гайдукович // Фінанси України. – 2016. – № 2. – С. 84–98.
3. Кузнєцова Л.В. Аналіз кредитних циклів у банківській системі України / Л.В. Кузнєцова, Д.Ю. Кретов // Економіка та суспільство. – 2016. – № 7. – С. 767–772.
4. Міщенко В.І. Стратегічні підходи до управління ризиками функціонування нежиттєздатних банків і обслуговування проблемних активів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 10(163). – С. 40–45.
5. Науменкова С.В. Розвиток кредитування в посткризових умовах / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Банківська справа. – 2013. – № 1. – С. 3–19.
6. Терещенко О. Оцінка кредитних ризиків: відповідність новацій НБУ міжнародній практиці / О. Терещенко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 9. – С. 4–8.

7. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затверджені Правлінням Національного банку України від 02.08.2004 № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.14952.0>
8. Грюнинг Х. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. Грюнинг ; пер. с англ. ; вступ. сл. д. э. н. К.Р. Тагирбекова. – М. : Весь мир, 2007. – 304 с.
9. Коваленко В. Теоретичні та методичні підходи до оцінювання фінансової стабільності банківської системи / В. Коваленко, Ю. Гаркуша // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 9 – С. 35–40.
10. Герасименко Р. Проблемні позики та прогнозування їх частки в кредитному портфелі банку / Р. Герасименко, М. Дегтярьова // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 4. – С. 40–46.
11. Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : Постанова НБУ від 30.06.2016 № 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://xn--80aagahqwyibe8ap.com/ukrajini-bank-natsionalniy/postanova-vid-30062016-351-pro-zatverdjennya-2016-32869.html>
12. Офіційний сайт Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
13. Значення економічних нормативів у цілому по системі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
14. Демчишак Н.Б. Динаміка та перспективи кредитної діяльності комерційного банку в умовах нестабільності фінансового середовища / Н.Б. Демчишак, Н.Б. Ломага // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 2007. – С. 153–159.
15. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : [навч. посіб.] / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

ОПЕРАЦІЇ РЕФІНАНСУВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ IN THE REFINANCING LIQUIDITY BANKS OF UKRAINE

Коваленко В.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Ткаченко Д.Ю.

студент кредитно-економічного факультету,
Одеський національний економічний університет

У статті приділено увагу операціям рефінансування та їх впливу на ліквідність банківської системи. Розглянуто погляди на визначення сутності операцій рефінансування. Проаналізовано законодавчі та нормативно-правові акти, що регламентують проведення операцій рефінансування. Визначено динаміку обсягів операцій рефінансування та процентних ставок за цими операціями. Запропоновано основні напрями вдосконалення операцій рефінансування.

Ключові слова: рефінансування, процентна політика, облікова ставка, грошово-кредитна політика, ліквідність, банківська система, банки.

В статье уделено внимание операциям рефинансирования и их влиянию на ликвидность банковской системы. Рассмотрены взгляды на определение сущности операций рефинансирования. Проанализированы законодательные и нормативно-правовые акты, регламентирующие проведение операций рефинансирования. Определена динамика объемов операций рефинансирования и процентных ставок по этим операциям. Предложены основные направления совершенствования операций рефинансирования.

Ключевые слова: рефинансирование, процентная политика, учетная ставка, денежно-кредитная политика, ликвидность, банковская система, банки.

In the article it has been given focus on refinancing operations and their influence on liquidity of banking system. There have been examined views on the definition of the essence of refinancing operations. Legislative and regulatory acts that regulate conducting refinancing operations are analyzed. The dynamics of the amount of refinancing operations and interest rates on them is determined. The main directions to improve refinancing operations are offered.

Keywords: refunding, interest rate, discount rate, money-credit policy, liquidity, banking system, banks.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток сучасних банків перебуває у значній залежності від реалізації стратегії грошово-кредитної політики Національного банку України, зокрема операцій рефінансування, які націлені на регулювання рівня ліквідності в банківській системі. Світова фінансово-економічна криза 2008 р., вплив якої залишається суттєвим, значною мірою порушила функціонування кредитної системи і стала чинником банківської кризи: виникли проблеми з ліквідністю та платоспроможністю банківських установ. У такій ситуації вирішальною є роль НБУ як кредитора останньої інстанції, який здійснює підтримку банків шляхом рефінансування.

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

блеми і на які спираються автори. У вітчизняній науці дослідженню проблем рефінансування банків приділялася особлива увага. Зокрема, значний внесок у розкриття сутності та операцій рефінансування зробили В. Лановий [1], О. Малахова [2], С. Міщенко [3], В. Пуховкина [4], С. Циганов [5] та багато інших. Аналіз представлених публікацій визначає потребу у подальших дослідженнях щодо ролі операцій рефінансування у забезпеченні ліквідності банків, особливо у специфічних умовах розвитку вітчизняної банківської системи, яка пройшла етап реструктуризації та очищення від неплатоспроможних банків.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розвиток науково-методичних підходів і розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення опера-

цій рефінансування банків для забезпечення достатнього рівня їхньої ліквідності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Рефінансування є одним з основних інструментів грошово-кредитної політики Національного банку України. Під рефінансуванням, у широкому значенні цього поняття, розуміється надання банкам тимчасових запозичень, коли вони гостро потребують додаткових ресурсів.

Серед вітчизняних науковців є певні розбіжності у тлумаченні поняття «політика рефінансування». Так, на думку одних науковців, рефінансування – це видача кредитів для підтримки ліквідності, на думку інших, – це забезпечення комерційних банків додатковими резервами на кредитній основі. Як відзначає М. Пуховкіна, для банків рефінансування в центральному банку – це процес відновлення банківських ресурсів, які були вкладені в позички, цінні папери та інші активи, це останній спосіб (надія) регулювання їхньої ліквідності. Для центральних банків це спосіб випуску в обіг платіжних засобів, тобто канал безготівкової емісії, спосіб регулювання банківської ліквідності та спосіб запобігання банківській паніці [4, с. 147].

С. Міщенко стверджує, що кредити рефінансування, навіть в умовах кризи, не повинні надаватися істотно недокапіталізованим чи неплатоспроможним банкам для вирішення їх капіталізації [3, с. 77].

Водночас у нормативно-правових актах України рефінансування банків розглядається у вузькому сенсі і виступає як операції з надання банкам кредитів у встановленому Національним банком України порядку [6].

Відповідно до ст. 7, 25 Закону України «Про Національний банк України», виступаючи у ролі кредитора останньої інстанції, НБУ організовує систему рефінансування (кредитування) банків, встановлює порядок і умови рефінансування, здійснює операції рефінансування, забезпечуючи тим самим регулювання ліквідності банківської системи [7]. Окрім цього, забезпечує передбачене ст. 49 Закону України «Про банки і банківську діяльність» право банків за нестачі коштів для здійснення кредитування клієнтів і виконання, прийнятих на себе зобов'язань звертатися за отриманням кредитів до НБУ на визначених ним умовах [8].

На підставі узагальнення наукових думок автори вважають, що рефінансування є комплексною системою реалізації грошово-кредитної політики, яка спрямована на кредитування НБУ банків другого рівня під заставу певних активів для підтримки ліквідності останніх і регулювання грошової пропозиції в економіці. Таким чином, рефінансування банків на сучасному етапі є одним з найважливіших інструментів грошово-кредитної політики НБУ.

Відповідно до Положення «Про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи», до операцій рефінансування відносять:

операції з рефінансування (кредити овернайт, кредити рефінансування); операції прямого репо; операції із власними борговими зобов'язаннями; операції з державними облігаціями України [6].

Слід зазначити, що розширення ліквідності вітчизняної банківської системи, яке розпочалося в листопаді 2016 р., у грудні пришвидшилося. Це, зокрема відобразилося, у прискореному збільшенні середньоденних залишків як на коррахунках банків, так і на депозитних сертифікатах НБУ. Основним джерелом розширення ліквідності банківської системи в грудні були операції уряду (чистий вплив яких оцінено на рівні 38,1 млрд. грн.). Це було зумовлено традиційно активним витрачанням бюджетних коштів наприкінці року, а також нехарактерно високими обсягами відшкодування ПДВ та авансовими виплатами частини пенсій за січень. Разом із цим вплив цього фактору був різко зміщений у бік останніх днів року. Склад та структуру операцій рефінансування НБУ банків представлено в табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1, структура операцій рефінансування НБУ постійно змінюється залежно від стану ліквідності банківської системи. Найбільш пікові періоди надання стабілізаційного кредиту спостерігаються в 2010 р. (20,2%) та 2015 р. (12,3%), що пов'язано зі збільшенням частки проблемних банків.

У дієвості операцій рефінансування вагоме місце займає процентна політика НБУ. Змінюючи облікову ставку, центральний банк орієнтує ринок щодо послаблення чи посилення монетарної політики. Виходячи з облікової ставки, встановлюються основні ставки НБУ за активними і пасивними операціями.

Для реалізації процентної політики Національний банк установлює такі процентні ставки: облікову; за інструментами постійного доступу НБУ; за депозитними сертифікатами НБУ; за кредитами рефінансування [11]. Динаміку процентних ставок рефінансування НБУ представлено в табл. 2.

Аналіз процентних ставок рефінансування засвідчив, що їх динаміка залежить від циклічності розгортання банківської кризи в Україні.

При цьому слід звернути увагу на те, що в період економічної кризи розвинуті країни йдуть шляхом скорочення ставок рефінансування майже до нуля для збереження ринку кредитування. При цьому рівень інфляції у цих країнах залишається досить низьким, зокрема в Японії в 2008 р. він становив 1,75%, у США – 4,22%, у Великобританії – 3,78%, в ЄС – 2–4% [13]. Навіть в умовах кризи процентні ставки за кредитами в країнах Європи не перевищують 6–9% річних. Такий підхід сприяє розширенню виробництва, росту конкуренції і зниженню рівня інфляції.

Облікова ставка НБУ є одним із факторів впливу на ціноутворення в комерційних банках. Динаміку облікової ставки НБУ та процентних ставок за депозитами і кредитами банків у національній валюті за 2002–2016 рр. надано в табл. 3.

Однак варто зауважити, що зміна облікової ставки не завжди впливає на зміну процент-

Таблиця 1
Динаміка структури операцій рефінансування НБУ банків у 2007–2016 рр., %

Період	Види операцій рефінансування				
	Операції РЕПО	Кредити овернайт	Позички, які надані на тендері	Стабілізаційний кредит	Інші механізми
01.01.2007	16,8	71,9	4,9	1,5	4,9
01.01.2008	-	17,1	78,0	-	4,9
01.01.2009	13,6	54,1	9	0,9	22,4
01.01.2010	0,7	19,8	1,9	18,7	57,8
01.01.2011	2,1	3,5	8,7	20,2	65,5
01.01.2012	20,3	27,5	51,1	-	1,1
01.01.2013	31,3	25,6	40,0	3,1	-
01.01.2014	21,2	27,2	47,2	4,5	-
01.01.2015	0,3	54,2	35,4	-	10,1
01.01.2016	3,4	4,2	7,9	12,3	72,2
01.01.2017	2,3	66,5	17,5	-	13,7

Джерело: розраховано авторами за [9; 10]

Таблиця 2
Динаміка процентних ставок рефінансування банків НБУ за період 2007–2016 рр., %

Період	Облікова ставка НБУ	Середньозважена ставка за усіма інструментами	У тому числі				
			Позички, які надані на тендері	Кредити овернайт	Операції репо	Стабілізаційний кредит	Інші механізми
2007	8,4	10,1	10,0	11,1	-	-	-
2008	12,0	15,3	16,6	16,0	13,8	11,5	-
2009	10,25	16,7	20,6	18,1	21,6	10,5	-
2010	7,75	11,6	11,1	11,3	9,4	9,5	-
2011	7,75	12,4	12,5	9,4	12,6	-	-
2012	7,5	8,1	7,7	8,8	7,9	9,5	-
2013	6,5	7,2	6,8	7,6	6,9	8,9	-
2014	14,0	15,2	15,3	13,5	10,8	8,5	19,0
2015	22,0	25,2	24,7	25,2	24,0	-	26,0
2016	14,0	17,4	17,7	18,6	-	-	16,0

Джерело: розраховано авторами за [12]

Таблиця 3
Динаміка облікової ставки НБУ та процентних ставок за депозитами і кредитами банків у національній валюті за 2002–2016 рр., %

Роки (станом на кінець періоду)	Облікова ставка	Процентні ставки банків за кредитами в національній валюті	Процентні ставки банків за депозитами в національній валюті
2002	7,0	19,6	6,9
2003	7,0	17,7	8,0
2004	9,0	17,5	7,9
2005	9,5	16,4	8,0
2006	8,5	15,1	7,6
2007	8,0	13,9	8,2
2008	12,0	19,2	10,9
2009	10,25	16,6	11,5
2010	7,75	16,5	8,2
2011	7,75	14,7	11,1
2012	7,5	21,7	15,3
2013	6,5	20,2	13,4
2014	14,0	20,7	8,2
2015	22,0	20,2	8,0
2016	14,0	16,0	7,9

Джерело: розраховано авторами за [12]

них ставок за депозитами і кредитами банків повною мірою. Причини цьому – нестабільність економіки, рівень інфляції, падіння ВВП, вартість ресурсів на ринку, високі фінансові ризики.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Ступінь впливовості та дієвості операцій рефінансування НБУ, з нашої точки зору, залежить від реалізації кредитного, грошового та процентного каналів монетарного трансмісійного механізму. Для визначення передумов забезпечення ефективності цих каналів слід урахувати особливості їх функціонування на сучасному етапі:

- процентний канал: сформований за кредитними і депозитними ставками процентний коридор не є об'єктивним орієнтиром для короткострокових ставок грошового ринку;

- кредитний та грошовий канали: низький рівень монетизації економіки, криза ліквідності [14, с. 53].

Основними заходами НБУ щодо посилення впливу кредитного каналу монетарного трансмісійного механізму полягають у такому: розвиток інструментарію і розширення операцій на відкритому ринку, що здійснюються з ініціативи НБУ, та перенесення на ці операції основної ваги в системі управління ліквідністю банківською системою; мінімізація обсягів операцій постійного доступу (кредитних та депозитних операцій НБУ овернайт, що здійснюються за ініціативою банків) шляхом зни-

ження їх конкурентної привабливості через відповідні зміни процентних ставок, які носять штрафний характер; оптимізація процентної політики; стимулювання кредитування реального сектору, особливо його високотехнологічного сегменту, малого та середнього бізнесу, а також структурної перебудови економіки; розроблення і запровадження заходів монетарної політики, орієнтованих на спрямування структурного профіциту банківської ліквідності для ефективного використання реальним сектором економіки [14, с. 44–45].

Для підвищення вагомості процентного каналу необхідною є синхронізація ключової процентної ставки з обліковою ставкою, яка відображає стан грошово-кредитної політики, слугуючи операційною ціллю для короткострокових процентних ставок на міжбанківському кредитному ринку; коригування ключової процентної ставки – процентної ставки за операціями регулювання ліквідності; ключова процентна ставка доповнюватиметься коридором процентних ставок за кредитними та депозитними операціями овернайт для управління короткостроковими процентними ставками на міжбанківському ринку шляхом обмеження їх коливань навколо ключової процентної ставки; подальша трансмісія зміни ключової процентної ставки і міжбанківських короткострокових процентних ставок у реальний сектор економіки відбуватиметься різними каналами (процентним, валютним, кредитним).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лановий В.В. Оцінювання ефективності впливу операцій Національного банку України на показники грошового ринку / В.В. Лановий // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9(159). – С. 499–510.
2. Малахова О.Л. Передумови розгортання кризи ліквідності банківської системи України та шляхи її подолання / О.Л. Малахова // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2010. – № 2(8). – С. 112–118.
3. Міщенко С.В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 75–88.
4. Пуховкіна В.М. Еволюція політики рефінансування в Україні / В.Мю Пуховкіна // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 16. – С. 146–153.
5. Циганов С. Заходи державної підтримки банківських систем в економічно розвинутих країнах під час фінансової кризи / С. Циганов, К. Олексенко // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 1. – С. 12–19.
6. Про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи : положення, затверджене Постановою Правління НБУ від 17 вересня 2015 р. № 615 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/norm_akt/source/615-17.09.2015.htm
7. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/679-14/page>
8. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main/2121-14>
9. Інформація про надані Національним банком України банкам кредити на строк більше 30 календарних днів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=14549388&cat_id=14043087
10. Результати проведення операцій Національного банку України з регулювання ліквідності банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
11. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id
12. Про основи процентної політики Національного банку України : положення, затверджене Постановою Правління НБУ від 21 квітня 2016 р. № 277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.document.ua/pro-zatverdzhennja-polozhennja-pro-osnovi-procentnoyi-politi-doc267245.html>.
13. Савостьяненко М.В. Інвестиційні проекти міжнародних фінансових організацій в Україні / М.В. Савостьяненко // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 1. – С. 128–137.
14. Роль банків у забезпеченні сталого розвитку реального сектору економіки України : [монографія] / За ред. проф. В.В. Коваленко. – Одеса : ОНЕУ, 2016. – 244 с.

ДО ПИТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ

TO THE QUESTION OF INFORMATION SUPPORT OF RISK MANAGEMENT OF BANK LIQUIDITY

Косов А.С.

аспірант кафедри банківської справи,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто теоретичні підходи до інформаційного забезпечення управління ризиками банківської ліквідності. Запропоновано власне визначення єдиної банківської інформаційної системи. Розкрито механізм впливу інформації на ліквідність банку. Представлено концептуальні складники інформаційного забезпечення управління ризиками банківської ліквідності.

Ключові слова: ліквідність, ризик ліквідності, управління ризиком, інформація, інформаційна система.

В статье рассмотрены теоретические подходы к информационному обеспечению управления рисками банковской ликвидности. Предложено собственное определение единой банковской информационной системы. Раскрыт механизм влияния информации на ликвидность банка. Представлены концептуальные составляющие информационного обеспечения управления рисками банковской ликвидности.

Ключевые слова: ликвидность, риск ликвидности, управления риском, информация, информационная система.

In the article theoretical approaches to information support bank liquidity risk management. A proper definition of a single banking information system are considered. The mechanism of influence of information on bank liquidity are solved. Conceptual components of information support bank liquidity risk management are determined.

Keywords: Liquidity, liquidity risk, bank risks, management of risk, information, information system.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Будь-який процес у банку може бути гранично ефективний тільки за наявності повної інформації в операторів цього процесу. Цей постулат можна застосувати як до процедури аналізу і прогнозу ліквідності, так і до управління банком у цілому. Дійсно, для ефективного управління ризиками банківської ліквідності потрібна всеохоплююча інформація щодо всіх нюансів діяльності банку. Своєю чергою, для управління ліквідністю банку необхідні оперативні дані про всі процеси, що відбуваються в банку, у тому числі щодо видачі кредитів (починаючи з етапу планування), залучення депозитів, здійснення позабалансових операцій – усього того, що впливає на стан ліквідності банку. Отже, з'ясування методичних підходів до інформаційного забезпечення управління ризиками банківської ліквідності нині є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Різні підходи до визначення інформаційного забезпечення банківської діяльності представлено в роботах таких вітчизняних учених-економістів, як В. Сусіденко,

Р. Жарлінська, С. Глівенко, С. Єгоричева, І. Бурденко, Ю. Серпенінова, Е. Галицька. З погляду експертних систем та основ програмування розглядали у своїх дослідженнях банківську діяльність Д. Кнут, Г. Райлі та Д. Джераратано. Однак проведене дослідження наявних точок зору показало, що однозначного формулювання поняття єдиної банківської інформаційної системи вказаними науковцями не дано.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на велику кількість досліджень за даною темою, відсутнє однозначне формулювання поняття єдиної банківської інформаційної системи, не розкритий механізм впливу інформації на ліквідність банку. Крім того, потребують систематизації концептуальні складники інформаційного забезпечення управління ризиками банківської ліквідності.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є з'ясування поняття єдиної банківської інформаційної системи, розкриття механізму впливу інформації на ліквідність банку та систематизація концептуальних складників інформаційного забезпечення управління ризиками банківської ліквідності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У межах дослідження ключових аспектів забезпечення управління ризиками банківської ліквідності на особливу увагу заслуговують питання щодо інформаційного забезпечення цього процесу. Аналіз наукових публікацій [1–14] дав змогу дійти висновку, що вказаним питанням приділено мало уваги. Більше того, на практиці донині банки взагалі сприймали впровадження програмного забезпечення виключно як автоматизацію операційної діяльності. Що стосується інформаційного забезпечення управління ризиками ліквідності, то це завдання, яке досі не вирішувалося за допомогою автоматизованих інформаційних систем. Нинішня ж ситуація на ринку вимагає комплексної автоматизації банківських процедур і процесів як єдиної цілісної системи, що покриває всі функції банку, забезпечує наскрізну обробку інформації й дає змогу приймати управлінські рішення, ґрунтуючись на достовірних даних. Отже, з'ясування методичних підходів до інформаційного забезпечення управління ризиками банківської ліквідності в даній статті є важливим для усвідомлення їх значимості в сучасній системі управління банківською діяльністю.

Ми поділяємо позицію тих економістів, які вважають наявність інформації початковою базою управління будь-яким об'єктом [1]. І фундаментальною доктриною вважаємо тезу, що процес управління ризиками банківської ліквідності постійно пов'язаний із пошуком та аналізом інформації із зовнішніх та внутрішніх джерел. Інформація може бути про минуле (те, що вже сталося), про сьогодення (те, що відбувається в даний момент), про майбутнє (те, що може статися). Вищі посадові особи банку переважно працюють з інформацією про майбутнє (для розроблення довгострокової стратегії управління ризиками ліквідності, для знаходження партнерів та укладання стратегічних угод банку загалом) та сьогодення (для прийняття рішень зі стратегічних питань управління ризиками ліквідності), меншою мірою – про минуле (переважно тільки для визначення тенденцій розвитку й аналізу показників ліквідності).

Підрозділи стратегічного розвитку банку працюють з інформацією про майбутнє, сьогодення і минуле в обсязі, необхідному для розроблення планів щодо управління ризиками ліквідності банку. Функціональні банківські підрозділи працюють з інформацією про найближче майбутнє, про сьогодення і недавнє минуле. Інформація функціональних банківських підрозділів здебільшого кількісна, інформація підрозділів стратегічного розвитку – переважно якісна. Найчастіше це інформація про можливі події, яка ще не має кількісної оцінки.

Керівництво банку має постійно ставити собі питання про те, якої інформації йому постійно не вистачає, яка важлива інформація існує у зовнішньому середовищі або всередині банку,

яку інформацію необхідно взагалі отримувати і з якою періодичністю, як її отримувати, як обробляти, як аналізувати, хто, з якою періодичністю, в якій формі має отримувати результати аналізу, а найголовніше – хто, коли й як повинен готувати і приймати рішення. Тільки осмислене управління цим процесом дасть змогу створити дійсно ефективну систему інформаційного забезпечення управління ризиками банківської ліквідності.

Для чіткого та послідовного формулювання власного розуміння наукового й практичного інструментарію системи інформаційного забезпечення управління ризиками банківської ліквідності надалі розглядатимемо її як сукупність обладнання та методологічних прийомів, призначених для збору, класифікації, аналізу, оцінки і розповсюдження інформації для прийняття управлінських рішень банком.

Якщо наприкінці ХХ ст. недопрацювання банку й неефективність управління ним компенсувалися високою прибутковістю банківських операцій на ринку, то в нинішніх умовах, коли прибутковість банківських операцій істотно знизилася, банки стали розуміти важливість питань, пов'язаних з автоматизацією не тільки обліку, а й управління, без вирішення яких банк може перестати існувати як організація. Питання наявності і доступності такої інформації може вирішити єдина інформаційна банківська система [2, с. 177–182], яка повинна лежати в основі управління банком.

Під єдиною банківською інформаційною системою ми розуміємо комплекс інформаційних технологій, що дають змогу банку функціонувати як єдиний механізм і підвищують ефективність управління у цілому.

Така система повинна бути заснована на таких принципах, як:

- централізація різних модулів бізнесу навколо системи управління банком;
- можливість інтеграції нових технологій (Інтернет-банкінг, WAP);
- безпаперова технологія.

Указана система забезпечує динамічне представлення інформації і багатовимірний аналіз агрегованих даних, аналіз тенденцій, моделювання і прогнозування діяльності банку. Результатом упровадження такої системи стануть, з одного боку, аналітичні звіти, орієнтовані на потреби користувачів різних категорій, з іншого – кошти аналізу даних і швидкої побудови звітів користувачем-непрограмістом із застосуванням понять предметної сфери.

Що стосується питання управління ризиками ліквідності, то блок, присвячений аналізу та управління ліквідністю, повинен бути якщо не основним, то найбільш значущим блоком указаної системи, оскільки саме на його основі можна ефективно аналізувати й моделювати діяльність банку.

Формально завдання такої системи (у тому числі в частині аналізу і прогнозу ризиків ліквідності) можна розділити на кілька груп.

Першою групою завдань є перегляд інформації, агрегованої за одним, кількома або за всіма джерелами даних відповідно до мети банку. У цю групу можуть бути включені завдання перегляду й аналізу фактичного приходу/витрат коштів, стану рахунків клієнтів/груп клієнтів, загального банківського портфеля.

Друга група об'єднує завдання аналізу, пов'язані з перетворенням даних і розрахунку на їх основі різних показників: аналізу ліквідності, оцінки ефективності вкладень у цінні папери, аналізу руху коштів на розрахункових рахунках, платіжної позиції банку.

До третьої групи належать завдання, які забезпечують прийняття рішень. Такі завдання повинні бути комплексними і включати в себе елементи умовного моделювання (оцінка ліквідності з урахуванням планованої зміни рекламної стратегії, процентної політики банку на ринку).

Таким чином, завдання побудови механізму управління ліквідністю є не що інше як формалізація другої та третьої вищеописаних груп завдань управління банком. Своєю чергою, цілі створення інформаційного забезпечення управління ризиками банківської ліквідності теж досить зрозумілі: у межах проекту створюється якісно нова система управління ризиками банківської ліквідності. При цьому головне завдання не впровадження програмних продуктів або нових інформаційних технологій, а якісна перебудова системи управління ризиками для наближення її до кращих світових зразків. Основна ж мета – створення в банку єдиного інформаційного середовища.

Загалом, вважаємо, інформаційні чинники можуть мати різний за силою вплив на банк і, відповідно, на банківську ліквідність починаючи від негативного (наприклад, дії конкурентів, платіжна криза) до позитивного (економічний підйом). Зрозуміло, що й роль кожного з чинників на ліквідність банку може змінюватися, але у цілому цей процес доволі схематичний (рис. 1).

Для усвідомлення значущості інформаційного забезпечення управління ризиками банківської ліквідності важливий факт, що воно забезпечує:

- менеджмент банку достовірною інформацією, необхідною для виявлення та нівелювання ризиків ліквідності;

- дистанційний доступ клієнтів до даних про результати діяльності банку.

Найважливіші концептуальні складники інформаційного забезпечення представлено на рис. 2.

Окрім концептуальних складників, інформаційне забезпечення управління ризиками банківської ліквідності також містить підтримуючі і функціональні підсистеми, що ілюструє рис. 3. До підтримуючих підсистем належать технічне оснащення, системи зв'язку, програмні засоби, системи безпеки, захисту і надійності. Функціональні підсистеми реалізують банківські послуги та виконують будь-які комплекси завдань із підтримки ліквідності банку.

Уважаємо, що найбільш прийнятною для вітчизняних банків є трирівнева архітектура технології «клієнт – сервер», коли в мережі присутні не менше трьох комп'ютерів: клієнтська частина (робоча станція), сервер прикладних процесів та сервер бази даних (рис. 4). У клієнтській частині організовується взаємодія з користувачем (користувацький інтерфейс). Сервер прикладних процесів проводить процедури для клієнтської частини. Сервер бази даних обслуговує процедури, які відіграють роль клієнтів. Гнучкість такої архітектури полягає в незалежному використанні і заміні обчислювальних і програмних ресурсів на всіх трьох рівнях.

Перспективним вважаємо також об'єднання серверів у групи (кластери) для підвищення надійності їх роботи. У такому разі ресурси і навантаження розподіляються між серверами (вузлами системи) так, що користувач не знає, з яким конкретно сервером він працює в даний момент, а використання технічних засобів у цьому разі виявляється найефективнішим.

Поява нових видів даних (наприклад, мультимедійних) створює нові умови для процесу управління ризиками банківської ліквідності. Наголосимо на важливості сприйняття банками України світової практики створення та викорис-



Рис. 1. Механізм впливу інформації на ліквідність банку

Джерело: складено автором

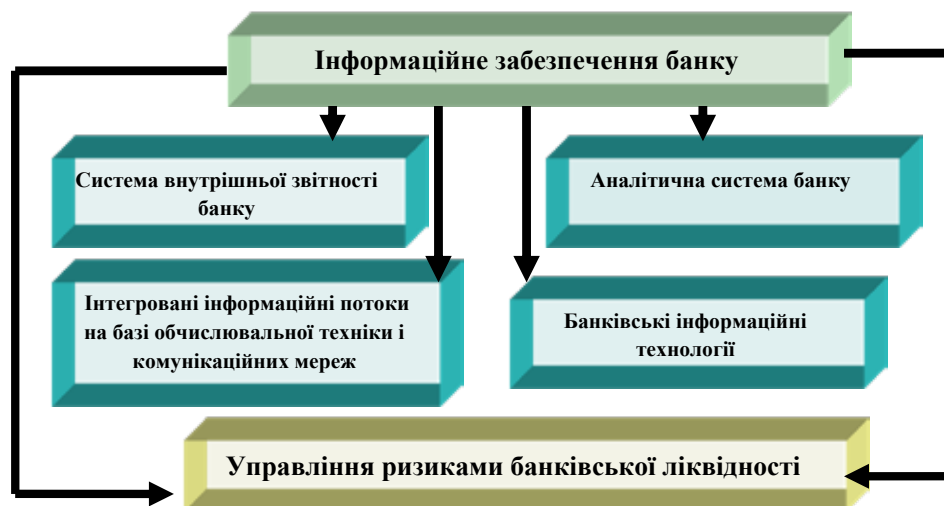


Рис. 2. Концептуальні складники інформаційного забезпечення управління ризиками банківської ліквідності

Джерело: складено автором



Рис. 3. Інформаційне забезпечення управління ризиками банківської ліквідності

Джерело: складено автором

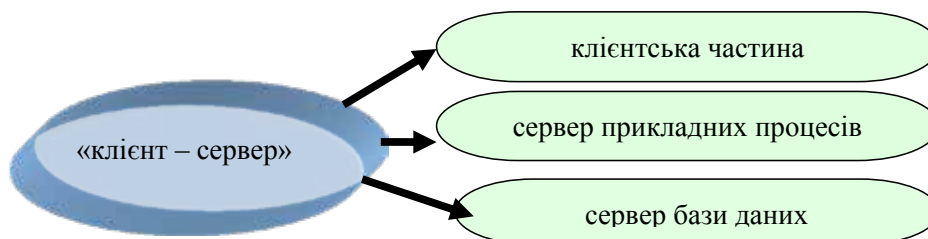


Рис. 4. Архітектура побудови технології «клієнт – сервер» в банку

Джерело: складено автором

тання баз даних і, відповідно, появи концепції інформаційних сховищ.

Інформаційне сховище – централізована база даних банку, яка об'єднує інформацію із різноманітних джерел та систем для подальшого її використання прикладними програмами кінцевих користувачів (спеціалістів банку та клієнтів).

Зарубіжна практика свідчить, що в останнє десятиріччя переваги інформаційних сховищ стають усе очевиднішими.

Важливими цілями створення інформаційного сховища банку є:

- підвищення якості, прозорості та оперативності фінансової звітності;
- централізація інформації щодо ліквідності з різних джерел;
- скорочення операційних витрат за рахунок виключення дублюючих функцій та мінімізація ручної обробки даних шляхом уніфікації довідників і забезпечення одноразового введення повних, несуперечливих даних;

- зниження операційних ризиків;
- скорочення часу на формування звітності;
- оптимізація бізнес-процесів підготовки звітності;

- підвищення надійності захисту інформації за рахунок централізованого управління доступом до конфіденційних даних.

Достовірні дані в інформаційних сховищах сприймаються як зрозуміле явище з двох причин. По-перше, часи первісних, часто невдалих, упроваджень у вітчизняних банках давно пройшли, а побудова якісного інформаційного забезпечення завдяки накопиченому досвіду стало простим інженерним завданням. По-друге, розвиток інституту сервіс-менеджерів у багатьох великих банках підвищує впевненість користувачів в якості даних.

Ураховуючи сказане, найчастіше приймається як аксіома, що дані в інформаційному сховищі на 100% правильні. Однак для аналітичної та управлінської звітності помилка в 3% вважається допустимою і на таку помилку не звертає уваги більшість інтеграторів. Звідки виникає невеликий відсоток помилок в даних? До цього призводить цілий спектр причин: допущення на етапі бізнес-аналізу, спрощення моделі даних, зроблені для швидшого надання аналітики, а також особливості роботи самих промислових інструментів завантаження даних.

Для зручності використання даних, що будуть утримуватися в єдиному інформаційному сховищі банку, воно повинно відповідати таким вимогам, як:

1. диференційований доступ до різних груп даних. Так, рядові співробітники банку можуть мати доступ тільки до визначеної частини зібраної інформації, а менеджери вищої управлінської ланки – до всієї системи аналітичних даних;

2. можливість оперативної зміни даних, що утримуються в сховищі, відповідності до установленої процедури;

3. можливість пошуку даних за різними критеріями.

Переконані, що банківські технології, в основу роботи яких покладена лише класична логіка (тобто алгоритми рішення відомих задач), не в змозі продукувати об'єктивні рекомендації для прийняття рішень у складних ситуаціях за невідомості вихідних умов. Якісне вирішення цих задач під силу лише технологіям, які здатні функціонувати подібно людському інтелекту, а саме: мати здатність здобувати, адаптувати, модифікувати і поповнювати інформацію для розв'язання задач, формалізація яких ускладнена. Такі системи належать до категорії штучного інтелекту, що здатні, залежно від поточної ситуації, самі розробляти алгоритми рішення новоутворених проблем у сфері управління ризиками банківської ліквідності.

В інтересах посилення системи управління ризиками банківської ліквідності варто зконцен-

трувати зусилля банків на впровадженні методів, які використовуються в технології створення експертних систем.

Згідно з класичним виразом, який оприлюднив Д. Кнут [6] щодо програмування алгоритмічних задач:

Програма = Структура даних + Алгоритми (1)

За цією логікою щодо експертних систем цей вираз виглядає так:

Експертна система = Знання + Логічний висновок (2)

Пропонуємо банкам будувати за таким принципом експертні системи у сфері управління ризиками банківської ліквідності, що візьмуть на себе функції надання достовірної інформації та кваліфікованих оцінок, на базі яких керівництво банків може приймати виважені управлінські рішення щодо мінімізації або уникнення вказаних ризиків. Уважаємо, фахівець банку в галузі ризик-менеджменту за умови співпраці з експертною системою має можливість отримати результати вищої якості.

Більшість експертів вважає, що переваги експертних систем банку проявляються в таких моментах:

- рівень знань експертної системи, ймовірно, перевищуватиме рівень знань окремо взятого експерта-людини;

- інформація в експертній системі зберігається невизначено довгий час на відміну від експертів-людей, які можуть звільнитися або вийти на пенсію;

- експертна система здатна детально пояснити свої міркування, які привели до певного висновку, у будь-який час і з практично необмеженою кількістю повторень, що сприяє підвищенню довіри до ухваленого рішення;

- експертна система гарантує об'єктивність в екстремальних ситуаціях, тоді як дії людини-експерта під впливом стресу неефективні;

- експертну систему можна використовувати як інтелектуальну навчальну програму, щоб розвивати у співробітників банку аналітичні навички.

Крім того, експертні системи приносять банку і непряму перевагу також, оскільки знання експертів-людей повинні бути заздалегідь перетворені в явну форму для введення в базу знань. Унаслідок цих дій знання стають явними, тому з'являється можливість перевіряти їх на правильність, несуперечність та логіку.

Найбільш поширений метод накопичення знань в експертних системах банків має ґрунтуватися на використанні системи продукційних правил. Продукційними називаються правила, що організовані у вигляді структур IF-THEN («якщо – тоді»). Частина продукційного правила, що розміщена між ключовими словами IF і THEN, являє собою умовний елемент або шаблон правила. Після слова THEN заноситься список дій або рішень, які повинні бути виконані відповідно до правила.

Загальна структура експертної системи банку, заснованої на продукційних правилах, складається з таких компонентів [8]:

- інтерфейс користувача – це механізм, за допомогою якого відбувається спілкування користувача з експертною системою;
- засіб отримання знань являє собою автоматизований спосіб, який дає користувачу змогу вводити знання в систему, не застосовуючи кодування;
- база знань системи вміщує знання, необхідні для вирішення завдань у певній проблемній сфері банківської діяльності;
- машина логічного висновку є програмним компонентом, який визначає, які правила виконуються згідно з фактами;
- робоча пам'ять системи призначена для розміщення фактів, що стосуються поточного стану об'єкта досліджень;
- робочий список правил.

Пропонуємо вітчизняним банкам накопичувати в експертній системі знання щодо способів розрахунку показників банківської ліквідності.

Вибір конкретного банку на користь того чи іншого програмного продукту не повинен бути поспішним або заснованим на сліпому копіюванні чужого досвіду, оскільки автоматизовану систему кожен банк повинний вибирати як залежно від своїх сьогоденних потреб, так і з

огляду на тенденції розвитку (короткострокові і довгострокові). За такого вибору слід урахувати необхідний рівень адаптації пропонованого рішення до специфічних вимог українського законодавства, її функціональність, відкритість, інтегрованість, переносимість, багатомовність, підтримка мультивалютності, а також використання при цьому технологія і інструментарій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи викладені положення, можна дійти висновку, що з розвитком банку його інформаційне забезпечення також зазнає різних змін, модифікується, тому його структуру слід періодично переглядати, щоб знизити інертність і консерватизм банку в цілому.

Існує низка об'єктивних обставин, які змушують переглядати структуру інформаційного забезпечення управління ризиками банківської ліквідності, приводити її до відповідності новим завданням банку. До основних належать: зміна цілей банку та його стратегії; зміна напрямів або технологій банківських операцій; дистанційні технології обслуговування клієнтів тощо. Враховуючи вказані обставини, можна досягти досить ефективного інформаційного забезпечення управління ризиками банківської ліквідності для успішного подальшого розвитку банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сусіденко В.Т., Жарлінська Р.Г. Інформаційні системи у банківському менеджменті та маркетингу : [монографія] / В.Т. Сусіденко, Р.Г. Жарлінська. – Вінниця : Тірас, 2003. – 160 с.
2. Примак А.Г. Единая банковская информационная система / А.Г. Примак, И.М. Безмозгий // Банковские и финансовые технологии : сб. ст. / под ред. В.И. Тарасова. – М. : Международный центр банковских и финансовых технологий, 2001. – 272 с.
3. Глівенко С.В. Економічне прогнозування : [навч. посіб.] / С.В. Глівенко, М.О. Соколов, О.М. Теліженко ; 3-є вид., доп. – Суми : Університетська книга, 2004. – 207 с.
4. Єгоричева С.Б. Банківські інновації : [навч. посіб.] / С.Б.Єгоричева. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.
5. Дмитров С.О. Моделювання оцінки ризиків використання банків з метою легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму : [монографія] / С.О. Дмитров [та ін.] ; за заг. ред. О.М. Бережного. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 75 с.
6. Кнут Д.Э. Искусство программирования : в 3-х т. Т. 1 : Основные алгоритмы : [учеб. пособ.] / Д.Э. Кнут ; пер. с англ. ; 3-е изд. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2000. – 720 с.
7. Домрачев В.М. Міжнародні порівняння банківських систем України та країн Єврозони / В.М. Домрачев, К.Є. Раєвський // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – Вип. 21. – 344 с.
8. Джераратано Д. Экспертные системы: принципы разработки и программирование : [навч. посіб.] / Д. Джераратано, Г. Райли. – М. : Вильямс, 2007. – 1152 с.
9. Михайлюк Р. Стратегія управління ліквідністю комерційних банків / Р. Михайлюк, В. Рудан // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – № 14–15. – С. 149–165.
10. Серпенінова Ю.С. Чинники, що впливають на ліквідність банку / Ю.С. Серпенінова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: погляд у майбутнє : збірник наукових праць ; Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2009. – С. 354–359.
11. Червінська О.С. Управління банківською ліквідністю як метод фінансового менеджменту / О.С. Червінська, М.Р. Мокринська, П.В. Матвій // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.2 – С. 165–169.
12. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку : [монографія] / І.М. Бурденко [та ін.] ; за заг. ред. Ю.С. Серпенінової. – Суми : Університетська книга, 2011. – 136 с.
13. Довгаль Ю.С., Гребінь О.М. Оцінка ефективності управління ліквідністю на рівні комерційного банку / Ю.С. Довгаль, О.М. Гребінь // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 1. – С. 34–39.
14. Галицька Е., Висоцька Л. Удосконалення системи показників ліквідності комерційних банків / Е. Галицька, Л. Висоцька // Банківська справа. – 2012. – № 2. – С. 16–23.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ І ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

FINANCIAL MANAGEMENT AND FINANCIAL CONTROL AT REGIONAL LEVEL

Кульчицький М.І.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Корнілова Є.Є.

студентка економічного факультету,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Проаналізовано управління фінансами України, зокрема фінансовий контроль на регіональному рівні. Опрацьовано дослідження і публікації вітчизняних учених щодо тематики. Виділені не вирішені раніше частини загальної проблеми дали змогу розробити заходи щодо її вирішення та сформувані відповідні висновки.

Ключові слова: управління фінансами, фінансовий контроль, регіональний рівень, фінансовий контроль на місцевому рівні, фінансова система, фінансова політика, ревизія, аудит.

Проанализировано управление финансами Украины, в том числе финансовый контроль на региональном уровне. Обработаны исследования и публикации отечественных ученых относительно тематики. Выделенные не решенные ранее части общей проблемы дали возможность разработать мероприятия относительно ее решения и сформулировать соответствующие выводы.

Ключевые слова: управление финансами, финансовый контроль, региональный уровень, финансовый контроль на местном уровне, финансовая система, финансовая политика, ревизия, аудит.

Ukrainian financial management was analyzed, including financial control at regional level. Researches and publications on topics of local scientists were processed. Selected unsolved aspects of the problem made it possible to develop measures to solve it and form our own conclusions.

Keywords: Local Government Finance, financial control, local level, financial control at the local level, financial system, financial politics, revision, audit.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Обов'язковою запорукою успішного функціонування будь-якої країни виступає правильне, обґрунтоване, систематизоване управління фінансами цієї країни. Однією з ключових функцій такого управління є державний фінансовий контроль, зокрема фінансовий контроль на регіональному рівні. Рівень соціального й економічного розвитку держави, поліпшення якості роботи усіх галузей суспільного життя безпосередньо залежить саме від його організації.

Завданням першої необхідності державного контролю на регіональному рівні є досягнення високої ефективності державних видатків на основі подальшої оптимізації витрачання місцевих бюджетних коштів.

Існування проблеми управління фінансами і фінансового контролю на регіональному рівні,

у тому числі й використання місцевих бюджетів, аналіз ефективності бюджетних видатків і, як наслідок, вироблення обґрунтованих пропозицій щодо їх оптимізації, усунення порушень і недоліків, що мають місце у певному регіоні, повинні бути вирішені шляхом упровадження низки заходів.

Дослідження цього питання є надзвичайно важливими, оскільки єдині нормативно-правові та методологічні основи здійснення фінансового контролю на регіональному рівні, правові механізми взаємодії його ланок і чітке розмежування функцій та повноважень органів контролю є дуже недосконалими, що проявляється у неузгодженості, протиріччях та дублюванні контрольних заходів.

Потреба у підвищенні ефективності фінансового контролю на регіональному рівні диктується ускладненням фінансових аспектів діяльності в ринкових умовах, зокрема активним

залученням комерційних структур, використанню інфраструктури місцевих фінансово-кредитних установ та банків для обслуговування державних коштів.

Ефективний фінансовий контроль на регіональному рівні здатен зміцнити довіру населення до державної влади та забезпечити добробут громадян. Фінансовий контроль на регіональному рівні є незалежним джерелом для виявлення причин порушень, а також ефективним засобом для прийняття рішень щодо запобігання порушенням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Ефективне функціонування фінансової системи країни, проведення цілеспрямованої фінансової політики за допомогою фінансового механізму залежать від організації управління фінансами в державі.

Управління фінансами в державі здійснюється через систему державних органів та інститутів за допомогою форм і методів організації управлінської діяльності. Ця діяльність зумовлена історичними, економічними та політичними умовами розвитку держави і підпорядковується фінансовій політиці.

Управління фінансами – це система методів і форм організації фінансових відносин, які використовує фінансовий апарат для ефективного формування, розподілу і використання фінансових ресурсів суб'єктів господарської діяльності для досягнення поставлених цілей та запланованих результатів.

Фінансовий контроль визначається фінансовою діяльністю держави й є однією із стадій управління фінансами. Реалізація контрольних функцій у галузі фінансів здійснюється за двома напрямками: з одного боку, це контроль після завершення стадій формування, розподілу та використання державних грошових коштів, свого роду підсумковий контроль, з іншого – це контроль, що здійснюється на кожній із цих стадій, тобто оперативний контроль. Фінансовий контроль виступає як діяльність державних органів і недержавних організацій із забезпечення законності, фінансової дисципліни і доцільності під час мобілізації, розподілу, використання грошових коштів і пов'язаних із цим матеріальних цінностей.

В управлінні фінансами виділяють декілька функціональних складників: планування, стратегічне управління, оперативне управління та контроль.

Основними методами фінансового контролю є перевірка, ревізія, обстеження та аналіз. Види фінансового контролю, механізм його здійснення регулюються фінансовим законодавством [1].

Органи, що здійснюють фінансовий контроль, утворюють систему із трьох груп: органи, що здійснюють загальнодержавний контроль (Верховна Рада, Кабінет Міністрів Укра-

їни); органи відомчого фінансового контролю (Мінфін України, Нацбанк України та ін.); органи, що здійснюють незалежний фінансовий контроль (аудиторські організації).

Центральним спеціалізованим органом державної виконавчої влади з управління фінансами є Міністерство фінансів України (Мінфін України), яке підпорядковується Кабінету Міністрів і входить до його складу. На Міністерство фінансів покладені основні функції, завершальними з яких є безпосередньо контроль, ревізія, перевірка фінансово-господарської діяльності всіх державних організацій, установ і підприємств.

Управління оподаткуванням в Україні покладене на Державну податкову службу України (ДПС України). ДПС України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через міністра фінансів України. ДПС України входить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію єдиної державної податкової політики, контролює правильність обчислення податків та інших обов'язкових платежів і своєчасність їх сплати, накладає штрафні санкції та адміністративні стягнення на порушників податкового законодавства.

До системи органів Державної податкової служби України належать центральний апарат і територіальні органи державні податкові служби в Києві, областях, округах (на два і більше регіони), державні податкові інспекції у районах, містах (окрім Києва), районах у містах, міжрайонні, об'єднані та спеціалізовані державні податкові інспекції [2].

Управління фінансовою системою України досліджували такі вітчизняні вчені, як Н.Є. Селюченко та З.К. Шмігельська. У своїй праці вони підтвердили, що ефективність функціонування фінансової системи істотно залежить від оптимальності розподілу та перерозподілу, що має базуватися на відповідності отриманих кожним суб'єктом доходів його вкладу у виробництво ВВП. Над реалізацією цього завдання повинні працювати усі сфери та ланки фінансової системи.

Одним з основних завдань органів управління фінансовою системою є забезпечення злагодженості у функціонуванні окремих сфер і ланок фінансових відносин. Цього досягають чітким розмежуванням функцій і повноважень між фінансовими органами та інституціями. Водночас потрібно враховувати ймовірні ризики, що пов'язані з посиленням залежності вітчизняної фінансової системи від коливань світових фінансових ринків, зростанням додаткового тиску на валютний ринок, можливим витісненням українських фінансових установ із відповідних ринків [3].

Стан та проблеми державного фінансового контролю на регіональному та місцевому рівнях також аналізувала І. Іванова. У своїй праці

вона дає прогноз ризиків негативних наслідків від упровадження започаткованої в Україні реформи у системі контролю та робить висновки про необхідність перегляду підходів під час створення сучасної системи державного фінансового контролю в Україні з урахуванням вимог Європейського Союзу та внутрішніх особливостей держави [4].

О. Брежнєва-Єрмоленко у своїй статті досліджує питання проблемних аспектів державного фінансового контролю на місцевому рівні і доходить висновку, що досі так і не вдалося створити міцну, ефективно функціонуючу систему державного фінансового контролю діяльності органів місцевого самоврядування, свідченням чого є наявність у фінансовій системі держави низки суттєвих проблем. Окрім того, науковець зазначає, що система державного фінансового контролю діяльності органів місцевого самоврядування, яка існує в Україні, більш схильна розвиватися відповідно до саморегулюючої теорії самоврядування, тому основним недоліком її функціонування є неналежна реалізація функції аудиту дохідної та витратної частин місцевих бюджетів [5].

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Система державного фінансового контролю, яка побудована в Україні, не забезпечує на належному рівні фінансово-бюджетну дисципліну як у цілому в державі, так і на регіональному рівні зокрема. Це є наслідком низки проблем, які створюють тенденції щодо зростання кількості та обсягів основних фінансових порушень.

Однією з основних причин несформованості цілісної системи можна виділити недосконале законодавство. Система державного фінансового контролю України функціонує без існування базового закону, який би встановлював основні поняття у цій сфері, чітко розподіляв би завдання, функції та повноваження між органами державної та місцевої влади, регламентував відносини між суб'єктами та об'єктами контролю, визначав відповідальність та незалежність відповідних уповноважених посадових осіб. Бюджетний кодекс України не врегульовує цих питань. Норми діючих законів та нормативно-правових актів у сфері державного фінансового контролю не завжди узгоджуються між собою. Методичні рекомендації та інструкції охоплюють лише окремі аспекти. У вищих навчальних закладах фактично відсутній системний навчальний курс із підготовки та перепідготовки відповідних кадрів у цій сфері.

Наслідком безсистемності у правовому полі стала розбалансована система органів, що забезпечують державний фінансовий контроль та аудит. Діяльність державних органів, що здійснюють контрольні, контрольно-ревізійні, наглядові і фіскальні дії щодо бюджетних коштів регламентується окремими спеціальними законами і нормативно-правовими актами. Водночас

місцеві органи влади не зацікавлені в організації внутрішнього фінансового контролю в регіонах, що призводить до існування малоефективного внутрішнього контролю над витрачанням коштів місцевих бюджетів та трансфертів.

Наявна система державного фінансового контролю, безумовно, потребує нагальної, однак послідовної і науково обґрунтованої реформування. Його необхідно проводити на основі попередньо розробленої концепції, визначальними факторами якої повинні стати завдання, поставлені перед нею.

Важливими умовами існування системи державного фінансового контролю є її єдність, незалежність та цілісність. Взаємодія органів, що входять до системи, та узгодженість їхніх дій гарантуватимуть максимальну прозорість руху державних коштів, об'єктивне й усебічне інформування, а також належний контроль над усуненням порушень та реалізацією пропозицій.

На нашу думку, кожен орган контролю, як вищий державний, так і регіональний, повинен володіти своєю «функціональною нішею», що дало би змогу цілеспрямовано впливати на фінансову політику України та її регіонів.

Ми вважаємо, що окремі заходи зі збільшення кількості перевірок на регіональному рівні контролюючими органами не призведуть до суттєвого покращення стану фінансів України. У зв'язку із цим необхідно концептуально визначитися щодо моделі муніципального фінансового контролю та етапів її впровадження, окреслити коло законодавчих та нормативних актів, що забезпечуватимуть правову базу, та здійснити фінансово-економічні розрахунки такої моделі.

Відсутність відповідної координації призводить до дублювання перевірок, паралелізму в роботі, розпорошенню зусиль органів контролю, як результат, їх діяльність не є всеохоплюючою. Здійснення спільних заходів сприятиме комплексному підходу та глибшому аналізу. Створення єдиної вдосконаленої системи автоматично підвищить роль усіх органів, що входять до неї.

Ще однією характеристикою системи державного фінансового контролю, на нашу думку, повинна стати її всеосяжність. Чим більший обсяг державних коштів потрапить під контроль, тим повнішою й якіснішою буде інформація, що надається владним органам та громадськості; зменшиться обсяг питань, не перевірених співробітниками органів контролю, а отже, порушники бюджетної дисципліни не залишаться безкарними.

Система державного фінансового контролю також повинна:

- оперативно, адекватно та професійно реагувати на будь-які зміни в економіці та законодавстві;

- максимально повно забезпечувати здійснення попереднього, поточного та наступного контролю.

У сучасному світі застосування найсучасніших інформаційно-технологічних інструментів, що забезпечують результативність та ефективність фінансового контролю щодо формування та виконання державного (регіонального) бюджету, постає одним з актуальніших заходів щодо покращення досліджуваного питання.

Окрім того, забезпечення достовірності та надійності інформації про державні (місцеві) видатки, соціально-економічну результативність та ефективність витрачання державних (місцевих) коштів – не менш важливий аспект.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Усунення недоліків і суперечностей здійснення державного фінансового контролю місцевих бюджетів потребує комплексного підходу в частині вирішення основних питань на теоретичному та методичному рівнях.

Треба зауважити, що головною метою державного (регіонального) фінансового контролю було й є забезпечення стабільності та економічної безпеки держави (регіону), а для цього необхідно:

- збільшити дохідну частину державного (регіонального) бюджету, у тому числі й за рахунок пошуку альтернативних джерел надходжень;
- досягти економічного, ефективного використання видаткової частини бюджету;
- домогтися скорочення кількості правопорушень у фінансовій сфері шляхом проведення попереднього контролю (експертизи проектів рішень).

Усе зазначене вище визначає пріоритетні завдання системи державного фінансового контролю держави. Ігнорування хоча б одного з них не дасть змоги досягти головної мети державного фінансового контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адміністративне право України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bookss.co.ua/book_administrativne-pravo-ukrani_825/14_tema-derzhavne-upravlnnya-u-sfer-fnansv
2. Державне управління фінансами в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://4vuz.com.ua/book_37_glava_16_3.3_Derzhavne_upravlinnja_f.html
3. Селюченко Н.Є. Управління фінансовою системою України / Н.Є. Селюченко, З.К. Шмігельська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15915/1/56_366-371_Vis_725_Ekonomika.pdf
4. Іванова І. Стан та проблеми державного фінансового контролю на регіональному та місцевому рівні / І. Іванова [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/monitor/Desember/04.htm>
5. Брежнєва-Єрмоленко О. Проблемні аспекти державного фінансового контролю на місцевому рівні / О. Брежнєва-Єрмоленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2012_12_11_12_kampodilsk/sekcija_9_2012_12_11_12/problemni_aspekti_derzhavnogo_finansovogo_kontrolju_na_miscevomu_rivni/19-1-0-429

РОЗВИТОК МСБ В УКРАЇНІ: АУТСОРСИНГОВИЙ АСПЕКТ

DEVELOPMENT SME IN UKRAINE: OUTSOURCING ASPECT

Омельченко Л.С.

кандидат економічних наук,
завідуючий кафедри «Фінанси і банківська справа»,
Приазовський державний технічний університет

Лактіонова О.Е.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси і банківська справа»,
Приазовський державний технічний університет

Мандра Н.Г.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри «Фінанси і банківська справа»,
Приазовський державний технічний університет

Тенденції розвитку МСБ в Україні досліджувався на прикладі напряму «Промисловість». Рівень рентабельності (збитковості) операційної й усієї діяльності МБС за 2013–2015 рр. негативний, це свідчить, що ця діяльність є неефективною.

Виявлено, що ефективним інструментарієм, який стимулює розвиток МСБ, є фінансовий аутсорсинг (F&A), використання якого дає змогу знизити витрати на процес обліку й управління фінансами. Фінансовий аутсорсинг зміцнює фінансове становище підприємств МСБ і забезпечує фінансову безпеку в умовах глобалізації, проте вимагає податкового стимулювання розвитку, як аутсорсерів – спеціалізованих фірм із надання послуг, так і клієнтів послуг фінансового аутсорсингу.

Ключові слова: малий і середній бізнес, збитковість, фінансовий аутсорсинг, аутсорсер, платник податків.

Тенденции развития МСБ в Украине исследовались на примере направления «Промышленность». Уровень рентабельности (убыточности) операционной и всей деятельности МБС за 2013–2015 гг. отрицательный, это свидетельствует о том, что эта деятельность является неэффективной.

Выявлено, что эффективным инструментарием, который стимулирует развитие МСБ, является финансовый аутсорсинг (F&A), использование которого позволяет снизить затраты на процесс учета и управления финансами. Финансовый аутсорсинг укрепляет финансовое положение предприятий МСБ и обеспечивает финансовую безопасность в условиях глобализации, однако требует налогового стимулирования развития как аутсорсеров – специализированных фирм по оказанию услуг, так и клиентов услуг финансового аутсорсинга.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, убыточность, финансовый аутсорсинг, аутсорсер, налогоплательщик.

SME Trends in Ukraine investigated by the example of the direction - «Industry». The level of profitability (loss) and operating all the activities of MBS for the period 2013-2015 is negative, it is reported that the activities of SME direction Ukraine - «Industry» is not effective.

Revealed that effective tools for encouraging the development of SMEs is a financial outsourcing (F & A), the use of which reduces the cost of the process of accounting and financial management. Financial outsourcing strengthens the financial position of SMEs and provides financial security in the context of globalization, however, requires the development of tax incentives as outsorserov-specialized companies to provide services and financial services outsourcing clients.

Keywords: small and medium businesses, losses, financial outsourcing, outsourcer, the taxpayer.

Малий і середній бізнес забезпечує швидку адаптацію до умов господарювання; відносно невеликі витрати на його здійснення; гнучкість і оперативність у прийнятті рішень; більш низьку потребу в первинному капіталі; зайнятість значної частини безробітного населення і форму-

вання середнього класу. Податкове стимулювання, до якого належать спрощена система ведення бухгалтерського обліку, пільгові податкові режими, податкові канікули, розстрочення або відстрочення по сплаті податків, знаходиться на першому місці серед основних інстру-

ментів державної підтримки, випереджаючи по ефективності спрощення процедур реєстрації, отримання ліцензії до одного дня; пільгове кредитування та ін. Податкове стимулювання сприяє підвищенню привабливості країни для ведення МСБ. Для цього органи державної влади здійснюють цілеспрямовані дії з надання податкових пільг та інших заходів податкового характеру щодо поліпшення майнового або економічного становища окремих категорій платників податків для створення зацікавленості здійснення певної діяльності. Однак аналіз і оцінка результатів податкового стимулювання МСБ в Україні показали, що, незважаючи на суттєві податкові преференції, надані малому та середньому бізнесу, спостерігається незначний результуючий соціально-економічний ефект, одержуваний українською економікою від функціонування підприємств. Це доводять такі факти. Кількість організацій МСБ, середньооблікова чисельність працюючих, внесок у ВВП України багато в чому відстають від практики розвинутих країн. Тенденції розвитку МСБ в Україні досліджувалися на прикладі напрямку «Промисловість» [1]. Так, обсяг реалізованої продукції цього напрямку на 01.01.2015 становив 4 170 659,9 млн. грн., а обсяг реалізованої продукції малих підприємств (МП) на 01.01.2015 – 705 000,5 млн. грн., або 16,9%. Капітальні інвестиції на 01.01.2015 – 178 384,9 млн. грн.

(усього), із них МП – 27 933,8 млн. грн., або 15,7% загальних капітальних інвестицій. Прибуток усього – 233 624,7 млн. грн., прибуток МСБ – 49 156,1 млн. грн., або 21,0% загального прибутку до оподаткування. Збиток становив 798 001,5 млн. грн. (усього). Збиток малих підприємств (МП) – 224 418,5 млн. грн., або 28,1% загального збитку до оподаткування.

Сальдовий фінансовий результат МП негативний і має тенденцію до збільшення. Це свідчить про неефективність діяльності підприємств малого бізнесу напрямку «Промисловість» (рис. 1). Рівень рентабельності (збитковості) операційної й усієї діяльності МП і середніх підприємств (СП) за 2014–2015 рр. негативний, це свідчить, що діяльність МСБ України напрямку «Промисловість» є неефективною (рис. 2, 3). Як видно з графіків, чим меншим є за розміром підприємство, тим в гіршому стані воно знаходиться.

Держава не приділяє значної уваги таким підприємствам, але саме вони є основою стабільності економіки. Йде різке зменшення власного і зареєстрованого власного капіталу МП. Так, у 2013 р. він становив 25 298,0 млн. грн., у 2014 р. – 16 026,9 млн. грн., у 2015 р. – 1 359,2 млн. грн. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) МП також різко зменшується й є негативним. Так, у 2013 р. він становив -23 797,3 млн. грн., у 2014 р. – -31 825,2 млн. грн., у 2015 р. – -49 947,3 млн. грн. (рис. 4, 5, табл. 1).

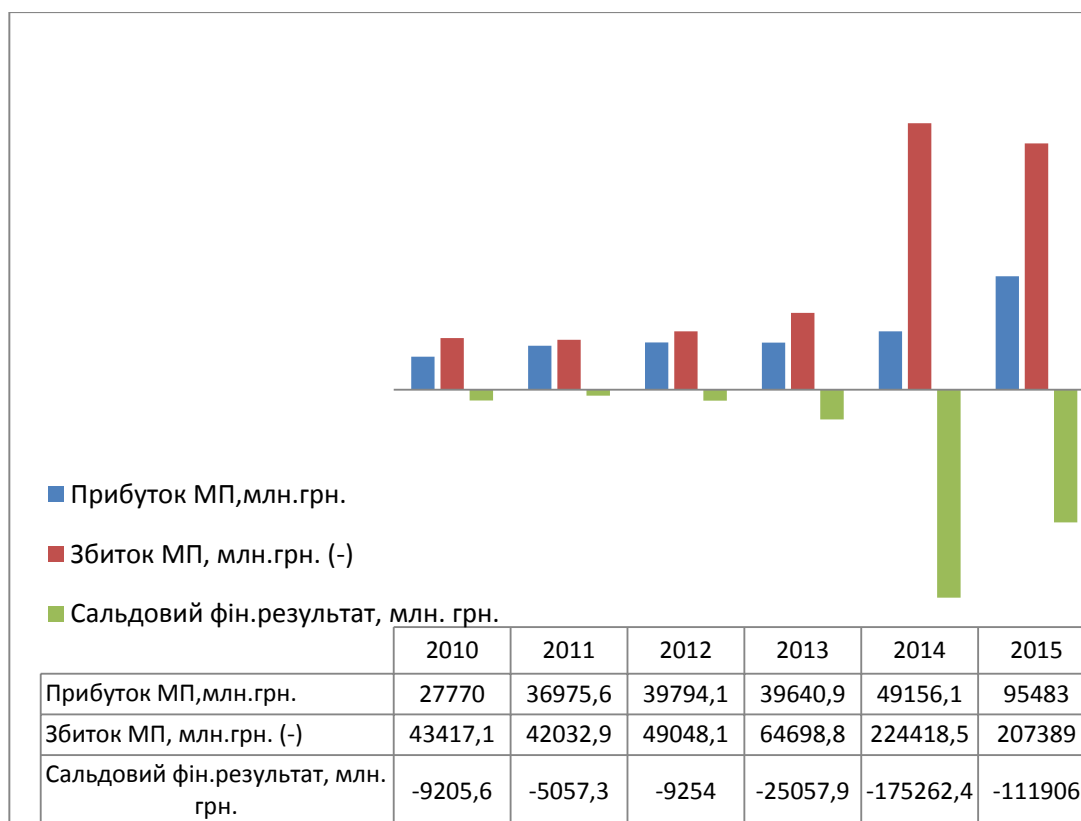


Рис. 1. Динаміка сальдованого фінансового результату МП напрямку «Промисловість», млн. грн. (2010–2015 рр.)

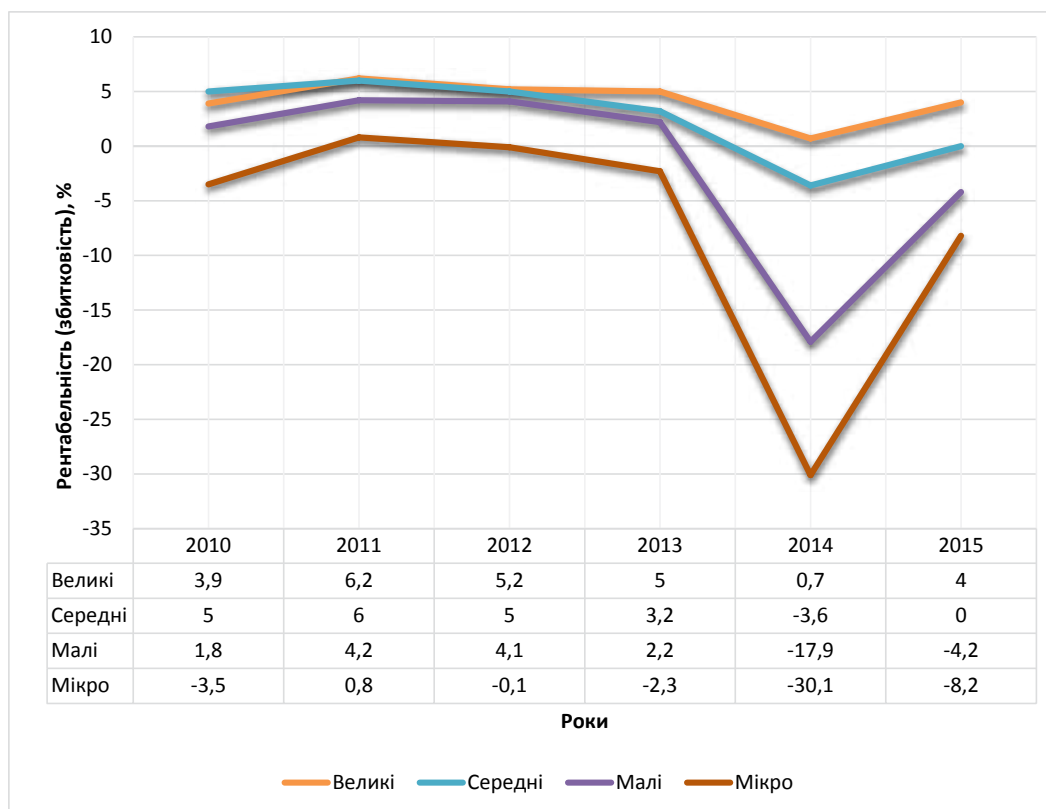


Рис. 2. Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств напрямку «Промисловість», % (2010–2015 рр.)

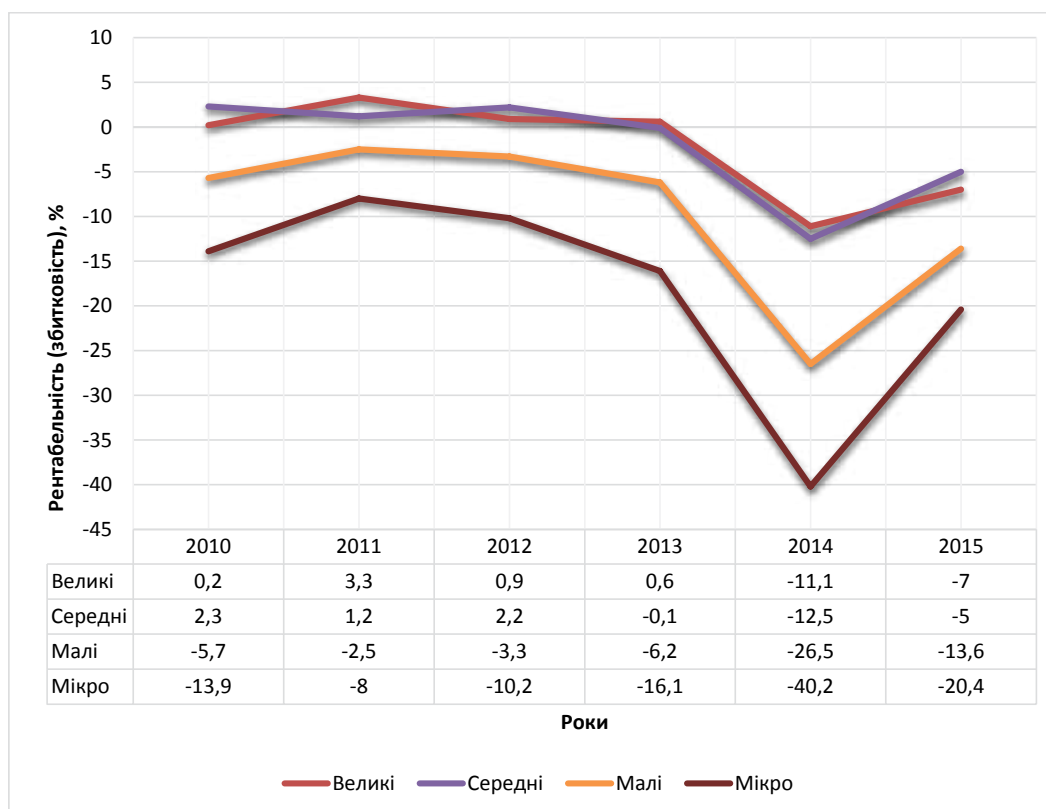


Рис. 3. Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств напрямку «Промисловість», % (2010–2015 рр.)

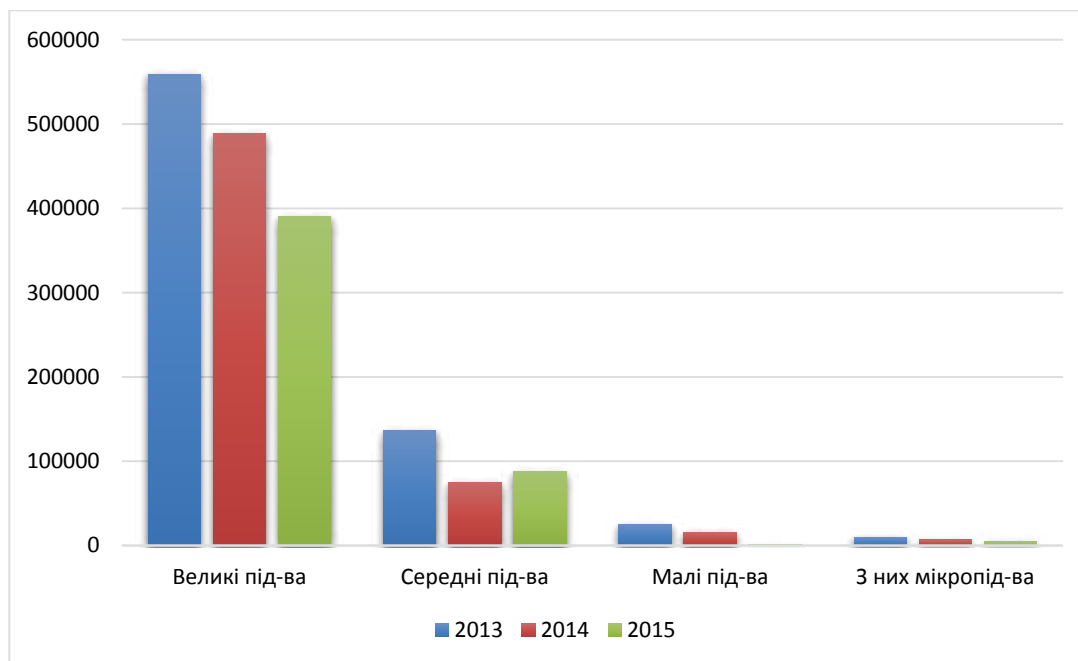


Рис. 4. Рівень власного капіталу напрямку «Промисловість», млн. грн. (2010–2015 рр.)

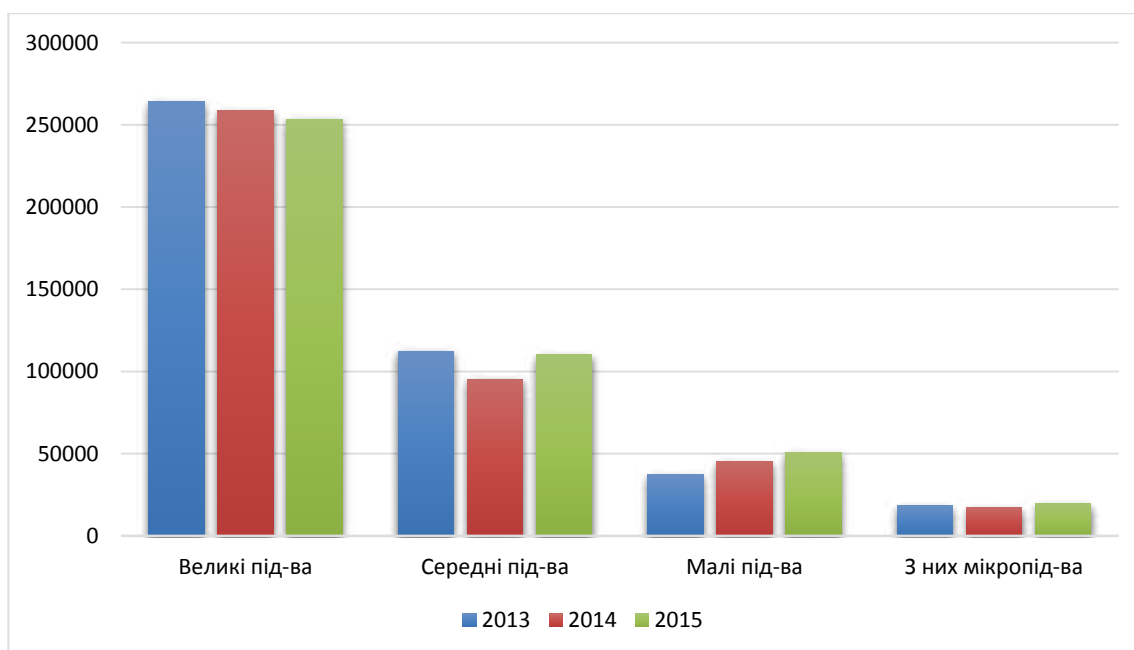


Рис. 5. Рівень зареєстрованого власного капіталу напрямку «Промисловість», млн. грн. (2013–2015 рр.)

Як бачимо, рівень власного капіталу і зареєстрованого власного капіталу великих підприємств зменшується, власний капітал середніх підприємств у 2014 р. зменшується (табл. 1, рис. 4, 5). Малі підприємства і мікропідприємства становлять дуже маленький відсоток від усього власного капіталу. Звідси ми можемо зробити висновок, що малі підприємства в Україні найменш розвинуті.

Спостерігається велика частка МП, які отримали збиток. Так у 2011 р. 40,1% отримали збиток, у 2012 р. – 38,2%, у 2013 р. – 39,2%, у 2014 р. – 42,0%, у 2015 р. – 33,6% (табл. 2, рис. 6).

Такий вид діяльності, як «Промисловість», починаючи з 2013 р. має негативний фінансовий результат (сальдо). Особливо це має місце для МП, негативний фінансовий результат

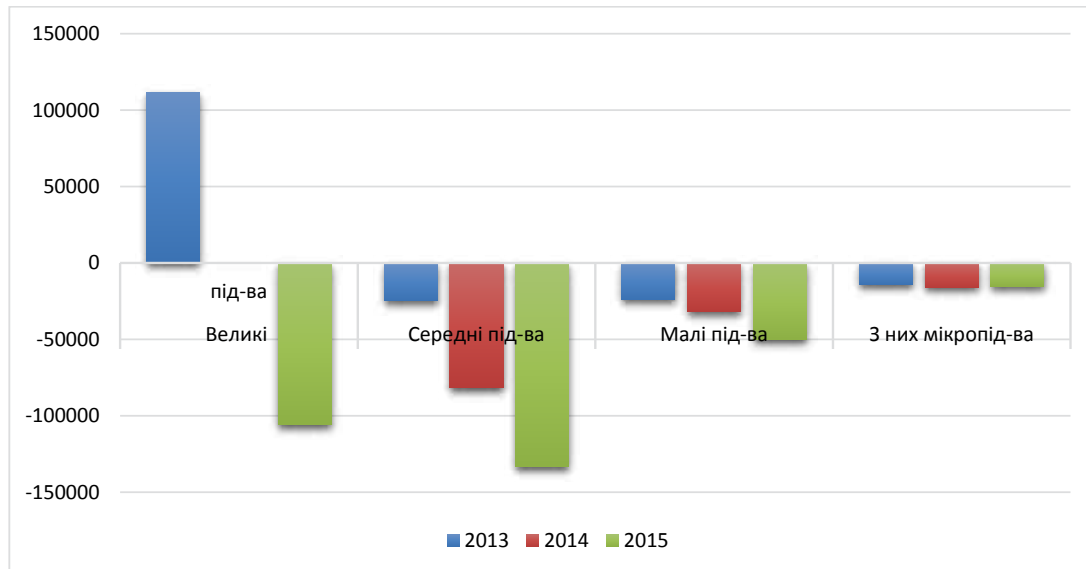


Рис. 6. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) напрямку «Промисловість», млн. грн. (2013–2015 рр.)

Таблиця 1
Власний капітал підприємств України напрямку «Промисловість», млн. грн. (2013–2015 рр.)

Роки	Власний капітал, млн. грн., усього				У тому числі зареєстрований капітал, млн. грн.			
	Великі під-ва	Середні під-ва	Малі під-ва	3 них мікропід-ва	Великі під-ва	Середні під-ва	Малі під-ва	3 них мікропід-ва
2013	559414,8	136442,4	25298,0	10091,0	264396,5	112418,3	37310,1	18405,1
2014	488397,6	74794,3	16026,9	6823,6	258776,1	95390,3	45259,4	17376,6
2015	389852,5	87854,9	1359,2	4935,8	253550,8	110270,0	50881,9	19446,3

Продовження таблиці 1

Роки	У тому числі							
	нерозподілений прибуток (непокритий збиток)				неоплачений та вилучений капітал			
	Великі під-ва	Середні під-ва	Малі під-ва	3 них мікропід-ва	Великі під-ва	Середні під-ва	Малі під-ва	3 них мікропід-ва
2013	111716,7	-24820,6	-23797,3	-14031,4	842,2	11838,5	4473,1	2304,1
2014	-40,1	-81705,5	-31825,2	-16309,0	1511,7	4393,2	14420,8	2633,8
2015	-105911,2	-133354,2	-49947,3	-15543,6	2783,3	4807,3	14808,4	3395,0

Таблиця 2

**Фінансові результати до оподаткування МП
за видом економічної діяльності «Промисловість»**

Роки	Малі підприємства				
	фінансовий результат (сальдо), млн. грн.	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.
2011	4035,2	59,9	20063,1	40,1	16027,9
2012	3133,4	61,8	19614,6	38,2	16481,2
2013	-1152,9	60,8	17779,8	39,2	18932,7
2014	-68097,7	58,0	23050,0	42,0	91147,7
2015	-51550,6	67,0	35397,1	33,0	86947,7

(сальдо) яких значно збільшується, і в 2015 р. збільшився у п'ять разів (86 947,7 млн. грн.) порівняно з 2011 р. (16 027,9 млн. грн.).

Аналізуючи графіки (рис. 6–8), бачимо, що нерозподілений прибуток знаходиться в дуже поганому стані, підприємства отримують лише збиток. Неоплачений та вилучений капітал напряму «Промисловість» переважно збільшується, найбільший рівень мають малі підприємства та середні підприємства.

Аналіз табл. 3 показав, що чистий прибуток (збиток) малих підприємств за видом економічної діяльності «Промисловість» – негативний (табл. 3). Якщо у великих підприємств чистий

прибуток негативний із 2014 р., то у середніх підприємств і у малих він починається з 2011 р. Так, у 2011 р. чистий прибуток МП -1 318,5 млн. грн., у 2012 р. – -2 252,3 млн. грн., у 2013 р. – -3 993,2 млн. грн., у 2014 р. – -12 457,3 млн. грн., у 2015 р. – -7 443,0 млн. грн. Це свідчить про те, що фінансовий стан малого бізнесу України є незадовільним.

У результаті цього дослідження можна зробити висновок, що Україна досягла цілком європейських показників за кількістю малих і середніх підприємств, але за ефективністю управління, у т. ч. управління фінансами, значно відстає. Однією з причин низької ефективності управ-

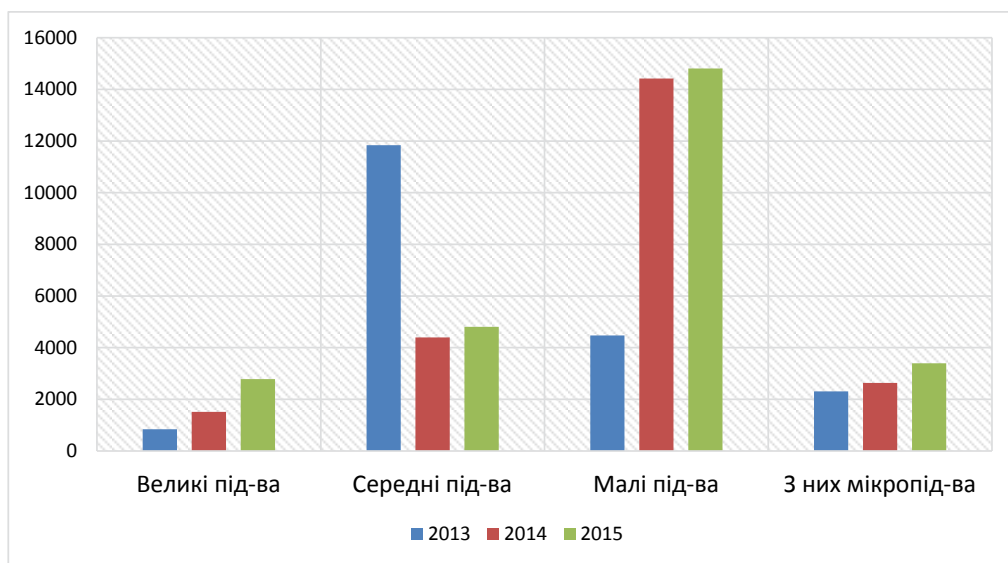


Рис. 7. Неоплачений та вилучений капітал напряму «Промисловість», млн. грн. (2013–2015 рр.)

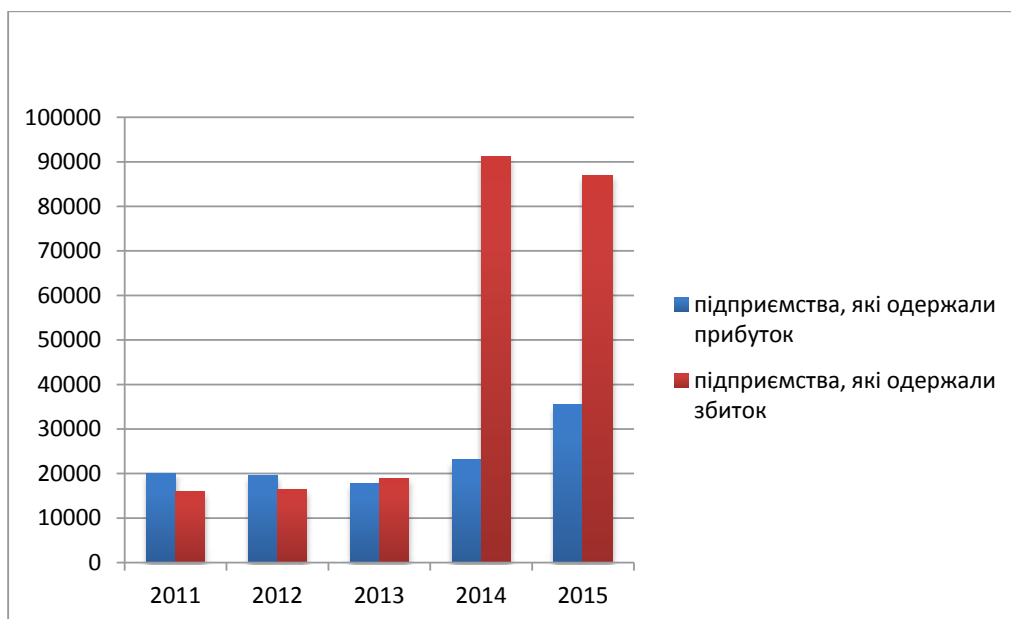


Рис. 8. Малі підприємства (фінансовий результат) напряму «Промисловість», млн. грн. (2011–2015 рр.)

Таблиця 3

**Чистий прибуток (збиток) малих підприємств
за видом економічної діяльності «Промисловість»**

Роки	Малі підприємства				
	фінансовий результат (сальдо)	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2011	-1318,5	61,2	2977,9	38,8	4296,4
2012	-2252,3	60,8	2885,5	39,2	5137,8
2013	-3993,2	62,7	3471,5	37,3	7464,7
2014	-12457,3	63,3	3922,9	36,7	16380,2
2015	-7443,0	73,5	7056,5	26,5	14499,5

ління фінансами МСБ поряд з іншими є недостатнє податкове стимулювання діяльності МСБ.

За даними рейтингу Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації (IFC) Paying Taxes 2017, податкова система України оцінювалася за чотирма параметрами [2–5]:

- загальною ставкою податку (total tax rate), яка показує податкове навантаження, суму всіх податків, що стягуються як відсоток від комерційного прибутку, – 51,9%, 84-е місце;

- часом для виконання зобов'язань (time to comply) для підготовки документації та сплати податків – 356 годин;

- кількістю платежів – характеризує частоту сплати різних видів податків і внесків – п'ять разів на рік;

- індексом «після подачі» – показником, який оцінює загальний податковий тягар усіх процедур, що виконуються бізнесом після сплати податків, – 79,3 бала.

Дослідження звіту міжнародного рейтингу Paying Taxes 2017 показує, що податкова система України не є ефективною і не може бути

порівняна з податковими системами у світі, які створюють мотивуюче середовище для сплати податків й які характеризуються прозорістю, зручністю і швидкістю адміністрування. Дослідження показали, що для формування таких податкових систем створювалися центри з надання послуг фінансового аутсорсингу (F&A), які надають послуги для клієнтів – платників податків (переважно підприємствам МСБ) на бюджетній основі. Така практика в розвинених країнах дала змогу не тільки збільшити чисельність підприємств МСБ і працюючих на них, а й підвищити ефективність управління, у т. ч. організації управління фінансами МСБ, що сприяло зменшенню безробіття, формуванню класу само-зайнятого населення, здатного забезпечити дохід своєї сім'ї, розвитку ефективної економіки та підвищенню економічної безпеки на мікро- і макрорівні.

Необхідно продовжити дослідження щодо формування методології і організації управління фінансовим аутсорсингом у країнах, що мають ефективну податкову систему.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна у цифрах 2015 р. : статистичний збірник. – К., 2016.
2. World Bank Group, Paying Taxes Report, 2017.
3. Doing Business Report.
4. Paying Taxes 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/Doing-Business/Documents/Special-Reports/Paying-Taxes-2017.pdf>
5. Paying Taxes 2017: ключевые страны региона сдают позиции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rescue.org.ru/ru/news/analytics/5549-paying-taxes-2017-klyuchevye-strany-regiona-sdayut-pozitsii>.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

TENDENCIES AND ISSUES OF FORMATION OF REVENUES OF LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

Кульчицький М.І.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Пазовська Л.Е.

студентка,
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті розглянуто роль доходів місцевих бюджетів у забезпеченні ефективного функціонування органів місцевого самоврядування. Проаналізовано стан та структуру доходів місцевих бюджетів на прикладі Львівської області. Встановлено, що для України характерний високий рівень концентрації бюджетних ресурсів на рівні центрального уряду та залежність місцевих бюджетів Львівської області від міжбюджетних трансфертів. Виявлено сталу тенденцію до зростання доходів місцевих бюджетів Львівської області як в абсолютному, так і у відносному значенні, а також коливання у їх структурі. Запропоновано способи посилення ролі місцевого оподаткування у формуванні доходів місцевих бюджетів і посилення фінансової автономії місцевих органів влади.

Ключові слова: бюджетна система, місцевий бюджет, децентралізація, доходи, податкові надходження, міжбюджетні трансферти.

В статье рассмотрена роль доходов местных бюджетов в обеспечении эффективного функционирования органов местного самоуправления. Проанализированы состояние и структура доходов местных бюджетов на примере Львовской области. Установлено, что для Украины свойственны высокая степень централизации бюджетных ресурсов на уровне центрального правительства и зависимость местных бюджетов Львовской области от межбюджетных трансфертов. Обнаружены устойчивая тенденция к росту доходов местных бюджетов Львовской области как в абсолютном, так и в относительном исчислении, а также колебания в их структуре. Предложено усиливать роль местного налогообложения в формировании доходов местных бюджетов и тем самым усиливать финансовую автономию местных органов власти. Предложены способы усиления роли местного налогообложения в формировании доходов местных бюджетов и усиление финансовой автономии местных органов власти.

Ключевые слова: бюджетная система, местный бюджет, децентрализация, доходы, налоговые поступления, межбюджетные трансферты.

The article considers the status of local budgets revenues in ensuring the effective functioning of local government. Analyzed the status and structure of local budgets revenues on the example of Lviv region. It has been determined that high degree of centralization of budgetary resources at the central Government level is inherent for Ukraine and has been determined that dependence from inter-budgetary transfers is inherent for budgets of Lviv region. As result of the study, has been revealed a strong tendency to increase in revenues of local budgets of Lviv region in both absolute and relative terms and fluctuations in their structure. Have been proposed ways of strengthening the role of local taxation in the formation of local budgets and have been offered ways for enhancing the financial autonomy of local authorities.

Keywords: budget system, local budget, decentralization, income, tax revenues, intergovernmental transfers.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Роль доходів місцевих бюджетів важко переоцінити, адже доходи дають можливість органами місцевого самоврядування забезпечувати належне виконання

покладених на них завдань та функцій, підвищувати їх роль та ефективність функціонування. Недостатність стабільних і в необхідній кількості доходів до місцевих бюджетів призводить до зменшення рівня фінансової автономії та фінансової незалежності, а також суттєво

обмежує здатність місцевої влади впливати на розвиток підконтрольних регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми, що пов'язані із формуванням доходів місцевих бюджетів, знайшли відображення в роботах таких учених, як: В. Андрущенко, Т. Бондарук, Б. Данилишин, М. Деркач, М. Зайчикова, О. Жихор, В. Ігнатенко, М. Карлін, О. Кириленко, В. Кравченко, М. Крупка, Є. Кузькін, М. Кульчицький, І. Луніна, К. Павлюк, І. Сазонець, О. Сунцова, Л. Тарангул, В. Федосов, С. Юрій та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим

присвячується означена стаття. Оскільки в доходах місцевих бюджетів відбуваються постійні зміни, то постає питання щодо збалансування їх структури, яке повинне вирішуватися на основі детального аналізу найновіших даних. Найбільш гострою нині є ситуація з рівнем достатності доходів місцевих бюджетів та їх високої залежності від міжбюджетних трансфертів. Це породжує необхідність пошуку можливості збільшення доходів місцевих бюджетів за рахунок джерел, що посилюють фінансову незалежність органів місцевої влади і ведуть до посилення децентралізації.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є аналіз формування доходів місцевих бюджетів у розрізні кожної з груп доходів, порівняння структури доходів місцевих бюджетів в Україні загалом та Львівській області зокрема, а також пошук шляхів досягнення їх збалансованості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням

отриманих наукових результатів. Ефективне функціонування органів місцевого самоврядування і виконання усіх покладених на них завдань та функцій матимуть місце лише тоді, коли у їх розпорядженні буде наявний достатній обсяг фінансових ресурсів. Варто відзначити, що місцем концентрації фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, а отже, фінансовою основою їх діяльності є саме місцевий бюджет.

Місцеві бюджети займають важливе місце у бюджетній системі, а також одне із центральних місць в економічній системі держави. Вони є найчисленнішою ланкою її бюджетної системи [1].

Відповідно до Бюджетного кодексу України, місцеві бюджети – бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування [2].

Бюджети місцевого самоврядування – бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах), бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад [2].

Майже всі країни, в яких функціонувала

командна економіка, прийшли до розуміння того, що загальний рівень діяльності державного сектора має бути скорочений з одночасним посиленням місцевого самоврядування як одного з вирішальних інститутів демократії [3, с. 165]. Проблема недостатності фінансових ресурсів в органах місцевого самоврядування та нестабільність їхніх доходних джерел нині набула загальнодержавної ваги [4, с. 67].

Місцеві фінансові ресурси – це сукупність фондів коштів, що формують у процесі розподілу ВВП і спрямовують на економічний і соціальний розвиток адміністративно-територіальних одиниць [5, с. 51].

Джерелом фінансових ресурсів незалежно від рівня їхнього формування та використання завжди є валовий внутрішній продукт країни як вартість усіх створених у суспільстві благ за певний період. Провідне місце у складі фінансових ресурсів займають доходи місцевих бюджетів [6, с. 79–80].

Доходи бюджету – це кошти, що надходять у постійне користування на безповоротній основі. Вони забезпечують стабільність бюджету і фінансування його видатків [6, с. 47].

Система формування доходів місцевих бюджетів – це сукупність грошово-економічних відносин суспільства, що забезпечують формування, розподіл і використання фінансових ресурсів на регіональному рівні та оптимальний, ефективний розвиток регіонів за результатами діяльності місцевих органів влади за умов децентралізованого управління. Доходи місцевих бюджетів є мотивуючим інструментом розвитку країни у цілому та фінансовою основою місцевого самоврядування. Тобто це не лише процес акумуляції фінансових ресурсів суспільства, які мобілізуються на відповідній території, а й важливий інструмент елімінування фінансово-економічних ризиків розвитку країни, що особливо актуально в умовах сучасної кризи [7, с. 47].

Формування доходів місцевих бюджетів, повноваження та відповідні функції учасників бюджетного процесу на місцевому рівні регламентуються відповідною законодавчою базою.

Згідно з Бюджетним кодексом України, до базових нормативних актів належать: Конституція України; Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні»; Бюджетний кодекс України; Податковий кодекс України; щорічні закони України про державний бюджет України; нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України; нормативно-правові акти органів виконавчої влади; рішення про місцевий бюджет; інші закони, що регулюють бюджетні відносини [2].

Бюджетний кодекс України закріпив на стабільній основі перелік доходів місцевого бюджету і постійні відсотки їхнього розмежування між різними видами бюджетів [5, с. 81].

Згідно зі ст. 9 Бюджетного кодексу України, доходи бюджету класифікуються за такими розділами: податкові надходження; неподаткові

надходження; доходи від операцій із капіталом; трансферти [2].

У бюджетній системі України доходи між основними ланками розподіляють відповідно до загальнодержавного законодавства, всередині ланки – відповідно до рішення місцевих органів влади [5, с. 65].

Обсяг доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) в Україні протягом 2014–2016 рр. стабільно зростав [8].

Для визначення ролі доходів місцевих бюджетів у бюджетній системі України необхідно проаналізувати, яку частку у структурі доходів зведеного бюджету України займають саме доходи місцевих бюджетів. Відповідно до даних із Бюджетного моніторингу [8], ситуація була нестабільною. У 2015 р. частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України зменшилася з 22,18% до 18,48%, тобто на 3,7 в. п. У 2016 р. ситуація змінилася, і відбулося зростання у 1,18 рази, або на 3,32 в. п., і частка доходів місцевих бюджетів уже становила 21,8%. Загалом протягом аналізованого періоду відбулося зменшення ролі доходів місцевих бюджетів у бюджетній системі України, адже частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті на кінець 2016 р. зменшилася на 0,38 в. п. порівняно з 2014 р. Така ситуація є негативною, адже є свідченням того, що вітчизняній бюджетній системі притаманна висока концентрація бюджетних ресурсів на рівні державного бюджету. Це доказ того, що в Україні й надалі спостерігається високий рівень централізації бюджетних коштів, що абсолютно суперечить взятому курсу на децентралізацію. Незважаючи на те що доходи місцевих бюджетів за 2014–2016 рр. зросли у 1,69 рази, замість підвищення ролі місцевих бюджетів відбулося підвищення ролі державного бюджету.

Реформи, які перманентно відбуваються в бюджетній сфері держави, не розв'язують головної проблеми – надання реальної самостійності місцевим бюджетам [9, с. 33].

Розглянемо дохідну частину місцевих бюджетів на прикладі Львівської області. Зведений бюджет області включає показники обласного бюджету, зведених бюджетів районів і бюджетів міст обласного значення цієї області [2].

Стосовно Львівської області доходи її місцевих бюджетів, згідно з інформацією, що наведена у річних звітах про виконання місцевих бюджетів Львівської області [10], протягом 2014–2016 рр. постійно зростали. У структурі доходів місцевих бюджетів аналізованої області (без урахування міжбюджетних трансфертів) протягом 2014–2016 рр. переважають податкові надходження. У 2014 р. частка податкових надходжень становила 87,5% від усіх мобілізованих доходів (без урахування міжбюджетних трансфертів) до місцевих бюджетів Львівщини. У 2015 р. ця частка зменшилася на 3,4 в. п. і становила 84,1%. У 2016 р. відбулося зрос-

тання частки податкових надходжень до позначки 87,0%, тобто на 2,9 в. п., або ж у 1,03 рази. Стосовно 2016 р. порівняно з 2014 р. відбулося зменшення цієї частки на 0,5 в. п. (на 1%).

Протягом 2014–2016 рр. частка податкових надходжень була найвищою як у доходах місцевих бюджетів в Україні (без урахування міжбюджетних трансфертів), так і в доходах місцевих бюджетів Львівської області. Також варто зазначити, що в доходах місцевих бюджетів Львівщини (без урахування трансфертів) частка податкових надходжень щороку була дещо більшою.

Місцеве оподаткування є частиною системи оподаткування, на яку покладена надзвичайно важлива роль. Завдяки місцевим податкам здійснюється фінансування діяльності органів місцевого самоврядування та забезпечується належне виконання покладених на них економічних, соціальних та регулюючих функцій. Принаймні таку роль місцеві податки виконують у розвинених країнах [11, с. 92].

Частка надходжень від місцевих податків та зборів у доходах місцевих бюджетів Львівщини (без урахування трансфертів) у 2014 р. досягла значення 10,4%. У 2015 р. вона зросла до 18,8% (на 8,4 в. п.), що у 1,8 рази більше. У 2016 р. порівняно з аналогічним періодом 2015 р. знову відбулося зростання, а саме до 20%, тобто на 1,2 в. п. (у 1,07 рази). Якщо порівнювати 2016 р. із 2014 р., то загалом простежується зростання частки надходжень від місцевих податків та зборів, а саме на 9,6 в. п. (у 1,92 рази).

Варто зазначити, що в 2014–2016 рр. відбувалося зростання як частки місцевих податків та зборів у місцевих бюджетах в Україні, так і в місцевих бюджетах Львівської області. Лише в 2014 р. частка місцевих податків та зборів була більшою для місцевих бюджетів Львівської області.

Податкові борги (недоїмка) – це податки, які має отримати бюджет, але які не були сплачені [12, с. 89].

Утрати місцевих бюджетів Львівської області протягом усього аналізованого періоду стабільно зростали. Частка втрат місцевих бюджетів Львівської області внаслідок наявної недоїмки у загальному обсязі податкових надходжень становила 3,10% у 2014 р., а в 2015 р. – 3,58% (зросла), у 2016 р. – знизилася до 2,3%. Загалом місцеві бюджети Львівської області за період 2014–2016 рр. утратили 0,52 млрд. грн., тобто 2,78% від податкових надходжень. Отже, стягнення недоїмки є додатковим резервом для збільшення доходів місцевих бюджетів Львівської області.

Незважаючи на багатогранну роль податків у формуванні доходів місцевих бюджетів, використання неподаткових джерел їх наповнення дасть змогу дещо нівелювати негативний вплив податкових регуляторів. Справляння неподаткових доходів на місцевому рівні забезпечує рівність та надання суспільних благ і послуг [13, с. 101–102].

Щодо доходів місцевих бюджетів Львівської області (без урахування трансфертів), то неподаткові надходження у 2014–2016 рр. закріпили друге місце у їх структурі, а їх абсолютний обсяг зростав. У 2014 р. їхня частка становила 10,4%. У 2015 р. вона зросла до 12,7%, тобто на 2,3 в. п. (у 1,22 рази), а в 2016 р. відбувся спад до 11,0%, тобто на 1,7 в. п. (на 13%). За весь аналізований період (2014–2016 рр.) відбулося зростання на 0,6 в. п., або на 6%.

Також варто відзначити, що частка неподаткових надходжень у доходах місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) була протягом 2014–2016 рр. більшою для місцевих бюджетів в Україні порівняно із часткою в місцевих бюджетах Львівської області.

Наступним етапом аналізу є дослідження доходів від операцій із капіталом, які займали третє місце у структурі доходів місцевих бюджетів Львівської області (без урахування трансфертів). У 2014 р. частка цієї групи доходів становила 2,1%. У 2015 р. вона зросла до 3,2% (на 1,1 в. п.), тобто у 1,52 рази. Щодо ситуації у 2016 році, то відбулося послаблення ролі доходів від операцій із капіталом у структурі доходів місцевих бюджетів Львівської області. Цей показник у 2016 р. становив 2,0% (на 1,6 в. п. менше). Якщо за базисний обрати 2014 р., то відбулося зменшення частки доходів від операцій із капіталом на 0,1 в. п., тобто на 5%.

Частка доходів від операцій із капіталом у доходах місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) була протягом 2014–2016 рр. більшою для місцевих бюджетів Львівської області порівняно із часткою в місцевих бюджетах в Україні.

Частка трансфертів бюджету центрального уряду в бюджети місцевих органів влади є важливим показником централізації (децентралізації) бюджетної системи. За питомою вагою трансфертів у поточних доходах бюджетів можна робити висновок щодо ступеня залежності місцевих органів влади від державного бюджету [14, с. 22].

У структурі доходів місцевих бюджетів Львівської області (з урахуванням трансфертів) переважають міжбюджетні трансферти. У 2014 р. їхня частка становила 63,3%. У 2015 р. спостігалось зростання даного показника до 65,5% (на 2,3 в. п.), тобто у 1,04 рази. У 2016 р., навпаки, відбулося зменшення частки трансфертів до позначки 57,3 (на 8,3 в. п.), тобто на 13%. Якщо порівнювати 2016 р. із 2014 р., то загалом відбулося послаблення ролі трансфертів у доходах місцевих бюджетів Львівської області, адже їхня частка зменшилася на 6,0 в. п. (на 9%). Це, безумовно, позитивно, адже свідчить про підвищення самостійності місцевих бюджетів. Потрібно відзначити, що місцеві бюджети Львівської області були більш залежними від трансфертів, аніж місцеві бюджети в Україні загалом.

Під час урахування в доходах місцевих бюджетів Львівської області обсягу трансфертів

суттєво зменшується роль інших груп доходів, особливо податкових надходжень. Це є негативним явищем, адже свідчить про те, що місцеві бюджети сильно залежать від допомоги з державного бюджету. Особливо це підтверджує той факт, що протягом усього аналізованого періоду частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів Львівщини стабільно була більшою ніж 50%. Така ситуація суперечить світовим тенденціям, а також курсу на децентралізацію, котрий обраний Україною.

Європейський вектор розвитку нашої країни у напрямі децентралізації управління має супроводжуватися реформуванням як адміністративно-територіального устрою, так і бюджетно-податкової сфери. Централізованими можна вважати системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування тих країн, де рівень надходжень від трансфертів становить понад 45% [15, с. 148–149].

До недоліків чинної в Україні системи формування місцевих бюджетів можна віднести високий рівень концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті, що знижує значення місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань [16, с. 353].

За рахунок трансфертів в Україні в 2014–2016 рр. формується 53,4–59,2% доходів місцевих. Для Львівської області цей показник є навіть вищим і коливається протягом аналогічного періоду в діапазоні 65,6–57,3%. Тобто система фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні є централізованою.

Для порівняння, частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів становить 0,8% в Ісландії; 7,7% – у США; 6,9% – у Люксембурзі; 14,0% – в Австрії; 16,6% – в Іспанії; 18,4% – у Швейцарії; 27,2% – у Швеції; 32,4% – у Німеччині; 35,2% – в Японії; 41,4% – у Норвегії [17, с. 31].

Для України необхідним є не лише вдосконалення системи міжбюджетних відносин, але й усвідомлення того, що вся система бюджетних відносин повинна орієнтуватися на реалізацію сукупності інтересів держави, бізнесу та громадянства [18, с. 259–260].

Основним напрямом розв'язання проблем місцевого самоврядування в Україні вважається створення самодостатніх територіальних громад. Цього можна досягти в результаті вдосконалення системи територіальної організації виконавчої влади та місцевого самоврядування, проведення реформи адміністративно-територіального устрою, що має супроводжуватися зміцненням територіальних громад, продовженням бюджетної реформи та доведенням її до базового рівня – бюджетів сіл, селищ, міст районного значення [18, с. 377].

Необхідно чітко усвідомлювати, що розгортання бюджетної реформи у напрямі поглиблення фіскальної децентралізації суттєво гальмуватиме наявний адміністративно-тери-

торіальний устрій. Здійснення фінансового вирівнювання буде ефективним лише за умови широкомасштабного його реформування. Найдоцільнішим вважається укрупнення адміністративно-територіальних одиниць з урахуванням низки чинників, серед яких головним повинен бути фінансово-податковий [18, с. 381].

Станом на 05.04.2017 у Львівській області є 22 об'єднані територіальні громади, а в перспективних планах створення ще 71 об'єднаної територіальної громади. Обсяг власних доходів на одну особу об'єднаної територіальної громади в 2016 р. зріс у два рази. Доходи бюджетів об'єднаних територіальних громад з урахуванням міжбюджетних трансфертів зросли у сім разів [19].

Доходи місцевих бюджетів не диверсифіковані, основну частку податкових доходів місцевих бюджетів становить один вид надходжень – податок на доходи фізичних осіб. Місцеві податки не виконують функції фінансового інструменту органів місцевого самоврядування [20, с. 95]. У структурі податкових надходжень місцевих бюджетів Львівської області вони займають друге місце після податку на доходи фізичних осіб, а їхня частка протягом 2014–2016 рр. коливається в межах 11,9–23,0%.

Водночас у більшості країн Європейського Союзу місцеві податки становлять близько 30% усіх податкових надходжень. Так, у Великобританії їхня частка в доходах органів місцевого самоврядування становить 37%, у Німеччині – 46%, у Франції – 67% [21, с. 10].

Одним з актуальних питань, вирішення якого має велике значення для економічного зростання України, є адаптація національного законодавства до європейських стандартів. Як свідчить зарубіжний досвід, в окремих країнах нерухоме майно оподатковується виходячи з його вартісної оцінки [22, с. 160].

Що ж стосується міжнародної практики оподаткування нерухомого майна, то доцільно звернути увагу на досвід зарубіжних країн, адже у багатьох країнах цей податок запроваджено досить давно, що має стати прикладом для нашої країни. Розглянемо досвід декількох країн – членів ЄС у даному напрямі [23, с. 81]. У Німеччині податок під час купівлі нерухомого майна становить 3,5% від її кадастрової вартості, що на відміну від балансової є вартістю з урахуванням цільового призначення нерухомості. В Іспанії власникам житла доводиться платити на рік два податки: муніципальний

(0,5–2% від кадастрової вартості житла) і податок на майно (0,2–2,5%). Для останнього базою може бути і кадастрова вартість об'єкта, і його ринкова ціна [22, с. 160].

Світовий досвід показує, що податок на нерухомість у разі використання правильного підходу може стати однією з вагомих статей дохідної частини бюджету. Зокрема, Німеччина отримує 1,1% загальних надходжень від зазначеного податку, Швейцарія – 0,46%. Він забезпечує до 95% надходжень до місцевих бюджетів у Нідерландах, 81% – у Канаді, 52% – у Франції, від 10% до 70% – у США [22, с. 80].

Важливим також є єдиний податок, адже мале підприємництво є надзвичайно динамічним елементом економіки країни і має серйозний фінансовий потенціал. Єдиний податок займає найсуттєвіше місце у структурі надходжень від місцевих податків та зборів до місцевих бюджетів Львівщини. Його частка протягом 2014–2016 рр. коливається в діапазоні 89–51,1%.

Держава може збільшувати обсяг надходжень єдиного податку до місцевих бюджетів шляхом регулювання факторів впливу на обсяги надходжень єдиного податку до бюджету, а саме: величину ВВП; рівень платоспроможності населення; рівень тіньової економіки; валютний курс та рівень інфляції. Для зменшення рівня тіньової економіки держава має створити прозорі умови для ведення бізнесу в Україні, підвищити рівень довіри до державних органів, удосконалити податкову систему [23, с. 33].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, у результаті проведеного дослідження виявлено, що в Україні гостро постає проблема з високим рівнем концентрації бюджетних ресурсів на центральному рівні, а також недиверсифікованістю дохідних джерел місцевих бюджетів Львівської області. Структура доходів місцевих бюджетів Львівщини свідчить, що недостатнім є обсяг коштів, для того щоб повною мірою забезпечити самостійність відповідних бюджетів. Така ситуація суперечить наближенню до реалізації такої цілі, як децентралізація, що нині є ключовим вектором розвитку для бюджетної системи України. Перспективами для подальших досліджень у даному напрямі є проведення ґрунтовного аналізу досвіду європейських країн у формуванні доходів місцевих бюджетів та проведенні децентралізації, а також пошук можливостей його адаптації до вітчизняної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Бойко Є.О. Можливості застосування зарубіжного досвіду формування місцевих бюджетів в Україні / Є.О. Бойко, Є.В. Сапонько // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 163–167.

4. Полинюк Н.І. Механізм формування фінансових ресурсів місцевих органів управління в умовах демократизації суспільства / Н.І. Полинюк // Економічний аналіз. – 2016. – № 1. – Т. 26. – С. 65–72.
5. Євдокімова М.О. Місцеві фінанси : [навч. посіб.] / М.О. Євдокімова. – Х. : ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2014. – 343 с.
6. Кульчицький М.І. Місцеві фінанси : навч. посіб. / М.І. Кульчицький ; вид. 2-е, перероб. та доп. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2013. – 420 с.
7. Бондарук Т.Г. Роль міжбюджетних трансфертів у формуванні доходів місцевих бюджетів України / Т.Г. Бондарук, І.О. Мельничук // Статистика України. – 2015. – № 4. – С. 46–52.
8. Бюджетний моніторинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua>.
9. Тарангул Л.Л. Особливості формування міжбюджетних фінансових потоків у умовах запровадження в Україні бюджетної децентралізації / Л.Л. Тарангул, Т.А. Коляда // Фінанси України. – 2015. – № 3. – С. 30–44.
10. Річний звіт про виконання місцевих бюджетів Львівської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://loda.gov.ua>
11. Калустян Я.В. Фінансування розвитку міст за рахунок податків: європейський досвід / Я.В. Калустян // Схід. – № 6(126). – С. 91–94.
12. Сунцова О.О. Місцеві фінанси : [навч. посіб.] / О.О. Сунцова. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
13. Письменний В.В. Неподаткові джерела формування доходів місцевих бюджетів України / В.В. Письменний // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 1. – С. 101–106.
14. Казюк Я.М. Питання бюджетної децентралізації управління системою місцевих бюджетів / Я.М. Казюк // Статистика України. – 2014. – № 2. – С. 20–25.
15. Деркач М.І. Сучасна державна політика у сфері подолання статичного та динамічного дисбалансів місцевих бюджетів / М.І. Деркач // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 55–64.
16. Савчук Н.В. Необхідність трансформації бюджетної системи у контексті розвитку місцевого самоврядування / Н.В. Савчук // Наука й економіка. – 2014. – № 2(34). – С. 23–32.
17. Мельничук Н.Ю. Роль бюджетного регулювання у формуванні та використанні коштів бюджетів / Н.Ю. Мельничук // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2015. – № 1(14). – С. 138–146.
18. Кульчицький М.І. Міжбюджетні відносини в економічній системі України : дис. ... док. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / М.І. Кульчицький. – Львів, 2016. – 475 с.
19. Децентралізація влади – офіційний сайт реформи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/>
20. Андрейків Т.Я. Формування місцевих бюджетів: соціально-економічний аспект / Т.Я. Андрейків, О.І. Антонюк, В.В. Пірог // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 10. – С. 93–96.
21. Управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів Львівщини: проблеми та напрями підвищення ефективності / І.З. Сторянська, М.А. Козоріз, С.А. Давимука [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І.З. Сторянської. – Львів : НАН України. Інститут регіональних досліджень, 2013. – 93 с.
22. Зима О.Г. Удосконалення оподаткування нерухомого майна з урахуванням зарубіжного досвіду / О.Г. Зима, І.С. Єршова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 159–161.
23. Гостєва О.Ю. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, як можливість поповнення місцевих бюджетів / О.Ю. Гостєва // Економіка та право. – 2015. – № 2(41). – С. 79–84.
24. Славкова А.А. Спрощена система оподаткування: баланс державних та підприємницьких інтересів / А.А. Славкова // Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання : матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (Кременчук, 3 січня 2016 р.). – Кременчук : КНУ ім. М. Остроградського, 2016. – С. 32–34.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

WAYS FOR IMPROVING THE MECHANISM OF FINANCING OF THE PUBLIC UTILITIES SECTOR OF UKRAINE

Парубець О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Чернігівський національний технологічний університет

Сугоняко Д.О.

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

Краснянська Ю.В.

студентка,
Чернігівський національний технологічний університет

У статті проведено дослідження джерел фінансування житлово-комунального господарства України, а саме коштів державного і місцевих бюджетів, кредитів та інвестицій, що надаються по лінії міжнародних фінансових організацій. Указано на необхідність поєднання механізмів прямого бюджетного фінансування з ринковими. Запропоновано напрями вдосконалення таких механізмів для залучення додаткових фінансових ресурсів, ураховуючи сучасний стан ЖКГ, головним серед яких є розвиток муніципально-приватного партнерства.

Ключові слова: фінансування, кредит, видатки бюджету, житлово-комунальне господарство, механізм, муніципально-приватне партнерство

В статье проведено исследование существующих источников финансирования жилищно-коммунального хозяйства Украины, а именно средств государственного и местных бюджетов, кредитов и инвестиций, предоставляемых по линии международных финансовых организаций. Указано на необходимость сочетания механизмов прямого бюджетного финансирования с рыночными. Предложены направления совершенствования таких механизмов для привлечения дополнительных финансовых ресурсов, учитывая современное состояние ЖКХ, главным среди которых является развитие муниципально-частного партнерства.

Ключевые слова: финансирование, кредит, расходы бюджета, жилищно-коммунальное хозяйство, механизм, муниципально-частное партнерство.

The article carries a research of existing sources of financing of the public utilities sector of Ukraine, namely, means of state and local budgets, loans and investments provided by international financial organizations. The need for combining mechanisms of direct budget financing and market ones is pointed out. Ways for improving such mechanisms for the purpose of the attraction of additional financial resources are proposed, taking into account current state of the public utilities sector, the main among which is the development of the municipal-private partnership.

Keywords: financing, loan, budget expenditure, public utilities sector, mechanism, municipal-private partnership.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими

науковими чи практичними завданнями. В умовах високого ступеня зношення основних засобів, відсутності необхідного розміру коштів на впровадження ресурсозберігаючих технологій, невідповідності вартості комунальних послуг їх якості, зменшення платоспроможного попиту споживачів житлово-комунальний сектор залишився

без загальнодержавної стратегічної програми реформування і розвитку. На фоні цього відсутність дієвих напрямів фінансової політики у сфері житлово-комунального господарства (ЖКГ), недосконалість нормативно-законодавчої бази, прорахунки в управлінні фінансовими ресурсами зумовлюють необхідність розроблення пропозицій і заходів, спрямованих на вдосконалення наявного механізму його фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Різноманітні аспекти фінансування житлово-комунального господарства досліджували О.Б. Бабаєвська, А.Є. Буряченко, В.В. Величко, Ю.Є. Гайко, О.А. Дубас, О.С. Максименко, О.В. Нагорна, Ю.Л. Петрушевський, О.Ю. Покровська, О.Г. Череп та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим

присвячується означена стаття. Незважаючи на значний науковий доробок, питання вдосконалення механізму його фінансування ЖКГ потребують проведення подальших досліджень в напрямі розвитку наявних та пошуку нових форм забезпечення житлово-комунальної діяльності необхідними фінансовими ресурсами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження наявного механізму фінансування ЖКГ та розроблення напрямів щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Законодавчо-нормативною базою функціонування підприємств ЖКГ виступають закони України «Про житлово-комунальні послуги», «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг», «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги», «Про державне регулювання у сфері комунальних послуг». Реформування ЖКГ проводилося на основі Загальнодержавної програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства, розрахованої на період 2009–2014 рр. У зазначеній програмі вказувалося на необхідність розроблення фінансового механізму надання та утримання житла, підвищення енергоефективності житлових будинків, переходу до економічно обґрунтованих тарифів для всіх категорій споживачів житлово-комунальних послуг, запобігання перехресному субсидюванню, реструктуризації та списання безнадійної заборгованості у сфері ЖКГ; створення

системи державного страхування кредитів, визначення принципів і механізму підтримки населення з використанням коштів державного бюджету, широкого застосування лізингу устаткування. На практиці більш реалізованими є техніко-технологічні реформи, натомість економічні та у їх складі фінансові потребують розроблення нових підходів [1].

Основними джерелами фінансування ЖКГ є кошти державного і місцевих бюджетів, фізичних та юридичних осіб за сплату житлово-комунальних послуг, інвестиції і кредити, кошти, що виділяються по лінії міжнародних фінансових організацій. Обсяг фінансування житлово-комунального господарства та оплати комунальних послуг та енергоносіїв наведено в табл. 1.

Фактичні видатки державного бюджету на житлово-комунальне господарство за період, що аналізується, мають постійну тенденцію до зменшення, порівняно з 2015 р. на 41,8% з 2012 р. – у 30 разів. Стосовно видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв ситуація є зворотною, а саме спостерігається їх зростання на 16,0% та 20,1% щодо 2015 р. та 2012 р. відповідно, що переважно пов'язане зі зростанням тарифів на комунальні послуги.

Основна частка видатків на утримання ЖКГ і оплату комунальних послуг та енергоносіїв здійснюється з місцевих бюджетів (табл. 2).

Як видно з наведених у табл. 2 даних, видатки місцевих бюджетів за функціональною ознакою на житлово-комунальне господарство в 2016 р. порівняно з 2015 р. зросли на 11,8%, але в загальній структурі видатків становили всього 5%. Досліджуючи видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення в розрізі допомоги у вирішенні житлового питання, треба зазначити збільшення їх розміру в 2016 р. на виплату пільг і житлових субсидій до 40,3 млрд. грн. порівняно з 14,1 млрд. грн. у 2015 р. [2].

Прийнятий у 2010 р. Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності», законодавчо врегульовано питання розвитку концесійних схем реалізації інвестицій-

Таблиця 1

Видатки державного бюджету в розрізі функціональної та економічної класифікації

Показники	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Функціональна класифікація – житлово-комунальне господарство					
Планові, млн. грн.	785,8	127,7	149,9	493,0	38,7
Фактичні, млн. грн.	376,6	96,9	111,5	21,5	12,5
Частка фактичних щодо планових, %	48,3	75,9	74,4	4,4	32,3
Економічна класифікація – оплата комунальних послуг та енергоносіїв					
Планові, млн. грн.	5634,8	5629,4	5030,2	5892,7	6787,0
Фактичні, млн. грн.	5391,8	5330,3	4615,3	5578,3	6473,7
Частка фактичних щодо планових, %	95,7	94,7	91,8	94,7	95,4

Джерело: складено авторами на основі [2]

Таблиця 2

**Видатки місцевих бюджетів у розрізі функціональної й економічної класифікації
на утримання ЖКГ і оплату комунальних послуг та енергоносіїв**

Видатки місцевих бюджетів	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Житлово-комунальне господарство, млн. грн.	19679,9	7607,8	17697,0	15678,9	17535,0
Частка видатків на житлово-комунальне господарство у структурі видаткової частини місцевих бюджетів, %	8,8	3,5	7,8	5,6	5,0
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв, млн. грн.	14124,4	12866,0	11469,2	16453,9	17794,0
Частка видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв у структурі видаткової частини місцевих бюджетів, %	6,3	5,9	5,1	5,9	5,1

Джерело: складено авторами на основі [2]

них проектів у зазначених сферах. Однак кількість укладених концесійних угод є незначною.

В умовах дефіциту бюджетних коштів на проведення реформ у сфері ЖКГ значний обсяг кредитів містам України надають міжнародні фінансові організації (табл. 3).

У 2009 р. було створено фонд Східноєвропейського партнерства з питань енергоефективності та екології (Е5Р) для сприяння інвестиціям у проекти підвищення енергоефективності та екології в Україні. Зазначений фонд є співфінансуючою організацією і надавав гранти поряд із кредитами ЄБРР, ЄІБ та НЕФКО. Е5Р приймав участь у фінансуванні проектів у розрізі окремих муніципалітетів України, спрямованих на модернізацію систем водопостачання та водовідведення у м. Миколаїв, централізованого тепlopостачання у містах Житомирі та Рівному, центрального опалення у містах Тернополі та Львові, підвищення енергоефективності у м. Запоріжжя тощо [13]. Із проведеного дослідження можна зробити висновок, що у фінансуванні ЖКГ застосовуються як механізми прямого бюджетного фінансування, так і ринкові, що потребує їх тісної взаємодії між собою та вдосконалення для залучення додаткових фінансових ресурсів, ураховуючи сучасний стан ЖКГ.

На думку О.С. Максименка [14], джерелами фінансування ЖКГ слід управляти селективно, а саме з держбюджету фінансувати неприбуткові програми і загальнопроектні розробки, іноземні інвестиції спрямовувати на модернізаційні проекти; з іноземних фондів допомоги – на формування корпоративної культури відносин; із малого бізнесу – у локальні, дрібні проекти з коротким строком окупності; з великого бізнесу – на енергозбереження; з місцевого бюджету – на розвиток інфраструктури. Кошти самих підприємств ЖКГ спрямовувати на капітальний ремонт споруд та устаткування.

Серед основних напрямів реформування механізму фінансування підприємств житлово-комунального сектору визначено створення інвестиційного фонду функціонування і розвитку ЖКГ, зміни в оподаткуванні, запровадження

системи електронних розрахунків, розроблення ефективної тарифної політики, вдосконалення системи субсидювання, реструктуризацію кредиторської заборгованості [15].

У розробленій Асоціацією міст України «Стратегії розвитку житлово-комунального господарства України» [16] визначено такі стратегічні цілі, терміни та індикатори їх виконання: переведення галузі житлово-комунального господарства винятково в ринкове та конкурентне середовище; забезпечення масштабного впровадження енергоефективних заходів та технологій усіма суб'єктами галузі; створення ефективної системи встановлення тарифів, яка забезпечить бездотаційну роботу підприємств ЖКГ, при цьому сукупна вартість житлово-комунальних послуг не повинна перевищувати 15% від сукупного доходу домогосподарства; залучення у галузь значних коштів національних та іноземних інвесторів; мінімальне втручання органів державної влади та місцевого самоврядування в діяльність галузі.

Механізм фінансування ЖКГ являє собою підходи, методи і засоби до акумуляції зовнішніх і внутрішніх, власних, позикових та залучених фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення ефективної діяльності зазначеного сектору регіональної та муніципальної економіки. Враховуючи це, на нашу думку, ефективними напрямами вдосконалення зазначеного механізму будуть такі. Розвиток системи не тільки державно-приватного, але й муніципально-приватного партнерства для збалансування державних, місцевих та приватних інтересів у сфері фінансування ЖКГ. У даному разі муніципалітети, співпрацюючи з бізнес-структурами, отримують можливість залучення приватних інвестицій, розширивши межі співфінансування проектів модернізацій об'єктів комунальної власності. Основними формами муніципально-приватного партнерства можуть бути як оренда об'єктів комунального майна, що знаходиться в розпорядженні муніципалітетів, так і взяття в оренду майна бізнес-структур (тракторів, снігоприбиральних машин тощо) у розпал сезонних

Таблиця 3

**Фінансування проектів реформування ЖКГ України
по лінії міжнародних фінансових організацій**

Міжнародна фінансова організація	Назва проекту	Фінансові умови
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	«Підвищення енергоефективності в секторі централізованого теплопостачання України»	Бюджет проекту становить 315,5 млн. дол. США, з них 265,5 млн. – гроші Світового банку, 50 млн. – кошти Фонду чистих технологій
Європейський Інвестиційний Банк (ЄІБ)	«Програма розвитку муніципальної інфраструктури України»	Загальна вартість інвестиційного проекту становить 800 млн. євро, з них 400 млн. – позики ЄІБ, ще 400 млн. будуть отримані з інвестиційних грантів та паралельного фінансування з боку інших міжнародних фінансових організацій
	«Надзвичайна кредитна програма для відновлення України»	Передбачено залучення кредитних ресурсів у розмірі 200 млн. євро в рамках Фінансової угоди України з ЄІБ від 20.04.2015 для подолання негативних наслідків воєнних дій на сході України, зокрема у сфері ЖКГ
Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО)	«Енергозбереження»	Підписано кредитні договори між НЕФКО та 10 муніципалітетами України для підвищення енергоефективності (утеплення будинків, реконструкції систем вентиляції, установки енергозберігаючих ламп). Фінансування становить до 90% інвестиційних витрат проекту
	Енергоефективні демопроекти в секторі теплопостачання України	Фінансова та технічна допомога для реалізації 20 проектів модернізації теплопостачання в різних містах України
	«Чисте виробництво»	Проект діє нині, фінансування НЕФКО надається малим та середнім підприємствам в розмірі 90% їх загальної вартості для реалізації програм енергозбереження та енергоефективності
	«Інвестиційний фонд»	НЕФКО фінансує близько 30% вартості проекту, що позитивно впливає на зовнішнє середовище, у тому числі програми з очистки стічних вод, поводження з побутовими відходами, реконструкцію систем теплопостачання, підвищення енергоефективності
Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)	USELF– Програма фінансування альтернативної енергетики в Україні	Програма діє як кредитна лінія до 140 млн. євро з однойменною метою. Передбачає надання кредитів суб'єктам від 1,5 млн. євро, безоплатну технічну допомогу
	UKEEP – програма підвищення енергоефективності в Україні	Кредитна лінія ЄБРР для модернізації виробництва в напрямі підвищення енергоефективності, оптимізації енергоспоживання виробничих будівель. Максимальна сума кредиту господарюючим суб'єктам – до 10 млн. дол. США
	Кредитування приватних компаній	Проекти епізодично реалізуються ЄБРР через «Укрексімбанк» для підвищення енергоефективності
Німецький державний банк розвитку (KfW)	«Незв'язаний фінансовий кредит на відновлення східної частини України»	Передбачає надання KfW-позики в розмірі 500 млн. євро, з яких 300 млн. – для фінансування проектів із відновлення та модернізації об'єктів інфраструктури, зокрема у сфері енергетики, теплопостачання, підвищення енергоефективності, водопостачання, водовідведення
	«Програма Німецько-українського фонду»	Спрямована на підвищення енергоефективності та реалізацію програм енергозбереження з початковим обсягом ресурсів 2 млн. євро
Міжнародна фінансова корпорація (IFC)	Програми кредитування в національній валюті	Реалізується у сфері підвищення енергоефективності та створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ)

Джерело: складено авторами на основі [3–13]

робіт за гострої потреби в них, що стає можливим тільки за наявності відповідного правового забезпечення. Ще однією формою муніципально-приватного партнерства є участь бізнес-структур у капіталі підприємств ЖКГ на основі проведення їх акціонування, що створить умови для розвитку конкуренції в даній сфері діяльності та призведе до покращення якості житлово-комунальних послуг.

Підвищення ефективності механізму фінансування ЖКГ потребує розвитку системи комунального кредитування та створення мережі комунальних банків, які виступають основними посередниками в процесі реалізації випуску муніципальних цінних паперів для реалізації інфраструктурних проектів розвитку місцевої інфраструктури [17; 18].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В умовах хронічного дефіциту коштів на оновлення матеріально-технічної бази ЖКГ необхідно впроваджувати децентралізовані підходи, спрямовані на розвиток основних форм державно-приватного та муніципально-приватного партнерства, орендних та лізингових відносин, створення мережі комунальних банків, розвиток співпраці з міжнародними фінансовими організаціями. Особливо важливим є створення необхідних правових, довірчих, майнових відносин у сфері взаємодії приватного капіталу і муніципальної власності для фінансового забезпечення реалізації партнерських проектів комунального і приватного сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1869-15>
2. Бюджетний моніторинг – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/publications/monitoringcategories/shchomisyachnyy>
3. Програма розвитку муніципальної інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/04/170405_UMIP_PPM_UKR_rev.pdf
4. Аудиторський звіт за проектом «Підвищення енергоефективності в секторі централізованого теплопостачання України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/international-cooperation/internat-cooperation/auditorskiy-zvit-za-proektom-pidvishhennya-energoefektivnosti-v-sektori-tsentralizovanogo-teplopostachannya-ukrayini/>
5. Upswing in Ukrainian energy-efficiency investments / NEFCO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nefco.org/news-media/news/upswing-ukrainian-energy-efficiency-investments?language=en>
6. DemoUkraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.demo-dh.org.ua>
7. Renewable energy projects included in the Cleaner Production Facility/ NEFCO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nefco.org/news-media/news/renewable-energy-projects-included-cleaner-production-facility?language=en>
8. Investment Fund/ NEFCO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nefco.org/work-us/our-services/loans-and-equity/investment-fund?language=en>
9. USELF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uself.com.ua/index.php?id=3&L=2>
10. UKEEP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukeep.org/uk/>
11. IFC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/home
12. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/about/>
13. Східноєвропейське партнерство з питань енергоефективності та екології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.nefco.org/sites/nefco.org/files/pdf-files/e5p_brochure_ukrainian.pdf
14. Максименко О.С. Реформування житлово-комунального господарства України: орієнтація на енергозбереження / О.С. Максименко // Економіка і регіон. – 2015. – № 1. – С. 43–49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2015_1_9
15. Дубас А.О. Механізм інвестування підприємств житлово-комунального господарства / А.О. Дубас, Л.А. Новікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 11. – С. 35–38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_11_11
16. Стратегія галузі «Житлово-комунальне господарство» / Асоціація міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.auc.org.ua/galuz/zhkg#strategy>
17. Парубець О.М. Еволюція розвитку системи комунального кредитування в Україні / О.М. Парубець, О.В. Пальоха, Д.О. Сугоняко // Економіка. фінанси, право. – 2016. – № 11/5. – С. 17–20.
18. Parubets O.M. Communal credit opportunities to finance infrastructure investment projects research / O.M. Parubets, D.O. Sugonyako, O.V. Palokha // Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2016. – P. 209–212.

УДК 338.4: 339.2

КОНКРЕТИЗАЦІЯ СУТНОСТІ ТА ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА РИНКОВУ ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

SPECIFYING THE NATURE AND INFLUENCING FACTORS OF COMPANY'S VALUE

Полтініна О.П.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті здійснено узагальнюючий аналіз та систематизацію чинників, що впливають на ринкову вартість підприємства в сучасних економічних умовах. Конкретизовано напрями максимізації ринкової вартості підприємства через збільшення вартості його акцій на фондовому ринку. Визначено напрями максимізації прибутку підприємства для управління його ринковою вартістю.

Ключові слова: вартість, ринкова вартість, чинники, максимізація ринкової вартості, фондовий ринок, доходність акцій, прибутковість підприємства, управління ринковою вартістю підприємства.

В статье проведены обобщающий анализ и систематизация факторов, влияющих на рыночную стоимость предприятия в современных экономических условиях. Конкретизированы направления максимизации рыночной стоимости предприятия через увеличение стоимости его акций на фондовом рынке. Определены направления максимизации прибыли предприятия для управления его рыночной стоимостью.

Ключевые слова: стоимость, рыночная стоимость, факторы, максимизация рыночной стоимости, фондовый рынок, доходность акций, доходность предприятия, управление рыночной стоимостью предприятия.

Synthesis analysis and systematization of influencing factors the market of the company's value in the current economic conditions were done. Directions maximizing enterprise value through increasing the value of its shares on the stock market were concretized. The ways of maximizing company profits for the management of its market value were elaborated.

Keywords: cost, market value, factors to maximize market value, stock market, shares yield, profitability enterprise management market value of the company.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для вітчизняних українських підприємств упровадження системи вартісно-орієнтованого менеджменту як головної концепції управління підприємством не завжди дає очікувані результати, оскільки не проведено підготовчої роботи, яка полягає у визначенні мети та шляхів упровадження вартісно-орієнтованого менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми оцінки та управління вартістю підприємства знайшли відображення в роботах вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: А.А. Аскаров, І.А. Астраханцева, Т.А. Афанасьєва, Н.В. Васюк, В. Вишневецький, В.Є. Єсіпов, Т. Коллер, Т. Коупленд, О.Г. Мендрул, Дж. Мури́н, Ж.К. Нестеренко, М. Скотт, М.В. Стецько, О.О. Терещенко, К. Уолш.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується

означена стаття. Однак, незважаючи на значний інтерес науковців до проблем управління вартістю підприємства, залишаються невизначеними деякі аспекти вартісно-орієнтованого менеджменту. В умовах посиленої в останні десятиліття нестабільності світової економіки, активізації кризових явищ в економіці, збільшення обсягів банкрутства підприємств, поглинання і злиттів підприємств дедалі більшу увагу в менеджменті приділяють пошуку шляхів максимізації ринкової вартості підприємства, проте універсального підходу не розроблено, отже, питання пошуку напрямів управління вартістю підприємства залишається відкритим.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення теоретичних та систематизація практичних аспектів формування ринкової вартості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах прояву кризових явищ в економіці України та для світової економіки, що

функціонує в умовах невизначеності, базовим критерієм для визначення ефективності функціонування підприємства стає його здатність до підвищення добробуту власників через максимізацію ринкової вартості. У результаті виникає ситуація, коли головною метою функціонування вітчизняних підприємств стає не отримання прибутку, а підвищення добробуту власників через максимізацію ринкової вартості підприємства. Для того щоб визначити основні кроки, що дадуть змогу ефективно впровадити та застосовувати вартісно-орієнтований менеджмент, слід звернутися до праць провідних вітчизняних та зарубіжних учених і практиків. Наприклад, І.А. Астраханцева визначає завдання управління вартістю як базового методу забезпечення стратегічної конкурентоспроможності бізнесу:

1) базовою метою управління діяльністю підприємства на всіх рівнях його функціонування є підвищення вартості в інтересах власників та інших зацікавлених осіб;

2) ключовим джерелом вартості є грошовий потік підприємства, який може генерувати нині і зможе генерувати в майбутньому;

3) приріст вартості підприємства і кожного окремо взятого підрозділу є найважливішим критерієм ефективності керівництва на всіх рівнях [1].

Натомість на основі показника ринкової вартості підприємства А.М. Турило виділяє три етапи економічного розвитку підприємства. На першому етапі відбуваються створення підприємства та початок його діяльності. При цьому вчений відзначає, що отримання прибутку не є першочерговою метою для підприємства в короткостроковій перспективі, оскільки наново створене підприємство може функціонувати неефективно, однак уже на етапі його становлення та зростання необхідно формувати передумови для максимізації ринкової вартості [2].

Другий етап відображає період функціонування підприємства до моменту його ліквідації. Даний період може характеризуватися трьома можливими напрямками його розвитку:

1) розвиток підприємства супроводжується зростанням величини його ринкової вартості $РВП(t) > РВП(t-1)$;

2) розвиток підприємства пов'язаний із незмінним рівнем його ринкової вартості $РВП(t) = РВП(t-1)$;

3) розвиток підприємства супроводжується зменшенням його ринкової вартості $РВП(t) < РВП(t-1)$ [2].

Розвиток підприємства припиняється в момент його ліквідації. Тоді $РВП = 0$. Тобто фактичним періодом можливого зростання вартості підприємства є його другий етап економічного розвитку, коли можливе зростання його ринкової вартості, тому абсолютним критерієм розвитку підприємства є критерій максимальної ринкової вартості підприємства [2].

Також доцільно визначити напрями зміни ринкової вартості підприємства залежно від ета-

пів його розвитку та систем менеджменту, що застосовуються. На стадії зростання у підприємства є перспективи подальшого збільшення ринкової вартості підприємства, а на стадії зрілості та старіння потенціал збільшення ринкової вартості зменшується.

Заслугує на увагу думка І.Я. Левчак [3], що визначає внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні) фактори вартості підприємства. До чинників, які пов'язані з діяльністю підприємства (ендогенні фактори), автор відносить:

- якість і стан факторів виробництва;
- рівень застосовуваних технологій;
- вартість зобов'язань підприємства;
- інвестиції в основний та оборотний капітал;
- обсяги виробництва;
- вартість активів підприємства;
- якість продукції;
- цінову політику підприємства;
- ділову активність;
- стан корпоративного управління;
- якість внутрішньогосподарського управління;
- імідж.

До чинників, які не пов'язані з діяльністю підприємства, І.Я. Левчак відносить: політичні чинники, ринкові чинники, соціальні чинники, період загальної кризи та спадів, екологічні чинники [3].

О.Г. Мендрул виділяє систему факторів формування вартості, серед яких:

- інвестиції в основний і оборотний капітал;
- загальна економічна ситуація в країні;
- попит на ринку продукції;
- вартість активів підприємства;
- вартість зобов'язань підприємства;
- співвідношення попиту і пропозиції;
- ціновий механізм фондового ринку [4].

Систематизувавши погляди провідних учених, можна визначити базові чинники, що впливають на формування ринкової вартості підприємства в сучасних економічних умовах (рис. 1).

Максимізація ринкової вартості компанії можлива виключно за умови управління як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками вартості компанії. Слід зазначити, що значною мірою впливати на зовнішні чинники підприємство не може, проте здійснювати оцінки їх впливу та розробляти заходи щодо мінімізації їх негативного впливу можливо та навіть необхідно.

У внутрішньому середовищі, насамперед, слід відслідковувати грошові потоки та розподіляти їх за видами діяльності: операційною, фінансовою, інвестиційною. Таку думку підтверджує й В. Вишневський, який відзначає, що під час побудови ефективної моделі управління вартістю необхідно враховувати фактори за чотирма групами показників: показниками, що відображають стратегічну ефективність підприємства; ефективність операційної діяльності; інвестиційної діяльності та фінансової діяльності [5]. Тобто крім оцінки ефективності за видами діяльності, також слід приймати до уваги і сукупну стратегічну ефективність діяль-



Рис. 1. Систематизація зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на формування ринкової вартості підприємства в сучасних економічних умовах

ності підприємства, здатність досягати стратегічної мети.

Слід відзначити, однак, що сучасне підприємство для забезпечення вартісно-орієнтованого управління не повинно обмежуватися лише показниками, що відображають ефективність операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Потрібно оцінювати не тільки ретроспективні результати діяльності, а й упроваджувати елементи прогнозування грошових потоків та доходів.

Для підприємства, акції якого продаються на фондовому ринку, вартість акцій є одним із головних показників, який відображає вартість усього підприємства в динаміці. Саме на вартість акцій потенційні інвестори звертають увагу в процесі пошуку об'єкта для вкладання коштів.

Кожна акція має свої номінальну вартість і ринкову ціну. Номінальна вартість акції являє собою грошову суму, яка позначена безпосередньо на самій акції. Ця сума відображає частку статутного фонду акціонерного товариства, яка припадає на одну акцію. По суті, номінальна вартість акції – частка статутного капіталу акціонерного товариства, і пропорційно цій вартості власнику акції здійснюється виплата дивідендів [6].

Обіг акцій на ринку здійснюється за ринковими цінами. Існують також деякі особливості ціноутворення акцій. Наприклад, коли акція тільки

випускається на ринок або перепродується від одного його власника до іншого. Якщо акція емітується, то мають місце дві ринкові ситуації:

1) ситуація первинної емісії акцій: розподіл акцій серед засновників акціонерного товариства проводиться тільки за їх номіналом; продаж акцій емітентом може проводитися тільки за ціною, яка не опускається нижче її номіналу, оскільки в даному разі відбувається формування власного капіталу підприємства;

2) ситуація наступних емісій акцій: продаж акцій проводиться за спеціальною, емісійною ціною, орієнтиром для створення якої служить ринкова ціна акції; продаж акцій емітентом проводиться за ціною, яка нижча за ринкову на суму знижки для ринкового посередника, який реалізує дані акції за договором з емітентом; продаж акцій за ціною нижче ринкової, якщо покупцем виступає акціонер товариства, який таким чином реалізує своє переважне право на покупку цих акцій [6].

Якщо операції купівлі-продажу акції проводяться на ринку, то вони завжди відбуваються за ринковою ціною. Найбільш визнаною ринковою ціною акції вважається її біржова ціна. Рівень останньої залежить від об'єктивної основи, яка називається теоретичною вартістю акції, а також від співвідношення рівнів попиту і

пропозиції даної акції на ринку. Дохід, який отримує інвестор за акціями, може бути двох видів. Одним із них є дивіденди – частина прибутку акціонерного товариства, яка розподіляється між акціонерами після сплати податків, виплати відсотків, відрахувань на розширення підприємства. Дивіденди залежать від розмірів доходу підприємства, а також від загальної кількості акцій. Величина дивідендів впливає на попит на акції, курс акцій на ринку та їх ліквідність. Інший вид доходу від акцій виникає як результат приросту їх курсової вартості. Але для того щоб реалізувати його, акцію доведеться продати. Прибутковість – це відношення доходу до ціни придбання (курсу) акції, виражене у відсотках. Два види доходу – дивіденди і приріст курсової вартості – породжують два види доходності – дивідендний і спекулятивний, обидва разом формують повну прибутковість [6].

Як уже було зазначено, ринкова вартість підприємства також багато в чому визначається ціною на акції. Фундаментальним аналізом ринку і фінансового стану підприємства вдається уникнути можливих помилок в умовах мінливості цін на цінні папери. Оцінка акцій підвищує впевненість у прийнятих рішеннях, додає обґрунтовані докази для того, щоб збільшити вкладення коштів, адже ринкову вартість цінних паперів визначають незалежні оцінювачі. Фактори, що впливають на ціну акцій підприємства, деталізовано на рис. 2.

Істотним фактором у процесі утворення цін на ринку акцій є конкуренція, яка сприяє зниженню або підвищенню цін за різних умов розвитку фондового ринку.

Однією з вагомих причин коливання ціни акції є прибуток компанії-емітента [7]. Існує безліч факторів, що визначають стабільність прибутку компанії, до яких можна віднести: фінансовий стан підприємства, раціональність його витрат, ступінь зношеності основних засобів, вартість капіталу, яким користується підприємство, кваліфікацію і компетентність керівників, конкурентоспроможність, використання нових технологій, які дають переваги порівняно з ана-

логічними компаніями, сильні позиції на ринку, велику клієнтську базу і т. д.

Одним з основних аргументів під час ухвалення рішення про придбання акцій на фондовому ринку є стабільність ціни цінних паперів чи їх стабільне зростання. Якщо прибуток перевищує очікування трейдерів, інвесторів і аналітиків, то учасники ринку позитивно реагують. Така інформація про компанію підіймає інтерес і ціну, і, відповідно, учасники ринку купують її з метою продати дорожче [6].

Наприклад, С.В. Еланців також класифікує фактори, що впливають на прибуток, на зовнішні і внутрішні, при цьому внутрішні чинники поділяє на виробничі (характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів) і невиробничі (пов'язані з постачальницько-збутовою та природоохоронною діяльністю, соціальними умовами праці). Своєю чергою, виробничі фактори поділяє на екстенсивні та інтенсивні [8]. К. Мінгалієв виділяє такі групи факторів, що впливають на прибуток підприємства:

- фактори, що утворюють прибуток: виручка від продажу продукції і активів, позареалізаційні доходи, безоплатна фінансова допомога;
- фактори взаємного впливу на прибуток: собівартість продукції, ціни, тарифи, продуктивність праці, фондовіддача, оборотність оборотних коштів, податки і податкові санкції, процентні ставки по кредитах;
- фактори розподілу: платежі в бюджет і позабюджетні фонди, платежі банкам на погашення кредитів і сплату відсотків по ним);
- фактори використання: капітальні витрати, витрати на соціальний розвиток, дивіденди, матеріальна допомога [9].

Г.Н. Чернишова фактори, що впливають на прибуток підприємства, поділяє на фактори першого рівня (ціна, собівартість, асортимент, обсяг продукції) і фактори другого рівня, що впливають на неї (наприклад, на величину ціни продукції впливають такі фактори, як переваги покупців, упаковка товару, місце продажу, рентабельність продукції) [10].

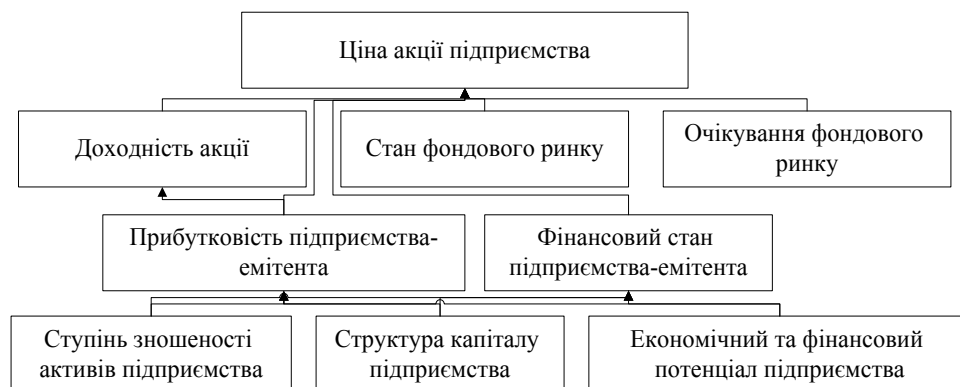


Рис. 2. Фактори, що впливають на ціну акцій підприємства

У роботі С.В. Сорокіної [11] представлена найбільш повна класифікація факторів, що впливають на величину прибутку підприємства:

- залежно від виду діяльності підприємства виділені фактори операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;
- залежно від середовища генерування факторів виділені ендогенні (внутрішні) і екзогенні (зовнішні) фактори;
- залежно від періоду впливу виділено чинники постійного, сезонного і разового впливу;
- залежно від ролі у формуванні фінансового результату виділено чинники, пов'язані з формуванням доходів, і фактори, пов'язані з формуванням витрат підприємства.

Залежно від рівня реалізації фактори формування прибутку підприємства можна класифікувати на: фактори макrorівня (державні); фактори мезорівня (регіональні та галузеві); чинники мікрорівня (внутрішні фактори підприємства). Залежно від ступеня зумовленості фактори, що впливають на прибуток підприємства, доцільно поділити на об'єктивні, зумовлені процесами або обставинами непереборної сили (наприклад, стихійними лихами), і суб'єктивні, створювані свідомо, цілеспрямовано окремими групами людей виходячи з їх особистих та економічних інтересів. Залежно від типу впливу можна виділити фактори прямого впливу (безпосередньо впливають на прибуток, наприклад величина доходів підприємства) і непрямого впливу (опосередковано впливають на прибуток, наприклад зниження попиту на продукцію підприємства впливає на величину прибутку через зниження доходів від продажу продукції). За типом критерію оцінки можна виділити кількісні та якісні чинники, за контрольованістю впливу – контрольовані і неконтрольовані. За природою виникнення чинники можна класифікувати на економічні, соціальні, організаційні та ін. [7].

В аналізі факторів, що впливають на величину прибутку, лежать резерви збільшення прибутку підприємства, основними з яких є:

- забезпечення зростання обсягу виробництва продукції на основі технічного його оновлення та підвищення ефективності виробництва;
- стимулювання продажів продукції;
- зміна структури виробленої і реалізованої продукції за рахунок збільшення частки більш рентабельної;

– зниження витрат на виробництво і збут продукції;

– встановлення реальної залежності рівня цін від якості виробленої продукції, її конкурентоспроможності, попиту і пропозиції аналогічної продукції іншими виробниками;

– збільшення прибутку від іншої діяльності підприємства (від продажу основних фондів, цінних паперів, іншого майна підприємства) [9].

Іншим важливим фактором, що впливає на ціну акцій, є мінімальна дохідність, яку хочуть отримати інвестори, вкладаючи гроші в акції, тобто ставка дисконтування. Своєю чергою, на дохідність акцій підприємства впливають чинники, що представлено на рис. 3.

До факторів, які впливають на необхідну інвесторам дохідність, належить рівень процентних ставок в економіці, який визначається рівнем депозитних і кредитних ставок, обліковою ставкою НБУ й інфляцією. Даний показник є загальним для усієї економіки. Зростання загального рівня ставок може несприятливо впливати на динаміку ринку акцій із кількох причин. По-перше, для корпоративного сектора можливість подальшого зростання і збільшення прибутку обмежується подорожчанням кредитних ресурсів. По-друге, у зв'язку з ростом процентних ставок стають більш прибутковими вкладення в інші способи вкладення грошей, наприклад облігації, що зумовить переміщення інвестиційних ресурсів з ринку акцій.

Ще одним фактором, що впливає на прибутковість акцій, є зміни в економіці країни у цілому. Занепад фінансових результатів діяльності підприємств-емітентів пов'язаний зі зниженням вартості вкладень в акції як наслідок зниження темпів економічного зростання. Зміни на фондовому ринку також впливають на прибутковість акцій. Фондовий ринок діє згідно із законами циклічного розвитку: фаза зростання змінюється фазою спаду, за якою знову настає поживання і зростання, що призводить до коливань котирувань акцій, іноді досить значних.

Прибутковість акцій також пов'язана з фінансовим станом компанії-емітента. На основі аналізу фінансової звітності та стану наявної заборгованості проводиться оцінка фінансового стану компанії: як змінилася сума заборгованості компанії за минулий рік, які джерела запо-

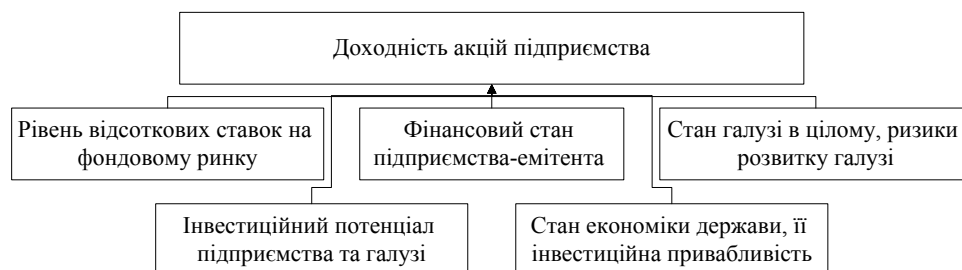


Рис. 3. Чинники, що впливають на дохідність акцій підприємства

зичених ресурсів і як компанія має намір їх відшкодовувати. Безсумнівно, багато що залежить від індивідуальних характеристик компанії – її кредитоспроможності, рівня ліквідності акцій [6].

Слід зазначити і важливість інформаційного аспекту, пов'язаного з оголошенням неупередженої інформації про компанію, що може викликати швидке падіння котирувань. Підтримка довіри інвесторів є одним із завдань управління вартістю підприємства. Існують галузеві показники, що впливають на прибутковість, яка досліджується під час прийняття інвестиційних рішень.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підводячи підсумок, слід зазначити, що до чин-

ників, які впливають на ціну акцій, належать: конкуренція, що має істотне значення в процесі ціноутворення на ринку акцій; включення тих чи інших компаній до фондового індексу, що сприяє зростанню купівельного інтересу на акції таких компаній; прибуток компанії-емітента; мінімальна дохідність, яку хочуть отримати інвестори, вкладаючи гроші в акції, тобто ставка дисконтування; галузеві показники, що впливають на прибутковість, яка вимагається від вкладень в акції компаній галузі. Отже, від того, наскільки раціонально та виважено підприємство управляє прибутком, залежить ринкова вартість його акцій, а отже, і вартість усієї компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Астраханцева І.А. Фінансове моделювання вартості підприємств у невизначених економічних умовах / І.А. Астраханцева // Фундаментальні дослідження. – 2011. – № 4. – С. 154–160.
2. Турило А.М. Оцінка вартості підприємства в системі фінансово-економічної стратегії його розвитку / А.М. Турило // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 95–100.
3. Левчак І.Я. Вартість підприємства як критерій ефективності управління / І.Я. Левчак // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1(42). – С. 104–108.
4. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств : [монографія] / О.Г. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2002. – 224 с.
5. Вишневецький В. Теорія вартості в економічній науці / В. Вишневецький // Економіст. – 2007. – № 5. – С. 35–46.
6. Бледных К.В., Рахматуллина Г.А. Факторы, влияющие на цену акций компании / К.В. Бледных, Г.А. Рахматуллина // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки : сб. ст. по мат. XII междунар. студ. науч.-практ. конф. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sibac.info/archive/economy/12.pdf>
7. Хайдукова Д.А. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия / Д.А. Хайдукова // Молодой ученый. – 2016. – № 21. – С. 519–521.
8. Еланцев С.В. Управление доходами, расходами и прибылью корпорации / С.В. Еланцев // Вестник Шадринского государственного педагогического университета. – 2015. – № 1(25). – С. 103–108.
9. Мингалиев К.Н., Булава И.В. Финансовый менеджмент : [практикум] / К.Н. Мингалиев, И.В. Булава. – М. : Финансовая, 2012. – 140 с.
10. Чернышева Г.Н. Специфика управления прибылью предприятия в условиях нестабильной экономики / Г.Н. Чернышева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2014/Economics/3_161483.doc.htm
11. Сорокина С.В. Система факторов, влияющих на формирование прибыли предприятия / С.В. Сорокина // Вісник СевНТУ. Серія «Економіка і фінанси». – 2011. – Вип. 116. – С. 205–210.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ CASHLESS ECONOMY В УКРАЇНІ

PROGRESS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF CASHLESS ECONOMY IN UKRAINE

Сергєєва О.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Матвієнко С.О.

студент кредитно-економічного факультету,
Одеський національний економічний університет

У статті досліджено перспективи розвитку безготівкових розрахунків в Україні, впровадження безготівкової економіки та методи досягнення цієї мети. Проаналізовано динаміку змін кількості POS-терміналів та банкоматів за останні роки. Визначено фактори, що перешкоджають розвитку безготівкових розрахунків у країні, та основні переваги для кожного члена грошових відносин.

Ключові слова: безготівкові платежі, платіжні картки, безготівкова економіка, електронні гроші, POS-термінали.

В статье исследованы перспективы развития безналичных расчетов в Украине, внедрение безналичной экономики и методы достижения этой цели. Проанализирована динамика изменений количества POS-терминалов и банкоматов за последние годы. Определены факторы, препятствующие развитию безналичных расчетов в стране, и основные преимущества для каждого члена денежных отношений.

Ключевые слова: безналичные платежи, платежные карты, безналичная экономика, электронные деньги, POS-терминалы.

The article studies prospects of development of cashless payments in Ukraine, the introduction of cashless economy and methods to achieve this goal. Analyzed the dynamics of changes in the number of POS – terminals and ATMs in recent years. The author identifies factors impeding the development of cashless payments in the country and identified the main benefits for each member of the monetary relations.

Keywords: cashless payments, payment cards, cashless economy, electronic money, POS terminals.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Бурхливий розвиток економіки України створює перспективи для розвитку безготівкових розрахунків. Саме високий рівень готівкових розрахунків створює перепони для розвитку банківського сектору та залишає економіку країни без великих інвестиційно-кредитних ресурсів. Безготівкові розрахунки в країні присутні з юридичними особами, але обсяг розрахунків із фізичними особами знаходиться на доволі низькому рівні. Але починаючи з 2013 р. НБУ впроваджує все більше законів для поширення безготівкових розрахунків на території нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Аналізом розвитку cashless есоному в Україні займалася низка науковців, серед яких – С.В. Міщенко, Р.Є. Товмасян, Г.Л. Виник, А.А. Мещеряков, М.А. Коваленко та ін. Питання щодо доцільності розвитку безготівкових розрахунків в Україні цікавить не

лише НБУ, а й багатьох учених та економістів. Слід відзначити роботу С.В. Міщенко, яка зазначає що на українському ринку безготівкових розрахунків найбільшої популярності набули два інструменти: платіжні доручення та меморальні ордери [1, с. 56]. На думку автора, «безготівкові розрахунки є менш затратними і більш пристосовані к автоматизації операційних процедур, аніж платежі готівкою».

Р.Є. Товмасян зазначає, що безготівкові розрахунки є інструментом регулювання боргових зобов'язань без використання готівкових грошей. Такий підхід до визначення відображає повну економічну характеристику і виходить із тлумачення двох понять, де термін «безготівковий» не передбачає застосування готівкових грошей, а розрахунки являють собою процес підрахунку грошових зобов'язань [2, с. 164].

Формулювання мети статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз перспектив і перепон для розвитку безготівкових розрахунків в Україні.

Таблиця 1

**Динаміка зміни кількості банкоматів
за період 01.01.2014–01.01.2017**

Дані станом на	Банки – члени карткових платіжних систем (од.)	Банкомати (од.)	Термінали (од.)
01.01.2014	143	40350	221222
01.01.2015	128	36596	203810
01.01.2016	98	33334	194478
01.04.2016	101	33552	202522
01.07.2016	92	33628	198381
01.10.2016	90	33467	207279
01.01.2017	87	33685	219241

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Безготівкові розрахунки є доволі актуальною темою, адже Україна, яка прагне стати членом Європейського Союзу, мусить відповідати стандартам цих країн, де безготівкові розрахунки займають значне місце в економіці. Національний банк України поставив перед собою завдання до 2020 р. зменшити розміри готівки в економіці країни щонайменше у два рази. Ціль НБУ має назву cashless есопому, і розвиток інфраструктури безготівкових платежів є одним із центральних завдань цієї стратегії. Основними виконавцями цієї стратегії, окрім НБУ, будуть саме банки та підприємці.

Слід зазначити, що прийняття стратегії припало на квітень 2016 р. Починаючи з квітня кількість торговельних терміналів зросла на 6 797 од. і вже жовтні того ж року досягло 188 435 од. Сума безготівкових операцій із використанням платіжних карт сягнула 397,8 млрд. грн., а це більше, ніж за 2015 р. Загалом частка безготівкових платежів за цей період досягла 70% від усіх операцій по платіжних картах.

Реалізацію цієї стратегії покладають здебільшого на банки. Міністерство фінансів України для цього провело опитування серед найбільших банків-лідерів по кількості POS-терміналів, але відповідь дали лише шість, і самою лаконічною була відповідь ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», який заявив про розширення мережі терміналів і стимулювання користувачів карт. Інші банки хоча й запевняють у тому, що POS-термінали – це дешево і вигідно, але не поспішають розширювати свою мережу.

Отже, банкоматна мережа, як зазначають в Українській міжбанківській асоціації [3], незважаючи на те що ринок покинула велика кількість банків, залишається достатньо великою. Інші ж фінансові установи продовжують просувати машини для зняття готівки. Як приклад, багато таких фінансових установ не знімають комісію за зняття коштів із зарплатних карток, соціальної допомоги чи знаття пенсій. Саме такі заходи і гальмують розвиток безготівкових операцій.

Зазначимо, що кількість банкоматів за січень-березень 2017 р. збільшилася на 218 од., що становило 1% від загальної кількості банкоматів. Це пов'язано насамперед із високим рівнем покриття мережею банкоматів в Україні. Так, на 10 тис. осіб припадає близько восьми банкоматів. За I квартал 2016 р. частка безготівкових карткових платежів становила 70% від загальної кількості. Для порівняння: у 2015 р. вона становила 65%, у 2014 р. – 56%, а в 2013 р. – 44% [3].

У табл. 1 можна побачити динаміку щодо зміни кількості банкоматів та терміналів починаючи з 2014 р., а також зменшення кількості банків – членів карткових платіжних систем.

Плани банків можуть зіткнутися з проблемою небажання підприємців встановлювати

POS-термінали, адже без них їм набагато легше приховувати обсяг продажу і прибутку від податкової. Згідно із Законом України «Про платіжні системи та перекази коштів», кожен суб'єкт господарювання повинен установити платіжний термінал. Але є одна лазівка, за допомогою якої підприємці відхиляються від установлення терміналів – Постанова Кабінету Міністрів № 878 від 29 вересня 2010 р. Згідно з Постановою, термінали мусять установлювати ті особи, які використовують касові апарати. У результаті більше ніж 80% підприємців не використовують касові апарати і тому відмовляються виконувати вимоги закону. Доки існує ця Постанова, про активний розвиток POS-терміналів та безготівкових розрахунків не варто і мріяти.

Слід зазначити, що Національний банк України неодноразово обіцяв мотивувати користувачів до безготівкових розрахунків. Так, із 4 січня 2017 р. регулятор знизив граничну суму розрахунків готівкою, встановлену для фізичних осіб, втричі – з 150 тис. до 50 тис. грн. [4].

Незважаючи на такі поступки від Національного банку України та розвитку безготівкових платежів, існує низка перешкод реалізації запланованих ідей:

1. Конкуренція на ринку безготівкових платежів існує, але вона існує фактично серед перших 10 лідерів платіжних послуг. Поява нових учасників ускладнена жорстким контролем над ринком із боку НБУ.

2. Бар'єри, які встановлюються на шляху нових учасників, не сприяють поліпшенню ситуації на ринку та покращенню інвестиційного клімату країни.

3. Відсутність єдиних стандартів для платіжних послуг, що не дає змоги розвиватися ринку і збільшувати довіру з боку користувачів.

4. Доволі серйозною проблемою для розвитку є кібершахрайство, яке з кожним роком удосконалюється. У суддів та прокурорів немає практики розгляду справ із шахрайством із платіжними інструментами, і навіть якщо таке сталося, то покарання частіше за все – лише

штраф. Законопроект № 5361 має на меті якщо не повністю, то хоча б частково зменшити вплив цих факторів на безготівкові розрахунки.

Стимулюючим фактором для розвитку POS-терміналів є тінізація економіки: низка підприємців і торгово-сервісних підприємств досі не готова до відкриття інформації щодо своїх реальних торгових оборотів.

Невигідним для підприємців установа POS-терміналів, окрім викриття їх реальних результатів праці, є також відсоток, який вони сплачують за операції. Підприємці ризикують утратити до 3% від обігу. Комісія, яку сплачує підприємець із кожної операції, становить 1,5–3%, а також деякі банки встановлюють щомісячний платіж за використання самого терміналу.

Для вирішення цієї проблеми 02.10.2013 Кабінет Міністрів України затвердив Постанову «Про внесення зміни до пункту 2 Положення про порядок накладення і стягнення штрафів за порушення законодавства про захист прав споживачів», де зафіксовано, що кожен покупець має право вимагати у всіх суб'єктів господарської діяльності, які використовують касові апарати, приймати в оплату електронні засоби платежу [5]. Безумовно, ця Постанова є тим важелем, що дасть поштовх до вдосконалення національної платіжної інфраструктури, розвитку НСМЕП, дасть змогу безперервно і, головне, надійно функціонувати платіжним системам, покращить якість послуг, які надають вітчизняні банки громадянам платіжними системами.

Для банків ця Постанова також є вигідною, адже це своєрідні проголошення курсу держави на збільшення частки безготівкових розрахунків.

Зазначимо, що хоча існують перепони, український ринок безготівкових платежів дуже перспективний. Цей потенціал реалізується у двох напрямках:

1. Збільшення кількості користувачів платіжних карток.

2. Збільшення кількості послуг, за якими можна розраховуватися за допомогою цих самих карт.

Протягом останніх років в Україні спостерігається стабільний позитивний тренд зростання частки безготівкових операцій (рис. 1). Поточний ріст зумовлений потребами ринку та може бути додатково збільшений завдяки комплексному підходу та стимулюванню безготівкових транзакцій [4].

На нашу думку, позитивним у розвитку безготівкової економіки для всіх учасників грошових відносин є:

– для держави – підвищення бази оподаткування від прозорого ведення бізнесу, а також скорочення витрати на обслуговування грошового обігу;

– для комерційного сектору – збільшення середнього чеку за кожною операцією, скорочення операційних витрат, зниження ризиків і розширення клієнтської бази;

– для громадян України – зручність у використанні, отримання доступу до додаткових сервісів та отримання нових можливостей, уникнення зарплат у «конвертах», отримання доходу легальним шляхом.

Нині вже можна говорити про те, що ми йдемо у бік технологій формату GoogleGlasses.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У цілому слід зазначити, що нині ринок безготівкових платежів активно розвивається. Вектор його розвитку спрямований на спрощення та зменшення тих факторів, які не дають безготівковим операціям здійснюватися на фінансовому ринку. Збільшення безготівкових платежів можна реалізувати в нашій країні, і не лише банки мусять цим займа-

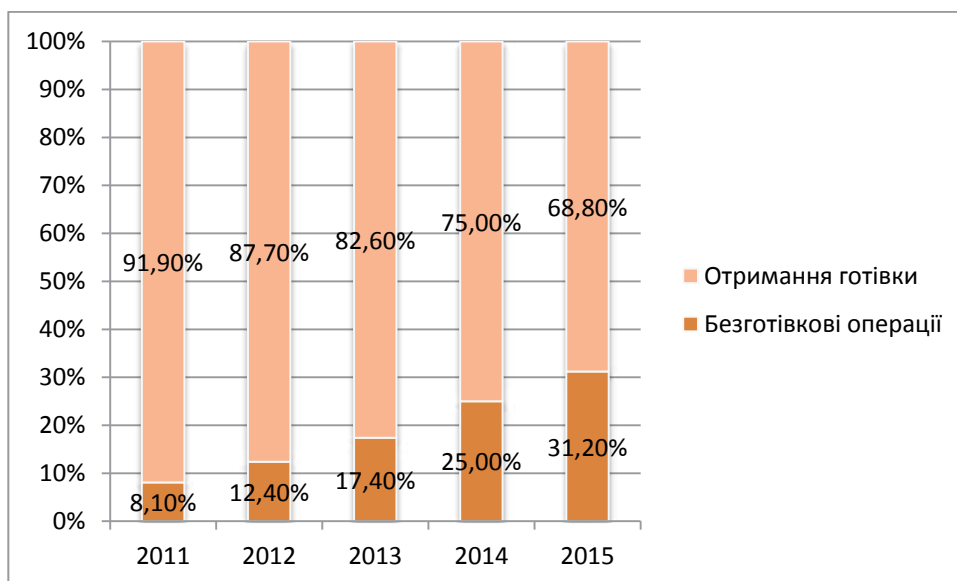


Рис. 1. Динаміка безготівкових платежів із використанням карток в Україні

тися, а й підприємці, й користувачі платіжних карт. Розвиток таких операцій можливо розширити за допомогою Інтернет-банкінгу та Мобільного бан-

кінгу. Також безконтактні платежі МПС VISA та MASTERCARD є інструментами розвитку, адже розвиваються вони – розвивається ринок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міщенко С.В. Удосконалення безготівкових роздрібних платежів в Україні на основі модернізації НСМЕП / С.В. Міщенко // Гроші і Кредит. – 2012. – № 12. – С. 56–59.
2. Товмасьян Р.Є. До питання про поняття та зміст системи безготівкових розрахунків / Р.Є. Товмасьян // Вісник Адигейського державного університету. Серія «Регіоназнавство: філософія, історія, соціологія, юриспруденція, політологія, культурологія». – 2009. – № 2. – С. 164–167.
3. Українська міжбанківська асоціація членів платіжних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ema.com.ua>
4. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=41706735
5. Постанова КМУ від 02.10.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/727-2013-p>
6. Сергєєва О.С. Вплив інформаційних технологій в управлінні грошовими потоками банку / О.С. Сергєєва // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 3–4(2). – С. 39–42.

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

PROBLEMS IN CREDITING OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Сергєєва О.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Тищенко М.О.

студентка,
Одеський національний економічний університет

У статті проведено аналіз обсягів кредитування по всій банківській системі України впродовж 2014–2016 рр. Проаналізовано та зображено графічно структуру активів та кредитного портфелю банків. Зазначено основні проблеми, що виникли в банківській системі України під час кредитування як суб'єктів господарювання, так і фізичних осіб. Розглянуто основні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: кредитування, кредитний портфель, активи, резерви за кредитними операціями, проблемні кредити, кредити, надані суб'єктам господарювання, кредити, надані фізичним особам.

В статье проведен анализ объемов кредитования по всей банковской системе Украины в период 2014–2016 гг. Проанализирована и графически изображена структура активов и кредитного портфеля банков. Отмечены основные проблемы, возникшие в банковской системе Украины при кредитовании как субъектов хозяйствования, так и физических лиц. Рассмотрены пути их решения.

Ключевые слова: кредитование, кредитный портфель, активы, резервы при кредитных операциях, проблемные кредиты, кредиты, предоставленные субъектам хозяйствования, кредиты, предоставленные физическим лицам.

The paper an analysis lending quantity in banking system of Ukraine from 2014 to 2016 years. Analyzed and graphically depicted asset's and credit portfolio's structure Ukrainian banks Also the article has generally problems, which appeared in process crediting entities and individuals.

Keywords: crediting, credit portfolio, assets, problem loans, credit of entities, credit of individuals.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Українська економіка зазнала вагомих втрат та збитків унаслідок недавньої економічної, політичної та фінансової кризи. Одним із проявів негативного впливу цих криз на банківську систему стало обмежене кредитування реального сектору економіки банками, що є основними учасниками фінансового посередництва на території України. Важливість цієї тенденції є вагомою, адже під час надання кредитів це необхідний фактор розвитку підприємств різних масштабів, їхня головна ціль – отримання прибутку, але без розширеного відтворення, якому сприяють процеси кредитування, це неможливо. Звісно, у цій ситуації велике значення приділяється саме сучасному стану банківського кредитування. Залишки за банківськими кредитами почали знижуватися в січні 2014 р. та сягнули найбільшого падіння

на 20% у вересні 2015 р. У реальному виразі (тобто зважаючи на зростання цін) кредитний портфель банків скоротився майже на 40% до попереднього року саме у вересні 2015 р. [1]. Темпи падіння кредитів як у реальному, так і в номінальному виразі пройшли свій максимум і останнім часом сповільнилися. У зв'язку із цим виникає питання, чи це банки зменшили пропозицію кредитів реальному сектору, чи насправді зменшився попит на кредити через спад економіки та невпевненість у майбутньому, адже підприємства та домогосподарства могли просто на якийсь час обмежити витрати на інвестиції та споживання. Відповідь на це питання критично важлива для належної оцінки впливу динаміки кредитування на економіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Беручи до уваги важливість кредитів як для клієнтів, так і для банківських

операцій, оцінка динаміки обсягів кредитної діяльності банків в Україні завжди знаходить свій відгук у публікаціях вітчизняних науковців. Також дискусійним питанням є наявність певних проблем здійснення кредитної діяльності на теренах вітчизняної економіки. Однак проблематика управління кредитним портфелем банків розглянута недостатньо. Питанням сутності кредитного портфеля та необхідності управління ним присвячено праці Е.М. Морсманомол [2], Ю. Бугель [3], Л.О. Примостки [4], Н.К. Жукової та Н.В. Зражевської [5], Є.Г. Рясних, А.А. Пономарьова, М.О. Микитина [6], Н.В. Рогожнікової [7]. Однак більшість цих праць зорієнтована на дослідження внутрішньої концентрації кредитних портфелів окремих банків, а питання концентрацій банківської системи України у цілому залишаються мало дослідженими.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз кредитної діяльності банківської системи України за період 2014–2016 рр., характерних проблем на сучасному етапі існування української економіки для банківського сектору та шляхи їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих

наукових результатів. Українська економіка пережила чимало, і зрозумівши та проаналізувавши причини та фактори впливу на економічні кризи, ми можемо планувати та прогнозувати наше економічне майбутнє. Причини кризи 2015–2016 рр. полягають у певній недосконалості економіки України і загальнодержавних фінансів. Об'єктивні чинники призвели до масового відпливу капіталу нерезидентів, підвищення попиту на іноземну валюту, накопичення платежів за зобов'язаннями держави. Економіка опинилася у переддефолтному стані [8]. Наслідками кризи стали девальвація гривні, зростання інфляції, втрата ліквідності і платоспроможності деяких банків.

У табл. 1 розглянемо дані що відображають тенденцію змін активів банківської системи України.

Щоб наглядно побачити ці тенденції, розглянемо рис. 1.

Бачимо, що активи загалом за три роки залишалися на стабільному рівні та дещо варіювали в тисячах гривень, але частка резервів для відшкодування можливих утрат за активними банківськими операціями збільшувалася щорічно



Рис. 1. Динаміка активів банківської системи України в 2014–2016 рр., млн. грн.

Таблиця 1

Зміна обсягу активів банківської системи України в 2014–2016 рр., млн. грн.

Показники/роки	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Активи				
а) млн. грн	1 278 095	1 316 852	1 254 385	1 256 299
б) у % до поперед. року		103,03	95,26	100,15
Резерви для відшкодування можливих утрат за активними банківськими операціями				
а) млн. грн	131 252	204 931	321 303	484 383
б) у % до активів	10,27	15,56	25,61	38,56
в) у % до поперед. року		156,14	156,79	150,76

і на останню звітну дату сягнула 38,56%, що більше на 28% порівняно з початком 2014 р. Це свідчить про боротьбу банківської системи з ризиками під час кредитування неплатоспроможних клієнтів, тобто тим самим банки страхують себе від можливих утрат.

Тепер перейдемо до аналізу статей активу банків України. Насамперед структура кредитного портфелю банківської системи України важлива для розуміння стану кредитування на сучасному етапі та проблем, що виникли в процесі цього. Аналіз кредитного портфелю банківської системи має велике значення з погляду оцінки стійкості та ліквідності банків України. Справа в тому, що основну частину прибутку формують, як правило, саме за рахунком надання позик. Однак важливо не тільки те, який обсяг кредитів видав банк, але також й те, які ризики виникли у банку у зв'язку з видачею цих позик, наприклад чи буде повернуто заборгованість клієнта, чи платоспроможний клієнт у процесі всієї виплати кредиту та чи не виникне нова проблемна заборгованість для банку.

Для розуміння ситуації кредитування на Україні впродовж 2014–2016 рр., розглянемо та проаналізуємо табл. 2.

Збільшення обсягу клієнтського кредитного портфелю впродовж 2014–2015 рр. відбувалося у зв'язку із суттєвою девальвацією національної валюти, що вплинуло на зростання кредитних залишків у гривневому еквіваленті. Станом на 01.01.2017 він становив 1 005,9 млн. грн. по всій банківській системі України.

Як бачимо, резерви під кредитні ризики збільшувалися щорічно і на 01.01.2017 стано-

вили 48,15% від кредитного портфелю банківської системи України. Це означає, що банки стали вести обережну політику видачі кредитів та повністю перевіряти клієнтів на платоспроможність не тільки на дату видачу позики, а й на весь процес виплати.

На нашу думку, це пов'язано з певними процесами, що виникли в 2008–2009 рр., коли відношення кредитів та депозитів сягало 180% та привело українську економіку до залежності від іноземного капіталу, а особливо відчутно це було під час світової кризи 2008–2009 рр., коли ВВП України за 2009 р. у доларовому еквіваленті скоротився на 35,6% та під впливом збільшення попиту на долар курс змінювався з 5,60 грн. за 1 долар у вересні 2008 р. до 10,00 грн. за 1 долар у грудні 2008 р. Побачити динаміку показників можна на рис. 2.

Щодо проблемних кредитів банківської системи України впродовж 2014–2016 рр. показник має тенденцію до збільшення та станом на 01.01.2017 становив 307,8 млн. грн., що становить майже 30,60% кредитного портфелю.

Стрімке збільшення частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі банків у 2015 р. зумовлене високою економіко-політичною нестабільністю, у тому числі девальвацією національної валюти, що мало вплив на платоспроможність клієнтів банку. Із початку року обсяг проблемної заборгованості відносно минулого року збільшився майже на 200% та дорівнював 135,9 млрд. грн. упродовж року, на 01.01.2016 проблемна заборгованість зросла до 213,3 млрд. грн.

Стрімке збільшення частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі банків

Таблиця 2
**Аналіз якості кредитного портфелю банків України
у період 2014–2016 рр., млн. грн.**

Показники/роки	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Кредитний портфель, млн.грн	911 402	1 006 358	1 009 768	1 005 923
Резерви для відшкодування можливих втрат за активними банк.операціями, млн.грн	131 252	204 931	321 303	484 383
Відношення резервів під кредитні ризики до кредитного портфелю, %	14,40	20,36	31,82	48,15
Проблемні кредити, млн.грн	70 205	135 921	213 311	307 812
Питома вага проблемних кредитів у кредитному портфелі, %	7,70	13,51	21,12	30,60

зумовлює значні відрахування в резерви на покриття втрат за кредитними операціями. Чим більші суми відрахування в резерви під кредитні ризики водночас зі зростанням витрат банків на адміністрування проблемних кредитів, тим менш ефективно використовується банківський капітал [9].

Клієнт для кожної фінансової установи нашої країни – «дорогоцінна знахідка», адже саме клієнти здійснюють банківські операції та є підґрунтям їх діяльності. Проаналізуємо обсяги кредитування фізичних та юридичних осіб впродовж 2014–2017 рр. (табл. 3).

Кредити, що надаються суб'єктам господарювання, превалюють над кредитами, що надаються фізичним особам, майже на 60% та на 1 січня 2017 р. становлять 84,21% від усіх наданих кредитів у банківській системі України. Тенденція позитивна за 2014 р., показник збільшився на 14,86%. Це підвищення, на жаль, не пов'язане зі збільшенням ділової активності

представників бізнесу, а скоріше пов'язано з девальвацією гривні за 2014 р., коли у січні курс долару становив 7,90 грн. та у грудні 2014 р. – уже 15,76 грн. за 1 доллар США. Станом на 2017 р. кредитування суб'єктів господарювання не зазнало значних змін та зросло у відсотковому значенні на 1,98 пункти.

Своєю чергою, обсяги кредитування фізичних осіб знижуються щорічно, їхня частка становить 15,65%. Значно жорсткішими стали умови надання кредитів фізичним особам. Були зменшені суми наданих кредитів, підвищено суми перших платежів та збільшено строки перегляду заявок на кредитування. На додаток до збільшення суми комісій, що стягуються під час отримання позичкових коштів, банки вимагають офіційного підтвердження доходів. Іншими словами, сталося посилення приписів, які стосуються доходів потенційного позичальника. На даному етапі ми можемо говорити про певні проблеми у розвитку банківського законодав-

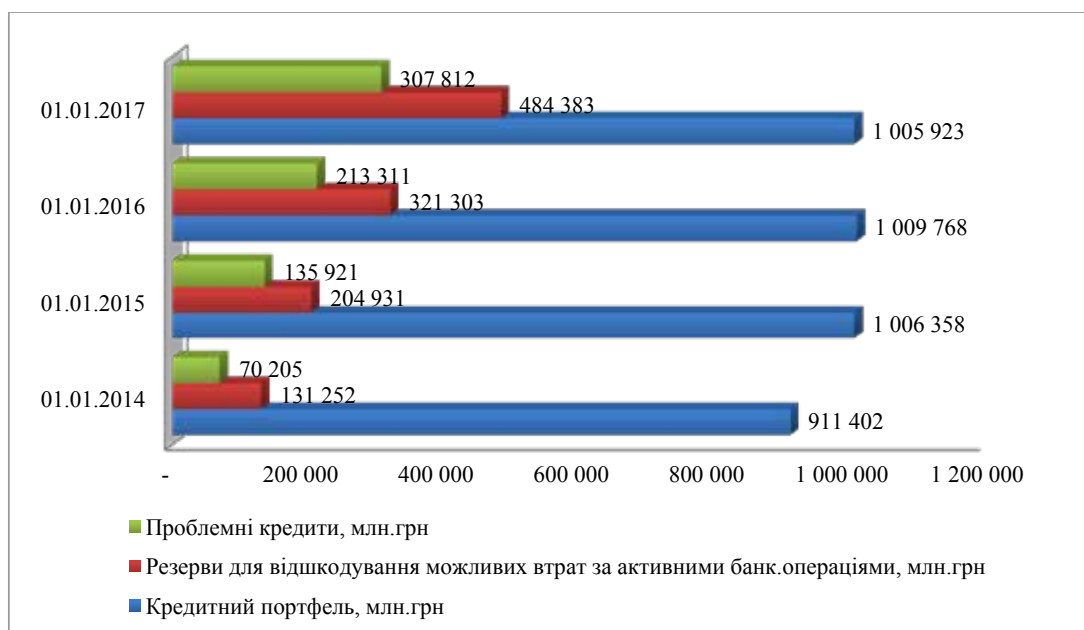


Рис. 2. Динаміка показників якості кредитного портфеля банків України в 2014–2016 рр., млн. грн.

Таблиця 3
Динаміка обсягів кредитування фізичних та юридичних осіб у 2014–2016 рр., млн. грн.

Показники/роки	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Кредити надані, млн. грн.	911 402	1 006 358	1 009 768	1 005 923
Кредити, що надані суб'єктам господарювання, млн. грн.	698 777	802 582	830 632	847 092
а) у % до кредитів, надано усього	76,67%	79,75%	82,26%	84,21%
б) у % до поперед. року		114,86%	103,49%	101,98%
Кредити, що надані фізичним особам, млн. грн.	167 773	179 040	175 711	157 385
а) у % до кредитів, надано усього	18,41%	17,79%	17,40%	15,65%
б) у % до поперед. року		106,72%	98,14%	89,57%

ства в Україні, адже не прийнято як універсальний комплексний нормативний правовий акт у сфері кредитування, так і спеціальний – у сфері кредитування фізичних осіб. Тобто зіткнувшись у суді, українські позичальники знаходяться у певній дискримінації, адже їхні права чітко не прописані й аби довести свою точку зору, вони мають знаходити певні виверти в законодавстві.

Отже, тепер можемо підсумувати вищенаведений аналіз у певні тези щодо проблематики, яка виникла під час кредитування в рамках банківської системи України:

- високий рівень валютного та кредитного ризиків, як наслідок високого рівня доларизації активів банківського сектору;
- значний рівень операційного та регуляторного ризиків унаслідок політичної нестабільності на території України та нестабільного нормативно-правового регулювання з боку законодавчої гілки влади України та НБУ;
- високий рівень ліквідності як наслідок переважання короткострокових зобов'язань у структурі ресурсної бази банків та збереження ризиків їх дострокових вимог;
- збереження великої питомої ваги неробочих активів унаслідок відкладених кредитних ризиків у процесі реструктуризації банками наявної проблемної заборгованості;

• наявність критично низького рівня довіри зовнішніх та внутрішніх інвесторів та кредиторів до вітчизняної банківської системи, що обмежує можливості банків залучати додатковий фінансовий капітал на внутрішньому та зовнішньому фінансових ринках.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, підсумувавши результати загального аналізу розвитку кредитного ринку та структури кредитного портфелю України впродовж 2014–2016 рр., можемо зазначити, що ключовими перспективами його подальшого розвитку є: 1) нарощування корпоративного кредитування за рахунок підвищення ділової активності, а не девальвації гривні, як це відбувалося в 2014–2015 рр.; 2) зменшення частки валютних кредитів та зменшення валютних ризиків банків (цей процес позитивно відобразиться на загальній валютній стабільності в країні та закладе передумови до поступового зростання добробуту населення, який знизився внаслідок девальваційної інфляції); 3) підвищення активності банків у сфері інвестиційного та інноваційного кредитування (інтеграція українських підприємств у європейський ринок вимагає від них суттєвого переоснащення виробництва та підвищення продуктивності праці, для чого необхідні інновації та інвестиції).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко В.В. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку: наукове вид. / В.В. Коваленко. – Одеса : Атлант, 2015. – 217 с.
2. Морсманол Э.М. Управление кредитным портфелем / Э.М. Морсманол ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 208 с.
3. Бугель Ю. Поняття кредитного портфелю комерційного банку та необхідність ефективного управління ним / Ю. Бугель // Світ фінансів. – 2011. – № 2. – С. 98–107.
4. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку : [навч. посіб.] / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 1999. – 280 с.
5. Жукова Н.К. Сучасний стан та проблеми управління кредитним портфелем комерційних банків / Н.К. Жукова, Н.В. Зражевська // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 1–2(1). – С. 70–72.
6. Рясних Є.Г. Система управління кредитним портфелем у комерційному банку / Є. Г. Рясних, А.А. Пономарьов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 1–4.
7. Рогожнікова Н.В. Аналіз стану та динаміки кредитної діяльності банків України / Н.В. Рогожнікова // Фінансовий простір. – 2012. – № 1(5). – С. 30–34.
8. Соскін О. Сучасні чинники впливу на розвиток банківської системи України / О. Соскін // Економічний часопис – XXI. – 1999. – № 5.
9. Яременко О.Р., Костильова О.М. Проблемні кредити банків: визначення сутності та тенденції їх розвитку в умовах банківської кризи / О.Р. Яременко, О.М. Костильова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 900–905.
10. Сергєєва О.С. Структуризація чинників, що впливають на динамічність грошових потоків банку / О.С. Сергєєва // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 7. – Ч. 5. – С. 75–77.

ФУНКЦІОНУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ПОЗАБЮДЖЕТНИХ ФОНДІВ У ДЕЯКИХ КРАЇНАХ ЄВРОПИ

THE OPERATION OF SPECIAL NON-BUDGETARY FUNDS IN SOME EUROPEAN COUNTRIES

Суханова А.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Університет державної фіскальної служби України

У статті досліджено передовий зарубіжний досвід соціального захисту населення, зокрема Франції, Великобританії, Японії, Німеччини і низки європейських країн, та можливості його використання в Україні. Досліджено сучасні умови розвитку вітчизняного ринку соціального захисту населення. Запропоновано шляхи покращення системи виконання соціальних програм в Україні.

Ключові слова: обов'язкові страхові внески, пенсійне забезпечення, пенсії, роботодавці, податки, позабюджетні фонди зарубіжних країн, позикові фонди, працюючі громадяни, соціальна допомога, соціальне страхування, соціальний захист, страхові внески, фонди спеціального призначення.

В статье исследованы передовой зарубежный опыт социальной защиты населения, в том числе Франции, Великобритании, Японии, Германии и ряда европейских стран, и возможности его использования в Украине. Исследованы современные условия развития отечественного рынка социальной защиты населения. Предложены пути улучшения системы исполнения социальных программ в Украине.

Ключевые слова: обязательные страховые взносы, пенсионное обеспечение, пенсии, работодатели, налоги, внебюджетные фонды зарубежных стран, заемные фонды, работающие граждане, социальная помощь, социальное страхование, социальная защита, страховые взносы, фонды специального назначения.

The article explored the advanced foreign experience of social protection, including France, Japan, Germany and several European countries and the possibility of its use in Ukraine. The modern conditions of the domestic market of social protection. The ways of improvement of the implementation of social programs in Ukraine.

Keywords: compulsory insurance premiums, pension, retirement, employers, taxes, budget funds abroad, borrowed funds, working people, social assistance, social insurance, social security premiums, funds for special purposes.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Перед сучасними системами фінансування соціальних виплат постали три основні завдання. Вважається, що вони недостатньо підготовлені до вирішення проблем старіння населення та процесів глобалізації, а також фінансове навантаження, покладене в усіх країнах на тих, хто сплачує страхові внески та податки, досягло межі можливостей. Кожна країна має пристосовувати свої загальні системи фінансування соціальних виплат до власних економічних умов, демографічної ситуації та, найголовніше, до потреб своїх громадян. Кожна країна володіє обмеженим набором можливих механізмів перерозподілу доходу – від повністю неформального сімейного перерозподілу до універсальних систем, що фінансуються за рахунок загальних державних доходів, із багатьма проміжними можливостями. Особливо актуальним це питання є в Україні, оскільки дер-

жава ще не має глибоко розробленої обґрунтованої та несуперечливої соціальної політики. Перехід до ефективної моделі соціальної політики характеризується складністю необхідних глибинних перетворень і вимагає комплексного, системного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню проблем соціального захисту населення присвячено достатньо багато наукових видань та статей. Окремі питання економічного змісту, формування і фінансування соціального захисту населення розглянуті в роботах А. Арістової, Т. Боярчука, Н. Баранової, А. Гриненко, І. Єршова, О. Коваль, Е. Лібанової, В. Новікова, Т. Новікової, І. Овчаренко, М. Папієва, О. Примостка, Н. Савченко, Т. Семигіної, А. Сидорук, Л. Тарасенко, П. Шевчук, С. Юрія, Ю. Юрченко, Т. Яцків.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження зарубіж-

ного досвіду фінансування соціального захисту населення та можливостей його використання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У фінансовій системі зарубіжних країн спеціальні (цільові) фонди займають важливе місце. У них акумулюється значний обсяг грошових коштів. У Франції спеціальні фонди за розміром наближаються до державного бюджету країни.

Найбільші з фондів пов'язані із соціальною сферою. Сукупність таких фондів називають соціальним бюджетом Франції. Ресурси соціальних спеціальних фондів формуються із внесків підприємців (60%), внесків за страхуванням (18%), надходжень із бюджету (20%), інших доходів (2%). До фондів належать Пенсійний фонд, Фонд страхування по хворобі, інвалідності, материнству, Фонд допомоги сім'ям, Національний фонд допомоги безробітним. Найважливіші спеціальні фонди знаходяться у розпорядженні центрального уряду. Серед спеціальних фондів, що створюються місцевими органами влади, найбільше значення мають позикові фонди, ресурси яких використовуються для інвестицій, а в окремих випадках – для покриття касових розривів у місцевих бюджетах. Це численні спеціальні рахунки казначейства, приєднані бюджети, фонди фінансово-кредитних установ.

Однією зі складних проблем, що виникають сьогодні перед системою соціального страхування Франції, є необхідність повноцінної пенсійної реформи. Реформи цієї сфери були розпочаті ще у 90-х роках, оскільки тенденція до старіння населення поступово вимагає все більших ресурсів для забезпечення виплат пенсій [1].

18 грудня 2013 р. Національна Асамблея затвердила державну пенсійну реформу, яка поступово збільшує ставки внесків та необхідну кількість років сплати страхових внесків для призначення пенсії. За прогнозами уряду, ці заходи допоможуть зберегти стабільність системи, оскільки без таких змін дефіцит пенсійної системи збільшиться з 14 млрд. євро (19 млрд. дол. США) удвічі до 2040 р.

Однією з основних причин дефіциту пенсійної системи у Франції є старіння населення. Коефіцієнт демографічного навантаження (кількість працівників на одного пенсіонера), як очікується, знизиться до 1,4:1 у 2040 р. (у 2011 р. було 1,7:1). Водночас очікувана тривалість життя для чоловіків і жінок, згідно з прогнозами, збільшиться на чотири роки (з 84,4 років для жінок та 77,5 – для чоловіків у 2010 р.) [2].

Заходи реформування, які допоможуть скоротити дефіцит державної пенсійної системи, включають кілька позицій.

Розміри внесків для працівників і роботодавців поступово будуть збільшуватися у період до 2017 р. (у 2014 р. – на 0,15%). Раніше ставки

внесків становили 6,75% для працівників та 8,4% – для роботодавців.

Необхідна кількість років сплати страхових внесків поступово зростатиме з 41,5 до 43 років у період із 2020 по 2035 р. (законом 2003 р. передбачалося поступове збільшення кількості років сплати страхових внесків з 40 до 41,5 до 2020 р.) [2].

Пенсіонери, які отримують допомогу у розмірі 10% за трьох або більше дітей, будуть зобов'язані сплачувати податки починаючи з 2014 р. за виплати, отримані в 2013 р. Раніше ця допомога була звільнена від оподаткування [2].

Починаючи з 2014 р. більшість пенсій буде індексуватися залежно від зміни прожиткового мінімуму у жовтні кожного року. Мінімальна пенсія буде коригуватися два рази на рік – у квітні та жовтні. Досі коригування пенсійних виплат проводилося раз на рік – у квітні.

Окрім того, реформа передбачає створення системи балів для працівників, які зазнають впливу одного з десяти «важких» факторів, визначених у трудовому кодексі (наприклад, екстремальні температури, механічні вібрації, одноманітна робота або робота у нічну зміну). Із січня 2015 р. працівники, які працюють під впливом кожного з факторів, зароблятимуть бали (2 бали для працівників віком від 59 років і старше), які можуть бути використані для професійної підготовки з метою переходу на менш важку роботу та оплати повного робочого дня в період переходу на неповний робочий день наприкінці трудової діяльності. Працівники віком 55 років і старше можуть перенести ці бали до сплачених страхових внесків для того, щоб вийти на пенсію раніше починаючи з 58 років [2].

У світовій пенсійній індустрії у розпорядженні пенсійних фондів на кінець 2003 р. знаходиться близько \$15 трлн. пенсійних активів, управління більшою частиною яких зосереджено, за великим рахунком, у декількох розвинутих країнах (США, Японії, Великобританії).

Пенсійна система Великобританії складається з трьох компонентів:

- системи державного страхування;
- системи професійних пенсій;
- персональних пенсійних планів і пенсій.

Перший компонент являє собою забезпечену державою фіксовану суму, що гарантує мінімальну (базову) пенсію. Із квітня 2002 р. введена друга державна пенсія (82Р), що залежить від заробітку. Державні пенсії формуються за рахунок обов'язкових внесків роботодавця (11,9% від заробітку) і працівника (10%). Внески акумулюються в Національному страховому фонді. Із цих засобів виплачуються поточні пенсійні зобов'язання. Якщо засобів Національного страхового фонду для виплат не вистачає, то держава бере відсутню суму з податкових зборів. Тим, у кого дохід нижчий від установленого рівня, держава виплачує гарантовану мінімальну пенсію з податкових зборів.

Другий і третій компоненти стосуються недержавних пенсій і не є обов'язковими. Професійні пенсії призначаються роботодавцем або групою роботодавців. Це здійснюється для винагороди працівників, для залучення на підприємство нових кадрів та їх утримання, а також для одержання податкових пільг і для створення іміджу в очах громадськості. Роботодавці здійснюють внески в пенсійний фонд та оплачують адміністративні витрати. Якщо роботодавець не вносить повністю всю суму внеску, яку визначено в договорі, працівники зобов'язані самостійно вносити визначений відсоток від заробітку.

При цьому останні мають законне право робити внесок, що в процентному відношенні перевищує встановлений, але не більше ніж 15% заробітку. Гроші спрямовуються в пенсійний фонд, де вони накопичуються, інвестуються і виплачуються у вигляді додаткових пенсій.

Розмір пенсій та інші умови визначаються правилами пенсійного плану. Фонд має податкові пільги за дотримання визначених умов.

Пенсійний фонд відділений від роботодавця. Застосовуються схеми з визначеними виплатами, коли пенсія дорівнює частині річного доходу за останній рік, а також схеми з визначеними внесками, коли пенсія залежить від коштів, накопичених на індивідуальному рахунку, і норми анuitету.

У першому випадку інвестиційний ризик несе роботодавець, у другому – працівники. Персональні пенсії формуються незалежно від роботодавця. Працівник індивідуально накопичує майбутню пенсію в страховій компанії. Застосовується схема з визначеними внесками, при цьому пенсія залежить від індивідуального рахунку і норми анuitету.

Адміністративні витрати оплачуються за рахунок внесків. Податкові пільги на професійні і персональні пенсії полягають у тому, що членські внески працівників у пенсійні фонди і страхові компанії проводяться до сплати податків. Внески роботодавців не обкладаються податком і компенсуються за рахунок корпоративних податків. Дохід від інвестицій пенсійних засобів здебільшого звільнений від стягування прибуткового податку і податку на прибуток.

Наприкінці минулого тисячоліття Великобританія, як і велика кількість інших країн, постала перед проблемами старіння нації та неефективності роботи наявної системи пенсійного забезпечення. І хоча питання, що стали передумовами реформування (хоча в даному разі вірніше було б сказати вдосконалення наявної системи пенсійного забезпечення), не були такими гострими та критичними, як, скажімо, в Японії або Росії, Великобританія не гаючи часу приступила до рішучих дій [3].

Першим кроком реформування була низка заходів для поступового переходу від пенсійних схем із визначеними виплатами до пенсійних схем із визначеними внесками.

Слід відзначити, що другий рівень пенсійного забезпечення (професійні пенсії) значно краще розвинутий та охоплює значно більшу частину населення, ніж третій рівень – персональні пенсії. Якщо проводити паралелі з українськими пенсійними фондами, то професійні пенсії Великобританії подібні деякою мірою корпоративним недержавним пенсійним фондам, а персональні пенсії – відкритим.

У першому випадку учасник фонду прив'язаний до свого працедавця, який здійснює відрахування до пенсійного фонду, а в другому – учасник за власні кошти може сам обрати фонд, який йому більш до вподоби. Ще одним кроком «удосконалення» старої системи було запровадження так званих Stakeholder pensions [4]. Така програма спрямована в першу чергу на осіб, які не мають можливості бути учасником пенсійної програми роботодавця та мають власні накопичення, що вони хотіли б відкласти на старість. У цілому такі пенсійні схеми подібні до участі у відкритому пенсійному фонді, але з певними відмінностями.

Так, наприклад, обмежений розмір максимальних щорічних відрахувань за такою пенсійною схемою – £3,600. Це обмеження стосується осіб, що не мають постійного джерела заробітку, але воно може бути збільшене для осіб, які відповідають певним вимогам (рівень доходу, вік і т. д.). Водночас спільною рисою з відкритими пенсійними фондами є те, що внески за такою схемою можуть сплачуватися на користь третьої особи.

Існують певні вимоги щодо таких пенсійних схем [5]:

- оплата послуг за управління такою схемою не може перевищувати 1% від загальних активів фонду;
- мінімальний розмір пенсійного внеску не може бути встановлений вище за £20;
- внески можуть щотижневими, щомісячними, сплачуватися одноразово або в інші інтервали;
- додаткові послуги та оплата таких послуг, непередбачених законодавством, мають бути опціонними та закріплюватися окремими договорами із визначенням таких послуг та тарифів на них.

Законодавчо запровадження Stakeholder pensions закріплене такими нормативними документами, як Welfare Reform and Pensions Act 1999 та The Stakeholder Pension Schemes Regulations 2000 [5].

Нині населення Великобританії охоплено майже на 100% базовими державними пенсіями, майже на 50% – системою професійних пенсій і близько 25% – схемою персональних пенсій.

У Великобританії планують із 2016 р. впровадити для всіх державну пенсію однакового розміру (близько 144 фунтів стерлінгів на тиждень), тобто майже 7 500 фунтів стерлінгів за рік, однак для цього треба сплачувати страхові внески протягом 35 років замість 30, як зараз.

Як повідомляє ОЕСР, кількість пенсіонерів у Британії, які перебувають поза межею бідності, скоротилася за 2007–2010 рр. із 12,2% до 8,6%.

Система надання захисту старості в Німеччині характеризується як «система трьох рівнів» [6].

До першого рівня захисту в старості належать усі ті окремі системи, що функціонують на основі законодавчих норм і є обов'язковими для визначеного кола осіб. У цілому в Німеччині існують чотири «обов'язкові системи» такого типу:

1) установлене законом пенсійне страхування, що є обов'язковою системою для робітників та службовців, а також для деяких особливих категорій самозайнятого населення (наприклад, діячі мистецтв і публіцисти; особи, що мають ремісничі спеціальності; надомники і т. д.);

2) пенсійне забезпечення чиновників, що є обов'язковою системою для держапарату;

3) допомога по старості для фермерів, що являє собою обов'язкову систему для усіх фермерів, а також для членів їхніх родин;

4) пенсійне забезпечення по професійних групах, що являє собою обов'язкову систему для т. зв. «осіб вільних професій» (лікарів, аптекарів, ветеринарів, архітекторів, адвокатів, нотаріусів та ін.).

До другого рівня захисту в старості належить забезпечення по старості від підприємств. Багато підприємств виплачують своїм колишнім співробітникам під час виходу на пенсію за віком т. зв. «пенсії від підприємств» додатково до пенсій, зароблених у системі встановленого законом пенсійного страхування. Ця форма захисту в старості є добровільною. Майже половина працюючого населення в Німеччині охоплена договорами про забезпечення по старості від підприємств.

Третій рівень захисту в старості – це турбота про свою старість приватним способом. Ця форма захисту також є добровільною. У даному разі кожний може сам приймати рішення, чи буде він щось робити для забезпечення своєї старості, й якщо так, то в якому виді й у якому обсязі. Для цього прийнятні всі форми створення приватного капіталу. Сюди, наприклад, належать покупка нерухомості, створення фонду цінних паперів чи заключення договорів про довготермінові ощадні вклади. Хоча в дійсності ці форми створення капіталу частіше спрямовані на інші цілі, а не на забезпечення в пенсійному віці.

Особливе значення в загальній системі надання захисту в старості має встановлене законом (обов'язкове) пенсійне страхування (перший рівень). 78% усього населення у віці від 15 до 65 років є застрахованими особами. Державне страхування обов'язкове для тих людей, чий щомісячний дохід до відрахування податків не перевищує 3 900 євро. При цьому ставка відрахувань від щомісячної зарплати досить висока – 19,5% і виплачується навпіл роботодавцем і самим працівником. Обсяг виплат у системі встановленого законом пенсійного

страхування становить близько 63% від обсягу послуг і пенсій, наданих усією системою захисту в старості. Особливе значення встановленого законом пенсійного страхування полягає ще й у тому, що пенсія, одержувана по цій системі, уже сама по собі є достатньою, щоб забезпечити пенсіонеру гідний рівень життя в старості. Це стосується, насамперед, осіб, які мають великий виробничий стаж. Так, людина, яка постійно одержувала протягом 45 років участі в системі встановленого законом пенсійного страхування заробітну плату, рівну середній заробітній платі в країні, під час виходу на пенсію буде одержувати щомісячну виплату в розмірі близько 1 000 євро. Це дорівнює приблизно 70% «чистої» середньої зарплати працівників після відрахувань. Середній же розмір пенсії, наданої від підприємств, становить тільки близько 250–400 євро [6].

Основним принципом для розрахунку індивідуального розміру пенсії є принцип залежності розміру пенсії від розміру заробітної плати і факту сплати страхових внесків. Зміст даного принципу полягає у тому, що розмір пенсії застрахованої особи переважно залежить від того, як довго дана особа була застрахована в системі пенсійного страхування й яку за розміром зарплату застрахована особа одержувала в період сплати страхових внесків.

У великих німецьких компаніях, таких як Mercedes, Airbus чи Siemens, співробітник може розраховувати і на додаткову корпоративну пенсію. Донедавна вона формувалася виключно за рахунок добровільних відрахувань роботодавців. Компанії або самостійно створювали накопичувальний фонд для своїх співробітників, або укладали договір із банком. Розмір цієї пенсії залежав від прибутку роботодавця, стажу працівника і від місця, займаного їм у тарифній сітці. Приміром, висококваліфікований фахівець міг розраховувати на корпоративне збільшення до пенсії порядку 600 євро на місяць, рядовий робітник – 100–200 євро. Правда, для одержання корпоративної пенсії потрібно проробити на компанії визначену кількість часу. Ще зовсім недавно цей термін становив мінімум 10 років. У 2002 р. у співробітників з'явилася можливість самостійно додатково фінансувати свою пенсію шляхом відрахувань відсотка від зарплати, відпускних чи премій. Тоді ж стаж «лояльності» скоротили до п'яти років, а мінімальний вік, за якого працівник може переіменити роботу, але зберегти право на пенсію, – із 35 до 30 років. І хоча корпоративна пенсія залишилася для роботодавців справою суцільно добровільною, порядок індексування пенсій, а також виплати у разі дострокового звільнення чи зміни роботи тепер чітко обговорені в законі. Додатково створення корпоративної системи пенсії дозволили дрібним і середнім компаніям. Щоб стимулювати цей процес, пенсійні зобов'язання перед своїми співробітниками у разі банкрутства компанії тепер будуть погашатися в першу чергу [6].

Німці, що заробляють більше 3 900 євро на місяць, можуть відмовитися від послуг держави і звернутися до приватного страхування, що вони, до речі, активно й роблять. На це мають право також особи, що не працюють по найму, а тому володіють більшою економічною волею, наприклад підприємці, фермери і люди творчих професій. Популярність приватного страхування в Німеччині постійно росте, у ньому беруть участь усі соціальні групи аж до безробітних. А вся справа у тому, що німці довіряють банкам і їм подобається незалежність від соціальних програм уряду. Сума відрахувань тут виняткова справа самого платника. Договір пенсійного страхування укладається прямо з банком. Виплати можуть провадитися як зі дня досягнення пенсійного віку довічно, так і протягом обговореного договором періоду. Частину виплат можна заповідати членам родини. За приватного страхування усі грошові вкладення повертаються з відсотками, а величина відрахувань протягом трудової діяльності по приватному страхуванню забезпечує нині пенсіонеру цілком безбідне існування [6].

Є ще один спосіб накопичити на гідну старість – приватне страхування життя. Суть його полягає у тому, що працюючий (чи роботодавець) здійснює протягом визначеного проміжку часу (від 12 років) відрахування, що після закінчення терміну дії страховки виплачуються застрахованій особі разом із відсотками, а після смерті страхова сума може бути отримана спадкоємцями. У низці випадків дана страховка для роботодавця обов'язкова, у цілому ж вона вважається відмінним способом стимулювання працівника. Таку страховку можна одержати й одноразово під час виходу на пенсію. Правда, якщо страховка кому-небудь заповідана, то розмір регулярних виплат буде менше, ніж по не заповіданій, тому багато німців нині укладають дві страховки: частки пенсійного страхування і класичного страхування життя. Друге особливо важливо, якщо страхувальник є єдиним годувальником родини. У Німеччині існує й один незвичайний для нас різновид страхування – так зване фондове страхування. Внесені страхувальником кошти при цьому інвестуються у фонди чи акції для одержання максимального прибутку.

Однак занадто гарний рівень життя німців зіграв злий жарт із налагодженою пенсійною системою Німеччини. Нині середня тривалість життя у чоловіків виросла до 75 років, а у жінок аж до 80. На даний момент чверть населення Німеччини, а це близько 19,5 млн. осіб, – пенсіонери. І якщо зараз на сотню працюючих громадян приходить 44 пенсіонера, то до 2030 р. їхня кількість зросте до 71 особи. Додає проблем і зниження народжуваності. Крім того, об'єктивно скорочується загальний виробничий стаж працівника. Виробництва ускладнюються, а це вимагає більш тривалого періоду оволодіння професією. Ну й останнє, свій внесок у кризу пенсійної системи робить високе безробіття в країні, оскільки відрахування в державний пенсійний фонд здійснюють тільки працюючі особи. У результаті з кожним роком у Німеччині виплати пенсіонерам зростають, а внески зменшуються. Уже нині для того щоб утримувати державну пенсію на колишньому рівні, уряд дотує державний пенсійний фонд. А це десятки мільярдів євро на рік [6].

Відповідно до опублікованого в 2004 р. звіту Об'єднання фондів пенсійного страхування Німеччини, державна пенсія східних німців виявилася вище, ніж західних. Для останніх це стало неприємним відкриттям, що спонукало переглянути для себе форми пенсійного страхування. Східний пенсіонер одержує від держави в середньому 1 031 євро, пенсіонерка – 655. Західні – 978 і 479 євро відповідно. Лише 7% жінок Східної Німеччини в той час одержували міні-пенсію близько 300 євро, а в Західній Німеччині їх число виявилось в п'ять разів більше – 37%. У колишній НДР на відміну від ФРН відсоток безробітних був значно нижче, а загальний виробничий стаж – більше.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, започатковане реформування сфери соціального захисту в Україні потребує невідкладних кроків із боку держави для посилення ролі недержавних інститутів соціального захисту, що призведе до зменшення тиску на державу у сфері соціального захисту населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Система соціального захисту населення у Франції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pilga.in.ua/>
2. База даних Міжнародної організації праці Social Security Programs Throughout the World (SSPTW) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/intl_update/2014-01/index.html
3. Personal pensions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stakeholderpensions.gov.uk> – Stakeholder pensions government site
4. The Pension Service part of the Department for Work and Pensions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/files/articles/203/49/GB2.pdf>
5. Соціальний захист населення в Німеччині [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pilga.in.ua/>

ДЕРЖАВНИЙ КРЕДИТ В УКРАЇНІ: ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ

STATE CREDIT IN UKRAINE: EVALUATION OF THE CURRENT STATE IN THE INTERNAL MARKET

Тарасевич Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Артемьева А.А.

студентка кредитно-економічного факультету,
Одеський національний економічний університет

У статті розглянуто поняття «державний кредит». Проведено оцінку сучасного стану розвитку внутрішнього ринку державних запозичень в Україні. Розкрито проблематику покриття державного дефіциту за рахунок неемісійних джерел фінансування через розвиток державних цінних паперів. Наведено низку пропозицій щодо покращення ситуації з державними запозиченнями та вдосконалення системи державного кредитування.

Ключові слова: державний кредит, внутрішні державні запозичення, державні цінні папери, фондовий ринок, державний бюджет, державний борг.

В статье рассмотрено понятие «государственный кредит». Проведена оценка современного состояния развития внутреннего рынка государственных заимствований в Украине. Раскрыта проблематика покрытия бюджетного дефицита за счет неэмиссионных источников финансирования через развитие государственных ценных бумаг. Приведен ряд предложений по улучшению ситуации с государственными заимствованиями и совершенствованию системы государственного кредитования.

Ключевые слова: государственный кредит, внутренние государственные заимствования, государственные ценные бумаги, фондовый рынок, государственный бюджет, государственный долг.

In the article the definition of the "state credit" was given. An assessment of the current state of the Ukrainian domestic government borrowings was carried out. The problems of covering the budget deficit at the expense of non-emission sources of financing through the development of government securities are disclosed. A number of suggestions for improving the situation with public borrowing and the system of state lending were presented.

Keywords: State credit, internal government borrowings, government securities, the state budget, public debt.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Державний кредит є органічною складовою частиною фінансово-кредитного механізму державного управління економікою та важливим інструментом фінансової політики держави. Представляючи собою одну з форм мобілізації фінансових ресурсів, державний кредит відіграє двояку роль. По-перше, щодо державного боргу він орієнтований на формування додаткових коштів для фінансування основних функцій держави; по-друге, щодо державного кредитування він спрямований на розподіл наявних грошових коштів для фінансування окремих напрямків державної діяльності. Вступаючи в кредитні відносини, держава суттєво впливає на стан грошового обігу, рівень процентних ставок на ринку грошей або капіталів, на виробництво і зайнятість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Економічну сутність державного кредиту, його місце та роль у фінансовій системі держави розглядали такі видатні вітчизняні вчені, як О.Г. Біла, В.Д. Лагутін, А.С. Мороз, О.Д. Василик, В.В. Венгер, В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик, А.Г. Загородній, В.М. Опарін, О.Р. Романенко, Л.П. Стеців, О.І. Копилук, С.В. Ковальчук, О.І. Кремень, В.П. Кудряшов, В.М. Федосов та ін. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних дослідників, слід зауважити, що питання особливостей функціонування державного кредитування та механізму управління державними запозиченнями потребують подальшого вивчення, нових узагальнень у зв'язку з існуванням об'єктивного взаємозв'язку та взаємозалежності системи державного кредитування з

регулюванням процесів відтворення соціально-економічних систем у ринкових умовах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Державний кредит і його регулювання – одна з найбільш актуальних і складних проблем для сучасної української економіки. Існує багато причин недостатньо ефективного використання інструментів державного кредиту для вирішення завдань економічного розвитку країни. До них належать складність і різноманітність відносин державного кредиту, їх тісний взаємозв'язок із різними факторами економічного, політичного і соціального характеру. Діючий механізм державного кредитування потребує вдосконалення з урахуванням останніх досягнень економічної науки, реального стану і перспектив розвитку вітчизняної економіки, світового досвіду.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є прикладний аспект визначення сутності, особливостей та стану державного кредитування на внутрішньому ринку державних запозичень в Україні, виявлення перспектив розвитку системи державного кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Державний кредит є складною економіко-правою категорією, тому нині не існує однозначного визначення поняття «державний кредит», незважаючи на наявність загальноовизнаного поняття кредиту. Існують щонайменше три підходи до визначення державного кредиту. Перший із них пропонує визначати державний кредит виключно з позиції державних запозичень [1, с. 306; 2, с. 88; 3, с. 98]. Другий підхід ґрунтується на «подвійності природи» досліджуваного явища, при цьому вчені трактують поняття державного кредиту як специфічної форми кредитних відносин, у яких позичальником є держава, а кредиторами – юридичні або фізичні особи [4, с. 204; 5, с. 78; 6, с. 84]. Третій підхід допускає розширене тлумачення поняття державного кредиту як сукупності економічних відносин між державою в особі її органів влади та управління, з одного боку, і фізичними та юридичними особами – з іншого, за яких держава виступає позичальником, кредитором та гарантом [7, с. 54; 8, с. 25; 9, с. 202]. При цьому деякі із сучасних дослідників, які дотримуються останнього з підходів до визначення державного кредиту, помилково відносять державне гарантування до кредитних відносин.

Щоб уникнути внутрішніх протиріч, доцільно розглядати державний кредит у вузькому та широкому розумінні:

1) у вузькому розумінні державний кредит являє собою сукупність кредитних відносин, в яких держава виступає в ролі кредитора або позичальника;

2) у широкому розумінні державний кредит, із погляду наслідків його функціонування, можливо визначати як урегульовані нормами права економічні відносини з приводу отримання і надання державою фізичним та юридичним особам грошових коштів або в установлених законом випадках й інших речей, що призводять до формування державного боргу або державних боргових активів.

Остання дефініція дає змогу зв'язати воєдино такі різномірні на перший погляд категорії, як державні запозичення, державне кредитування та державне гарантування.

Існування державного кредиту передбачає функціонування ринку державних запозичень. Комерційні банки на ринку державних облігацій виступають як інвестори та фінансові посередники, виконують функції реєстраторів прав власності за державними облігаціями, агентів Національного банку України (НБУ) з розміщення та обслуговування обігу облігацій, а також беруть на себе виконання платіжних операцій під час проведення розрахунків за операціями з купівлі-продажу облігацій. Біржова торгівля здійснюється на ПФТС, фондовій секції Української міжбанківської валютної біржі та на Українській фондовій біржі [10, с. 133].

Операції з обслуговування державного боргу Національним банком України, що пов'язані з первинним розміщенням облігацій внутрішніх державних позик (ОВДП), представлені в табл. 1.

В умовах обмеженості доходів державного бюджету України, а також за відсутності надходжень від приватизації державного майна залучення ОВДП є суттєвим джерелом фінансування дефіциту бюджету. За останній рік до державного бюджету було залучено 37,03 млрд. грн., що в 3,8 рази більше, ніж на початок досліджуваного періоду.

Динаміка розміщення державних запозичень за різними напрямками представлена в табл. 2.

Загальна сума державних цінних паперів, розміщених на первинному ринку, у національній валюті постійно зростала на протязі всього аналізованого періоду. При цьому найбільше зростання випуску ОВДП спостерігалось в 2014 р. у зв'язку зі складними економічними умовами.

Основну питому вагу в загальному обсязі розміщених на первинному ринку ОВДП займають цінні папери, за допомогою яких залучаються кошти до державного бюджету. Така форма державного кредиту займала на протязі 2005–2007 рр. 100%, із 2008 по 2013 р. вона досягала значень від 25,3% до 83,7%. На протязі останніх трьох років вона мала тенденцію до скорочення у зв'язку зі збільшенням інших напрямів випуску державних цінних паперів. Для збільшення формування статутного капіталу банків випуск ОВДП почався з 2008 р. За період дослідження ця форма залучення коштів мала найбільшу питому вагу в кризові 2008 та

Таблиця 1

Результати розміщення ОВДП на первинному ринку

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сума залучених коштів до Державного бюджету України, млрд. грн.	9,77	18,84	40,42	28,91	35,95	50,52	67,12	9,98	37,03
Дохідність ОВДП, залучених до Держ-бюджету України, %	14,85	20,07	12,69	8,92	13,56	12,96	15,24	17,0	14,86
Випуск ОВДП для збільшення формуван-ня статутного фонду банків, млрд. грн.	13,77	23,32	6,39	8,85	-	1,40	16,60	3,84	121,28
Дохідність ОВДП, випущених для збільшення статутного фонду банків, %	9,74	9,50	9,50	9,50	-	9,50	7,05	9,50	7,36
Випуск ОВДП з реструктуризації заборгованості КМУ перед НБУ, млрд. грн.	-	7,99	-	-	-	-	20,72	-	-
Дохідність ОВДП з реструктуризації боргу перед НБУ, %	-	9,83	-	-	-	-	14,25	-	-

Джерело: [11]

Таблиця 2

Динаміка розміщення ОВДП, номінованих у національній валюті, на первинному ринку

Період	Розміщення ОВДП на первинному ринку у нац. валюті		у тому числі					
			кошти, залучені до державного бюджету		реструктуризація заборгованості КМУ перед НБУ		випуск ОВДП для збільшення статутного капіталу банків	
	сума, млрд. грн.	%	сума, млрд. грн.	% до підсумку	сума, млрд. грн.	% до підсумку	сума, млрд. грн.	% до підсумку
2006	1,6	100,0	1,6	100,0	-	-	-	-
2007	3,62	100,0	3,62	100,0	-	-	-	-
2008	23,54	100,0	9,77	41,5	-	-	13,77	58,5
2009	74,53	100,0	18,84	25,3	7,99	10,7	23,32	31,3
2010	70,66	100,0	40,42	57,2	-	-	6,39	9,0
2011	50,26	100,0	28,91	57,5	-	-	8,85	17,6
2012	42,95	100,0	35,95	83,7	-	-	-	-
2013	65,22	100,0	50,52	77,5	-	-	1,40	2,2
2014	218,05	100,0	67,12	30,8	20,72	9,5	16,60	7,6
2015	85,02	100,0	9,98	11,7	-	-	3,84	4,5
2016	166,24	100,0	37,03	22,3	-	-	121,28	73,0

Джерело: [11]

2009 рр. та в 2016 р. – 72,96% у зв'язку з масштабним оновленням банківської системи України. Крім того, Міністерством фінансів України шляхом випуску та передачі НБУ державних облігацій було здійснено переоформлення залишку заборгованості Кабінету Міністрів України перед НБУ в порядку реструктуризації боргів.

Таким чином, усього за останній 2016 р. Міністерством фінансів України було розміщено ОВДП на суму 166,24 млрд. грн. При цьому 22,3% із цих коштів були залучені до державного бюджету, 73,0% – на рекапіталізацію банків.

Динаміка коштів, спрямованих до державного бюджету, за термінами залучення, представлена в табл. 3.

Дані таблиці показують, що на протязі 2006–2008 років переважна кількість державних запозичень здійснювалася на строк від одного до трьох років. Були відсутні державні запозичення на строк понад п'ять років. Із 2009 р. акценти на ринку державних запозичень змістилися на розміщення державних цінних паперів зі строками до одного року в 2009–2010 рр. та зі строками від одного до трьох років у 2011–2012 рр. Відносна економічна стабілізація

Таблиця 3

Динаміка обсягів коштів, залучених до державного бюджету, за строками

Роки	Кошти, залучені до держбюджету, всього		у тому числі							
			до 1 року		від 1 до 3 років		від 3 до 5 років		понад 5 років	
	сума, млрд. грн.	%	сума, млрд. грн.	% до підсумку	сума, млрд. грн.	% до підсумку	сума, млрд. грн.	% до підсумку	сума, млрд. грн.	% до підсумку
2006	1,6	100,0	-	-	1,40	87,5	0,20	12,5	-	-
2007	3,62	100,0	-	-	3,36	92,8	0,26	7,2	-	-
2008	9,77	100,0	1,19	12,2	4,44	45,4	4,14	42,4	-	-
2009	18,84	100,0	12,47	66,2	4,97	26,4	0,36	1,9	1,04	5,5
2010	40,42	100,0	22,92	56,7	14,42	35,7	3,08	7,6	-	-
2011	28,91	100,0	9,73	33,6	14,67	50,7	2,80	9,7	1,71	5,9
2012	35,95	100,0	8,79	24,5	9,21	25,6	9,32	25,9	8,63	24,0
2013	50,52	100,0	8,20	16,2	1,11	2,2	28,05	55,5	13,16	26,0
2014	67,12	100,0	7,18	10,7	31,31	46,6	20,52	30,6	8,11	12,1
2015	9,98	100,0	9,98	100,0	-	-	-	-	-	-
2016	37,03	100,0	5,49	14,8	18,35	49,6	-	-	8,71	23,5

Джерело: [11]

Таблиця 4

Динаміка розміщення ОВДП, номінованих в іноземній валюті, на первинному ринку

Період	Розміщення ОВДП на первинному ринку, номіновані в іноземній валюті (кошти, залучені до бюджету)			
	долари США		євро	
	сума, млн. дол.	дохідність, %	сума, млн. євро	дохідність, %
2008	-	-	-	-
2009	-	-	-	-
2010	-	-	-	-
2011	413	8,92	-	-
2012	2543	8,92	317	4,80
2013	5311	7,63	112	4,80
2014	793	5,80	40	7,50
2015	643	8,74	-	-
2016	3006	7,29	141	4,0

Джерело: [11]

дала змогу на протязі 2013 р. збільшити суми розміщення облігацій від трьох до п'яти років до рівня 55,5% та понад п'ять років – до 26,0%. Але загострення політичної та економічної ситуації в країні на протязі 2014 р. сприяло зниженню частки довгострокових запозичень та призвело до зростання питомої ваги ОВДП із терміном обігу до одного року до 100,0% у 2015 р. Деякі позитивні зміни відбулися у 2016 р.: найбільшим попитом користувалися ОВДП із терміном обігу від одного до трьох років (49,6% від загальної суми первинного розміщення). З'явилися також цінні папери з терміном обігу понад п'ять років – 23,5% від загальної кількості.

Динаміка розміщення державних запозичень на первинному ринку в іноземній валюті представлена в табл. 4.

Дані таблиці показують, що на протязі 2008–2010 рр. на первинному ринку були відсутні державні цінні папери, номіновані в іноземній

валюті. З 2011 по 2013 р. спостерігалася тенденція до зростання суми державних запозичень у доларах США. Із 2012 р. також були залучені кошти в європейській валюті. Але погіршення інвестиційного клімату в 2014 р. сприяло значному скороченню державних запозичень у доларах та зупиненню фінансування в євро. У зв'язку з деякою стабілізацією економічної ситуації в країні в 2016 р. відновилося розміщення ОВДП в євро та відбулося зростання обсягів запозичень у доларах.

Операції розміщення державних запозичень на вторинному ринку на протязі 2014–2016 рр. представлені в табл. 5.

Дані таблиці показують, що з початку 2014 р. відновлюється та стає домінуючою на протязі 2015–2016 рр. негативна тенденція щодо викупу ОВДП Національним банком на вторинному ринку. За результатами останнього року частка НБУ в загальній структурі операцій збіль-

Таблиця 5

Операції з розміщення державних цінних паперів на вторинному ринку в 2014–2016 рр.

Показники	2014		2015		2016	
	сума, млрд. грн.	% до підсумку	сума, млрд. грн.	% до підсумку	сума, млрд. грн.	% до підсумку
Обсяг операцій з розміщення державних цінних паперів на відкритому ринку, всього, млрд. грн., у тому числі:	763,25	100,0	309,69	100,0	341,07	100,0
– Національний банк України, всього, з них:	328,84	43,1	157,29	50,8	181,13	53,1
• купівля-продаж на торгах організаторів торгівлі;	137,64	18,0	93,53	30,2	-	-
• купівля-продаж без посередництва організаторів торгівлі;	25,85	3,4	-	-	-	-
• рефінансування банків НБУ	165,35		63,66	20,6	181,13	53,1
– Суб'єкти господарювання, всього, з них:	434,41	56,9	152,4	49,2	159,94	46,9
• купівля-продаж на торгах організаторів торгівлі;	344,75	45,2	126,06	40,7	105,24	30,9
• купівля-продаж без посередництва організаторів торгівлі;	31,09	4,1	7,21	2,3	3,01	0,9
• надані/отримані кредити	58,57	7,7	19,23	6,2	51,69	15,2

Джерело: [11]

шувалася і становила 53,1% на початок 2017 р. Але якщо в 2015 р. 59,5% коштів із викупу ОВДП Національним банком спрямовувалися на фінансування державних потреб, то в 2016 р. ці кошти спрямовувалися на рефінансування банків другого рівня в розмірі 100%.

Слід зазначити, що недорозміщення боргових зобов'язань уряду на фінансовому ринку змусило державу здійснювати пошук альтернативних шляхів залучення коштів на внутрішньому ринку, одним з яких став продаж ОВДП у портфель Національного банку України. Це явище не можна назвати позитивним для економіки, оскільки суб'єкти ринку (банки, страхові та інвестиційні компанії) не беруть участі у фінансуванні інвестиційних потреб держави.

Переважає більшість операцій із викупу ОВДП Національним банком та суб'єктами господарювання здійснювалася з 2014 р. на біржовому ринку.

Характерною тенденцією останніх років також є значне скорочення обсягів операцій з ОВДП на вторинному ринку в цілому на 55,3% за три роки, що пов'язане з утратою привабливості державних цінних паперів для внутрішніх покупців.

Виходячи з вищевикладеного, зазначимо, що на даному етапі економічного розвитку важливо обмежити збільшення бюджетного дефіциту для уникнення необхідності продажу ОВДП у портфель НБУ. Ці заходи дадуть змогу стабілізувати коливання на фінансових ринках, що сприятиме перерозподілу їх ресурсів задля поліпшення макроекономічних показників.

Ринок державних цінних паперів являє собою важливий складник фінансового ринку будь-якої

країни. Уряди розвинутих країн використовують випуск державних цінних паперів як неемісійне джерело для фінансування дефіциту бюджету. За нормального функціонування фінансового ринку країни державним цінним паперам притаманні висока ліквідність та низька ризикованість, однак досить часто ці характеристики не дотримуються. Щоб бути привабливими для інвесторів, державні цінні папери повинні мати відповідну прибутковість. В Україні їх номінальна дохідність є досить високою, але їх реальна прибутковість виходячи з рівня інфляції не така приваблива (табл. 6).

Таблиця 6

Річні дані щодо розміщення державних цінних паперів в Україні

Рік	Кількість проведених аукціонів	Середня доходність ОВДП, %	Середньорічна інфляція, %
2006	37	9,26	9,1
2007	28	6,71	12,8
2008	41	11,86	25,2
2009	121	13,13	15,9
2010	179	11,09	9,4
2011	137	9,21	8,0
2012	146	13,56	0,6
2013	181	11,23	-0,3
2014	192	12,18	12,1
2015	78	13,25	48,7
2016	141	11,11	13,9

Джерело: [11]

Так, у період із 2010 по 2013 р. дохідність державних цінних паперів була вище, ніж середньорічний рівень інфляції. Однак у 2007–2009 рр. та в останні роки (2014–2016) спостерігається протилежна ситуація: дохідність ОВДП є достатньо низькою, навіть нижчою за рівень інфляції.

Використання державою у своїй фінансовій політиці залучення коштів на кредитній основі зумовлює формування державного боргу. Невміння держави жити на власні кошти є основною причиною виникнення, а невідання використовувати залучені фінансові ресурси – зростання державного боргу.

Основними причинами виникнення та зростання державного боргу в Україні є дефіцит державного бюджету та постійний дефіцит платіжного балансу. Стан державних фінансів України представлений у табл. 7. Дані таблиці показують, що протягом останніх 12 років спостерігається стійка тенденція до зростання абсолютного значення дефіциту Державного бюджету, що є наслідком збільшення обсягів державного боргу.

Державний борг є органічним складником функціонування економік переважної більшості країн світу, потужним важелем макроекономічного регулювання та інструментом реалізації економічної стратегії. На жаль, в Україні в ході трансформаційних процесів формування державного боргу відбувалося хаотично, були присутні ситуаційний підхід до формування структурної структури боргу, дискретність запозичень без наявності послідовної та виваженої довгострокової державної політики.

Розглянемо темпи зростання державного боргу України за останніх п'ять років (табл. 8). Дані таблиці показують, що найбільші темпи зростання усіх складників державного боргу країни спостерігаються в 2014 та 2015 рр. За останній звітний рік загальний державний борг країни збільшився на 22,8%, при цьому прямий державний борг зростає більш високими темпами (+23,8%) порівняно з гарантованим боргом (+17,2%).

Слід зазначити, що до 2014 р. як у структурі прямого, так і в структурі гарантованого боргу

Таблиця 7

Динаміка стану державних фінансів в Україні

Період	Державний бюджет України, млрд. грн.				У % до ВВП		
	доходи	видатки	повернення кредитів до Держбюджету та надання кредитів із Держбюджету	дефіцит (-), профіцит (+)	доходи держбюджету	видатки держбюджету	дефіцит (-), профіцит (+)
2006	133,5	137,1	0,19	-3,8	24,5	25,2	-0,7
2007	165,9	174,3	1,53	-9,8	23,0	24,2	-1,4
2008	231,7	241,3	2,73	-12,5	24,4	25,5	-1,3
2009	225,3	242,4	2,83	-19,9	23,0	26,5	-3,9
2010	240,6	303,6	1,3	-64,3	22,2	28,0	-5,9
2011	314,6	333,5	4,7	-23,6	24,2	25,6	-1,8
2012	346,1	395,7	3,8	-53,4	24,7	28,3	-3,8
2013	339,2	403,5	0,5	-64,7	23,2	27,6	-4,4
2014	357,1	430,2	4,9	-78,1	22,8	27,5	-5,0
2015	534,7	576,9	3,0	-45,2	27,0	29,1	-2,1
2016	616,3	684,7	1,7	-70,1	26,1	28,7	-2,9
2017 (прогноз)	731,0	800,0	8,6	-77,5	-	-	-

Джерело: [12]

Таблиця 8

Динаміка темпів зростання державного боргу України

Показники	Темп зростання за рік, %				
	2012	2013	2014	2015	2016
Загальний державний борг, у т. ч.:	109,0	113,4	188,4	142,8	122,8
• прямий державний борг, у т.ч.:	111,7	120,3	197,2	140,8	123,8
– внутрішній;	117,9	135,0	179,4	110,2	132,0
– зовнішній	106,7	106,9	217,7	169,9	118,7
• гарантований державний борг, у т. ч.:	100,4	89,4	147,7	154,7	117,2
– внутрішній;	132,4	167,4	102,7	77,0	88,9
– зовнішній	96,6	77,0	163,5	171,9	120,1

Джерело: [12]

найвищими темпами зростання збільшувалася внутрішня заборгованість. За результатами 2014–2016 рр. найбільше зростання фіксується за коштами зовнішньої заборгованості.

Значний вплив державного боргу на економіку та фінансове становище держави зумовлюють потребу розв'язання проблеми зниження боргового навантаження та ризику невиконання боргових зобов'язань держави.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, державний кредит та державні запозичення є важливими інструментами регулювання економіки. Однак для отримання позитивного результату від впливу державного кредиту на розвиток країни необхідно зосередити увагу на ефективному використанні мобілізованих коштів та контролі над цільовим використанням кредитів; забезпеченням своєчасного їх повернення; максимізацією розв'язання завдань, які визначені фінансовою політикою. Суттєвими факторами збільшення ефективності державного кредитування можуть бути:

– розроблення та впровадження економіко-правового механізму залучення інвестиційних ресурсів для розвитку економіки шляхом спіль-

ного (партнерського) кредитування державою та підприємствами, організаціями, банками інвестиційних проектів, за якого інвестиційна діяльність буде вільною від оподаткування;

– обслуговування підприємств державної форми власності та підприємств із державною часткою у статутному капіталі в державних банках для збільшення інвестиційного потенціалу державних банків;

- заохочення потенційних інвесторів до участі в державному інвестуванні в реальний сектор економіки шляхом надання їм пільги та субсидії, часткового звільнення від оподаткування;

– створення відповідної структури учасників внутрішнього ринку державних запозичень, зокрема інституціональних інвесторів (страхових компаній, банківських установ, пенсійних фондів, інститутів спільного інвестування).

Удосконалення та подальший розвиток державного кредитування в Україні потребують розроблення і запровадження цілісної стратегії, яка поєднуватиме завдання вдосконалення нормативно-правового та інституційного забезпечення політики державних запозичень, розвиток інструментарію державних позик і створення відповідної надійної та доступної інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Венгер В.В. Фінанси : [навчальний посібник] / В.В. Венгер. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 432 с.
2. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – К. : Знання, 2002. – 566 с.
3. Кудряшов В.П. Курс фінансів : [навчальний посібник] / В.П. Кудряшов. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
4. Біла О.Г. Фінанси : [навчальний посібник] / О.Г. Біла, І.Р. Чуй. – Львів : Магнолія, 2010. – 389 с.
5. Ковальчук С.В. Фінанси : [навчальний посібник] / С.В. Ковальчук, І.В. Форкун. – Львів : Новий світ, 2006. – 568 с.
6. Базилевич В.Д. Державні фінанси : [навчальний посібник] / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик. – К. : Атіка, 2002. – 368 с.
7. Кремень О.І. Фінанси : [навчальний посібник] / О.І. Кремень, В.М. Кремень. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
8. Романенко О.Р. Фінанси : [навчально-методологічний посібник для самостійного вивчення дисципліни] / О.Р. Романенко, С.Я. Огородник, М.С. Зязюн, А.А. Славкова. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.
9. Федосов В.М. Теорія фінансів / В.М. Федосов. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
10. Тарасевич Н.В., Тарасевич А.П. Сучасний стан розвитку ринку державних запозичень в Україні / Н.В. Тарасевич, А.П. Тарасевич // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 1(44). – С. 129–139.
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua
12. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.37

РОЛЬ ПРОФЕСІЙНИХ БУХГАЛТЕРІВ У ДОСЯГНЕННІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

ACCOUNTANCY PROFESSION CONTRIBUTION IN RELEVANT SDG'S ACHIVMENT

Макаренко І.О.

кандидат економічних наук,
докторант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Пластун О.Л.

доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної економіки,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

В умовах панування ідеології сталого розвитку та розроблення глобальних Цілей сталого розвитку як напрямів трансформації бізнес-процесів сучасних компаній актуалізується роль професійних бухгалтерів в інтеграції корпоративних принципів та означених цілей. Авторами окреслено множиність ролей професійної бухгалтерської спільноти у досягненні ЦСР зокрема та просування сталого розвитку в цілому. Інтегровано різні підходи до структуризації ролі професійних бухгалтерів відповідно до найбільш релевантних Цілей сталого розвитку, на рівні градацій бізнес-перспектив у діяльності компаній, типів ролей, які виконують бухгалтери, їх професійних функцій, необхідних навиків і компетенцій у корпоративному середовищі і, нарешті, за групами облікових професій для досягнення цілісного бачення їх внеску у сталий розвиток у нових економічних умовах.

Ключові слова: професійні бухгалтери, звітність зі сталого розвитку, Цілі сталого розвитку, корпоративний сталий розвиток, стейкхолдери.

В условиях распространения идеологии устойчивого развития и разработки глобальных Целей устойчивого развития как направлений трансформации бизнес-процессов современных компаний актуализируется роль профессиональных бухгалтеров в интеграции корпоративных принципов и названных целей. Авторами обозначена множественность ролей профессиональной бухгалтерской сообщества в достижении Целей в частности и продвижения устойчивого развития в целом. Интегрированы различные подходы к структурированию роли профессиональных бухгалтеров в соответствии с наиболее релевантными Целями, на уровне градаций бизнес-перспектив в деятельности компаний, типов ролей, которые выполняют бухгалтеры, их профессиональных функций, необходимых навыков и компетенций в корпоративной среде и, наконец, по группам учетных профессий для достижения целостного видения их вклада в устойчивое развитие в новых экономических условиях.

Ключевые слова: профессиональные бухгалтера, отчетность по устойчивому развитию, Цели устойчивого развития, корпоративное устойчивое развитие, стейкхолдеры.

The authors outline the multiplicity of roles of professional accounting community in particular achieving Sustainable Development Goals and promoting sustainable development in general. The work integrates different approaches to structuring role of professional accountants - according to the most relevant Sustainable Development Goals at the level of gradation business prospects of the companies, the types of roles that perform accountants and their professional functions necessary skills and competencies in the corporate environment and finally groups of account professions to achieve a holistic vision of their contribution to sustainable development in the new economy.

Keywords: Accountancy Profession, Sustainability Reporting, Sustainable Development Goals, Corporate Sustainability, Stakeholders.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Підґрунтям для досягнення Цілей сталого розвитку ООН Всесвітній конгрес бухгалтерів і аудиторів 2010 р. назвав повну, достовірну інформацію, засновану на синергетичному поєднанні принципів бухгалтерського обліку та сталого розвитку. Цілі сталого розвитку ООН United Nation (UN)'s Sustainable Development Goals (ЦСР) нині виступають загально визнаними орієнтирами глобального розвитку до 2030 р. Прийняті на Саміті ООН у Нью-Йорку у 2015 р., 17 Цілей, які конкретизовані у 169 різновекторних індикаторах, закликають уряди, бізнес та громадськість усіх країн до активізації зусиль у боротьбі зі зміною клімату, бідністю, нерівністю, забрудненням довкілля та іншими викликами сучасності.

Зокрема, досягнення ЦСР потребує формування пулу ресурсів, співставних з 1,5–4% глобального ВВП. Це робить наголос на необхідності залучення бізнесу до урядових ініціатив зі сталого розвитку. При цьому лідери бізнесу розглядають ЦСР як нові можливості для розвитку своєї діяльності: 89% опитаних CEO зауважують, що зобов'язання зі сталого розвитку мають реальний вплив на їх галузі, а 71% опитаних бізнесменів уже планують і беруть до уваги ЦСР у своїй діяльності.

17 ЦСР та 169 індикаторів створюють для компаній наскрізну основу для формування, посилення, інформування та звітування про свої стратегії, цілі та діяльність, що дасть змогу поліпшити комунікацію з ключовими стейкхолдерами, їх лояльність, підвищити прозорість бізнес-середовища та якість управління як основ корпоративного сталого розвитку в умовах зростання юридичних, репутаційних ризиків, нестабільності фінансових ринків та доступу до фінансування.

У контексті поєднання глобальних ЦСР зі стратегією корпоративного сталого розвитку саме бухгалтери як ніхто в компаніях мають стосунок до вимірювання, оцінювання, розкриття інформації щодо прогресу в досягненні ЦСР на рівні компаній.

Важливість високоякісної корпоративної звітності у забезпеченні фінансової стабільності і сталого розвитку в цілому та досягненні ЦСР зокрема визнано на 32-й сесії роботи UNCTAD's Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting (ISAR).

Із появою ЦСР актуалізувалася не лише роль високоякісної корпоративної звітності, звітності зі сталого розвитку (ЗСР) як основи для їх моніторингу, оцінювання та дослідження прогресу, але й бухгалтерів як провідників та трансляторів ідей Tripple Bottom Line мовою корпоративного сталого розвитку (corporate sustainability).

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

і на які спираються автори. Професійними міжнародними організаціями напрацьовано низку підходів до визначення ролі бухгалтерів у просуванні ініціатив сталого розвитку. Серед таких організацій слід назвати насамперед Міжнародну федерацію бухгалтерів (IFAC), Асоціацію присяжних сертифікованих бухгалтерів (ACCA), Міжурядову робочу групу експертів із Міжнародних стандартів обліку та звітності ООН (ISAR). Fauna & Flora International, Світовий бізнес-форум зі сталого розвитку, KPMG, PwC та ін.

Дослідження ролі професійних бухгалтерів у просуванні ініціатив сталого розвитку в цілому та ЦСР зокрема, у т. ч й засобами ЗСР, знайшли своє відображення у працях відомих зарубіжних науковців у цій царині: Gray and Bebbington [6], Gray [5], Lovell та MacKenzie [16], Ngwakwe [19], Milne і Gray [17], Bebbington та Larrinaga [4], O'Dwyer and Unerman [20], Schaltegger, Etzeberria та Ortas (2017), Lawrence, Botes, Collins та Roper [15], Khan and Gray [14], Ng, Leung and Lo [18].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим у вітчизняних наукових колах окреслена проблематика не знайшла достатнього відображення, а наукові пошуки зарубіжних учених щодо ролі бухгалтерів у досягненні ЦСР носять у цілому критичний характер і стосуються передусім викликів та проблем, що постають перед обліком, у процесі руху до сталого розвитку. На нашу думку, ці пошуки мають бути доповнені дослідницькими матеріалами професійних бухгалтерських організацій та розробників стандартів обліку і звітності, зокрема IFAC, ACCA тощо. Дослідження зазначених організацій на відміну від академічних праць створюють цілісне бачення ролі бухгалтерської професії у досягненні ЦСР у різних розрізах.

Формування цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в окресленні ролі професійної бухгалтерської спільноти у досягненні ЦСР зокрема та просування сталого розвитку в цілому

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відзначаючи важливість взаємозв'язку бухгалтерської спільноти та ЦСР, Bakker [2] з World Business Forum for Sustainable Development зауважив, що «бухгалтери врятують світ». В умовах формування економіки, зорієнтованої на досягнення ЦСР, – економіки нового типу та притаманного їй способу інвестування – соціально відповідального інвестування, саме бухгалтерам відводиться ключова роль. Ця роль полягає і в мінімізації інформаційної асиметрії та оцінці інвестиційних ризиків, і в формуванні інтегрованої звітності та проведенні інтегрованого аудиту, і в тестуванні життєздатності стандартів обліку, звітності й аудиту в межах нової бізнес-моделі. Володіючи специфічними професійними якостями та залученням

в управління, ризик-менеджмент, бізнес-аналіз, підтримку прийняття рішень, due diligence, антикорупційну діяльність та забезпечення корпоративної прозорості, професійні бухгалтери нині переосмислюють свою роль з огляду на ЦСР та корпоративний сталий розвиток.

Виходячи з множинності ролей професійних бухгалтерів у досягненні ЦСР, їх внесок у просування ініціатив сталого розвитку є багатограним і може бути структурований відповідно до найбільш релевантних ЦСР на рівні градацій бізнес-перспектив у діяльності компаній, типів ролей, які виконують бухгалтери, їх професійних функцій, необхідних навиків і компетенцій у корпоративному середовищі і, нарешті, за групами облікових професій.

Щодо виділення найбільш релевантних ЦСР для бухгалтерської спільноти, згідно з дослідженням Міжнародної федерації бухгалтерів [11], вісім із 17 ЦСР та 17 їх таргетів мають безпосередній стосунок до бухгалтерської професії. Тією чи іншою мірою бухгалтерська спільнота може впливати на просування до їх досягнення, при цьому якісно трансформуючи основи професії з вимогами нової економіки та корпоративного сталого розвитку.

Схвально характеризуючи масштабність указанного дослідження та вагомість внеску бухгалтерів у підвищення фінансової грамотності й якості освіти (Таргети 4.3, 4.6 Цілі 4 «Якісна освіта»), гендерної рівності у фінансовому управлінні (Таргет 5.5 Цілі 5 «Гендерна рівність») чи боротьбі зі змінами клімату засобами підтримки прийняття рішень відповідального інвестування та інформаційних розкриттів щодо вуглецевих викидів (Таргети 13.1-13.3 Цілі «Протидія змінам клімату»), зауважимо, що серед наведених цілей та таргетів найбільш релевантними для бізнес-спільноти та облікової професії виступають Таргети 12.6, 8.3, 17.16 та 17.18.

Основоположна з наведених – Ціль 12 «Забезпечення раціональних моделей споживання та виробництва» та її напрям 12.6 як основа для реалізації корпоративного сталого розвитку та мінімізації ризиків через інкорпорацію критеріїв сталого розвитку у місію, стратегію, тактичні рішення і операційну політику бізнесу. Звідси випливає і посилення попиту на більш прозору й якісну ЗСР як свідчення раціонального виробництва і споживання, створення нової довгострокової цінності для стейкхолдерів за збереження і відтворення природного, фінансового, виробничого, соціального, інтелектуального та комунікаційного капіталу.

Таргет 8.3 Цілі 8 «Гідна праця та економічне зростання» перетинається з орієнтирами у розвитку облікової професії в частині формування нового усвідомлення ролі самими бухгалтерами та прийняття загальновизнаних стандартів обліку, звітності, аудиту та етики як у державному, так і в приватному секторах для консолідації зусиль та гармонізації підходів до стандартизації ЗСР.

Мультистейкхолдерський підхід, сформований у межах Таргету 17.16 Цілі 17 «Партнерство у досягненні Цілей» достеменно співставний з аналогічною основою складання ЗСР, яка зорієнтована на потреби широких кіл зацікавлених сторін у реалізації корпоративного сталого розвитку. Підвищення ефективності збору даних, моніторингу та підзвітності в досягненні прогресу у ЦСР, закладених у Таргеті 17.8, є першочерговими завданнями бухгалтерів передусім у країнах, що розвиваються, для формування інформаційно-аналітичного забезпечення сталого розвитку.

Основа для обліку сталого розвитку Міжнародної федерації бухгалтерів Sustainability Framework 2.0 [7] визначає важливість внеску бухгалтерів до сталого розвитку за трьома градаціями (перспективами) corporate sustainability: стратегічної, операційної і звітної. Разом із тим необхідно відзначити, що створення довгострокової цінності компанією з інтеграцією усіх видів капіталів потребує не лише інтегрованого процесу прийняття рішень у межах усіх перспектив, але й інтегрованої внутрішньої та зовнішньої інформації, суттєвості, релевантності, точності, співставності та повноти якої підтверджена незалежними аудиторамі.

На рівні стратегічної корпоративної перспективи та професійних бухгалтерів як представників вищої управлінської ланки ухвалюються рішення щодо планування, постановки цілей корпоративного сталого розвитку, аналізу бізнес-середовища з урахуванням соціальних та екологічних факторів діяльності компанії, її підзвітності ключовим групам стейкхолдерів та врахування ключових ризиків діяльності.

На рівні операційної бізнес-перспективи і бухгалтерів як представників виконавчого рівня менеджменту відбувається прийняття рішень щодо планування, бюджетування, формування собівартості та управління поточною діяльністю компанії в умовах сталого розвитку та досягнення поставлених цілей.

На рівні звітної градації роль професійних бухгалтерів носить комунікаційний характер та конкретизується у підготовці ЗСР, інтегрованої звітності та забезпечення її верифікації.

Таким чином, інкорпорація критеріїв сталого розвитку на усіх рівнях підтримки прийняття рішень щодо стратегії та управління компанією, поточного планування, бюджетування та оцінки ефективності діяльності, забезпечення ефективної комунікації зі стейкхолдерами за допомогою якісної та верифікованої ЗСР виступають ключовими завданнями для бухгалтерів у межах кожної з корпоративних градацій.

Контекст сталого розвитку трансформує роль професійних бухгалтерів у ході всього облікового циклу, який звершується складанням і поданням ЗСР та відносить до їх повноважень такі, як ідентифікація ключових груп стейкхолдерів, їх інформаційних потреб та розроблення

механізмів залучення; глибоке знання та використання стандартів підготовки фінансової та нефінансової звітності для впровадження та розвитку інтегрованої системи звітування та управління компанією; планування, виконання та контролінг процесу підготовки звітності та її подання; управління, моніторинг, удосконалення роботи інформаційних систем підготовки фінансової та нефінансової інформації, розширення кола звітних показників із числа екологічних, соціальних та управлінських; застосування нових технологій звітування, зокрема таких як розширена мова ділової звітності (eXtensible Business Reporting Language), звітність у режимі реального часу, інтегрована звітність [8].

У такому разі ролі професійних бухгалтерів у забезпеченні ефективного звітування в умовах сталого розвитку можна окреслити як творців цінності, що здійснюють керівну роль у розробленні та здійсненні стратегії сталого розвитку компанії; провідників реалізації цінностей сталого розвитку; хранителів вартості природного, соціального, виробничого та фінансового капіталів компанії; звітуючих щодо цінностей сталого розвитку [6].

Таке бачення функціональних ролей облікових працівників та їх посад чітко співвідноситься з градаціями корпоративного сталого розвитку: на стратегічному рівні свої повноваження реалізують бухгалтери як творці цінності, на операційному – провідники цінностей сталого розвитку, на рівні звітності – як хранителі та звітуючі.

Використовуючи умовний поділ бухгалтерської спільноти на п'ять груп – розробники стандартів, професійні органи, професійні фірми, кваліфіковані бухгалтери та представники академічної спільноти, – ACCA, FFI and KPMG [1] акцентують увагу на зміні традиційних ролей цих груп у контексті збереження природного капіталу та сталого розвитку.

Детальний розгляд ролей кожної із цих груп дав змогу окреслити виклики для них у досягненні сталого розвитку. Незважаючи на існування 41 Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку та 16 Міжнародних стандартів фінансової звітності (The International Accounting Standards Board (IASB)), а також 80 специфічних галузевих добровільних стандартів (The Sustainability Accounting Standards Board (SASB)), існує прірва між традиційним обліком та звітністю й обліком сталого розвитку та ЗСР. Гармонізація підходів до розкриття інформації за всіма видами використовуваних капіталів компаній має бути першочерговим завданням розробників стандартів в умовах сталого розвитку.

Для 175 наявних професійних органів, що представляють інтереси бухгалтерів у всьому світі, найбільш актуальними завданнями у світлі просування ініціатив сталого розвитку постає розроблення таких підходів до освіти, підвищення кваліфікації, сертифікації та підвищення професійних компетенцій бухгалтерів, які б

відповідали міждисциплінарному характеру сталого розвитку як концепту, комплексності у створенні цінності з урахуванням усіх видів капіталів, а не лише фінансового чи виробничого.

566 797 працівників глобальних професійних компаній (B4) та компаній нижчих ешелонів у всьому світі, по-перше, мають достатні ресурси, бачення та можливості, для активізації власних зусиль у досягненні ЦСР і, по-друге, можуть використати розроблені ними облікові методології для імплементації сталого розвитку в корпоративне середовище своїх клієнтів.

Для 2,5 млн. кваліфікованих бухгалтерів, чий інтереси об'єднує IFAC, ключовими викликами є впровадження практики оцінювання, вимірювання розкриття індикаторів за вимірами сталого розвитку у свою щоденну практику, у такий спосіб інкорпорує ЦСР у корпоративне середовище.

Науковці у сфері обліку мають виступати єднальною ланкою між попередніми групами, створюючи науковий продукт як підґрунтя для розвитку прикладних методик обліку та ЗСР.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Загальновизнаними глобальними орієнтирами сталого розвитку нині є 17 ЦСР та 169 індикаторів, що виступають точками відліку для корпоративного сектору у перебудові своїх бізнес-процесів з урахуванням викликів сучасності. Інтеграція ЦСР та корпоративних стратегій сталого розвитку потребує реформатування наявного інформаційно-аналітичного забезпечення процесу прийняття рішень з урахуванням соціального, економічного та екологічного вимірів сталого розвитку.

У цьому контексті саме професійні бухгалтери як ніхто в компаніях мають безпосереднє відношення до просування ініціатив сталого розвитку на корпоративному рівні.

Авторами інтегровано різні підходи до структуризації ролі професійних бухгалтерів: відповідно до найбільш релевантних ЦСР, на рівні градацій бізнес-перспектив у діяльності компаній, типів ролей, які виконують бухгалтери, їх професійних функцій, необхідних навиків і компетенцій у корпоративному середовищі і, нарешті, за групами облікових професій для досягнення цілісного бачення їх внеску у сталий розвиток у нових економічних умовах.

Внеском авторів у дослідження ролі бухгалтерської спільноти в досягненні ЦСР зокрема та розвитку корпоративного сталого розвитку в цілому через комунікаційні канали ЗСР є створення панорамного бачення перспектив трансформації облікової професії.

Подальшого дослідження потребують механізми формування професійних компетенцій бухгалтерів різних груп з огляду на завдання забезпечення формування якісної, достовірної ЗСР як інформаційно-аналітичного забезпечення сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ACCA, Fauna & Flora International and KPMG (2015) Natural capital and the accountancy profession: applying traditional skills to new thinking and practice [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/sus/NC_and_the_Accounting_Profession.pdf
2. Bakker P. (2012) Accountants Will Save the World. Speech at The Prince's Accounting for Sustainability Forum on December 13, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wbcsd.org/Pages/eNews/eNewsDetails.aspx?ID=15305&NoSearchContextKey=true>
3. Bebbington J. and Larrinaga C. Accounting and sustainable development: An exploration // Accounting, Organizations and Society. – 2014. – № 39 (6) . – P. 395–413.
4. Gray R. Is accounting for sustainability actually accounting for sustainability...and how would we know? An exploration of narratives of organisations and the planet // Accounting, Organizations and Society. – 2010 . – № 35 (1) . – P. 47–62.
5. Gray R. and Bebbington J. Environmental accounting, managerialism and sustainability: Is the planet safe in the hands of business and accounting?, in (ed.) Advances in Environmental Accounting & Management. – 2000. – № 1 Emerald Group Publishing Limited. – P. 1–44.
6. IFAC. Competent and Versatile: How Professional Accountants in Business Drive Sustainable Organizational Success. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ifac.org/news-events/2011-10/competent-and-versatile-how-professional-accountants-business-drive-sustainable>
7. IFAC Sustainability Framework 2.0, International Federation of Accountant, 2011. – 195 p.
8. IFAC Integrating Governance for Sustainable Success. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifac.org/publications-resources/integrating-governance-sustainable-success>
9. IFAC: The 2030 Agenda for sustainable development: a snapshot of the accountancy profession contribution. – 2016. – 31 p.
10. Khan T. and Gray R. Accounting, identity, autopoiesis + sustainability: A comment, development and expansion on Lawrence, Botes, Collins and Roper (2013) // Meditari Accountancy Research. – 2016. – № 24(1). – P. 36–55.
11. Lawrence, S.R., Botes, V., Collins, E., & Roper, J. Does accounting construct the identity of firms as purely self-interested or as socially responsible? // Meditari Accountancy Research . – 2013. – № 21(2). – P. 144–160.
12. Lovell, H. and MacKenzie, D. Accounting for Carbon: The Role of Accounting Professional Organisations in Governing Climate Change // Antipode . – 2011. – № 43. – P. 704–730.
13. Milne M. and Gray R W(h)ither Ecology? The Triple Bottom Line, the Global Reporting Initiative, and Corporate Sustainability Reporting // Journal of Business Ethics. – 2013. – № 118(1). – P. 13–29.
14. Ng A.W. and Leung T. and Lo J. Developing Sustainability Competence for Future Professional Accountants: The Integrative Role of an Undergraduate Program. Handbook of Theory and Practice of Sustainable Development in Higher Education, Part of the series World Sustainability Series, 2016. – P. 119–136.
15. Ngwakwe C.C. Rethinking the accounting stance on sustainable development // Sustainable Development. – 2012 . – № 20. – P. 28–41.
16. O'Dwyer B. and Unerman J. Fostering rigour in accounting for social sustainability // Accounting, Organizations and Society. – 2016. – № 49. – P. 32–40.
17. PwC : Make It Your Business: Engaging with Sustainable Development Goals. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.pwc.com/gx/en/sustainability/SDG/SDG%20Research_FINAL.pdf
18. Schaltegger, S., Etxeberria, I.Á., and Ortas, E. Innovating Corporate Accounting and Reporting for Sustainability – Attributes and Challenges // Sustainable Development. – 2017. – № 25 . – P. 113–122.
19. United Nations Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015 Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E
20. UN Global Compact and Accenture Strategy 2016 CEO Study [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.accenture.com/us-en/insight-un-global-compact-ceo-study>

ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

ENTERPRISE INVENTORY IN THE CONTEXT OF MANAGEMENT ACCOUNTING

Матрос О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Уманський національний університет садівництва

У проведеному дослідженні розглянуто різні підходи до обліку виробничих запасів. Зроблено висновки, що правильний підхід до формування облікової політики підприємства в частині обліку виробничих запасів дає можливість досягти значної економії витрат виробництва, що сприяє зберігання запасів та покращує конкурентні позиції суб'єкта господарювання на ринку. Перспективними напрямками дослідження є оптимізація ресурсопотоків, розвиток комунікативних управлінських зв'язків, а також формування комп'ютеризованої моделі управлінського обліку запасів. Для вирішення наведених вище проблем детально розглянуто вплив вартості виробничих запасів під час їх списання у виробництво на виробничу собівартість продукції.

Ключові слова: виробничі запаси, ФІФО, метод ідентифікованої собівартості, метод середньозваженої собівартості, фінансова стійкість, фінансові результати.

В проведенном исследовании рассмотрены различные подходы к учету производственных запасов. Сделаны выводы, что правильный подход к формированию учетной политики предприятия в части учета производственных запасов позволяет достичь значительной экономии затрат производства, способствует сохранению запасов и улучшает конкурентные позиции предприятия на рынке. Перспективными направлениями исследования являются оптимизация ресурсопотоков, развитие коммуникативных управленческих связей, а также формирование компьютеризированной модели управленческого учета запасов. Для решения указанных выше проблем подробно рассмотрено влияние стоимости производственных запасов при их списании в производство на производственную себестоимость продукции.

Ключевые слова: производственные запасы, ФИФО, метод идентифицированной себестоимости, метод средневзвешенной себестоимости, финансовая устойчивость, финансовые результаты.

Various approaches to inventory accounting were considered in the conducted study. As a result, it was concluded that a correct approach to formation of accounting policy of the enterprise concerning inventory accounting made it possible to achieve significant savings in production expenses which helped to save stocks and improve competitive positions of the entity in the market. Thus, optimization of resource flows, development of communication management relations as well as formation of a computerized model of management accounting of reserves was perspective issue for the research. Influence of the value of inventory under their writing off into production on production cost price of the products was examined in detail for solving the problems mentioned above.

Keywords: industrial inventories, FIFO, method of identified cost, weighted average cost method, financial stability, financial results.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вагому частку в активах підприємств різних форм власності займають запаси, від правильної оцінки та відображення в обліку яких залежать показники фінансового стану підприємства, на підставі яких приймаються управлінські рішення. Важливим етапом у діяльності кожного підприємства є етап забезпечення виробничими запасами. Даний об'єкт обліку є невід'ємною частиною господарської діяльності підприємства та основним складником готової продукції (наданих послуг).

Нині все більшої вагомості набуває проблема списання виробничих запасів під час їх вибуття. Саме правильно обраний метод списання виробничих запасів є запорукою майбутніх економічних вигод у вигляді отримання чистого прибутку. Обраний метод (методи) списання виробничих запасів в обов'язковому порядку регламентується в положенні про облікову політику підприємства, яке затверджується наказом керівника, тому саме на початковому етапі формування і становлення бухгалтерського обліку на підприємстві важливо зробити певні економічні прорахунки для правильного вибору мето-

дів, зазначених у ПСБО 9 «Запаси». Зважаючи на зазначене вище, обрана тема дослідження є актуальною і потребує подальшого її вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Даній проблемі присвячено досить велику кількість праць вітчизняних науковців, серед яких: О.М. Кудіна, І.Д. Ловська, О.О. Одношєвна, А.П. Олійник, К.В. Попович.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на розгорнуті дискусії щодо покращення методики оцінки й обліку запасів, залишається невирішеною ще низка питань. Недостатню увагу приділено формуванню облікової політики підприємства в частині обліку запасів підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у вивченні теоретичних аспектів обліку виробничих запасів підприємства, проведенні порівняльного аналізу застосування різних методів оцінки виробничих запасів під час їх списання у виробництво для досягнення заощадження ресурсів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Провівши дослідження, розглянемо різні підходи до обліку виробничих запасів. Так, О.О. Одношєвна [1] досліджує практичні аспекти та шляхи вдосконалення обліку виробничих запасів. У представлених матеріалах статті стосовно практичних аспектів ведення обліку виробничих запасів та виокремлення сучасної проблематики їх виробничого процесу автором зазначено низку оптимізаційних шляхів для вдосконалення обліку виробничих запасів. Зокрема, запропоновано механізм удосконалення обліку виробничих запасів, який може стати головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу; представлено розгорнуту структурну модель, яка вміщує в собі порядок необхідних шляхів, упровадження яких у виробництво дасть змогу оптимізувати фінансово-господарську діяльність підприємств, мінімізувати затрати на придбання, списання у виробництво та раціональне використання виробничих запасів. Також даний аналіз дасть змогу здійснювати якісний поточний контроль їх використання, що в подальшому вплине на поступовий ріст прибутку підприємства.

К.В. Попович [2] для вдосконалення організації обліку та управління виробничими запасами на підприємствах виділяє такі напрями:

1) підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;

2) удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів;

3) обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;

4) чітку організацію обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів).

На основі дослідження нормативно-правових актів, які регулюють бухгалтерський облік виробничих запасів, І.Д. Ловська [3] дійшла висновку, що методичний підхід до бухгалтерського обліку запасів за міжнародними та національними стандартами майже уніфікований. Для повної гармонізації цих стандартів потребують уточнення питання деталізації інформації, яка розкривається у фінансових звітах про запаси. Чинним законодавством врегульовано майже всі аспекти бухгалтерського обліку виробничих запасів, проте невирішеною залишається низка питань, що виникають у практичній діяльності суб'єкта господарювання (бухгалтерський облік тари, безоплатно отриманих запасів, що не використовуються, тощо), вирішення яких є предметом подальших її досліджень.

О.М. Кудіна [4] детально вивчає процесний підхід до організації обліку виробничих запасів підприємства. У своїх дослідженнях автор розкриває низку проблемних ситуацій у системі управління запасами на підприємстві і стверджує, що вони можуть виникати не лише в окремих функціональних сферах, а й мати причинно-наслідкові зв'язки з іншими галузями в системі управління запасами. Розроблена науковцем інформаційна модель обліку витрат за центрами відповідальності сприятиме здійсненню дієвого контролю над витратами та забезпечить створення якісної інформаційної бази, необхідної для прийняття управлінських рішень та ефективного управління запасами будь-якого підприємства.

А.П. Олійник [5] указує, що аналіз наявного порядку ведення обліку матеріальних ресурсів на підприємстві показав, що необхідно вдосконалювати систему обліку, усувати дублювання інформації в різних документах, уніфікувати форми документів, регламентувати обсяг і строки їхньої передачі на обробку. Насамперед повинні бути уніфіковані документи, на основі яких виробничі підрозділи одержують сировину, матеріали, покупні готові вироби із заводських складів (лімітно-забірні картки, забірні картки, вимоги і накладні і т. д.). Представляється доцільним розроблення єдиної форми документа (на відпущення матеріалу), призначеної для машинної обробки.

Отже, правильний підхід до формування методики обліку оборотних активів дає можливість досягти економії витрат, що сприяє зберіганню запасів, а також посилює стійке конкурентне становище суб'єкта на ринку.

Щоб вирішити наведені вище проблеми, розглянемо детальніше вплив вартості виробни-

чих запасів під час їх списання у виробництво на виробничу собівартість продукції. Як було зазначено, вартість виробничих запасів займає значну частку у собівартості виготовленої продукції. Відповідно, від вибору методу оцінки запасів під час їх списання у виробництво залежить величина показника виробничої собівартості продукції.

Застосувавши різні методи оцінки виробничих запасів під час списання у виробництво, ми отримали різну їх вартість (рис. 1).

Отже, проаналізуємо зміну показників оцінки виробничих запасів у травні 2016 р. Так, під час

застосування методу ФІФО ми отримали максимальну величину собівартості продукції, а під час оцінки запасів методом ідентифікованої собівартості досягли мінімального її значення (нижче на 139,50 грн., або майже на 0,29%).

Вартість виробничих запасів, розрахованих за методом середньозваженої собівартості, нижче від вартості виробничих запасів під час застосування методу ідентифікованої собівартості на 0,04%. Аналогічний аналіз даних проведемо за червень-липень 2016 р.

Під час застосування методу ФІФО ми також отримали максимальну величину собівартості

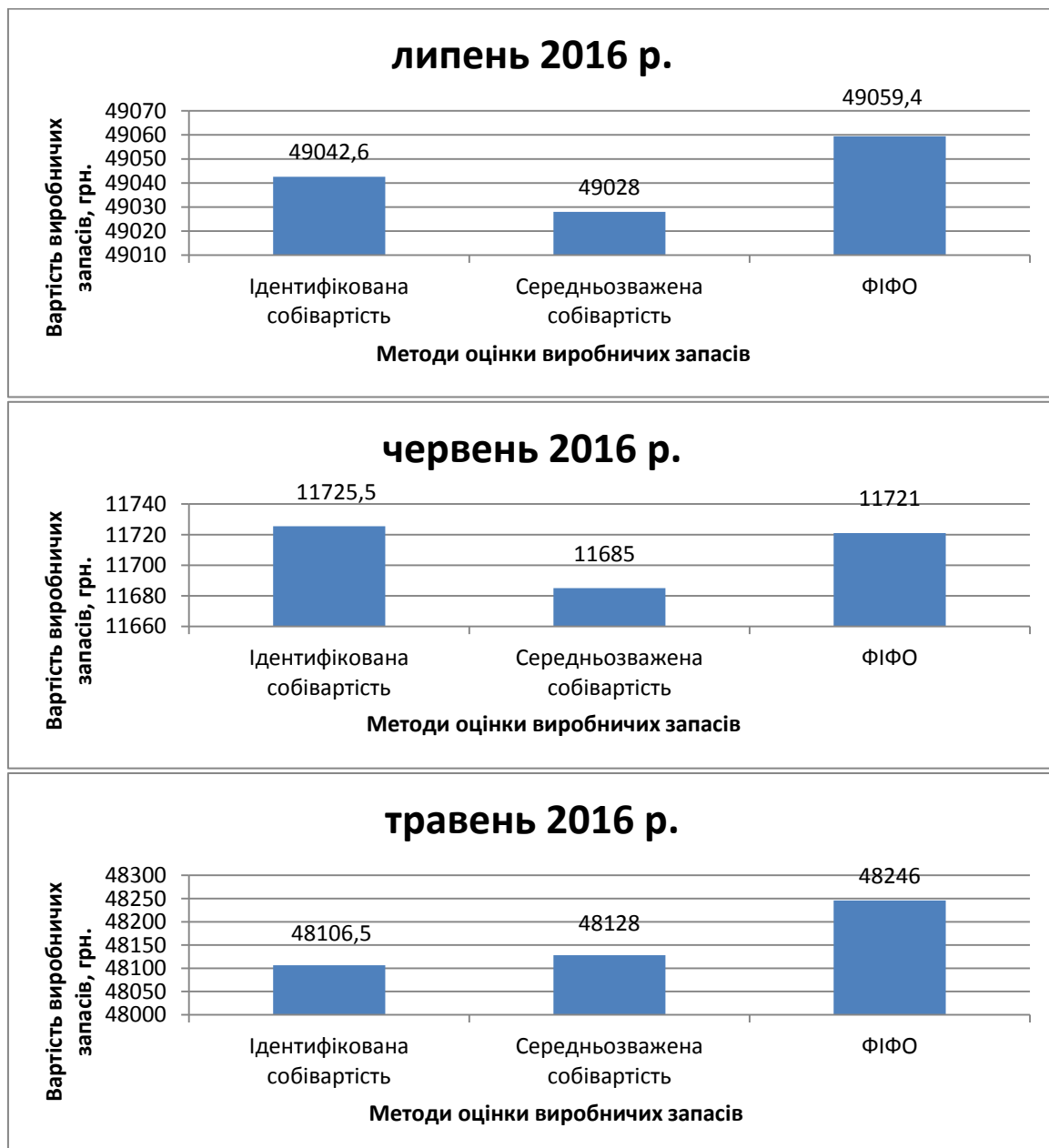


Рис. 1. Зміна вартості пального під час застосування різних методів оцінки в ТОВ «Іскра-Юг» у травні-липні 2016 р.

Джерело: розрахунки проведено на основі фактичних даних підприємства за вказаний період

продукції в обох досліджуваних місяцях, а під час оцінки запасів методом середньозваженої собівартості досягли мінімального її значення як у червні, так і в липні (нижче на 0,3% від методу ФІФО у червні 2016 р. на 0,06% у липні 2016 р.). Вартість виробничих запасів, розрахованих за методом ідентифікованої собівартості, вища від вартості виробничих запасів під час застосування методу середньозваженої собівартості на 0,3% у червні та на 0,02% у липні.

Отже, можна зробити висновок, що метод оцінки виробничих запасів під час їх вибуття ФІФО є неефективним, оскільки в кожному з досліджуваних місяців оцінені за цим методом виробничі запаси мали вищу вартість порівняно з іншими двома методами. А це, своєю чергою, свідчить про те, що, використовуючи такий метод, підприємство в середньому буде щомісяця завищувати собівартість продукції на 0,22% порівняно з методом середньозваженої собівартості та на 0,12% – порівняно з методом ідентифікованої собівартості.

Продовжуючи дослідження взаємозв'язку виробничої собівартості продукції з показниками фінансового стану підприємства, можна прослідкувати вплив оцінки виробничих запасів і на згадані показники (рис. 2). Вихідні дані представлені в табл. 1.

Провівши дослідження впливу методів оцінки запасів на фінансовий результат ТОВ «Іскра-Юг», бачимо, що підприємство отримало на 49 тис. грн. більше чистого прибутку за умови застосування методу середньозваженої собівартості порівняно із застосуванням методу ФІФО та на 22 тис. грн. більше чистого прибутку порівняно з використанням методу ідентифікованої собівартості. Це свідчить про те що в ТОВ «Іскра-Юг» грамотно сформовано облікову політику в частині обліку виробничих запасів.

Таблиця 1

Розрахунок впливу різних методів оцінки запасів під час їх вибуття на фінансовий результат підприємства в ТОВ «Іскра-Юг» у 2016 р.

Показник	2016 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) тис. грн.	30047
Собівартість (метод СЗС), тис. грн.	22331
Собівартість (метод ІС), тис. грн.	22353
Собівартість (метод ФІФО), тис. грн.	22380
Різниця СЗС-ІС, тис. грн.	-22
Різниця СЗС-ФІФО, тис. грн.	-49
Чистий прибуток, тис. грн. СЗС	5800
Чистий прибуток, тис. грн. ІС	5778
Чистий прибуток, тис. грн. ФІФО	5751
Різниця СЗС-ІС, тис. грн.	22
Різниця СЗС-ФІФО, тис. грн.	49

СЗС – середньозважена собівартість

ІС – ідентифікована собівартість

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Правильний підхід до формування методики обліку оборотних активів дає можливість досягти економії витрат, що сприяє зберіганню запасів, а також посилює стійке конкурентне становище суб'єкта на ринку. Детально розглянувши вплив вартості виробничих запасів під час списання у виробництво на виробничу собівартість продукції та показники фінансового стану підприємства, виявлено, що вибір відповідних методів оцінки дає можливість за допомогою бухгалтерських прийомів досягти заощадження ресурсів підприємства (у даному разі грошових коштів) та спрямувати їх на покращення ресурсозабезпечення й розвиток підприємства.

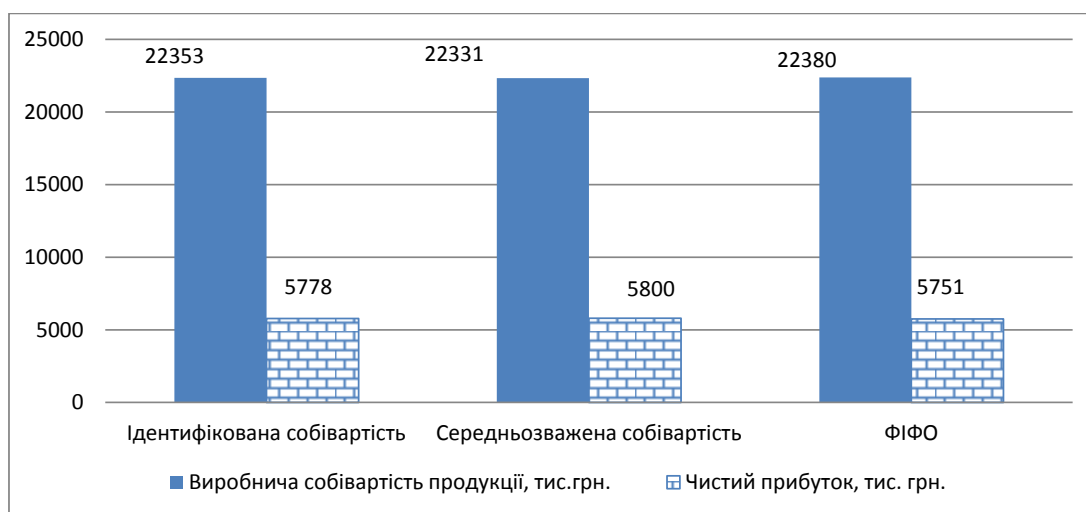


Рис. 2. Зміна величини виробничої собівартості під час застосування різних методів оцінки виробничих запасів у ТОВ «Іскра-Юг» у 2016 р.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Одношевна О.О. Практичні аспекти та шляхи вдосконалення обліку виробничих запасів / О.О. Одношевна // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 6. – Ч. 2. – С. 146–148.
2. Попович К.В. Удосконалення організації обліку виробничих запасів на підприємствах України / К.В. Попович // Управління розвитком. – 2013. – № 15(155). – С. 65–68.
3. Ловська І.Д. Організація та ведення обліку виробничих запасів в інформаційному середовищі / І.Д. Ловська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 1(22). – С. 194–200.
4. Кудіна О.М. Процесний підхід до організації обліку виробничих запасів підприємства / О.М. Кудіна // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 220–226.
5. Олійник Т.О., Музичук Р.В. Формування первісної вартості виробничих запасів / Т.О. Олійник, Р.В. Музичук // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 266–269.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

THEORETICAL APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE ECONOMIC ESSENCE OF FIXED ASSETS

Стемковська І.В.

старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів
і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут»

Герчанівська С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів
і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут»

У статті проаналізовано теоретичні дослідження та підходи до визначення економічної сутності основних засобів із погляду чинного законодавства, а також вітчизняних та зарубіжних економічних досліджень. Розглянуто основні проблеми та протиріччя, що виникли під час визначення поняття «основні засоби» в нормативних і законодавчих актах, а також дослідженнях учених-економістів. Виділено основні критерії, стосовно яких запропоновано власне бачення категорії «основні засоби».

Ключові слова: основні засоби, основні фонди, матеріальні активи, засоби праці, капітал, положення (стандарт) бухгалтерського обліку, Податковий кодекс України, міжнародний стандарт бухгалтерського обліку.

В статье проанализированы теоретические исследования и подходы к определению экономической сущности основных средств с точки зрения действующего законодательства, а также отечественных и зарубежных экономических исследований. Рассмотрены основные проблемы и противоречия, возникшие при определении понятия «основные средства» в нормативных и законодательных актах, а также исследования ученых-экономистов. Выделены основные критерии, по которым предложено собственное видение категории «основные средства».

Ключевые слова: основные средства, основные фонды, материальные активы, средства труда, капитал, положение (стандарт) бухгалтерского учета, Налоговый кодекс Украины, международный стандарт бухгалтерского учета.

The article analyzed the theoretical studies and approaches to determining the economic essence of fixed assets in terms of current legislation, as well as domestic and foreign economic research. Considered the main problems and contradictions that have arisen in the definition of «fixed assets» in the regulations and legislation, as well as research scientists-economists. Allocated the main criteria in relation to which offered its own vision of category «fixed assets».

Keywords: fixed assets, fixed funds, tangible assets, means of labor, capital, position (standard) accounting, Tax code Ukraine, the international accounting standard.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В економічно розвинених країнах основні засоби відіграють значну роль у господарській діяльності підприємств. Будь-який виробничий процес неможливо уявити без такого складника, як засоби праці, оскільки саме вони визначають сучасний рівень виробництва, його ефективність. Загалом засоби праці є матеріальною основою виробничих потужностей підприємств. Від їх кількості, правильності формування і раціональної структури значною

мірою залежать темпи росту виробництва продукції і національного доходу країни.

Нині існує значна кількість підходів до трактування економічної суті основних засобів, що свідчить про актуальність та проблемність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автора. Вирішенню питань, пов'язаних із трактуванням основних засобів, присвячено дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних учених-економістів,

зокрема: Ф.Ф. Бутинця, М.Т. Білухи, В.В. Сопка, С.Ф. Голова, В.П. Завгороднього, Є.В. Мниха, В.Ф. Палія, С.Ф. Покропивного, М.Я. Дем'яненка, Н.М. Ткаченка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на великий спектр проведених досліджень та значні науково-практичні напрацювання, у літературі відсутній єдиний підхід до трактування основних засобів як економічної категорії, а також їх відображення в бухгалтерському та податковому обліку, тому лишається низка питань у сфері визначення основних засобів, які потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є дослідження осно-

вних теоретичних підходів до трактування поняття «основні засоби» та уточнення його економічного змісту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В економічній літературі поняття «основні засоби» мають декілька аналогів, а саме: основні виробничі фонди, основні фонди, основний капітал, засоби праці тощо.

Нині не існує єдиного визначення поняття «основні засоби» та переліку їх складників згідно з чинним законодавством. У нормативному забезпеченні існує декілька точок зору щодо трактування поняття «основні засоби» (рис. 1).

Порівнюючи дефініції, представлені в П(С)БО 7 та МСБО 16, можна зробити висновок про їх

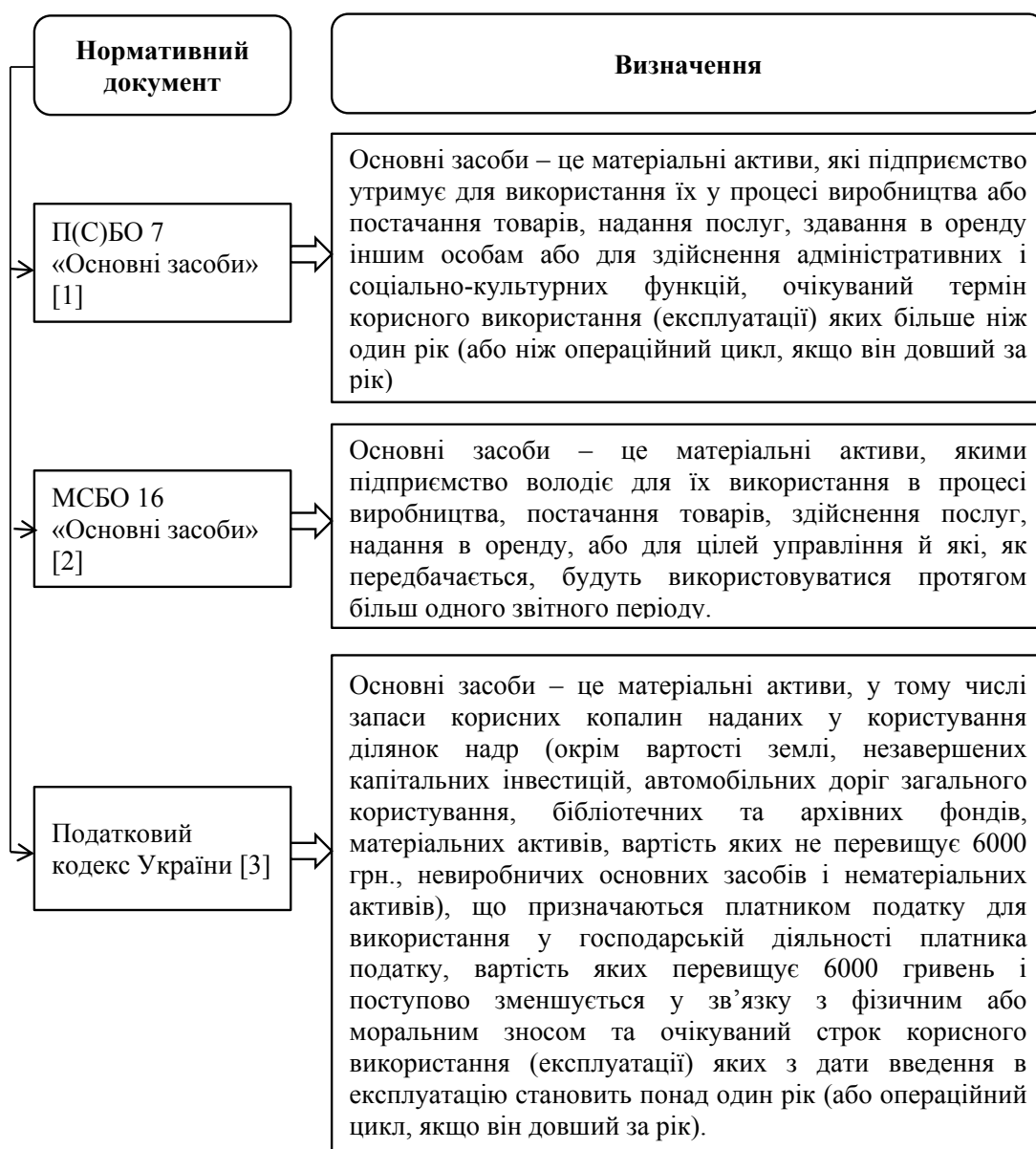


Рис. 1. Сутність поняття «основні засоби» згідно з нормативно-правовими актами України

Джерело: побудовано авторами на основі [1–3]

подібність, яка зумовлена тим, що під час написання українських стандартів бухгалтерського обліку міжнародні стандарти використовувалися як основа.

Як бачимо з аналізу рис. 1, у визначеннях, які містяться в П(С)БО 7 і МСБО 16, не ставиться якихось вартісних обмежень під час віднесення активу до основних засобів. Головне, щоб цей актив використовувався в діяльності підприємства протягом більше одного року та його використання забезпечувало економічну вигоду у майбутньому. Своєю чергою, у Податковому кодексі відмовилися від поняття «основні фонди» на користь «основних засобів», що свідчить про наближеність Кодексу до положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Проте таке наближення не є повним, адже грошове обмеження віднесення до складу основних засобів залишилося, хоча і зросло від 2 500 грн. до 6 000 грн.

У кожній країні світу існують свої вартісні критерії віднесення активів до складу основних засобів. Так, у Республіці Білорусь виділяють вартість активу, яка повинна перевищувати 30 установлених законом мінімальних заробітних плат, у Російській Федерації – більше 100-кратного розміру встановленої законом мінімальної заробітної плати, у Китаї – більше 2 тис. юанів, у Чехії – більше 10 тис. крон.

Таким чином, важливим елементом для визначення відмінностей в обліковому відображенні основних засобів є критерії їх визнання. У ході дослідження було проаналізовано нормативні документи, що регулюють визнання активів основними засобами таких країн, як Україна, Білорусь, Казахстан, Латвія, Молдова, Росія, США, Великобританія. Було встановлено, що використовуються шість основних критеріїв визнання активів основними засобами: наявність матеріально-речової форми; термін використання; вартісна межа; сфера використання; мета створення або придбання; здатність активу приносити економічні вигоди. У різних країнах використовуються не всі зазначені критерії. Так, у США для визнання активу основним засобом достатньо лише, щоб він приносив економічні вигоди. У Молдові та Росії актив повинен відповідати майже усім зазначеним критеріям. МСБО 16 «Основні засоби» визначено три критерії, відповідно до яких активи визнаються основними засобами: вони повинні мати матеріальну форму, термін їх використання повинен перевищувати один операційний цикл, сфера застосування – здійснення основної діяльності підприємства [2].

Аналіз наукового доробку показав, що у вітчизняній літературі немає однастайності під час визначення поняття «основні засоби» та поняття «основні фонди». Систематизацію поглядів деяких дослідників щодо сутності поняття «основні засоби» наведено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, наведені тлумачення не мають змістовної різниці та залежать від того,

на чому акцентує увагу автор. Аналіз визначень поняття «основні засоби», наданих різними авторами, у зв'язку з окремими характеристиками показують, що можна виділити два підходи до трактування економічної суті основних засобів, а саме: перший підхід, за яким основні засоби ототожнюються із матеріальними активами чи матеріальними цінностями, та другий, за яким основні засоби визначають як засоби праці. Низка вчених вважає критерій річного циклу основоположним у формуванні визначення поняття «основні засоби». Тим не менш, важливими є інші критерії, які характеризують основні засоби, такі як матеріальність (мають матеріальну форму) та призначення (утримуються для використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій).

Таким чином, можна узагальнити, що автори, які відносять до складу основних засобів матеріальні активи, розмежовують їх за періодом використання. Лише деякі автори розглядають таку ознаку як характер участі у виробничій діяльності, наголошуючи на багатьох циклах. Окремі науковці виділяють змінність натуральної форми, говорячи, що вона є незмінною протягом одного виробничого циклу. Спосіб перенесення вартості розглядає більшість авторів, зазначаючи, що вона переноситься поступово, частинами.

У сучасній науці поняття «основні засоби» часто ототожнюють із поняттям «основні фонди».

Зокрема, І.О. Бланк зазначав: «Основні фонди – це сукупність матеріальних активів у формі засобів праці, які багаторазово беруть участь у процесі виробничо-комерційної діяльності і переносять на продукцію свою вартість частинами» [17, с. 227].

Дещо іншою є думка В.Г. Захарова, який пропонує таке визначення: «Основні фонди являють собою ту частину виробничих фондів – функціональної частини промислових фондів підприємства, яка фіксована у засобах праці, що зберігають свою натуральну форму протягом багатьох виробничих циклів і частинами переносять свою вартість на товар, утворюючи фонд відшкодування» [18].

Своєю чергою, П.Т. Саблук указує: «Основні виробничі фонди – це економічна форма частини засобів виробництва, які функціонують в умовах державної або колгоспно-кооперативної форми власності і служать для задоволення постійно зростаючих матеріальних і культурних потреб членів суспільства» [19].

Дещо іншим є визначення С.А. Ленської, яка розглядає основні фонди як «вартість сукупності засобів праці, необхідних для раціонального і планомірного виробництва заданої продукції, які використовуються на підприємстві (в об'єднанні) протягом тривалого часу (зазвичай більше року), переносять свою вартість на

Таблиця 1

Визначення терміну «основні засоби» в літературних джерелах

№ з/п	Автор, джерело	Визначення
I підхід – основні засоби як матеріальні активи		
1.	Ф.Ф. Бутинець [4, с. 125] В. Кузнєцов, О. Михайленко [5, с. 347]	Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує для використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (чи операційного циклу, якщо він більший за рік)
2.	А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк [6, с. 495]	Основні засоби – це сукупність матеріальних активів, які тривалий час у незмінній натурально-речовій формі використовуються у виробничому процесі
3.	О. Бондар [7, с. 24]	Основні засоби – це сукупність матеріальних активів у формі засобів праці, які багаторазово приймають участь у процесі виробничо-комерційної діяльності і переносять на продукцію свою вартість частинами
4.	Н.В. Довгалюк [8, с. 20]	Основні засоби – це матеріальні активи підприємства будь-якої форми власності, що неодноразово задіюються у виробничих циклах, зберігають свою натуральну форму, переносячи свою вартість на вироблену продукцію частинами, строк використання яких перевищує один рік (або операційний цикл), призначені для експлуатації самим підприємством, для надання в оренду іншим фізичним чи юридичним особам, що в сукупності дає змогу одержувати економічну вигоду для підприємства
5.	М.Г. Чумаченко та ін. [9, с. 427–428]	Основні засоби – це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері, вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним і моральним зносом
II підхід – основні засоби як засоби праці		
6.	В. Бабич [10, с. 11] В.М. Бойко, П.Г. Вашків [11, с. 359]	Основні засоби – це сукупність засобів праці, які функціонують у сфері матеріального виробництва в незмінній натуральній формі протягом тривалого часу та переносять свою вартість на заново створений продукт частинами в міру їх зношення
7.	В.Н. Сердюк [12, с. 125]	Основні засоби – це засоби праці, ціна яких перевищує встановлений підприємством вартісний ценз і термін експлуатації яких перевищує один рік (чи операційний цикл, якщо він більший за рік) у первісній натуральній формі як засоби праці (машини, обладнання) чи як матеріальні умови праці (будівлі, споруди, інвентар)
8.	Ю.А. Бабаєв [13]	Основні засоби – це частина майна, використовувана як засоби праці під час виробництва продукції, виконанні робіт або наданні послуг або для управління організацією протягом періоду, що перевищує 12 місяців, або звичайний операційний цикл, якщо він перевищує 12 місяців
9.	С. Черненко [14, с. 33]	Основні засоби – це засоби праці виробничого і невиробничого призначення, що беруть участь у процесі виробництва впродовж багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово (у міру зношення) переносять свою вартість на вироблену продукцію
10.	Н.М. Ткаченко [15, с. 137]	Основні засоби – це засоби праці, які багаторазово (більше року) беруть участь у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здаванні в оренду для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік), зберігають при цьому свою натуральну форму, поступово зношуються і частково переносять свою вартість на виготовлювану продукцію або виконану роботу у вигляді амортизаційних відрахувань, а частково – на збільшення первісної (переоціненої) вартості основних засобів
11.	А.В. Янчев [16, с. 332]	Основні засоби – це частина постійного продуктивного капіталу у формі засобів праці, що поступово, протягом багатьох виробничих циклів переносять свою вартість на виготовлений продукт

Джерело: побудовано авторами на основі [4–16]

створений за їх допомогою продукт частинами, у міру споживання і зберігають свою матеріальну форму. Основні фонди у їх грошовому виразі називають основними засобами» [20].

Особливий підхід до визначення основних фондів у С.В. Мочерного, який вважає, що «основні фонди – економічна форма засобів праці, що функціонують у виробничому процесі протягом багатьох кругооборотів, частково, у міру зношування переносять свою вартість на новостворений продукт, відтворюючись через кілька виробничих циклів (будівлі, машини, обладнання та ін.), але не розкриваючи своєї соціально-економічної сутності. Основні фонди є лише засобами праці, залученими у виробничий процес, які виконують певні функції» [21, с. 495].

Отже, аналізуючи науковий доробок фахівців із даного питання, ми приходимо до висновку, що поняття «основні засоби» та «основні фонди» практично тотожні (обидві категорії є вартісними, їх натурально-речові носії ті ж самі, роль у виробничому процесі однакова). Таким чином, ми приєднуємося до думки тих науковців, які вважають терміни «основні фонди» та «основні засоби» синонімами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проаналізувавши підходи до трактування економічної сутності основних засобів, можна зробити такі висновки: у навчальній літературі часто допускається одночасне оперування поняттями «основні засоби», «основні фонди» та синонімічне використання понять «основні засоби» та «засоби праці», але немає конкретних визначень цих понять, вони збігаються з визначенням «основні засоби»; найчастіше запропоноване визначення поняття «основні засоби» запозичене із П(С)БО 7; акцент на характер використання основних засобів у процесі виробництва, пов'язаний із механізмом перенесення своєї

вартості на новостворену вартість, а також тривалістю використання, яка зумовлює механізм перенесення своєї вартості на новостворену продукцію (механізм амортизації); наявність вартісного обмеження в деяких трактуваннях.

Отже, можна підсумувати, що більшість авторів ототожнює поняття «основні засоби» та «основні фонди», зазначаючи, що вони є засобами праці, які використовуються у виробництві протягом тривалого часу. Інші дослідники вважають, що основні засоби – це матеріальні активи, які використовуються лише у виробничому процесі, тобто більше ні на що вони не впливають, а це хибне тлумачення, адже основні засоби використовуються підприємством у всій його господарській діяльності. Усі джерела вказують на те, що основні засоби повинні використовуватися тривалий час (більше одного року чи одного операційного циклу). У податковому законодавстві основні засоби мають вартісну межу, що становить 6 тис. грн., а в бухгалтерському обліку вартісну межу підприємство встановлює самостійно і зазначає її у своїй обліковій політиці.

На підставі проведеного аналізу наукових поглядів на трактування поняття «основні засоби» нами уточнено дане поняття так: основні засоби – це матеріальні активи, які придатні для використання в процесі господарської діяльності підприємства (установи, організації) та втрачають свою вартість частково шляхом перенесення її на новостворений продукт, очікуваний термін використання яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він більший за рік).

На нашу думку, напрямками подальших досліджень може бути надання рекомендацій стосовно приведення в повну відповідність вимог П(С)БО 7 та податкового законодавства, встановлення точного та однозначного визначення основних засобів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» від 01.01.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО_16.p
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця ; 7-е вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2006. – 832 с.
5. Кузнєцов В. Великий словник бухгалтера / В. Кузнєцов, О. Михайленко ; 2-е вид., перероб. і доп. – Х. : Фактор, 2005. – 532 с.
6. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
7. Бондар О. Проблеми визнання основних засобів у бухгалтерському і податковому обліку / О. Бондар // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 4. – С. 23–27.
8. Довгалик Н.В. Ефективність використання та відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств Центрального Полісся : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Н.В. Довгалик. – Житомир, 2010. – 20 с.
9. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток [та ін.] ; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.

10. Бабич В. Витрати на ремонт та поліпшення основних засобів: обліковий і податковий аспекти / В. Бабич // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 8. – С. 10–13.
11. Бойко В.М. Бізнес: словник-довідник / В.М. Бойко, П.Г. Вашків. – К. : Україна, 2008. – 565 с.
12. Сердюк В.Н. Бухгалтерський учет : [учеб. пособ.] / В.Н. Сердюк ; 9-е изд., доп. – Д. : ДонНУ, 2009. – 595 с.
13. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет / Ю.А. Бабаев. – М. : РИОР, 2013. – 312 с.
14. Черненко С.К. Природа основних засобів : [монографія] / С.К. Черненко. – Рівне, 2006. – 84 с.
15. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України : [підручник] / Н.М. Ткаченко ; 6-е вид. – К. : А.С.К., 2005. – 784 с.
16. Янчев А.В. Основний капітал в умовах ринкової економіки / А.В. Янчев // Стратегічні напрями розвитку підприємств харчових виробництв і торгівлі : зб. тез Міжнар. наук.-метод. конф. – Х. : ХДАТОХ, 2002. – С. 331–332.
17. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2007. – 480 с.
18. Захаров В.Г. Особенности воспроизводства основных фондов в условиях научно-технической революции / В.Г. Захаров. – М. : Экономика, 1972. – 199 с.
19. Саблук П.Т. Формування і розвиток наукових основ забезпечення відтворювального процесу в аграрному виробництві / П.Т. Саблук. – К. : ІАЕ, 2003. – 624 с.
20. Ленская С.А. Основные фонды: что это такое? / С.А. Ленская. – М. : Знание, 1974. – 80 с.
21. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 2. / Редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2001. – 848 с.

ОЦІНКА СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ СПЕЦІАЛІСТІВ У СФЕРІ «БУХГАЛТЕРІЯ/ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА»

EVALUATION OF THE MODERN LABOUR MARKET OF SPECIALISTS IN THE FIELD «ACCOUNTING/BUSINESS FINANCE»

Ткачук І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Луцький національний технічний університет

У статті представлено оцінку вітчизняного та зарубіжного ринків праці для спеціалістів у сфері «Бухгалтерія/Фінанси підприємства», яка дає змогу визначити актуальність професії в найближчому майбутньому, адже сучасний ринок праці демонструє мінливість, а популярність професій не є константою. Відповідно, під час вибору фаху необхідно враховувати тенденції затребуваності на даний час, а також аргументовано прогнозувати можливість кар'єрного росту.

Ключові слова: бухгалтерія, вакансія, ринок праці, професія, професійна мобільність, спеціаліст, фахівець, фінанси підприємства.

В статье представлена оценка отечественного и зарубежного рынков труда для специалистов в сфере «Бухгалтерия/Финансы предприятия», которая позволяет определить актуальность профессии в ближайшем будущем, ведь современный рынок труда демонстрирует изменчивость, а популярность профессий не является константой. Соответственно, при выборе профессии необходимо учитывать тенденции востребованности в настоящее время, а также аргументировано прогнозировать возможность карьерного роста.

Ключевые слова: бухгалтерия, вакансия, рынок труда, профессия, профессиональная мобильность, специалист, финансы предприятия.

The article presents an assessment of the domestic and foreign labor market for specialists in the field of «Accounting/Finance of the enterprise», which allows you to determine the relevance of the profession in the near future. After all, the modern labor market demonstrates variability, and the popularity of professions is not constant. Accordingly, when choosing a profession, it is necessary to take into account the current demand trends, as well as to reasonably forecast the possibility of career growth.

Keywords: bookkeeping, vacancy, labor market, profession, professional mobility, specialist, finance of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За роки незалежності український ринок праці зазнав низки змін. Перехід до ринкових відносин, зародження малого і середнього бізнесу, а також стрімкий розвиток Інтернет-технологій сприяли трансформації багатьох професій. Змінилися не тільки назви посад, а й зміст роботи. З'явилися професіонали, які є носіями знань відразу в декількох сферах і працюють «на стику» професій [1].

Світ змінюється в бік глобалізації економічних ринків, інвестиційні кордони розширюються, зростає потреба в тому, щоб фахівець у сфері «Бухгалтерія/Фінанси підприємства» був експертом із неперевершеними навиками спілкування та здібностями задовольнити нові інформаційні потреби. Зокрема, на невеликих

за обсягами підприємствах керівники бажають бачити універсального спеціаліста. Відповідно, популярною є суміщена професія головний бухгалтер/фінансовий менеджер – це фахівець, який повністю відповідатиме і за фінансові питання, і за питання, пов'язані з обліком.

На кадровому ринку професія у сфері «Бухгалтерія/Фінанси підприємства» належить до числа найбільш затребуваних, і «рахівник», який вирішив змінити роботу, ніколи не залишиться без неї. Однак нині з урахуванням зростаючих вимог із боку роботодавців претендентам, які не доклали зусиль для вдосконалення своїх професійних знань і вмінь, що не обтяжують себе дотриманням правил ділового етикету, знайти місце в професійному житті виявляється досить складно.

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

блеми і на які спирається автор. Ринок вакансій для галузі «Бухгалтерія/Фінанси підприємства» повністю відображає наявний у професії поділ за напрямками спеціалізації. Найбільше пропонують роботу простим бухгалтерам – потрібні переважно «спеціалізовані» бухгалтери (для ведення конкретної ділянки обліку) або бухгалтери-початківці, у яких малий досвід (для економії витрат на оплату праці). Значно рідше шукають «дорогих» спеціалістів – головних бухгалтерів, фахівців в оподаткуванні, бюджетуванні та плануванні, фінансових директорів, бухгалтерів по МСФО та ін.

За підсумками 2016 р. вакансія бухгалтера входила до ТОП-5 професійних сфер із найвищою конкуренцією, при цьому залишаючись найбільш конкурентною протягом останніх кількох років [2].

Бюро статистики праці США прогнозує, що до 2024 р. відкриється 142 400 нових робочих місць з обліку й аудиту у США. Це відповідає 11-процентному зростанню числа робочих місць [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На сучасному ринку праці зростають вимоги до фахівців за професійним напрямом «Бухгалтерія/Фінанси підприємства» в частині здатності розв'язувати складні завдання і проблеми у сфері професійної діяльності із поглибленим рівнем знань та вмінь інноваційного характеру, достатнім рівнем інтелектуального потенціалу для вирішення проблемних професійних завдань. Це зумовлено тим, що у сьогоденні джерелом вартості є знання та інформація, якими володіє людина. При цьому знання продукуються системою навчання, яка є невід'ємним елементом сучасного багатогранного трудового процесу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є виявлення основних вимог на вітчизняному та зарубіжному ринках праці до фахівців за професійним напрямом «Бухгалтерія/Фінанси підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Професія у сфері «Бухгалтерія/Фінанси підприємства» вважається однією з найдавніших професій, яка допомагає розумно здійснювати управління доходами і витра-

тами, ефективно розподіляти грошові потоки. Зокрема, бухгалтера вважають другою людиною на підприємстві, а якщо мова йде про грошові кошти, то й першою.

Бухгалтер/фінансист – це професія, де необхідно системно мислити, тобто бачити не окрему операцію, а систему цих операцій. Це професія, яка вимагає уваги до деталей, а також пристрасті до чисел та їх практичного застосування. Як засвідчують кадрові та рекрутингові агентства, напрям «Бухгалтерія/Фінанси підприємства» постійно користується попитом та є одним із самих затребуваних на ринку праці не лише в Україні, а й за її межами. Комусь потрібні фахівці широкого профілю, а комусь – професіонали в одній вузькій сфері. Головна вимога – справжній професіонал зобов'язаний орієнтуватися в усьому, що має відношення до діяльності організації, в якій він працює, цікавитися економікою, політикою, відстежувати зміни в законодавстві та постійно підвищувати свою кваліфікацію.

За даними міжнародного кадрового порталу HeadHunter (hh.ua), хороших бухгалтерів/фінансистів цінують завжди і всюди, і цей запит входить до топ-10 найбільш популярних пошукових запитів від роботодавців [4], а за даними кадрового агентства rabota.ua, фахівці у сфері «Бухгалтерія/Фінанси підприємства» з року в рік потрапляють у топ-10 найбільш затребуваних роботодавцями спеціалістів [5].

Однак варто пам'ятати, що вимоги, що нині висувуються сучасним ринком праці, включають у себе два складники: професійну та особистісну. Зокрема, компетентність фахівця вимагає постійно тримати руку на пульсі змін у всіх сферах господарської діяльності, тобто у проведенні постійного моніторингу та врегулювання кризових явищ соціально-економічного характеру шляхом використання отриманих знань, наявних умінь через інтелектуальну, пізнавальну, практичну діяльність.

Середня кількість вакансій у професійній сфері «Бухгалтерія/Фінанси підприємства» представлена в табл. 1.

Дані порталу HeadHunter (hh.ua) свідчать про те, що професійна сфера «Бухгалтерія» у лютому 2017 р. увійшла до числа динамічних професійних сфер, за якими спостеріга-

Таблиця 1

**Середня кількість вакансій у професійній сфері
«Бухгалтерія/Управлінський облік/Фінанси підприємства»**

Професійна сфера	Кількість вакансій за		Середня кількість за період	Кількість вакансій за		Середня кількість за період
	лютий 2016 р.	лютий 2017 р.		березень 2016 р.	березень 2017 р.	
Бухгалтерія/Управлінський облік/Фінанси підприємства	981	1194	1139	970	1235	1156

Джерело: сформовано за даними [6; 7]

лася найбільша кількість розміщених вакансій від роботодавців. При цьому найактивнішими роботодавцями були в Києві, Чернігові, Хмельницькому та Івано-Франківську. Середня заробітна плата бухгалтерів у лютому 2017 р. становила 8 450 грн. і порівняно з лютим 2016 р. характеризується зростанням на 23% [7].

У докладі Комісії Європарламенту Agenda for new skills and jobs, а також офіційних списках затребуваних професій у Великобританії, Данії, Франції, Швеції як найбільш репрезентативних країн, що відображають загальну тенденцію нестачі кваліфікованих працівників на ринку праці, фінансові експерти, аудитори і бухгалтери зі знанням англійської мови включені до списку галузей професій, які особливо гостро потребують спеціалістів високої кваліфікації у багатьох країнах Європи [8].

Сайт glassdoor.com щороку публікує рейтинг найкращих професій у США. Професії оцінюються за кількома параметрами: середня річна зарплата, задоволеність роботою, кількість вакансій. До ТОП-50 найкращих професій 2017 р. увійшли професії, які відповідають підготовці вітчизняних спеціалістів за фахом «Бухгалтерія/Фінанси підприємства», тобто фахівців, які обліковують, аналізують, контролюють (табл. 2).

Помилковою є думка, що працівники за спеціальностями бухгалтер і економіст стануть не потрібними в майбутньому. Попит на них не зміниться, збільшаться лише вимоги. Будь-яка організація стане розраховувати тільки на першокласних бухгалтерів, тому людям, які вирішили присвятити своє життя бухгалтерським розрахунками і вивченню законів, доведеться докласти максимум зусиль, щоб отримати потрібний багаж знань. Людина, що займає таку відповідальну посаду, зобов'язана вміти будувати «розумні» ходи з оптимізації, розвитку і просування виробництва, а ці здібності є далеко не в усіх людей [10].

Під час вибору кращих вакансій 2017 р. (The Best Jobs of 2017) до уваги бралися професії, які пропонують працевлаштування, хорошу зарплату, враховують співвідношення часу роботи та особистого життя і гарантії зайнятості. Рейтинг затребуваних фахівців у США з урахуванням суміжних процесів вітчизняних фахівців у сфері «Бухгалтерія/Фінанси підприємства», подано в табл. 3.

Важливою вимогою як вітчизняного, так і зарубіжного ринку праці у сфері «Бухгалтерія/Фінанси підприємства» є професійна мобільність, яка проявляється в особистості через

Таблиця 2
Рейтинг професій США у професійній сфері «Бухгалтерія/Фінанси підприємства»

Професія	Місце у рейтингу	Середня заробітна плата на рік, \$
Експерт з аналізу даних (Data scientist)	1	110 000
Податковий менеджер (Tax manager)	4	110 000
Менеджер з аналітики (Analytics manager)	5	112 000
Менеджер з аудиту (Audit manager)	13	98 000
Фінансовий менеджер (Finance manager)	19	116 000
Компенсаційний аналітик (Compensation Analyst)	35	70 000
Бухгалтер (Accounting Manager)	38	82 000
Менеджер бізнес-операцій (Business Operations Manager)	42	93 000

Джерело: сформовано за даними [9]

Таблиця 3
Рейтинг спеціалістів у професійній сфері «Бухгалтерія/Фінанси підприємства»

Професія	Місце у рейтингу	
	The 100 Best Jobs [11]	Best Business Jobs [12]
Statistician	4	1
Financial Advisor	26	3
Actuary	27	4
Accountant		
39	6	
Financial Manager	48	8
Business Operations Manager	53	9
Management Analyst	69	10
Financial Analyst	71	11
Market Research Analyst	76	12
Loan Officer	84	14

Джерело: сформовано за даними [11; 12]

здатність до творчої праці та професійного розвитку. І саме професійна мобільність є необхідним складником висококваліфікованих фахівців, адже динаміка сучасних бізнес-процесів вимагає від фахівців високого рівня узагальнених професійних знань, готовність до оперативного відбору і реалізації оптимальних способів виконання різних завдань не лише в галузі своєї професії; можливість і здатність успішно переключатися на іншу діяльність або ж змінювати її вид.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На сучасному ринку праці професія у сфері

«Бухгалтерія/Фінанси підприємства» входить до числа найбільш затребуваних, адже дані фахівці необхідні у фінансово-кредитних установах, страхових компаніях, бюджетних та державних органах, на промислових підприємствах, у спільних і торгових компаніях на посадах керівників підприємств, головних бухгалтерів, фінансових директорів, бухгалтерів, менеджерів різних рівнів управління, аудиторів. Тим не менш у сьогоднішні з урахуванням зростаючих вимог із боку роботодавців здобувачам необхідно докласти багато зусиль до вдосконалення своїх професійних знань та вмінь, а також правил ділового етикету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 10 профессий, которые изменились за годы Независимости [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hh.ua/article/19124>
2. Барометр рынка труда Украины 2016. Итоги года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hh.ua/article/19781>
3. Accountant [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://money.usnews.com/careers/best-jobs/accountant>
4. Новости сайта HeadHunter (hh.ua). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hh.ua/news>.
5. Нужные профи: топ-20 самых востребованных специалистов и их зарплаты [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://blog.rabota.ua/19994-2/>
6. Кто сейчас нужен стране [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hh.ua/article/20360>.
7. Кто сейчас нужен стране / начало весны [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hh.ua/article/20135>
8. Список востребованных профессий в Европе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.infocentereurope.ru/news.php?extend.22>
9. 50 Best Jobs in America [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.glassdoor.com/List/Best-Jobs-in-America-LST_KQ0,20.htm
10. Список востребованных профессий в 2017 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://protokol.com.ua/ru/spisok_vostrebovannih_professiy_v_2017_godu/
11. The 100 Best Jobs. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://money.usnews.com/careers/best-jobs/rankings/the-100-best-jobs>
12. Best Business Jobs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://money.usnews.com/careers/best-jobs/rankings/best-business-jobs>

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

FEATURES OF THE ANALYSIS OF CASH FLOW

Хроленко О.І.

студентка,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Лободзинська Т.П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті досліджено основні методи аналізу руху грошових коштів підприємства, способи оцінки та підходи до складання звітів. Розглянуто складники звіту про рух грошових коштів та різні методи його складання. Проаналізовано інформацію про зміни, що відбуваються у грошових коштах за звітний період, та доведено необхідність управління грошовими потоками для розвитку підприємства. Доведено важливість та необхідність проведення аналізу руху грошових коштів на підприємстві. Розглянуто специфіку складання звіту про рух грошових коштів прямим та непрямим методами.

Ключові слова: звіт про рух грошових коштів, грошовий потік, операційна, фінансова, інвестиційна діяльність.

В статье исследованы основные методы анализа движения денежных средств предприятия, способы оценки и подходы к составлению отчетов. Рассмотрены составляющие отчета о движении денежных средств и разные методы его составления. Проанализирована информация об изменениях, происходящих в денежных средствах за отчетный период, и доказана необходимость управления денежными потоками для развития предприятия. Доказаны важность и необходимость проведения анализа движения денежных средств на предприятии. Рассмотрена специфика составления отчета о движении денежных средств прямым и косвенным методами.

Ключевые слова: отчет о движении денежных средств, денежный поток, операционная, финансовая, инвестиционная деятельность.

This article explores the main methods of analyzing the cash flow of the enterprise, assessment methods and approaches to reporting. Described components of cash flow statement and the different methods of preparation. The analysis about the changes taking place in cash during the reporting period and the necessity of cash flow management for enterprise development. The study proved the importance and need to analyze the cash flow in the company. The specificity of the statement of cash flows direct and indirect methods.

Keywords: Cash flow statement, cash flow, operational, financial, investment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Процеси глобалізації, що приводять до економічної та політичної взаємозалежності країн і регіонів світу, безпосередньо впливають на процес ведення обліку й складання звітності й у нашій країні. Україна зацікавлена у розвитку зв'язків з іншими країнами, особливо в економіці, що неможливо без вивчення та використання міжнародних стандартів, серед яких стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності посідають важливе місце.

Наявність певної кількості грошових засобів є неодмінною умовою започаткування та функціонування будь-якого бізнесу. У ході здійснення

виробничої діяльності капітал постійно здійснює кругообіг: грошова форма – виробнича – товарна – грошова, а отже, постійно відбуваються операції з витрачання та надходження грошових коштів. Операції, пов'язані з інвестиційною та фінансовою діяльністю підприємства, також зводяться до неодноразово здійснюваних грошових платежів і надходжень.

Від того, наскільки узгоджені між собою за обсягом і часом різні види грошових потоків, значною мірою залежать платоспроможність, фінансова стійкість та поступальність економічного розвитку підприємства. Ефективно організований рух грошових коштів є ознакою високого рівня здійснення фінансового управління

діяльністю, адже завдяки йому підвищується ритмічність здійснення операційної діяльності, раціонально використовуються власні фінансові ресурси, прискорюється обіг капіталу підприємства, скорочується потреба у позиченому капіталі, знижується ризик неплатоспроможності, створюються тимчасово вільні грошові активи для здійснення фінансових інвестицій, здатних генерувати додатковий прибуток. Саме тому грошовому потоку та оцінці його ефективності слід приділяти увагу суб'єктам як внутрішнього, так і зовнішнього фінансового аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Грошові потоки донедавна уявлялися як абстрактне поняття, яке застосовувалося переважно під час оцінки інвестиційних портфельів методом дохідного підходу. Однак із розвитком фінансового менеджменту та фінансово-економічного аналізу ця категорія все більше набуває практичного пристосування і вимагає більш глибокого розгляду в науково-теоретичному аспекті [1].

Аналіз руху грошових коштів є предметом досліджень низки вітчизняних та іноземних науковців. Але в умовах зростання значення глобалізації в Україні все більше українських учених досліджують питання аналізу руху грошових коштів та основних методів для підвищення економічної ефективності.

Активно досліджували проблеми й особливості обліку та аналізу грошових потоків підприємства такі науковці, як О.Я. Базилінська [7], І.О. Бланк [8], В.В. Бочаров [9], В.В. Ковальов, А. Рапапорт, Р.С. Сайфуліна, О.М. Сорокіна, Е. Хелферт [10], А.Д. Шеремет [11], О.В. Ярш та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в дослідженні особливостей та основних методів аналізу руху грошових потоків під час використання звітів про рух грошових коштів, складених різними методами, та специфіки їх використання. Це надасть можливість досягнути узгодженості у виборі методів аналізу руху грошових коштів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Будь-який бізнес, як відомо, починається з наявності певної суми грошових коштів, що спочатку перетворюється в ресурси для виробництва. Потім із виробничої форми обіговий капітал перетворюється у товарну, а на стадії реалізації – у грошову.

Усі ці операції багаторазово повторюються, постійно супроводжуючись грошовими надходженнями і грошовими виплатами. Однією з умов фінансового розвитку підприємства є надходження грошових коштів. Проте надмірна кількість грошей на підприємстві свідчить про те, що реально підприємство ризикує зазнати збитків, пов'язаних з інфляцією та знеціненням грошей, а також з утраченою можливістю вигідного їх розміщення [2].

Якість управління фінансами можна оцінити на основі аналізу співвідношення грошових потоків від різних видів діяльності. Аналіз руху грошових коштів за видами діяльності здійснюються за даними форми № 3 «Звіт про рух грошових коштів», де міститься інформація про надходження і вибуття грошових коштів підприємства протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, що включає: надходження коштів від реалізації продукції (товарів, послуг); надходження коштів за надання права користування активами (оренда, ліцензії); платежі постачальникам; виплати працівникам; оплата податків і платежів тощо, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною та фінансовою.

Інвестиційна діяльність – це сукупність операцій із придбання та продажу необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів, тобто: платежі, пов'язані з придбанням фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів; надходження коштів від продажу необоротних активів та фінансових інвестицій, а також від отриманих дивідендів, відсотків.

Фінансова діяльність – це сукупність операцій, які призводять до зміни величини та (або) складу власного та позикового капіталу, а саме: надходження від власного капіталу; емісія акцій; отримання позик та їх погашення; викуп акцій власної емісії; виплата дивідендів.

Аналіз руху коштів у розрізі окремих видів діяльності підприємства дає можливість оцінити, з яких джерел надійшли ці кошти, які напрями їх використання, чи вистачає власних оборотних коштів підприємства для інвестиційної діяльності, визначити спроможність підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями, а також чи вистачить одержаного прибутку для забезпечення поточної діяльності підприємства [2].

Звіт про рух грошових коштів надає додаткову інформацію для користувачів фінансової звітності щодо змін, що відбулися у балансі підприємства, а також щодо того, наскільки суттєвими є статті доходів та витрат, що були отримані та сплачені грошовими коштами.

Окрім того, звіт про рух грошових коштів у поєднанні з іншими фінансовими звітами надає можливість:

- оцінити здатність підприємства генерувати майбутні позитивні грошові потоки;
- зробити висновки щодо спроможності підприємства виконувати свої зобов'язання;
- пояснити причину існування різниці між прибутком у звіті про фінансові результати та грошовими надходженнями і платежами;
- оцінити операції підприємства, що належать до інвестиційної та фінансової діяльності.

Отже, основною метою складання звіту про рух грошових коштів є надання користувачам

фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період [3].

Процес складання звіту про рух грошових коштів являє собою послідовність таких етапів:

1. Визначення зміни залишків грошових коштів та їх еквівалентів.
2. Визначення руху грошових коштів у результаті операційної діяльності.
3. Визначення руху грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності.
4. Визначення руху грошових коштів у результаті фінансової діяльності.
5. Подання отриманої інформації у формі звіту про рух грошових коштів.

Аналіз руху грошових коштів дає змогу вивчити їх динаміку, визначити суму перевищення надходжень над видатками, що дає змогу робити висновки про можливості внутрішнього самофінансування. Такий аналіз інформує про наявність у підприємства коштів для придбання необхідних засобів виробництва, погашення боргів, фінансування своєї діяльності.

Головна мета аналізу грошових потоків полягає в оцінці здатності підприємства заробляти грошові кошти визначеного розміру в певні строки, необхідні для здійснення запланованих витрат. Для цього необхідно вирішити такі завдання:

- вивчити обсяги та джерела грошових коштів підприємства;
- дослідити основні напрями використання грошових коштів;
- зробити аналіз достатності власних коштів для здійснення інвестиційної діяльності;
- з'ясувати причин розходження між величиною отриманого прибутку та фактичною наявністю грошових коштів;
- досягти фінансової оптимізації [4].

Відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, НП(С)БО 1, звіт про рух грошових коштів складається двома методами:

1) прямий метод передбачає безпосередній аналіз показників первинних документів та регістрів бухгалтерського обліку, в яких відображено господарські операції з грошовими коштами. На підставі даних окремих документів визначаються загальні суми з надходження і витрачання грошових коштів. За допомогою подільшого порівняння отриманих величин встановлюється, чи вистачило грошових надходжень від певної діяльності для забезпечення пов'язаних із нею витрат;

2) непрямий метод, за яким фінансовий результат від діяльності звітного періоду до оподаткування, коригується на зміни в сумі залишків виробничих запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, що відбулися за рік у результаті операційної діяльності, а також зміни доходів і витрат майбутніх періодів, обороти негрошових статей (амортизація необоротних

активів, курсові різниці) та інших статей фінансової звітності, пов'язаних із рухом коштів від інвестиційної та фінансової діяльності [5].

Слід зазначити, що в міжнародній практиці бухгалтерського обліку під час складання звіту про рух грошових коштів перевага надається прямому методу. Згідно з опублікованими даними, непрямому методу складання звіту віддають перевагу 97,5% компаній у США [6]. Британський стандарт FRS-1 вважає, що звіт, складений непрямим методом, більше влаштовує тих користувачів, яких цікавить якість доходів компанії (з урахуванням структури негрошових статей, динаміки змін залишків і т. д.). Користувачі, орієнтовані тільки на кількісні характеристики, віддадуть перевагу прямому методу.

Аналіз руху грошових коштів полягає, головним чином, у визначенні розмірів грошових надходжень і видатків. Ключовим моментом аналізу грошових потоків є розрахунок чистого руху грошових коштів від операційної діяльності. На основі даних про грошові потоки визначається фінансова гнучкість підприємства, тобто його здатність генерувати грошові кошти для своєчасного реагування на різкі зміни конкурентного і ринкового середовища, непередбачувані потреби та можливості.

Аналіз грошових потоків є одним із ключових моментів аналізу фінансового стану підприємства, оскільки завдяки йому вдається з'ясувати, чи спроможне підприємство організувати управління грошовими потоками так, щоб у будь-який момент у розпорядженні підприємства була достатня кількість грошових коштів.

Під час аналізу грошових потоків необхідно дати відповіді на низку питань.

1. У процесі аналізу вхідних грошових потоків:
 - чи є причиною збільшення вхідних грошових потоків зростання поточних зобов'язань, які вимагатимуть погашення, тобто відтоку грошових коштів у майбутньому;
 - чи має місце зростання акціонерного (статутного) капіталу за рахунок додаткової емісії акцій;
 - чи відбувався розпродаж майна підприємства протягом звітного періоду;
 - чи спостерігається скорочення запасів товарно-матеріальних цінностей, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів на складі.

Позитивні відповіді на ці питання є свідченням того, що збільшення вхідного грошового потоку не можна вважати абсолютно позитивним явищем, оскільки воно може призвести до значних відтоків грошових коштів у майбутньому або свідчити про проблеми підприємства з поточними розрахунками, формуванням капіталу тощо.

2. У процесі аналізу вихідних грошових потоків:

- чи має місце скорочення показників оборотності оборотних активів;

- чи спостерігається зростання величини запасів і дебіторської заборгованості;
- чи відбувалося різке зростання обсягів продажу товарів, що потребувало додаткових витрат, пов'язаних з їх реалізацією;
- чи здійснювалися надлишкові виплати акціонерам понад рекомендованої норми розподілу чистого прибутку (близько 30%);
- чи спостерігається затримка за сплатою податків, зборів та обов'язкових платежів;
- чи відбувається затримка виплат персоналу за заробітною платою.

Позитивні відповіді на вказані питання можуть свідчити про те, що збільшення вихідного грошового потоку має різні причини і може свідчити як про позитивні (розширення підприємства), так і про негативні наслідки, наприклад про неефективне управління рухом грошових коштів, про проблеми з виробництвом і реалізацією продукції, про надлишкове «вимивання» капіталу з підприємства тощо [7].

У результаті аналізу руху грошових коштів можна зробити попередні висновки про причини дефіциту грошових коштів, якими є:

- низька рентабельність продажу, активів і власного капіталу;
- великі капітальні витрати, не забезпечені відповідними джерелами фінансування;
- велике податкове навантаження, а також значні виплати акціонерам;
- надлишкова частка позикового капіталу в пасиві балансу і пов'язані із цим високі витрати на обслуговування капіталу (значні відсоткові платежі);
- зниження показників оборотності оборотних активів, тобто залучення до обороту підприємства додаткових грошових ресурсів.

Проведене дослідження демонструє значимість процесу аналізу руху грошових коштів та виявляє його особливості під час використання двох варіантів форми № 3 «Звіт про рух грошових коштів», складених прямим та непрямим методами. Повний і безпосередній аналіз грошових потоків підприємства можливий під час використання звіту, складеного прямим методом, оскільки він дає змогу відстежити всі видатки і надходження грошових коштів за звітний період: на підставі даних первинних документів визначаються загальні суми з надходження і витрачання грошових коштів та за допомогою подальшого порівняння отриманих величин встановлюється, чи вистачило грошових надходжень від певної діяльності для забезпечення пов'язаних із нею витрат. Користувачі, орієнтовані тільки на кількісні характеристики, віддадуть перевагу прямому методу.

Особливість аналізу руху грошових коштів на підставі звіту, складеного непрямим методом, полягає у наочному виявленні факторів, що вплинули на зміну залишку грошових коштів, за яким фінансовий результат від діяльності звітного періоду до оподаткування коригується на зміни в сумі залишків оборотних активів та поточних зобов'язань, на зміни доходів і витрат майбутніх періодів, а також обороти негрошових статей (амортизація необоротних активів, курсові різниці) та інших статей фінансової звітності, пов'язаних із рухом коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності протягом звітного періоду. Непрямий метод складання Звіту більше влаштовує тих користувачів, яких цікавить якість інформації про рух грошових коштів у результаті операційної діяльності з урахуванням структури негрошових статей, взаємозв'язку та впливу динаміки змін залишків виробничих запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості на рух грошових потоків.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, у результаті дослідження доведено важливість та необхідність проведення аналізу руху грошових коштів на підприємстві. Розглянуто специфіку складання звіту про рух грошових коштів прямим та непрямим методами. Виявлено, що використання прямого методу розкриває основні види валових надходжень та витрат грошових коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Цей метод обирають ті підприємства, які більш зацікавлені в отриманні кількісних даних, тоді як до непрямого методу звертаються підприємства, для яких необхідна також і якісний складник специфіки руху грошових коштів. У процесі складання звіту непрямим методом аналізуються статті активів і пасивів, які вплинули на розмір надходжень та видатків, що також надає можливість зрозуміти, як було сформовано бюджет організації.

Загалом на основі проведеного аналізу можна стверджувати, що інформація, подана у звіті про рух грошових коштів, у поєднанні з іншими фінансовими звітами надає змогу оцінити рівень гнучкості, ліквідності та фінансової стійкості підприємства, його здатність генерувати надходження грошових потоків, можливість реагувати на зміни ринку, спроможність погашати свої зобов'язання. Виявлено, що звіт про рух грошових коштів є також підставою для планування інвестиційної та фінансової політики, а компетентне управління рухом грошових коштів є необхідною умовою для розвитку та зростання підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кошельок Г.В. Оцінка якості управління грошовими потоками на підприємстві / Г.В. Кошельок // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 108–115 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2013_1_18
2. Надточій С.І. Аналіз грошових потоків підприємства / С.І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 8. – С. 82–85.

3. НП(С)БО 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
4. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / О.С. Філімоненков. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 440 с.
5. Титаренко Я. Проблеми організації обліку грошових коштів та рекомендації щодо її удосконалення / Я. Титаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/7_100051.doc.htm
6. Хом'як Р.Л. Удосконалення методики складання звіту про рух грошових коштів у системі інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень / Р.Л. Хом'як, І.Л. Цюцяк, А.Л. Цюцяк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – Вип. 577. – 506 с.
7. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навч. посіб.] / О.Я. Базилінська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
8. Бланк І.О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємств : [підручник] / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К. : КНТЕУ, 2006. – 780 с.
9. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс / В.В. Бочаров. – 2009. – С. 240.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 332.122:35

ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ ЯК ОСНОВА ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

FORMATION OF LABOUR POTENTIAL OF THE REGION AS THE BASIS OF STATE REGIONAL POLICY

Гарькава В.Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Міжнародний класичний університет
імені Пилипа Орлика

У статті запропоновано основні напрями формування державної регіональної політики. Обґрунтовано необхідність включення аспекту формування трудового потенціалу регіону як основи державної регіональної політики. Визначено поняття регіону як економічної системи в межах даної території з притаманним їй виробництвом, розподілом, обміном та споживанням матеріальних благ та послуг.

Ключові слова: формування, трудовий потенціал, регіон, держава, державна регіональна політика.

В статье предложены основные направления формирования государственной региональной политики. Обоснована необходимость включения аспекта формирования трудового потенциала региона как основы государственной региональной политики. Определено понятие региона как экономической системы в пределах данной территории с присущим ей производством, распределением, обменом и потреблением материальных благ и услуг.

Ключевые слова: формирование, трудовой потенциал, регион, государство, государственная региональная политика.

In the article the main directions of the state regional policy. In it, the necessity of including aspects of formation of labour potential of the region as the basis of state regional policy. The article defines the concept of a region as an economic system within a given territory, with its production, distribution, exchange and consumption of material goods and services.

Keywords: formation, labour potential, region, state, state regional policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У зв'язку з неефективним використанням трудового потенціалу регіону є необхідність розроблення державної регіональної політики, в основі якої лежить формування трудового потенціалу регіону, тому регіональна державна політика потребує реформування, спрямованого на чітку професійну спрямованість і відповідність вимогам ринку під час формування трудового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемам регіонального управління присвячені праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема М. Воробйова [12], В. Холода [12], Д. Новікова [7], О. Петрачкової [8] та ін. Але, незважаючи

на значні наукові і практичні результати, отримані у вищезазначених учених, проблема підвищення ефективності регіональної політики не має достатнього наукового обґрунтування, що зумовлює необхідність підвищення ефективності використання трудового потенціалу регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На думку Є. Коваленко, регіон – це територіально-цілісна частина країни, яка відрізняється своєрідністю природного середовища, що зумовлює тип та структуру економіки, яка характеризується своєрідним співвідношенням різних галузей господарства, глибокими та різноманітними зв'язками між ними, закінченим циклом відтворення, спільними рисами історичного розвитку, виробничими навиками, соціально-культурними традиціями населення, функ-

ціональними особливостями (спеціалізацією), яка виділена за сукупністю цих ознак в адміністративну одиницю та являє собою підсистему соціально-економічного комплексу країни [4].

Отже, регіон – це економічна система в межах даної території з притаманним їй виробництвом, розподілом, обміном та споживанням матеріальних благ та послуг.

На сучасному етапі розвитку України до пріоритетних завдань державної регіональної економічної політики, згідно з урядовою програмою, слід віднести:

- оптимізацію структури господарства регіонів, що полягає у використанні ефективних форм господарювання на основі раціонального використання потенційних ресурсів: матеріально-технічних, трудових, інформаційних і часових;

- об'єднання фінансових ресурсів регіональних бюджетів і бюджетів місцевого самоврядування для зміцнення фінансової основи розвитку економіки регіону;

- розвиток міжрегіонального і міжнародного співробітництва;

- розширення повноважень і посилення відповідальності за регіональний розвиток місцевих органів влади;

- забезпечення розроблення системної стратегії регіонального розвитку, що враховує регіональну специфіку.

Державна регіональна політика базується на здійсненні перерозподілу ресурсів для підтримки депресивних територій та розв'язання проблем, що за своїми масштабами є загальнодержавними. Уряд гарантує стандарт якості життя, визначений для кожного громадянина незалежно від місця його проживання. Необхідна для цього державна підтримка має надаватися на основі чітких критеріїв визначення територій, що потребують підтримки. Місцеві органи влади повинні мати адекватні інструменти впливу на соціально-економічний регіональний розвиток. Для цього необхідно забезпечити:

- узгодження стратегічних цілей і пріоритетів розвитку національних і регіональних інтересів, стабільність і прогнозованість відносин між центральними і місцевими органами виконавчої влади щодо розвитку територій;

- здійснення державних інвестицій у поліпшення регіональної інфраструктури;

- реалізацію масштабних проектів приватного інвестування, що потребують підтримки виконавчої влади, і спрямування кредитів міжнародних фінансових організацій на соціально-економічний розвиток територій;

- мобільність робочої сили шляхом реформування професійної освіти та системи підвищення кваліфікації працівників, запровадження новітніх технологій регіонального менеджменту, у тому числі муніципального, вдосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців із регіонального управління;

- децентралізацію і розмежування повноважень між центральними й місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування щодо надання послуг, розширення прав і посилення відповідальності цих органів за розв'язання соціально-економічних проблем розвитку регіонів, запровадження прозорого механізму контролю, у тому числі громадського, на кожному рівні управління;

- створення правових, економічних та організаційних умов для ефективної реалізації завдань і функцій місцевого самоврядування.

У загальному вигляді стратегічні завдання розвитку регіонів, згідно з урядовою програмою, полягають у:

- включенні регіональної економіки у світові суспільно-економічні процеси, інтеграції до європейського співтовариства;

- запровадженні новітніх технологій у використанні трудового потенціалу;

- наближенні законодавчої бази стосовно регіонів до європейських стандартів.

З урахуванням вищезазначеного регіональна політика повинна бути спрямована на вирішення таких завдань:

- підвищення інвестиційної привабливості та інноваційної активності регіонів;

- прискорений розвиток виробничої та соціальної інфраструктури;

- зменшення регіональних диспропорцій;

- посилення міжрегіональних зв'язків;

- забезпечення відтворення та регіонального використання трудового потенціалу.

На думку Б. Райзберг, Л. Лозовського, Е. Стародубцевої, трудовий потенціал регіону – це наявні в даний час і передбачувані у майбутньому трудові можливості, що характеризуються кількістю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем, іншими якісними характеристиками.

Трудовий потенціал регіону являє собою розміри ресурсів праці, трудову дієздатність регіону. Кількісна сторона трудового потенціалу регіону характеризується загальною чисельністю працездатного населення регіону, кількістю відпрацьованого робочого часу. Важливі якісні характеристики: стан здоров'я, рівень освітньої та кваліфікаційної підготовки, межі поведінки, що впливають на масштаби безробіття і ступінь включеності людей у трудову сферу. Важливими є й якісні параметри свідомості, оскільки будь-які деформації в ціннісних орієнтаціях призводять до значного погіршення загальних характеристик [7].

Трудовий потенціал регіону – це трудовий потенціал окремих людей, об'єднаних явними і прихованими трудовими можливостями різних соціальних груп, що знаходяться на даній території [9].

Таким чином, вищезазначені визначення не враховують особливостей управління формуванням та розвитком трудового потенціалу

регіону, тому надамо власне визначення цього поняття. Трудовий потенціал регіону – це інтегральна оцінка кількісних та якісних характеристик економічно активного населення, що проживає на території регіону та не підлягає прямому управлінню з боку органів державної влади регіону. Трудовий потенціал регіону складається з багатьох компонентів, головними з яких є здоров'я, освіта, професіоналізм, моральність, умотивованість, уміння працювати в колективі, творчий потенціал, активність, організованість, ресурси робочого часу тощо. Особливістю трудового потенціалу на рівні регіону є відсутність прямих методів управління останнім, оскільки формування трудового потенціалу здійснюється на рівні держави, а розвиток – переважно на рівні підприємства.

Трудовий потенціал підприємства – поняття, яке слід розглядати нерозривно з поняттями «персонал» і «кадри підприємства». Персонал підприємства – це всі людські ресурси підприємства, включаючи акціонерів, власників, найманих працівників, які зайняті суспільно корисною діяльністю на даному підприємстві. Кадри – основний склад працівників підприємства.

Індивідуальний трудовий потенціал – потенціал робочого часу людини, яка володіє сукупністю загальноосвітніх професійно-кваліфікаційних характеристик, які з урахуванням історичних, демографічних, національних ті інших особливостей можуть бути використані в тій чи іншій сфері суспільного виробництва [8].

Індивідуальний трудовий потенціал складається з психофізичного (гармонія особистості з навколишнім середовищем), кваліфікаційного (рівень освітнього розвитку, кваліфікації, результативність праці), особистісного (індивідуальні якості працюючого) складників.

Етапи формування індивідуального трудового потенціалу:

1. Первинний трудовий потенціал – процес навчання та самонавчання, створення себе за допомогою суспільства.

2. Праця – процес свідомої цільової діяльності людини, за допомогою якої остання видозмінює предмети природи й адаптує їх для задоволення своїх потреб.

3. Передача досвіду – перетворення праці у більш творчий процес, під час якого відбувається передача здобутків іншим.

4. Генерація ідей – найвища форма суспільної діяльності, спрямована на поліпшення засобів виробництва, процесів та умов праці, кінцевого продукту.

Отже, основою формування трудового потенціалу країни є сукупність людей, які проживають у географічних межах даної країни і перебувають в її юрисдикції. Тому регулювання трудових відносин в Україні має здійснюватися виключно на основі трудового законодавства – системи нормативно-правових актів, які ухвалюють уповноважені органи державної влади, місцевого самоврядування, посадові особи відповідно до закріплених за ними повноважень для правового регулювання суспільно-трудових відносин, установлюючи правила поведінки їх учасників.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, трудовий потенціал регіону – це інтегральна оцінка кількісних та якісних характеристик економічно активного населення, що проживає на території регіону та не підлягає прямому управлінню з боку органів державної влади регіону. Трудовий потенціал регіону складається з багатьох компонентів, головними з яких є здоров'я, освіта, професіоналізм, моральність, умотивованість, уміння працювати в колективі, творчий потенціал, активність, організованість, ресурси робочого часу тощо. Особливістю трудового потенціалу на рівні регіону є відсутність прямих методів управління останнім, оскільки формування трудового потенціалу здійснюється на рівні держави, а розвиток – переважно на рівні підприємства. Отже, основою формування трудового потенціалу країни є сукупність людей, які проживають в географічних межах даної країни і перебувають в її юрисдикції, тому регулювання трудових відносин в Україні має здійснюватися виключно на основі трудового законодавства – системи нормативно-правових актів, які ухвалюють уповноважені органи державної влади, місцевого самоврядування, посадові особи відповідно до закріплених за ними повноважень для правового регулювання суспільно-трудових відносин, установлюючи правила поведінки їх учасників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берсуцкий А.Я. Управление ресурсным потенциалом предприятия: модели и методы : [монография] / А.Я. Берсуцкий. – Донецк : Юго-Восток, 2010. – 185 с.
2. Grayson George. K. American management on the threshold of the XXI century. To. Grayson. O'dell. – Economics, 1991. – 319 p.
3. Greenberg J. Organizational behavior: from theory to practice. Greenberg, R Baron; lane. from English. O.V. Bredikhin, V.D. Sokolov. – Apex, 2004. – 912 p.
4. Galbraith John. K. Economic theory and goals of society / per. from English. – М. : Progress, 1996. – 408 p.
5. Лепа Р.Н. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы : [монография] / Р.Н. Лепа ; НАН Украины, Институт экономики и промышленности. – Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2006 – 308 с.
6. Lefebvre V.A. Conflicting structures / V.A. Lefebvre, the Reflection. – М. : Kogito-CENTR, 2003. – P. 7–134.

7. Новиков Д.А. Рефлексивные игры / Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили. – М. : СИНТЕГ, 2003. – 160 с.
8. Петрачкова А.Л. Моделирование процессов рефлексивного управления механизмами формирования спроса на продукцию предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.11 «Математические методы, модели и информационные системы в экономике» / О.Л. Петрачкова ; Донецкий национальный ун-т. – Донецк, 2007. – 20 с.
9. Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты : [коллективная монография] / Под ред. Г.Н. Лепы ; НАН Украины, Институт экономики пром-сти. – Донецк : АПЕКС, 2010. – 306 с.
10. Моделирование структуры жизнеспособных социально-экономических систем : [монография] / Л.Н. Сергеева [и др.]. – Запорожье : КПУ, 2009. – 256 с.
11. Сергеева Л.Н. Роль рефлексивного управления в обеспечении жизнеспособности социально-экономических систем : [коллективная монография] / Л.Н. Сергеева, А.В. Бакурова, Т.Ю. Огаренко // Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты / Под ред. Г.Н. Лепы ; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк : АПЕКС, 2010. – С. 16–31.
12. Управление ресурсами предприятия / Под ред. к. э. н. Ю.М. Воробьева и д. э. н. Б.И. Холода. – Киев : ЦНЛ, 2004. – 288 с.

УДК 330.341

ТЕОРЕТИКО-ІГРОВЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ВНЗ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ВИЩОЇ ШКОЛИ УКРАЇНИ

GAME-THEORETIC MODELING FOR CHOICE OF UNIVERSITY STRATEGY DURING REFORMATION OF HIGHER SCHOOL IN UKRAINE

Шиян А.А.

кандидат фізико-математичних наук,
професор кафедри менеджменту безпеки інформаційних систем,
Вінницький національний технічний університет

Нікіфорова Л.О.

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

У статті проаналізовано сучасний стан вищої освіти України. Побудовано теоретико-ігрову модель для узгодження інтересів держави та окремого ВНЗ на шляху до інтеграції вищої школи України до світового освітнього простору. Доведено, що рівновагою Неша є вибір таких стратегій: для держави – впроваджувати такі правила та норми функціонування ВНЗ, які характерні для країн розвинених, а для ВНЗ – заводити елементи, характерні для функціонування ВНЗ у розвинених країнах.

Ключові слова: стратегія, теоретико-ігрова модель, ВНЗ, держава, узгодження інтересів.

В статье проанализировано современное состояние высшего образования Украины. Построена теоретико-игровая модель для согласования интересов государства и отдельного вуза на пути к интеграции высшей школы Украины в мировое образовательное пространство. Доказано, что равновесие Нэша является выбор таких стратегий: для государства – внедрять такие правила и нормы функционирования вуза, которые характерны для развитых стран, а для вуза – вводить элементы, характерные для функционирования вузов в развитых странах.

Ключевые слова: стратегия, теоретико-игровая модель, вуз, государство, согласование интересов.

The paper analyzes the current state of higher education in Ukraine. Game-theory model for coordination of interests of the Government and University during integration of higher school of Ukraine into the world educational space is described. It is proved that the Nash equilibrium is the choice of such strategies: for the Government to implement such rules and regulations for functioning of higher education institutions, which are characteristic for developed countries and for University to introduce the elements, which are typical for the functioning of the Universities in developed countries.

Keywords: strategy, game-theoretic model, the university, government, the coordination of interests.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вища школа України знаходиться у стані стрімкого реформування. Прийнято новий Закон України про вищу освіту, створюються нові структури управління вищою освітою. Вищі навчальні заклади (ВНЗ) отримали велику кількість нових можливостей для свого функціонування.

Однак управлінський персонал у ВНЗ залишився без змін, унаслідок чого управління ВНЗ змінюється аж надто повільно, не використовуючи всіх тих можливостей, які з'являються нині.

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

блеми і на які спираються автори. У кінці 2016 р. опубліковано результати дослідження групою науковців дослідницької та інноваційної системи України [1]. Цей документ, однак, усе ще залишається маловідомим серед українських дослідників, тому наведемо деякі його результати.

Розділ 3.3 присвячено рекомендаціям для розвитку ВНЗ в Україні. Складається він із трьох рекомендацій. Вони включають в себе такі пропозиції (переклад на українську авторів).

Рекомендація 5: Дослідницькі університети повинні бути визначені на основі постфактумного підходу протягом п'яти років на основі прозорих міжнародних стандартів [1, с. 39–42].

Підкреслюється, що «статус дослідницького університету повинен бути заробленим, а не надаватися авансом, і що він не повинен автоматично продовжуватися до безкінечності».

Для цього повинні бути вивчені, наприклад, «кількість міжнародних публікацій та цитувань, міжнародний авторитет деяких дослідницьких груп, ступінь успішної участі в проєктах наукової Програми ЄС «Горизонт – 2020» та інших значущих міжнародних проєктів, обсяг залучених на конкурсній основі ресурсів від Національного дослідницького фонду інші види фінансування третіх сторін (наприклад, контрактів на дослідження, особливо з бізнес-сектора) та інших подібних досягнень».

Для цього ВНЗ, який прагне отримати статус дослідницького, повинен розробити стратегічний план розвитку досліджень і розробок (R&D), який «повинен включати в себе стратегічне бачення, детальний план досліджень пріоритетності з докладним обґрунтуванням із точки зору наявних людських ресурсів та наукової інфраструктури, а також докладної дорожньої карти для R&D відповідно до виявлених кількох пріоритетів на найближчі п'ять років. Реалізація стратегічного плану розвитку R&D визначається повністю автономністю кожного університету. Реалізація Дорожньої карти, однак, має бути перевірена МОН України після трьох років».

Рекомендація 6: Процес профілювання і злиття університетів повинен бути здійснений так, щоб уникнути «грибів» [формування окремих, не взаємодіючих між собою структур] і поліпшити вплив і критично важливу масу [1, с. 42–43].

Для цього пропонується здійснювати два підходи: «Один є впровадженням стратегічного злиття наявних університетів зі створення критичної маси, а другий підхід полягає у стратегічному напрацюванні різних профілів для університетів, щоб зробити їх відмінними один від одного з точки зору їх місій, функцій і ролей. Ці два підходи можуть бути об'єднані». Також рекомендується широко використовувати набутий досвід Європейської асоціації університетів.

Рекомендація 7: Всі науково-дослідні організації академій наук і університетів повинні мати право на їх власне ділове використання придбаних фондів третіх сторін [1, с. 43–44].

Отримані від упровадження досліджень та розробок ресурси «слід розглядати як стимул для активних дослідників та їх організацій (наприклад, для сплати додаткової до заробітної плати премії або на закупівлю науково-дослідницької інфраструктури, або для створення структур інституційної підтримки на основі стратегічного плану розвитку R&D)».

Зокрема, «бюджет із профіцитом, породженим дослідними інститутами та університетами (наприклад, через фінансування третьої сторони, консультаційну роботу, контракти з промисловістю і т. д.) не повинен бути повернутим

до казначейства, а використання надлишків, отриманих через третю сторону фінансування, має відповідати автономності науково-дослідних інститутів і університетів».

Передумовою до продукування ВНЗ результатів досліджень та розробок є наукова робота, ефективність якої виражається через внесок до світової науки. Цей внесок нині може досить легко бути кількісно оцінено через цитування публікацій викладачів ВНЗ. Для цього можуть бути використані бази даних Web of Science та Scopus, де є інструменти обліку цитувань.

Надалі буде використано результати бази даних Scopus, для яких опубліковано відповідні наукометричні показники [2–4].

У табл. 1 подано кількість ВНЗ, які мають хоча б одну публікацію в науковому журналі, який входить до бази даних Scopus [2–4].

Таблиця 1
Кількість ВНЗ, які включені до бази даних Scopus

	Рік		
	2014	2016	2017
Кількість	120	128	136

Із кожним роком кількість таких ВНЗ збільшується. Однак слід зазначити, що в Україні наявні 269 ВНЗ, які входять у Консолідований рейтинг вишів України 2016 р. [5]. Таким чином, навіть на початок 2017 р. 49% ВНЗ України не мали жодного викладача, який міг би працювати на міжнародному рівні. Таким чином, ці ВНЗ не мають жодного шансу створити дослідження та розробки, які були б конкурентоспроможними порівняно із закордонними.

Цікаво, що навіть на 2017 р. лише 11% ВНЗ України мають понад 1 тис. цитувань, що відповідає результатам усього одного професора із «середнього» університету розвинених країн (рис. 1). Таким чином, лише незначна кількість із ВНЗ України мають шанс отримати статус дослідницького, якщо використовувати міжнародні критерії: наприклад, на 2017 р. тільки 12 ВНЗ (4,5%) мають понад 5 тис. цитувань у базі даних Scopus.

До того ж викладачі часто демонструють корупційні дії та академічну недобросовісність (зокрема, плагіат), що призводить до зниження довіри до результатів досліджень та розробок, які пропонуються ВНЗ України [6].

Таким чином, дослідження вибору стратегії ВНЗ в умовах реформування вищої школи України є актуальною науковою проблемою та мають високий рівень важливості з погляду практичного використання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є здійснення теоретико-ігрового моделювання вибору стратегії ВНЗ в умовах реформування вищої школи України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основними гравцями в системі

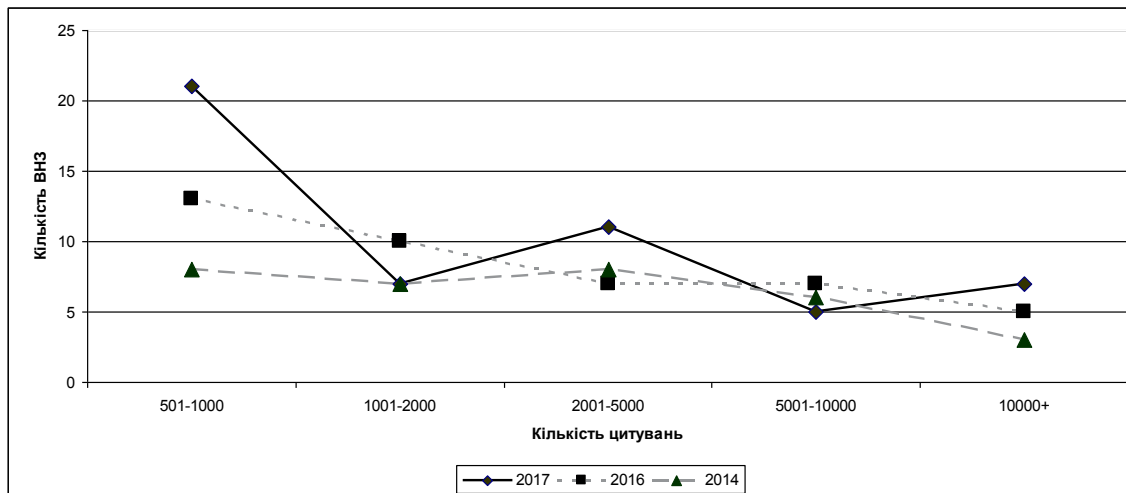


Рис. 1. Розподіл кількості ВНЗ за кількістю цитувань у базі даних Scopus

вищої освіти України є держава та ВНЗ. Основним завданням держави є створення умов для здійснення ефективного управління у сфері вищої освіти України. Для ВНЗ в умовах сьогодення основним завданням є формування бюджету.

Слід зазначити, що МОН поки що не створили структури, які вимагаються новими законами України, що регулюють діяльність у сфері вищої освіти, науки та інновацій.

Таким чином, основними гравцями в розвитку вищої школи в Україні є гравець «Держава», який обирає умови для існування ВНЗ, та гравець «ВНЗ», який обирає оптимальні стратегії для свого власного розвитку.

Динамічну гру, яка відповідає завданню розвитку вищої школи України та інтеграції її до світового простору, можна описати рис. 2.

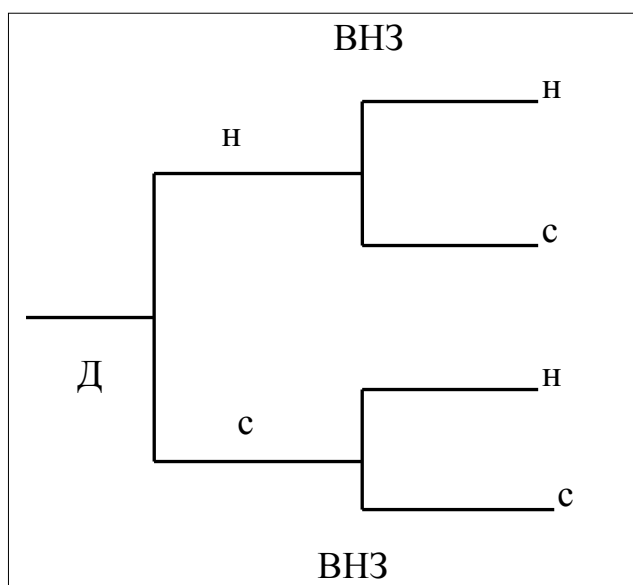


Рис. 2. Динамічна гра для моделювання вибору стратегії ВНЗ

Держава може обирати дві стратегії: стратегію (с) нічого не змінювати (навіть коли приймаються потрібні для розвитку закони та постанови, МОН далеко не завжди створює умови для їх упровадження у життя) або стратегію (н) упроваджувати такі правила та норми функціонування ВНЗ, які характерні для країн розвинених (зокрема, країн ЄС).

ВНЗ може обирати також дві стратегії: стратегію (с) продовжувати функціонування у попередньому (старому) режимі або стратегію (н) запроваджувати елементи, характерні для функціонування ВНЗ у розвинених країнах.

Рівновага Неша для отриманої динамічної гри знаходиться методом зворотної (оберненої) індукції [8], тому спершу здійснюється порівняння функцій корисності для ВНЗ.

Розглянемо функцію корисності для ВНЗ U_u . Такою функцією можна розглядати різницю між доходом із різних джерел та витратами ВНЗ на функціонування. Це буде свого роду «прибуток», який ВНЗ може витратити на свої потреби (оплата викладачів, наукову діяльність, будівництво тощо). У загальному вигляді функцію U_u можна представити так.

$$U_u = (I_d + I_c + I_b + I_n + I_s + I_g) - (P_d + P_c + P_b + P_s + M_n) \quad (1)$$

де I_d – державне фінансування ВНЗ;

I_c – доход ВНЗ від виконання контрактів державного замовлення;

I_b – доход ВНЗ від господарських тем («цільового замовлення» від бізнесу);

I_n – доход ВНЗ від досліджень та розробок (продаж патентів, інтелектуальної власності тощо);

I_s – доход ВНЗ від діяльності стартапів (передусім тих, в яких приймають участь студенти);

I_g – гранти на дослідження та розробки (для стратегії держави (н) переважно іноземні);

P_d – витрати на навчання студентів;

P_c – витрати ВНЗ на виконання контрактів державного замовлення;

P_b – витрати ВНЗ на виконання госпдоговірних тем;

P_s – витрати ВНЗ на створення та функціонування платформ для стартапів;

M_n – витрати на створення умов та мотивацію викладачів до наукової діяльності та соціалізації досліджень і розробок та студентів до формування стартапів.

Загалом кажучи, M_n можна представити у такому вигляді:

$$M_n = m_{publ} + m_s, \quad (2)$$

де m_{publ} – витрати ВНЗ на створення умов та мотивацію викладачів до наукової діяльності (публікацій) та соціалізації досліджень і розробок;

m_s – витрати на створення умов та мотивацію студентів до формування стартапів.

Доходи I_i та витрати P_i ВНЗ залежать від правил гри, які задає держава через Кабінет Міністрів та Міністерство освіти і науки. Однак між цими характеристиками наявні також і функціональні залежності, які визначаються діяльністю ВНЗ та які є складниками стратегії ВНЗ в умовах реформування вищої школи України. Зокрема, можна виділити такі залежності.

$$I_b = I_b(m_{publ}, P_s) \quad (3)$$

$$I_g = I_g(m_{publ}, P_s) \quad (4)$$

$$I_s = I_s(m_{publ}, m_s, P_b, P_s) \quad (5)$$

$$I_n = I_n(M_n, I_b, I_s) \quad (6)$$

Співвідношення (3) визначає залежність доходу ВНЗ від госпдоговірних тем від витрат ВНЗ на створення умов та мотивацію викладачів до наукової діяльності (публікацій) та соціалізації досліджень і розробок та від витрат ВНЗ на створення та функціонування платформ для стартапів. Іншими словами, бізнес уявляє, що ВНЗ повинен витратити кошти на підготовку госпдоговірних тем перед тим, як їх пропонувати фірмі. Детально ця залежність розглянута у роботі [8].

Співвідношення (4) визначає залежність доходу ВНЗ від отримання грантів на дослідження та розробки від величини витрат на мотивацію викладачів до наукової роботи (публікацій) та студентів до впровадження отриманих викладачами результатів через стартапи.

Співвідношення (5) визначає залежність доходу ВНЗ від діяльності стартапів від величин витрат на мотивацію викладачів до наукової роботи, студентів до впровадження отриманих викладачами результатів через стартапи, на виконання госпдоговірних тем та на створення та функціонування платформ для стартапів.

Співвідношення (6) визначає залежність доходу від досліджень та розробок від витрат ВНЗ на створення умов та мотивацію виклада-

чів до наукової діяльності та соціалізації досліджень і розробок та студентів до формування стартапів, від доходу ВНЗ від госпдоговірних тем та від доходу ВНЗ від діяльності стартапів.

Усі частинні похідні в залежностях (3) – (6) повинні бути додатними: це відповідає тому, що зростання витрат (а також зростання доходу I_b та I_s) призводить до зростання відповідних доходів.

Загалом стратегія ВНЗ визначається як розв'язання такої задачі оптимізації для фінансування:

$$P = \arg \max U_u(P), \quad (7)$$

де вектор P має такий вигляд:

$$P = (P_d, P_c, P_b, P_s, m_{publ}, m_s) \quad (8)$$

Задача (7) не є тривіальною, тому що внаслідок залежностей (3) – (6) задача оптимізації (7) є нелінійною.

Обговорення результатів для узгодження інтересів держави та ВНЗ. Вибір державою стратегії «нічого не змінювати» (с) означає, що дохід ВНЗ України формується практично повністю за рахунок державного фінансування ВНЗ та контрактів на навчання студентів I_d . При цьому інша діяльність ВНЗ не приймається до уваги. Державне фінансування наукових розробок у ВНЗ I_g є практично нечутливим до мотивування викладачів та не вимагає наявності та функціонування стартапів. По суті, ця стратегія вимагає від ВНЗ імітації їх діяльності [9].

Для цієї стратегії задача оптимізації (7) стає лінійною, а її рішення є очевидним: якомога більше коштів «вибивати» від держави та контрактних студентів та якомога менше коштів витратити на навчання студентів та на наукові розробки. Така стратегія обирається ВНЗ для сучасних умов в Україні. Низка ВНЗ, які «мають надію» на те, що держава перейде до створення конкурентних умов у вищій освіті, намагається підвищити свій статус та репутацію на міжнародній арені. Зокрема, це проявляється через збільшення кількості цитувань у міжнародних базах даних Web of Science та Scopus. Таких ВНЗ в Україні є дуже мало, про що засвідчує рис. 1. Проте слід зазначити, що ці ВНЗ мають явно недостатнє фінансування з боку держави, а зростання їх цитування зумовлене, як правило, співпрацею із науково-дослідними інститутами НАН України, які мають окреме фінансування.

Вибір державою стратегії (н) упроваджувати такі правила та норми функціонування ВНЗ, які характерні для країн розвинених (зокрема, країн ЄС) призводить до того, що для ВНЗ з'являється можливість вибору.

Якщо ВНЗ обирає стратегію (с) продовжувати функціонування у попередньому (старому) режимі, то його фінансовий стан буде досить стрімко погіршуватися внаслідок зменшення фінансування з боку держави та відтоку студентів-контрактників (які перейдуть навчатися

до тих ВНЗ, які, зокрема, будуть розвивати стартапи).

Навпаки, вибираючи стратегію (н) запроваджувати елементи, характерні для функціонування вищої школи у розвинених країнах, ВНЗ отримує доступ до нових каналів формування доходу. Більше того, держава, яка теж обрала стратегію (н), буде формувати показники фінансування ВНЗ так, щоб вони обирали саме цю стратегію.

Таким чином, рівновагою Неша для розглянутої моделі є стратегія гравців (н,н), тобто коли держава та ВНЗ здійснюють такий вибір:

- держава обирає стратегію (н) впроваджувати такі правила та норми функціонування ВНЗ, які характерні для країн розвинених (зокрема, країн ЄС);
- ВНЗ обирає стратегію (н) запроваджувати елементи, характерні для функціонування ВНЗ у розвинених країнах.

При цьому держава отримує додатковий бонус, який полягає у можливості зменшення державного фінансування вищої школи за рахунок як зменшення кількості ВНЗ, так і за рахунок зростання самофінансування ВНЗ. ВНЗ ж отримує додатковий бонус у можливості залучення додаткових фінансових ресурсів.

Використовуючи об'єктивні критерії «успішності ВНЗ», які відповідають використуванню у розвинених країнах, держава (МОН) зможе здійснювати перерозподіл коштів між ВНЗ, ефективно стимулюючи саме ті з них, які розвиваються у напрямі інтегрування в міжнародний освітній простір.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У статті

проаналізовано сучасний стан вищої освіти України. Побудовано теоретико-ігрову модель для узгодження інтересів держави та окремого ВНЗ на шляху до інтеграції вищої школи України до світового освітнього простору.

У моделі враховано державне фінансування ВНЗ, дохід ВНЗ від виконання контрактів державного замовлення, дохід ВНЗ від госпдоговірних тем («цільового замовлення» від бізнесу), дохід ВНЗ від досліджень та розробок (продаж патентів, інтелектуальної власності тощо), дохід ВНЗ від діяльності стартапів (передусім тих, в яких приймають участь студенти), гранти на дослідження та розробки (для стратегії держави (н) переважно іноземні), витрати на навчання студентів, витрати ВНЗ на виконання контрактів державного замовлення, витрати ВНЗ на виконання госпдоговірних тем, витрати ВНЗ на створення та функціонування платформ для стартапів, витрати на створення умов та мотивації викладачів до наукової діяльності та соціалізації досліджень і розробок та студентів до формування стартапів.

Доведено, що рівновагою Неша є вибір таких стратегій: для держави – впроваджувати такі правила та норми функціонування ВНЗ, які характерні для країн розвинених (зокрема, країн ЄС), а для ВНЗ – запроваджувати елементи, характерні для функціонування ВНЗ у розвинених країнах. На основі теоретико-ігрової моделі обґрунтовано, що, використовуючи об'єктивні критерії «успішності ВНЗ», які відповідають використуванню у розвинених країнах, держава (МОН) зможе здійснювати перерозподіл коштів між ВНЗ, ефективно стимулюючи саме ті з них, які розвиваються у напрямі інтегрування у міжнародний освітній простір.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Peer Review of the Ukrainian Research and Innovation System. Horizon 2020 Policy Support Facility. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016. – 79 p.
2. Рейтинг університетів за показниками Scopus 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/rating/39314/>
3. Рейтинг університетів за показниками Scopus 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/rating/51053/>
4. Рейтинг університетів за показниками Scopus 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/rating/55425/>
5. Консолідований рейтинг вузів України 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/rating/51741/>
6. Огляди ОЕСР на тему доброчесності в освіті: Україна 2017 ; пер. з англ. – Інститут розвитку освіти. – К. : Таксон, 2017. – 184 с.
7. Дорога к академическому совершенству: Становление исследовательских университетов / Под ред. Ф.Дж. Альтбаха, Д. Салми ; пер. с англ. – М. : Весь Мир, 2012. – 410 с.
8. Оптимізація узгодження інтересів фірми та ВНЗ в процесі інноваційної діяльності / Т.О. Журко, Л. Лю, А.А. Шиян // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 488–494.
9. Шиян А.А., Нікіфорова Л.О. Управління формуванням ефективних економічних інститутів для України / А.А. Шиян, Л.О. Нікіфорова. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 300 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

THEORETICAL ASPECTS OF FACTORING OPERATIONS

Голомб В.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Запорізької державної інженерної академії

У статті розглянуто теоретичні аспекти факторингових операцій. Зокрема, проаналізовано основні підходи до визначення поняття факторинг. З'ясовано вплив факторингу на економічні відносини різних рівнів економіки. Автором наведено основні функції факторингових операцій. Здійснена порівняльна характеристика надання факторингу банками та небанківськими фінансовими компаніями.

Ключові слова: факторингові операції, банківський факторинг, небанківський факторинг, дебіторська заборгованість.

В статье рассмотрены теоретические аспекты факторинговых операций. В частности, проанализированы основные подходы к определению понятия факторинг. Выяснено влияние факторинга на экономические отношения различных уровней экономики. Автором приведены основные функции факторинговых операций. Осуществлена сравнительная характеристика предоставления факторинга банками и небанковскими финансовыми компаниями.

Ключевые слова: факторинговые операции, банковский факторинг, небанковский факторинг, дебиторская задолженность.

In the article the theoretical aspects of factoring operations are considered. In particular, the basic approaches to the definition of the concept of factoring are analyzed. The influence of factoring on economic relations of different levels of the economy is determined. The author presents the main functions of factoring operations. The comparative characteristic of providing factoring by banks and non-bank financial companies is carried out.

Keywords: factoring operations, bank factoring, non-bank factoring, accounts receivable.

Постановка проблеми. З огляду на те, що факторинг достатньо новий для нашої країни фінансовий інструмент, його розвиток потребує створення відповідних організаційно-інституційних умов. Насамперед мова йде про формування нормативно-правової та законодавчої бази, а також про необхідність підвищення рівня інформованості підприємців щодо його специфіки. Адже, незважаючи на існуючі переваги, факторингові послуги в Україні не є розповсюдженими. Таку ситуацію частково можна пояснити низькою інформованістю підприємців про сутність та специфіку факторингових операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем факторингу започатковані такими вітчизняними дослідниками, як О. І. Пальчук, Я. О. Чапічадзе та ін., а також російськими дослідниками О. В. Нікіфоровим, С. Ю. Курбатовим, Д. Є. Колобановим, М. Д. Чижем, І. В. Фарінович та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті – є дослідження теоретичних аспектів факторингових операцій.

Виклад основного матеріалу. Факторингові операції почали впроваджуватися швидкими темпами, починаючи з другої половини ХХ століття. Причиною цьому стали розвиток комер-

ційного кредиту і посилення конкуренції між продавцями різних товарів і послуг.

У сучасній економічній науці існують різні підходи до визначення категорії факторингу. У своїх працях Фарінович І. В. виділяє п'ять підходів до сутності факторингу [5].

Факторинг – це фінансова операція, згідно якої підприємство-продавець поступається своїм правом одержання коштів по платіжних документах за поставлену продукцію.

Факторинг – це придбання банком права вимоги щодо виплат за фінансовими операціями.

Факторинг – комісійно-посередницька діяльність банку.

Факторинг – продаж дебіторської заборгованості.

Факторинг – комплексна послуга, яка включає не тільки фінансування, але й адміністрування дебіторської заборгованості, страхування кредитних ризиків та ін [5].

Проаналізувавши всі підходи, факторинг можна визначити як фінансово-комісійну операцію, за якої клієнт переуступає дебіторську заборгованість банку чи факторинговій компанії з метою негайного отримання більшої частини платежу та пришвидшення оборотності коштів у розрахунках, що супроводжується елемен-

тами кредитування, адміністрування, моніторингу, контролю дебіторської заборгованості, а також страхуванням ризиків за відповідну винагороду. Таке трактування характеризує факторинг як комплексне поняття, що дає змогу не тільки фінансувати господарську діяльність підприємств торгівлі, а й можливість здійснення адміністрування, моніторингу, контролю дебіторської заборгованості та страхування ризиків торговельного підприємства за відповідну винагороду.

Факторинг дозволяє суб'єкту господарювання постачати товари або надавати послуги з відстрочкою платежу – тобто кредитувати своїх покупців за допомогою комерційного кредиту – отримати від фактора фінансування своїх поставок, не чекаючи оплати від покупця, а також ряд інших послуг.

За допомогою факторингового фінансування постачальники і покупці отримують можливість використовувати в своїх торгових відносинах відстрочку платежу. Постачальники завдяки цьому мають можливість збільшувати продажі і обороти свого бізнесу, покупці – розширити асортимент і якість продукції, що продається. Застосування комерційного кредиту в свою чергу стимулює розвиток торгівлі: конкуренція між продавцями посилюється, тому що вони отримують можливість пропонувати своїм покупцям все більш вигідні умови оплати з відстрочкою платежу [2].

Факторингові відносини роблять безпосередній вплив на економічні суб'єкти всіх рівнів. На мікроекономічному рівні факторинг дозволяє окремого суб'єкта господарювання поліпшити фінансові показники: продажу, виручка, а також забезпечити зростання бізнесу за рахунок збільшення обсягу продажів. Як наслідок розвитку господарюючого суб'єкта, підвищується якість продукції і послуг, кінцеві покупці отримують доступ до більш широкого асортименту товарів. За рахунок поліпшення фінансового становища господарюючі суб'єкти отримують можливість модернізації виробництва та оновлення основних засобів [5].

На національному рівні факторинг дозволяє місцевим експортерам і імпортерам застосовувати конкурентні умови оплати (в т.ч. відстрочку платежу) при угодах з іноземними покупцями /

постачальниками, що сприяє розвитку міжнародної торгівлі. Таким чином, факторинг сприяє розвитку торгових відносин на всіх рівнях економіки, його вплив на них проілюстровано в таблиці 1.

Відзначимо, що дані тенденції мають позитивне значення, як для конкретних економічних суб'єктів, так і для економіки держави в цілому, а також для світової економіки [3].

Сутність факторингових операцій проявляється в їх функціях.

Основна функція управління факторингом полягає у фінансуванні оборотних коштів суб'єктів господарювання. Перевагами факторингового фінансування для підприємств-постачальників є:

- фінансування надається на термін відтермінування платежу;
- використання факторингу не збільшує суму кредиторської заборгованості підприємства-постачальника, водночас впливає на зменшення обсягу дебіторської заборгованості;
- фінансування погашається з коштів, що надходять від дебіторів постачальника;
- фінансування супроводжується страхуванням ліквідного, кредитного ризику та інформаційним забезпеченням;
- використання факторингу не потребує забезпечення.

Застосування факторингу шляхом фінансування оборотних коштів впливає на пришвидшення оборотності оборотних коштів та покращення фінансових результатів.

Важливою функцією управління факторингом є адміністрування, моніторинг та контроль дебіторської заборгованості. Ця функція управління полягає у проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності дебіторів та контролі за своєчасним надходженням коштів від дебіторів, нагадування покупцям у випадку протермінування платежів, а також надання інформації фінансовій установі про стан дебіторської заборгованості, здійснені клієнтом поставки та платежі покупців. Основною метою цієї функції є покращення фінансового стану підприємства-постачальника товарів шляхом врегулювання розрахунково-платіжної дисципліни покупців, зменшення обсягу дебіторської заборгованості та термінів її погашення [2].

Таблиця 1

Вплив факторингу на економічні відносини різних рівнів

Рівень економіки	Вплив факторингу
Міжнародний	Розвиток міжнародної торгівлі між різними країнами
Макрорівень (національна економіка)	Розвиток експорту та імпорту за рахунок застосування експортерами / імпортерами комерційного кредиту
Мезорівень (галузі, регіональна економіка)	Розвиток галузі / регіону за рахунок підвищення конкуренції між фірмами
Мікрорівень (підприємства та домогосподарства)	Підвищення конкурентоспроможності постачальника товарів / послуг

Не менш важливою функцією є ведення обліку підприємства-постачальника (за умови погодження з ним) за відповідну винагороду.

Наступною функцією управління факторингом є страхування ризиків. Банк чи факторингова компанія при факторинговому обслуговуванні бере на себе такі види ризиків: кредитні (ризики неповернення коштів за реалізовані товари); ліквідні ризики, що характеризують несвоєчасну оплату за товари покупцями; процентні ризики (характеризуються змінами ринкової вартості ресурсів та валютні ризики, що пов'язані з коливанням валютного курсу в період відтермінування платежу).

В світі факторингові послуги однаково успішно надаються як спеціалізованими факторинговими компаніями, так і банківськими установами. Специфіка факторингу полягає у тому, що для виходу на ринок необхідний тривалий період підготовки – «нульовий цикл», адже з точки зору технології, факторинг – складна послуга, що потребує серйозної налагодженої

схеми. Банкам значно легше виділити необхідний ресурс для налагодження факторингового бізнесу [4, с. 161]. Переваги та недоліки надання факторингу банками та фінансовими компаніями подано в таблиці 2.

Факторингові фірми динамічно розвиваються в усьому світі. Серед найважливіших причин варто назвати такі:

- факторинг – додаткове джерело фінансування (за динамічного розвитку компанії брак фінансування є досить розповсюдженим явищем);

- факторинг дає можливість відстрочити терміни платежів (затримки в платежах унеможливають діяльність компаній, що не користуються зовнішніми джерелами фінансування);

- факторинг – це можливість отримання фінансування компаніями, які на даний момент не відповідають банківським критеріям для залучення фінансування [4, с. 165].

Водночас дуже часто недоліком факторингу вважають його вищу вартість порівняно з кре-

Таблиця 2

Переваги та недоліки банківського та небанківського факторингу

	Банк		Факторингова компанія	
	Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
Ресурси	Широкий доступ до ресурсів	Ресурси надаються лише після серйозної перевірки	Часто ресурси надаються клієнтам, які за різних причин не можуть отримати їх в банку	Обмежений доступ до ресурсів
Ризики	Ретельна перевірка ризиків	Ретельна перевірка ризиків та необхідність дотримання стандартів НБУ збільшує строки розгляду заявок та усуває частину позичальників	Фінансування більш ризикових позичальників, від яких відмовляється банк	Ризикованіший, ніж у банків портфель
Інфраструктура	Використання банківської інфраструктури для надання факторингових послуг	Можливий конфлікт інтересів між кредитним і факторинговим підрозділами	Відсутність внутрішньої конкуренції, всі підрозділи зайняті лише у факторинговому бізнесі	Необхідність створення інфраструктури та утримання в штаті співробітників, що потрібні лише для надання послуг full factoring
Оперативність	Оперативність за рухом грошових коштів, використання банківської СБ для виявлення шахрайств	Тривалий термін розгляду заявки	Оперативність у розгляді заявки, мобільність у прийнятті рішення	Відсутність контролю за рухом грошових коштів
Послуги	Надання окрім факторингу широкого спектра банківських послуг	Зазвичай надається лише факторингове фінансування	Широкий спектр факторингових субпродуктів, надання full factoring	Відсутність більшої частини банківських послуг

дитом, але таке порівняння не зовсім коректне, адже в ціну факторингу також включають вартість додаткових послуг, які фактор надає клієнту.

Відтак, з урахуванням комплексу послуг кредитного та не кредитного характеру, загальна вартість факторингу складається з двох частин:

1. Плати за фінансування, що визначається як відсоток від суми, на яку банк профінансував клієнта (приблизно на одному рівні з банківськими кредитними ставками).

2. Плати за управління дебіторською заборгованістю та розрахунково-касове обслуговування, яка визначається як фіксований відсоток від загальної суми дебіторської заборгованості.

Проте в деяких випадках можуть стягуватися додаткові комісії, наприклад, при експортних операціях банк додатково отримує від клієнта комісію за збір платіжних доручень та конвертацію валюти.

Якщо вид діяльності клієнта змушує його часто відкривати нові рахунки або змінювати умови угоди, а кількість таких змін не збігається з обсягом обороту, який він передає на факторинг, то фактор може брати додаткову комісію за відкриття рахунків та перегляд умов угоди [3].

Слід зазначити, що в розвинених країнах вартість факторингу перевищує вартість кре-

диту приблизно в чотири рази. Проте це не означає, що факторинг настільки дорожчий від банківського кредитування, адже, заплативши більше, клієнт отримує додаткові послуги, як наприклад, управління дебіторською заборгованістю та ведення бухгалтерського обліку.

Висновки. У статті розглянуто теоретичні аспекти факторингових операцій і з'ясовано, що існує багато підходів до визначення сутності факторингу. Це пояснюється його комплексністю, адже факторинг дає змогу не тільки фінансувати господарську діяльність підприємств торгівлі, а й можливість здійснення адміністрування, моніторингу, контролю дебіторської заборгованості та страхування ризиків торговельного підприємства за відповідну винагороду.

Крім того, факторинг впливає на розвиток економічних відносин на всіх рівнях економіки (міжнародний, макrorівень, мезорівень, мікрорівень). Факторингові операції можуть надаватися як банками, так і факторинговими компаніями. У статті проаналізовано переваги та недоліки надання факторингу цими фінансовими установами.

Факторинг має багато переваг порівняно з іншими фінансовими інструментами фінансування підприємства, однак головним його недоліком є порівняно вища ціна.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дацко К.П. Факторинг як ефективний інструмент управління в умовах кризи неплатоспроможності / К.П. Дацко // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2016. – Вип. 24. – Ч. 3. – С. 43-49.
2. Міокова Г.І. Факторинг: сутність та особливості в Україні / Г.І. Міокова, К.В. Самсонова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dSPACE.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/4664/1/19_2012-84-89.pdf
3. Остапенко О.М. Теоретичний аспект механізму факторингового обслуговування / О.М. Остапенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/193.pdf>
4. Пальчук О. Факторинг в Україні: стан та проблеми розвитку / О. Пальчук // Світ фінансів. – 2010. – №1. – С. 159-170.
5. Фарінович І.В. Факторинг як механізм пришвидшення обіговості обігових коштів підприємств / І.В. Фарінович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 248-252.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ФАКТОРИ ВПЛИВУ ТА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ

ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE: ESSENCE, FACTORS OF INFLUENCE AND MECHANISM OF MANAGEMENT

Сиволап Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Донецький державний університет управління

У статті розкрито сутність та характерні ознаки економічної безпеки з точки зору різних науковців. Представлено теоретичні підходи щодо визначення поняття «управління економічною безпекою підприємства». Наведено складові економічної безпеки підприємства. Розкрито загрози економічної безпеки підприємства з точки зору бізнес-процесів його функціонування, виділення контрагентів, відповідно до видів загроз фінансової складової економічної безпеки. Визначено основні складові напрямки механізму управління економічною безпекою підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, загрози, механізм управління, контрагенти, бізнес-процеси

В статье раскрыта сущность и характерные признаки экономической безопасности с точки зрения различных ученых. Представлены теоретические подходы к определению понятия «управление экономической безопасностью предприятия». Приведены составляющие экономической безопасности предприятия. Раскрыты угрозы экономической безопасности предприятия с точки зрения бизнес-процессов его функционирования, выделения контрагентов, в соответствии с видами угроз финансовой экономической безопасности. Определены основные составляющие направления механизма управления экономической безопасностью предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы, механизм управления, контрагенты, бизнес-процессы

The article reveals the essence and characteristics of economic security from the point of view of different scholars. The theoretical approaches to the definition of "management of economic safety of the enterprise" are presented. The components of economic security of the enterprise are presented. The threats of economic security of the enterprise from the point of view of business processes of its functioning, allocation of counteragents, in accordance with types of threats to the financial component of economic security are disclosed. The main components of the direction of the management of economic safety of the enterprise are determined.

Keywords: economic security, threats, management mechanism, contractors, business processes

Постановка проблеми. Забезпечення економічної безпеки підприємства є однією з головних управлінських задач керівництва. Від рівня економічної безпеки залежить не тільки сучасний стан підприємства, але й його майбутній сталий розвиток. Враховуючі складні та кризові умови функціонування вітчизняних підприємств, керівництву необхідно постійно впроваджувати заходи щодо моніторингу економічної безпеки для визначення ефективних напрямків розвитку підприємства, які пристосовані до зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аспектам та особливостям економічної безпеки підприємства присвячено праці багатьох науковців, зокрема таких як: Геєць В.М. [1], Шлемко В.Т. Бінько І.Ф. [2], Пашко П.В. [3], Єрмошенко М.М. [4], Науменко Є.Ю. [5], Барташевська Ю.М. [6], Валіков В.П., Македон В.В. [7],

Логутова Т.Г., Камышникова Е.В. [8], Бланк І.О. [9], Бабіна Н.О. [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на значні досягнення в дослідженні науковцями теоретичних та методологічних аспектів економічної безпеки підприємства, виникає постійна необхідність у безперервному моніторингу даного питання, тому як економічна безпека це така категорія, яка знаходиться під впливом постійно мінливого середовища.

Мета статті полягає у вивченні сутності економічної безпеки, розкритті загроз які впливають на економічну безпеку підприємства та визначенні напрямків механізму управління економічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу. Формування розуміння щодо сутності та особливостей економічної безпеки почалось не так давно

(90-их роках ХХ ст.). Так, у 1998 р. було ухвалено Концепцію економічної безпеки України, де її суть визначено як «... спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих варіантів розвитку подій, та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз». У Концепції визначено основні загрози національній безпеці України і розкрито їх суть, розглянуто питання безпеки реального та фінансового секторів економіки, функціональні і відтворювальні аспекти економічної безпеки та приведені інтегральні показники економічної безпеки України [1].

Підприємство виступає важливим елементом у загальній державній системі. Тому економічна безпека держави формується та залежить від економічної безпеки підприємств. На економічну безпеку підприємства та забезпечення його стійкості функціонування впливає багато факторів: фінансові, правові, політичні, інвестиційні, екологічні, соціальні, інноваційні та інші. Таким чином, бачимо що економічна безпека підприємства знаходиться під впливом великої кількості стратегічних факторів, урахування яких є визначальною функцією керівництва підприємства.

Досліджуючи економічну літературу, можна зробити висновок, що враховуючи складність та всеохоплююче значення економічної безпеки, сьогодні не існує загального визначення сутності та особливостей економічної безпеки.

В. Шлемко та І. Бінько вважають що економічна безпека – це «такий стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави» [2].

На думку П.В. Пашко, економічна безпека – це стан економічного забезпечення національної безпеки держави, загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний, збалансований та стабільний розвиток економічної системи держави, забезпечення самодостатності та стійкості системи, що включає механізм протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам [3].

Відповідно до поглядів М.М. Єрмошенко економічна безпека є нічим іншим, як «такий стан економічного механізму країни, який характеризується збалансованістю і стійкістю до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, його здатністю забезпечувати на основі реалізації національних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток вітчизняної економіки і соціальної сфери» [4].

Якщо узагальнити існуючі підходи до визначення сутності поняття «економічна безпека», то їх можна згрупувати за спільними озна-

ками: економіко-правовий, фінансовий, інноваційний, ресурсно-функціональний, стійкісний, конкурентний, інвестиційний, інформаційний, захисний.

Як було зазначено вище, забезпечення економічної безпеки підприємства є однією з головних управлінських функцій керівництва підприємства. Для досягнення високого рівня економічної безпеки на підприємстві необхідно визначити що включає в себе управління економічною безпекою підприємства.

У науковій праці Науменко Є.Ю. дуже змістовно узагальнено теоретичні підходи щодо визначення сутності поняття «управління економічною безпекою підприємства» (табл. 1).

Визначені підходи до сутності економічної безпеки в загальні та управління економічною безпекою підприємством зокрема дають можливість визначити складові економічної безпеки. Розуміння структури економічної безпеки дає можливість визначення напрямків прийняття управлінських рішень щодо підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Так у складі економічної безпеки виділяють декілька функціональних складових підприємства:

1) фінансова, що є однією з найголовніших складових, яка відображає спроможність пристосовуватись до мінливого та невизначеного зовнішнього середовища;

2) кадрова, яку часто поєднують з інтелектуальною, – збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне планування та управління персоналом;

3) техніко-технологічна, яка визначає відповідність технологій підприємства стандартам та потенціал для їх розвитку;

4) інформаційна, що визначає ефективність інформаційно-аналітичного забезпечення господарської діяльності підприємства;

5) екологічна, яка стосується дотримання підприємством усіх чинних вимог законодавства щодо норм впливу на навколишнє середовище, ступеня забезпечення екологічного контролю;

6) силова, що визначає фізичну безпеку працівників підприємства, ступінь збереження майна від негативного впливу та захищеність інформаційних ресурсів підприємства;

7) політико-правова, яка стосується формування правового забезпечення діяльності підприємства, можливості його адаптації до змін в законодавстві [6].

Ефективність діяльності підприємства залежить від зовнішнього та внутрішнього середовища. Тому можна стверджувати, що підприємство постійно знаходиться під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, які впливають на рівень його економічної безпеки. Далі більш детально розглянемо загрози економічній безпеці підприємства з точки зору бізнес процесів його функціонування, загрози економічній безпеці підприємства з боку контрагентів та

Таблиця 1

**Узагальнення теоретичних підходів щодо визначення поняття
«управління економічною безпекою підприємства» [5]**

Автор	Визначення	Підхід
1	2	3
Драга А.А.	Управління економічною безпекою підприємства – це захищеність життєво-важливих для підприємства інтересів від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань та окремих осіб, здатність протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, зберігати стабільність при функціонуванні та розвитку підприємства відповідно до його статутних цілей.	Інформаційний
Бандука О.М., Духов В.Е., Петрова К.Я.	Управління економічною безпекою підприємства – це спроможність економічної системи чинити опір загрозам, що можуть призвести до її руйнації або зашкодити досягненню цілей, при цьому предметом економічної безпеки є управління економічними ризиками.	Аналізу управління ризиками
Фоміна М.В.	Управління економічною безпекою підприємства – це таке управління, при якому найбільш ефективно використовуються ресурси з метою ліквідації загроз та забезпечення ефективного і стабільного функціонування підприємства в поточному та перспективному періодах.	Ресурсно-функціональний
Олейников Є.Ф.	Управління економічною безпекою підприємства розглядається як управління, при якому найбільш ефективно використовуються корпоративні ресурси для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства як на сьогодні, так і в майбутньому.	
Білоусова І.А.	Управління економічною безпекою підприємства передбачає збалансований безупинний і сталий розвиток, що досягається за використання всіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей, за якими гарантується найбільш ефективне використання їх для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам), забезпечення стабільного функціонування підприємства, що є важливим аспектом його успішного розвитку як сьогодні так і на майбутню перспективу.	
Ілляшенко С.Н. Кузенко Т.Б.	Управління економічною безпекою підприємства – управління з ефективним використанням ресурсів і існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечувати тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії.	
Покропивний С.Ф.	Управління економічною безпекою підприємства – це не тільки управління з використанням корпоративних ресурсів, а й підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).	Ресурсно-функціональний
Грунін О.А.	Управління економічною безпекою підприємства – таке управління господарчого суб'єкта, в якому він при найефективнішому використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику.	Захисту інтересів підприємства
Енциклопедія економічної безпеки	Управління економічною безпекою підприємства – це управління щодо захищеності життєво важливих інтересів системи від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань та окремих осіб, здатність протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування та розвитку відповідно до його стратегічних цілей.	
Шликов В.В., Іванов А.Р.	Управління економічною безпекою підприємства – це управління щодо захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних погроз.	

Закінчення таблиці 1

1	2	3
Забродський В.І.	Управління економічною безпекою підприємства – це сукупність чинників, які відображають незалежність, стійкість, можливості зростання, забезпечення економічних інтересів і таке інше.	Суб'єктивно-об'єктивний
Кірієнко А.В.	Управління економічною безпекою підприємства – це управління оптимальним для підприємства рівнем використання його економічного потенціалу, за якого існуючі та/або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі.	Розвитку потенціалу підприємства
Аллен Д. і Каралли Р.	Управління економічною безпекою підприємства – це таке управління, що повинно здійснюватися як в організаційному, так і в оперативному змістах та підвищувати адаптованість підприємства до умов оточуючого середовища.	Організаційний
Гнилицька Л.В.	Управління економічною безпекою підприємства – здатність суб'єкта господарювання ефективно та безперервно здійснювати свою статутну діяльність на основі вживання сукупності взаємопов'язаних обліково-аналітичних та контрольних процедур, що дозволяють оптимізувати використання корпоративних ресурсів підприємства та нівелювати вплив загроз внутрішнього та зовнішнього середовища.	Системно-діяльнісний
Козаченко Г.В., Пономарьова В.П., Ляшенко О.М.	Управління економічною безпекою підприємства – це міра гармонізації в часі й просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства.	Узагальнюючий (системний)

загрози економічної безпеки підприємства з боку фінансів.

Так у табл. 2 представлено загрози економічної безпеки підприємства з точки зору бізнес-процесів його функціонування, які згруповано по трьом групам: бізнес-процеси вдосконалення і розвитку, бізнес-процеси ведення основної діяльності, допоміжні бізнес процеси.

Друга група загроз економічної безпеки підприємства представлена виділенням контрагентів по певним характеристикам з можливим набором загроз:

- відповідальність, правдивість, серйозність партнерських намірів (наявність негативної інформації, що стосується відповідальності, правдивості, серйозності намірів контрагента);

- відомості про кредитну історію (наявність негативної кредитної історії, відсутність інформації про кредитну історію);

- управлінські та юридичні аспекти діяльності контрагента (залучення контрагента в судові розгляди, відсутність узгодженості позицій акціонерів (власників), контрагента з основних питань діяльності, вірогідність реорганізації контрагентів в найближчому майбутньому, вірогідність відкриття в найближчому майбутньому або фактичний початок процедури банкрутства і (чи) ліквідації контрагента, наявна арбітражна практика у контрагента в попередні періоди);

- якість пропонованого до підписання договору про співпрацю (низька якість договору про співпрацю, відсутність договору про співпрацю);

- зміна фінансового стану контрагента в динаміці (погіршення стану, що спричиняє за

собою неплатоспроможність контрагента, інвестиційні ризики та кредитні ризики) [7; 8].

Третя група загроз згрупована відповідно до класифікаційних ознак та видів загроз фінансової складової економічної безпеки, а саме:

1. Рівень фінансової діяльності (загрози фінансової діяльності підприємства в цілому; загрози фінансової діяльності окремих структурних підрозділів (центрів відповідальності) підприємства; загрози фінансової діяльності щодо здійснення окремих господарських операцій підприємства).

2. Функціональний вид фінансової діяльності (загрози, що проявляються у сфері інвестиційної діяльності підприємства; загрози, що проявляються у сфері кредитної діяльності підприємства; загрози, що проявляються у сфері емісійної діяльності; загрози, що проявляються у сфері інноваційної діяльності; загрози, що проявляються у сфері інших видів фінансової діяльності підприємства).

3. Об'єктна спрямованість (загрози фінансовим операціям підприємства; загрози активам підприємства; загрози фінансової інформації підприємства; загрози фінансовим технологіям підприємства; загрози фінансовому персоналу (фінансовим менеджерам) підприємства).

4. Характер прояву (реальні загрози, потенційні загрози).

5. Джерела виникнення (зовнішні загрози; внутрішні загрози).

6. Характер походження (загрози, генеровані дією об'єктивних чинників і умов; загрози, генеровані діями суб'єктів фінансових відносин підприємства).

Таблиця 2

**Загрози економічної безпеки підприємства
з точки зору бізнес-процесів його функціонування [7]**

Бізнес-процеси підприємства	Загрози економічної безпеки
Бізнес-процеси вдосконалення і розвитку	
Стратегічне управління	Неправильна постановка місії, стратегії, мети діяльності підприємства, нерациональний вибір видів продукції, що виробляється
Розвиток технологій	Недосконалість існуючих технологій виробництва, помилковість у виборі і впровадженні нових виробничих технологій
Управління проектами	Помилковість у виборі проектів, що приймаються до впровадження на підприємстві
Управління якістю	Невідповідність сировини, матеріалів і продукції, що випускається, існуючим стандартам якості
Бізнес-процеси ведення основної діяльності	
Матеріально-технічне постачання і збут	Відсутність оптимізації обсягів і термінів постачання замовлення (сировини і матеріалів). Нерациональна цінова політика закупівлі сировини, низька його якість
Виробничі процеси	Криза недо- чи надвиробництва продукції. Моральне застарівання вироблюваної продукції недотримання термінів виробництва продукції
Маркетингова діяльність і продажі	Неправильне визначення маркетингової стратегії підприємства і позиціонування товару на ринку. Нерациональна цінова політика. Обмеженість ринку збуту
Обслуговування діяльності сервісними службами	Ігнорування рекламної діяльності. Порушення правил після продажного обслуговування
Допоміжні бізнес-процеси	
Підтримка інфраструктури підприємства	Помилки в розробці планів розвитку підприємства. Недостовірне ведення бухгалтерського обліку і складання звітності підприємства
Інженерно-технічне забезпечення	Відхилення в режимі роботи підприємства внаслідок технічних неполадок, дефектів основних засобів
Інформаційне забезпечення	Забезпечення збереження і конфіденційності інформації
Документообіг	Невідповідність ведення бухгалтерського обліку правилам документообігу. Неточність у відображенні даних. Порушення термінів здачі документів
Управління персоналом	Організація режиму праці і відпочинку персоналу. Призначення матеріально відповідальних осіб. Визначення рівня доступу до робіт і документів

7. Часовий період (поточні загрози; довгострокові загрози).

8. Рівень вірогідності реалізації (загрози з низьким рівнем вірогідності; загрози із середнім рівнем вірогідності; загрози з високим рівнем вірогідності; загрози, вірогідність яких визначити неможливо).

9. Розмір можливого збитку (загрози з допустимим рівнем збитку; загрози з критичним рівнем збитку; загрози з катастрофічним рівнем збитку).

10. Можливість передбачення (прогнозовані (передбачувані) загрози; непрогнозовані (непередбачувані) загрози) [7,9].

Враховуючи, вище зазначене можна стверджувати, що сучасні вітчизняні підприємства функціонують в складних умовах під впливом великого спектра зовнішніх та внутрішніх загроз. Тому в межах забезпечення високого рівня економічної безпеки необхідно розробити механізм управління економічною безпекою підприємства.

Так Бабіна Н.О. [10] пропонує наступний механізм управління економічною безпекою підприємства, який базується на одному з методологічних підходів:

– стан безпеки розглядається через захист від економічних злочинів та інших зазіхань (вузьке значення);

– стан безпеки розглядається через захищеність від внутрішніх та зовнішніх загроз (необхідність врахування яких не завжди усвідомлюється керівництвом підприємства) та адаптаційні властивості підприємства;

– стан безпеки визначається ефективністю використання ресурсів або потенціалу підприємства (ресурсно-функціональний підхід, який не враховує використання некорпоративних ресурсів забезпечення економічної безпеки підприємства та динаміку його розвитку);

– безпека сприймається через наявність конкурентних переваг і економічного потенціалу (що без належної реалізації не гарантує економічної безпеки підприємства);

– безпека розглядається як ступінь реалізації і захисту економічних інтересів (розвинена інтерпретація з акцентом на створенні специфічної системи захисту інтересів, що реалізуються через функціональні складові);

– комплексний підхід управління економічною безпекою, який поєднує в собі різні методичні підходи [10].

Висновки. Таким чином, економічна безпека підприємства є суттєвим показником, який характеризує розвиток підприємства. Зміцнюючи рівень економічної безпеки підприєм-

ство стає більш потужним та досягає сталого розвитку. Однак, враховуючи великий спектр загроз, які впливають на економічну безпеку підприємства, необхідно розробляти ефективні механізми управління економічною безпекою підприємства. Одним з головних чинників що необхідно враховувати при формуванні механізму управління економічною безпекою підприємства виступає оцінка сучасного стану економічної безпеки підприємства. Це може стати предметом подальшого дослідження у сфері економічної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція економічної безпеки України / [кер. Проекту В.М. Геєць]; Ін-т екон. прогнозування НАН України. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
2. Шлемко В.Т. Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
3. Пашко П.В. Умови та чинники забезпечення митної безпеки / П.В. Пашко // Митна справа. – 2010. – № 1(67). – С. 5-16.
4. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К. Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
5. Науменко Є.Ю. Механізм управління економічною безпекою підприємства в умовах кризи / Є.Ю. Науменко // Молодий вчений. 2017. – № 6 (46). – С. 462-466.
6. Барташевська Ю.М. Економічна безпека підприємства: фактори впливу та шляхи забезпечення / Ю.М. Барташевська // Економіка і суспільство. 2016. – № 7. – С. 189 – 194.
7. Валіков В.П. Економічна безпека підприємства в концепті процесного управління. / В.П. Валіков, В.В. Македон // Нобелівський вісник. 2017. – № 1. – С. 12-22.
8. Логутова Т.Г. Экономическая безопасность промышленных предприятий: монография / Т.Г. Логутова, Э.В. Камышникова. – Мариуполь: ПГТУ, 2012. – 230 с.
9. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – 2-е изд., стер. – К.: Эльга, 2009. – 776 с.
10. Бабіна Н.О. Новітні підходи до організації підтримки економічної безпеки підприємства / Н.О. Бабіна // Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2016. – Вип. 2 (6). – С. 59-63.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Андрущенко Н.О. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ДЕФІНІЦІЇ «КОРПОРАЦІЯ».....	3

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Мухамедова Д.Р., Антоненко К.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ БІЗНЕСУ ЗАВДЯКИ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВУ УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ.....	7
Манаєнко І.М., Путіліна Д.О. ТЕНДЕНЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ ТА ЄС.....	10
Мангушев Д.В., Колосовська О.Д., Оніщенко В.С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ФАРМАЦЕВТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	15
Музиченко М.В. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОРОТКОТЕРМІНОВОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВ – ЧЛЕНІВ ЄС В АСПЕКТІ ПОСТАЧАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ.....	24
Обозна А.О., Клімова М.В. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	30
Черняєва О.В., Гриненко А.Ю. СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	33

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Боковець В.В. МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ В МЕЖАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	39
Гомон М.В. ЗНАЧЕННЯ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ У ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ.....	43
Запихляк І.Б. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	47
Канова О.А. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ РОЗРОБЛЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	53
Косач І.А. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В АПК.....	59
Косолапов А.Ф. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В КРАЇНАХ ЄС.....	64
Малаховський Ю.В., Кансо А.А. ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ВИМІРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА МЕЗОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	71
Плотнікова М.Ф., Петрашко Л.П. СЕЛОФОРМУЮЧІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	79
Ткачук О.М., Недбалюк О.П. ПРОСТОРИ ТА СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ	84

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Басюк Т.П. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	90
Бершадський А.О., Юрчишена Л.В. АКЦІОНЕРНІ ТОВАРИСТВА: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА.....	95
Вороніна А.В., Єфимова Я.Д. ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	103
Чимшит С.І., Грабовський І.С. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ПРИНЦИПАХ ПРОЕКТ-МЕНЕДЖМЕНТУ.....	108
Грудзевич Ю.І. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ІНТРАПРЕНЕРСТВА НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	114
Думанська І.Ю. ЦИКЛІЧНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ.....	121
Закревська Л.М. ФОРМУВАННЯ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ СУБ'ЄКТІВ РИНКОВИХ ВІДНОСИН ДЛЯ ЗДОБУТТЯ СТАЛИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ.....	127
Керанчук Т.Л. МОЛОЧНА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ.....	133
Гірман А.П., Кисельов В.Р. ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ SMART-ЕКОНОМІКИ.....	137
Коваленко Л.П., Колотова Н.Б. СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА КРАУДФАНДІНГ – ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ.....	142
Колос І.В. ТИПОЛОГІЯ МЕТОДІВ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА.....	147
Лагута Я.М. ВНУТРІШНЯ КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.....	153
Євтушенко В.А., Кудінова М.М., Лазарєва К.О. ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	158
Мангушев Д.В., Осадча А.О. РОЗВИТОК ПРОДОВОЛЬЧОЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ: ФОРМАТИ ТА СЕРВІСИ.....	165
Маркова С.В., Чкан А.С., Шкрьобка С.К. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	172
Разінькова М.Ю. КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ВИРОБНИЦТВА НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	179
Різнюк Д.В. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	183
Savchuk Y.O. THE DEVELOPMENT OF THE STRATEGY OF FINANCIAL-ECONOMIC ACTIVITY FOR UKRAINIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	188
Степаненко Н.И., Волкова И.М. МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ИНФОРМАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	193

Турчина С.Г. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ЯК СКЛАДНИК УСПІШНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	199
Штангрет А.М., Стеців Л.П., Шляхетко В.В. ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ПІДСИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	204
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Бакало Н.В. ЕКСКАРСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОДИН ЗІ СКЛАДНИКІВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ	211
Лапшин В.І., Смолякова А.А. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: РЕЙТИНГ, КЛАСТЕРИ.....	215
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Біда О.Ю. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ПРИРОДНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	220
Гобир І.Б. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРАКТИКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН.....	224
Тихенко В.С. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРИРОДООХОРОННИМИ ПРОЕКТАМИ В ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ. ЗАЛУЧЕННЯ РІЗНИХ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ	229
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Бурачек І.В., Грибовський М.М. ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	233
Волкова Н.В., Орел В.Ю., Лінник А.О. АНАЛІЗ БЕЗРОБІТТЯ В АСПЕКТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	238
Комарніцька О.М. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИМІРУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ЙОГО ОЦІНКИ	243
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Гаркуша Ю.О., Бахчиванжи І.І. РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ: ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА.....	249
Шевчук Ю.В., Денисюк К.М. УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ РИЗИКАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	255
Єлісеєва О.Є. СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ.....	260
Кміть В.М., Жук Ю.І., Чеботарь О.А. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	265
Коваленко В.В., Ненад Д.О. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ ТА ЇХ МІСЦЕ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ.....	270
Коваленко В.В., Ткаченко Д.Ю. ОПЕРАЦІЇ РЕФІНАНСУВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	275
Косов А.С. ДО ПИТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ.....	279
Кульчицький М.І., Корнілова Є.Є. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ І ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	285

Омельченко Л.С., Лактіонова О.Е., Мандра Н.Г. РОЗВИТОК МСБ В УКРАЇНІ: АУТСОРСИНГОВИЙ АСПЕКТ.....	289
Кульчицький М.І., Пазовська Л.Е. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ.....	296
Парубець О.М., Сугоняко Д.О., Краснянська Ю.В. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	302
Полтініна О.П. КОНКРЕТИЗАЦІЯ СУТНОСТІ ТА ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА РИНКОВУ ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	307
Сергєєва О.С., Матвієнко С.О. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ CASHLESS ECONOMY В УКРАЇНІ.....	313
Сергєєва О.С., Тищенко М.О. ПРОБЛЕМИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	317
Суханова А.В. ФУНКЦІОНУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ПОЗАБЮДЖЕТНИХ ФОНДІВ У ДЕЯКИХ КРАЇНАХ ЄВРОПИ.....	322
Тарасевич Н.В., Артемьєва А.А. ДЕРЖАВНИЙ КРЕДИТ В УКРАЇНІ: ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ.....	327

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Макаренко І.О., Пластун О.Л. РОЛЬ ПРОФЕСІЙНИХ БУХГАЛТЕРІВ У ДОСЯГНЕННІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	334
Матрос О.М. ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ.....	339
Стемковська І.В., Герчанівська С.В. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	344
Ткачук І.М. ОЦІНКА СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ СПЕЦІАЛІСТІВ У СФЕРІ «БУХГАЛТЕРІЯ/ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА».....	350
Хроленко О.І., Лободзинська Т.П. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ.....	354

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Гарькава В.Ф. ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ ЯК ОСНОВА ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ.....	359
Шиян А.А., Нікіфорова Л.О. ТЕОРЕТИКО-ІГРОВЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ВНЗ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ВИЩОЇ ШКОЛИ УКРАЇНИ.....	363
Голомб В.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ.....	368
Сиволап Л.А. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ФАКТОРИ ВПЛИВУ ТА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ	372

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 3 (08) 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