ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА:
ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



9`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 4 (09) 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 Луіса (м. Новий Сонч, Польща).*

***Stanislava Sokolowska**, професор, доктор філософії, декан економічного факультету Опольського державного університету (м. Ополе, 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. Кишінів, 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 № 16 від 4 липня 2017 р.)

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

ISSN (Online): 2518-1971

© ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», 2017

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.567.28

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ

INSTITUTIONAL REGULATION OF HOUSEHOLDS BEHAVIOR

Катаранчук Г.Г.
аспірант кафедри економічної теорії,
менеджменту й адміністрування,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті досліджено місце і роль домогосподарств в інституційній структурі економіки. Визначено принципи інституційного аналізу домогосподарств, здійснено оцінку впливу суспільних інститутів на функціонування домашніх господарств України. Обґрунтовано вплив ефективності функціонування формальних інститутів, особливо механізмів державного регулювання економіки та соціальних відносин, на економічну поведінку домогосподарств. Виявлено проблему негативного впливу неформальних інститутів на функціонування домашніх господарств. Запропоновано підходи до удосконалення інституціонального механізму формування моделі оптимальної поведінки сучасних домогосподарств.

Ключові слова: *домашні господарства, економічна поведінка домогосподарств, суспільні інститути, довіра до суспільних інститутів, неформальні суспільні інститути.*

В статье исследуются место и роль домохозяйств в институциональной структуре экономики. Определены принципы институционального анализа домохозяйств, осуществлена оценка влияния общественных институтов на функционирование домашних хозяйств Украины. Обосновано влияние эффективности функционирования формальных институтов, особенно механизмов государственного регулирования экономики и социальных отношений, на экономическое поведение домохозяйств. Выявлена проблема негативного влияния неформальных институтов на функционирование домашних хозяйств. Предложены подходы к совершенствованию институционального механизма воздействия на поведение современных домохозяйств.

Ключевые слова: *домашние хозяйства, экономическое поведение домохозяйств, общественные институты, доверие к общественным институтам, неформальные общественные институты.*

The article investigates the place and role of households in the institutional structure of the economy. The principles of institutional analysis of households are determined, an estimation of influence of social institutes on functioning of Ukrainian households is made. The influence of the functioning of formal institutes, especially the mechanisms of state regulation of the economy and social relations, on the economic behavior of households is substantiated. The problem of the negative influence of informal institutes on the functioning of households was revealed. Approaches to the improvement of the institutional mechanism for forming the model of optimal behavior of modern households are proposed.

Keywords: *households, economic behavior of households, public institutions, trust in public institutions, informal social institutions.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні ринкові економічні відносини характеризуються їх поєднанням із неринковими механізмами регулювання. Це дає змогу враховувати недоліки ринку та спрямовувати економічні відносини на більш ефективну реалізацію економічних цілей усіх суб'єктів економіки. Обґрунтування підходів для інституціонального регулювання поведінки домашніх господарств є дуже важливим із погляду розроблення теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізмів впливу на оптимізацію моделей цієї поведінки в умовах, що створюються у зовнішньому середовищі домогосподарств.

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

і на які спирається автор. На думку інституціоналістів, починаючи ще з Т. Веблена, предметом економічної науки має бути взаємодія економічних і неекономічних чинників соціально-економічного розвитку, структурно-організаційні аспекти економічного механізму та функціонування економічної системи загалом. Вплив цих чинників може виявлятися у сфері господарювання не лише опосередковано, але й безпосередньо, тобто бути стимулом, умовою, мотивом економічної поведінки.

Відповідно до сучасного неоінституціонального напряму домогосподарство розглядається як інститут, що сприяє зниженню трансакційних витрат, насамперед за рахунок кооперації праці членів домогосподарства, сприяє зниженню ризиків унаслідок оптимізації внутрішньосімейного споживання за рахунок об'єднання ресурсів, а також на основі таких зовнішніх чинників, як захист прав власності, захист конкуренції, соціальний захист, що забезпечуються сукупністю інституціональних механізмів їх функціонування на макрорівні.

Інституційний підхід у поясненні поведінки домогосподарств характеризується такими властивостями: 1) велика увага приділяється внутрішній структурі домогосподарства, мотивам його поведінки у прийнятті рішень; 2) домогосподарство вивчається як господарюючий суб'єкт, «вписаний» у відповідну соціальну структуру, не може бути незалежним від зовнішнього впливу; 3) зовнішнє середовище щодо домогосподарств характеризується невизна-



Рис. 1. Домогосподарство в інституційній структурі економіки

Примітка. Авторська розробка

Таблиця 1

Вплив суспільних інститутів на функціонування домашніх господарств

Критерій	Вид інститутів	Інститути, що впливають на поведінку домогосподарств як суб'єктів ринкових відносин
Залежно від ступеня формалізації	Формальні (включають політичні, економічні правила і контракти)	Законодавство і правова система; захист прав власності; соціальна відповідальність держави, бізнесу, громадянського суспільства; соціальне партнерство; інфорсмент контрактних зобов'язань; механізм регулювання підприємницької діяльності; соціальні інститути (у т. ч. система освіти та науки, охорони здоров'я, соціального захисту, професійної підготовки); механізм регулювання конкуренції; інститути банківсько-кредитної системи; система оподаткування; механізм регулювання ринку праці; умови для інвестиційної діяльності; система страхування; державні гарантії тощо
	Неформальні (суспільні правила, що видозмінені внаслідок неефективності офіційних інститутів)	Культура, традиції, норми поведінки економічних суб'єктів; національна економічна ментальність; ставлення до праці та бізнесу; інституційні очікування; ступінь довіри і чесності в суспільстві; інститут підприємницької етики; звичаї ділового спілкування; ринкова культура чиновників; рівень корупції тощо

Примітка: складено автором

ченістю та обмеженістю в можливостях збору та обробки інформації, тому при прийнятті багатьох важливих господарських рішень вибір домашніх господарств є дуже ризикованим, може означати матеріальні і моральні втрати; 4) потреби, інтереси та цільові пріоритети домогосподарств значно залежать від доступності коштів для їх досягнення, що багато в чому задається інституціональним простором.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – визначити місце і роль домогосподарств в інституційній структурі економіки, обґрунтувати принципи інституційного аналізу домогосподарств та здійснити оцінку впливу суспільних інститутів на функціонування домашніх господарств України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У поясненні економічної поведінки домогосподарств у сучасних ринкових умовах важливо пам'ятати, що цілі домашніх господарств, зосереджені на забезпеченні добробуту та реалізації економічних інтересів, не можуть бути повністю реалізовані лише через ринок. Це пояснюється тим, що домогосподарства є інституціональними суб'єктами і у цьому статусі вступають в економічні відносини з іншими суб'єктами (рис. 1). З огляду на багатоаспектність наведених на рис. 1 характеристик домашніх господарств, інституційний аналіз домогосподарств має спиратися на такі принципи:

1. Вивчення домогосподарства як соціально-економічної системи (інституту ринкової економіки).

2. Урахування взаємозв'язку соціальних процесів, що відбуваються на макро- і мікрорівнях, вивчення впливу соціальних механізмів на зміну інститутів та місця інституційних змін на соціальні процеси, що відбуваються у функціонуванні домогосподарств.

3. Обґрунтування міри автономності домогосподарств та їх залежності від макроекономічних та макросоціальних процесів, визначення умов та механізмів їх незалежності.

4. Вивчення реальних умов функціонування та потенційних можливостей їх покращення під впливом інституційних змін.

5. Врахування того, що ресурси та потенційні можливості різних домогосподарств є різними.

6. Характер поведінки домогосподарств залежить від низки чинників, характеризується можливістю вибору стратегій поведінки із декількох альтернатив, тому дослідження цієї поведінки має ґрунтуватися на ґрунтовній емпіричній основі.

7. Інституційний аналіз поведінки економічних суб'єктів в умовах кардинальних змін буде більш продуктивним, якщо брати до уваги не тільки власне економічну сферу, а й значно ширше інституційне середовище, залучене у процес трансформації (політичний, соціальний, культурний складники).

Визначальну роль у функціонуванні домогосподарств, на наш погляд, відіграє той інституційний порядок, що формується у результаті їх взаємодії з інституціональним середовищем. У таблиці 1 наведено види суспільних інститутів, що здійснюють важливий вплив на функціонування домогосподарств як суб'єктів ринкової економіки та визначають їх поведінку.

Наведені у табл. 1 формальні та неформальні інститути у реальному житті поєднуються між собою. У різних сферах господарського життя можуть переважати одні або інші. Ступінь зрілості певного інституту або його ефективність зумовлює той або інший тип економічної поведінки домогосподарств. Якщо, наприклад, виникають проблеми неефективності використання певного формального інституту, то він частково або повністю замінюється неформальними зв'язками чи відносинами. Оскільки повністю формалізувати усі економічні відносини неможливо, мова йде про більшу або меншу ступінь взаємозаміни або співіснування різних видів інститутів.

Інституціональний порядок функціонування домашніх господарств, що склався в Україні, не є ефективним. Домогосподарства значною мірою не довіряють наявним суспільним інститутам. Дослідження, проведене соціологічною службою Центру Разумкова з 21 по 26 квітня 2017 року, свідчить, що серед інститутів держави та суспільства найбільшу довіру громадян мають волонтерські організації (їм довіряють 66% опитаних), церква (63,3%), Збройні Сили України (55,9%), Національна гвардія України (49%), добровольчий рух (територіальна оборона) (45,2%), Державна служба з надзвичайних ситуацій (45%) – число респондентів, які довіряють цим інститутам, на статистично значущому рівні перевищує число тих, хто їм не довіряє.

Президенту України довіряють лише 22% опитаних, не довіряють – 71,9%, Уряду – відповідно 12,8% і 81,9%, Національному банку – відповідно 11,7% і 81,5%, Верховній Раді – відповідно 9% і 86,6%, прокуратурі – відповідно 9,5% і 83,3%, судам – відповідно 7% і 86,6%. Національному антикорупційному бюро України довіряють 21,3% опитаних, не довіряють – 64,8%. Довіру до державного апарату (чиновників) висловили 7,9% опитаних, не довіряють – 87%. Вкрай низький рівень довіри мають також політичні партії (відповідно 8,6% і 83,5%), комерційні банки (відповідно 10,4% і 83,9%), засоби масової інформації Росії (відповідно 3,4% і 85,2%). Дії Президента України повністю підтримують 4,4% опитаних, підтримують окремі дії – 39,1%, не підтримують – 51,7%. Дії Уряду – відповідно 2,4%, 29%, 61,9%, дії Прем'єр-міністра – відповідно 3,9%, 31,3% і 57,9%, Верховної Ради України – відповідно 1,9%, 25,2%, 67,5%, Голови Верховної Ради України – відповідно 2,7%, 25,1%, 62%, Національного банку України – 2,3%, 17,3%, 67,3% [15].

Причинами недовіри домогосподарств суспільним інститутам в Україні є об'єктивні та суб'єктивні чинники, такі як політична, економічна та соціальна криза; недостатньо ефективна соціальна політика держави; неефективність економічних взаємозв'язків між суб'єктами ринкових відносин, суперечність інтересів, монополізація економіки; корупція та обмеженість економічної свободи; незручні умови регулювання бізнесу, недоступність ресурсів; недовіра до влади; недостатність коштів для заощаджень, інвестицій, придбання житла, автомобіля, меблів та ін.; неефективність умов для здійснення підприємницької діяльності; недоступність ринкової інформації; нерівномірність у масштабах власності та володінні ресурсами; бідність, нерівність у доходах; різниця у складі сім'ї, здоров'ї, здібностях; неоднаковість шансів в отриманні освіти, місця роботи та інші.

Аналіз ефективності функціонування формальних інститутів, особливо механізмів державного регулювання економіки та соціальних відносин, свідчить про особливості поведінки українських домогосподарств.

1. Поведінка, спрямована на виживання в умовах, що склалися. Трохи більше третини українців (35%) готові терпіти подальше зниження рівня свого життя заради кінцевого успіху реформ (із них 11% готові терпіти стільки, скільки потрібно, а 24% – не більше року). Натомість кожен третій не може терпіти далі, бо його матеріальне становище нестерпне вже зараз, а кожен четвертий – бо не вірить в успіх реформ. Третина населення, яка згодна певний час терпіти матеріальні труднощі заради реформ, залишається стабільною принаймні з липня 2015 року. Щоправда, у грудні 2014 року готових терпіти було більше – 45%.

2. Сподівання на державу, допомогу інших країн, систему соціального захисту населення, обмеження впливу монополій на ціни і тарифи. Головними рушіями реформ населення вважає уряд (33,5%), президента (29,5%), громадські організації, волонтерів (23%), країни Заходу (21%), населення (19%). Порівняно з 2015 роком майже вдвічі зросли сподівання на країни Заходу як рушіїв українських реформ (позитивний баланс щодо ролі у реформах у країн Заходу: з +9 до +19%).

3. Надія на власні сили, на громадянське суспільство. Найкращим балансом ставлення громадян у контексті впливу на проведення реформ можуть похвалитися громадські організації та волонтери: 23% вважають, що вони сприяють реформам, і лише 1% – що вони чинять їм опір. Позитивний баланс отримало також населення України загалом: 19% вважають його рушієм реформ і лише 2% – гальмом. У позитиві також вчені, науковці (+8%), уряд (+2%), президент (+3%). Найбільш негативний баланс впливу на реформи у державних чиновників (-47%), та олігархів (-44%). У негативі також вплив Росії (-15%), політичних сил, які утворюють більшість у Верховній Раді (-12%), та тих, що в опозиції (-12%), правоохоронних органів (-7%).

5. Втрата впевненості у майбутньому. На думку громадян, у більшості сфер життя становище в Україні в 2016 році істотно погіршилося. Найбільш негативні зміни сталися у рівні цін та тарифів – тут погіршення зазначили 88,5% населення, в економічному становищі України (77%), у рівні стабільності (75%), упевненості громадян у завтрашньому дні (74%), рівні добробуту родини (73%), у ставленні громадян до влади (72%). Єдиною сферою, де громадяни відзначили поліпшення ситуації, є обороноздатність країни – зміни на краще позначили 40% населення (на гірше – 21%). Порівняно з 2014 роком у деяких сферах погіршення ситуації стало фіксуватися менше: у міжнаціональних стосунках (наприкінці 2014 року погіршення ситуації відзначали 40% населення, наприкінці 2016-го – 24%; у соціальному захисті (71% і 49%); у пенсійному забезпеченні (63% і 49%); в оплаті праці (76% і 54%): у становищі російськомовного населення (29% і 17%); у становищі україномовного населення (25% і 16%); у становищі етнічних та релігійних меншин (22% і 15%). Якщо порівняти з 2015 роком, то найбільші зміни на гірше громадська думка відзначила у ситуації із злочинністю (у2015роціпогіршеннявідзначали47%населення,у 2016-му – 62%), пенсійному забезпеченні (40% і 49%), соціальному захисті (40% і 49%) [1; 14].

Наведені оцінки зовнішнього середовища та особливості поведінки домогосподарств у цих умовах свідчать про те, що вибір економічної поведінки окремо взятого домогосподарства піддається впливу з боку мікро- та макроекономічного, соціального й інституціонального середовища, значним чином залежить від взаємодії з іншими економічними суб'єктами. В умовах обмеженості ресурсів домогосподарство змушене визначати для себе пріоритетність цілей. Вибір включає значущі для домогосподарства об'єкти досягнення – зростання добробуту (рівня життя), гарантію зайнятості, цікаву за змістом економічну діяльність, творчість, можливість рухатися по соціальній драбині вгору, доступ до влади, соціальних і культурних цінностей, отримання освіти, соціальних гарантій.

Вибір підходів та принципів економічної поведінки залежить від конкретної економічної ситуації, у якій функціонує домогосподарство, від інституціональних норм, що зумовлюють цю лінію поведінки. Від якості інституційного середовища залежить і спрямованість поведінки домогосподарств. Вони завжди прагнуть реалізувати власні інтереси.

Інституційний підхід містить можливості виявлення ступеня «ринковості» або «антиринковості» поведінки домогосподарств. Поведінка, повністю орієнтована на ринкові відносини, характеризується тим, що задоволення

власних потреб домогосподарств здійснюється через взаємовигідний обмін благами (тобто «ринковим способом»), а не шляхом самозабезпечення, неформальних взаємин з іншими суб'єктами (родичами і т. д.). Відхилення від ринково орієнтованої поведінки можуть приймати такі форми, як:

1. Поведінка, орієнтована на «домашню економіку», коли домогосподарство прагне до повної відокремленості від інших господарюючих суб'єктів (за винятком родичів, сусідів, друзів та ін.).

2. Поведінка, орієнтована на «ієрархічну економіку», що передбачає нерівноправні відносини домогосподарства з іншими суб'єктами залежно від місця в ієрархічній соціальній системі.

3. Поведінка, орієнтована на «тіньову економіку», пов'язана з порушенням формальних правил господарської діяльності.

Таблиця 2

Ефективність функціонування соціальних інститутів в Україні у 2016 році

Показники	Ступінь досягнення поставлених цілей
Зростання добробуту громадян	Показники добробуту українців за 2016 рік скоротилися на 18,5%
Рівень заробітної плати	Рівень заробітної плати в Україні є найнижчим серед європейських країн; розмір мінімальної зарплати до кінця 2016 р. (1450 грн.) становив лише 27% середньої зарплати (5358 грн.), (рекомендації МОП – не менше 50%, у країнах ЄС – 60%); 19,4% працюючих українців належать до категорії бідних. У 2017 р. мінімальна зарплата становить 3200 грн., середня зарплата – 5887 грн.
Пенсійне забезпечення	Мінімальна пенсія – 1130 грн. (з травня 2016 р.) становить лише 51% фактичного прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Дефіцит ПФ (145 млрд. грн.) покривається з державного бюджету України; більшість пенсіонерів знаходяться за межею бідності – з 12 млн. пенсіонерів 8 млн. отримує тільки мінімальну пенсію 1312 грн. (з травня 2017 року), яка становить лише близько 50% вартості «споживчого кошику». З 2017 року мінімальний споживчий кошик становить 2800 грн.
Ситуація на ринку праці	Рівень зайнятості населення оцінювався у 56,7%; рівень безробіття (за методологією МОП) зріс із 9,2% до 9,4%; число претендентів на одне робоче місце варіювалося від 13 до 19 осіб; близько 40% усього ринку праці продовжують перебувати в тіньовому секторі
Політика виплат субсидій	Після встановлення з 1 травня 2016 р. єдиної ціни на газ для всіх категорій споживачів кількість сімей, які потребували отримання субсидій, зросла до 9 млн.; витрати державного бюджету на виплату субсидій становлять близько 4-6% загального обсягу видаткових статей
Реформа охорони здоров'я	Загальний відсоток фінансування з урахуванням усіх відомств становить 2,8% ВВП (прийнятна норма – 5%). Не здійснено структурну реорганізацію системи медичного обслуговування. Зокрема, не створено центр реформ у системі охорони здоров'я для моніторингу та оцінки їх ефективності, не забезпечено рівних прав щодо діяльності медичних закладів усіх форм власності та різного підпорядкування, не створено умов для вільного доступу всіх постачальників на ринок гарантованих державою медичних послуг.
Децентралізація соціальних послуг	Право на пільги мали близько 20 млн. українців (приблизно 40% населення), що вдвічі перевищує чисельність платників до соціальних фондів (10,5 млн. осіб).
Освітня політика	14 грудня 2016 р. Кабінет Міністрів схвалив Концептуальні засади реформування середньої школи «Нова українська школа». Головна мета реформи – наблизити середню освіту до реальних потреб практичної діяльності і подальших етапів соціалізації молодої людини.
Умови ведення бізнесу	Україна за рік покращила свою позицію в рейтингу легкості ведення бізнесу лише на 1 позицію, піднявшись із 81 місця на 80 місце. Позитивні зрушення експертами відзначено лише в 2 із 10 основних компонентів дослідження – «Захист прав міноритарних інвесторів» та «Забезпечення виконання контрактів». Негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено (в порядку зменшення): корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, неефективну державну бюрократію, ускладнений доступ до фінансів, часту зміну урядів, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, невідповідну якість інфраструктури, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, злочинність та крадіжки, погану етику робочої сили, низьку якість охорони здоров'я та недостатню освіченість працівників.

Примітка. Складено автором за: [2; 3; 4; 6-14]

За ефективністю інституцій Україна займає 102 місце у рейтингу 138 країн. Оцінка політичних інституцій за опитуваннями Центру Разумкова дуже низька. Визначальними чинниками інституційних провалів в Україні, які існували протягом трансформаційного періоду і залишаються до сьогодні, стали суперечності між старими і новими економічними та соціальними інститутами; деструкція вартості та низька мотивація праці, втрата цінності праці та професійних знань (поширеність явища фрустрації, недостатній діяльнісний потенціал рядових професіоналів, байдужість людини до суспільних аномалій тощо); неефективна система прав власності; високі трансакційні витрати, пов'язані із дисфункціями інституціональної системи (зокрема, з поширеністю та латентністю неправових соціально-економічних практик та, відповідно, високими ризиками і високою ціною слідування економічним нормам), відсутністю механізму створення середнього класу; наявність інституційних пасток у сфері освіти, науки та охорони здоров'я; ментальні моделі поведінки; провали у механізмах побудови громадянського суспільства [15].

Як свідчить досвід інституційних трансформацій, роль політичних інститутів важко переоцінити, однак наслідки їхньої дії не завжди приносять бажаний результат. Для того щоб демократична система була дієвою, суспільству варто обирати цінності, сформовані за межами ринку, такі як справедливість, соціальна допомога, прагнення захистити довкілля тощо. Дія ринкових механізмів забезпечує зростання багатства, але породжує та поглиблює нерівність окремих домогосподарств, обмежує їх економічні та суспільні можливості. Аналіз нормативної бази регулювання розвитку сектору домогосподарств свідчить про наявність значної кількості законів України, указів Президента та інших нормативно-правових актів, що створюють певне підґрунтя для урегульованості розвитку домогосподарств, однак значна кількість проблем, пов'язаних з їхньою життєдіяльністю (веденням індивідуальних підсобних господарств, відносинами з іншими суб'єктами ринку в питаннях реалізації продуктів діяльності тощо), залишається поза рамками нормативно-правової урегульованості [5; 7].

Розвиток інститутів демократії, становлення громадянського суспільства дає змогу зняти соціальні та економічні протиріччя ринкового суспільства, знайти баланс інтересів всіх економічних суб'єктів [5]. Найбільше українські домогосподарства сподіваються на соціальні інститути, що гарантують соціальну безпеку – механізми соціального захисту та соціального страхування. Якість цих інститутів недостатня, про що свідчать дані, наведені у таблиці 2.

Наведені у таблиці 2 характеристики низки соціальних інститутів в Україні у 2016 році свідчать про недостатню ефективність їх функціонування та підтверджують позицію щодо необхідності врахування у дослідженні домогосподарств тієї особливості, що як суб'єкти ринкової економіки вони мають різноспрямовані інтереси, реалізація яких може здійснюватися лише за умови системного підходу у взаємодії різних суспільних інститутів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Необхідно інституціонально закріплювати соціальні орієнтири усіх видів поведінки домогосподарств, що відображають уявлення людей про своє місце у соціальному просторі і припускають певну систему дій, спрямованих на підтримку або зміну наявного положення. Узагальнення цих складників має підтримуватися спільною ідеєю цілеспрямованого розвитку домогосподарств за сучасними напрямами, здатними формувати таку модель їхньої поведінки, яка забезпечить саморозвиток на основі внутрішніх мотивів і стимулів, що сприяють реалізації стратегій забезпечення їхнього добробуту і всебічного розвитку. Фундамент цих стратегій мають становити пріоритети формування та розвитку людського і соціального капіталу, умови для зростання середнього класу, розширення законодавчих, фінансових, управлінських можливостей для розв'язання соціальних завдань на регіональному рівні, підвищення ролі місцевих громад у забезпеченні комфортних житлових, освітніх, культурних, медичних та інших умов на місцевому рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 2016-й: політичні підсумки – загальнонаціональне опитування / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dif.org.ua/article/2016-y-politichni-pidsumki-zagalnonatsionalne-opituvannya
2. Special Report EU Assistance to Ukraine № 32, 2016. – European Court of Auditors / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eca.europa.eu/en/Pages/DocItem.aspx?did=40134
3. Ukraine. Data and Statistics. – World Health Organization / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.euro.who.int/en/countries/ukraine/data-and-statistics. 99
4. Демографічна ситуація у січні-вересні 2016 року. – Державна служба статистики України, http://www.ukrstat.gov.ua. 97 Death rate. The World Fackbook. – CIA / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2066rank.html
5. Зухба О. Економічна демократія як інститут реалізації інтересів домогосподарства / О. Зухба // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 40-3. – С. 38-42.
6. Квартальний моніторинг перешкод у розвитку МСП. Інформаційний бюлетень. К., 5 травня 2017 року.

7. Котис Н.В. Оцінка інституційного забезпечення розвитку сектору домогосподарств / Н.В. Котис // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Випуск 6-1(06) / 2016. – С. 51-55.

8. Національна стратегія побудови нової системи охорони здоров'я в Україні на період 2015-2025 рр. – Київ, листопад 2014 р.

9. Нова українська школа. Нам потрібен не тюнінг системи, а нові результати, – Лілія Гриневич. – Освітній портал «Педагогічна преса», 18 серпня 2016 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pedpresa.ua/166195-nova-ukrayinska-shkola-nam-potriben-ne-tyuning-systemy-a-novi-rezultaty-liliya-grynevych.html

10. Однією з головних проблем ринку праці є толерантність до «тіньової зайнятості». – Державна служба зайнятості України, 28 жовтня 2016 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=413659 &cat_id=364661

11. Пріоритети дії уряду на 2016 р. в соціальній сфері/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/sites/default/files/imce/2.6._prezentaciya_reva.pdf

12. Проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства з питань охорони здоров'я» реєстр. № 2309а-д від 10 грудня 2015 р.

13. Рева А. Майбутня пенсійна реформа спрямована на виконання зобов'язань перед наступними поколіннями. – Офіційний веб-портал Міністерства соціальної політики, http://www.msp.gov.ua/news/

14. Реформи в Україні: громадська думка населення http://dif.org.ua/article/reformi-v-ukraini-gromadska-dumka-naselennya1234_4334312

15. Ставлення громадян України до суспільних інститутів, електоральні орієнтації Результати соціологічного дослідження. Дослідження проведене соціологічною службою Центру Разумкова з 21 по 26 квітня 2017 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/Рабочий%20стол/ставл%20до%20інститутів.pdf

16. Уряд ухвалив 10 постанов, які кардинально вплинуть на діяльність системи охорони здоров'я. – Урядовий портал, 30 листопада 2016 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249540288 &cat_id=244276429

17. Щодо ситуації на ринку праці та діяльності державної служби зайнятості у січні-жовтні 2016 р. – Державна служба зайнятості України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=401365

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.976.4

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТОВАРНИХ ЗНАКІВ СУБ'ЄКТАМИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

PROBLEMS OF USE OF COMMODITY MARKS BY COMMERCIAL ACTORS IN UKRAINE AND WAYS TO ELIMINATE THEIR DECISIONS

Антоненко К.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри МЕВ і бізнесу,
Навчально-науковий інститут Міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

Мухамедова Д.Р.
студентка,
Навчально-науковий інститут Міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

У статті досліджено специфіку застосування товарних знаків та проблеми, які існують у комерційній діяльності в Україні. Розкрито чинники, які безпосередньо впливають на успішність використання товарного знака. Висвітлено тонкощі, які тісно пов'язані з нормативно-правовим використанням товарного знака в комерційній діяльності як в Україні, так і у світовому масштабі. Зазначено шляхи, які допоможуть у вирішенні проблем, що виникли безпосередньо під час використання товарного знака. Також наведено приклад успішного використання товарних знаків з огляду на всі раніше висвітлені перешкоди.

Ключові слова: *товарний знак, конкуренція, контрафакція, імітація, інтелектуальна власність, бренд, торговельна марка, рекламоспроможність.*

В статье исследована специфика применения товарных знаков и раскрыты проблемы, которые имеют место в коммерческой деятельности в Украине. Раскрыты факторы, которые непосредственно влияют на успешность использования товарного знака. Освещены тонкости, которые тесно связаны с нормативно-правовым использованием товарного знака в коммерческой деятельности как в Украине, так и в мировом масштабе. Указаны пути, которые помогут в решении проблем, которые возникли непосредственно при использовании товарного знака. Также приведен пример успешного использования товарных знаков с учетом всех ранее освещенных препятствий.

Ключевые слова: *товарный знак, конкуренция, контрафакция, имитация, интеллектуальная собственность, бренд, торговая марка, рекламоспособность.*

The article examines the specifics of the use of trademarks and problems that are taking place in commercial activities in Ukraine. Factors that directly influence the success of the use of the trademark are revealed. The subtleties that are closely linked with the legal use of the trademark in commercial activity in Ukraine and globally are highlighted. There are ways to help resolve problems that occur directly during using a trademark. There is an example of successful using of trademarks, taking into account of the previously highlighted obstacles.

Keywords: *trademark, competition, counterfeiting, imitation, intellectual property, brand, trademark, advertising ability.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Актуальність проблематики, пов'язаної з використанням товарних знаків на ринку, зростає з розвитком ринкових відносин в Україні. Проте існує безумовна боротьба між

суб'єктами комерційної діяльності за право володіння товарним знаком. У такій ситуації потрібно чітко регламентувати свої права на використання товарного знака та знати, як вирішити усі проблеми на шляху до ототожнення товарного знака. Тому варто чітко зазначити, з якими перешкодами можуть зіштовхнутися особи, які бажають просувати свій товарний знак.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Значну увагу дослідженню товарних знаків як частини інтелектуальної власності приділили такі вітчизняні вчені, як М.В. Вачевський, Н.М. Влащенко, Н.Ю. Сергеєва, які вивчали вплив нормативного використання товарних знаків. Значний внесок у вивчення розвитку товарних знаків в Україні у комерційній діяльності внесли О.С. Тєлєтов, О.Е. Шидакова та Ю.С. Шемшученко. З позиції поведінки споживача товарні знаки розглянуті в роботі Дж. Енджела, Р. Блекуелла та П. Мініарда.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині функціонування товарних знаків в Україні пов'язано з низкою проблем і суперечливих моментів, в зв'язку з чим існує необхідність значних змін у їх застосуванні та регулюванні. Проблеми, пов'язані з використанням товарних знаків в Україні, існують вже декілька років і стають все серйознішими. Масштаб їх невирішеності створює хитку базу як для компаній, так і для ринку загалом.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає у висвітленні основних проблем використання товарного знака. Необхідно виділити основні положення, на яких базується товарний знак, та зазначити вигідні шляхи їх використання для отримання позитивного результату. Також варто проаналізувати, яким чином правильне використання і зауваження певних проблем допоможе розвивати бізнес в епоху сучасних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В Україні досить широко поширений бізнес із так званого «перехвату» товарних знаків та копіювання чужих брендів [3, с. 143]. Закони не до кінця прописані, що дає змогу займатися таким бізнесом майже без особливих втрат, відкрито та легально. Позначення, яке використовується порушниками, є відтворенням товарного знака, який охороняється, і залежно від ступеня відтворення розрізняють такі форми незаконного використання, як контрафакція (підробка) та імітація. Під контрафакцією розуміють тотожне відтворення товарної марки, всіх її елементів – як основних, так і другорядних [5, с. 112]. Під час імітації відбувається не тотожне, а близьке відтворення товарного знака. Зміни, які вносять при цьому в оригінальну торговельну марку, у цьому разі бувають суттєвішими, ніж під час підробки. Саме це дає змогу створювати видимість використання товарного знака, що не порушує чужих прав, і водночас користуватися доброю репутацією оригінальної торговельної марки з огляду на легке змішування з нею, тобто тим самим отримувати комерційні переваги [5, с. 132].

Процедура реєстрації товарних знаків у національному масштабі зовсім не гарантує захищеності у світовому. Це, безперечно, є серйозною проблемою для компаній, які в майбутньому планують розширити свій асортимент та вивести товари на міжнародний рівень і світові ринки. Реєстрація товарних знаків здійснюється згідно з чинним законодавством кожної заявленої країни.

Сьогодні в Україні існує проблема оцінки інтелектуальної власності, що включає оцінку товарних знаків. Корінь проблеми – фактична відсутність у оціночних компаній досвіду оцінки товарних знаків і патентів. У таких компаніях вкрай мало висококваліфікованих фахівців у цій галузі, які знають методологію оцінки і володіють достатнім досвідом для якісного її проведення. Оціночних компаній в Україні дуже багато, відповідно і конкуренція серед них висока, тому оцінювачі беруться навіть за ті замовлення, суть яких не повністю розуміють. Замовники отримують неякісну оцінку на тлі великого числа «привабливих пропозицій» на ринку оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Проблема є невирішеною вже понад два десятки років, а досвіду в галузі роботи з товарними знаками практично немає.

В Україні немає жодного нормативного акта, який містив би положення про поширення обсягу правової охорони на позначення, що відрізняється від зареєстрованого хоча б одним елементом. Іншою проблемою в чинному законодавстві України є відсутність норм, які передбачали б надання правової охорони словесному позначенню із зазначенням мови, складовою частиною якої воно є, і визначали би правовий статус перекладу цього слова або словосполучення на іншу мову.

Інша проблема пов'язана з використанням попереджувального символу «ТМ». Багато заявників вважають, що для одержання виняткових прав на певне позначення досить просто подати заяву на його реєстрацію до Укрпатенту. Проте будь-яка особа може подати заяву на реєстрацію на своє ім'я навіть загальновідомого знака і до одержання рішення про відмову в його реєстрації використовувати цей знак разом із попереджувальним маркуванням «ТМ» на власний ризик. А в разі виникнення конфлікту зі справжнім власником знака можна просто вибачитись та пред'явити висновок Укрпатенту про встановлення дати подання заявки. сьогодні це питання залишається нормативно невизначеним і має швидше морально-етичний, ніж правовий аспект, а тому вимагає від середньостатистичного заявника наявності певного рівня спеціальних знань.

Основна проблема, що виникає з торговельними марками на національних ринках, – це

відсутність належної реєстрації в національних відомствах [4, с. 49-53]. В Україні, як і в деяких інших країнах, досить поширеним явищем є захоплення іноземних торговельних марок. Як правило, після захоплення торговельної марки йде пропозиція або укласти ліцензійний договір, або придбати права на торговельну марку. Звичайно, завжди можливий шлях реєстрації товарного знака в кожній країні. Але різні країни висувають і різні вимоги до процедури реєстрації товарних знаків. Подача заявки на реєстрацію товарного знака в національні відомства має наслідком спілкування з патентним повіреним цієї країни, оплату його гонорару і сплату мита в кожній з держав відповідно до конкретних вимог законодавства кожної країни.

Існують проблеми гармонізації законодавства України про товарні знаки з міжнародними нормами, де для здійснення ефективного захисту прав власника позначення, що охороняється законом, законодавець повинен визначити, які саме дії варто вважати порушенням його прав, передбачити дієвий механізм щодо припинення правопорушення, надати власникові можливість отримати компенсацію втрат майнового і немайнового характеру, а також забезпечити останньому можливість вживати заходів щодо запобігання подальшому порушенню його права власності на знак із боку третіх осіб.

Проблемним питанням також є те, що підтримання іміджу товарного знака вимагає від компанії мати потребу в спеціалістах, які можуть постійно удосконалювати товарний знак, щоб він не втрачав своєї рентабельності. Витрати на рекламу, формування рекламного бюджету, який може розроблятися окремо для кожного товару, має здійснюватись як основний захід, але більшість підприємств спочатку визначають загальну суму витрат на рекламу, а потім розподіляють її за окремими товарами.

Товарний знак ототожнює в собі 6 рівнів цінностей (див. табл. 1). Усі ці рівні дають розвиток позитивним асоціаціям, які допоможуть вирішити частину проблем, пов'язаних із товарними знаками. Можна скористатися цими рівнями під час виведення нового товарного знака на ринки. Найбільш довговічними є цінності, культура та індивідуальність, тому компанії намагаються створювати товарні марки, які б ототожнювали ці стратегії.

Таблиця 1

Складники товарного знака

Рівень цінностей товарного знака	Характеристика
Атрибути	Товарний знак викликає у підсвідомості покупця асоціації з визначними властивостями товару
Вигоди	Атрибути повинні бути представлені у вигляді функціональних та емоційних переваг
Цінності	Товарний знак відображає систему цінностей виробника
Культура	Товарний знак може представляти певну культуру
Індивідуальність	Товарний знак може викликати певні індивідуальні образи
Споживачі	Товарний знак розрахований на певний тип споживача товару

В основі виграшної характеристики товарного знака може бути його психологічна здатність впливати на споживача, індивідуальність та аспект позитивного сприйняття товару з-поміж інших. Сьогодні характеристиками сильного товарного знака є те, що він має художню цінність і, таким чином, підвищує вартість товару на 15-20% [4 с. 49-53]. Він є досить інформативним та оригінальним, що є стрижневими характеристиками рекламоспроможності. Правильне сприйняття товарних знаків реалізує сенс, який людина приймає більш несвідомо, на відміну від усього іншого.

Компанії, які мають намір розширити межі своєї торгової марки, повинні провести дослідження і з'ясувати, наскільки вдало споживчі асоціації, пов'язані з торговою маркою, відповідають новій продукції.

Під час розширення меж товарного знака доцільно мати на увазі певні обставини (див. рис. 1). Імовірність того, що новий продукт зашкодить позитивному сприйняттю марки, зменшується тоді, коли розширення меж торгової марки проводиться з урахуванням вимог ринку.

В епоху розвинутих комп'ютерних технологій розвиток як товарного знака, так і самого бренда

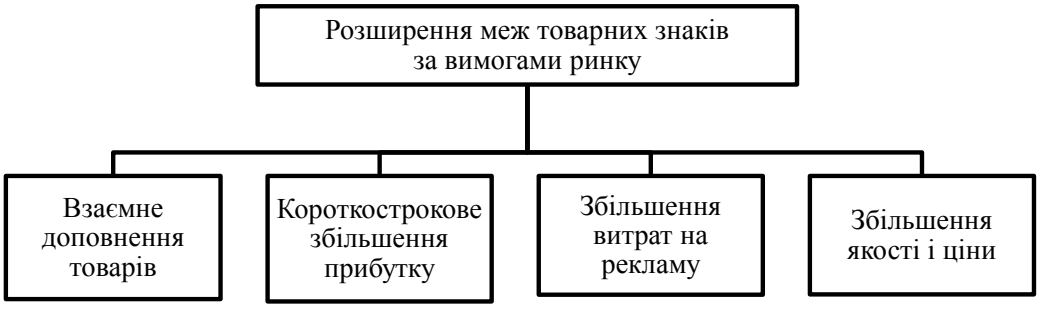


Рис. 1. Наслідки використання розширення меж товарних знаків

залежить від соціальних мереж, які є двигуном просування як нових товарних знаків, так і тих, які вже набули популярності. Ця можливість також вирішує одну з проблем, які пов'язані із просуванням товарних знаків у комерційній діяльності. Сьогодні інтернет-торгівля займає досить значну частку продажу на ринку товарів та послуг. Споживачі готові купувати товар «наосліп», користуючись лише своєю інтуїцією та чутками про товар. Тому вдало обраний товарний знак є запорукою того, що товар буде імпонувати покупцю і він вибере саме цей продукт, виходячи з низки певних факторів, які діють на підсвідомості.

Завдяки торговій марці зараз бренд є впізнаваним. За кількістю посилань на товари у таких соціальних мережах, як Instagram, Facebook, Twitter, Pinterest у 2016 році лідерами стали такі бренди, як Nike, Adidas, Victoria's Secret (див. табл. 2) [6].

Таблиця 2

Світові бренди за кількістю посилань у соціальних мережах за 2016 рік

Бренд	Кількість посилань
Nike	5,536
Adidas	3,433
Victoria's Secret	2,538
Chanel	2,279
Dior	1,726
Gucci	1,615
Louis Vuitton	1,523
Burberry	1,379
Prada	1,349
Zara	1,319

Лідером залишається компанія Nike, позиції якої непохитні. Увагу покупців привертає сама назва бренда. Американський бренд спортивних товарів залишається найпопулярнішим брендом у соцмережах, завоювавши серця і модників, і спортивних ентузіастів [7].

Спорт став дуже популярним у наш час, тому не дивно, що перші дві позиції займають саме представники спортивних галузей – компанії Nike та Adidas. Популярність Victoria's Secret зумовлена насамперед тим, що товарний знак приваблює споживачів і спонукає їх ознайомитись із представленим асортиментом [7]. Легкість шрифтів та ніжність кольорів є відмінною рисою цього товарного знака.

Компанії, вартість яких підвищував сильний бренд, отримують більший прибуток. Причому це є ознакою як сталих часів, так і періоду криз. Між високою вартістю бренда і біржовими показниками простежується прямий зв'язок. Сила бренда може помітно впливати на позиції фірми на фондовій біржі, в середньому додаючи до ринкової вартості компанії понад 25% [5].

Отже, незаконне використання товарного знака, найменування місця походження товару та інших засобів індивідуалізації товарів і їх виробників завдає серйозної шкоди правовласникам товарного знака або найменування місця походження товару, а також споживачам товарів і послуг. Крім того, такими протиправними діями заподіюється чимала шкода авторитету держави і державному бюджету.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Права на товарні знаки сьогодні порушуються набагато частіше, ніж інші види виняткових прав. Порушення у зазначеній галузі набули не тільки якісно нових масштабів, а й різноманітних форм. Незаконне використання чужого товарного знака не тільки заподіює шкоду правам і законним інтересам правовласника, але і є посяганням на «публічний інтерес і споживача, оскільки таке використання знака є актом недобросовісної конкуренції, забороненої законом». Зазначене вимагає розроблення нового підходу до оцінки використання товарного знака та можливостей щодо розпорядження ним, а також до вибору засобів і способів захисту прав на товарний знак. Держава зобов'язана захищати чесного підприємця від недобросовісної конкуренції на товарному ринку, забезпечити реалізацію проголошених законом гарантій його діяльності. Водночас вона зобов'язана припиняти ті форми конкуренції та підприємницької діяльності, які засновані на нечесних і протиправних методах їх ведення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вачевський М.В., Кремень В.Г. Інтелектуальна власність: теорія і практика інноваційної діяльності: [підручник] / За ред. проф. М.В. Вачевського. – К.: ВД Професіонал, 2015. – 448 с.
2. Сергеева Н.Ю. Материально-правовые пределы действия исключительного права на товарный знак – объект охраны: дисс. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право» / Н.Ю. Сергеева. – М., 2015. – 211 с.
3. Тєлєтов О.С. Брендінг та ребрендінг в умовах сучасних промислових виробництв. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2015. – 504 с.
4. Шидакова Е.Е. Роль промислових зразків і товарних знаків в стратегічному управлінні промисловою власністю / Е.Е. Шидакова // KANT. – 2012. – № 1(4) квітень. – С. 49-53.
5. Шемшученко Ю.С. Правова охорона комерційних позначень в Україні: проблеми теорії і практики: Зб. наук. Статей / За заг. ред. Ю.С. Шемшученка, Ю.Л. Бошицького. – К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України; ТОВ «Видавництво «Юридична думка», 2016. – 638 с.
6. http://www.brandblog.ru – офіційний сайт «Брендінг блог».
7. http://brandfinance.com – офіційний сайт «Brand Finance».

УДК 339.556.4

МІГРАЦІЙНА СИСТЕМА КАНАДИ ЯК ПРИКЛАД РОЗВИТКУ МІГРАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ, ЩО БАЗУЄТЬСЯ НА ПРОПОЗИЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

CANADA MIGRATION SYSTEM AS AN EXAMPLE OF DEMAND-BASED SYSTEM DEVELOPMENT

Стаканов Р.Д.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

У статті досліджується еволюція міграційних процесів в Канаді, висвітлено трансформацію міграційної політики в країні в умовах регіональних інтеграційних процесів, враховано досвід Канади як країни традиційної імміграції, а також досліджено особливості її міграційної політики як такої, що базується на пропозиції на робочу силу та загальнонаціональних інтересах держави.
Ключові слова: *міжнародна трудова міграція, міграційна політика, Канада, система балів, НАФТА.*

В статье исследуется эволюция миграционных процессов в Канаде, освещена трансформация миграционной политики в стране в условиях региональных интеграционных процессов, учтен опыт Канады как страны традиционной иммиграции, а также исследованы особенности ее миграционной политики в качестве такой, что базируется на предложении рабочей силы и общенациональных интересах государства.
Ключевые слова: *международная трудовая миграция, миграционная политика, Канада, система балов, НАФТА.*

The article examines the evolution of migration processes in Canada, highlights the transformation of migration policy in the country under the regional integration processes, points out the experience of Canada as a country of traditional immigration. Author studies Canada's migration policy from the supply side and taking into account national interests of the state.
Keywords: *international labor migration, migration policy, Canada, point based system, NAFTA.*

Постановка проблеми. З огляду на динамічний розвиток міграційних процесів в світі вагому роль відіграє ефективний міграційний менеджмент, який дає змогу проводити селекцію мігрантів на основі пріоритетів та потреб роботодавців та країни загалом. Більшість країн світу і надалі спирається на потребу перш за все роботодавців, базуючись на попиті на робочу силу. Окремі країни, такі як Канада, Австралія, Нова Зеландія, Сполучене Королівство, використовуюсь міграційні системи балів, відштовхуючись від пропозиції робочої сили, або ж намагаються поєднати позитивні сторони обох підходів. Вивчення передового досвіду міграційної політики країн, що базуються на пропозиції та гібридних моделях, має вагоме значення, зокрема для побудови ефективної міграційної політики України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку міжнародної трудової міграції, міграційна політика окремих країн та регіонів досліджувались низкою українських та зарубіжних науковців, серед яких перш за все варто виділити Дж. Борхаса, А. Вінтерса, А. Гайдуцького, С. Дрінквотера, І. Івахнюка, Е. Лібанову, О. Малиновську, С. Метельова, Д. Рату, А. Румянцева, С. Сардака, О. Старка, А. Філіпенка, Дж. Флореса, О. Шниркова. Також значна увага цьому питанню приділяється в звітах та окремих спеціальних дослідженнях низки міжнародних організацій, зокрема Міжнародної організації праці, Міжнародної організації з міграції, Організації економічного співробітниці та розвитку. Світового банку.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз еволюції міграційних процесів в Канаді та висвітлення трансформації міграційної політики в країні в умовах регіональних інтеграційних процесів з урахуванням досвіду Канади як країни традиційної імміграції, а також з урахуванням особливості її міграційної політики, яка базується на попиту

на робочу силу та загальнонаціональних інтересах держави. Стаття є частинною дослідження регіональної політики регулювання міжнародної трудової міграції в умовах формування глобального ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. НАФТА є регіоном переважаючої імміграції. Близько 13% населення регіону є особами іноземного походження. Ключовою країною призначення в регіоні і світі загалом виступає США, де в 2015 р. знаходились 46,6 млн. іммігрантів (14,5% населення країни), зі щорічним припливом мігрантів на рівні 2 млн. осіб. В Канаду прибувають щороку близько 800 тис. мігрантів, сама країна має одну з найвищих відносних часток мігрантів у структурі населення в світі (майже 22% в 2015 р.). Канада знаходиться на третьому місці в світі (після США та Іспанії) за кількістю іммігрантів з Латинської Америки. Кількість іммігрантів в Мексиці є незначною (1,1 млн., або 0,9% населення), при цьому Мексика є ключовим постачальником робочої сили в Північну Америку.

З 1980-х рр. політика Канади спрямована на впровадження стратегії підвищення конкурентоспроможності для покращення продуктивності, якості та гнучкості через організації високопродуктивної системи відтворення, запровадження якої вимагає залучення висококваліфікованих робітників під час використання передових технологій за підтримки державної політики [1].

Вагомою характеристикою міграційної системи Канади є її міграційна система балів. Системи, що акцентуються на інтересах мігрантів, базуються на відборі іммігрантів через системи балів. З 2008 р. Австрія, Данія, Сполучене Королівство, а також Нідерланди прийняли систему балів під час відбору висококваліфікованих мігрантів під час зайняття посад, яких не можуть зайняти місцеві робітники. В 2012 р. в Японії також була запроваджена міграційна система балів під час відбору висококваліфікованих робітників, що надавало право на постійне проживання через п'ять років перебування тим мігрантам, що відповідали певним критеріям за рівнем оплати, досвіду, освіти, віку, а також володінням мовою. Ключовою відмінністю між тими країнами, що першими запровадили міграційні системи балів, та тими, що зробили це на більш пізніх етапах, є те, що в Австралії та Канаді успішні іммігранти отримували право на постійне проживання відразу під час в'їзду та мали можливість привезти свої сім'ї, в решті ж країн передбачається, що мігрант спершу повинен відпрацювати визначений період часу, а лише після обумовленого урядом терміну легального перебування на території приймаючої країни він матиме право звертатись по отримання права на постійне місце проживання [2].

Канада була першою країною, яка запровадила міграційну систему балів в 1967 р. В основі канадської міграційної системи лежить пріоритет залученню людського капіталу в країну, а не залученню конкретного робітника відповідно до отриманого ним запрошення на роботу [3]. Якщо спершу Канадська система фокусувалась на пропозиції праці, надалі управління кваліфікованою трудовою міграцією поступово еволюціонувало в напрямі гібридної моделі, охоплюючи міграцію попиту у вигляді підтримки імміграції з боку роботодавця або провінційного уряду, а також балансуючи коротко- та довготермінові політичні цілі [4].

Іммігранти, що допускаються в країну, включаються в національний ринок праці, як і будь-який інший новоприбулий актор на ринку. Однак на практиці ситуація може відрізнятись, оскільки особа, якій надається право на постійне місце проживання, вже може бути присутньою в приймаючій країні в статусі тимчасового робітника, студента або ж відвідувача. Наприклад, в Австралії 33% дозволів на постійне місце проживання, обумовлених зайнятістю в 2003 р., були видані вже присутнім в країні робітникам. Аналогічний показник в 2003 р. у Новій Зеландії складав 55%, натомість в Канаді цей показник не перевищував 2% [5].

Останньою інновацією міграційної системи Канади є запровадження Експрес Доступу в 2015 р. З початку функціонування нової системи попередні програми, які діяли до цього (такі як FSWP, FSTP, CEC), припинили прийом прямих заявок. Спершу потенційний мігрант повинен заповнити онлайн-профіль, в якому зазначаються рівень володіння англійською чи французькою мовами, освітній рівень, професійні вміння, досвід роботи, а також те, чи має він запрошення на роботу від роботодавця або від провінції чи території Канади. Заповнення цього профілю є виразом зацікавленості в імміграції, а особи, які відповідають вимогам для кваліфікованої імміграції принаймні за однією з вищенаведених програм і при цьому мають запрошення на роботу, можуть вступити до Експрес Доступу для кандидатів на міграцію [4].

Якщо у потенційного мігранта немає запрошення на роботу на момент заповнення Експрес Доступу, у нього є 30 днів на реєстрацію в Канадському банку робочих місць [6], який є інструментом співставлення попиту на пропозиції робочих місць в країні.

Активні кандидати в банку даних є ранжованими відповідно до системи балів Розширеної рейтингової системи (CRS), яка застосовується до всіх економічних іммиграційних програм. Система CRS сприяє кандидатам, заявки яких є підтвердженими оцінкою впливу на ринок праці провінцій або територій. Серед 1 200 балів, отриманих через CRS, 600 можуть бути отримані завдяки підтримці роботодавців, таким чином, сьогодні це найбільш вагома частина рейтингової системи. Також кандидати можуть отримати максимум 500 балів за цілу низку особистісних характеристик, які є традиційними як

для всієї канадської системи балів, так і для інших країн з аналогічними системами, а саме володіння мовою, рівень освіти, вік (найкращі можливості мають потенційні мігранти віком від 18 до 31 року), досвід роботи в Канаді. Решту 100 балів можна отримати за вміння, які можуть бути передані місцевому ринку та будуть корисні економіці Канади [4].

Кандидати з кількістю балів понад 600 складали 70% від всіх заявників, що отримали запрошення впродовж перших 6 місяців з моменту запровадження системи, а 65% з них мали кваліфікаційну пропозицію на роботу. На першому етапі кваліфікаційна кількість балів сягала 734, однак надалі стабілізувалась впродовж 2015 р. на рівні 450-489 балів. Загалом впродовж 2015 р. було видано 28 тис. таких запрошень. Серед них 42% по Федеральній програмі для кваліфікованих працівників (FSWP), 36% – Програмі Канадський досвідчений клас (CEC), 14% – провінційним програмам (PNP), 8% – Федеральній програмі кваліфікованої торгівлі (FSTP) [4].

Незважаючи на окремі коливання в 2016 р., коли кваліфікаційна кількість балів складала понад 500, загалом наявність запрошення від роботодавця вже не була критичною, а станом на жовтень 2016 р. в 2 раундах було видано 3 321 запрошення за мінімальної кількості балів 475-484 [7]. Значна кількість балів виділяються кандидатам канадської системи Експрес Доступу за наявності запрошення на роботу для того, щоб забезпечити таких кандидатів найвищими позиціями в рейтингу і таким чином дати їм змогу іммігрувати відразу, як тільки вони попадають в базу даних, найбільш швидко задовольняючи потреби роботодавців та територій [4].

На відміну від більш ранніх систем балів, CRS не передбачає автоматичного визнання всіх, хто досягнув визначеної величини балів, такими, що допускаються до імміграції. Натомість система Експрес Доступу застосовує динамічне рейтингування та управління системою: лише невелика група осіб з найвищими балами відразу отримує запрошення на подання документів на імміграцію. Кожні 2-3 тижні відбувається обробка нових запитів, а кількість виданих запрошень базується на здатності опрацьовувати заяви та щорічні рівні імміграції. Кандидати Експрес Доступу можуть подавати заяву на одну з діючих федеральних або провінційних схем економічної імміграції після того, як вони отримали запрошення [4]. Така двохстадійна

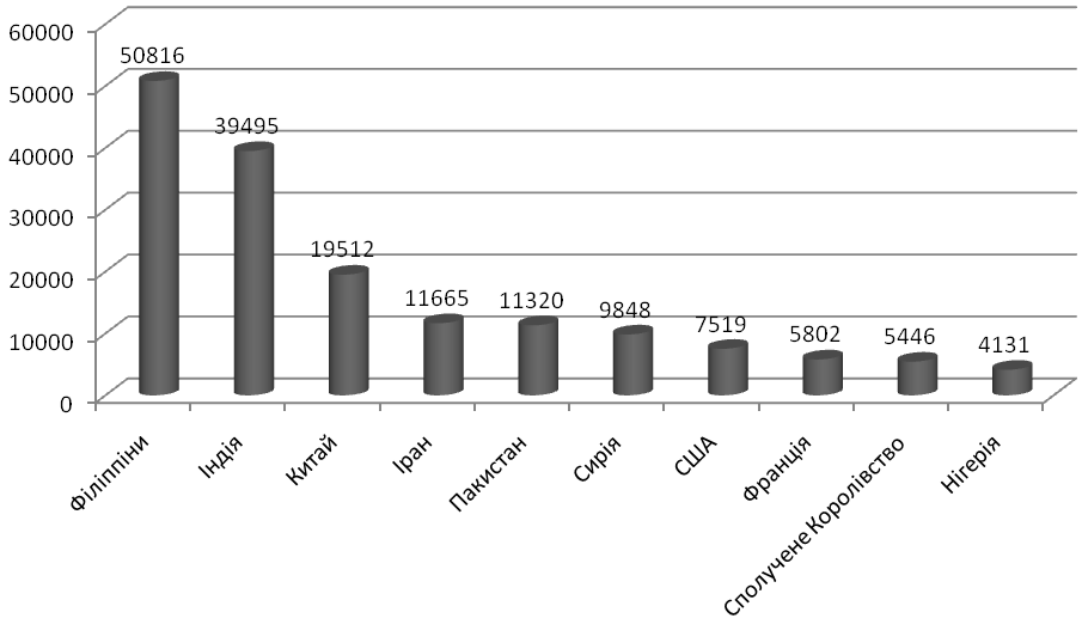


Рис. 1. Найбільші країни походження постійної міграції в Канаді в 2015 р., осіб

Джерело: складено автором на основі [9]

Таблиця 1

Тимчасова міграція до Канади за окремими програмами, осіб

Програма/ рік	1996	2000	2005	2009	2013	2015
Програма TFWP*	14 663	22 511	43 409	112 563	104 125	60 138
Програма IMP**	37 352	44 122	73 736	139 828	236 663	250 064

** Програма для тимчасових іноземних робітників;*

*** Програма міжнародної мобільності*

Джерело: складено автором на основі [10]

модель відбору, а також динамічна рейтингова система дають змогу іммміграційним органам Канади відбирати саме тих мігрантів, які найбільшою мірою можуть посприяти економічному розвитку країни.

Канада разом з США, Австралією та Новою Зеландією [8] входить до традиційних країн імміграції та проводить селективну міграційну політику стосовно робітників-іммігрантів. З 2005 по 2015 рр. загалом до Канади в'їхали 2,828 млн. мігрантів. За період з 2005 р. ключовими країнами походження мігрантів виступають Китай, Індія та Філіппіни [9]. В 2015 р. 271,7 тис. нових постійних мігрантів прибули до Канади, що на 4,4% більше, ніж в 2014 р. Ключовими країнами походження міграції виступають Філіппіни, Індія, Китай, Іран, а також Пакистан, на які в 2015 р. припадало близько половини від загального іммміграційного притоку (рис. 1).

Впродовж останніх 11 років за наявності коливань по різних роках показник абсолютної кількості міграції в країні є практично незмінним (в 2015 р. в країну в'їхали лише на 20 тис. іммігрантів більше, ніж в 2006 р.). Натомість сама структура постійної імміграції до країни зазнає поступових змін. Так, частка трудової міграції зросла з 55% в 2006 р. до 62,5%. Відбулись зміни і в самій структурі економічної міграції. Якщо в 2006 р. абсолютна більшість іммігрантів в'їжджала за загальними програмами для кваліфікованих мігрантів (76,6% від загальної кількості економічних мігрантів), то з кожним роком імміграція робітників стає все більшою мірою таргетованою, сегментованою та спеціалізованою. Якщо кількість віз для підприємців та інвесторів демонструє скорочення, то частка мігрантів за провінційними програмами зросла до 26% (з 9,5% в 2006 р.), а частка тих, хто отримав дозвіл на постійну імміграцію за наявності робочого досвіду в Канаді, в 2015 р. вже становила 11,8% (перші іммігранти цієї категорії з'явились лише в 2009 р.). Зростання ж кількості робітників по догляду у структурі імміграції може свідчити про загальне зростання попиту на робочу силу та стабільність ситуації на ринку праці в країні, при цьому пропорційно зменшується кількість тимчасових робітників цієї категорії в країні.

Водночас, окрім постійного притоку мігрантів, вагоме значення для ринку праці Канади має тимчасова міграція за окремими програмами.

В табл. 1 наведено обсяги видачі дозволів за окремими програмами тимчасового працевлаштування в Канаді за період з 1996 по 2015 рр.

Як видно з табл. 1, загальна кількість тимчасових мігрантів за останні 20 років відчутно зросла, причому якщо, досягнувши піку в докризовий період, загальна міграція за програмою TFWP почала скорочуватись, то тимчасова міграція за програмою IMP зростає сталими темпами весь спостережуваний період. В табл. 2 деталізовано структуру тимчасової трудової міграції за програмою TFWP в 2006-2015 рр.

Як видно з табл. 2, пікове зростання притоку тимчасових трудових мігрантів в 2009 р. було обумовлено зростанням притоку інших висококваліфікованих робітників, а їхня кількість продовжувала зростати і в посткризовий період. А зафіксоване скорочення притоку за цією категорією станом на початок 2016 р. було обумовлено трансформацією міграційної політики, а не зміною пріоритетів в іммміграційних інтересах Канади, про що йтиметься далі.

В структурі програми IMP переважає імміграція з мотивів Канадських Інтересів, на які припадають 85% віз, їхня частка зростає як у відносному, так і в абсолютному вираженнях (в 2006 р. їхня частка становила 81%). На частку імміграції за угодами припадають 15% віз за цією програмою, а саме 2/3 мігрантів з цієї категорії є мігрантами за угодою НАФТА. Водночас, хоча кількість іммігрантів за цією угодою збільшилась за десятиліття майже вдвічі, їхня відносна частка у загальній кількості віз за програмою Міжнародної Мобільності скоротилась з 15% до 9,3%.

Натомість найбільш вагомою категорією мігрантів як за відносною часткою, так і за темпами приросту міграції, виступає перебування з мотивів конкурентоспроможності і державної політики. Десятикратне зростання кількості виданих віз для молодих спеціалістів, що завершили навчання, дає змогу іноземним випускникам канадських вузів отримати необхідний досвід роботи, а після цього подавати заявку

Таблиця 2

Тимчасова міграція до Канади за програмою TFWP, осіб

Категорія/ Рік	2006	2009	2013	2015
Робітники по догляду	21 997	31 610	16 185	14 004
Сільськогосподарські робітники	2 039	5 923	8 337	8 384
Інші тимчасові робітники	29 973	75 030	79 603	37 750
Зокрема:				
Інші висококваліфіковані	26 347	44 858	49 663	23 458
Інші низькокваліфіковані	3 318	29 779	29 422	13 913
Інші професії	308	393	518	379
ЗАГАЛОМ	**54 009**	**112 563**	**104 125**	**60 138**

Джерело: складено автором на основі [10]

на отримання права на постійне місце проживання через Програму імміграції для робітників, які мають канадський досвід роботи. Загалом на частку робітників цієї субкатегорії припадають 31,7% від загальної кількості віз за програмою IMP. Як і у випадку з постійною міграцією, частка тимчасових віз для членів подружжя або скорочується (для кваліфікованих робітників), або залишається на практично тому ж рівні (для студентів).

Незважаючи на те, що загальний обсяг міграції по лінії Мексика-Канада є незначною порівняно з аналогічними показниками міграції з Мексики до США, значення канадського напряму міграції зростає перш за все з 1990-х рр. Так, в 1991 р. в Канаді налічувались 22 тис. мексиканських мігрантів, в 2006 р. – 50 тис. Близько 3,2 тис. мексиканських іммігрантів приїхали в Канаду на постійне місце проживання в 2007 р., в 2008 р. цей показник скоротився до 2,8 тис., в 2009 р. практично відновився на докризовому рівні (3,1 тис.). Посткризова тенденція притоку постійних мігрантів з Мексики і надалі залишається нестабільною, хоча і перевищує докризові показники притоку (3,9 тис. – в 2010 р., 3,6 тис. – в 2011 р.). Однак надалі кількість мігрантів з Мексики стабілізувалась і становила лише 3,2 тис. осіб в 2015 р. [9].

В табл. 3 наведено структуру зайнятості серед місцевих жителів та іммігрантів. На відміну від ситуації в США, де іммігранти загалом демонструють більш високі показники участі в ринку праці, ніж місцеві жителі, ситуація в Канаді є протилежною. Якщо в докризовий період місцеве населення було залучено до ринку праці на 3,6% активніше, ніж іммігранти, то в 2015 р. цей розрив скоротився до 2,1%, а сам загальний рівень зайнятості серед осіб іноземного походження вже в 2015 р. перевищив докризові показники. Аналогічно і показник безробіття серед місцевого населення після зростання з 6% в 2008 р. до 7,2% в 2011 р. зменшився лише частково до 6,9%, а розрив по рівню зайнятості зменшився з 1,2% на користь місцевого населення до 0,5%. Регіональні відмінності за рівнем зайнятості серед мігрантів є досить значними. Якщо іммігранти з Європи та Океанії є більшою мірою залучені до ринку праці, ніж місцеве населення, а представники Північної Америки та частково Азії мають наближені до них показники, то представники Африки та Близького Сходу характеризуються низьким рівнем залучення до ринку праці Канади, а також високими показниками безробіття.

Вагомою характеристикою ринку праці Канади є те, що як в середньому іммігранти, так і місцеве населення мають більш високі показники участі в ринку праці, ніж в США та ЄС, що дає змогу говорити про більш високу ефективність економічної політики на ринку праці в Канаді, ніж в інших країнах ОЕСР, в умовах більш високих показників відносної імміграції, ніж у вищенаведених країнах. Також, на відміну від США, мігранти з НАФТА не відіграють вагомої ролі у структурі імміграції Канади, яка є досить диверсифікованою як за регіонами та країнами походження мігрантів, так і за їхнім якісним складом. З метою протистояння сучасним викликам на ринку праці урядами країн регіону запроваджується низка заходів щодо підвищення якості функціонування ринку праці. В Канаді бюджетом 2016 р. було передбачено значне зростання фінансування Стратегії молодіжної зайнятості, спрямованої на покращення якості переходу від шкільного навчання до працевлаштування. Також Канада виділила на 2016/17 рр. 125 млн. канадських доларів на фінансування Угод розвитку ринку праці та 50 млн. на Угоди по фінансуванню робочих місць. Вагомі кроки були зроблені для зменшення бар'єрів в мобільності робочої сили в рамках країни [12].

В рамках Угоди НАФТА створена Тристороння робоча група щодо в'їзду, яка складається з департаментів, зацікавлених в тимчасовому в'їзді робітників. До її повноважень, зокрема, відноситься розробка заходів сприяння тимча-

Таблиця 3

Зайнятість, безробіття і рівень зайнятості за регіонами походження мігрантів в Канаді, % [11]

Регіон	Рівень зайнятості			Рівень безробіття		
	2008 р.	2011 р.	2015 р.	2008 р.	2011 р.	2015 р.
Африка на Південь від Сахари	68,7	66,7	68,5	10,4	12,6	10,9
Північна Африка	66,2	63,8	64,0	16,1	14,8	14.9
Близький Схід	60,5	59,0	58,9	10,7	12,1	12,1
Азія	69,9	67,7	70,6	7,1	8,8	6,9
Європа	73,0	73,0	76,2	5,2	6,6	5,1
Океанія	82,0	75,3	79,5	3,9	6,7	2,7
Північна Америка	76,1	72,2	72,5	5,0	5,6	4,7
Центральна і Південна Америка і Кариби	72,3	70,2	73,3	8,5	10,6	8,3
Загалом особи іноземного походження	**70,7**	**68,9**	**70,9**	**7.2**	**8,9**	**7,4**
Місцеве населення	**74,3**	**72,7**	**73,0**	**6,0**	**7,2**	**6,9**

совому в'їзду підприємців в рамках організації. Ця група зустрічається щороку для контролю за виконанням Глави 16 Угоди [13].

Положення Угоди НАФТА жодним чином не стосуються права на постійне місце проживання в країнах-учасницях Угоди, не передбачають скасування ліцензування або сертифікації певних спеціальностей, якщо це передбачено внутрішнім законодавством країни перебування, а також не встановлюють жодних привілеїв для членів сімей, виїжджаючих в рамках Угоди НАФТА. Оскільки програма призначена для тимчасової міграції, обумовленої працевлаштуванням, притік робітників візи TN потенційно є вразливим для економічних флуктуацій бізнес-циклу. До вагомих Угод в рамках НАФТА, пов'язаних з робочою силою, також можна віднести Північноамериканську угоду щодо кооперації праці.

Члени сімей (чоловік/дружина, діти віком до 21 року) спеціалістів з візами TN мають можливість отримати статус TD (TD-1 для канадців та TD-2 для мексиканців). Статус візи TD залежить від головного апліканта на візу TN. Статус TD не дає їм права на працевлаштування, хоча і дозволяє відвідання школи [14].

Висновки. Імміграційну політику Канади можна вважати однією з найбільш досконалих та прогресивних серед тих, що нині існують в світі. Підтвердженням цього виступає те, що, маючи один з найбільш високих показників імміграції серед розвинених країн світу, навіть під час світової економічної кризи Канада не припиняє залучення іммігрантів. При цьому національний ринок праці в країні демонструє високі показники залучення іноземців, що вказує на високу ефективність інтеграційної політики. Незважаючи на це, канадський уряд регулярно продовжує пошуки вдосконалення та модернізації міграційного регулювання, запроваджуючи модернізаційні та інноваційні підходи до керування міграційними потоками, що дає змогу припустити, що найближчим часом Канада і надалі продовжуватиме залишатись новатором та еталоном міграційної політики для решти країн світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Marshall R. UK Code of Practice for international recruitment / R. Marshall [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nhsemployers.org/recruitmentandretention/internationalrecruitment/code-of-practice/pages/code-practice-international-recruitment.aspx
2. International Migration Policies Government Views and Priorities / United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/policy/InternationalMigrationPolicies2013/Report%20PDFs/z_International%20Migration%20Policies%20Full%20Report.pdf
3. Donald A. Immigration points-based systems compared / A. Donald [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bbc.com/news/uk-politics-29594642
4. Desiderio M.V. The Canadian Expression of Interest System: A Model to Manage Skilled Migration to the European Union? / M.V. Desiderio, K. Hooper [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.migrationpolicy.org/research/canadian-expression-interest-system-model-manage-skilled-migration-european-union
5. Managing Migration – Are Quotas and Numerical Limits the Solution? / OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/els/internationalmigrationpoliciesanddata/38840304.pdf
6. Castles S. Why migration policies fail / S. Castles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/0141987042000177306
7. Express Entry results: Previous rounds of invitations / Government of Canada [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cic. gc. ca/english/express-entry/past-rounds.asp
8. Migration in OECD countries: Labour market impact and integration issues / [S. Jean, O. Causa, M. Jimenez] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/eco/labour/49850080.pdf
9. Canada: Immigration by Source Country // The Canadian Magazine of Immigration. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://canadaimmigrants.com/canada-immigration-by-source-country-2015
10. Canada – Permanent residents by category / Government of Canada [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://open.canada.ca/data/en/dataset/2fbb56bd-eae7-4582-af7d-a197d185fc93?_ga=1.131056527.1684450041.1487758804
11. International Migration Outlook 2016 / OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dx.doi.org/10.1787/migr_outlook-2016-en
12. The State of the North American Labour Market / OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/mexico/The-state-of-the-north-american-labour-market-june-2016.pdf
13. International Mobility Program: North American Free Trade Agreement Government of Canada [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cic. gc. ca/english/resources/tools/temp/work/international/nafta.asp
14. TN Visa Occupations / TN Visa bulletin [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.tnvisabulletin.com/limited-occupations-tn-status

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336.1

МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ЗОВНІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ЗАСАДАХ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

METHODOLOGICAL GROUND OF THE CONCEPTION STATE EXTERNAL FINANCIAL CONTROL ON PRINCIPLES OF THE PROCESS APPROACH

Богма О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Запорізький національний університет

Стаття присвячена питанням упровадження механізму державного зовнішнього фінансового контролю, заснованого на застосуванні процесного підходу, що значно розширить можливості інституту державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) щодо виявлення та попередження загроз бюджетній безпеці держави на всіх етапах бюджетного процесу.
Ключові слова: *бюджетний процес, бюджетна безпека, державний зовнішній фінансовий контроль, процесний підхід.*

Статья посвящена вопросам внедрения механизма государственного внешнего финансового контроля, основанного на использовании процессного подхода, что значительно расширит возможности института государственного внешнего финансового контроля (аудита) касательно выявления и предупреждения угроз бюджетной безопасности государства на всех этапах бюджетного процесса.
Ключевые слова: *бюджетный процесс, бюджетная безопасность, государственный внешний финансовый контроль, процессный подход.*

The article is devoted to the questions of introduction of mechanism of state external financial control financial control based on application of the process approach that will extend possibilities of institute of state external financial control (the audit) in relation to an exposure and warning of threats to budgetary safety of the state on all implementation of budgetary process phases.
Keywords: *budget process, budget security, state external financial control, process approach.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розпочаті в Україні реформи у сфері бюджетного процесу і підвищення дієвості та якості усіх структурних елементів системи державного управління визначають необхідність адекватної модернізації державного зовнішнього фінансового контролю як однієї зі стрижневих умов, здатних забезпечити гарантію ефективності і результативності соціально-економічних перетворень в Україні. Необхідність реформування системи державного зовнішнього фінансового контролю визначається розумінням того, що вона має чітко визначати та розмежовувати повноваження органів фінансового контролю на всіх етапах бюджетного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженню теоретичних засад та практичних підходів до здійснення державного фінансового контролю присвячено велику кількість праць учених, серед яких доцільно виокремити Є. Бушміна, З. Варналія, О. Василика, В. Гейця, Т. Єфименко, М. Каленського, Л. Лисяк, І. Луніну, В. Мортікова, С. Онищенко, В. Опаріна, Ю. Пасічника, Ю. Слободяник та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується

означена стаття. Незважаючи на значну кількість наукових напрацювань, питання інституційного забезпечення бюджетної безпеки в умовах розбудови бюджетної системи України потребують подальшого поглибленого дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є обґрунтування доцільності запровадження у практичну діяльність Рахункової палати процесного підходу до організації і здійснення державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту), що дасть змогу забезпечити суттєве зростання якісних параметрів бюджетного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Однією з інституцій, діяльність якої спрямована на забезпечення бюджетної безпеки країни, є Рахункова палата. Відповідно до Закону України [1] Рахункова палата від імені Верховної Ради України здійснює державний зовнішній фінансовий контроль (аудит) за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використанням. Цей контроль (аудит) забезпечується Рахунковою палатою шляхом здійснення фінансового аудиту, аудиту ефективності, експертизи, аналізу та інших контрольних заходів. Саме діяльність Рахункової палати має забезпечити підвищення ефективності використання бюджетних коштів, створення дієвої системи контролю за виконанням державного бюджету і бюджетів державних цільових фондів.

Згідно з чинним Законом України «Про Рахункову палату» об'єктом аудиту визначений не сам бюджетний процес, а діяльність його учасників з позиції законності, ефективності, цільового використання бюджетних коштів у процесі виконання покладених на них функцій. Рахункова палата акцентує увагу на відповідності показників виконання бюджету визначеним у законі про Державний бюджет України на відповідний період.

Такий контроль за своєю суттю є подальшим, тобто спрямованим не на попередження можливих порушень, зловживань у бюджетній сфері держави, а на зменшення шкоди від уже фактично завданих ними збитків.

Вирішення зазначеної проблеми можливе шляхом запровадження у практичну діяльність Рахункової палати процесного підходу до організації і здійснення державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту). Модернізація методів державного зовнішнього фінансового контролю, заснованого на процесному підході та правильному використанні сучасних інформаційних технологій, має потенціал для забезпечення суттєвого зростання якісних параметрів бюджетного процесу. Таке твердження визначається розумінням того, що система державного зовнішнього фінансового контролю має бути побудована навколо самих фінансових процесів, а не окремих їх учасників [2].

Загалом процесний підхід є однією з концепцій управління, яка остаточно сформувалася в 1980-х роках [3]. Згідно з цією концепцією сучасні системи управління і контролю основний акцент переносять не на окремі функції виконавців, а на забезпечення ефективності процесу загалом та кожного етапу його реалізації зокрема, що дає можливість забезпечити своєчасне виявлення збоїв системи (відповідність структури, функцій та внутрішніх зв'язків складових елементів системи внутрішнім і зовнішнім загрозам) та її стійкість.

Підхід, в основу якого покладено управління процесами та контроль за їх здійсненням, покладений в основу найбільш популярних сьогодні основних концепцій менеджменту якості.

Відповідно до стандарту ISO 9001 процес визначається як сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих видів діяльності, які перетворюють входи у виходи [4]. Погоджуючись із таким тлумаченням процесу, вважаємо за доцільне доповнити його визначенням систематичної повторюваності здійснюваної діяльності як важливого складника будь-якого керованого процесу. Це зумовлено розумінням, що дії в організованому процесі не можуть бути випадковими (стохастичними), а є свідомими і повторюваними у кожному подальшому його циклі.

Таким чином, пропонуємо таке визначення процесного підходу до державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту): це підхід, заснований на сукупності систематичних, взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих дій органу державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту), спрямованих на виявлення та попередження загроз бюджетній безпеці держави на всіх етапах реалізації бюджетного процесу.

Загалом процесний підхід в управлінні системою призначений для аналізу й обґрунтування горизонтальних зв'язків між виконавцями під час здійснення процесу. Задіяні в ньому організації і співробітники можуть самостійно координувати свою роботу в межах покладених на них функцій і усувати проблеми без участі вищого менеджменту. Такий підхід дає можливість більш чітко й оперативно виявляти системні збої, обґрунтовано розробляти заходи щодо їх усунення і впливати на кінцевий результат процесу. Підхід, побудований на управлінні процесами, на відміну від функціонального, дає можливість зосередитися на результатах окремих етапів і бюджетного процесу загалом, а не на відірваній від контексту протікання процесу діяльності окремого його учасника. Він змінює поняття структури організації, за якої основними елементами стають не виконавці, а процеси [5].

Розглядаючи бюджетний процес як об'єкт державного зовнішнього фінансового контролю, треба зазначити, що для нього є характерними усі стрижневі елементи процесного підходу (рис. 1), такі як:

– вхід процесу;
– вихід процесу;
– ресурси;
– власник процесу;
– споживачі і постачальники процесу;
– вимірювачі (критерії оцінювання) процесу.

Входами будь-якого процесу є елементи, що зазнають зміни за результатами виконання конкретних дій їх виконавцями [5]. Як вхід бюджетного процесу розглядаються інтереси груп соціуму, які забезпечуються за результатами його реалізації.

Виходами бюджетного процесу є очікувані результати, заради яких виконуються певні дії. Відповідно результатом бюджетного процесу є рівень задоволення бюджетних інтересів груп соціуму і максимально ефективне використання бюджетних коштів.

Ресурсами будь-якого процесу є елементи, необхідні для його здійснення. На відміну від входів, ресурси не змінюються у процесі його здійснення. Такими ресурсами процесний підхід визначає технічне оснащення, документацію, фінанси, персонал, інфраструктуру тощо.

Власник процесу є одним із найважливіших понять, на яких базується процесний підхід. Встановлено, що у кожного процесу має бути чітко визначений власник – конкретна особа, що має у своєму розпорядженні необхідну ресурсну базу і відповідає за кінцевий результат процесу (вихід). Щодо бюджетного процесу, то його власником є народ України в особі Верховної Ради України.

Кожний процес повинен мати постачальників вхідних елементів процесу і споживачів вихідних елементів – результатів. Кожний процес забезпечує споживачів або інші процеси. Результати кожного процесу в будь-якому разі повинні задовольняти очікування споживачів, незважаючи на те, перебувають вони всередині системи чи поза нею. Відсутність у процесу постачальника визначає неможливість його виконання. Відсутність споживача свідчить про незатребуваність процесу. Постачальниками бюджетного процесу є його учасники, а саме органи, установи та посадові особи, наділені бюджетними повноваженнями на всіх стадіях реалізації бюджетного процесу. Споживачами бюджетного процесу є бюджетоотримувачі та суспільство загалом.

Вимірюваність процесів визначається можливістю їх оцінювання будь-яким відповідним

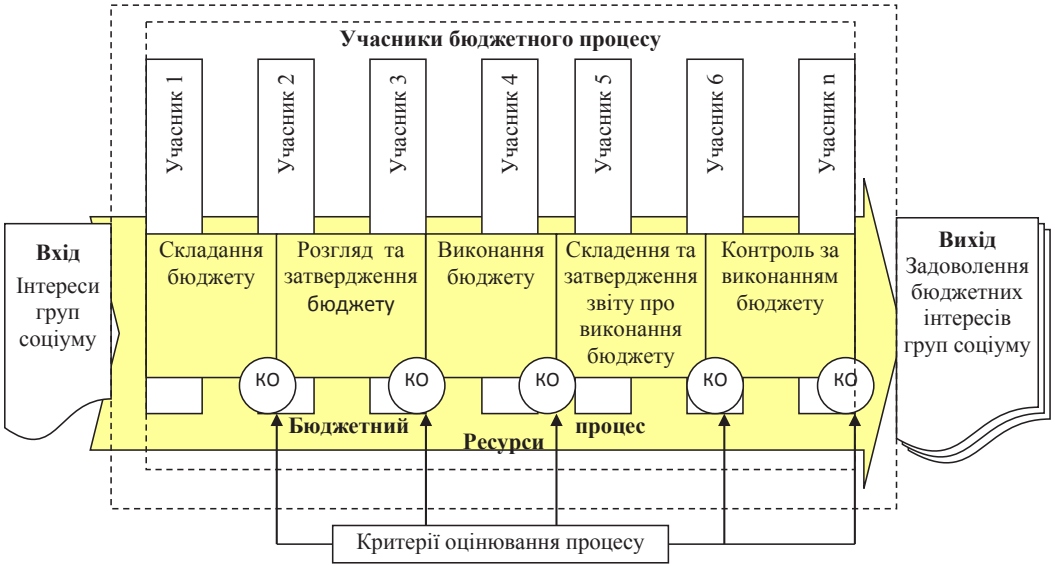


Рис. 1. Модель бюджетного процесу як об'єкта державного зовнішнього фінансового контролю (розроблено автором)

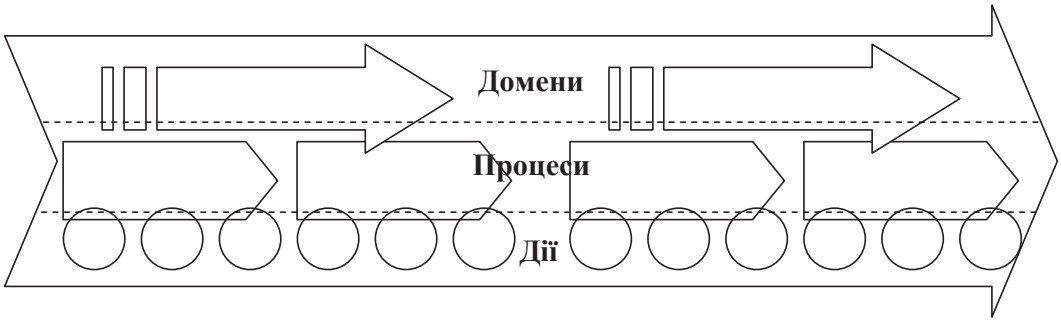


Рис. 2. Ієрархічна модель складників процесу

методом. Процес здійснюється задля досягнення конкретних, наперед визначених результатів. Тобто причина існування процесу – отримання конкретного результату, який можна ідентифікувати й оцінити. Показники вимірювання та оцінювання процесу слугують для моніторингу його здійснення і прийняття необхідних управлінських рішень щодо його коригування. Постачальники бюджетного процесу прагнуть виміряти його якість і вартість, а споживачі – тривалість і результативність. Показниками бюджетного процесу є сукупність якісних і кількісних параметрів, які характеризують його протікання і його результат (вихід) – рівень задоволення бюджетних інтересів груп соціуму.

Сукупність зазначених елементів процесного підходу визначає набір чітких, зумовлених особливістю системи причин здійснення процесу, відповідальних власників, функціональних обов'язків його учасників, пов'язаних із наповненням конкретними діями процесу і показниками оцінювання його ефективності на різних етапах реалізації.

Загалом бюджетний процес як об'єкт державного зовнішнього фінансового контролю складається із сукупності доменів, окремих процесів чи дій, на які впливає бюджетна політика держави та результати реалізації інших процесів (рис. 2). Дією (Activity) є основні види діяльності, здійснювані в межах окремих складників бюджетного процесу, які об'єднані в домени як основні одиниці структури загального процесу. Під доменом (Domain) бюджетного процесу як об'єкта державного зовнішнього фінансового контролю варто розуміти групування окремих його процесів у логічні етапи життєвого циклу бюджетного процесу в межах визначених завдань цього контролю [6].

Згідно з Бюджетним кодексом України доцільно виокремити 5 доменів бюджетного процесу [7], таких як:

1) складання проектів бюджетів;

2) розгляд проекту та прийняття закону про Державний бюджет України;

3) виконання бюджету, в тому числі внесення змін до закону про Державний бюджет України;

4) підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього;

5) контроль за дотриманням бюджетного законодавства, оцінка ефективності управління бюджетними коштами.

Процеси домену «Складання проектів бюджетів» є основними, оскільки саме вони визначають бюджетну політику держави, цілі, а також те, як перерозподіл національного багатства через бюджет допоможе вирішити соціально-економічні питання розвитку країни та досягти поставлених політичних цілей. Продуманість, цілісність і раціональність державної політики, закладеної в бюджеті, приведе до розвитку країни загалом. Процеси цього домену відповідають на питання:

– чи узгоджена стратегія розвитку країни із закладеною у бюджеті фінансовою політикою держави?

– чи є розуміння цілей бюджетної політики?

– чи оптимально держава використовує наявні фінансові ресурси?

– чи є бюджет реалістичним із позиції забезпеченості витратних статей відповідними статтями доходів?

– чи усвідомлюються бюджетні ризики і як здійснюється управління ними?

Домен «Розгляд проекту та прийняття закону про Державний бюджет України» є логічним продовженням попереднього домену в частині узгодження інтересів суспільства і державної політики, закладеної в затверджуваному бюджеті. Процеси цього домену відповідають на питання:

– чи дотримані всі юридичні процедури розгляду проекту бюджету і прийняття закону про Державний бюджет України?

– чи усвідомлюють і приймають Президент України, депутати Верховної Ради України, Уряд України відповідальність перед суспільством за закладені у бюджет статті доходів та видатків?

– чи відповідає бюджетна політика та якість бюджетного процесу потребам суспільства?

Домен «Виконання бюджету, в тому числі внесення змін до закону про Державний бюджет України» відповідає за втілення стратегії, закладеної в бюджеті. Відповідні статті затвердженого бюджету повинні бути виконані з максимальною ефективністю і відповідно до законодавства України. Цей домен також розглядає внесення змін до закону про Державний бюджет України, а також супровід і підтримку виконання бюджету.

Процеси цього домену відповідають на питання:

– чи рішення, пропоновані бюджетом, відповідають вимогам суспільства і держави?

– чи можливе виконання бюджету в передбачені терміни та за визначених розмірів бюджетних статей?

– чи дають можливість внесені зміни до бюджету вирішити проблеми, що виникли у процесі його реалізації?

– чи вдасться запровадити зміни до бюджету без збоїв у поточних соціально-економічних процесах?

Домен «Підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього» спрямований на визначення та групування результатів безпосереднього виконання бюджету. Він містить у собі питання зіставлення отриманих результатів із плановими, аналізу причин відхилення від виконання бюджету, необхідності внесення змін до бюджетної політики і бюджетного процесу.

Процеси цього домену відповідають на питання:

– чи були вирішені поставлені бюджетною політикою завдання?

– чи був бюджетний процес оптимальним і чи спроможні його учасники ефективно вирішувати проблеми, що виникають?

– чи були витрати бюджету оптимальними?

– чи забезпечується належний рівень бюджетної безпеки країни?

Останній домен «Контроль за дотриманням бюджетного законодавства, оцінка ефективності управління бюджетними коштами» відповідає за моніторинг та контроль процесів. Недостатньо просто реалізувати бюджетний процес, необхідно безперервно контролювати його якість і відповідність вимогам часу.

Цей домен відповідає на питання:

– чи ефективні заходи внутрішнього фінансового контролю бюджетного процесу?

– як своєчасно виявити проблеми, пов'язані з ефективністю виконання функцій учасниками бюджетного процесу?

– чи забезпечується належний рівень достовірності, конфіденційності, доступності та цілісності інформації?

– як установити зворотний зв'язок між ефективністю бюджетного процесу і потребами суспільства?

Для кожного процесу в межах певного домену визначаються мета і завдання (суспільством і державою, які підтримують/забезпечують цей процес), а також критерії його оцінювання, відповідальні за виконання, перелік конкретних процедур (дій), з яких він складається, а також чітко визначених результатів, що мають бути отримані в кінці.

Стрижневим поняттям процесного підходу та забезпечення якості бюджетного процесу є контроль. Він є основним механізмом, що підтримує досягнення поставлених перед бюджетним процесом завдань за рахунок відповідального використання наявних ресурсів, належного управління системними ризиками, своєчасного усунення загроз та забезпечення відповідності бюджетного процесу положенням бюджетної політики держави. Його методологічну базу формує сукупність фундаментальних методів, процедур та прийомів фінансового контролю, застосування яких дає можливість учасникам бюджетного процесу запобігти виникненню загроз бюджетній безпеці держави чи зводити до мінімуму збитки у разі неминучості їх реалізації.

Модель загальної концепції процесного підходу державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) наведена на рис. 3.

Упровадження механізму державного зовнішнього фінансового контролю, заснованого на застосуванні процесного підходу, має певні вимоги щодо взаємодії контролюючої та контрольованої системи, без дотримання яких не можна на практиці реалізувати його переваги.

До передумов запровадження процесного підходу у здійснення державного зовнішнього фінансового контролю варто віднести [6]:

– визначення мети і завдань процесу. Реалізація цієї вимоги визначає потребу здійснити чітке визначення та обґрунтування мети усіх етапів бюджетного процесу і завдань, які мають бути вирішені за їх результатами. Визначені мета і завдання процесу та його складників мають відповідати вимогам чіткості, однозначності, реалістичності, вимірюваності та бути своєчасно і в повному обсязі донесені до відома усіх зацікавлених сторін. Важливо відзначити, що завдання мають виходити зі змісту визначеної мети та бути спрямованими на її досягнення, а також бути забезпеченими необхідним методичним апаратом оцінювання їх виконання щодо своєчасності, результативності, якості та економності виконання;

– встановлення та закріплення власників процесів. У кожного складника бюджетного процесу повинен бути власник, відповідальний за отримані результати;

– забезпечення повторюваності процесу. Процеси повинні бути розроблені таким чином, щоб їх можна було повторно використовувати;

– встановлення ролі і відповідальності учасників бюджетного процесу. Для реалізації цього завдання необхідно визначити ключові дії та кінцеві результати процесу, визначити та закріпити ключові функції учасників бюджетного процесу і відповідну їм відповідальність. Це дасть можливість контролювати результати, поліпшити виконання, а також структурувати звітність за результатами здійснення процесу;

– розроблення і затвердження державної політики, планів і процедур. Потрібно визначити і донести до всіх зацікавлених сторін зміст державної бюджетної політики, плани і процедури, які рухають бюджетний процес, документуються, переглядаються, затверджуються,

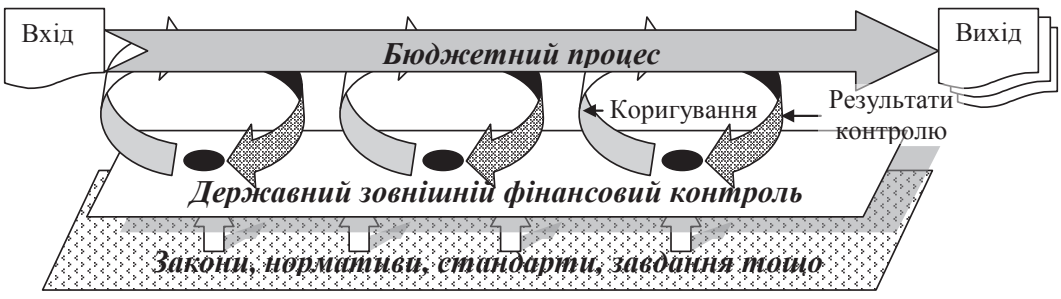


Рис. 3. Концептуальна модель процесного підходу контролю

підтримуються, використовуються тощо. Призначити відповідальних за виконання зазначених дій, що дасть можливість їх контролювати та мати впевненість у тому, що державна політика, плани і процедури актуальні, обґрунтовані, доступні і правильні;

– формування постійного прагнення до підвищення ефективності бюджетного процесу. Для кожного процесу необхідно визначити показники, які дадуть можливість виміряти його ефективність і результативність, поставити конкретні завдання. Встановити процедури збору інформації реалізації бюджетного процесу. Розробити механізм автоматичного порівняння планових (еталонних) показників із фактичними отриманими результатами і вжиття необхідних заходів у разі виникнення суттєвих відхилень.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, результати дослідження змісту та складників бюджетного процесу, а також переваг процесного і функціонально-структурного підходів залежно від конкретного об'єкта контролю та умов його проведення дає підстави стверджувати про доцільність їх комплексного застосування у практиці державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) в Україні. Комплексність застосування зазначених підходів значно розширює функціональні можливості інституту державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) та дає можливість здійснення сукупності систематичних, взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих дій, спрямованих на виявлення та попередження загроз бюджетній безпеці держави на всіх етапах реалізації бюджетного процесу.

Подальших досліджень потребує удосконалення методики оцінювання ефективності державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту), що ґрунтується на наявній інституційній основі бюджетного процесу і діяльності Рахункової палати та враховує доцільність введення в її практику процесного підходу до організації та проведення контрольних перевірок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про Рахункову палату» від 02.07.2015 р. № 576-VIII // Відом. Верхов. Ради України. – 2015. – № 36. – Ст. 360.

2. Индутенко А.Н. Модернизация системы государственного финансового контроля на региональном уровне и возможности применения аудита эффективности / А.Н. Индутенко // Финансы и кредит. – 2008. – № 2(290). – С. 53-60.

3. Редченко К.І. Концептуальні основи розвитку контролю на стратегічному рівні управління підприємством / К.І. Редченко // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 3(21) – С. 324-333.

4. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2015, IDT): ДСТУ ISO 9001:2015. – [Чин. від 31 грудня 2015 р. № 221 з 2016-07-01]. – К.: Держстандарт України, 2015. – 31 с.

5. Коваль Д.Е. Процессный подход к организации и ее управлению / Д.Е. Коваль, М.В. Кривонос [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.scienceforum.ru/2016/1631/18592

6. Методология. Цели контроля. Руководство по управлению. Модели зрелости процессов. – М.: АУДИТ И КОНТРОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ. 2008. – 234 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mmite.3dn.ru/_ld/0/35__4_1_.pdf

7. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 50-51. – Ст. 572.

УДК 338.45:664.6

ГАРМОНІЗАЦІЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РИНКОМ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ

HARMONIZATION OF CONCEPTUAL APPARATUS IN MANAGING SYSTEM OF BREAD PRODUCTS MARKET

Бокій О.В.
науковий співробітник відділу економічних досліджень,
Інститут продовольчих ресурсів
Національної академії аграрних наук

Виявлено суперечності у понятійному апараті хлібобулочних виробів, що застосовується у державній статистичній звітності та звітах органів державного управління. Наведено розвиток поняття соціальної продукції в історичному контексті. Розглянуто підходи до класифікації хлібобулочної продукції. Запропоновано власне визначення таких термінів та понять, як «хлібобулочні вироби», «хлібні продукти», «соціальний хліб».

Ключові слова: *ринок хлібобулочних виробів, гармонізація, понятійний апарат, хлібні продукти, класифікація, статистична звітність.*

Выявлены противоречия в понятийном аппарате хлебобулочных изделий, который применяется в государственной статистической отчетности и отчетах органов государственного управления. Приведено развитие понятия социальной продукции в историческом контексте. Рассмотрены подходы к классификации хлебобулочной продукции. Предложено собственное определение таких терминов и понятий, как «хлебобулочные изделия», «хлебные продукты», «социальный хлеб».

Ключевые слова: *рынок хлебобулочных изделий, гармонизация, понятийный аппарат, хлебные продукты, классификация, статистическая отчетность.*

Contradictions in the conceptual apparatus of bakery products used in state statistical reporting and reports of government bodies are revealed. Development of the concept of social products in the historical context is shown. Approaches to the classification of bakery products are considered. Our own definition of terms and concepts such as «bakery products», «bread products», «social bread» are offered.

Keywords: *bakery market, harmonization, conceptual apparatus, bakery products, classification, state statistical reporting.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ринок хлібобулочних виробів є одним із найбільш соціально значущих, складних та багатовидових порівняно з іншими видами продовольства. Для забезпечення об'єктивного аналізу ситуації на ринку ы прийняття ефективних управлінських рішень на рівні галузі та держави важливо мати взаємоузгоджені джерела інформації та узгоджений понятійний апарат щодо термінів та визначень.

Водночас аналіз звітності Державної служби статистики, Міністерства економічного розвитку і торгівлі, досліджень вітчизняних учених виявив тотожність та неузгодженість термінів щодо хлібобулочної та борошняної продукції. Це приводить до плутанини та заміни понять. Тому запропоновані дослідження є своєчасними та актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженням ринку хлібобулочних виробів займалися О. Васильченко [1], Т. Мостенська [2], Н. Навольська [3], О. Ралко [4] та інші вчені. Водночас питання гармонізації понятійного апарату на ринку хлібобулочних виробів, термінів та визначень, підходів до дослідження продукції потребують більш поглиблених досліджень.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є уточнення та гармонізація понятійного апарату стосовно хлібобулочних та борошняних виробів, удосконалення підходів до визначення продукції, що досліджується та регулюється. Це дасть змогу систематизувати дослідження вчених та форми представлення звітності, приймати більш ефективні управлінські рішення на рівні органів виконавчої влади та галузевих об'єднань.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Промислове виробництво хлібо-

булочних виробів впродовж багатьох років має стійку тенденцію до зниження. Для дослідження ринку хлібобулочних виробів та прийняття управлінських рішень важливим є питання узгодження понятійного апарату, виявлення об'єктивної картини ринку.

Вважаємо, що дослідження ситуації на ринку потребує чіткого визначення термінів та продукції, що аналізується. Основним нормативним документом, згідно з яким продукцію відносять до хлібобулочної, в Україні є національний стандарт ДСТУ 2120-93 «Хлібопекарське виробництво. Терміни та визначення» [5], який є чинним із 1 січня 1995 р. та базується на російській документації. Згідно з ним до хлібобулочних виробів належить харчовий продукт, який випікається з борошна, дріжджів, солі, води та додаткової сировини для хлібобулочних виробів, а хліб – це хлібобулочні вироби, маса яких понад 500 г. Визначення хліба та хлібобулочних виробів намагалися закріпити у проектах законів про хліб, який багаторазово виносився на розгляд

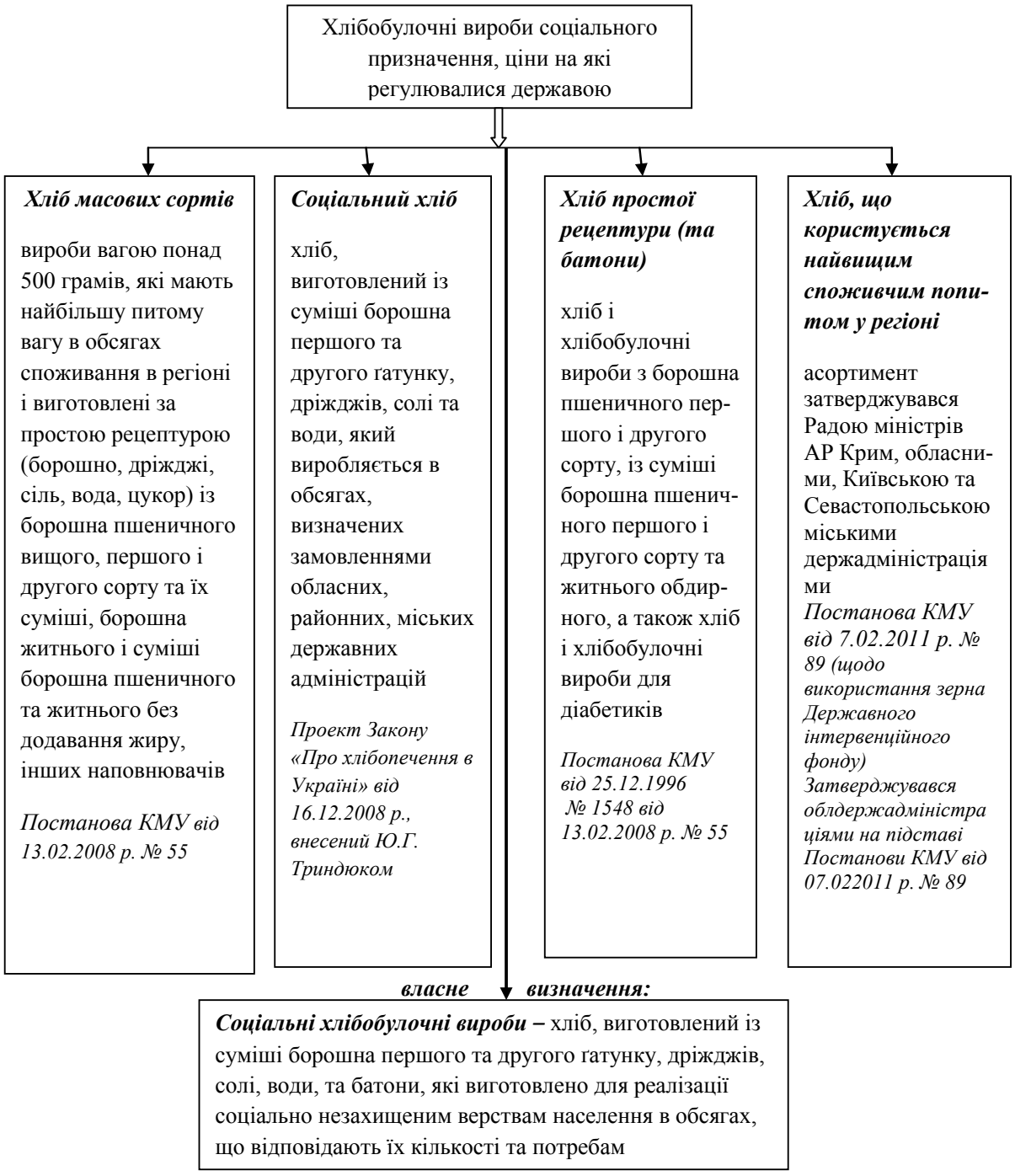


Рис. 1. Еволюція термінів та визначень хлібобулочних виробів соціального призначення

Джерело: розроблено автором

Верховної Ради України. І жодного разу законопроект не був доведений до кінцевого розгляду.

Потребує уточнення та законодавчого підтвердження визначення соціальної хлібобулочної продукції. Нами проаналізовано це поняття в історичному контексті. Термін «соціальний хліб» законодавчо не закріплений, проте вживається фахівцями галузі, представниками виконавчої влади. У 1996 р., у рік введення національної валюти та падіння платоспроможного попиту населення, Кабінетом міністрів України було прийнято Постанову № 1548, згідно з якою місцеві органи виконавчої влади обмежували граничні рівні рентабельності та торговельної надбавки на основний набір харчових продуктів [6]. Ситуація у країні передувала системній кризі в суспільстві (1998 р.), необхідно було забезпечити населення дешевими продуктами. За часів прийняття цієї постанови почали вживати термін «соціальний хліб», хоча це визначення законодавчо не закріплене.

Згідно з постановою місцеві органи виконавчої влади встановлювали граничні рівні торговельної (постачальницько-збутової) надбавки та рентабельності на виробництво хліба простої рецептури і хлібобулочні вироби для діабетиків, борошно (пшеничне і житнє). У законодавчих актах останнім часом застосовувалися поняття «хліб простої рецептури», «хліб масових сортів» тощо (рис. 1).

У первинній редакції постанови продукція, що регулюється, визначалася як «хліб і хлібобулочні вироби із борошна пшеничного вищого, першого і другого сорту, із суміші борошна пшеничного вищого, першого і другого сорту та житнього обдирного». Постановою від 20 червня 2007 р. № 845 було додано, що регулюються «граничні рівні рентабельності виробництва борошна пшеничного першого і другого сорту, борошна житнього обдирного, хліба і хлібобулочних виробів із борошна пшеничного першого і другого сорту, із суміші борошна пшеничного першого і другого сорту та житнього обдирного, а також хліб і хлібобулочні вироби для діабетиків» [7].

Постановою № 276 від 26 березня 2008 р. в Додатку № 12 постанови № 1548 (щодо регулювання рівня рентабельності) продукцію, що регулюється, було визначено як «хліб вагою понад 500 грамів із борошна пшеничного вищого, першого і другого сорту та їх суміші, борошна житнього та суміші борошна пшеничного та житнього простої рецептури без додавання цукру, жиру, інших наповнювачів» [8].

Постановою Кабінету Міністрів України від 13 лютого 2008 р. № 55 «Про заходи щодо забезпечення стабілізації ситуації на ринку зерна та продуктів його переробки у поточному році» було введено поняття «хліб масових сортів».

До нього належали вироби вагою понад 500 грамів, які мають найбільшу питому вагу в обсягах споживання у регіоні і виготовлені за простою рецептурою (борошно, дріжджі, сіль, вода, цукор) із борошна пшеничного вищого, першого і другого сорту та їх суміші, борошна житнього і суміші борошна пшеничного та житнього без додавання жиру, інших наповнювачів [9].

Для виготовлення хліба, що реалізовувався за соціальними цінами, визначався порядок використання борошна за зниженими цінами, виготовленого із зерна Державного продовольчого резерву та Державного матеріального резерву. З огляду на те, що найбільш вживаною продукцією у багатьох регіонах України є батони (які мають у своєму складі цукор та жири), Постановою від 2 липня 2008 р. № 603 до Порядку використання борошна з Держрезерву, крім «хліба масових сортів», було додано: «і батонів» [10]. Постанова № 55 втратила чинність у 2011 р. на підставі Постанови від 7 лютого 2011 р. № 89 [11]. Цією Постановою вносилися зміни до Постанови № 1128 щодо використання зерна державного інтервенційного фонду та визначалося, що «борошно використовується хлібопекарськими підприємствами для виготовлення хліба та хлібобулочних виробів, що користуються найвищим споживчим попитом у регіоні, асортимент яких затверджується Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими держадміністраціями», і відмінялася Постанова № 55.

Наразі державне регулювання цін на хлібобулочні вироби (шляхом встановлення граничних рівнів рентабельності і торговельної надбавки) відмінено згідно з Постановою КМУ від 7 червня 2017 р. № 394. Цьому передував пілотний проект, який було запроваджено у жовтні 2016 р. [12; 13]. Проект підтвердив несуттєву зміну тренду цін у результаті відміни державного регулювання. Водночас у містах України діють магазини соціальної продукції, у м. Києві продаж соціального хліба здійснюється у мережі фірмових кіосків ТОВ «Київхліб». Ціни на соціальний хліб залишаються незмінними до 2018 р. і зараз є майже удвічі нижчими, ніж ціни на аналогічну продукції у торговельній мережі. Основний засіб захисту малозабезпечених верств населення – впровадження механізму дотацій для них. Водночас у перехідний період за умови забезпечення преференцій виробникам усього цінового ланцюга «зерно – борошно – хліб» (з метою створення запасів дешевого борошна) соціальна продукція має місце.

Треба мати на увазі, що в межах ЄС діють стандарти (код EN), що мають статус національних. Розроблення таких стандартів проводиться тільки у тому разі, коли обставини не дають можливості повного узгодження їх зі стандартами ISO або ж такі відсутні.

Нами розглянуто методичні підходи до визначення продукції, що аналізується вченими. Застосований понятійний апарат є суперечливим та потребує уточнення. Використовуються два підходи. Технологічний – до визначення

термінів відповідно до чинних стандартів. Статистичний – для обліку продукції органами державної статистики, який здебільшого гармонізовано з переліком продукції для європейської статистики виробництва.

Дослідження ринку хлібобулочних виробів в Україні, облік та контроль із боку органів державної влади переважно передбачає аналіз продукції, що відповідає статистичному коду 10.71.11 «Хліб та вироби хлібобулочні нетрива-

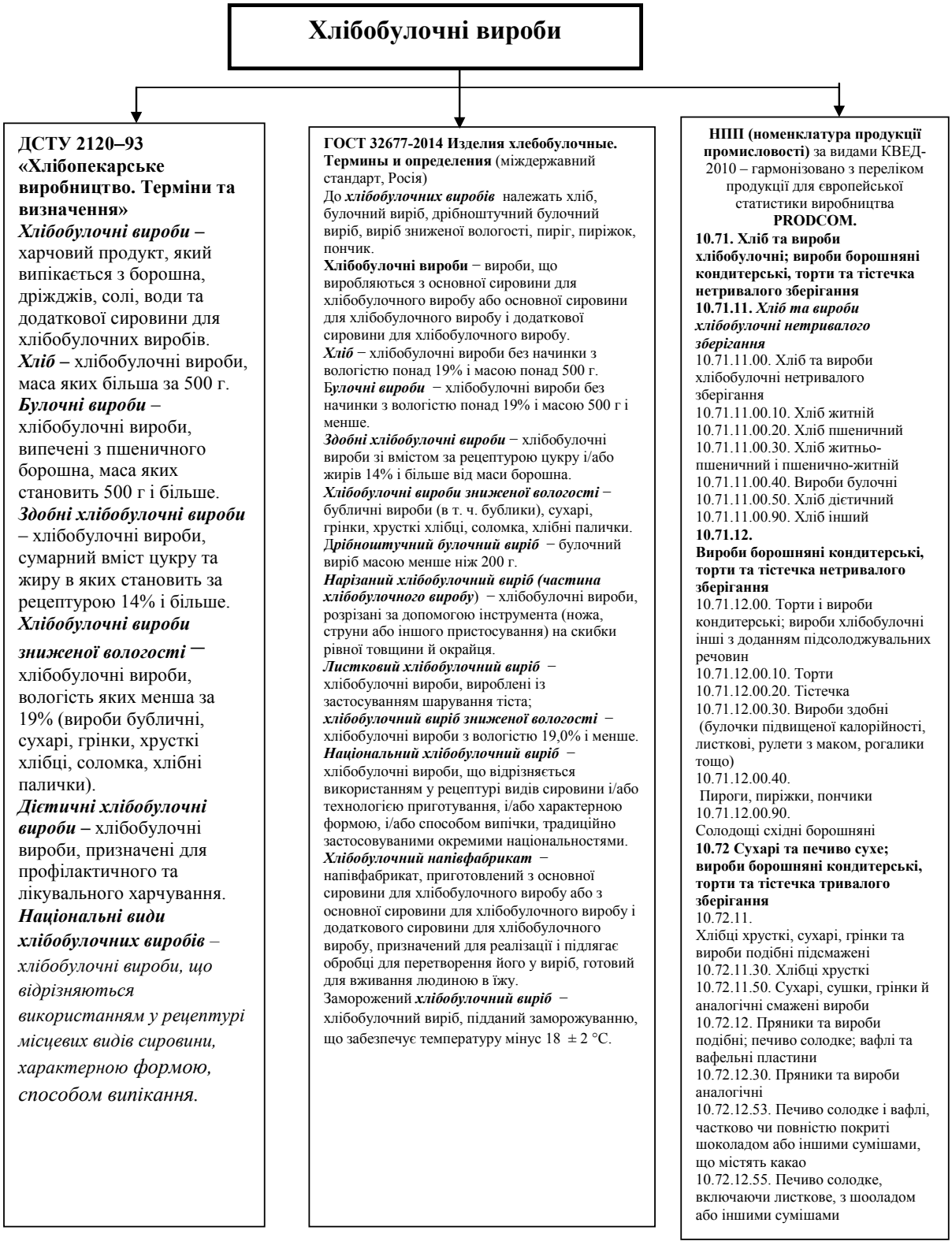


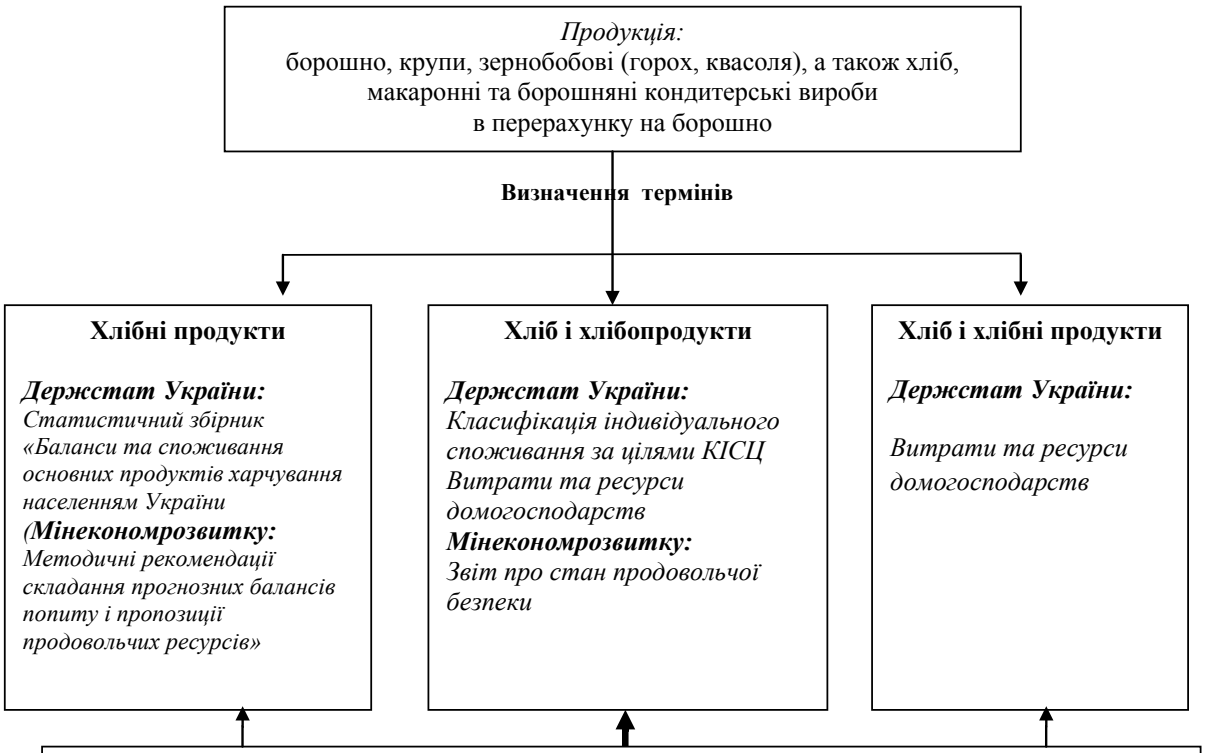
Рис. 2. Вироби хлібобулочні. Визначення у нормативних документах

Джерело: сформовано автором за [5; 14]

лого зберігання», згідно з номенклатурою продукції промисловості (НПП 2010). Він включає хліб житній, пшеничний, житньо-пшеничний і пшенично-житній; вироби булочні, хліб дієтичний, хліб інший [14]. Невідповідність промислового виробництва раціональним нормам споживання викликає найбільшу занепокоєність органів державного управління.

Рідше досліджуються інші види хлібобулочних виробів, зокрема, за кодами НПП 10.71.12.00.30-40 (відповідно вироби здобні і пироги, пиріжки, пончики), 10.72.11 (хлібці сухі, підсмажені), а також вироби із заморожених напівфабрикатів. Згідно з чинним ДСТУ 2120-93 «Хлібопекарське виробництво. Терміни та визначення» до хлібобулочних виробів належать хліб, булочні та здобні вироби, пироги, пиріжки, пончики [5].

Здобні вироби – суттєва частка пропозиції хлібобулочних виробів. Загалом за класифікатором НПП-2010, який використовує Держстат України для дослідження промислової продукції, не від-



Класифікація індивідуального споживання за цілями (КІСЦ), *затверджена наказом Держкомстату від 29.12.2007 р. № 480, введена 01.01.2008 р., гармонізована з* ***Класифікацією індивідуального споживання за цілями Європейського Союзу (Classification of Individual Consumptionby Purpose – COICOP-HBS, 2003):***

01.1.1 Хліб і хлібопродукти (ND):

01.1.1.1 . Рис: Рис (крупи рисові) усіх видів, включаючи рис, приготовлений із м'ясом, рибою, морепродуктами чи овочами

01.1.1.2. Хліб: хліб та інші хлібобулочні вироби, в т. ч. хрусткі хлібці, сухарі, підсмажений хліб, галети, тости, вироби булочні

01.1.1.3. Макаронні вироби: макаронні вироби всіх видів, включаючи макаронні вироби з начинкою із м'яса, риби, рибопродуктів, сиру чи овочів

01.1.1.4. Кондитерські вироби з борошна: торти, пироги з начинкою із фруктів, ягід, пироги із заварним кремом, солодкі пиріжки, пряники, вафлі, здоба, тістечка, а також піца

01.1.1.5. Інші продукти: солод, солодове борошно, солодовий екстракт, картопляний крохмаль, тапіока, саго, інший крохмаль, круп'яні вироби (кукурудзяні, вівсяні пластівці тощо), а також дієтичні продукти та кулінарні інгредієнти на основі борошна, крохмалю чи солодового екстракту – кукурудза, пшениця, ячмінь, овес, жито та інші зернові у вигляді борошна чи готової страви

Включає: кускус і подібні борошняні вироби, виготовлені з м'ясом, рибою, морепродуктами чи овочами, суміші та тісто для приготування хлібобулочних чи кондитерських виробів (01.1.1.5)

Не включає: пироги з м'ясом (01.1.2); пироги з рибою (01.1.3); солодку кукурудзу (01.1.7)

Рис. 3. Класифікація хлібних продуктів у Державній статистичній звітності

Джерело: сформовано автором за [5; 14]

окремлено позиції, що належать до хлібобулочних виробів (враховуються за окремими кодами 10.71 і 10.72 класифікатора). Нами для зручності використання науковцями та спеціалістами галузі розроблено таблицю відповідності хлібобулочних виробів, що зазначені у статистичній звітності та стандарті України [15].

Плутанина у визначенні понять виникає у багатьох дослідників щодо термінів та визначень «хліб» (що є складником хлібобулочних виробів), «хлібні продукти», «хліб і хлібопродукти» тощо (рис. 3).

Поняття «хлібні продукти» застосовується Держстатом України під час розрахунку балансів і споживання. До них належать борошно, крупи, зернобобові (горох і квасоля), а також хліб, хлібобулочні, макаронні, борошняні кондитерські вироби у перерахунку на борошно [14].

Цей термін, а також тотожний, але у визначенні «хліб і хлібні продукти», використовується Держстатом у комплексних збірниках під час визначення споживання харчових продуктів у домогосподарствах населення в Україні.

Методичні рекомендації складання прогнозних балансів попиту і пропозиції продовольчих ресурсів, що розроблені Міністерством економіки у 2009 р., визначають коефіцієнти перерахунку на борошно хлібних продуктів: хліба і хлібобулочних виробів, круп та бобових, рису шліфованого, сухих сніданків та харчових концентратів із рису і круп, макаронних виробів [16].

Для розрахунку індексів споживчих цін, обсягів та структури споживання хлібобулочних виробів застосовуються коди класифікації індивідуального споживання за цілями (КІСЦ), яку було введено в 2002 р. Її гармонізовано з міжнародною класифікацією індивідуального споживання товарів та послуг за цілями (COICOP-HBS, 1997), що рекомендовано Євростатом. Класифікацію застосовують також під час визначення витрат домогосподарств, для розрахунків макроекономічних показників.

З 2007 року структуру споживчих витрат домогосподарств приведено у відповідність із Класифікацією індивідуального споживання за цілями, що гармонізована з Класифікацією індивідуального споживання за цілями Європейського Союзу – Classification of Individual Consumptionby Purpose (COICOP-HBS, 2003). Для внутрішнього користування Держстатом зводяться вартісні та кількісні показники споживання харчових продуктів за кодами, які гармонізовано з класифікацією Євросоюзу.

Ми вважаємо, що хліб є невід'ємним складником хлібобулочних виробів, тому доцільно замість терміна «хліб і хлібобулочні вироби» вживати термін «хлібобулочні вироби»; необхідно також зіставити дані звітності Держстату та Міністерства економічного розвитку і торгівлі та застосовувати термін «хлібні продукти» замість тотожних «хліб і хлібопродукти», «хліб і хлібні продукти».

Пропонуємо такі визначення термінів: хлібні продукти – борошно, а також хлібобулочні, борошняні кондитерські та макаронні вироби, крупи та зернобобові у перерахунку на борошно (терміни «хліб і хлібопродукти», «хліб і хлібні продукти» – вилучити); хлібобулочні вироби – якісні харчові продукти, які випікаються з борошна, дріжджів, солі, води та додаткової сировини і призначені для щоденного споживання; хліб – хлібобулочний виріб масою понад 500 г, що випікається із пшеничного, житнього та житньо-пшеничного борошна з можливим додаванням інших сумішей для поліпшення харчосмакових або лікувальних властивостей.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Аналіз понятійного апарату на ринку хлібобулочних виробів виявив розбіжності та тотожність окремих визначень продукції. Дослідження еволюції визначень хлібобулочних виробів соціального призначення, ціни на які регулювалися державою, виявило відсутність системного підходу та спрямованість на вирішення короткотермінових потреб. Вважаємо, що врегулювати вимоги до виробництва та реалізації хлібобулочних виробів, визначення соціальної продукції, а також основних термінів та понять має вітчизняний галузевий Закон про хлібобулочні вироби.

Надано пропозиції щодо врегулювання термінологічних суперечностей. Перспективні дослідження у цьому напрямі передбачають оптимізацію обліку хлібобулочної продукції, підвищення рівня її контрольованості та якості, узгодженість законодавчого поля.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильченко А.Н. Состояние и перспективы развития хлебопекарной промышленности в Украине / А.Н. Васильченко // Науко-виробничий журнал Харчова наука і технологія. – Одеса: Вид-во Одеської національної академії харчових технологій, 2009. – № 1(6). – С. 5-8.

2. Мостенська Т.Л. Визначення обсягу тіньового ринку хліба / Т.Л. Мостенська // Продовольчі ресурси: проблеми і перспективи: зб. наук. праць за матеріалами III Міжнародної науково-практичної конференції, Секція 2. «Економіка та управління підприємствами і галузями агропродовольчого комплексу». 4 лист. 2015 р. / Інститут продовольчих ресурсів НААН України. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2015. – 301 с., с. 21-23.

3. Навольська Н.В. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку хліба та хлібобулочних виробів Тернопільського регіону / Н.В. Навольська [електронний ресурс]. – Режим доступу:global-national.in.ua/.../2139-navolska-n-v-doslidzhennya-ri..., с. 163-167.

4. Ралко О.С. Дослідження ринку хліба та хлібобулочних виробів України / О.С. Ралко // Проблеми науки. – 2012. – № 8. – С. 39-44.

5. Офіційний сайт НІЦ «Леонорм». – Режим доступу: http://www.leonorm.lviv.ua/

6. Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів) / Постанова Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 року № 1548 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua

7. Про доповнення додатка до Постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548: Постанова КМУ від 20 червня 2007 р. № 845 – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/845-2007-%D0%BF

8. Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України / Кабінет Міністрів України, Постанова від 26.03.2008 № 276 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/276-2008-%D0%BF

9. Про заходи щодо забезпечення стабілізації ситуації на ринку зерна та продуктів його переробки у поточному році / Постанова Кабінету Міністрів України від 13 лютого 2008 р. № 55 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/

10. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 13 лютого 2008 р. № 55 / Кабінет Міністрів України; Постанова від 02.07.2008 № 603. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/603-2008-%D0%BF

11. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2008 р. № 1128 та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України / постанова КМУ від 07.02.2011 р. № 89 – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/89-2011-%D0%BF

12. Про реалізацію пілотного проекту щодо тимчасового обмеження застосування постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 / Постанова КМУ від 22.09.2016 р. № 656 – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249354164

13. Про внесення змін у додаток до постанови

Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України / Постанова КМУ від 07.06.2017 р. № 394. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=250050387

14. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/

15. Бокій О.В. Ринок хлібобулочних і макаронних виробів: потреби суспільства та потенціал забезпечення / О.В. Бокій, О.В. Коваленко, О.П. Печенога. – К К.: ННЦ «ІАЕ». – 2014. – 96 с.

16. Про затвердження Методичних рекомендацій складання прогнозних балансів попиту і пропозиції продовольчих ресурсів: Наказ Міністерства економіки України від 18.12.2009 р. № 1426. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=148347

УДК 339.924

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАСАД УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ У СИСТЕМІ РАДІОЕКОЛОГІЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

PERFECTION OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC BASES OF QUALITY MANAGEMENT OF SOCIAL SERVICES ON THE RADIO ECOLOGICAL COMPLEX OF UKRAINE

Власова К.В.
аспірант кафедри менеджменту,
Міжнародний університет «Україна»

Соціальна сфера є основним механізмом відтворення та амортизації людського капіталу, який є стрижневим фактором економічного зростання. Людський капітал формується за рахунок інвестицій у підвищення рівня та якості життя населення, що ставить на чільне місце проблему створення сприятливих умов життєдіяльності людини.

Ключові слова: *сфера соціальних послуг, стратегічні інтереси, якісні показники життя, радіоекологічний комплекс.*

Социальная сфера выступает основным механизмом воспроизводства и амортизации человеческого капитала, который является ключевым фактором экономического роста. Человеческий капитал формируется за счет инвестиций в повышение уровня и качества жизни населения, что ставит во главу угла проблему создания благоприятных условий жизнедеятельности человека.

Ключевые слова: *сфера социальных услуг, стратегические интересы, качественные показатели жизни, радиоэкологический комплекс.*

The social sphere is the main mechanism for the reproduction and depreciation of human capital, which in turn is a key factor in economic growth. Human capital is formed, first of all, at the expense of investments in raising the level and quality of life of the population, which puts at the heart of the problem of creating favorable conditions for human life.

Keywords: *sphere of social services, strategic interests, qualitative indicators of life, radio ecological complex.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Перехід більшості розвинених країн до соціально орієнтованої економіки зумовлює необхідність у перегляді ціннісних установок і ролі соціальної інфраструктури в житті суспільства. У контексті світової економічної системи сфера соціальних послуг стала усвідомлюватися як гарант соціального благополуччя і процвітання національних економік. Галузі соціальної сфери є основним механізмом відтворення та амортизації людського капіталу, який є стрижневим фактором економічного зростання. Людський капітал формується за рахунок інвестицій у підвищення рівня і якості життя населення, що ставить на чільне місце проблему створення сприятливих умов життєдіяльності людини. Як наслідок, зростає значущість реформування і підвищення якості послуг з охорони здоров'я населення, системи освіти, культури та низки інших галузей, що підвищують національний людський капітал. Так, за даними експертів Європейського бюро Всесвітньої організації охорони здоров'я, зростання суспільного добробуту, що відзначається в країнах Євросоюзу в останній чверті XX століття, є наслідком активної соціальної політики і досягнення високих показників здоров'я та якості життя. Визнання факту взаємозалежності активної соціальної політики, інвестицій у людський капітал і подальшого економічного зростання часто не знаходить свого втілення в реальному громадському порядку [1; 3]. Незважаючи на те, що постійно проводяться реформи в системі управління безпекою радіоекологічного комплексу, спостерігається гострий дефіцит якісних соціальних послуг, що надаються населенню [2; 4].

Якість соціальних послуг перебуває у фокусі суспільної уваги. У контексті українського сьогодення ця проблема особливо актуальна. Стратегічні інтереси України вимагають термінового перегляду концепції соціально-економічного розвитку, поліпшення якісних показників життя населення, які, згідно зі статистикою, мають

тенденції до зниження. Це особливо актуально для України у зв'язку з аварією на Чорнобильській станції та вирішенням проблем, пов'язаних із ліквідацією її наслідків. Вирішити цю проблему неможливо без розуміння активної ролі держави, без пошуку, розроблення та впровадження інноваційних механізмів у систему державного економічного регулювання галузей соціальної сфери, що і зумовило вибір теми нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Основні теоретичні положення управління сферою соціальних послуг розглядаються у працях вітчизняних і зарубіжних економістів. Варто відзначити праці Дж. Гелбрейта, Р.А. Масгрейв, К. Ерроу, В. Ойкена, А. Мюллер-Армака, А. Пигу, Й. Шумпетера, Л. Ерхарда та інших.

Аспекти теорії людського капіталу викладені в роботах класиків політекономії А. Сміта, Дж.М. Кейнса, К. Маркса, А. Маршалла, Ф. Хайєка та інших. Проте своє остаточне оформлення ця теорія отримала на початку 1960-х рр. у працях Т. Шульца, Г. Беккера, Л. Туроу, Дж. Мінцера та інших.

Питання, безпосередньо пов'язані з теорією управління якістю послуг, представлені в роботах зарубіжних учених та економістів. Основоположниками теорії управління якістю є Е. Демінг, Дж. Джуран, А. Фейгенбаум, К. Ісіакава й У.А. Шухарт.

Виділення невирішених раніше частин зазначеної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Варто визнати, що в науковій літературі відсутній цілісний підхід до проблеми розроблення і створення механізмів підвищення якості соціальних послуг. Крім того, очевидна недостатність прикладних технологій і практичних розробок, за допомогою яких здійснюється регулювання і контроль ефективності соціальних послуг, у тому числі в системі радіоекологічного комплексу. Висока актуальність і нерозробленість проблеми економічного регулювання якості соціальних послуг визначили мету і завдання цього дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є виявлення та обґрунтування ключових напрямів удосконалення організаційно-економічних засад управління якістю соціальних послуг у системі управління радіоекологічним комплексом.

Теоретико-методологічною та інформаційною базою дослідження є праці класиків економічної теорії, наукові досягнення та результати фундаментальних і прикладних досліджень вітчизняних і зарубіжних учених із питань управління соціальною сферою, людського капіталу, а також закони та нормативні акти України та низки європейських країн, що регулюють правові основи функціонування сфери соціальних послуг.

Важливою ланкою теоретичної бази нашої роботи стали дослідження міжнародних організацій з питань управління охороною здоров'я, в тому числі Всесвітньої організації охорони здоров'я, Організації Економічного співробітництва та розвитку, Ради Європи, а також дослідження низки спеціалізованих агентств із питань якості – Міжнародної організації зі стандартизації, Інституту медицини США, Верховної Комісії з охорони здоров'я Франції [5; 6] та інших.

Інформаційною базою дослідження є дані статистичної звітності українських і міжнародних джерел (World Health Organization, Organization for Economic Cooperation and Development, Eurobarometer).

Методологія дослідження ґрунтується на системному підході, використанні статистичного й абстрактно-логічного методів, що включають методи дедукції, індукції та економічного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У дослідженнях проводиться оцінка системи управління якістю радіоекологічного комплексу в Україні. Варто визнати, що на всіх етапах свого становлення економічний механізм управління радіоекологічним комплексом не був адекватним. Соціально-економічна неефективність демонструється тим, що за збільшення обсягу видатків рівень якості та доступності соціальних послуг продовжує знижуватися. Вихідним принципом управління якістю послуг радіоекологічного комплексу має стати розуміння того, що витрати на запобігання неякісній соціальній допомозі набагато менші за витрати на усунення дефектів її надання.

Дослідження дали змогу визначити, що ключовим фактором підвищення ефективності управління якістю охорони здоров'я є пошук компромісу між стрімким зростанням вартості медичних послуг та забезпеченням надання безпечної медичної допомоги пацієнтам.

У процесі переходу до бюджетно-страхової моделі охорони здоров'я в Україні було чимало помилок і порушень, що уповільнили процес перетворень. У зв'язку з цим, на думку багатьох експертів у сфері охорони здоров'я, звернення до міжнародного досвіду є вкрай важливим у процесі коригування та створення нової моделі управління якістю медичної допомоги. Зокрема, звертає на себе увагу досвід реформ у системі охорони здоров'я Франції, яка демонструє високі показники здоров'я та якості життя населення. Головним індикатором високого рівня системи управління медичною допомогою у Франції є високий рівень задоволеності її громадян. За даними Дослідницького центру «Євробарометр» (Eurobarometer), 98% населення Франції задоволені якістю медичних послуг у своїй країні і не збираються користуватися медичними послугами в будь-якій іншій країні. У роботі сформульовані основні чинники

успіху французької моделі охорони здоров'я, такі як:

– загальний рівний доступ населення до медичного обслуговування;

– пайова участь пацієнтів в оплаті медичної допомоги, що дає змогу знизити зайве користування медичними послугами;

– право громадян на вільний вибір послуг і медичного закладу незалежно від рівня доходу і величини страхового внеску;

– практично повна відсутність черг на запис на прийом до лікарів-спеціалістів;

– повне або часткове відшкодування більшості медичних послуг;

– нерегульований ринок приватного медичного страхування, що заповнює прогалини у пропозиції.

Незважаючи на наявність певних проблем, пов'язаних головним чином зі збільшенням дефіциту бюджету внаслідок постійного зростання витрат на соціальні та медико-соціальні послуги, французькій системі охорони здоров'я все ж вдається утримувати високі позиції в рейтингах з оцінки якості та доступності медичних послуг. Її основне досягнення полягає в тому, що в межах її функціонування вдається вирішити проблему витрат, відійшовши від державного цінового контролю і передаючи функцію прийняття рішень кінцевому споживачу. Коли споживач платить більше, він має право сам приймати рішення, отже, він буде приймати рішення, виходячи зі власних інтересів.

На основі проведеного аналізу можна дійти висновку, що управління якістю соціальної сфери і проблеми її функціонування носять комплексний, всеосяжний характер, зачіпаючи всі аспекти управління, починаючи із правових питань і закінчуючи культурно-етичними. Для вирішення проблеми якості соціальних послуг у системі управління радіоекологічним комплексом потрібні систематичні зусилля, контроль і нагляд не тільки державних, але і комерційних структур, що також передбачає вивчення і розроблення оптимальних економічних механізмів регулювання.

Сучасна економічна теорія передбачає необхідність визначення соціально-економічної оцінки механізмів забезпечення якості суспільних послуг. Під оцінкою у наших дослідженнях розуміється вимір впливу зростання якості послуг, з одного боку, на збільшення ступеня задоволення суспільних потреб у них, а з іншого – на зростання економії часу і появу можливостей всебічного розвитку (загальноосвітнього, культурного, інформаційного та інших), зумовленого споживанням послуг підвищеної якості. Основним критерієм є оцінка ефективності всієї системи соціальних послуг.

У статті визначені найбільш пріоритетні напрями економічного регулювання підвищення якості послуг в охороні здоров'я, такі як:

– вдосконалення механізмів фінансування медичних установ (одноканальне фінансування);

– фінансування цільових державних, регіональних і муніципальних програм;

– реформа системи оплати праці (оплата за результатом).

Ґрунтуючись на результатах аналізу досліджень низки вітчизняних і зарубіжних експертів із питань організації управління в охороні здоров'я, наголошуємо на важливості досягнення трьох компонентів інтегральної ефективності – економічної, соціальної та медичної. Метод, що дає змогу об'єднати воєдино ці елементи, запропонований у межах так званого інтегрального показника якості соціальної допомоги, який включає коефіцієнт економічної ефективності, коефіцієнт соціальної ефективності і коефіцієнт медичної ефективності [7]. У статті обґрунтовується важливість застосування клініко-економічного аналізу (КЕА), що являє собою ключовий інструмент управління якістю послуг у сфері охорони здоров'я. Суть КЕА полягає в розробленні та впровадженні порівняльного аналізу медичних технологій (діагностика, профілактика, лікування та реабілітація) на основі комплексного взаємопов'язаного обліку результатів їх застосування та витрат на їх виконання.

Основні методи КЕА присвячені розрахунку співвідношення між витратами і отриманими результатами. Серед них варто виокремити такі методи, як:

1) витрати – ефективність/результативність (cost-effectiveness analysis);

2) мінімізація витрат (cost-minimization analysis);

3) витрати – корисність (cost-utility analysis);

4) витрати – вигода (cost-benefit analysis).

Актуальність упровадження методів соціально-економічної оцінки безпеки радіоекологічного комплексу в наших дослідженнях розкрита у контексті поетапного реформування системи соціальних послуг. Використання цього економічного інструментарію є доцільним із позиції результативності їх упровадження у практику.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. На основі проведених досліджень варто сформулювати основні висновки і пропозиції, спрямовані на вдосконалення соціально-економічної системи управління радіоекологічним комплексом. Ґрунтуючись на результатах аналізу і моніторингу української та зарубіжної практики реформування системи якості соціальних послуг на прикладі радіоекологічного комплексу, можемо запропонувати низку рекомендацій.

1. Сформувати перелік методологічних принципів, які можна застосувати на всіх етапах реалізації нової стратегії управління якістю соціальних послуг у системі радіоекологічного комплексу. За основу доцільно взяти три клю-

чові принципи – економічність, адекватність, науково-технічний рівень сучасних розробок.

2. Провести комплексну оцінку нормативно-правової бази управління якістю соціальних послуг, визначити ефективність прийнятих нормативно-правових актів, що регламентують найважливіші питання управління радіоекологічним комплексом на національному рівні.

3. Розробити структурно-функціональну схему управління якістю соціальних послуг, визначивши при цьому коло суб'єктів, відповідальних за реалізацію політики якості, їхні ключові завдання і функції.

4. Розробити методики, що дають докладний опис процедур оцінки якості послуг, для керівників установ із соціального обслуговування, в тому числі з організації контролю та експертизи якості, вдосконалення системи стандартизації послуг, розроблення єдиної системи індикаторів якості послуг, регламентації процедур сертифікації, акредитації та ліцензування.

Незважаючи на численні спроби реорганізувати сферу соціальних послуг радіоекологічного комплексу та зробити її пріоритетом розвитку нового етапу української економіки, рівень доступності та якості наданих населенню послуг, як і раніше, вкрай низький. На прикладі вітчизняної системи очевидно, що держава суттєво занижує обсяги фінансування. Ця ситуація характерна не тільки для системи радіоекологічного комплексу, але і для всієї сфери соціальних послуг. Виходом із цієї ситуації стане усвідомлення якості як основи формування ефективної системи управління соціальними послугами, орієнтованої на досягнення найкращих показників індивідуального і суспільного здоров'я та примноження національного добробуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Suhrcke M., Arce R.S., McKee M., Rocco L. The economic costs of ill health in the European Region. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://euro.who.int

2. Жильцов Є.Н., Казаков В.Н. Економіка соціальних галузей сфери послуг. – М: Економічний факультет МГУ; ТЕІС, 2007. – С. 55-56.

3. Schultz T. The University of Chicago chronicle. March 5, 1998. Vol. 17, № 11 [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://chronicle.uchicago.edu/980305/schultz.shtml

4. Mankiw N.G.; Romer D., Weil D.N. A Contribution to the Empirics of Economic Growth.//The Quarterly Journal of Economics, Vol. 107, No. 2. May, 1992. – P. 407-437.

5. Cross-border health services in the EU // Flash Eurobarometer. – № 210. Analytical report, June 2007. http://ec. europa.eu/public_opinion/flash/fl_210_en.pdf

6. Как охраняют здоровье / Публичная лекция старшего научного сотрудника Института Катона (Cato Institute) М. Тэннера в Политехническом музее 19.05.2011. Стенограмма лекции: [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://polit.ru/article/2011/07/21/tanner/.

7. Арустамян Г.Н. Клініко-економічний аналіз і його роль в управлінні якістю медичної допомоги // Державне управління. «Електронний вісник». – № 29, 2011 р.

УДК 338.432

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА УПРАВЛІННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

INNOVATIVE DEVELOPMENT AND MANAGEMENT IN THE AGRARIAN SECTOR IN UKRAINE

Германюк Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аграрного менеджменту,
Вінницький національний аграрний університет

У статті розглядається сучасний стан інноваційного розвитку та управління в аграрному секторі України. Визначено специфічні особливості системи менеджменту вітчизняних підприємств у сільському господарстві. Здійснено аналіз факторів, які сприяють процесу впровадження новітніх розробок в життєдіяльність підприємств агросфери та стримують його. Наведено декілька яскравих прикладів щодо реалізації інноваційних технологій у життя з дослідженням сучасних українських перспектив в удосконаленні цієї галузі.

Ключові слова: *аграрний сектор, інноваційний розвиток, система менеджменту, процес євроінтеграції, сезонність виробництва, охорона довкілля, екотехнологія.*

В статье рассматривается современное состояние инновационного развития и управления в аграрном секторе Украины. Определены специфические особенности системы менеджмента отечественных предприятий в сельском хозяйстве. Осуществлен анализ факторов, которые способствуют процессу внедрения новейших разработок в жизнедеятельность предприятий агросферы и сдерживают его. Приведено несколько ярких примеров относительно реализации инновационных технологий в жизнь с исследованием современных украинских перспектив в совершенствовании этой отрасли.

Ключевые слова: *аграрный сектор, инновационное развитие, система менеджмента, процесс евроинтеграции, сезонность производства, охрана окружающей среды, экотехнология.*

In the article is considered the real situation of innovative development and management in the agrarian sector in Ukraine. The features of management system in domestic agriculture enterprises are indicated. Various factors that promote and hold back the process of an implementation of progressive development in the livelihoods of companies of the agro sphere are analyzed. Some bright examples of the realization of new technologies to a life are presented here. There is a research of modern Ukrainian prospects of an improvement in the industry.

Keywords: *agrarian sector, innovative development, management system, process of European integration, seasonality of production, eco technology.*

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах глобальних соціально-економічних змін спостерігається суттєве збільшення ролі новітніх технологій в господарській діяльності країни. Українська держава, що знаходиться в процесі євроінтеграції, зорієнтована на розвиток національного господарства відповідно до наявних європейських стандартів. Метою останнього є досягнення її конкурентоспроможності на світовому ринку, реалізація надбань науково-технічного прогресу та впровадження системи інноваційного управління. Зазначене у змозі сформувати модерновий потужний аграрний комплекс, що дасть змогу Україні посісти гідне місце на міжнародних продовольчих ринках. За правильного підходу до системи менеджменту та впровадження в галузь інноваційних продуктів перспективними завданнями є пошук і застосування прогресивних ідей, методів, заходів, що забезпечать ефективне використання наявних виробничих і природних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Здійснений аналіз показав, що питанням цієї проблематики присвячена значна кількість досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Зокрема, таким проблемам, як особливості впровадження науково-технічних розробок в агросфері, збалансоване зростання показників сільськогосподарського виробництва, перспективні орієнтири менеджменту в напрямі покращення результатів діяльності агропідприємств, основні перешкоди на шляху до втілення новітніх технологій у галузеву життєдіяльність країни, вплив євроінтеграційних процесів на інноваційний розвиток держави, присвячені роботи В.Г. Андрійчука, І.В. Бутирської, В.І. Захарченка,

М.В. Зубець, М.Ю. Коденської, Д.О. Мельничука, Г.М. Підлісецького, О.Л. Попова, Н.М. Сіренка, Г.В. Черевко, В.В. Юрчишина та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність теми обумовила напрям нашої роботи, що полягає у вивченні сучасного стану інноваційної діяльності в аграрному секторі України, досвіду створення перспективних новітніх розробок у світі, використання екотехнологій, що сприяє розвитку сільського господарства, а також в ознайомленні з сучасними прогресивними вітчизняними продуктами, які у змозі забезпечити конкурентоспроможність держави на внутрішньому і світовому ринках.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є моніторинг проблем та перспектив щодо застосування новітніх технологій у сільськогосподарській галузі національної економіки України з урахуванням соціально-економічних євроінтеграційних процесів, що відбуваються в державі.

Основними завданнями при цьому є оцінка технічних реалій і можливостей аграрного сектору України та дослідження ступеня інноваційного розвитку й управління на підприємствах держави у цій галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною ознакою сучасних змін та перспективним орієнтиром досліджень в аграрному секторі України слугує процес євроінтеграції держави. Наявні механізми втілення європейських стандартів у життя країни дають нові можливості для розвитку і відродження сільського господарства в умовах світових соціально-економічних трансформацій. Аграрна сфера є важливою складовою національного господарства, що визначає соціально-економічне зростання, загальний рівень життя населення та продовольче забезпечення. З економічної точки зору основними цілями галузі є задоволення громадських потреб продукцією, зменшення витрат на її виготовлення та переробку, покращення умов праці робітників. Сільське господарство є взаємопов'язаною системою суспільних відносин, які виникають протягом взаємодії людини і природи під час використання останньої для виробництва продуктів харчування або іншої сировини. Зрозуміло, що стан та розвиток агросфери безпосередньо торкається інтересів всіх мешканців країни. Останнім часом агродіяльність характеризується екологічною компонентою та проблемами якості, безпечності продовольства, а також економією енергоресурсів [1].

Аграрний сектор слугує фундаментом для розвитку інших галузей української економіки. Йому притаманна сукупність виняткових особливостей, що впливають на створення та протікання системи менеджменту. Сезонність виробництва, змінна кількість необхідних трудових і матеріальних ресурсів протягом року вимагають певних методів управління в напрямі збалансування та вирівнювання наявних мінливих диспропорцій. Отже, в окремі періоди сільськогосподарських робіт виникає надмірний робочий темп, що потребує своєчасних зважених рішень та мобільності від керівництва. На формування специфіки менеджменту в цій сфері впливають певні притаманні механізму виробництва риси, пов'язані з галузями рослинництва і тваринництва. Для супутньої підтримки останніх необхідністю господарського процесу є дотримання спеціальних умов зберігання, перевезення і продажу продукції, а також забезпечення чіткої послідовності робіт та дій.

Своєрідність системи менеджменту агропідприємств залежить від просторових умов розташування (село або місто), місцевих традицій і звичаїв, а також рівня задоволення малими фірмами соціально-економічних вимог робітників. На розвиток управління суттєво впливають ступінь науково-технічного озброєння та обсяг використання новітніх технологій у поточній діяльності. Інноваційний процес в аграрному секторі є безперервним перетворенням наукових досліджень і розробок на удосконалені матеріали, новітні засоби, форми організації, методи керування, а також застосування їх протягом функціонування підприємств з метою отримання ефективних результатів.

Збалансований прогрес у галузях сільського господарства, конкурентоспроможність вітчизняної продукції на європейському та світовому ринках міцно пов'язані із застосуванням інноваційних продуктів і методик управління.

Сучасний моніторинг загального стану агросфери країни свідчить про наявність застарілого обладнання, несучасної науково-технічної інформації, недосконалої організації виробничого процесу та системи менеджменту. При цьому відсутня ефективна взаємодія наукових установ з підприємствами, що займаються впровадженням інновацій у життєдіяльність галузі, також спостерігається повільний механізм засвоєння новітніх розробок. Все це, зрозуміло, не сприяє розвитку цього сектора у державі, призводячи до збільшення собівартості продукції, її низької конкурентоспроможності, а також гальмує соціально-економічне зростання сільських територій, знижуючи загальний рівень життя населення.

Основні фактори, що впливають на масштаби впровадження прогресивних технологій в державі можна умовно поділити на позитивні (що сприяють прискоренню новітніх процесів) та негативні (які стримують науково-технічне зростання).

В галузі сільського господарства залежно від сфери та предмета застосування розрізняють чотири типи інновацій (табл. 1): 1) селекційно-генетичні; 2) техніко-технологічні та виробничі; 3) організаційно-управлінські та економічні; 4) соціально-екологічні. Водночас умовами, що задовольняють передовий розвиток аграрного сектору країни, є такі: функціонування системи

ринкових відносин; забезпечення природними ресурсами; присутність потужного науково-освітнього потенціалу; наявність внутрішнього продовольчого ринку; змога виробляти екологічно чисті продукти харчування. Серед негативних умов, які гальмують інноваційні процеси в галузі, насамперед слід відзначити відомчу розбіжність всередині держави.

Під час управління інноваціями в сільському господарстві необхідно враховувати вимоги як до економічних законів, так і до законів природи. Останні можна представити у вигляді таких: рівнозначності, незамінності та сукупності життєвих факторів (наприклад, селекцію неможливо компенсувати добривами, племінною справою не замінити годівлю); мінімуму; оптимуму; максимуму. Згідно з законом мінімуму зростання процесу виробництва гальмується компонентою, що знаходиться в мінімумі, отже, рівень продуктивності скота визначається речовиною, найбільша кількість якої міститься у харчовій дозі. Відповідно до закону максимуму перевищення будь-якої одної поживної речовини понад ліміту не приводить до збільшення продуктивності тварини.

Інноваційний алгоритм розвитку аграрного сектору вимагає загальних державних норм, які відповідають європейським стандартам, наявності професійних кадрів, удосконалення форм організації та менеджменту підприємств, а також дійових маркетингових заходів.

Природоохоронне господарство є дуже важливою, відносно новою галуззю агросфери. Воно зосереджується на вітчизняних підприємствах, у національних парках, водоохоронних спорудах, зонах відпочинку тощо. Поряд з державними функціонують приватні та акціонерні компанії, що спеціалізуються на виконанні робіт з охорони довкілля.

В агросекторі помітно зросли обсяг та рівень обслуговування. Поза містом функціонують сучасні магазини і торгові центри, автосервіси, засоби зв'язку (інтернет-мережа, зони WI-FI тощо), пропонується різноманітний побутовий сервіс. Розвитку сфери обслуговування сприяє поширення відпочинку міських жителів у сільській місцевості, біля курортних центрів на фермі, в лісі, коло річки («зелений туризм»), у природоохоронних зонах країни (екотуризм).

Що стосується світового досвіду в ракурсі впровадження інноваційних технологій в аграрний сектор, розглянемо декілька цікавих прикладів, реалізованих сучасними фахівцями у життя.

Отже, в австралійській пустелі збудовано фермерське господарство для вирощування помідорів, що функціонує на базі сонячної енергії та використовує опріснену морську воду для поливу. Поява такої провідної екологічної ферми забезпечує населення району 175-ма робочими місцями. Вирощування продукції відбувається за відсутності пестицидів, викопного палива та ґрунтових вод. Протягом року в теплицях заплановано культивувати близько 15 млн. кг томатів, що надійдуть у продаж до місцевих магазинів. Одночасно підприємство вироблятиме 450 тис. м³ прісної води

Таблиця 1

Типи інновацій в сільському господарстві

Селекційно-генетичні	Техніко-технологічні та виробничі	Організаційно-управлінські та економічні	Соціально-екологічні
Нові сорти і гібриди сільськогосподарських рослин; нові породи, типи тварин і кроси птахів; виведення рослин і тварин, стійких до хвороб, шкідників та несприятливих умов довкілля.	Використання нової техніки; новітні технології вирощування сільськогосподарських культур; новітні індустріальні технології в тваринництві; науково-обґрунтовані системи землеробства і тваринництва; нові добрива, а також їх системи; нові засоби захисту рослин; біологогізація, екологізація землеробства; новітні ресурсозберігаючі технології виробництва та нагляд за харчовими продуктами, спрямовані на зростання споживчої цінності останніх.	Розвиток кооперації та формування інтегрованих структур; нові форми технічного обслуговування та забезпечення ресурсами; нові форми організації роботи та мотивації працівників; нові форми організації та менеджменту; маркетинг інноваційних продуктів; створення інноваційно-консалтингових систем у науково-технічній агросфері; концепції, методики прийняття рішень; форми і механізми інноваційного розвитку.	Формування кадрів науково-технічного забезпечення; поліпшення умов праці, якості системи охорони здоров'я, освіти і культури робітників сільської місцевості; покращення стану довкілля; забезпечення сприятливих екологічних умов для життя, праці та відпочинку населення.

на рік та економитиме понад 2 млн. літрів дизельного пального. Метою такого будівництва є забезпечення людей достатнім обсягом продукції здорового корисного харчування, а також розвиток сільського господарства в регіонах з недостатньою кількістю води та енергії [2].

В 2012 р. власником однієї з дайвінгових компаній втілено у життя інноваційний підводний проект «Сад Немо». Протягом 2-х років було встановлено три (сьогодні вже п'ять) підводних, заповнених повітрям, біосфер, які розміщені на глибині від 6 до 9 метрів під поверхнею моря. В них розмістили полиці з рослинами та камери і датчики, що контролюють стан посівів. Розробка вже дала перші врожаї базиліку, полуниці, бобів і салату. Аналіз лабораторних рослин виявив відсутність в них істотних відмінностей порівняно з вирощеними на землі. Загалом ця система є досить стійкою і вимагає незначних витрат енергії [3].

Також група розробників із США створила домашню ферму, яка у змозі вирощувати різні рослини на акваріумі з рибами (ємністю 45 л), забезпечуючи протягом року якісними продуктами та одночасно очищуючи воду від домішок. Необхідно лише вибрати вид рослин та риб з наявної бази даних (зі спеціального додатку), а програма запропонує розрахунки щодо догляду за ними. Така екотехнологія працює автономно за рахунок інтегрованих датчиків і автоматизованих пристроїв. Інформація передається на смартфон через мережу WI-FI. Для оптимального освітлення застосовують спеціальну лампу, а відходи від риб рослини використовують як добриво [4].

Щодо України, яка сьогодні знаходиться в процесі євроінтеграції, в ракурсі інноваційного розвитку та управління аграрним сектором планується певний прорив щодо впровадження новітніх технологій в сільське господарство з метою зайняття визначного місця на міжнародному рівні. Держава має для цього всі необхідні ресурси, зокрема інтелектуальний потенціал. Це питання обговорювалось у 2016 р. на агротехнічному форумі, що проводився за підтримки Міністерства аграрної політики та продовольства України. На ньому було представлено 9 інноваційних проектів: 1) дрони для безпілотного внесення засобів захисту рослин; 2) сенсор для експрес-діагностики безпеки продуктів харчування; 3) автоматизовані конструкції для вирощування полуниці та системи фертигації; 4) програмне забезпечення для зернотрейдерів; 5) картування полів за допомогою безпілотників з камерами власної розробки; 6) датчики моніторингу умов довкілля; 7) візуальний конструктор для програмування взаємодії «розумних пристроїв»; 8) моментальний вимір площі листової поверхні за допомогою мобільного телефону; 9) моніторинг температури води та її хімічних показників для визначення оптимального часу годування риб [5].

Основна мета форуму – ознайомлення аграріїв країни з сучасними інноваційними технологіями, що допоможуть сільськогосподарському сектору держави в умовах соціально-економічних змін та посиленої конкуренції вийти на новий міжнародний рівень, ефективно використовуючи локальні ресурси, та отримати значний прибуток. Водночас застосування прогресивних рішень (за рахунками фахівців) дасть змогу вітчизняним бізнесменам знизити використання добрива, покращити якість врожаю та зекономити до 30% власних коштів. Зазначимо, що синергія аграрного сектору та інноваційних технологій стає вже не майбутнім напрямом розвитку, а актуальною реальністю.

Зазначимо, що останнім часом в Україні відбувається процес формування українсько-американських та українсько-німецьких проектів з проблем засвоєння і поширення технологій альтернативної енергетики, створення електронної дорадчої системи сервісу, екологічної і біологічної безпеки територій з використанням європейських стандартів сільськогосподарської продукції та перспективних інноваційних засобів тощо.

Висновки. Застосування новітніх технологій з метою розвитку сільського господарства в країні є важливим кроком у напрямі подолання не вирішених раніше питань, а також базовим орієнтиром щодо процвітання української держави загалом. В умовах євроінтеграції під час глобальних соціально-економічних трансформацій виникає особлива потреба у втіленні інноваційних продуктів та методів менеджменту в життєдіяльність вітчизняних підприємств аграрного сектору з використанням світового провідного досвіду у цій сфері.

Таким чином, забезпечення підприємств сільськогосподарської галузі прогресивними розробками й екотехнологіями, застосування сучасних підходів в керуванні аграрним сектором економіки сприятимуть потужному соціально-економічному розвитку України, збалансованості фінансової системи та зростанню добробуту мешканців держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельничук Д.О. Аграрний сектор України на шляху до Євроінтеграції / Д.О. Мельничук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vse.media/dmitro-melnichuk-agrarniy-sektor-ukrayini-na-shlyahu-do-yevrointegratsiyi

2. Австралійці у пустелі побудували екоферму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uhbdp.org/ua/news/innovatsiji-v-apk/1051-avstralijtsi-pobuduvali-eko-fermu-u-pusteli

3. Діти капітана Немо: полуницю та базилік вирощують під водою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agravery.com/uk/posts/show/diti-kapitana-nemo-polunicu-ta-bazilik-virosuut-pid-vodou

4. Американські розробники створили «розумну» домашню ферму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uhbdp.org/ua/news/innovatsiji-v-apk/806-amerikanski-rozrobniki-stvorili-rozumnu-domashnyu-fermu

5. Agtech Forum 2016: прорывные инновации для агросектора Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://inventure.com.ua/news/ukraine/agtech-forum-2016-proryvnye-innovacii-dlya-agrosektora-ukrainy

6. Вильямс В.Р. Травопольная система земледелия / В.Р. Вильямс // Собр. соч. – М.: Сельхозгиз, 1951. – Т. VII. – 244 с.

7. Менеджмент в АПК / [Ю.Б. Королев, В.Д. Коротнев, Г.Н. Кочетова и др.]. – М.: КолосС, 2007. – 424 с.

8. Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобальних викликів»: Постанова Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 р. № 2632-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2632-17

УДК 338.43

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

FINANCIAL AND ECONOMIC CONDITION OF AGRICULTURE IN UKRAINE

Глущенко Я.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського

Стефківський В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського

Лопатинська Ю.В.
магістр спеціальності «Маркетинг»,
Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського

У статті представлено характеристику фінансово-економічного стану сільського господарства України за 2010-2015 рр. На підставі аналізу показників обсягу випущеної продукції, кількості зайнятих працівників, рентабельності діяльності, сум валової доданої вартості, фінансових результатів до і після оподаткування, динаміки капітальних та прямих іноземних інвестицій визначено основні тенденції, що склалися в сільському господарстві України протягом досліджуваного періоду.

Ключові слова: *сільське господарство, продукція, рентабельність, капітальні інвестиції, іноземні інвестиції, валова додана вартість, фінансові результати.*

В статье представлена характеристика финансово-экономического состояния сельского хозяйства в Украине за 2010-2015 гг. На основе анализа показателей объема выпущенной продукции, количества занятых работников, рентабельности, сумм валовой добавленной стоимости, финансовых результатов до и после налогообложения, динамики капитальных и прямых иностранных инвестиций выявлены основные тенденции, сложившиеся в сельском хозяйстве Украины в течение исследуемого периода.

Ключевые слова: *сельское хозяйство, продукция, рентабельность, капитальные инвестиции, иностранные инвестиции, валовая добавленная стоимость, финансовые результаты.*

The characteristics of the financial and economic condition of agriculture in Ukraine during 2010-2015 are presented in the article. For this period the main trends in the agricultural sector of Ukraine were identified based on the analysis of the output indicators, the number of employees, the profitability, sums of gross value added, the financial results before and after taxation, the dynamics of capital and foreign direct investment.

Keywords: *agriculture, products, profitability, capital investment, foreign investment, gross value added, financial results.*

Постановка проблеми. Останніми роками однією з найбільш стратегічно важливих галузей економіки в Україні є сільське господарство. Повноцінне використання його потенціалу відіграє ключову роль в розвитку національної економіки, її інтеграції в світову економіку, забезпеченні продовольчої безпеки нашої країни. Аналіз динаміки показників, за допомогою яких оцінюється фінансово-економічний стан галузі, дає змогу визначити основні тенденції та перспективи розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням економічних питань сільського господарства України займались багато вітчизняних вчених, зокрема В.Г. Андрійчук, П.С. Березівський, О.П. Гогуля, І.Р. Залуцький, В.М. Зубець, Г.С. Морозова, О.М. Онищенко, А.Ю. Пікус, М.В. Присяжнюк, П.Т. Саблук, Г.В. Черевко, В.В. Юрчишин [2; 3; 4; 5; 6; 7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій із зазначеної теми, враховуючи місце, яке посідає сільське господарство в економіці України останніми роками, вважаємо, що визначення тенденцій щодо фінансово-економічного стану цієї галузі є актуальним.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є проведення аналізу основних фінансово-економічних показників сільського господарства України за період 2010-2015 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із основних економічних показників, що характеризує стан будь-якої галузі, є обсяг випущеної продукції. Згідно з даними Державної служби статистики України протягом 2010-2015 рр. спостерігалось постійне зростання випуску продукції сільського господарства (табл. 1).

Як видно із табл. 1, зростання спостерігається як порівняно з 2010 р. (базисні темпи змін), так і щодо порівняння наступного року з попереднім (ланцюгові теми змін). Найбільше зростання за досліджуваний період відбулося у 2015 р., адже порівняно з 2010 р. випуск продукції збільшився на 187,3% (або 354 788 млн. грн.), порівняно з 2014 р. – на 46,6% (або 173 004 млн. грн.).

Розглянемо далі показники валової доданої вартості та фінансового результату до оподаткування.

Згідно з даними Державної служби статистики України валова додана вартість загалом по країні за період з 2010 р. по 2015 р. збільшилась з 992 175 млн. грн. до 1 681 372 млн. грн. (табл. 2). Обсяг валової доданої вартості, що створена у сільському, лісовому та рибному господарстві України, також характеризується постійним зростанням. Так, базисні темпи змін коливаються від 132,6% у 2010 р. до 284,5% у 2015 р. Ланцюгові темпи протягом досліджуваного періоду також постійно перевищують сто відсотків. Щодо питомої ваги валової доданої вартості, створеної у сільському, лісовому та рибному господарстві до загального підсумку по країні, то вона коливається від 8,4% (2010 р.) до 14,0% (2015 р.). Дані останніх років безумовно підтверджують значну роль, яку відіграє сільське господарство в економіці України.

Показники фінансових результатів до оподаткування свідчать про те, що протягом 2010-2013 рр. загальним підсумком по країні був прибуток, а у 2014 і 2015 рр. – збиток (табл. 3). На відміну від загального підсумку, фінансовий

Таблиця 1

Показники динаміки випуску продукції сільського господарства України за 2010-2015 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Випуск, усього, млн. грн.	189 405	253 569	261 835	307 054	371 189	544 193
Темп зміни базисний (до 2010 р.), %	-	133,9	138,2	162,1	196,0	287,3
Темп зміни ланцюговий, %	-	133,9	103,3	117,3	120,9	146,6

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1]

Таблиця 2

Показники динаміки валової доданої вартості сільського, лісового та рибного господарства України за 2010-2015 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Усього, млн. грн.	992 175	1 166 900	1 262 157	1 336 364	1 382 719	1 681 372
Сільське, лісове та рибне господарство, млн. грн.	82 948	109 961	113 245	132 354	161 145	236 003
Темп зміни базисний (до 2010 р.), %	-	132,6	136,5	159,6	194,3	284,5
Темп зміни ланцюговий, %	-	132,6	103,0	116,9	121,8	146,5
У відсотках до загального підсумка, %	8,4	9,4	9,0	9,9	11,7	14,0

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1]

Таблиця 3

Показники динаміки фінансових результатів до оподаткування діяльності сільського, лісового та рибного господарства України за 2010-2015 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Фінансові результати до оподаткування, млн. грн.	58 334,0	122 210,0	101 884,7	29 283,2	-523 587,0	-340 100,3
Сільське, лісове та рибне господарство, млн. грн.	17 291,8	25 565,9	26 992,7	15 147,3	21 677,4	103 455,7
Темп зміни базисний (до 2010 р.), %	-	147,8	156,1	87,6	125,4	598,3
Темп зміни ланцюговий, %	-	147,8	105,6	56,1	143,1	477,3

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1]

результат сільського, лісового та рибного господарства України за період з 2010 по 2015 рр. був завжди позитивним. Щодо тенденцій, то з 2010 по 2012 рр. спостерігалось зростання прибутку (сто відсотків перевищують і базисні, й ланцюгові темпи змін), у 2013 р. сума фінансового результату до оподаткування значно знизилась й була навіть менша, ніж у 2010 р. (базисній темп зменшився до 87,6%, а ланцюговий – до 56,1%). Але з 2014 р. сума прибутку як фінансового результату до оподаткування зростає, й у 2015 р. вона досягла 103 455,7 млн. грн. (порівняно з 2010 р. спостерігається збільшення на 498,3%; порівняно з 2014р. – на 377,3%).

Щодо кінцевого результату діяльності підприємств сільського господарства України, то протягом 2010-2015 рр. за даними Державної служби статистики це був прибуток (табл. 4). З 2010 по 2012 рр. спостерігалось зростання чистого прибутку, у 2013 р. сума чистого прибутку зменшується й досягає величини 14 925,7 млн. грн., що менше, ніж у 2010 р. Але з 2014 р. сума чистого прибутку зростає, й у 2015 р. вона дорівнює 102 279,0 млн. грн., що майже в шість разів більше, ніж у 2010 р.

Якщо порівнювати відсоток сільськогосподарських підприємств, які отримали чистий прибуток і чистий збиток, то можна побачити, що кількість перших значно перевищує число других. Так, у 2010 р. прибуткових підприємств майже в два рази більше, у 2011 р. – в п'ять разів більше, у 2015 р. – у вісім разів більше, ніж збиткових. Показник рентабельності протягом досліджуваного періоду коливається від 8,3% (2013 р.) до 30,5% (2015 р.). Щодо показника рентабельності операційної діяльності, то спостерігається аналогічна ситуація. Найнижчий показник рентабельності зафіксовано у 2013 р., коли він склав 11,7%, найвищий – у 2015 р. (43,1%). Як видно з представлених даних, операційна діяльність підприємств сільського господарства України є рентабельною.

Аналіз кількості найманих працівників показав, що значення цього показника на підприємствах сільського господарства України постійного знижується. Так, якщо порівнювати кількість найманих працівників усіх наступних

Таблиця 4

Основні показники діяльності підприємств сільського господарства України за 2010-2015 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	17 253,6	25 267,0	26 728,4	14 925,7	21 413,4	102 279,0
Підприємства, які одержали чистий прибуток, у відсотках до загальної кількості	69,6	83,5	78,6	80,3	84,7	88,9
Фінансовий результат, млн. грн.	22 094,9	30 182,3	33 570,1	26 186,6	51 668,0	127 360,1
Підприємства, які одержали чистий збиток, у відсотках до загальної кількості	30,4	16,5	21,4	19,7	15,3	11,1
Фінансовий результат, млн. грн.	4 841,3	4 915,3	6 841,7	11 260,9	30 254,6	25 081,1
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	17,5	19,3	16,3	8,3	9,3	30,5
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	24,5	24,7	22,8	11,7	21,4	43,1
Кількість найманих працівників, тис. осіб	645,2	632,1	621,8	579,8	528,9	491,4
Темп зміни базисний (до 2010 р.), %	-	98,0	96,4	89,9	82,0	76,2
Темп зміни ланцюговий, %	-	98,0	98,4	93,2	91,2	92,9

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1]

Таблиця 5

Показники динаміки капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство України за 2010-2015 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Усього, млн. грн.	189 061	259 932	293 692	267 728	219 420	273 116
Сільське, лісове та рибне господарство, млн. грн.	11 568	17 039	19 411	19 059	18 796	30 155
Темп зміни базисний (до 2010 р.), %	-	147,3	167,8	164,8	162,5	260,7
Темп зміни ланцюговий, %	-	147,3	113,9	98,2	98,6	160,4
У відсотках до загального підсумка, %	6,1	6,5	6,6	7,1	8,6	11,0

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1]

Таблиця 6

Показники динаміки прямих іноземних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство України за 2010-2015 рр. (на початок року)

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Усього, млн. дол. США	40 053,0	44 806,0	50 333,9	55 296,8	57 056,4	45 744,8
Сільське, лісове та рибне господарство, млн. дол. США	680,4	730,7	736,3	728,8	776,9	617,0
Темп зміни базисний (до 2010 р.), %	-	107,4	108,2	107,1	114,2	90,7
Темп зміни ланцюговий, %	-	107,4	100,8	99,0	106,6	79,4
У відсотках до загального підсумка, %	1,7	1,6	1,5	1,3	1,4	1,3

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1]

років з 2010 р., то у 2011 р. вона скоротилась на 2%, у 2012 р. – на 3,6%, у 2013 р. – на 10,1%, у 2014 р. – на 18%, у 2015 р. – на 23,8%.

Таким чином, можна стверджувати, що виявлені тенденції зростання випуску продукції, валової доданої вартості, прибутку як фінансового результату до оподаткування, чистого прибутку як кінцевого результату діяльності, кількості прибуткових підприємств є позитивними з точки зору оцінки перспектив розвитку сільського господарства в Україні. Водночас необхідно звернути увагу на досить значне скорочення кількості найманих працівників у досліджуваній галузі.

Далі визначимось з динамікою капітальних та прямих іноземних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство в Україні за 2010-2015 рр.

Одним із основних показників, що характеризує обсяг коштів, спрямованих на відтворення основних засобів, їх реконструкцію і модернізацію, є обсяг капітальних інвестицій. Усього протягом досліджуваного періоду обсяги капітальних інвестицій в Україні коливались від 189 061 млн. грн. (2010 р.) до 219 420 млн. грн. (2014 р.). Протягом 2010-2012 рр. спостерігалось зростання обсягу капітальних інвестицій, але з 2013 р. відбувається уповільнення темпів зростання (табл. 5). У 2015 р. обсяг коштів на відтворення основних засобів знову почав зростати, але так і не досяг суми 2012 р. Майже аналогічна ситуація спостерігається з динамікою капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство України. Щодо базисних темпів змін, то, як свідчать розрахунки, протягом досліджуваного періоду вони перевищують сто відсотків. Найбільший темп зростання спостерігається у 2015 р. порівняно з 2010 р., а саме 260,7%. Щодо ланцюгових темпів змін, то зменшення капітальних інвестицій спостерігалось у 2013 р. порівняно з 2012 р., а також у 2014 р. порівняно з 2013 р.

Аналіз питомої ваги капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство України до загального підсумку показує постійне збільшення зацікавленості у зазначених галузях. Так, якщо у 2010 р. питома вага капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство складала 6,1%, то у 2015 р. цей показник вже дорівнював 11%.

Зацікавленість іноземних інвесторів у сільському господарстві нашої країни можна оцінити за допомогою обсягу прямих іноземних інвестицій. Згідно з даними Державної служби статистики України загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в країну протягом 2010-2014 рр. постійно збільшувався (табл. 6). Так, якщо у 2010 р. він сягав 40 053,0 млн. дол. США, то у 2014 р. – 57 056,4 млн. дол. США. Але у 2015 р. спостерігається падіння прямих іноземних інвестицій до 45 744,7 млн. дол. США. Аналогічна тенденція спостерігається й з іноземним інвестуванням у сільське, лісове та рибне господарство України. Обсяг прямих іноземних інвестицій у 2015 р. менший, ніж навіть у 2010 р. Щодо ланцюгових темпів змін, то падіння обсягів прямих іноземних інвестицій спостерігається у 2013 р. порівняно з 2012 р., а також у 2015 р. порівняно з 2014 р.

Відсоток прямих іноземних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство до загального підсумку за весь досліджуваний період не перевищує 2% й коливається від 1,3% до 1,7%. Причому найбільший відсоток спостерігався у 2010 р. Як свідчать дослідження вітчизняних науковців, уповільнення темпів прямих іноземних інвестицій пов'язано із економічною, політичною нестабільністю, мінливістю податкового законодавства, а також негативними наслідками військового конфлікту на сході країни [8, с. 197].

Висновки. Проведений аналіз фінансово-економічних показників дає змогу стверджувати, що сільське господарство в Україні має досить суттєвий потенціал. Досить значні зростання за більшістю проаналізованих показників (випуск продукції, валова додана вартість, фінансовий результат до і після оподаткування, рентабельність) свідчать про позитивні зміни і перспективи розвитку досліджуваної галузі. Водночас слід відзначити, що державі й власникам підприємств потрібно більше уваги приділяти процесам оновлення, реконструкції та модернізації основних засобів, а також створювати більш сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій.

Перспективами подальших досліджень є вивчення можливості розробки і впровадження інновацій в діяльність сільськогосподарських підприємств для підвищення їх конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сільське господарство України за 2015 рік: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 362 с.
2. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка та ін. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
3. Барилович О.М. Стан та проблеми розвитку сільського господарства України / О.М. Барилович // Молодий вчений. – 2015. – № 8(23). – С. 36-39.
4. Гогуля О.П. Сучасний стан та перспективи розвитку виробництва сільськогосподарської продукції суб'єктами різних форм господарювання / О.П. Гогуля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/download/111/93
5. Морозова Г.С. Сучасні тенденції розвитку сільського господарства України / Г.С. Морозова // Агросвіт. – 2013. – № 21. – С. 3-9.
6. Павленко О.І. Розвиток агропромислового комплексу – ключ до соціально-економічної і фінансової стабільності нашої країни / О.І. Павленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/node/16869
7. Пономаренко С.В. Фінансово-економічні аспекти розвитку сільського господарства / С.В. Пономаренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 4(76). – С. 257-262.
8. Соколюк К.Ю. Прямі іноземні інвестиції в аграрному секторі економіки: стан та перспективи залучення / К.Ю. Соколюк // Молодий вчений. – 2016. – № 3(30). – С. 197-201.

УДК 330.366 [341.1]

МОДЕЛЬ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРЕДИТНИХ КООПЕРАТИВІВ НА РИНКУ ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ

MODEL OF MECHANISM OF FUNCTIONING OF CREDIT COOPERATIVES TO MORTGAGE LENDMARK MARKET

Довганюк В.М.
аспірант,
Національна академія управління

У статті здійснено постановку важливої соціально-економічної проблеми – підвищення суспільної ефективності житлового іпотечного кредитування за допомогою функціонування системи кредитної кооперації на ринку іпотечних кредитів. У процесі дослідження виявлено і структуровано основні проблеми на шляху впровадження механізму функціонування кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів в Україні та окреслено перспективи їх вирішення. Доведено, що на розвиток житлового іпотечного кредитування позитивно впливає функціонування кредитних кооперативів. Така форма фінансового джерела задоволення однієї з основних потреб людини – потреби в житлі – стає своєрідним локомотивом розвитку житлової іпотеки, надаючи їй масовості та підвищуючи доступність кредитів на отримання житла.

Ключові слова: *система кредитної кооперації, державне регулювання та нагляд, стратегія розвитку, механізм функціонування.*

В статье осуществлена постановка важной социально-экономической проблемы – повышения общественной эффективности жилищного ипотечного кредитования посредством функционирования системы кредитной кооперации на рынке ипотечных кредитов. В процессе исследования выявлены и структурированы основные проблемы на пути внедрения механизма функционирования кредитных кооперативов на рынке ипотечных кредитов в Украине и намечены перспективы их решения. Доказано, что на развитие жилищного ипотечного кредитования положительно влияет функционирование кредитных кооперативов. Такая форма финансового источника удовлетворения одной из основных потребностей человека – потребности в жилье – становится своеобразным локомотивом развития жилищной ипотеки, придавая ей массовости и повышая доступность кредитов на получение жилья.

Ключевые слова: *система кредитной кооперации, государственное регулирование и надзор, стратегия развития, механизм функционирования.*

The article presents an important socio-economic problem – increasing the social efficiency of residential mortgage lending through the functioning of the credit co-operation system on the mortgage market. In the course of the research, the main problems were identified and structured on the way of implementation of the mechanism of functioning of credit cooperatives in the market of mortgage loans in Ukraine and outlined the prospects for their solution. It is proved that the development of residential mortgage lending is positively influenced by the functioning of credit cooperatives. Such a form of financial source for satisfying one of the basic human needs – the need for housing becomes a pivotal locomotive for the development of residential mortgages, giving it mass and increasing the availability of loans for housing.

Keywords: *credit co-operation system, state regulation and supervision, development strategy, functioning mechanism.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі житлова іпотека розглядається на державному рівні як важливий інструмент вирішення житлових проблем населення. Незадовільний стан справ щодо цього залишається однією з найбільших соціально-економічних проблем українського суспільства. Запозичені з розвинених економік інститути житлового іпотечного кредитування, потрапивши в нерозвинене українське інституційне середовище, набули специфічних рис, які зумовлюють їх неефективність у вирішенні житлового питання.

І тут на допомогу приходить кооперативний сектор, оскільки у соціальній сфері його місія спрямована на соціальну підтримку, соціальні гарантії, соціальний захист кооператорів, подолання бідності, зміцнення демократичних основ суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Організацію діяльності національної системи кредитної кооперації

у своїх роботах досліджували такі вітчизняні науковці та практики, як В. Гончаренко, С. Леонов, А. Пожар та А. Стадник, М. Чижевська та інші вітчизняні дослідники-теоретики і практики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Досі залишаються невирішеними питання, що полягають у дослідженні теоретичних та методологічних аспектів функціонування кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів. Невідпрацьовані такі концептуальні питання, як організація і механізм функціонування кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів у сучасних умовах.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення моделі функціонування кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів з урахуванням зарубіжного досвіду та перспектив їх втілення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як засвідчує досвід зарубіжних країн, на розвиток житлового іпотечного кредитування позитивно впливає функціонування кредитних кооперативів. Така форма фінансового джерела задоволення однієї з основних потреб людини – потреби в житлі – стає своєрідним локомотивом розвитку житлової іпотеки, надаючи їй масовості та підвищуючи доступність кредитів на отримання житла. Зокрема, активне функціонування кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів практикують у Чехії та Угорщині, Німеччині й інших країнах [6].

Однак, упроваджуючи функціонування кредитних кооперативів на ринку житлової іпотеки, потрібно вирішити проблему, яка з моделей іпотечного кредитування є найефективнішою з позиції підвищення ролі іпотеки у вирішенні житлових проблем.

У контексті проблеми вибору моделі механізму функціонування кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів, яка забезпечить найвищу ефективність витрат на кредитування, потребують вирішення такі питання:

– яка схема погашення відсотків – класична чи ануїтетна – забезпечить вищу ефективність вкладень;

– чи існують регіональні відмінності моделей механізму функціонування кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів;

– потрібно фінансувати частину відсотків за кредитом чи тільки початковий внесок.

Світова практика виробила іпотечні інститути різного типу, які дають змогу у своїх межах накопичувати кошти не з метою отримання депозитного доходу, а з метою придбання житла. Такі інститути входять до системи кредитної кооперації і є поширеними в багатьох країнах. Їхня діяльність регулюється Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, суть котрих можна звести до таких особливостей:

– головною метою системи кредитної кооперації є не отримання прибутку, а покращання стану справ у сфері житлового забезпечення;

– у системі кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів беруть участь громадяни, які накопичують кошти для будівництва та придбання житла;

– учасники системи кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів накопичують протягом певного періоду вказану в контракті суму, після чого гарантовано отримують кредит на придбання або будівництво житла під нижчі відсотки порівняно з іпотечними кредитами комерційних банків.

Варто зауважити, що сума кредиту не залежить від можливості документально підтвердити доходи позичальника.

Організаційно система кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів реалізується через кредитні спілки та житлові кооперативи

Проблеми		*Перспективні шляхи вирішення*
Відсутність правового поля	⇨	Прийняття відповідної законодавчої бази
Низька довіра населення до фінансових посередників	⇨	Гарантування накопичувальних вкладів державою
Ймовірно високі темпи подорожчання нерухомості	⇨	Залежність накопичувальної програми та розміру кредиту від площі житла
Низька мотивація до вкладання коштів у фінансові установи на тривалий час	⇨	Законодавче визначення премії (на загальнодержавному та регіональному рівнях)
Проблеми з додатковим залученням коштів	⇨	Рефінансування житлових іпотечних кредитів

Рис. 1. Перешкоди для впровадження системи кредитної кооперації на ринку іпотечних кредитів в Україні та перспективні шляхи їх вирішення

різних типів. Кредитний кооператив на ринку іпотечних кредитів – це фінансова установа, діяльність якої пов'язана із залученням вкладів фізичних осіб, наданням вкладникам кредитів для покращення їхніх житлових умов. Відмінною рисою кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів є те, що вони об'єднують фізичних осіб, які проживають на одній території або працюють в одній галузі, завдяки чому забезпечується достатній обсяг інформації про них, а також самостійність у контролюванні процесу будівництва житла.

На практиці в кредитних кооперативах премія виплачується вкладнику наприкінці визначеного в договорі періоду. Завдяки цьому вкладникам вигідно вносити максимально великі платежі, щоб отримати високу дохідність премії. Проте це робить нестабільними фінансові надходження до системи кредитної кооперації. Для того щоб уникнути цього явища, у стандартному контракті варто передбачити фіксовані суми внесків. Пропуск кількох внесків поспіль має розглядатися як підстава усунення вкладника із системи кредитної кооперації з поверненням суми внесків.

Основні проблеми, які перешкоджають розвитку системи кредитної кооперації на ринку іпотечних кредитів в Україні, а також шляхи їх вирішення подано на рисунку 1.

Розглянемо детальніше основні проблеми на шляху впровадження механізму функціонування кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів в Україні й окреслимо перспективи їх вирішення. Насамперед варто відзначити відсутність чіткого правого поля щодо розвитку системи та механізму функціонування кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів.

Однак історичний досвід все ж є: у 2010 році було схвалено Концепцію розвитку житлової кооперації та запровадження житлових будівельно-ощадних кас в Україні [4], яка втратила чинність у 2012 році [7].

Цією Концепцією передбачалося створення правових і організаційних засад для розвитку житлової кооперації та запровадження житлових будівельно-ощадних кас, однак ані організаційних, ані правових засад розвитку будівельних заощаджень, ані відповідних установ створено не було. Отже, необхідним є прийняття відповідного законодавчого підґрунтя для забезпечення механізму функціонування кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів.

Зауважимо, що система функціонування кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів має орієнтуватися на первинний сегмент. Якщо з наявним дефіцитом житла забезпечити вихід на вторинний ринок великої кількості покупців, це загрожує суттєвим ціновим тиском, що приведе до зростання цін на нерухомість. Відповідно ефективність кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів буде низькою.

Тому законодавчо має бути зафіксовано надання кредитними кооперативами житлових іпотечних кредитів тільки на придбання нового житла. Таким чином стимулюватиметься попит на нього.

Не менш важливою, ніж відсутність правового поля, є проблема низької довіри населення до фінансових установ, переважно тих, чия діяльність пов'язана з житловою сферою. Вважаємо, що з метою підвищення довіри вкладників на накопичувальні вклади мають поширюватися державні гарантії, як і на «звичайні» депозитні вклади державних банків.

Однією із проблем є висока ймовірність інфляції та суттєвого подорожчання житлової нерухомості. Для її подолання варто врахувати, що накопичувальна програма і розмір кредиту мають залежати від вартості нерухомості в певному регіоні. Тобто вкладник, який вніс певну суму, має чітко знати, що він має на рахунку суму, еквівалентну певній площі житла, якщо в майбутньому вартість житла зростатиме. Накопичений внесок і розмір кредиту мають враховувати інфляцію та індексуватися. Таким чином, вклади у накопичувальній програмі буде захищено від інфляції.

Ще однією проблемою, яка потребує вирішення, є формування ресурсної бази для кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів. Вона утворюється за рахунок коштів її учасників. Однак пересічний громадяни має низьку мотивацію розміщувати кошти у фінансових установах. Отже, вкладниками можуть стати громадяни, для яких важливим є житлове питання.

Останньою із проблем на шляху функціонування в Україні кредитних кооперативів на ринку іпотечних кредитів є потреба забезпечення додаткового притоку коштів, щоби зменшити залежність кількості виданих кредитів від притоку нових вкладників. Оскільки термін видавання кредиту не може бути встановлено заздалегідь, то доцільно запровадити верхню межу терміну видання кредиту – не пізніше ніж за 6 місяців після виконання накопичувальної програми.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Головною метою у процесі управління розвитком системи кредитної кооперації є визначення основних значущих елементів згідно з їхнім функціональним призначенням у довгостроковому чи короткостроковому періоді. Мета визначає місце, роль і стан процесу управління розвитком системи кредитної кооперації. Її можна розглядати як стратегічний орієнтир, який визначає цільовий об'єкт (ринок), або як основну сутнісну характеристику управління розвитком системи кредитної кооперації.

Стаття спрямована на вирішення важливої соціально-економічної проблеми – підвищення суспільної ефективності житлового іпотечного кредитування за допомогою функціонування системи кредитної кооперації на ринку іпотечних кредитів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко С.Г. Стратегія розвитку кооперативного сектора економіки України / С.Г. Бабенко// Економіка і прогнозування. – 2003. – № 4. – С. 38-51.
2. Гончаренко В.В. Фінанси кредитних спілок України: положення і процедури / В.В. Гончаренко. – К.: Канадська Програма розвитку кредитних спілок в Україні, 2000. – 203 с.
3. Гончаренко В.В. Про зміну концепції розвитку системи кредитної кооперації та її можливий вплив на кредитно-кооперативний сектор національної економіки/ В.В. Гончаренко. – Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 5(50). – 2011. – С. 99-107.
4. Концепція розвитку житлової кооперації та запровадження житлових будівельно-ощадних кас в Україні: схвален. розпоряд. КМУ від 17 лютого 2010 р. № 243-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/243-2010
5. Лєонов С.В., Олещук М.Г. Аналіз проблем, перспектив і тенденцій діяльності кредитних спілок України / С.В. Лєонов, М.Г. Олещук. – Вісник Української академії банківської справи. – № 1(36), 2014. – С. 34-37.
6. Пожар А.А. Кредитно-кооперативний сектор економіки європейських країн: монографія / А.А. Пожар. – Полтава: РВЦ ПУЕТ, 2013. – 278 с.
7. Розпорядження КМУ «Про визнання таким, що втратило чинність, розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 лютого 2010 р. № 243» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show
8. Стадник А.А. Розвиток кооперативного руху в Україні / А.А. Стадник // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 104-110.
9. Терещенко П. Напрями розвитку кредитних спілок в Україні // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 87-94.
10. Чижевська М. Кредитна кооперація як засіб подолання бідності та створення соціально-економічних вигод/ М. Чижевська. – Збірник наукових праць. Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – Економіка, Ч. ІІ, випуск 4(40) – Рівне, 2007. – С. 328-335.

УДК 332.3:330.3:633

АГРОЕКОЛОГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: ОСНОВА ВИРОБЛЕННЯ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

AGROECOLOGICAL POTENTIAL OF UKRAINE: BASIS OF MAKING OF ORGANIC PRODUCTS

Ковальчук С.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Вінницький національний аграрний університет

Мандро А.І.
студентка факультету економіки та підприємництва,
Вінницький національний аграрний університет

У статті узагальнено теоретико-методологічні положення і практичні аспекти формування українського ринку органічної продукції в умовах трансформаційних змін. Досліджено сутність, значення та основні умови розвитку ринку органічної продукції. Проаналізовано законодавчу базу регулювання ринку органічної продукції в Україні. Охарактеризовано сучасний стан органічного виробництва у світі та визначено потенціал для його розвитку в Україні. Виявлено основні проблеми, що перешкоджають розширенню внутрішнього органічного ринку. Окреслено перспективи подальшого розвитку ринку органічної продукції в Україні.

Ключові слова: *органічне виробництво, екологічні стандарти, органічна продукція, мотивація споживача, органічний сертифікат на землю, ресурсоощадні технології, ринок органічної продукції.*

Статья посвящена обобщению теоретико-методологических положений и практических аспектов формирования украинского рынка органической продукции в условиях трансформационных изменений. Исследована сущность, значение и основные условия развития рынка органической продукции. Проанализирована законодательная база регулирования рынка органической продукции в Украине. Охарактеризовано современное состояние органического производства в мире и определен потенциал для его развития в Украине. Выявлены основные проблемы, препятствующие расширению внутреннего органического рынка. Определены перспективы дальнейшего развития рынка органической продукции в Украине.

Ключевые слова: *органическое производство, экологические стандарты, органическая продукция, мотивация потребителя, органический сертификат на землю, ресурсосберегающие технологии, рынок органической продукции.*

In the article generalized teory-methodological position and practical aspects of forming of the Ukrainian market of organic products in the conditions of transformation changes. Investigational essence, value and basic terms of market of organic products development. The legislative base of adjusting of market of organic products is analyzed in Ukraine. The modern state of organic production is described in the world and certainly potential for his development in Ukraine. Found out basic problems which hinder expansion of internal organic market. Outlined prospects of subsequent market of organic products development in Ukraine.

Keywords: *an organic production, ecological standards, organic products, motivation of user, organic certificate, is on earth, resources of save technologies, market of organic products.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Глобальні зміни у розвитку світової економіки тісно пов'язані з динамічним зростанням попиту в багатьох країнах світу на високоякісну натуральну продукцію органічного агровиробництва, яке порівняно з традиційним має низку економічних, екологічних та соціальних переваг, слугує основою повноцінного харчування людей, що унеможливлює будь-які ризики для їхнього здоров'я, зберігає довкілля [2, с. 61-66].

Глобальна активізація органічного руху розпочалася в 90-х роках минулого століття. Передумовою такого інтересу з боку громадськості, дієвості з боку виробників та значної прихильності до органічної продукції споживачів став виклик природи здоров'ю та майбутньому екологічному комфорту людини. Інтенсивні методи виробництва сільськогосподарської продукції не тільки підвищили пропозицію продовольства на світових ринках, а й залишили у спадок хімічно та біологічно забруднені природні ресурси

та продукти харчування. Суспільство відреагувало на цей виклик вибором здорового способу життя та ведення сільського господарства. У результаті такого гармонійного з природою рішення почало активно розвиватися органічне виробництво, популяризувалася органічна продукція [5, с. 114-115].

Органічними або екологічно чистими вважаються продукти, виготовлені з дотриманням визначених екологічних стандартів на всіх технологічних та реалізаційних етапах. Пыд час виробництва органічних продуктів застосовують технології максимального збереження поживних речовин [7, с. 161-164].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питання виробництва органічної продукції не є новим, і його дослідженню приділяється велика увага з боку вчених економічної галузі, таких як В. Артиш, Б. Буркинський, Т. Галушкіна, Т. Дудар, Т. Зайчук, Л. Купінець, Є. Милованов, О. Прокопенко, В. Степанов, К. Харичков, О. Шубравська, І. Шишка та інші [2, с. 61-66].

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз впливу процесів глобалізації на розвиток органічного виробництва як основи розвитку аграрного підприємства в умовах дії зони вільної торгівлі з ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Останніми роками ринок традиційних харчових продуктів залишається практично незмінним, натомість ринок органічних продуктів стрімко зростає. Якщо ринок органічної продукції Західної Європи має щорічні темпи приросту в межах 7-10%, то для Східної Європи цей показник становить 20% щороку. Саме тому, на думку експертів, це ринок майбутнього. За даними Міжнародної федерації органічного руху загальний обіг органічної продукції у світі досяг 60 млрд дол., загальна площа земель, що використовуються для органічного виробництва, вже досягла майже 43 млн га, а загальна кількість зайнятих – 1,8 млн фермерів. Лідерами органічного виробництва стали США (26,8 млрд дол), Німеччина (7,9 млрд дол.), Франція (4,5 млрд дол.).

За прогнозами до 2020 р. обсяги цього ринку сягнуть 200-250 млрд дол. США. Близько 1,8 млн виробників різних країн світу займаються органічним виробництвом на понад 37 млн га сільськогосподарських угідь. Лише в країнах ЄС кількість «органічних» господарств за останні 15 років зросла у понад 20 разів [4, с. 191-193].

З 1991 по 2012 р. виробництво, зберігання та обіг органічної продукції фактично не контролювалися і не регулювалися державою. Відповідно відсутність офіційної статистики та чіткого визначення, які саме продукти необхідно віднести до органічних, ускладнювала визначення фактичного стану ринку органічної продукції та забезпечення його розвитку [2, с. 36].

У вересні 2013 р. був прийнятий Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини». Цим законом розроблена державна політика, спрямована на створення сприятливих умов для розвитку конкурентоспроможного, високоефективного ведення сільського господарства за допомогою виробництва органічної продукції, збільшення експорту органічної продукції, розвитку внутрішнього ринку органічної продукції та задоволення потреб споживачів в асортименті органічної продукції, виробництві органічної продукції високої якості [11].

Найбільшим попитом органічні продукти користуються у країнах Північної Америки та Європи. Ці два регіони охоплюють понад 90% усіх продажів. Хоча органічне сільське господарство є сьогодні на всіх континентах, найбільший попит спостерігається саме в цих регіонах. Виробництво органічних харчових продуктів в інших регіонах, особливо в Азії, Латинській Америці та Африці, є переважно орієнтованим на експорт. У деяких країнах органічний сектор майже повністю залежить від експорту [2, с. 61-66].

Україна займає почесне двадцяте місце серед країн-лідерів органічного руху та перше місце в східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної ріллі, спеціалізуючись переважно на виробництві зернових, зернобобових та олійних культур.

Потенційними вітчизняними споживачами органічної продукції є близько 5% населення великих та близько 1-2% середніх міст України. Найбільша частка споживачів органічної продукції – віком від 25 до 50 років. Близько 60% покупців становлять жінки. 70% – сімейні покупки, дохід – середній та вище середнього. Мотивація споживача – це здоровий спосіб харчування. Близько чверті споживачів органічної продукції проживають у столиці України. Ще 24% – в містах із понад мільйонним населенням, 10% – в обласних центрах. Жителі сільської місцевості та невеликих міст переважно отримують органічну продукцію зі власних присадибних ділянок. Понад 65% споживачів органічної продукції мають середній і вище середнього дохід [10, с. 27]. Дослідження Федерації органічного руху України свідчать, що сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватись із початку 2000-х рр. і становив у 2006 р. 400 тис. євро, у 2007 р. – 500 тис. євро, у 2008 р. – 600 тис. євро, у 2009 р. – 1,2 млн євро, у 2010 р. – 2,4 млн євро. У 2011 р. цей показник зріс до 5,1 млн євро, у 2012 р. – до 7,9 млн євро, у 2013 р. – до 12,2 млн євро, у 2014 р. – до 14,5 млн євро., у 2015 р. – до 17,5 млн євро, а у 2016 р. – до 21,2 млн євро.

Ринок органічних продуктів приваблює інвесторів високою рентабельністю, яка становить понад 30%, ненасиченим внутрішнім ринком, зростаючим попитом. Сьогодні галузь більше

популярна серед вітчизняних інвесторів, але її активний розвиток та високий рівень прибутковості може зацікавити й іноземних інвесторів. Поки ринок ще не насичений, а основні товаровиробники на ньому ще не сформувалися – це дуже вдалий час для інвестування.

Органічна продукція порівняно зі звичайною є дорожчою, що ускладнює розширення внутрішнього ринку в країні. У середньому ціна на органічну продукцію у 2-2,5 рази вища за ціну на звичайні продукти. Це пояснюється невеликими обсягами виробництва, які не дають можливості економити на масштабі виробництва, значними витратами праці, необхідністю сертифікації, інспекції тощо. Проте саме натуральність і органічність продукції є однією з важливих конкурентних переваг на ринку. Структура ринку органічної продукції України зображена на рис. 1.

Лідерами органічного агровиробництва в Україні є ПП «Агроекологія» (Полтавська обл.), група компаній «Етнопродукт» (Чернігівська обл.), ТОВ «Галекс-Агро» (Житомирська обл.), Органічне господарство «Махаріші» (Херсонська, Миколаївська обл.), ПП «Мельник» (Вінницька обл.), ТОВ «Чистий продукт-С» (Донецька обл.) та інші. Станом на 1 червня 2016 р. в органічному секторі зареєстровано 239 підприємств, з яких 162 – сільгоспвиробники [13].



Рис. 1. Структура ринку органічної продукції України за 2016 р.*

** побудовано автором за даними [13]*

Виробництво будь-якого органічного продукту починається із сертифікації землі. Навіть якщо мова йде про молоко або м'ясо, то насамперед органічний статус повинні отримати поля та пасовиська, які використовуються для тваринництва. Корови, що дають молоко, повинні пастися. І, аби трава на пасовиськах не виявилась із пестицидами, діоксинами та іншої стійкою хімією, яка потім може перейти у молоко або м'ясо, земля також повинна бути сертифікованою як органічна. Така органічна сертифікація підтверджує, що пройшло як мінімум три роки з моменту останнього використання агрохімії та ГМО і в землі більше не залишилось шкідливих речовин.

Після отримання органічного сертифіката на землю ферма має право отримати і сертифікат на тваринництво. Згідно з вимогами до виробництва, приміром, органічної яловичини, заборонено використовувати антибіотики, гормони та стимулятори росту та генномодифіковані корми.

Сучасне використання сільськогосподарських угідь не відповідає вимогам раціонального землекористування. У більшості господарств землеробство ведеться із повним ігноруванням законів повернення ґрунту поживних речовин, винесених з урожаєм. Як наслідок, відбувається зниження родючості ґрунтів, особливо небезпечних масштабів набула їх деградація.

Проте антропогенне забруднення територій в Україні має не суцільний, а локальний характер. Рівень забруднення на деяких земельних площах значно нижчий порівняно з країнами Західної Європи. Крім того, Україна має хороші перспективи у вирощуванні органічної сільськогосподарської сировини, оскільки протягом останніх років різко скоротилося внесення мінеральних добрив, застосування хімічних засобів захисту рослин у результаті дефіциту обігових коштів у сільськогосподарських товаровиробників [9, с. 53-54].

Економічне обґрунтування доцільності впровадження органічного способу виробництва передбачає аналіз кількох етапів (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи для визначення економічної ефективності виробництва органічної продукції

1.	Проведення аудиту земельної ділянки та оцінювання придатності земельної ділянки для ведення органічного землеробства
2.	Проведення заходів під час стабілізаційного періоду
3.	Ведення діяльності під час перехідного періоду
4.	Сертифікація земельної ділянки як придатної для ведення органічного землеробства
5.	Введення органічного землеробства
6.	Ресертифікація земель та виробництва

Відповідно до ч. 1 ст. 23 Закону України «Оцінка придатності земель (ґрунтів) для

виробництва органічної продукції та сировини» оцінка придатності здійснюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері державного нагляду (контролю) в агропромисловому комплексі, за висновком відповідних наукових установ, науково-дослідних інститутів, лабораторій якості та безпеки продукції відповідно до законодавства. Ч. 2 цієї ж статті Закону стосується встановлення зон виробництва органічної продукції та сировини, процедури визначення зон виробництва органічної продукції. Порядок оцінки придатності земель та встановлення зон виробництва органічної продукції та сировини встановлюється Кабінетом Міністрів України (ч. 3 ст. 23 Закону України «Оцінка придатності земель (ґрунтів) для виробництва органічної продукції та сировини»). Вимоги до органічних підприємств (згідно з міжнародними стандартами):

– відокремлення полів з органічною та звичайною системою землекористування так званими буферними зонами;

– наявність окремої бухгалтерської звітності для полів з органічним і звичайним землеробством;

– забезпечення ретельного очищення машин і механізмів, які використовуються у господарстві, задля запобігання змішування органічної та звичайної продукції;

– зберігання заборонених в органічному виробництві матеріалів у спеціально відведених для цього місцях;

– забезпечення візуальної різниці між органічною та звичайною продукцією;

– забезпечення кількості тварин, яка встановлюється відповідно до площі землі для запобігання її занепаду, забрудненню поверхневих і підземних вод [14].

У деяких країнах існують власні національні стандарти екологічно чистого виробництва. Наприклад, у Швейцарії екологічно чистою (органічною) продукцією вважається та, до складу якої входить не менше 90% сировини екологічно чистого виробництва за швейцарськими стандартами.

У Японії органічна сільськогосподарська продукція має бути вироблена на основі використання компостів із забороною сільськогосподарських хімікатів та добрив не менше ніж за 2 роки перед висіванням та насадженням. При цьому забороняється використання сільськогосподарських хімікатів та добрив, а також ГМО на всіх виробничих стадіях [6, с. 15].

За оцінками асоціації виробників органічної продукції «БіоЛан Україна», сьогодні на органіку

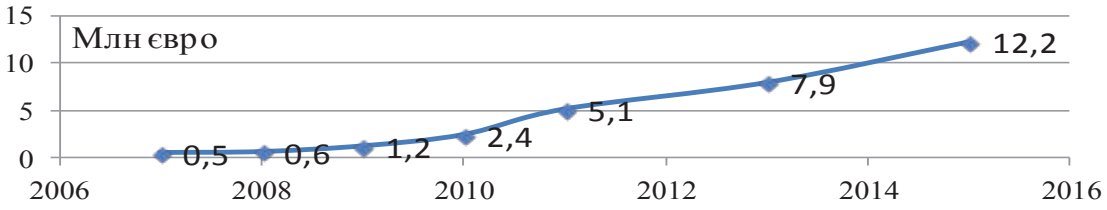


Рис. 2. Обсяги споживання сертифікованої органічної продукції в Україні*

** Побудовано автором за даними [6]*

Таблиця 2

Особливості вирощування та реалізації органічної продукції*

Позитивні особливості органічної продукції	Негативні особливості органічної продукції
1. Безпека харчування – основними факторами вибору органічної продукції є безпека харчування (відсутність хімічних елементів) та поживність.	1. В Україні відсутня достатня кількість офіційно зареєстрованих сертифікаційних центрів, що не дає права виробникам продавати продукцію як органічну. Більшість такої продукції прирівнюється за ринковою ціною до звичайної.
2. Захист середовища – використання органічного виробництва, яке спрямоване на підвищення родючості ґрунтів, зниження забруднення вод, поліпшення здоров'я тварин.	2. Низька кількість кваліфікованого персоналу (агрономів, технологів, економістів, тваринників), що спеціалізуються на вирощуванні органічної продукції.
3. Зниження витрат виробництва – знижуються витрати виробництва на матеріальні ресурси порівняно з інтенсивними технологіями за рахунок відсутності витрат на мінеральні добрива та засоби захисту рослин.	3. Несформований попит на органічну продукцію. Необхідно більше уваги приділити поширенню інформації про органічність продукції серед населення.
4. Надзвичайні прибутки – налагоджений збут дає змогу продавати органічну продукцію за ціною втричі вищою, ніж звичайну.	4. Нерозвинений ринок органічної продукції. Відсутні офіційно зареєстровані підприємства оптової та роздрібної торгівлі органічною продукцією.

** Побудовано автором за даними [12]*

припадає лише 1% обсягу продажу продуктів харчування, хоча і спостерігається тенденція до зростання обсягів споживання сертифікованої органічної продукції в Україні (рис. 2).

Органічна продукція характеризується натуральністю та безпечністю у харчуванні. Однак її вирощування має певні особливості, більшість з яких сьогодні для країни є негативними, водночас ці особливості дають і переваги для виробників (табл. 2).

Незважаючи на наявний прогрес у розвитку органічного виробництва в Україні, експерти відзначають низку факторів, які гальмують реалізацію масштабного потенціалу України у цьому сегменті аграрного сектору. Це недосконаліть чинного нормативно-правового регулювання для органічного виробництва; відсутність ефективної системи державного нагляду (контролю) з боку держави за виробництвом та якістю продукції, що спричиняє недобросовісну конкуренцію серед виробників, роздрібних продавців та приводить до шахрайства (псевдоорганічні продукти) на внутрішньому та міжнародних ринках; відсутність системи ефективного захисту прав споживачів та дієвої системи санкцій щодо фальсифікатів продукції тощо [1, с. 234-235].

Нині в Україні чи не найголовнішим гальмівним чинником розвитку органічного виробництва та вирощування екологічно чистої сільськогосподарської продукції є стан земельних ресурсів.

Інтенсивний маркетинг органічних продуктів в Україні через мережу Internet має значний потенціал для розвитку внутрішнього ринку органічних продуктів і може створювати (а надалі – і стимулювати) попит споживачів. Це може сприяти створенню позитивного ставлення громадськості до органічного сектору загалом і стимулюватиме споживання органічної продукції, розвиток органічного агровиробництва. Становлення органічної локальної продовольчої системи приводить до сталого регіонального розвитку, і, як результат, сільське господарство та продовольча система регіону можуть забезпечувати не лише зростаючі темпи експорту, а й інтенсивний розвиток внутрішнього та локального ринку органічної продукції.

Успішність реалізації органічного виробництва в Україні дасть змогу вирішити низку як екологічних, соціальних, так і економічних проблем. Встановлено, що ринок органічної продукції характеризується постійним та стрімким зростанням попиту. Крім того, дослідження показують, що основним фактором вибору сільськогосподарської продукції є відсутність у ній шкідливих хімічних елементів [2, с. 61-66]. Наша країна має значний потенціал для виробництва органічної продукції, реалізації її на експорт та внутрішнього споживання. Тільки агроекологічний потенціал урожайності, за даними Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО), становить 6,2 т/га, а фактичний середній збір урожаю – 2,5 т/га. Це найбільший у світі потенціал, який може бути використаний максимально ефективно із застосуванням органічних технологій землеробства. На розвиток ринку органічної продукції впливає і близькість України до ринку Європи, місткість якого становить, за оцінками експертів, 26 млрд дол. [7, с. 6-7].

Одним із нагальних завдань є гармонізація законодавства України з виробництва органічної продукції зі світовими системами сертифікації. Сумісність таких систем дасть змогу розширити зовнішній ринок органічних продуктів. Це підтверджується підписанням договору між США та ЄС, який вступив у дію з 2012 р., сутність якого полягає у здійсненні еквівалентного обміну органічною продукцією між країнами. Подальшим напрямом дослідження стане визначення можливостей України щодо імпортозаміщення та експорту продукції органічного виробництва. З огляду на євроінтеграційні прагнення України (особливо під час створення зони вільної торгівлі) органічне землеробство може стати одним із факторів посилення економічних зв'язків із Європейським Союзом з одночасним впровадженням ресурсоощадних технологій. Нині в Україні є значні площі екологічно чистих чорноземів, які легко можна перевести під органічний обробіток.

Останніми роками спостерігається тенденція активного наповнення внутрішнього ринку власною органічною продукцією за рахунок налагодження власної переробки органічної сировини. Зокрема, це крупи, борошно, молочні та м'ясні продукти, соки, сиропи, повидло, мед, олія, чаї, лікарські трави. В Україні отримали сертифікат відповідності органічним стандартам компанії, які виробляють зернові, кабачки, цибулю, ревінь, перець, лаванду, шавлію, троянду, розмарин, коріандр, гриби, горіхи, вершки й олії, м'ясо, яйця та ін.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, органічне виробництво є перспективною галуззю АПК у сучасних умовах зростання антропогенного впливу на навколишнє середовище. Для ефективного функціонування цього сектору економіки необхідною є комплексна державна підтримка, наближення вимог української системи стандартизації до міжнародної, запровадження у практику господарювання сільськогосподарських підприємств ефективних моделей органічного виробництва, підвищення екологічної свідомості споживачів. Реалізація цих положень дасть змогу суттєво збільшити темпи розвитку вітчизняного органічного ринку, розширити асортимент органічної продукції та підвищити конкурентоспроможність продукції українських виробників на зовнішньому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаваза Є.В. Вдосконалення функціонування вітчизняного ринку органічної продукції в контексті світових тенденцій / Є.В. Гаваза // Наука й економіка. – 2012. – № 4(28). – Т. 1. – С. 234-239.
2. Заіка В. Екологічно чисте виробництво / В. Заіка // Наука й економіка 2015. – № 4(28). – С. 36.
3. Ковальчук С.Я., Муляр Л.В. Сталий розвиток світової економіки: роль органічного виробництва / С.Я. Ковальчук, Л.В. Муляр // Агросвіт. – 2014. – № 23. – С. 61-66.
4. Оверковська Т.К. Проблемні питання правового регулювання органічного виробництва у сільському господарстві / Т.К. Оверковська // Актуальні проблеми юридичної науки: Збірник тез міжнародної наукової конференції «Десяті осінні юридичні читання» (м. Хмельницький, 18-19 листопада 2013 р.): у 4 част. – Частина друга. – Хмельницький: Вид-во ХУУП, 2013. – С. 191-193.
5. Органік бізнес-довідник України / за ред. Наталії Прокопчук (FiBL), Тетяни Зігг (FiBL), Юлії Власюк (FiBL). – К.: ФОП Михайло Лесін, 2014. – 406 с. – С. 114-115.
6. Породіна Л.В. Сучасний стан регулювання ринку безпечного продовольства: світовий досвід / Л.В. Породіна // Економіка АПК. – № 13. – С. 15.
7. Ратошнюк В.М. Економічний механізм стимулювання виробництва екологічно чистої продукції / В.М. Ратошнюк // Наука і економіка. – 2016. – № 1(25). – С. 6-7.
8. Шубравська О. Ринок органічної продукції та перспективи його розвитку в Україні / О. Шубравська // Економіка України. – 2015. – № 1. – С. 53-61.
9. Marketing research «Organic Processing in Ukraine» / Natalie Prokopchuk, Tobias Eisen ring. – Kyiv: Institute of Organic Agriculture – 2012. – 27 s.
10. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції» – від 3 вересня 2013 року. – № 425. – Верховна Рада України.
11. Агроекологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agroecology.in.ua/company
12. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/
13. Федерація органічного руху України, IFOAM. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.organic.com.ua

УДК 338.439.5:636.087.6(477)

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОКОПРОДУКТІВ

THE STATE AND PROSPECTS OF THE DOMESTIC MARKET OF MILK AND DAIRY PRODUCTS

Мохнюк А.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Скорук О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У статті розглянуто стан та особливості вітчизняного ринку молока і молокопродуктів. Наведено динаміку поголів'я корів та рівня їхньої продуктивності. Визначено основні проблеми розвитку ринку молокопродуктів. Проаналізовано експорт та імпорт продукції молочної промисловості.

Ключові слова: *ринок молока та молокопродуктів, поголів'я корів, продуктивність корів, молочна сировина, експорт молочних продуктів, імпорт молочних продуктів, якість молочної продукції.*

В статье рассмотрены состояние и особенности отечественного рынка молока и молокопродуктов. Приведена динамика поголовья коров и уровня их производительности. Определены основные проблемы развития рынка молокопродуктов. Проанализированы экспорт и импорт продукции молочной промышленности.

Ключевые слова: *рынок молока и молокопродуктов, поголовье коров, продуктивность коров, молочное сырье, экспорт молочных продуктов, импорт молочных продуктов, качество молочной продукции.*

In this article consideration is given to the current state and peculiarities of the domestic market of milk and dairy products. The dynamic changes in number of cows and in their productivity level are pointed out. The major problems of the development of dairy market are determined. Exports and imports of dairy products are analysed.

Keywords: *market of milk and dairy products, the number of cows, the productivity of cows, raw milk, exports of dairy products, imports of dairy products, quality of dairy products.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Виробництво молока та молочних продуктів – важливий складник у структурі харчової промисловості і провідна ланка у забезпеченні продовольчої безпеки держави. Молоко – не лише один з основних продуктів харчування, джерело білка, вітамінів, кальцію, але й окремий компонент виробництва різноманітної харчової продукції (кондитерських виробів, соусів тощо). Цінність молокопродуктів є очевидною, адже частка витрат на них становить 15% усіх витрат на харчування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Сучасні проблеми формування та розвитку ринку молока і молочної продукції висвітлені у роботах вітчизняних науковців П.С. Березівського, В.М. Бондаренка, Д.М. Микитюка, Т.Л. Мостенської, В.М. Марченко, М.Г. Павленка, П.Т. Саблука та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значну кількість публікацій із досліджуваної проблеми, деякі питання щодо особливостей виробництва молочної продукції, визначення основних проблем розвитку вітчизняного ринку молока та молокопродуктів у нових економіко-політичних умовах ще не досить досліджені і потребують детального вивчення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Дослідження спрямоване на визначення стану та перспектив розвитку ринку молока і молокопродуктів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ринок молочних продуктів поділяють на такі дві складові частини, як:

– первинний ринок молока, продавцями на якому є сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства та господарства населення;

– вторинний ринок молока і молокопродуктів, продавцями на якому є переробні підприємства [5, с. 19].

Якість молокосировини залежить від генетики дійних корів, їхнього раціону, умов утримання, а також особливостей збору молока. На ринок молока та молокопродуктів впливає стан розвитку тваринництва в країні, зокрема, чисельність поголів'я корів як основного джерела отримання молока та їхня продуктивність. Із 1990-х років поголів'я корів скоротилося в 3,7 раза і на 1 січня 2017 року становило 2108,9 тис. голів, із них майже 77% – у господарствах населення [1]. Динаміку поголів'я корів в Україні у 2010-2016 рр. подано на рис. 1.

Протягом 2010-2016 рр. поголів'я корів в Україні скоротилося на 19,8% (на 522 тис. голів). Це пояснюється тим, що зростання цін на зернові культури позначилося на подорожчанні комбікормів, витрати на які є основними у структурі витрат на утримання ВРХ, що і привело до скорочення поголів'я ВРХ, а отже, і до дефіциту сировини.

За даними Державної служби статистики найбільше поголів'я корів зареєстровано у Вінницькій області – 7,4% загального обсягу в країні (або 157,7 тис. голів), Хмельницькій області – 6,4% (135,9 тис. голів), Полтавській області – 6,0% (127 тис. голів) та Львівській області – 5,8% (121,3 тис. голів).

З 2010 р. спостерігається постійне зростання продуктивності корів. У 2010 р. продуктивність однієї корови у сільськогосподарських підприємствах становила 3985 кг молока за рік, а вже у 2016 р. – 5643 кг молока за рік [1]. Найбільший рівень продуктивності корів в Україні зафіксовано в Харківській (6609 кг/рік), Херсонській (6603 кг/рік), Полтавській (6253 кг/рік), Київській (6241 кг/рік), Черкаській (6237 кг/рік), Тернопільській (6122 кг/рік), Хмельницькій (5789 кг/рік) та Рівненській (5769 кг/рік) областях.

Загальний обсяг виробництва молока всіх видів в Україні становить 10,4-11,5 млн. тонн (табл. 1). У 2016 році виробництво молока всіх видів скоротилося на 7,7% (866 тис. тонн) порівняно з 2010 роком.

У господарствах населення у 2016 р. виробництво молока скоротилося на 15% (1356 тис. тонн) порівняно з 2010 роком, що пов'язано із проблемами його реалізації. У сільськогосподарських

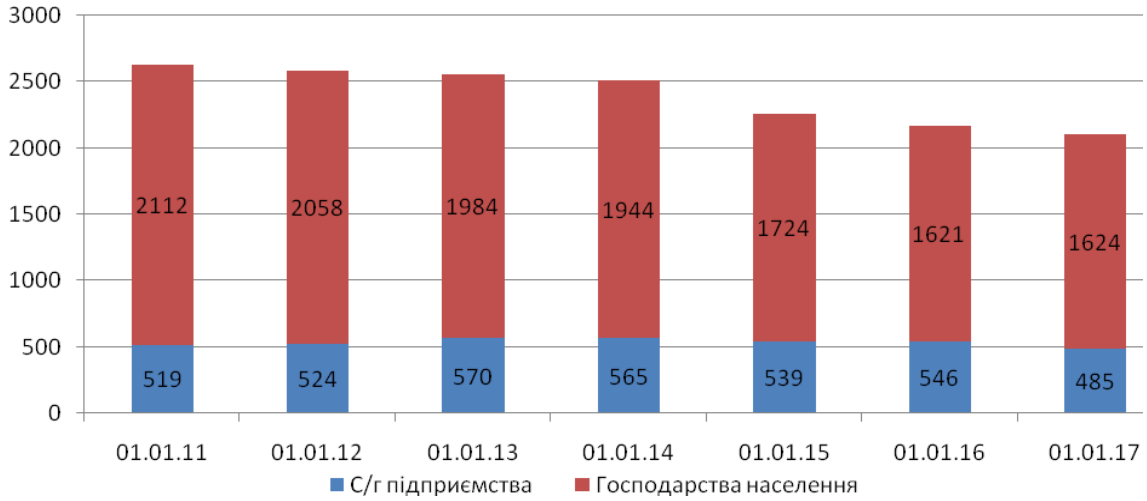


Рис. 1. Динаміка поголів'я корів в Україні у 2010-2016 рр., тис. г олів

Джерело: складено за даними Державної служби статистики [1]

Таблиця 1

Виробництво молока всіх видів у 2010-2016 рр.

Показник	Од. вим.	Роки						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Виробництво молока всіх видів,	тис. т	11 248	11 086	11 378	11 488	11 133	10 615	10 382
у т. ч. частка населення	%	80,3	79,7	77,7	77,5	76,2	74,9	72,1
у т. ч. сільськогосподарські підприємства	%	18,7	19,2	21,0	21,1	22,3	23,4	26,1
у т. ч. фермерські господарства	%	1,0	1,1	1,3	1,4	1,5	1,7	1,8

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [1]

підприємствах та фермерських господарствах виробництво молока збільшилося на 22,1% та 63,8% відповідно за рахунок покращення утримання корів.

У 2016 р. 26,1% загального обсягу виробництва молока заготовляли у сільськогосподарських підприємствах. Протягом 2010-2016 рр. позитивним є щорічне зростання питомої ваги сільськогосподарських підприємств у загальному обсязі виробництва молока усіх видів. Проте проблемою молочної промисловості залишається низька якість молочної сировини в Україні, оскільки понад 70% її обсягу заготовляють приватні господарства населення, які не можуть гарантувати належну якість через відсутність її первинної обробки (охолодження).

У 2016 р. порівняно з минулим роком на всіх сегментах ринку молочних продуктів спостерігається скорочення обсягів виробництва. Загальний обсяг виробництва молокопродуктів протягом 2009-2016 рр. зменшився на 3,5% (табл. 2).

Зменшилося і споживання населенням молочної продукції. Якщо у 1990 р. кожен громадянин споживав 373 кг молочної продукції, то у 2014-2016 рр. цей показник знизився до 210-223 кг на одну особу [1]. Зниження споживання молочної продукції пов'язане насамперед із подорожчанням молочних продуктів на ринку та зменшенням платоспроможного попиту населення.

Молоко та молочні продукти реалізуються як на внутрішньому ринку, так і на експорт.

Наприклад, близько 40% виготовленої в країні сировини надходить на переробні підприємства. За даними офіційної статистики у 2016 р. на переробні підприємства надійшло понад 4,2 млн. тонн молока, з них 60,1% одер-

Таблиця 2

Показники ринку молочних продуктів у 2009-2016 рр.

Показник	Од. виміру	Роки							
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Виробництво молокопродуктів	тис. т	1 718,6	1 710,9	1 759,9	1 791,5	1 890,9	1 961,2	1 726,1	1658,2
Темп приросту	%	-	-0,4	2,9	1,8	5,5	3,7	-12,0	-3,9
Молоко оброблене рідке	тис. т	770	801	894	912	972	1117	970	926,1
Темп приросту	%	-	4,0	11,6	2,0	6,6	14,9	-13,2	-4,5
Масло вершкове	тис. т	74,7	79,5	76,7	88,6	94,3	114	102	101
Темп приросту	%	-	6,4	-3,5	15,5	6,4	20,9	-10,5	-1,0
Спреди та суміші жирові	тис. т	73,1	65,9	60,7	54,9	53,9	52,5	36,3	28,3
Темп приросту	%	-	-9,8	-7,9	-9,6	-1,8	-2,6	-30,9	-22,0
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	тис. т	84,8	78,5	76,5	79	83,7	74,7	67,8	69,6
Темп приросту	%	-	-7,4	-2,5	3,3	5,9	-10,8	-9,2	0,3
Сири жирні	тис. т	224	207	178	168	165	130	124	113
Темп приросту	%	-	-7,6	-14,0	-5,6	-1,8	-21,2	-4,6	-8,9
Продукти кисломолочні	тис. т	492	479	474	489	522	473	426	420,2
Темп приросту	%	-	-2,6	-1,0	3,2	6,7	-9,4	-9,9	-1,4

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [1]

Таблиця 3

Обсяги експорту молочних продуктів за 2010-2016 рр.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт, тис. т						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
401000000 – молоко та вершки, незгущені	16,3	11,5	5,9	7,6	6,9	8,8	10,5
402000000 – молоко та вершки, згущені	33,2	36,9	45,0	30,3	49,9	59,0	51,9
403000000 – маслянка, йогурт, кефір та інші ферментовані або сквашені молоко і вершки	4,6	5,8	3,1	3,3	3,0	3,7	2,9
404000000 – молочна сироватка	19,0	26,4	24,6	34,4	22,3	26,5	23,9
405000000 – масло вершкове та інші жири, виготовлені з молока	1,2	2,1	0,7	3,9	4,2	11,7	12,0
406000000 – сири всіх видів і кисломолочний сир	79,3	80,3	67,7	59,0	39,6	10,8	8,1

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [1]

жано від сільськогосподарських підприємств, 28,6% – від господарств населення [1].

Основні тенденції в експорті молочних продуктів показали, що експорт щорічно знижувався у середньому на 7%, у 2016 р. спостерігалося падіння обсягів експорту порівняно з 2010 р. на 28% (табл. 3).

Таке скорочення обсягів експорту відбулося в основному за рахунок зменшення вивезення сирів усіх видів і кисломолочних сирів (-89,8%); маслянки, йогуртів, кефірів та інших ферментованих або сквашених молока і вершків (-37%); молока та вершків незгущених (-35,6%).

У кінці липня 2014 р. один із найбільших ринків збуту (Російська Федерація) повністю закрили для вітчизняних сирів, що й привело до зменшення обсягу виробництва продукції цього сегменту і, відповідно, до зменшення обсягу експорту. Якщо у 2013 р. 23,7% загального обсягу виробництва сирів експортувалося, то протягом 2014-2016 рр. експорт сирів стрімко зменшився на 86,3%.

Така ситуація привела до розвитку українськими підприємствами двох напрямів експорту молочної продукції: згущеного молока та вершкового масла, які експортуються в країни СНД, Азії та Африки. Експорт згущеного молока протягом 2010-2016 рр. зріс на 56,3%, а вершкового масла – в 10 разів [1].

Найбільшу частку серед експортної продукції (47%) займають молоко та вершки згущені. У 2016 році найбільше цього виду продукції було експортовано в Казахстан (17,1%), Туркменістан (15,0%), Бангладеш (9,7%), Вірменію (7,1%), Малайзію (5,1%), Грузію (5,1%), Молдову (4,5%) та Алжир (4,2%) (рис. 2). Протягом 2010-2016 рр. вітчизняну продукцію було експортовано у понад 80 країн світу.

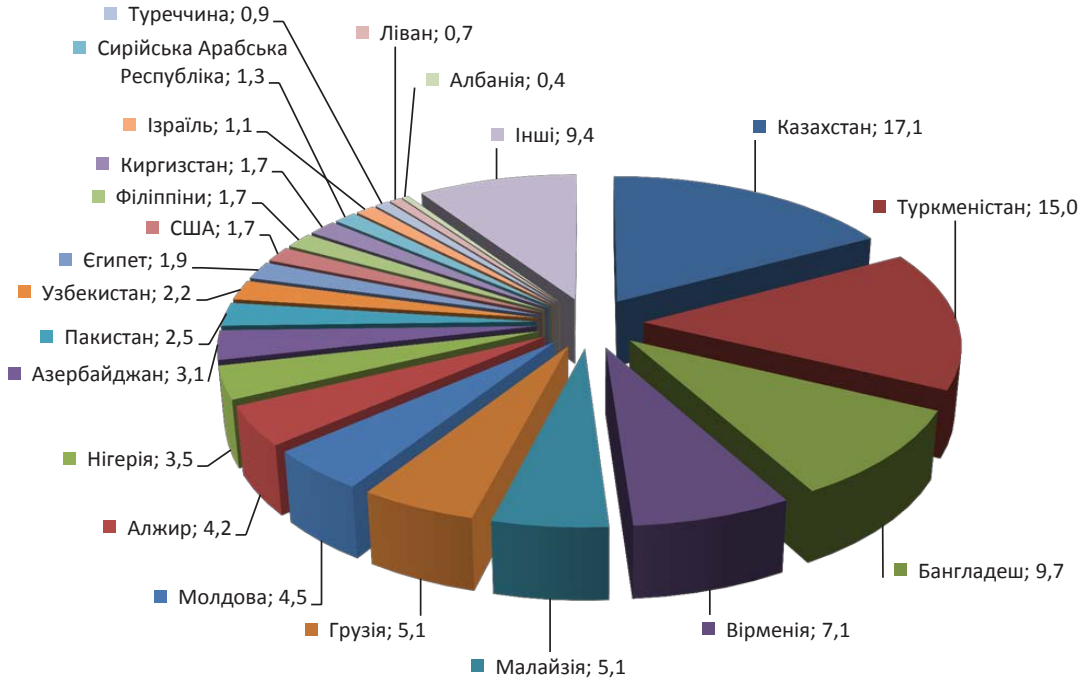


Рис. 2. Частки країн-експортерів молока та вершків згущених у 2016 р.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики [2]

Таблиця 4

Обсяги імпорту молочних продуктів за 2010-2016 рр.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Імпорт, тис. т						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
401000000 – молоко та вершки, незгущені	1,2	2,6	3,8	6,1	3,5	0,4	0,6
402000000 – молоко та вершки, згущені	4,9	6,4	8,6	9,2	2,6	0,8	1,1
403000000 – маслянка, йогурт, кефір та інші ферментовані або сквашені молоко і вершки	7,3	8,1	8,5	12,1	7,4	2,7	2,6
404000000 – молочна сироватка	2,3	1,4	1,0	2,4	1,6	1,1	0,7
405000000 – масло вершкове та інші жири, виготовлені з молока	6,1	5,0	9,0	14,0	6,5	0,7	0,6
406000000 – сири всіх видів і кисломолочний сир	11,1	12,2	17,1	19,3	11,3	5,4	7,1

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [1]

Протягом 2010-2016 рр. імпорт молочних продуктів зменшився на 61,4% (табл. 4).

Зменшення імпорту спостерігаємо за всіма товарними групами: імпорт молока та вершків незгущених зменшився на 50,0%; молока та вершків згущених – на 77,6%; маслянки, йогуртів, кефіру та інших ферментованих або сквашених молока та вершків – на 64,4%; молочної сироватки – на 69,6%; масла вершкового та інших жирів, виготовлених із молока – 90,2%; сирів усіх видів та кисломолочного сиру – на 36,0%.

Найбільшу частку серед імпортної продукції (55,9%) займають сири всіх видів і кисломолочний сир. Основними лідерами-імпортерами цієї товарної групи у 2016 р. (рис. 3) були виробники таких країн, як Польща (38,4% всього імпорту), Німеччина (26,4%), Франція (10,4%), Нідерланди (7,9%), Італія (4,7%), Чехія (2,5%), Фінляндія (1,5%), Литва (1,5%).

Суттєва проблема молочної промисловості України – сезонність виробництва молока, що приводить до значних коливань закупівельної ціни. Найбільші обсяги виробництва за останні роки припадали на травень-липень, коли валовий надій молока сягав 1,2 млн. тонн, тоді як у січні-лютому майже вдвічі менше – близько 590-600 тис. тонн.

Ми переконані, що актуальним є запровадження економічних стимулів для виробників сирого молока задля збільшення його кількості та поліпшення якості. Особливо важливо стимулювати виробників вирівнювати виробництво молока за місяцями, щоб забезпечити рівномірне постачання сировини для молочної промисловості впродовж року.

Варто відзначити, що вітчизняна молочна промисловість є інвестиційно привабливою. Саме цей вид діяльності налічує максимальну кількість масштабних проектів за участю іноземного капіталу серед усіх напрямів харчової промисловості. Незважаючи на значні проблеми у цій сфері діяльності, Україна і сьогодні займає стабільну позицію серед експортерів молочних продуктів.

Основною проблемою на ринку молока та молокопродуктів є пошук нових ринків збуту після російської блокади. У середньо- та довгостроковій перспективі такими ринками повинні стати країни ЄС. Але низька якість молочної сировини і, відповідно, готових продуктів не дає можливості швидкими темпами вийти на європейський ринок. Проте позитивною тенденцією у вирішенні цієї проблеми є зростання частки виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами, а деякі підприємства вже пройшли перевірку на відповідність нормам ЄС.

Не менш важливою для виходу молочної промисловості із кризи є переорієнтація підприємств, що спеціалізувалися на виготовленні сирів, на виготовлення масла вершкового та сухого молока, які користуються попитом у країнах СНД, Азії та Африки.

Ринок молока та молочних продуктів є перспективним і має значний невикористаний потенціал для нарощування обсягів виробництва. За оцінками експертів, вітчизняний ринок молочної продукції у перспективі може вирости втричі, але за умови поліпшення добробуту населення та зростання його купівельної спроможності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, проведене дослідження ринку молочних продуктів дає можливість виділити такі основні проблеми, які негативно впливають на розвиток діяльності вітчизняних підприємств, як скорочення сиро-

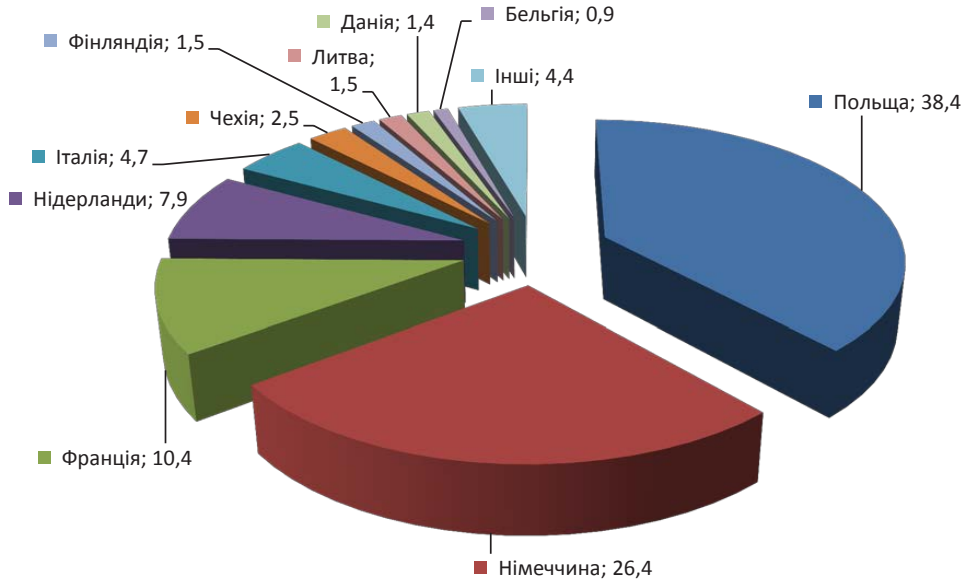


Рис. 3. Частки країн-імпортерів сирів усіх видів та кисломолочних сирів у 2016 р.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [2]

винної бази; низька якість сировини, що надходить на переробку, і як результат – готової продукції; загальна нестабільність національної економіки, недостатня державна підтримка. Проте молочна промисловість має значний невикористаний потенціал для нарощування обсягів виробництва та експорту високоякісної конкурентоспроможної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

2. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2016 року [Електронний ресурс]: статистична інформація / Держ. служ. статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

3. Кернасюк Ю. Молочний сектор: реалії і перспективи [Електронний ресурс] / Ю. Кернасюк // Агробізнес сьогодні. – 2015. – № 6(301). – Режим доступу: http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/2805-molochnyi-sektorrealiii-i-perspektyvy.html

4. Мостенська Т.Л. Стан і проблеми розвитку ринку молочних продуктів в Україні / Т.Л. Мостенська // Економіка АПК: міжнар. наук.-вироб. журн. – 2004. – № 3. – С. 46-50.

5. Формування попиту та пропозиції на ринку основних видів тваринницької продукції: монографія / Ільчук М.М., Коновал І.А., Кирилюк О.Ф., Гурська І.С. – К.: «Нічлава», 2012. – 363 с.

УДК 334.012

АНАЛІЗ СУТНОСТІ НАУКОВОЇ КАТЕГОРІЇ «ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ СЕРЕДОВИЩЕ»

THE ANALYSIS OF THE ESSENCE OF THE SCIENTIFIC CATEGORY «ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT»

Павліщій Д.О.
здобувач кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

У статті зазначається, що світовий цивілізаційний розвиток характеризується активізацією процесів глобалізації. Вказується, що глобальна конкуренція зумовлює створення на макрорегіональних та національних рівнях передумов, які визначатимуть вектори руху ресурсів. Йдеться про глобальне підприємницьке середовище, складником якого є національне. Обґрунтовується, що діяльність суб'єктів підприємництва, динамізм їх розвитку суттєво залежать від характеристик підприємницького середовища на національному рівні. Проведений аналіз дав змогу виокремити три підходи до визначення сутності підприємницького середовища: факторний, ситуативний та комбінований.

Ключові слова: *підприємницьке середовище, фактор, глобалізація, регулювання, економічний розвиток.*

В статье отмечается, что мировое цивилизационное развитие характеризуется активизацией процессов глобализации. Указывается, что глобальная конкуренция способствует созданию на макрорегиональных и национальных уровнях предпосылок, которые будут определять векторы движения ресурсов. Речь идет о глобальной предпринимательской среде, составляющей которой является национальная. Обосновывается, что деятельность субъектов предпринимательства, динамизм их развития существенно зависят от характеристик предпринимательской среды на национальном уровне. Проведенный анализ позволил выделить три подхода к определению сущности предпринимательской среды: факторный, ситуативный и комбинированный.

Ключевые слова: *предпринимательская среда, фактор, глобализация, регулирование, экономическое развитие.*

The article notes, that the world civilization development is characterized with the activation of globalization processes. It has been pointed out at the fact that global competitiveness causes the creation of the preconditions at the macro regional and national levels, which will define the vectors of resources movement. In such case it is worth speaking about global entrepreneurial environment. National environment is one of the components of the global entrepreneurial environment. It has been substantiated, that the business entities' activity and the dynamism of their development depend greatly on the specification of the entrepreneurial environment at the national level. The conducted analysis allowed distinguishing three approaches towards the determination of the essence of entrepreneurial environment, such as: factor, situational and combined.

Keywords: *entrepreneurial environment, factor, globalization, regulation, economic development.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливою передумовою розвитку національної економіки є зростання кількісних та якісних показників функціонування підприємницького сектору. Діяльність суб'єктів підприємництва, динамізм їх розвитку суттєво залежить від характеристик навколишнього середовища. Саме тому питання, пов'язані з дослідженням різних аспектів формування сприятливого підприємницького середовища, є актуальними та своєчасними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблематиці підприємницького середовища присвячено праці багатьох учених-економістів. Так, Syed Zamberi Ahmad та Siri Roland Xavier [1, с. 50-69] досліджують вплив підприємницького середовища на економічне зростання. У науковій розвідці [2, с. 216-229] увага приділяється переважно визначенню складників підприємницького середовища та оцінці ступеня його сприятливості. Досить ґрунтовним дослідженням, присвяченим сутності підприємницького середовища, є монографія М.І. Мельник [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Водночас еволюція економічної наукової думки зумовлює необхідність

дослідження сутності підприємницького середовища як однієї з базових категорій теорії підприємництва.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є узагальнення наявних наукових підходів щодо визначення сутності наукової дефініції «підприємницьке середовище».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні світовий цивілізаційний розвиток характеризується активізацією процесів глобалізації. Глобалізація стала невід'ємною рисою XX-XXI століть. Її важливими проявами є транскордонність економічних відносин, руху факторів виробництва (насамперед інформації), глобальна конкуренція. Саме глобальна конкуренція зумовлює створення на макрорегіональних та національних рівнях передумов, які визначатимуть вектори руху ресурсів. Ми ведемо мову про глобальне підприємницьке середовище. Дослідники [4] під цією категорією розуміють загальні особливості в різних соціально-економічних сферах, врахування яких у господарській діяльності на окремих рівнях забезпечує посилення конкурентних позицій країни. Сприйняття глобального підприємницького середовища як єдиного цілого дає змогу говорити про процес конвергенції та уніфікації умов ведення бізнесу в різних країнах, що сприяє економії ресурсів і підвищенню ефективності їх використання [5, с. 125].

Складником глобального підприємницького середовища є національне. У науковій літературі наявними є декілька підходів до визначення сутності підприємницького середовища. Так, на нашу думку, доцільно вести мову про факторний, ситуативний та комбінований підходи.

Згідно із факторним підходом підприємницьке середовище розглядається як сукупність факторів, які впливають на стан сприятливості.

Так, наприклад, колектив учених [6] розглядає підприємницьке середовище як комбінацію факторів, які відіграють певну роль у розвитку підприємництва. Вони виокремлюють загальноекономічні, соціокультурні та політичні фактори, що впливають на готовність та здатність індивідуумів брати участь у підприємницькій діяльності. Увага акцентується також на наявності структур підтримки, які сприяють у вирішенні організаційних та інших проблем на початкових етапах функціонування підприємницьких структур.

Досить близьке за змістом визначення цієї категорії наведено у науковій праці [7, с. 103].

Професор П. Кузьмішин вказує, що субстанцію підприємницького середовища становлять правові, політичні, господарські, технічні, соціально-психологічні, екологічні та культурологічні чинники [8].

Дослідниця З.З. Абдулаєва трактує підприємницьке середовище як сукупність об'єктивних та суб'єктивних факторів, які впливають на створення та функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, які визначають умови розвитку на основі підприємницької ініціативи [9]. У цьому визначенні автор вірно акцентує увагу на різновекторності дії факторів.

О.В. Тимошенко визначає підприємницьке середовище як інтегровану сукупність об'єктивних і суб'єктивних факторів, що дають змогу досягати поставлених цілей і реалізовувати проекти [10, с. 95].

У межах іншого підходу підприємницьке середовище розглядається як сукупність умов, які визначають динаміку підприємницької активності.

На нашу думку, цей підхід є більш виваженим та відповідає сучасній теорії підприємництва, оскільки акцентує увагу на сукупності обставин, які впливають на реалізацію підприємницьких ідей.

Так, наприклад, підприємницьке середовище розглядається як комплекс умов, що впливають на можливості формування і реалізації підприємницької діяльності. До ключових елементів цього середовища дослідниця відносить економічну свободу, особисту зацікавленість, ринковий простір, умови постачання ресурсів, енергії, кадрів, споживачів, науково-технічний розвиток, політичне і правове середовище, демографічну ситуацію, роль держави [11, с. 46].

На нашу думку, певною мірою дискусійним є віднесення споживачів до елементів підприємницького середовища, оскільки їх наявність/відсутність прямо не впливає на умови ведення підприємницької діяльності.

Т.П. Ткаченко визначає підприємницьке середовище як умови, в яких відбувається формування підприємництва [12, с. 128]. У своїй науковій праці дослідниця більш детально розкриває сутність цієї дефініції як певної системи, що включає в себе суб'єктів підприємницької діяльності, нормативно-правову базу, політичну ситуацію, соціальні настрої в суспільстві, які впливають на функціонування підприємства (фірми) і вимагають відповідного реагування на них [12, с. 133].

Сутність комбінованого підходу розкрита у працях [13; 14]. Колектив авторів [13, с. 46] зазначає, що «підприємницьке середовище – це комплекс умов і чинників зовнішнього порядку, які впливають на можливості та кінцеві результати діяльності суб'єктів ринкових відносин, а також дають змогу підприємцеві реалізувати свої цілі і функції». В.А. Кредісов визначає цю наукову категорію як соціально-економічні умови і чинники навколишнього середовища, які впливають на функціонування підприємства і вимагають реагування на нього [14, с. 19].

Деякими вченими обґрунтовується доцільність використання інших дефініцій, які подібні за змістом. Так, В.С. Лисюк оперує категорією «макроекономічне середовище підприємницького сектору». Її він розглядає як систему економічних відносин між підприємницьким сектором та іншими макроекономічними суб'єктами, яка

реалізується через динаміку споживчих витрат, рівень зайнятості, рівень цін, агреговану податкову ставку, ставку відсотка, курс валюти тощо. Ним запропоновано такі критерії макроекономічного середовища, як початкові умови функціонування підприємств; умови реалізації створеного продукту; умови грошового обігу; умови формування фінансових ресурсів підприємств.

Відповідно до зазначених умов розрізняють чотири групи чинників макроекономічного середовища підприємницької (виробничої) діяльності, такі як чинники ресурсотворення; чинники впливу на рівень купівельної спроможності населення (споживання); чинники грошового обігу; чинники фінансової сфери [15, с. 5-6].

Професор М.І. Мельник, досліджуючи базові категорії підприємництва, обґрунтовує доцільність розмежування понять «підприємницьке середовище» і «бізнес-середовище». На думку дослідниці, поняття «бізнес-середовище» є ширшим за поняття «підприємницьке середовище», адже передбачає формування умов для розвитку як ризикової та інноваційної діяльності, так і інших її видів з різною економічною відповідальністю суб'єктів господарювання [3, с. 51].

У цьому контексті колектив авторів [17, с. 3] пропонує розглядати зовнішнє середовище як сукупність умов, які не підконтрольні підприємцю.

До них належать державна регуляторна політика та бюрократична практика, інфраструктура, наявність різних видів ресурсів, а також політичний клімат.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, підсумовуючи вищевикладене, необхідно вказати на наявність поліваріантності трактування дефініції «підприємницьке середовище». Узагальнення наявних підходів дало нам змогу запропонувати авторське визначення.

Ми вважаємо, що підприємницьке середовище доцільно розглядати як сукупність загальноекономічних, політичних, фінансових, нормативно-правових та регуляторних передумов, які визначають можливість та доцільність реалізації підприємницьких ідей на чітко локалізованій території протягом певного періоду часу.

У цьому визначенні нами вказується на динамічність та територіальність основних характеристик підприємницького середовища.

Перспективами подальших досліджень є розвідки, присвячені визначенню впливу підприємницького середовища на динаміку економічного розвитку в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ahmad S. Z. Entrepreneurial environments and growth: evidence from Malaysia GEM data / S. Z. Ahmad, S. R. Xavier // Journal of Chinese Entrepreneurship. – 2012. – Vol. 4. – C.50-69.

2. Ölvecká V. Development of entrepreneurial environment in Slovakia // Intellectual Economics. – 2013. – Vol. 7. – № 2(16). – C. 216-229.

3. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій: [монографія] / М. І. Мельник. – Львів: ІРД НАН України, 2012. – 568 с.

4. Дармограй В. І. Теоретичні основи впливу глобалізації на соціально-економічний розвиток країни / В. І. Дармограй, О. А. Кучеренко // Збірник наукових праць ЧДТУ. – № 22. – С. 143-146.

5. Андреева Е. Л. Соответствие организационных изменений фирмы условиям глобализации / Е. Л. Андреева // Материалы 4-й международной научно-практической конференции. – С.Пб.: Гос. тех. ун-т, 2001. – С. 125-128.

6. Gnyawali D. R. Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications / D. R. Gnyawali, D. S. Fogel // Entrepreneurship Theory and Practice. – 1994. – № 7. – P. 43-62.

7. Fogel G. An Analysis of Entrepreneurial Environment and Enterprise Development in Hungary / G. Fogel // Journal of Small Business Management. – 2001. – № 39. – C. 103-109.

8. Кузмішин П. Підприємницьке середовище та економічний розвиток (питання теорії і практики): Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.06.02 / П. Кузмішин / НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2001. – 39 с.

9. Абдулаева З. З. Благоприятная предпринимательская среда и условия ее формирования в регионе / З. З. Абдулаева // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2011. – № 4(29). – С. 266-275.

10. Тимошенко О. В. Основні функції та завдання державного регулювання підприємницької діяльності / О. В. Тимошенко // Держава та регіони. Сер.: Державне управління. – 2013. – № 2. – С. 95-99.

11. Говорушко Т. А. Мале підприємництво у харчовій промисловості України: [монографія] / Т. А. Говорушко. – К.: НУХТ, 2007. – 391 с.

12. Ткаченко Т. П. Особливості формування підприємницького середовища в Україні у пострадянський період / Т. П. Ткаченко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9(63). – С. 128-135.

13. Економіка і планування бізнесу. [Наукове видання] / Наукові керівники: д.е.н., проф. Кучеренко В. Р., д.е.н., проф. Бутенко А. І. – Одеса, 2004. – 458 с.

14. Кредісов В. А. Підприємництво в Україні: суть, типи та умови формування / В. А. Кредісов. – К.: Знання України, 2003. – 68. с.

15. Лисюк В. С. Макроекономічне середовище підприємницької діяльності в Україні: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / В. С. Лисюк/ Нац. гірн. акад. України. – Д., 2001.

16. Курмаєв П. Ю. Теоретичні аспекти управління соціально-економічним розвитком регіону / П. Ю. Курмаєв // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. Вип. 4 / Наук. ред. І. К. Бондар. – К., 2008. – С. 154-155.

17. Agboli M. Business environment and entrepreneurial activity in Nigeria: implications for industrial development / M. Agboli, C. Ukaegbu // The Journal of Modern African Studies. – 2006. – Volume 44. – № 1. – С. 1-30.

УДК 338.47:656.2-049.5-044.922(049)

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE PROCESS OF FORMATION OF ECONOMIC SECURITY

Рекун І.І.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та економічної безпеки,
Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Основна мета статті полягає у дослідженні факторів, що визначають розвиток економіки знання як цілісної системи, в межах якої знання створюються, розповсюджуються та використовуються для забезпечення економічної безпеки підприємства, країни. Людський капітал та економічна безпека тісно пов'язані між собою. Людський капітал впливає на економічну безпеку і сприяє розвитку економіки за допомогою знань і вмінь людей. Під людським капіталом розуміються знання, навички та мотивація людей, які становлять економічну цінність. Передбачається, що не всі люди мають однаковий людський капітал (набір навичок або знань) і що якість економічної діяльності людини може бути поліпшена шляхом інвестування в освіту людей. У статті досліджуються найважливіші аспекти формування економіки знань. Дослідження спрямовано на виявлення попиту на людський капітал, рівень і характер людських ресурсів.
Ключові слова: *економіка знання, людський капітал, освіта, економічна безпека.*

Основная цель статьи состоит в исследовании факторов, определяющих развитие экономики знания как целостной системы, в рамках которой знания создаются, распространяются и используются для обеспечения экономической безопасности предприятия, страны. Человеческий капитал и экономическая безопасность тесно связаны между собой. Человеческий капитал влияет на экономическую безопасность и способствует развитию экономики с помощью знаний и умений людей. Под человеческим капиталом подразумевают знания, навыки и мотивация людей, которые составляют экономическую ценность. Предполагается, что не все люди имеют одинаковый человеческий капитал (набор навыков или знаний) и что качество работы может быть улучшено путем инвестирования в образование людей. В статье исследуются важнейшие аспекты формирования экономики знаний. Исследование направлено на выявление спроса на человеческий капитал, уровень и характер человеческих ресурсов.
Ключевые слова: *экономика знаний, человеческий капитал, образование, экономическая безопасность.*

The purpose of the research is to identify factors which determine the development of knowledge economy as a system with institutions for generating and implementing new knowledge and supporting economic security. We investigate the most important aspects of the formation of the knowledge economy. Human capital and economic security have a strong relationship. Human capital affects economic security and can help to develop an economy through the knowledge and skills of people. Human capital refers to the knowledge, skill sets and motivation that people have, which provide economic value. Human capital realizes that not everyone has the same skill sets or knowledge and that quality of work can be improved by investing in people's education. Increased investment in education is shown to lead to higher productivity and earnings for the individual and similarly, such investment results in significant social rates of return.
Keywords: *knowledge economy, human capital, education, economic security.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нові виклики та загрози, реальний соціально-економічний стан української економіки спонукають до пошуку більш ефективних напрямів забезпечення економічної безпеки підприємств. Сьогодні одним із таких ефективних шляхів є удосконалення кадрового менеджменту, що передбачає формування людського капіталу підприємств на основі прогресивних форм і методів роботи з персоналом. Застосування такого підходу полягає у розумінні людини як джерела цінності, визнання її ролі як власника специфічних можливостей, що мають пріоритетне значення для стратегічної діяльності підприємства та його безпеки.

Із цієї причини професійні якості персоналу підприємства все частіше сприймають у кон-

тексті унікальних шансів використання ресурсів організації для формування позиції на тлі інших суб'єктів господарювання. Дослідники нечасто звертають увагу на здатність співробітників, управлінців до надійності в особливо складних та небезпечних ситуаціях на підприємстві. Тому важливим є дослідження сутності та визначення соціально-економічних тенденцій формування і розвитку персоналу підприємства, його надійності та безпеки як особливої якості їхньої професійної діяльності, що являє собою елементарні умови ефективного протистояння небезпечним, кризовим ситуаціям в економічній діяльності підприємства, незалежно від прийнятих рішень, роботи в умовах підвищеного ступеня складності (небезпеки).

Нині людство переходить у вищу, інноваційну фазу постіндустріальної економіки, яку називають становленням економіки знання, економіки, в якій знання відіграють вирішальну роль. Така економіка характеризується підвищеною увагою до знань. Вони дають змогу зробити більш ефективною економіку як держав, так і окремо взятих підприємств. З цієї позиції саме знання визнаються безпосередньою виробничою силою економічної діяльності. Вважають, що саме перехід до такої економіки зможе забезпечити високий економічний розвиток і добробут суспільства. З огляду на те, що провідним суб'єктом економічної діяльності є людина, економіка знання зумовлює новий погляд на ключовий складник виробничої діяльності – людину. Такі основні поняття, як інформація та знання, в економіці знання є чимось більшим, ніж просто їх накопичення. Це можливість передбачення небезпеки в економічній діяльності підприємства, імовірність використання знань для оцінювання ступеня схильності до небезпечних ситуацій і їх можливих наслідків, прийняття рішень управлінським складом підприємства, робітниками щодо варіантів відповідних запобігань. Таким чином, актуальності набуває баланс позитивних і негативних чинників економічної діяльності держави чи підприємства, в результаті чого формується економічна безпека. Рівень розвитку фінансово-економічної діяльності підприємства, упровадження нових інформаційно-комунікаційних технологій у його функціонування, здатність генерувати та використовувати новітню інформацію, новітні знання, інноваційний рівень управлінців, працівників, персоналу загалом стають запорукою його економічної безпеки. Розвиток економіки знання як цілісної системи полягає у створенні, розповсюдженні та застосуванні для забезпечення економічного росту держави. Дослідники (теоретики, практики) виявляють високий рівень кореляції між рівнем освіти, людським капіталом і показниками розвитку економіки знання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. До середини XX ст., коли в розвинених країнах Заходу були забезпечені високі стандарти споживання, розвиток технологій зажадав від людей, залучених у господарські процеси, не тільки першокласної освіти, а і творчих здібностей. Із цього моменту стимули та мотиви почали неминуче модифікуватися [4, с. 62]. І специфічні особливості такої модифікації знайшли найбільше відображення в концепціях людського капіталу.

Незважаючи на довготривалі дискусії про зміст категорії людського капіталу в дослідженнях зарубіжних (Г. Беккер, С. Кузнець, А. Сміт, І. Фішер, Т. Щульц) та українських учених (В. Геєць, В. Глушков, В. Терещенко, А. Чухно), формування відповідної теорії триває.

Більш детально та широко підхід до визначення людського та інтелектуального капіталу демонструють праці таких зарубіжних учених, як М. Братніцкі, П. Цісло, Д. Клаїла, К. Свейби [7; 8; 9].

Наприклад, зарубіжні автори М. Братніцкі та П. Цісло у визначенні людського капіталу наводять такі складники, як:

– фактори, що утворюють організаційний та соціальний капітал (невидимі засоби);

– фактори, що відображають знання, утворюють людський капітал і враховують компетентність, що визначається знаннями та вмінням; мотивацію до застосування знань і вмінь; інтелектуальну активність [7, с. 9].

Д. Клаїла розглядає людський капітал як ресурси підприємства, що поділяються на такі групи, як:

– людські ресурси, або знання, вміння, творчість, досвід;

– інтелектуальні ресурси, що складаються з інформації, звітності, публікацій;

– інтелектуальна власність – патенти, авторські права;

– структурні ресурси (організаційна культура, структурні канали дистрибуцій, процедури, процеси);

– ресурси підприємства – репутація, імідж, толерантність, воля [8, с. 48].

К. Свейби у підходах до інтелектуального капіталу підприємства виділяє:

– зовнішню структуру, що враховує взаємодію між підприємством та його оточенням, створення і підтримку ділових контактів;

– внутрішню структуру, що характеризує всі нематеріальні активи, які є власністю підприємства;

– індивідуальні компетенції, що пов'язані зі знаннями, вміннями та досвідом працівників та їх здатностями до професійної діяльності; ефектом є конкретна вартість для суб'єкта господарювання [9].

Один із засновників теорії людського капіталу Г. Беккер визначив людський капітал підприємства як сукупність навичок, знань і вмінь персоналу. Як інвестиції в працівників він врахував витрати на освіту та навчання. Г. Беккер оцінив економічну ефективність освіти, насам-

перед, для самого робітника. Додатковий дохід від вищої освіти він визначив як різницю між доходами тих, хто закінчив коледж, і працівників із середньою загальною освітою [2]. Водночас практика діяльності підприємств свідчить, що багато керівників підприємств відмовляються від інвестицій у програми навчання персоналу, підвищення кваліфікації, перепідготовку, оскільки усвідомлюють усі труднощі, пов'язані з визначенням повернення від таких інвестицій. Тому однією з маловивчених сфер забезпечення економічної безпеки є освіта персоналу підприємства, його неперервне навчання та підвищення кваліфікації. Очевидно, що різні підходи різняться між собою, але всі вони належать до традиційних елементів управління людськими засобами, а їх поєднання сприяє розв'язуванню проблем у майбутній діяльності підприємства, а також прогнозуванню та адаптації підприємства до змін умов функціонування в майбутньому, що відповідає завданням забезпечення економічної безпеки підприємств. З огляду на нові виклики та загрози, реальний соціально-економічний стан української економіки необхідний пошук більш ефективних напрямів забезпечення економічної безпеки підприємства шляхом удосконалення кадрового менеджменту, що передбачає формування людського капіталу підприємств на основі прогресивних форм і методів роботи з персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вирішальним чинником зміцнення економічної безпеки підприємства є його кадровий потенціал [5, с. 255] – відповідне кадрове забезпечення підприємства, наявність кваліфікованих кадрів, створення умов для надійності персоналу. Тому одним із обов'язкових аспектів діяльності підприємства є накопичення людського капіталу, що в умовах підприємства здійснюється за рахунок забезпечення відповідної освіти, підготовки кадрів, їх перепідготовки, підвищення кваліфікації.

Міждисциплінарний простір розвитку теорій людського капіталу сучасних зарубіжних і вітчизняних теорій уможливлює виокремлення трьох інтегрованих модальностей.

Першою з них є економічна цілеспрямованість, обговорення якої досить виразно охарактеризовано такими аргументами:

– співробітники є одним із ресурсів організації, і ними треба управляти так, як і іншими матеріальними ресурсами;

– на напрям управління людським капіталом впливають поєднання місії бачення та стратегії підприємств;

– істотним є характер людського чинника, але проблеми, пов'язані з ним, треба розглядати в комплексі з іншими ресурсами;

– з управлінням людського капіталу пов'язані такі поняття, як вартість, прибуток, надійність, ефективність, продуктивність, якість.

У межах такого підходу були здійснені наукові дослідження в галузі реструктуризації, раціоналізації зайнятості, оптимізації інвестицій у трудові ресурси, моніторинг, нематеріальний актив тощо. Економічна спрямованість людського капіталу підвищила увагу до нематеріальних активів, таких як людські можливості, авторські права, інтелектуальна власність, патенти, ліцензії, бази даних, технології, а також до навичок та вмінь працівників (знання, досвід, ноу-хау працівників, компетенції, організаційна культура, колективна позиція, партнерство). Такі засоби визначають ключові переваги колективу організації, які варто розуміти як уміння спільного навчання та досягнення конкурентних переваг на ринку праці.

Друга модальність пов'язана з гуманістичною спрямованістю. Вона набула популярності у діловій практиці та домінувала в економічній літературі в 90-х рр. XX ст. Згідно із цим поняттям співробітники є найважливішим і найцінніш активом організації. Людський фактор можна розглядати як джерело конкурентних переваг підприємства, де співробітники з їхніми знаннями, досвідом, компетенціями та інтелектуальними і психологічними ресурсами утворюють нематеріальні активи, що використовуються підприємством. Виходячи із цього, засадничим положенням такого підходу є гуманістична орієнтація, що заснована на таких положеннях:

– важливою є залежність між якістю людського капіталу та розвитком підприємства (підприємство має заохочувати та утримувати працівників);

– працівники залежно від ступеня задоволення своїх потреб (вимог, очікувань) взамін віддають у розпорядження підприємства свій індивідуальний інтелектуальний капітал (знання, компетенції, освіту, досвід, здоров'я);

– якщо підприємство знаходить компроміс між задоволенням працівників і своїми можливостями, то воно створює умови для формування лояльності персоналу та підвищення мотивації кадрів до якісної праці, інтегрує цілі працівників із цілями підприємства, що однаково впливає як на індивідуальний розвиток персоналу, так і на розвиток суб'єкта господарської діяльності;

– людський капітал детермінує культурний (ідентичність особи чи організаційна культура) і ринковий профіль підприємства.

Третій підхід, так званий змішаний, полягає у поєднанні двох зазначених вище. Інтеграція цих підходів заснована на практиці управління і пов'язана зі способом господарювання, спрямованого на постійне оновлення підприємства. Вона реалізується через комплекс процесів управління створенням, розповсюдженням і використанням знань з урахуванням концепцій управління інтелектуальним капіталом, знаннями через залучення та контролінг, управління компетенціями та талантами.

У постіндустріальному суспільстві саме інтелектуальні здібності людини та її освіченість великою мірою визначають як рівень її доходів, так і соціальний статус [1, с. 64]. Інтелектуальний капітал – це більш широке поняття. Інтелектуальний капітал складається зі структурного капіталу та людського капіталу і враховує можливості майбутніх доходів від здатності людини постійно створювати та примножувати вартість [2].

С. Ілляшенко рівень інтелектуального складника пов'язує з економічною безпекою через такі показники, як плинність кадрів високої кваліфікації, питома вага інженерно-технічних і наукових працівників, показник винахідницької (раціоналізаторської) активності, показник освітнього рівня [3, с. 15].

Інтелектуалізація праці та інвестування у співробітників сприяють формуванню характеристик і ключових компетенцій співробітників відповідно до потреб підприємства. Це дає змогу підвищити конкурентоспроможність працівників та врахувати управління людським фактором, що пов'язано з утворенням відповідного інтелектуального людського потенціалу на підприємстві.

Застосування такого підходу до персоналу виражається у тлумаченні його як джерела цінності, визнання його ролі як власника специфічних можливостей, що мають пріоритетне значення для стратегічної діяльності підприємства та його безпеки. Тому кожна з репрезентованих сучасних концепцій кадрового менеджменту розуміє людський капітал як ресурси підприємства, як стратегічний засіб, завдяки якому воно має можливості формування конкурентних переваг на ринку. Витрати на розвиток людського капіталу варто сприймати як довгострокову інвестицію підприємства у власну економічну безпеку, що приносить матеріальну та нематеріальну користь. Таким чином, економічна спрямованість спирається на підвищення уваги до нематеріальних активів. Ідеться про такі активи підприємства, як професійні можливості, авторські права, інтелектуальна власність, патенти, ліцензії, бази, технології, а також навички та вміння працівників (знання, досвід, ноу-хау працівників, компетенції, організаційна культура, колективна позиція, партнерство). Такі засоби становлять ключові компетенції організації, які варто розуміти як вміння колективного навчання та досягнення конкурентних переваг на ринку праці.

Становлення ринкових відносин в Україні зумовило трансформацію методів управління в організаціях, що поставило на перший план формування нової людиноцентричної системи, в основі якої – сама людина як найголовніший інструмент провадження ефективної діяльності підприємства. Людина впливає на всі аспекти життєдіяльності підприємства, є провідним фактором забезпечення економічної безпеки. З практичного погляду ринкова економіка дає людині широку економічну свободу, повертає їй право приватної власності, ефективність економічної діяльності ставить у жорстку залежність від особистісних характеристик господарюючого суб'єкта. Але це спонукало до формування в неї нової системи цінностей і норм, пов'язаних з економікою, тобто прийнятих у суспільстві та в його окремих групах стійких уявлень про те, які блага (багатство, зв'язки, влада, статус, різні види зайнятості, різні джерела та способи придбання доходу тощо) найбільш важливі або зовсім не важливі для них та їхніх сімей, а також уявлення людей про те, яка економічна поведінка для них переважна. Такі цінності багато в чому суперечать особливостям історично сформованого менталітету та типу економічного мислення громадян України, що викликає деформації, деструктивну економічну поведінку людей, робить часто непередбачуваним процес вибору, психологічні установки та очікування, що перешкоджають економічній стабілізації. Тому ефективність економічних трансформацій в Україні багато в чому залежить не тільки від того, наскільки повно та правильно оцінено та враховано специфіку нашої країни, національного господарства, але ще і від особливостей психологічного складу її громадян.

Таким чином, аналіз економічних процесів зовсім недостатньо здійснювати тільки на основі постулату про розвиток економіки за власними об'єктивними законами. Серед сучасних економістів-теоретиків існує думка, що 50% економіки – це психологія. Це підтверджує принциповий курс світової наукової спільноти на інтеграцію дослідницьких програм різних наук про людину та її діяльність (у контексті дослідження – економічну). І, що найбільш важливо, саме визнання значущості психологічних характеристик індивідуальної поведінки професійними економістами ознаменувало та зафіксувало істотне зрушення у підходах і проблематиці всієї економічної науки. По суті, цей факт означає визнання не тільки доцільності, а і необхідності виходу за межі формальних аксіоматичних моделей, слабко пов'язаних із реальною поведінкою, яку ці моделі покликані описувати. Про те, що економіка психологізована, свідчать такі суто економічні ситуації, як фінансові паніки та інші форми колективної економічної діяльності, які дестабілізують фінансово-економічні ситуації в різних регіонах світу та державах.

З погляду інституціоналізму А. Ткач зазначає, що будь-які правила стають зіставними, якщо за основу брати і порівнювати таку їх характеристику, як витрати впровадження (або зміни) правила, розуміючи під витратами не тільки грошові витрати, а й усю сукупність зусиль економічних агентів, що включає психологічні витрати, а також необхідні для запровадження або зміни інституту витрати часу [6, с. 38].

Крім того, економіка досить політизована. Наприклад, надання позичок державам органі-

заціям та компаніям не тільки під економічні, а і під політичні умови. Глобалізаційні економічні процеси спричинили макро- та мікросоціальні негативні наслідки: зростає рівень бідності громадян, збільшуються економічна небезпека внаслідок військової ситуації в Україні та корупції, поглиблюються екологічні проблеми. Одна із провідних проблем України полягає у зрощуванні бізнесу та влади, внаслідок чого порушується розподіл функцій у державній системі і вся держава пронизана корупцією. Тому прогнозування економічних процесів та їх розвиток без урахування мотивації суб'єктів господарювання є безперспективним.

Сьогодні у різних наукових дослідженнях (як економічних, так і психологічних) порушено проблему «економічної поведінки», «економічного мислення», «економічної свідомості», «економічного інтелекту», яких часто не вистачає людям, які приймають рішення в управлінській діяльності. Можливі різні тлумачення цих понять, але всі вони тісно переплітаються з економічною та господарською ідеологією суб'єкта діяльності. Зазвичай під ними розуміють прагнення людини до економічної раціональності, здатності до розподілу та споживання благ і послуг, розрахунку наслідків економічних рішень у процесі економічної діяльності тощо. Будь-яку діяльність людини можна розглядати як похідну від причин, мотивів, інтересів і намірів суб'єктів економічних процесів, під впливом яких формуються економічна поведінка і свідомість. Економічна поведінка залежить від багатьох причин (як об'єктивних, так і суб'єктивних).

Масштабність поєднання економічних і соціальних реформ у сучасних умовах кардинально змінює економічну поведінку та свідомість сучасної людини. Учені аналізують особливості розвитку людини економічної (Homo Economicus). Сучасне суспільство покладає на людину високий рівень відповідальності: готовність до усвідомленого вибору, прийняття рішень, особистої відповідальності, здатність до чіткої постановки мети, її досягнення, раціональної поведінки, вміння діяти в певній ситуації, яка вимагає підвищеної компетентності. Це передбачає готовність людини до високого динамізму розвитку. Він виявляється не тільки у прискоренні процесу оновлення професійних знань, умінь і навичок, а й у неухильному підвищенні ролі професійно важливих і ділових якостей працівників. Освіта, кваліфікація та рівень розвитку професійно важливих якостей є сьогодні основними якісними характеристиками суб'єктів економічної діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Зазначені явища та процеси спонукають до необхідності урахування якості та надійності людського капіталу, що передбачає підвищені вимоги до підбору персоналу (працівників, управлінців) з метою протистояння загрозам економічній безпеці підприємства. Таким чином, важливою метою дослідження є пошук більш ефективних напрямів діяльності підприємства у забезпеченні економічної безпеки з урахуванням нових викликів та загроз, реального соціально-економічного стану української економіки, що передбачає, крім усіх інших заходів, удосконалення кадрової стратегії, формування людського капіталу підприємства на основі прогресивних форм і методів управління персоналом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилюк А.В. Сутність інтелектуального ресурсу. Його вплив на структуру капіталу підприємства / А.В. Базилюк, Н.П. Теслюк // Вісник Національного транспортного університету. – 2011. – № 24(1). – С. 173-177.

2. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер // Избранные труды по экономичекой теории: пер. с англ. – Москва: ГУ ВШЕ, 2003. – 673 с.

3. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12-19.

4. Дикань В.Л. Українська модель економічної системи як нова концепція розвитку національної економіки / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. праць. – Харків: УкрДАЗТ, 2013. – № 44. – С. 11-17.

5. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [Електронний ресурс] // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.08.2012 р. № 569-р. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80

6. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія / А.А. Ткач. – Київ: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

7. Bratnicki M., Cisło P., (2000) Definiowanie, doskonalenie kapitału społecznego firmy, w: Stan i perspektywy zarządzania zasobami ludzkimi u progu XXI wieku, red. L. Zbiegień-Maciąg, Poldex, Kraków-Krynica.

8. Klaila D. and Hall L. (2001) Using intellectual assets as a success strategy, Journal of Intellectual Capital, Vol. 1 No. 1, (pp. 47-53).

9. Sveiby K.E. (1997) The New Organizational Wealth. Managing and Measuring Knowledge-Based Assets, Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, CA. Berrett-Koehler Publishers.

УДК 338.24

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

MAIN AREAS OF IMPROVEMENT OF STATE REGULATION DEVELOPMENT HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Ружинська Н.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту і економічного аналізу,
Університет державної фіскальної служби України

У статті висвітлено основні напрями вдосконалення державного регулювання розвитку житлово-комунального господарства. Розглянуто впровадження нових форм і принципів управління житлово-комунальним господарством країни. Окреслено задачі реформування та розвитку житлово-комунального господарства на виконання вимог Указу Президента України «Про Стратегію сталого розвитку "Україна-2020"».

Ключові слова: *житлово-комунальне господарство, комунальне господарство, розвиток, управління, комунальні послуги.*

В статье отражены основные направления совершенствования государственного регулирования развития жилищно-коммунального хозяйства. Рассмотрено внедрение новых форм и принципов управления жилищно-коммунальным хозяйством страны. Обозначены задачи реформирования и развития жилищно-коммунального хозяйства на выполнение требований Указа Президента Украины «О Стратегии устойчивого развития "Украина-2020"».

Ключевые слова: *жилищно-коммунальное хозяйство, коммунальное хозяйство, развитие, управление, коммунальные услуги.*

The article highlights the main directions of improving state regulation of housing and communal services. Consider introducing new forms and principles of housing and communal economy. Designated tasks of reform and development of housing and communal services to meet the requirements of the Decree of the President of Ukraine «On the Strategy for Sustainable Development "Ukraine-2020"».

Keywords: *housing and communal services, municipal housing enterprise, development, management, municipal services.*

Постановка проблеми. Житлово-комунальне господарство є досить вагомою складовою національної економіки. До його особливостей належать поєднання виробничих і невиробничих функцій, що тісно пов'язані із виготовленням продукції та наданням послуг; висока соціальна значимість, наслідком якої є гарантоване надання мінімальних послуг незалежно від платоспроможності населення; поєднання комерційних і некомерційних організацій, природних монополій та конкурентних виробництв; підприємства з різними формами власності та організаційно-правовим статусом; поєднання різних форм бізнесу (великого, середнього, малого); надання послуг відповідно до системи розселення та різноманітності їх споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження реформування, регулювання житлово-комунального господарства, його розвиток, а також розробка комплексу заходів щодо покращення регулювання житлово-комунального господарства висвітлюються у працях багатьох вітчизняних вчених-економістів, таких як, зокрема, Л.В. Беззубко [1], Ю.Т. Лега, Т.М. Качала, Н.Ф. Чечетова [2], О.М. Тищенко, М.О. Кизим, Т.П. Юр'єва, С.Ю. Юр'єва, І.В. Покуца [3], В.І. Логвиненко [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас питання удосконалення державного регулювання розвитку житлово-комунального господарства є особливо актуальними і вимагають подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є висвітлення основних напрямів вдосконалення державного регулювання розвитку житлово-комунального господарства, що дасть змогу проводити ефективну політику забезпечення його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Неефективне функціонування житлово-комунального господарства призвело до збільшення його збитковості. Тому сьогодні особливо гостро відчувається потреба в переведенні всієї сукупності його видів діяльності в режим беззбиткового функціонування без зниження якості житлово-комунальних послуг та безпечного проживання їх споживачів, що є однією з найважливіших задач національного масштабу. Ця задача була окреслена в Програмі реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки [5].

Однак ще існують фактори, які гальмують роботу житлово-комунального господарства в частині надання послуг, наявних цін і тарифів, а також соціального захисту населення.

На виконання вимог Указу Президента України «Про Стратегію сталого розвитку "Україна-2020"» [6] для більш детального розгляду цих гальмуючих факторів пропонуються шляхи вдосконалення розвитку житлово-комунального господарства, які згруповані за основними напрямами (рис. 1).

Аналіз результатів виконання програм розвитку житлово-комунального господарства попередніх років показав відсутність чітко визначених дій щодо досягнення завдань. Тому слід запропонувати здійснення постійного державного моніторингу виконання цих завдань як на державному, так і на регіональному рівнях, а водночас і всебічну підтримку державними гарантіями за кредитами на модернізацію інженерних мереж і за отриманням в повному обсязі оплати за спожиті житлово-комунальні послуги. Цей моніторинг повинен мати комплексний, системний, логічний характер. Контролюватись повинні кількісні і якісні характеристики та техніко-економічні, фінансові, інституціональні та функціональні параметри стану житлово-комунального господарства. За допомогою державного моніторингу слід з'ясовувати закономірності, процеси, ризики, проблеми, які є у житлово-комунальному господарстві, а також надавати допомогу з усунення і коригування цих проблем.

Всі блоки запропонованої схеми тісно взаємопов'язані один з одним і не можуть існувати виокремлено. А кожен блок із представленої схеми, який перебуває в постійному державному моніторингу, має свої напрями вдосконалення. Так, блок удосконалення нормативно-законодавчої бази потребує системного її узгодження не тільки на загальнодержавному рівні, але й на регіональному. Особливої уваги заслуговує удосконалення цієї бази в частині регулювання діяльності природних монополій та відповідності директивам Європейського Союзу та Європейській Хартії місцевого самоврядування.

Блок удосконалення механізму створення інституту відповідальних власників житла реалізується за допомогою таких факторів:



Рис. 1. Напрями вдосконалення розвитку житлово-комунального господарства

Джерело: розроблено автором

– удосконалення державного моніторингу і контролю в частині взаємних зобов'язань між державою та потенційним концесіонером, а також посилення контролю за їх виконанням;

– підвищення рівня оплати житлово-комунальних послуг, яке приведе до скорочення обсягів дебіторської і кредиторської заборгованості у житлово-комунальному господарстві;

– перегляд та удосконалення надання пільг та субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, що стосуються економії ресурсів, через встановлення засобів їх обліку, зниження навантаження на державний бюджет з втрат енергоресурсів, які не контролюються засобами обліку, повнообсяжність та скорочення термінів надання компенсації державою за пільговими тарифами для збільшення оборотних коштів підприємств житлово-комунального господарства;

– удосконалення законодавчих визначень особливостей надання в концесію підприємств житлово-комунального господарства з урахуванням фахових вимог концесіонерів та збільшення строків передачі об'єктів у концесію;

– сприяння всебічній інформатизації з метою підвищення привабливості житлово-комунального господарства для потенційних концесіонерів.

Блок удосконалення цінової та тарифної політики і підвищення якості житлово-комунальних послуг повинен реалізовуватись через:

– оновлення та технічне переоснащення основних засобів та майнових комплексів житлово-комунального господарства з урахуванням передових інноваційних технологій;

– забезпечення стимулювання зниження витрат і підвищення економії ресурсів;

– удосконалення наявних тарифів шляхом запровадження системи формування витрат від тарифів, а не тарифів від витрат; за принципом стимулюючого тарифоутворення;

– впровадження стандартів якості на житлово-комунальні послуги;

– організацію енергозбереження та енергоефективності житлово-комунального господарства;

– удосконалення регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у житлово-комунальному господарстві.

Блок удосконалення фінансово-стабілізаційної політики реалізовується за допомогою:

– реформування фінансової системи житлово-комунального господарства;

– реалізації напрямів подолання та запобігання створенню заборгованості в житлово-комунальному господарстві через інвентаризацію, реструктуризацію та заходи щодо її ліквідації;

– створення належних умов для усунення дотаційних заходів у житлово-комунальному господарстві;

– створення умов для досягнення самоокупності та самофінансування в житлово-комунальному господарстві;

– створення сприятливих умов для надходження інвестицій на модернізацію житлово-комунального господарства.

Блок удосконалення політики соціального захисту реалізовується за допомогою таких напрямів:

– передбачення бюджетами всіх рівнів фінансового забезпечення адресного соціального захисту населення, пільг та субсидій на послуги житлово-комунального господарства через визначення необхідного обсягу фінансування;

– удосконалення та спрощення процедури отримання адресного соціального захисту населення;

– удосконалення та спрощення процедури надання пільг та субсидій на оплату житлово-комунальних послуг.

Блок удосконалення системи управління житлово-комунального господарства може бути реалізований за умови заохочення створення і формування конкурентного середовища у житлово-комунальному господарстві та покращення і підвищення ефективності системи управління в ньому з урахуванням сучасного управлінського досвіду.

Сьогодні модель житлово-комунального господарства орієнтується на адміністративні механізми управління, що відзначаються незадовільними результатами економічної діяльності щодо забезпечення споживачів послугами та їх фінансової ефективності.

Орієнтація на диференціацію доходів, а не їх зростання є вітчизняною ідеєю реформування фінансового механізму житлово-комунального господарства. Збереження бюджетних джерел фінансування та численні пільги і субсидії, що є досить ризикованими та обмеженими, призводять до значного підвищення цін на житлово-комунальні послуги. Тому населення, що відноситься до забезпеченого та середнього класу, автоматично забирає на себе весь тягар реформи, успішність якої залежить від особливості розподілу населення за рівнем доходів. А отже, обмежуються можливості держави інвестувати кошти на модернізацію житлово-комунального господарства через значні видатки на пільги та субсидії. Все це призводить до зносу обладнання, зростання витрат і собівартості виробництва і, як наслідок, до підвищення вартості послуг та збільшення кількості споживачів, яким надаються субсидії, що призводить до посилення навантаження на бюджет та зменшення інвестицій для оновлення основних засобів у житлово-комунальному господарстві. Завдяки такому регулюванню відсутній механізм стимулювання споживачів до економії та заощадження ресурсів.

У стабільному й ефективному функціонуванні житлово-комунального господарства зацікавлені і населення, що прагне отримувати якісні послуги за «справедливою» оплатою, і держава, що бажає позбавитися тягаря фінан-

сування і субсидування, і підприємства житлово-комунального господарства, які отримували б своєчасну оплату за реалізовані послуги та прибуток. Все це реально можна досягти за виконання низки державних програмних документів, реалізація яких оцінюється як незадовільна, а затримка змін відбувається через суб'єктивні причини. Для більшості політичних сил є несприйнятним перерозподіл бюджетних видатків для забезпечення фінансової підтримки державою реформ у житлово-комунальному господарстві. Наслідком такої діяльності є посилення соціальної напруги через зростання тарифів, впровадження нових форм обслуговування, скорочення конституційних прав. Жоден «черговий» уряд держави не наважувався вдатися до радикальних змін у житлово-комунальному господарстві.

Тому сьогодення вимагає більш детального вивчення таких аспектів, як конфігурація груп інтересів суб'єктів фінансування й управління в житлово-комунальному господарстві, а також їх можливий вплив на перспективи його реформування та взаємодії з іншими сферами національної економіки, а тому існує необхідність впровадження стратегічної програми проведення реформ, тобто Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [6], впровадження нових форм і принципів управління.

На рівні держави слід використовувати інструментарій, який впроваджує організаційні структури управління житлово-комунальним господарством.

Для впровадження таких організаційних структур, а також інформування населення про реформування та розвиток житлово-комунального господарства необхідна структуризація інформаційної бази з використанням нових інформаційних технологій через засоби масової інформації.

Нова система управління житлово-комунальним господарством ґрунтується на економічних важелях і договірних відносинах, а також підвищенні відповідальності суб'єктів господарської діяльності з різними формами власності. А це спрямовує на впровадження заходів фінансової санації житлово-комунальних підприємств через покращення фінансового стану житлово-комунального господарства, а саме введення економічно обґрунтованих тарифів та встановлення їх в межах кожного окремо взятого будинку, забезпечення повних розрахунків за спожиті послуги та поліпшення соціального захисту малозабезпечених верств населення. Водночас реформування житлово-комунального господарства неможливе без демонополізації та створення конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг, де рівень обслуговування житла такими формуваннями значно вищий. Однак реально населення не має змогу обирати надавачів таких послуг через відсутність конкурентоспроможних пропозицій [4, с. 374].

Виходом із такої складної ситуації може стати концесія підприємств житлово-комунального господарства як впровадження схеми делегованого управління та один із можливих механізмів залучення інвестицій, які спрямовані на покращення техніко-економічних показників підприємств, якості комунальних послуг, модернізацію інженерних систем та виконання поставлених стратегічних завдань відповідно до Указу Президента України «Про стратегію сталого розвитку "Україна-2020"» [6].

Метою реформування та розвитку житлово-комунального господарства має бути удосконалення наявної системи його управління через перетворення організаційної структури, де в головному управлінні житлово-комунального господарства формується стратегічний організаційний потенціал, який здатний забезпечити здійснення в повному обсязі процесів реформування та розвитку житлово-комунального господарства та контролювати його виконання [4, с. 376].

Основними заходами щодо удосконалення системи управління житлово-комунальним господарством є оптимізація структури його управління, розподіл функцій власника в управлінні та утриманні об'єктів нерухомості, створення нових організаційно-правових форм, формування договірних відносин між надавачами та споживачами житлово-комунальних послуг, підготовка та перепідготовка як керівників, так і підпорядкованих їм кваліфікованих кадрів житлово-комунального господарства. Під час впровадження цих заходів досягається максимальний результат, покладений на орган управління, який виражається в ефективності управління, що відображається в професійному рівні апарату управління, побудові оптимальної системи органів управління, оперативності, компетентності прийняття управлінських рішень та високому рівні виконавської дисципліни [7].

Водночас потрібно активізувати та підсилити функції місцевих органів державної влади і органів місцевого самоврядування через удосконалення розроблених положень програм регіонального реформування та розвитку житлово-комунального господарства на рівні районів, міст та селищ з негайним їх затвердженням; створити всі необхідні умови для інвестиційної привабливості проектів розвитку житлово-комунального господарства; сприяти впровадженню інших, відмінних від вже наявних на певній території, організаційних структур управління житлово-комунальним господарством для забезпечення конкуренції серед вже наявних з метою надання більш якісних послуг; формування нормативно-правової бази для забезпечення безперебійної діяльності цих організаційних структур; запровадження контролю та підвищення енергоефективності їх діяльності.

Все це можливо за побудови оптимальної організаційної системи через дотримання принципу керованості органів управління, усунення

дублювання функцій органів місцевого самоврядування, зменшення кількості управлінських ланок та створення максимально ефективного кадрового складу управлінських органів самоврядування.

Висновки. Для уникнення неефективного функціонування житлово-комунального господарства, зниження його збитковості та на виконання вимог Указу Президента України «Про Стратегію сталого розвитку "Україна-2020"» запропоновано шляхи вдосконалення розвитку житлово-комунального господарства.

Спираючись на досвід управління житлово-комунальним господарством за адміністративними механізмами, що характеризуються незадовільними результатами економічної діяльності із забезпечення послугами споживачів та їх фінансової ефективності, запропонували варіанти організаційних структур управління житлово-комунальним господарством з вимогами сучасного господарювання, які можна впроваджувати як в містах, так і в сільській місцевості. Це дасть можливість за підтримки економічних важелів і договірних відносин підвищити відповідальність надавачів житлово-комунальних послуг різних форм власності і за допомогою удосконалення наявної системи управління і організаційної структури забезпечити процес реформування та розвитку житлово-комунального господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Реформирование жилищно-комунального хозяйства: опыт и перспективы деятельности / [Л.В. Беззубко, А.Н. Шамонова, С.А. Ефимочкина, Б.И. Беззубко]. – Донецк: Норд-компьютер. 2008. – 200 с.

2. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки: [монографія] / [Ю.Г. Лега, Т.М. Качала, Н.Ф. Чечетова]. – Черкаси: ЧДТУ, 2003. – 220 с.

3. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи: [монографія] / [О.М. Тищенко, М.О. Кизим, Т.П. Юр'єва, С.Ю. Юр'єва, І.В. Покуца]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 398 с.

4. Логвиненко В.І. Державне управління функціонуванням і розвитком ЖКГ в Україні: [монографія] / В.І. Логвиненко; за заг. ред. В.В. Дорофієнка. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2009. – 488 с.

5. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки: Закон України від 24 червня 2004 року № 1869-IV / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/1869-15

6. Про Стратегію сталого розвитку Україна-2020: Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

7. Висоцька Г.В. Особливості та напрямки удосконалення організаційних структур управління житлово-комунального господарства регіону / Г.В. Висоцька, З.В. Гончарова // Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – Вып. 70. – С. 176-179.

УДК 658.152+338.48

МОДЕЛЮВАННЯ ЗАДАЧ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ В СФЕРІ ГОСТИННОСТІ В УМОВАХ РИЗИКУ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

SIMULATION OF PROBLEMS OF INVESTMENT PROJECT MANAGEMENT IN THE SPHERE OF HOTELS IN CONDITIONS OF RISK AND UNCERTAINTY

Ящук В.І.
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Львівський торговельно-економічний університет

У статті проаналізовано напрями удосконалення механізму ефективного використання інвестиційних ресурсів на підприємстві за допомогою впровадження методів управління проектами та розробки оптимального варіанта заходів щодо визначення ефективного рішення реалізації проекту в сфері гостинності в заданий строк з урахуванням чинників ризику та невизначеності.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційний проект, сфера гостинності, управління, планування, ефективність, сітьове моделювання, імітаційне моделювання.*

В статье проанализированы направления совершенствования механизма эффективного использования инвестиционных ресурсов на предприятии за счет внедрения методов управления проектами и разработки оптимального варианта мер по определению эффективного решения реализации проекта в сфере гостеприимства в заданный срок с учетом факторов риска и неопределенности.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционный проект, сфера гостеприимства, управление, планирование, эффективность, сетевое моделирование, имитационное моделирование.*

In the article analyzed trends to improve the mechanism of effective use of investment resources in the enterprise by implementing project management methods and develop optimal variant measures to identify effective solution implementation project in the sphere of hotels in the given period, taking into account factors of risk and uncertainty.

Keywords: *investments, investment project, sphere of hospitality, management, planning, efficiency, network modeling, imitating modeling.*

Постановка проблеми. Здатність підприємства організовувати прискорене виконання інвестиційного проекту в сфері гостинності є одним з головних показників його конкурентоспроможності. Наукові дослідження у галузі інвестиційного проектування дають змогу проводити всебічний аналіз і обґрунтований вибір організаційно-технологічних рішень для знаходження оптимального варіанта реалізації інвестиційного проекту. Необхідно відзначити, що у наявному інструментарії взаємозв'язок таких категорій, як «час», «вартість», «ризик», врахований недостатньо повно, в результаті чого він не забезпечує науково обґрунтованого вирішення основних завдань інвестиційного проектування в сфері гостинності і знижує вірогідність показників інвестиційного проекту. У зв'язку з цим практика інвестиційного проектування в сфері гостинності потребує адекватного економічного інструментарію, який би дав змогу більш ефективно використовувати науковий потенціал, тому подальший розвиток інструментів інвестиційного проектування набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне і практичне висвітлення питань, пов'язаних з інвестуванням у проекти підприємств, відображено в роботах багатьох вітчизняних і закордонних економістів, наприклад, в працях В. Беренса, І.А. Бланка, В.М. Кірноса, П.С. Рогожина, Р.Б. Тяна, В.З. Черняка, В.Д. Шапіро, В.Я. Шевчука [1-4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на це, існує ще низка недосліджених проблем, пов'язаних з удосконаленням управління інвестиційними проектами в сфері гостинності.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Основною метою статті є дослідження механізму ефективного використання інвестиційних ресурсів у сфері гостинності за допомогою впровадження методів управління проектами.

Досягнення зазначеної мети зумовило необхідність постановки та вирішення таких завдань:

– виявити принципи побудови системи планування й управління інвестиціями в сфері гостинності;

– дослідити теоретичні положення підвищення ефективності реалізації інвестицій в сфері гостинності на основі методів управління проектами;

– виявити чинники підвищення ефективності реалізації інвестиційних проектів у сфері гостинності;

– поглибити теоретичні основи побудови моделі реалізації інвестиційних проектів у сфері гостинності в строк і в межах визначеного бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ефективного управління інвестиціями в сфері гостинності на основі наявної інформації про проект і його стан з урахуванням можливого впливу на нього навколишнього середовища, за встановленими правилами і за наявності відповідних характеристик необхідно визначити оптимальний варіант реалізації проекту в заданий термін і виявити ефект від його реалізації [1-6]. Пропонується така методика прийняття рішень організаційно-технологічного проектування, що подана у вигляді узагальненого алгоритму (рис. 1).

Під час вирішення задачі реалізації проекту в строк, встановлений інвестором, одним із критеріїв є тривалість виконання робіт проекту, скорочення якої позитивно впливає на багато факторів, а саме забезпечує договірні терміни, дає змогу збільшити обсяги робіт підприємства, збільшує розмір прибутку, підвищує конкурентоспроможність і престиж фірми. Однак мінімізація тривалості інвестиційного проекту відбувається з урахуванням обмежень, а саме наявних ресурсів (трудових, фінансових, технічних, матеріальних, енергетичних) і часу виконання окремих робіт або тривалості проекту [4, с. 347; 5, с. 231].

Найбільш суттєво на тривалість виконання робіт впливає їх інтенсивність [6, с. 211; 7, с. 25]. Підвищення інтенсивності може бути досягнуто за рахунок підвищення продуктивності праці, зміни насиченості робіт і збільшення числа змін їх виконання. Для кожної роботи залежно від її характеру, обсягу, умов виконання може бути визначено найбільш раціональну тривалість ($t_{рац}$) її виконання, що і закладається в опис дуг-робіт під час організаційно-технологічного проектування. За необхідності використання форсованих режимів інтенсивності від організації будуть потрібні додаткові витрати, які обумовлюються різними чинниками, зокрема додатковим переміщенням бригад та засобів механізації; збільшенням витрат на заробітну плату, освітлення, опалення за багатозмінного режиму роботи; підвищенням фактичних трудовитрат за стислих термінів реалізації проекту; додатковими втратами матеріальних ресурсів. Таким чином, якщо на стадії календарного планування виникає необхідність оптимізації розрахункових термінів реалізації проекту, істотним важелем є підвищення інтенсивності виконання окремих робіт, що супроводжується їх подорожчанням. Причому подорожчання різних робіт внаслідок дії різноманітних чинників різне.

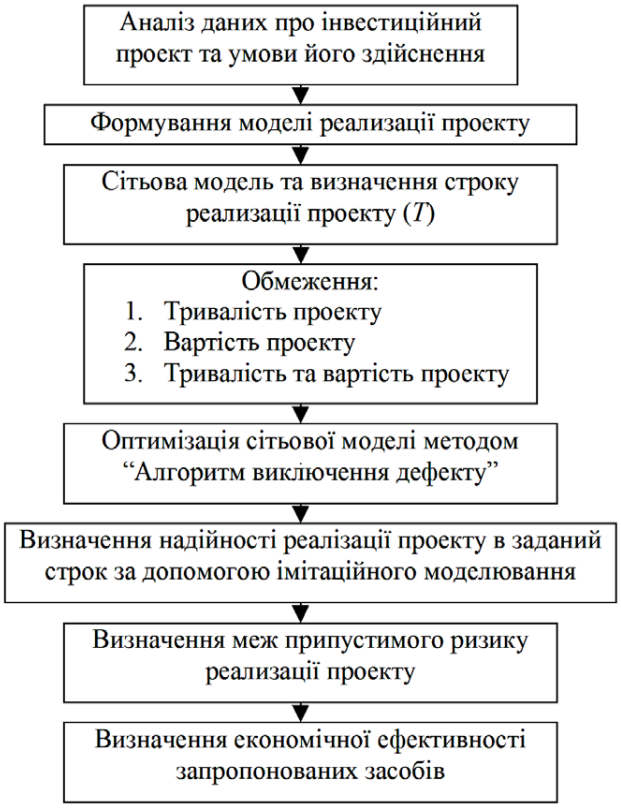


Рис. 1. Алгоритм управління інвестиціями в сфері гостинності

Необхідною умовою реалізації проекту в сфері гостинності є забезпечення заданого терміну. Під час формування програми робіт інвестиційного проекту часто виникає ситуація, коли фактичні терміни (T) більші, ніж необхідні ($T_з$). Для кожної роботи сітьової моделі визначено залежність: збільшення витрат на виконання роботи (i, j) при підвищенні її фізичної інтенсивності [7, с. 22; 8, с. 94]. Необхідно знайти такі тривалості t виконання робіт, які б мінімізували загальну інтенсивність:

$$L(x) = \sum \Delta n_{ij} = \sum c_{ij}(D_{ij} - x_{ij}) =$$
$$= (\sum c_{ij}D_{ij} - \sum c_{ij}x_{ij}) \to min \Leftrightarrow L(x) = \sum c_{ij}x_{ij} \to max, \quad (1)$$

де n_{ij} – інтенсивність роботи (i, j) $\in$ A;

x_{ij} – шукана величина тривалості виконання (i, j) роботи;

c_{ij} – «ціна» скорочення роботи на одиницю;

D_{ij} – тривалість роботи за мінімальної інтенсивності;

d_{ij} – тривалість роботи за максимальної інтенсивності.

Найбільш детально розроблено методи розв'язування задачі, коли залежність $C_{ij} = f_{ij}(t_{ij})$ лінійна, кусково-лінійна й випукла, тоді використовують методи лінійного та опуклого програму-

вання. Існує інший метод розв'язування поставленої задачі, заснований на теорії подвійності лінійного програмування й умовах доповнюючої нежорсткості (метод Форда-Фалкерсона), який зводиться до пошуку максимального потоку в сітьовій моделі мінімальної вартості [9, с. 71]. У практиці прийняття управлінських рішень для всебічного аналізу різних ситуацій, що задовольняють як інвестора, так і підрядника, задачі необхідно розв'язувати методом позначки події й АВД.

Доведемо, що задачу реалізації проекту у термін, встановлений інвестором, можна розв'язати за допомогою АВД. Необхідно побудувати на основі сітьової моделі G(U,A) (рис. 2) модель G'(U',A') (рис. 3), де U – множина подій, A – множина робіт, за такими правилами.

1) Замінимо дугу, що відповідає операції $(i, j) \in A$, двома дугами $(i, j)_1$ та $(i, j)_2 \in A'$.

2) Введемо зворотну дугу $(n, 1) \in A'$.

3) Призначимо вартість одиниці потоку по дузі $(i, j)_n$, $n = 1,2$:

$$a_{ij}^1 = -D_{ij};\ a_{ij}^2 = -d_{ij};\ a_{n1} = T_з.$$

4) Призначимо пропускну здатність дуги $(i, j)_n$, $n = 1,2$:

$$c_{ij}^1 = c_{ij};\ c_{ij}^2 = \infty;\ c_{n1} = \infty.$$

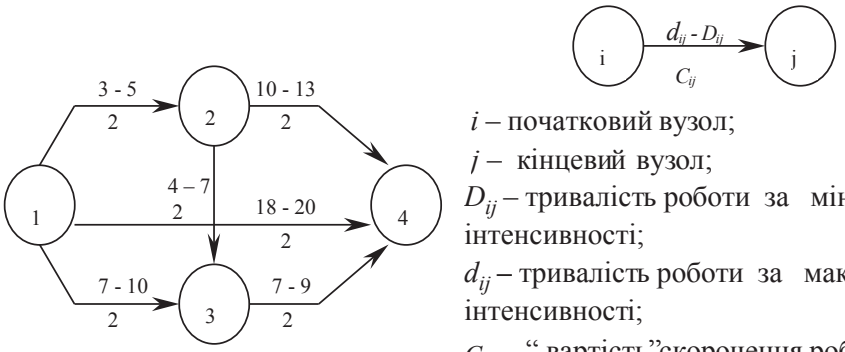
Для знаходження потоку мінімальної вартості в графі G' можна застосувати метод АВД. Нехай π_i – значення двоїстої змінної для вершин і сітьової моделі, отримане після закінчення роботи АВД. Тоді значення $T_i = -(\pi_i - \pi_1)$ для всіх $i \in U'$ є оптимальними моментами настання подій. Тривалість виконання кожної операції (x_{ij}) вибирається якомога меншою:

$$x_{ij} = min\{T_j - T_i,\ D_{ij}\} = t_{ij}.$$

Таким чином, АВД успішно застосовується для вирішення задачі реалізації проекту у термін, встановлений інвестором. Зміст рішення полягає у знаходженні такої швидкості виконання комплексів робіт, за якої досягається максимальний ефект проекту [9, с. 69; 10, с. 98; 11, с. 3].

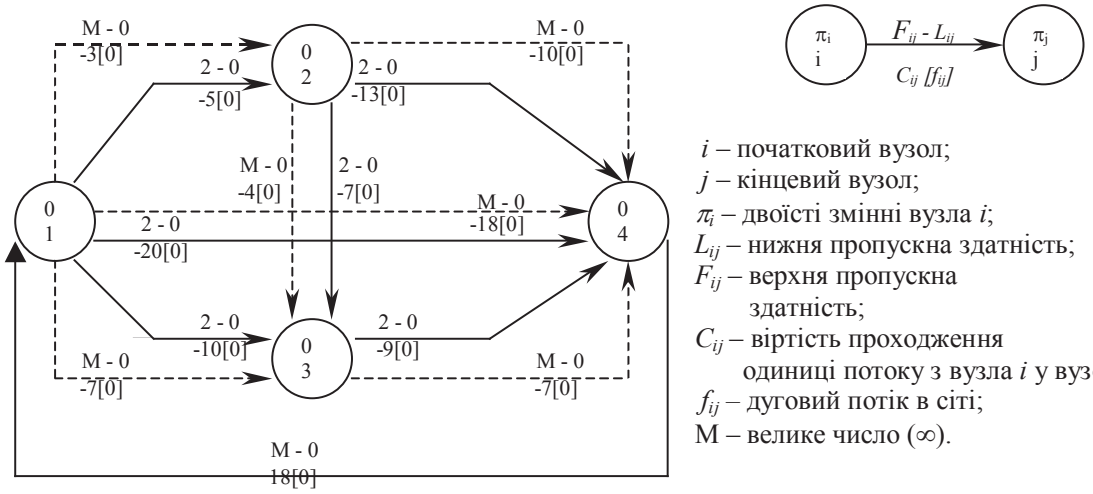
Для інвестора існує така проблема, як вимірювання ризикованості своїх інвестиційних рішень, як на стадії розроблення проекту, так і в ході інвестиційного процесу. Однією з причин, що заважають знаходженню оптимального рішення розподілу вкладень і на їх основі впровадженню робіт проекту, є випадковий характер значення тривалості робіт усього інвестиційного проекту, а, як наслідок, відхилення вартості проекту від запланованої величини.

Висновки. Проведені дослідження дали змогу зробити висновок, що для оцінювання критеріїв надійності рішень організаційно-технологічного проектування необхідно використовувати ймовірні методи, створення яких повинно



i – початковий вузол;
j – кінцевий вузол;
D_{ij} – тривалість роботи за мінімальніої інтенсивності;
d_{ij} – тривалість роботи за максимальніої інтенсивності;
C_{ij} – " вартість"скорочення роботи наодиницю.

Рис. 2. Сітьова модель G з тривалостями виконання операцій



i – початковий вузол;
j – кінцевий вузол;
π_i – двоїсті змінні вузла i;
L_{ij} – нижня пропускна здатність;
F_{ij} – верхня пропускна здатність;
C_{ij} – віртість проходження одиниці потоку з вузла i у вузол j;
f_{ij} – дуговий потік в сіті;
M – велике число (∞).

Рис. 3. Сітьова модель G' для вирішення АВД

базуватися на сітьових моделях детерміновано-стохастичного характеру. Для розв'язання задачі урахування ризику і невизначеності в інвестиційному проекті в сфері гостинності за умови виконання його в термін за визначеного бюджету пропонуємо використовувати імітаційне моделювання, що і буде темою подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вінник О.М. Інвестиційне право: [навч. посібник] / О.М. Вінник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Правова єдність, 2009. – 616 с.
2. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: [навч. посібник для вузів] / А.П. Дука. – 2-ге вид. – К.: Каравела, 2008. – 432 с.
3. Гриньова В.М. Інвестування: [підручник] / В.М. Гриньова. – К.: Знання, 2008. – 452 с.
4. Вовчак О.Д. Інвестування: [навч. посібник] / О.Д. Вовчак. – Львів: «Новий світ – 2000», 2008. – 544 с.
5. Скібицький О.М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент: [навч посібник для вузів] / О.М. Скібицький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.
6. Сазонець І.Л. Інвестування: [підручник] / І.Л. Сазонець, В.А. Федорова. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
7. Марцин В.С. Економічний механізм відносин у структурі інституційного інвестування / В.С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 19-28.
8. Карачина Н.П. Методичний простір оцінювання економічної ефективності інвестиційних проектів / Н.П. Карачина, А.В. Вітюк // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 5-6. – С. 92-95.
9. Запухляк І.Б. Методичне забезпечення оцінювання інвестиційної привабливості підприємства як передумова його подальшого розвитку / І.Б. Запухляк, І.Б. Грицак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 8. – С. 68-72.
10. Іванчук О.В. Аналіз прийняття інвестиційних рішень за розрахунками ефективності та прибутковості інвестиційних проектів / О.В. Іванчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 9. – С. 87-90.
11. Натрошвілі Г.Р. Регіональна інвестиційна політика як фактор активізації інноваційно-технологічного розвитку підприємств / Г.Р. Натрошвілі // Проблеми науки. – 2012. – № 11. – С. 2-6.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.24.021.8:637.134

СЕРТИФІКАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ СПОСОБІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

THE PRODUCTS CERTIFICATION AS ONE OF BASIC METHODS OF COMPETITIVENESS INCREASE OF UKRAINIAN DAIRY ENTERPRISES

Балковська В.В.
асистент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,
Житомирський державний технологічний університет

На сучасному етапі розвитку економіки України молокопереробні підприємства функціонують в умовах жорсткої конкуренції, саме тому для них важливо використовувати усі можливі конкурентні переваги. Однією з таких конкурентних переваг є отримання екологічних та органічних сертифікатів. У статті визначено різницю між екологічною та органічною сертифікацією, а також можливості їх здійснення для виробників молочної продукції в Україні.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, конкурентна перевага, якість, молокопереробна галузь промисловості, екологічна сертифікація, органічна сертифікація.*

На современном этапе развития экономики Украины молокоперерабатывающие предприятия функционируют в условиях жесткой конкуренции, именно поэтому для них важно использовать все возможные конкурентные преимущества. Одним из таких конкурентных преимуществ является получение экологических и органических сертификатов. В статье определена разница между экологической и органической сертификацией, а также возможности их осуществления для производителей молочной продукции в Украине.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, конкурентное преимущество, качество, молокоперерабатывающая отрасль промышленности, экологическая сертификация, органическая сертификация.*

On the modern stage of development of Ukraine economy dairy enterprises function in the conditions of hard competition, for this reason it is important for them to use all possible competitive edges. One of such competitive edges there is a receipt of ecological and organic certificates. In the article a difference between an ecological and organic certification and possibilities of their realization are certain for the producers of dairy products in Ukraine.

Keywords: *competitiveness, competitive edge, quality, dairy industry, ecological certification, organic certification.*

Постановка проблеми. Динамічний розвиток ринкової економіки України спонукає підприємства-виробників молочної продукції до пошуку все нових і нових конкурентних переваг. Споживач прагне знати все про якість продукції, котру він купує, та бути впевненим в її безпечності та користі для здоров'я. Особливо актуально це для молокопереробної галузі промисловості України, адже молоко і молочні продукти є товарами першої необхідності, джерелом білків, вуглеводів та інших поживних речовин, котрі незамінні для життя та здоров'я людини. На жаль, сьогодні якість більшості молочних продуктів вітчизняних товаровиробників залишається на низькому рівні. Саме тому одним з дієвих способів задоволення потреб споживачів та підвищення якості власної продукції для підприємств молокопереробної галузі промисловості України є отримання екологічних та органічних сертифікатів і сертифікатів якості продукції, що значною мірою підвищили б довіру споживачів до вітчизняного виробника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами конкурентоспроможності окремих промислових підприємств займалися такі вчені, як, зокрема, І. Ансоф, Г. Азоєв, Н. Алєксєєв,

В. Боїн, Ж. Вальтер, А. Воронкова, А. Градов, Л. Гринів, Т. Гончарук, Д. Джакот, О. Жамойда, М. Єрмолов, Ю. Іванов, В. Кадієвський, І. Кирчата, М. Книш, Л. Піддубна, О. Россихіна, Ю. Рубін, О. Самойлик, І. Сергєєв, І. Суха, О. Тищенко, Р. Фатхутдинов, І. Фролов, В. Чобіток, А. Юданов. Г. Азоєв стверджує, що сукупність суб'єктів ринку та їх відносини, що складаються в ході конкурентної боротьби, визначають інтенсивність конкуренції, а на діяльність підприємства впливають фактори як макро-, так і мікросередовища [2].

Дослідженню еколого-економічних аспектів суспільної діяльності, вивченню теоретичних, методичних і практичних аспектів розвитку та становлення молокопереробної промисловості України присвячені праці багатьох вітчизняних вчених-економістів, зокрема роботи С. Кваши, М. Маліка, Т. Мостенської, М. Пархомець, П. Саблука, Т. Харченко, В. Чагаровського, С. Чугаєвської. Однак у цій галузі дотепер ціла низка теоретичних і практичних проблем залишається невирішеною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Концепція підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств завжди базувалась на підвищенні якості готової продукції. Але при цьому практично не зверталась увага на органічність та екологічну безпеку самого процесу виробництва таких продуктів. У статті ми наводимо і аналізуємо особливості екологічної та органічної сертифікації, притаманні лише молочній галузі промисловості України, акцентуємо увагу на основних проблемах, що виникнуть під час сертифікації молочної продукції.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз екологічної і органічної сертифікації, а також сертифікації якості як однієї з основних конкурентних переваг для молокопереробних підприємств України в сучасних умовах господарювання; визначення можливих переваг такої сертифікації та окреслення ймовірних проблем, котрі виникнуть в процесі здобуття цієї конкурентної переваги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні правила ведення бізнесу в ринкових умовах спонукають підприємства до постійної боротьби між собою. Кожне підприємство повинне максимально ефективно використовувати притаманні йому конкурентні переваги для того, щоб принаймні утримати власні ринкові позиції. Саме за таких умов формується конкурентоспроможність підприємств.

Пропонуємо спершу проаналізувати наявні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» для проведення подальшого дослідження проблематики її формування та управління. Л. Гринів у своїх дослідженнях стверджує, що конкурентоспроможність підприємства – це ефективне використання власних та залучених коштів з метою збільшення його прибутковості і зміцнення ринкових позицій. У фінансовому аспекті це означає виконання таких умов: ріст динаміки продажу і збільшення прибутків, досягнення вищої рентабельності операційної діяльності по відношенню до середньої вартості капіталу [12].

І. Кирчата визначає, що конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства ефективно використовувати свій конкурентний потенціал, зберігаючи при цьому своє положення на відповідному ринку на довгостроковий час або ж розширювати займаний сектор ринку, постійно вести пошук та раціонально реалізовувати виявлені резерви конкурентного потенціалу в умовах обмеженості ресурсів та впливу факторів зовнішнього середовища [5].

М. Портер визначає конкурентоспроможність підприємства як можливості створювати та реалізовувати продукцію, цінові й нецінові якості якої більш привабливі, ніж в аналогічної продукції конкурентів на зовнішньому ринку [9].

За визначенням Р. Фатхутдінова, конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується мірою задоволення потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на цьому ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на цьому (внутрішньому або зовнішньому) ринку [13].

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства є досить складним та є інтегрованою системою. На вході такої системи знаходяться ресурси підприємства та конкурентні переваги, на виході ж отримуємо конкурентну стратегію, що дасть змогу підприємству утримати наявні та здобути нові ринкові позиції [3].

На формування конкурентоспроможності підприємства впливає зовнішнє та внутрішнє середовище. При цьому якщо внутрішнє середовище підприємство здатне змінювати власними зусиллями, то на фактори зовнішнього середовища воно впливати не спроможне, тому до них необхідно адаптуватись. До факторів внутрішнього середовища належать [10]:

1) економічні, тобто показники фінансово-економічної діяльності підприємства (показники рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості тощо);

2) техніко-технологічні, які характеризують рівень технологічного забезпечення підприємства та впровадження у виробництво новітнього обладнання і технологій;

3) організаційні, тобто йдеться перш за все про організаційну структуру та рівень ефективності управління на підприємстві;

4) ресурсні, які включають в себе можливість ефективного використання у виробничому процесі найбільш якісної та безпечної сировини і матеріалів з урахуванням того, що ресурси підприємства є обмеженими;

5) соціальні та культурні, до яких доцільно буде віднести психологічний клімат в колек-

тиві, внутрішньо фірмову культуру та соціальне забезпечення.

До факторів зовнішнього середовища доцільно буде віднести [16]:

1) політико-правові, до яких належать законодавча база та правові засади діяльності підприємства, регулювання державою господарських відносин;

2) економічні, тобто ринкова кон'юнктура, котра притаманна кожній конкретній галузі;

3) демографічні, які враховують віковий склад населення, його структуру, рух населення тощо;

4) науково-технічний прогрес;

5) природно-географічні;

6) екологічні тощо.

Молочна галузь промисловості України переживає сьогодні не найкращі свої часи. Складна політико-економічна ситуація всередині країни, загострення відносин з сусідніми країнами, зниження рівня життя населення – все це негативно впливає на її функціонування.

Вже тривалий час розвиток молочної галузі промисловості України характеризується значними кризовими явищами, котрі нині лише поглиблюються. Однією з найбільш вагомих проблем молочної галузі промисловості є застарілість використовуваного на молокопереробних підприємствах обладнання. Згідно з останніми даними застарілі основні засоби на молокопереробних підприємствах в середньому по Україні становлять близько 80% від загальної кількості [16].

Основною проблемою молочної галузі промисловості України була і залишається низька якість сировини-молока. Згідно з офіційними даними в 2015 році 75% молочної сировини на молокопереробні підприємства поступали від господарств населення. З них практично 86% – це молоко другого ґатунку, котре в країнах Європи для виробництва молочної продукції не використовується [16].

Отже, вітчизняним підприємствам необхідно прагнути до підвищення якості готової продукції. Як доказ виробництва якісної продукції можуть бути отримані сертифікати якості.

Віднедавна в Україні якість та безпека продукції регулюються за допомогою міжнародного стандарту якості ISO 22000 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга» [1]. Цей стандарт було розроблено міжнародною організацією із стандартизації, він носить суто рекомендаційний характер і застосовується для всіх підприємств агробізнесу.

Побудована на основі цього стандарту система менеджменту якості харчових продуктів дасть змогу підприємству здобути такі конкурентні переваги на ринку [6]: визначити та оцінити всі потенційні небезпеки в ланцюгу виробництва харчової продукції, включаючи випадки, пов'язані з типом процесу та обладнання, що використовується; результативно здійснювати обмін інформацією з усіма контрагентами; відповідати законодавчим і нормативним вимогам, що стосуються якості та безпеки харчових продуктів і відповідають вимогам споживача.

Стандарт ISO 22000 доцільно застосовувати для всіх організацій, що залучені в будь-яку ланку ланцюга виробництва харчових продуктів, незалежно від їх типу, розміру та виготовленої продукції. Отже, підприємства-виробники молочних продуктів також будуть регулюватись цим стандартом. ISO 22000 розроблений для гармонійного використання зі стандартом ISO 9001 «Системи управління якістю. Вимоги».

Ще одним ефективним шляхом посилення конкурентних позицій молокопереробних підприємств на ринку є впровадження виробництва екологічно чистої та безпечної продукції, адже саме на таку продукцію сьогодні зростає попит серед споживачів. В нашій країні обов'язкових вимог та стандартів до екологічного маркування немає, існують лише обов'язкова державна сертифікація та державний контроль якості продукції, який не надає споживачу повною мірою інформацію про екологічні характеристики продукту.

Сьогодні в Україні зростає культура споживання молока та молочних продуктів. В нашій країні, як і закордоном, вже досить тривалий час існує практика екологічного маркування харчових продуктів. Це також стосується молочної продукції. Основною метою екологічного маркування є донесення до споживача правдивої, надійної, точної і достовірної інформації про екологічні умови виробництва продукції, а також задоволення специфічних екологічних потреб споживача.

Варто зазначити, що екологічне маркування належить до добровільних інструментів задоволення потреб споживача, але сьогодні набуває все більшого поширення. Знаки екологічного маркування зазвичай наносяться на упаковку або ж безпосередньо на саму продукції, та слугують для споживача гарантією певних екологічних якостей такої продукції (виробництво без шкоди навколишньому середовищу, корисність та натуральність продукту тощо). Пропонуємо детальніше розглянути найпоширеніші в Україні та світі види екологічного маркування.

В країнах Європейського Союзу набуло поширення екологічне маркування «Квітка» (рис. 1), що було введено в користування ще в 2000 році. За досить короткий час цей символ став відомим та впізнаваним у всьому світі і гарантує споживачам високу якість та екологічну безпеку виготовленої продукції. Всі продукти, піддані маркуванню, пройшли сувору перевірку незалежними органами щодо відповідності екологічним стандартам і нормам [14].

Однією з перших країн Європи, котра ввела екологічне маркування для продуктів харчування, була Франція. Саме ця країна запровадила в життя логотип «AB» («Agriculture Biologique») (рис. 2), котрий замінив низку при-

ватних екологічних маркувань та досі офіційно є власністю Міністерства сільського господарства Франції. Особливістю такого маркування є те, що знак присвоюється лише продукції, що відповідає встановленим вимогам та вироблена лише на території Європейського Союзу (окрім екзотичних продуктів) [4].



Рис. 1. «Квітка» – екологічне маркування країн Європейського Союзу



Рис. 2. «Agriculture Biologique» – екологічний логотип Франції

«Голубий янгол» (рис. 3) – знак екологічного маркування в Німеччині. Його було введено в обіг у 70-х роках минулого сторіччя, коли попит на екологічно чисту продукцію лише починав формуватися. Прийняття рішення щодо сертифікації приймається журі з 12 незалежних експертів, що надають право на користування екологічним маркуванням [11].



Рис. 3. Знак екологічного маркування в Німеччині «Голубий янгол»

Особливу увагу пропонуємо звернути на екологічне маркування України. У 2003 році Всеукраїнською громадською організацією «Жива планета» було створено спеціальний орган екологічної сертифікації у рамках проекту «Розвиток сталого (збалансованого) виробництва та споживання в Україні». За тривалі роки свого існування на вітчизняному ринку знак екологічного маркування отримав назву «Зелений журавлик» (рис. 4). Цей орган сертифікації було розроблено з метою забезпечення проведення оцінки екологічних переваг харчових продуктів та продукції промислового призначення [7].



Рис. 4. Екологічне маркування України «Зелений журавлик»

Однією з особливостей українського екологічного маркування «Зелений журавлик» є те, що такий сертифікат можуть отримувати і виробники харчових продуктів, а отже, і молокопереробні підприємства. Але, на жаль, сьогодні лише одне підприємство-виробник молочної продукції отримало право використовувати такий логотип для власної продукції [15].

Також Всеукраїнська громадська організація «Жива планета» є офіційним представником Міжнародного інституту органічної сертифікації та етики (ICEA) в Україні (рис. 5). Ця організація добре відома в Європі та світі і займається розробленням технологій, методики, стандартів у сфері переробки. Також здійснює сертифікацію сільськогосподарської продукції щодо відповідності міжнародним та європейським стандартам. Організація здійснює постійне навчання інспекторів, котрі перевірятимуть відповідність сільськогосподарської продукції [7].



Рис. 5. Логотип Міжнародного інституту органічної сертифікації та етики (ICEA)

Органічна сертифікація, як і екологічна, спрямована на збереження довкілля, здоров'я людини і дотримання принципів чесної якісної торгівлі, але базується на застосуванні різних підходів. Так, за органічної сертифікації перевірка якості починається від самого початку виробничого ланцюга (тобто з якості та безпечності ріллі, на котрій будуть вирощуватись корми для годівлі худоби у разі виробництва молочних продуктів), перевіряється якість сировини (в цьому випадку – молока) для подальшої

переробки, а також весь процес виробництва до отримання готового продукту. Екологічна ж сертифікація приділяє більшу увагу безпосередньо самому процесу перероблення та його безпечності для навколишнього середовища, також особлива увага приділяється матеріалам для пакування. Спільним для цих двох видів сертифікації є те, що вони обмежують готовий продукт у вмісті шкідливих речовин набагато більше, ніж державне законодавство.

«Органік стандарт» – єдиний орган органічної сертифікації в Україні (рис. 6), котрий визнано в Європейському Союзі та Швейцарії [8]. Отже, одержання такого сертифіката дасть змогу вітчизняним товаровиробникам значно спростити експорт власної продукції до країн Європи, а отже, підвищить конкурентоспроможність, що позитивно відобразиться на діяльності виробників молочної продукції.



Рис. 6. Логотип українського органу з сертифікації органічного виробництва «Органік стандарт»

Перший український органічний сертифікат, котрий визнано в Європі, було створено в 2007 році в рамках українсько-швейцарського проекту «Органічна сертифікація та розвиток органічного ринку в Україні». Сьогодні організація займається сертифікацією продуктів харчування не лише в Україні, але й в Республіці Білорусь, Узбекистані та Казахстані.

Сім виробників молока та молочних продуктів в Україні вже мають сертифікат «Органік стандарт», троє з них функціонують в Житомирській області.

Отже, для підприємства-виробника молочної продукції отримання сертифіката, що підтверджує органічне та екологічне виробництво продукції, буде додатковим важелем впливу на споживача, а також має такі переваги:

1) висока якість виготовленої продукції; для того, щоб отримати сертифікат, підприємство повинне відстежити весь процес виробництва, починаючи від отримання сировини; відповідно, за таких умов для переробки буде використано якісне молоко, що позитивно вплине на характеристики готової продукції;

2) задоволення потреб споживачів; покупець зацікавлений у тому, щоб споживати якісну продукцію, котра буде корисною для здоров'я;

3) можливість виходу на міжнародні ринки; сьогодні вітчизняні молочні продукти не здатні конкурувати з європейськими аналогами, адже здебільшого у процесі виробництва використовують молоко першого ґатунку, а не ґатунку «екстра», як в Європі; отримання екологічних та органічних сертифікатів дасть змогу підвищити якість сировини, а отже, дасть можливість задовольнити вимоги більш вибагливого іноземного споживача та витримувати конкуренцію іноземних виробників молочної продукції;

4) привабливість для іноземних інвесторів;

5) здатність постійно контролювати та вдосконалювати процес виробництва.

Але в сучасних реаліях українського ринку існує низка труднощів, що виникають перед підприємством під час отримання екологічних та органічних сертифікатів. Для виробників молочної продукції такими проблемами є:

– перш за все недосконалість чинного законодавства;

– значний рівень бюрократії в процесі отримання сертифікату;

– складність відстеження всього виробничого ланцюга; оскільки більша частина молока-сировини підприємствами закуповується у населення, то відстежити органічність такого молока, а також якість і безпечність кормів, котрими годують корів, неможливо;

– неспроможність наявного на підприємствах обладнання забезпечити належний рівень екологічної безпеки;

– низька обізнаність населення; сьогодні культура споживання харчових продуктів населенням України ще досі залишається на досить низькому рівні, тому не всі знають про значення екологічного маркування та його важливість.

Висновки. Отже, на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки різні види сертифікації продукції можна вважати одними з основних способів підвищення якості молочної продукції та здійснення ретельного контролю на всіх етапах її виробництва. Така практика сприятиме задоволенню потреб споживачів і, як наслідок, підвищенню конкурентоспроможності молокопереробних підприємств не лише в Україні, але й на міжнародних ринках.

Перспективами подальших наукових розробок у межах цієї теми є визначення ефективності екологічної і органічної сертифікації продукції, а також їх порівняння; аналіз впливу цих факторів на підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ISO 22000:2005 «Системы менеджмента безопасности пищевых продуктов. Требования ко всем организациям в цепи производства и потребления пищевых продуктов» / Международный стандарт. – 43 с.
2. Азоев Г. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
3. Балабанова Л. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємства / Л. Балабанова, В. Холод. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 448 с.
4. Гришанова С. Проблемы экологизации потребления и экологическая маркировка продукции / С. Гришанова, М. Татаринова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 9(107). – С. 147-152.
5. Кирчата І. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: аналіз та систематизація / І. Кирчата // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 417-422.
6. Особенности сертификации системы менеджмента безопасности пищевых продуктов по требованиям международного стандарта ISO 22000 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intercert.com.ua/management-system-certification/244-certification-iso-22000
7. Офіційний сайт органу екологічної сертифікації та маркування «Жива планета» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ecolabel.org.ua
8. Офіційний сайт органу органічної сертифікації «Органік стандарт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://organicstandard.com.ua/ua
9. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
10. Савченко Т. Вплив факторів зовнішнього середовища на систему управління конкурентоспроможністю підприємства / Т. Савченко // Науковий вісник НГУ. – 2015. – № 5. – С. 142-148.
11. Супруненко С. Экологическая маркировка – фактор конкурентоспособности продуктов и услуг. Международный опыт по развитию экологической маркировки как рыночного механизма для поддержки природоохранной деятельности предприятий / С. Супруненко // Методы решения экологических проблем: [коллективная монография] / под ред. Л. Мельника. – Сумы: ОАО «СОТ»; Казацкий вал, 2005. – 530 с.
12. Управління конкурентоспроможністю підприємства: методичні вказівки для самостійної роботи студентів спеціальностей «Менеджмент організацій», «Маркетинг» усіх форм навчання / укл. Л. Гринів – Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2013. – 41 с.
13. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с.
14. Харіна О. Необхідність впровадження екологічного маркування вітчизняної молочної продукції / О. Харіна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 6(147). – С. 97-103.
15. Шишка І. Виробництво екологічно чистої продукції сільського господарства в Україні / І. Шишка / Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития ‘2012: материалы международной научно-практической интернет-конференции [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/oct-2012
16. Теоретичні та прикладні аспекти оцінки конкурентоспроможності молокопереробних підприємств на молочному ринку України / [С. Шкарлет, Г. Тарасюк, В. Балковська, О. Погайдак] // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2014. – Вип. 2. – С. 104-118.

УДК 631.151.4:336.5.03

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

COMPETITIVENESS AND COST MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Домусчи А.О.
аспірант,
Одеський державний аграрний університет

У статті надано визначення конкурентоспроможності аграрних підприємств, розглянуто вплив на неї рівня витрат. Доведено, що зменшення собівартості є важливим критерієм оптимізації діяльності кожного підприємницького суб'єкта. Охарактеризовано види бенчмаркінгу. Розглянуто фактори впливу на формування стратегії зниження витрат. Запропоновано шляхи скорочення витрат виробництва агропідприємств.

Ключові слова: *агроформування, витрати, стратегія управління, управління витратами, бенчмаркінг, конкурентоспроможність.*

В статье дано определение конкурентоспособности аграрных предприятий, рассмотрено влияние на нее уровня затрат. Доказано, что уменьшение себестоимости является важным критерием оптимизации деятельности каждого предпринимательского субъекта. Охарактеризованы виды бенчмаркинга. Рассмотрены факторы влияния на формирование стратегии снижения издержек. Предложены пути сокращения издержек производства агропредприятий.

Ключевые слова: *агроформирования, расходы, стратегия управления, управление затратами, бенчмаркинг, конкурентоспособность.*

This article gives the definition of the competitiveness of agricultural enterprises and consider the influence of the level of costs. It is proving that cost reduction is an important criterion for optimizing the activity of each entrepreneurial entity. The types of benchmarking are characterized and the factors of influence on formation of a strategy of cost reduction are considered. Proposed ways are to reduce the costs of production of agricultural enterprises.

Keywords: *agroforming, expenditures, management strategy, cost management, benchmarking, competitiveness.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах господарювання одним із напрямів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є застосування стратегічних підходів до управління підприємством загалом та його витратами, які є надзвичайно важливим об'єктом управління. Стратегічне управління витратами, яке забезпечує ефективну діяльність, фінансову та економічну стійкість агроформувань на ринку, посідає особливе місце у системі управління підприємством, що є саме тією сферою діяльності щодо взаємодії макро- і мікроекономічних процесів, яка формує економіку підприємства та забезпечує його економічну самостійність і конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Розвитку теоретичних і методичних основ управління витратами аграрного підприємства в умовах конкурентного середовища присвячені праці таких провідних вітчизняних і зарубіжних дослідників та практиків, як Є.В. Мних, Т.М. Адаменко, В.П. Савчук, В.М. Шульга, О.М. Костенко, О.І. Ященко, Т.В. Мокієнко, Р.В. Фроленко, В.В. Нагайчук, Т.В. Порицька, Е.В. Рогатенюк, С.Я. Голов, А.Д. Шеремет, О.Г. Біла, Г.В. Попович, Ю.М. Великий, А.В. Череп, Б.М. Мізюк, І.В. Мілаш, А.В. Красноусов, Н.В. Сабліна, К. Друрі, Б. Нідлз, Ф. Котлер, М. Портер, Дж. Шанк та інші.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розкриття залежності конкурентоспроможності підприємства від рівня витрат, з'ясування аспектів застосування бенчмаркінгу як методу підвищення конкурентоспроможності та надання пропозицій щодо скорочення витрат виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Якщо продукція підприємства є конкурентоспроможною, то у сучасних умовах господарювання воно буде мати успіхи на ринку.

Ціна є одним із головних факторів конкурентоспроможності продукції. Тобто для забезпечення прибутковості продажів та конкурентних переваг продукції (товарів, робіт, послуг) ціна на неї має задовольняти потреби споживача, бути нижчою за товари-аналоги за однакової якості. Зниженням витрат на виробництво та реалізацію продукції можна досягти таких результатів.

Як вважає Є.В. Мних, «в умовах ринкової економіки виникає проблема не стільки у визначенні витрат, їх розподілі за об'єктами та забезпеченні мінімізації, скільки в управлінні ними в умовах конкуренції і визнання доцільності та досягнення необхідної їх прибутковості. Завдання полягає не в їх мінімізації, а в досягненні такого рівня, за яким їх визнають споживачі та які приносять відповідний прибуток виробникам» [1].

На думку М. Портера, для забезпечення низьких витрат підприємства потрібно випереджати конкурентів у володінні ринком. У разі ринкових змін структури витрат, зумовлених інноваційними процесами, витрати таких фірм можуть бути нижчими, ніж у тих, що раніше закріпилися на ринку, але не здатні швидко реагувати на зміни [2]. Також він стверджував, що конкурентоспроможність – властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин бути на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин [3].

У 1985 р. М. Портер вперше запропонував поняття ланцюга цінності у своїй монографії «Конкурентна перевага: як досягти високого результату і забезпечити його стійкість». Модель ланцюга цінності базується на тому, що будь-який продукт купується на ринку тільки з тієї причини, що він має певну цінність, за яку покупець готовий сплатити запитувану ціну. З цієї позиції бізнес можна розглядати як процес створення цінності товару [4, с. 70].

Наші співвітчизники Т.М. Адаменко, В.П. Савчук та В.М. Шульга погоджуються із таким підходом до стратегічного управління витратами і вважають його найбільш досконалим із позиції стратегічного аналізу та визначення конкурентних переваг підприємства [5; 6; 7].

Щоб досягнути поставленої мети й ефективно вирішувати наявні проблеми, підприємству необхідно створювати і використовувати конкурентні переваги. Ефективність діяльності підприємства залежить від конкурентоспроможності його продукції, зокрема, її якості та ціни реалізації, насиченості ринку цією продукцією, купівельної спроможності покупців [7]. Ціна на продукцію безпосередньо залежить від рівня витрат на її виробництво та очікуваних фінансових результатів підприємства.

Конкурентоспроможністю підприємства є його властивість функціонувати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними підприємствами. І в цьому сенсі витрати, їх величина, рівень і структура є важливим складником такого комплексного поняття, як конкурентоспроможність підприємства [7].

Оскільки витрати є показником, що характеризує роботу сільськогосподарського підприємства, то від їх рівня залежать фінансові результати діяльності, темпи розширеного відтворення, а також фінансовий стан підприємства загалом. Крім того, собівартість реалізованої продукції (товарів, послуг) аграрного підприємства є основою для порівняння витрат і доходів, тобто прибутковості підприємства. Жодне управлінське рішення не можна здійснити без урахування витрат.

Відношення «витрати – конкурентоспроможність» набирає різного вигляду залежно від цільового ринку і становища підприємства у галузевому ланцюзі витрат. Проте можна констатувати позитивну залежність конкурентоспроможності підприємства від рівня витрат [8].

Мінімізація витрат є важливим критерієм оптимізації діяльності кожного підприємницького суб'єкта. Зниження собівартості здатне забезпечувати підприємству підвищення конкурентних переваг на ринку, дає змогу грамотно та вільно проводити політику ціноутворення, збільшити обсяг попиту на товари підприємства і мати змогу отримати більший розмір чистого прибутку [9].

Оскільки величина витрат та собівартості продукції відображає стан фінансової діяльності на підприємстві, нині важливим є процес забезпечення більш ефективного та грамотного стратегічного управління витратами, особливо варто приділити увагу плануванню (під час якого визначається оптимальний рівень витрат, який у подальшому забезпечить отримання певної кількості конкурентних переваг за зниження витрат) та прогнозуванню витрат (передбачає виявлення проблем під час стратегічного планування підприємницьких суб'єктів вітчизняної економіки) [10].

Мінімізація витрат є важливим критерієм оптимізації діяльності кожного підприємства в умовах трансформації економіки. Задля отримання конкурентних переваг на ринку товарів та послуг суб'єкту господарювання необхідно знижувати витрати. Це також дасть йому змогу вільно проводити цінову політику, збільшити попит на продукцію та отримати більший прибуток [9].

Оскільки величина витрат є відображенням фінансової діяльності суб'єкта господарювання, то важливим є забезпечення ефективного стратегічного управління витратами підприємства, в якому важливе місце займають планування та прогнозування витрат.

Під час планування величини витрат на довгостроковий період визначається оптимальний їх рівень, що у майбутньому забезпечить отримання певних конкурентних переваг у разі зниження витрат. Прогнозування передбачає виявлення проблем у стратегічному плануванні,

забезпечує уточнення стратегії зниження витрат на довготривалий період без змін або з можливими змінами через певні періоди часу [10].

Відомо, що єдиного універсального методу стратегічного управління витратами немає, як немає і єдиної стратегії розвитку суб'єктів господарювання. Тому кожний підприємець під час формування стратегії враховує фактори, які безпосередньо стосуються його діяльності та пов'язані з перехідними процесами в економіці. Загалом усі фактори ділять на дві великі групи, які безпосередньо враховують у формуванні стратегії зниження витрат, такі як мікроекономічні та макроекономічні фактори (рис. 1) [11].

Для підвищення конкурентоспроможності продукції кожне підприємство намагається мінімізувати витрати на виробництво продукції з одночасним підвищенням її якості. В умовах трансформації економіки цей процес можливий за використання методів бенчмаркінгу.

За Т.Б. Решетіловою бенчмаркінг – це систематична діяльність, що спрямована на пошук, оцінку, удосконалення і застосування у власній діяльності кращих методів і засобів діяльності інших фірм незалежно від їхнього розміру і галузевої приналежності [12, с. 64].

На думку І.О. Палехи та Ю.І. Горбань, бенчмаркінг – це мистецтво і практика виявлення і вивчення найкращих із відомих методів ведення бізнесу.

Ми вважаємо, що бенчмаркінг – це процес вивчення конкурентних компаній, які займаються тим же бізнесом, що і ми, для того, щоб побудувати продуману стратегію, яка буде ґрунтуватися на отриманій інформації з досліджуваних компаній, щоб підвищити працездатність (вплив) нашої компанії на ринок, на якому ми працюємо.

В основу бенчмаркінгу покладено ідею порівняння діяльності не тільки підприємств-конкурентів, але і передових фірм інших галузей. Практика показує, що грамотне використання досвіду конкурентів та успішних компаній дає змогу скоротити витрати, підвищити прибуток і оптимізувати вибір стратегії діяльності організації [13, с. 252]. Тобто це процес еталонного зіставлення.

Існує декілька видів бенчмаркінгової діяльності. Вони відрізняються за складністю завдань, що ставляться (прості і складні), за спрямованістю (внутрішня і зовнішня), за рівнем, на якому передбачається проводити бенчмаркінг (стратегічний та операційний). Який із видів бенчмаркінгу доцільно використовувати в кожній конкретній ситуації, можна вирішити на основі інформації, поданої в таблиці 1 [14].

На жаль, в Україні методи бенчмаркінгу майже не використовуються. Причинами цього можна назвати відсутність будь-яких досліджень у цій сфері та небажання керівників оприлюднювати інформацію про результати своєї діяльності з метою відкритого зіставлення та запозичення досвіду діяльності інших підприємств [15].

На нашу думку, використання бенчмаркінгу може привести до підвищення ефективності роботи, скорочення витрат на власні розробки (стратегії і процеси) за рахунок копіювання та доопрацювання чужих, безперервного вдосконалення діяльності підприємства шляхом систематичного порівняння елементів діяльності з аналогічними елементами більш успішного підприємства на макро- та мікрорівнях.

Управління витратами забезпечує високоякісне розширене відтворення вітчизняних промислових підприємств за умови орієнтації продукції на реальні потреби українського ринку з урахуванням того, що їхня діяльність має велике значення і для задоволення колективних та суспільних проблем [16].

Завданням управління витратами підприємства є зниження їх рівня. Та це не головна мета. Оскільки зниження рівня витрат може спро-

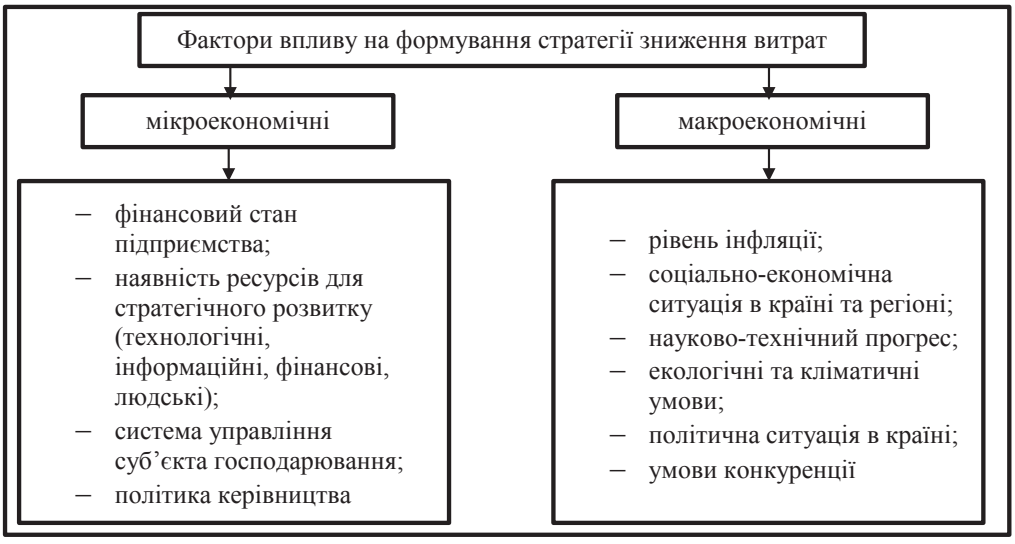


Рис. 1. Фактори впливу на формування стратегії зниження витрат

вокувати зниження якості виробленої продукції та обслуговування споживачів, відмову від виробництва та реалізації видів продукції, що користуються попитом, але потребують значних витрат, то основною метою управління витратами підприємства є підвищення його конкурентоспроможності та ефективності діяльності.

Під час управління витратами вітчизняним підприємствам необхідно брати до уваги досвід зарубіжних країн. Так, наприклад, у Японії широко використовують такі системи, як «Lean Production», «5S», «TQM», «Шість сигм», «Канбан», «Кайзен-костинг», «Таргет-костинг» та інші, які спрямовані на зменшення усіх видів витрат. За допомогою цих методів управління витратами можна організовано і цілеспрямовано здійснювати політику зменшення собівартості.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. На нашу думку, на українських підприємствах аграрної сфери існують такі шляхи скорочення витрат виробництва, як покращення технічного рівня виробництва, застосування нових видів сировини; автоматизація і механізація виробничих процесів; покращення організації виробництва і праці за рахунок зміни форм і методів праці; зниження матеріаломісткості і трудомісткості продукції; безвідходна технологія виробництва; зменшення витрат на оплату праці на одиницю продукції та адміністративно-управлінських витрат; скорочення втрат від браку; розроблення оптимальної стратегії технічного розвитку підприємства.

Ми вважаємо, що ці заходи дадуть змогу зменшити собівартість продукції та збільшити обсяги продажів. А заощаджені засоби можна буде вкладати в розвиток розширення власного виробництва, що підвищить його ефектив-

Таблиця 1

Види бенчмаркінгу

Види бенчмаркінгу	Визначення	Коли використовувати	Складнощі у використанні
Внутрішній	Порівняння методів здійснення подібних дій у межах організації. Спроба знайти в межах організації подібну, найбільш успішно виконувану дію.	Після вивчення процесу бенчмаркінгу. Перед тим як проводити бенчмаркінг зовнішній.	Необхідність сильної теоретичної підготовки. Необхідність створення власної стратегії внутрішнього обміну інформацією.
Конкурентний	Порівняння ваших методів здійснення яких-небудь видів діяльності з методами здійснення подібних дій вашими конкурентами.	Весь час – бенчмаркінг повинен стати важливою частиною вашої стратегії. Може здійснюватися як за співробітництва / обміну інформацією з вашим безпосереднім конкурентом, так і без нього.	Важко одержати необхідну для аналізу надійну інформацію.
Спільний (асоціативний)	Декілька організацій, що є або не є конкурентами, укладають угоду про обмін інформацією в межах закритої групи (бенчмаркінговий альянс).	Коли ваші ймовірні (попередньо відібрані) партнери мають досить високі стандарти.	Забезпечує одержання інформації тільки щодо членів групи, які не обов'язково використовують «кращу» практику.
Процесний	Вивчення практики побудови бізнес-процесів, як правило, в організаціях, що не є вашими прямими конкурентами, але мають подібні основні бізнес-процеси.	Для впровадження в організації процесу постійного відстежування і впровадження кращих практик ведення бізнесу. Використання методології бенчмаркінгу в проектах із покращення ваших бізнес-процесів (наприклад, РБП) буде мати найкращий результат.	Потребує творчого підходу.
Стратегічний	Систематичний процес, спрямований на оцінку альтернатив, реалізацію стратегій і вдосконалення характеристик продуктивності на основі вивчення успішних стратегій підприємств-партнерів.	Для впровадження в організації процесу постійного відстежування та впровадження кращих практик ведення бізнесу.	

ність, рівень прибутковості та конкурентоспроможності.

Також українським підприємствам необхідно почати використовувати метод бенчмаркінгу, який дасть можливість перейняти кращий досвід інших підприємств. Під час використання бенчмаркінгу культура підприємницької діяльності буде орієнтована на такі цінності, як здатність робітників до навчання, підвищення власного потенціалу, що буде слугувати поштовхом для розвитку організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних; вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
2. Porter M.E. Competition in global industries / M.E. Porter. – Boston (Mass.): Harvard Business School press, 1986. – P. 38-40.
3. Портер М. Конкуренция.: уч. пос. / М. Портер – Москва: Вильямс, 2001. – 425 с.
4. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Портер; [Пер. с англ. Е. Калинина]. – 2-ге вид. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2006. – 715 с.
5. Адаменко Т.М. Особливості стратегічного управління затратами підприємства / Т.М. Адаменко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2011. – № 23(II). – С. 100-106.
6. Савчук В.П. Стратегическое управление издержками [Электронный ресурс] / В.П. Савчук. – Режим доступа: http://www.management.com.ua/finance/fin073.html
7. Шульга В.М. Механізм стратегічного управління витратами підприємства в конкурентному середовищі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / В.М. Шульга. – К., 2008. – 20 с.
8. Мілаш І.В., Красноусов А.В. Вплив витрат на конкурентоспроможність торговельного підприємства // Внутрішня торгівля: розвиток та механізми регулювання на макро- і макрорівнях: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції, 25-26 квітня 2013 р. / Львівська комерційна академія. – Львів, 2013. – С. 69-71.
9. Костенко О.М. Управління витратами підприємства в процесі формування його фінансової результативності / О.М. Костенко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2009. – Вип. 142. – Ч. 2. – С. 139-143.
10. Ященко О.І. Стратегічний підхід в управлінні витратами підприємства / О.І. Ященко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.2. – С. 145-149.
11. Мокієнко Т.В. Управління витратами у системі стратегічного менеджменту підприємства // Вісник Полтавської державної аграрної економіки. – 2010. – № 2. – С. 205-207.
12. Решетілова Т.Б. Маркетингові дослідження: підручник / Т.Б. Решетілова, С.М. Довгань; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Дніпропетровськ: НГУ, 2015. – 357 с.
13. Палеха І.О. Інформаційний бізнес: підручник / І.О. Палеха, Ю.І. Горбань. – К.: Вид-во Ліра-К. 2015. – 492 с.
14. Козак Н. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності компанії [Електронний ресурс] / Н. Козак. Управління змінами. Режим доступу: http://www.management.com.ua/ct/ct003.html
15. Фещур Р.В., Яворська Н.Р., Меренюк Т.В. Бенчмаркінг як ефективний засіб зниження витрат виробництва // Науковий вісник НЛТУ України – 2013. – № 605. – С. 43-49.
16. Фроленко Р.В. Інтегрована система стратегічного управління витратами промислових підприємств / Р.В. Фроленко // Інноваційна економіка. – 2010. – № 1. – С. 22-26.
17. Нагайчук В.В., Порицька Т.В. Основні резерви зниження витрат сільськогосподарського підприємства / В.В. Нагайчук, Т.В. Порицька // Наука й економіка. – 2012. – № 1(25). – С. 146-150.

УДК 338.32.053.4

ВПРОВАДЖЕННЯ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

THE INTRODUCTION OF LEAN PRODUCTION AT UKRAINIAN ENTERPRISES

Загорудько В.Л.
доцент кафедри менеджменту виробничої сфери,
Національний гірничий університет

Варяниченко О.В.
доцент кафедри менеджменту виробничої сфери,
Національний гірничий університет

Єгорова П.В.
студентка,
Національний гірничий університет

Стаття присвячена дослідженню впровадження ощадливого виробництва на українських підприємствах за допомогою двох способів: використання набору інструментів і системи витягування виробництва. Вказано відмінності способів впровадження, позитивний ефект і недоліки кожного з них. Описано витрати, з якими зіткнеться український підприємець на перших етапах впровадження. Представлено нову концепцію, що ґрунтується на ощадливому виробництві, – активне виробництво.

Ключові слова: *ощадливе виробництво, активне виробництво, традиційний облік, ощадливий облік, система «партій та черг», витрати на впровадження, муда, принципи Кайдзен, інструмент «точно вчасно».*

Статья посвящена исследованию внедрения бережливого производства на украинских предприятиях с помощью двух способов: использования набора инструментов и системы вытягивания производства. Указаны различия способов внедрения, положительный эффект и недостатки каждого из них. Описаны расходы, с которыми столкнется украинский предприниматель на первых этапах внедрения. Представлена новая концепция, основанная на бережливом производстве, – активное производство.

Ключевые слова: *бережливое производство, активное производство, традиционный учет, бережливый учет, система «партий и очередей», затраты на внедрение, муда, принципы Кайдзен, инструмент «точно вовремя».*

The article describes the introducing of lean production to Ukrainian enterprises with two approaches: using a set of tools and pull production. The differences between the approaches, the positive effect and disadvantages of each are mentioned in this article. The costs to be faced by Ukrainian businessman in the early stages of implementation are described. The agile manufacturing – a new concept that based on lean production – is described at the end of an article.

Keywords: *lean production, agile manufacturing, traditional accounting system, lean accounting system, system of batch-and-queue, costs for implementation, muda, Kaizen principles, tool «just in time».*

Постановка проблеми. У складні часи, коли економіка України переживає кризу, вітчизняним підприємствам необхідно знаходити способи для виживання. У періоди спаду і депресії підприємства переосмислюють свою роботу, щоб через модернізацію та зміни забезпечити пожвавлення і підйом. Можливо, саме ощадливе виробництво допоможе їм у цьому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи ощадливого виробництва входять у філософію Кайдзен, що була описана Масаакі Імаі. Ця філософія з часом була оброблена американськими дослідниками Дж.П. Вумеком, Д.Т. Джонсом.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є вивчення можливості запровадження ощадливого виробництва на підприємствах України та перешкод, з якими можуть зіткнутися підприємці під час процесу впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ощадливе виробництво застосовується в більшості японських компаній, 72% компаній США, у 56% компаній Великої Британії, у 55% компаній Бразилії, у 42% відсотках компаній Мексики,

тоді як в Україні ощадливим виробництвом займаються лише одиниці.

Правильне застосування ощадливого виробництва дасть змогу [1]:

– скоротити тривалість розробки продукції і виробничого циклу;
– підвищити продуктивність праці;
– скоротити запаси НЗВ;
– значно поліпшити якість продукції і знизити відсоток браку;
– підвищити ступінь задоволення споживачів;
– скоротити оборотність оборотних коштів і час переналагодження;
– скоротити знос обладнання, витрати на його відновлення і підвищити ефективність його використання.

Існує два способи впровадження ощадливого виробництва. Перший – застосування набору інструментів (5S, Kanban, Poka-yoke, Value stream mapping, Total productive maintenance, Gemba, Production flow analysis, JIT and others), що можуть конкурувати між собою. Другий спосіб впровадження називається «Toyota Way» [2]. Він заснований на поліпшенні виробничого потоку або плавності роботи, отже, муда (тобто, будь-яка діяльність, яка споживає ресурси, але не створює цінності для клієнта) усувається через належне функціонування всієї системи, а не через націлене скорочення витрат.

Підприємства слідують цим двом способам. Використовуючи перший спосіб, підприємець намагається досягти результатів, змінивши якусь частину процесу без зміни системи. Другий же спосіб зміни цілої системи найчастіше є занадто дорогим, тому що передбачає обмін науково-технічними знаннями і досвідом, інжиніринг, покупку або перестановку техніки і обладнання, підвищення якості продукції, переорганізацію відділів підприємства.

Застосування першого способу підприємцем не принесе бажаних результатів, тому що введення окремої методики без зміни всієї системи призведе лише до порушень в роботі. Наприклад, менеджер вирішить використовувати інструмент 5S, але час на сортування, дотримання порядку, утримання в чистоті, стандартизацію та вдосконалення робочого місця не буде передбачено графіком чи не буде оцінюватися.

Другий спосіб, що є кращим, застосовується з урахуванням вкладання грошей на перспективу і використання довгострокової філософії. За часів політичної нестабільності, військових дій, постійних змін в законодавстві та його недотримання підприємець може сприймати використання японських методик недоцільним. Також слід сказати про невідповідність системи бухгалтерського обліку України ощадливому обліку (відмінності перш за все будуть полягати в способі накопичення ресурсів і запасів). Нижче в таблиці наведені розбіжності двох систем обліку [3, с. 259].

Однак, незважаючи на відмінності і складності застосування ощадливого виробництва, провідні світові компанії, такі як «Toyota Motor Corporation», «Lockheed Martin», «Herman Miller», «Ford Motor Company» [4], використовують саме його. Прикладом успішного застосування ощадливого виробництва неяпонською компанією може стати «Lantech».

«Lantech» була створена в 1972 році, але вже в 1989 році стала терпіти невдачі, що виникали через використання на виробництві системи «партій і черг». Споживачі спочатку зверталися до них, тому що компанія була єдиною на ринку, але після виходу в світ її технологій конкуренти стали забирати собі споживачів [5].

Основними проблемами «Lantech» були тривала обробка замовлення, невідповідність роботи дистриб'юторів виробництву, складування готових виробів на тривалий термін, а також подальша їх переробка.

Щоб вийти на новий рівень конкуренції, компанія найняла нового віце-президента, який умів застосовувати методи ощадливого виробництва. Тоді процес проходження замовлення і виробничий процес були змінені.

Кількість прийнятих замовлень скоротилася до тієї цифри, яку можна було реально

Таблиця 1

Порівняння традиційного і ощадливого обліку

Система/проблема	Традиційний облік	Ощадливий облік
Виробництво/ точність обліку запасів	Наряд на роботу	Канбан
	Відстеження виробництва	Візуальні сигнали
	Циклічна інвентаризація	5S
Закупки	Схвалення замовлення на закупівлю	Ключові постачальники
	Тристороннє зіставлення в рахунках кредиторів	Рамкові замовлення на закупівлю
		Сертифікація постачальників
Якість продукції	Детальні перевірки	Стандартизована робота
	Доробки або відходи	Виробництво потоком одиничних виробів
Контроль і облік виробничих витрат	Нормативні витрати	Фактори витрат і показники елементів потоку створення цінності
	Звіти за відхиленнями	
	Аналіз відхилень	Аналіз корінних причин

виконати. Процес виробництва був розділений на команди, кожна з яких виконувала окреме замовлення за своєю специфікою. Таким чином, час виконання замовлення скоротився з 4-20 тижнів до 1-4 тижнів. Потреба в зберіганні готової продукції зникла.

«Lantech» не відразу досягла бажаних змін. Спочатку керівництво компанії намагалося виправити ситуацію, що склалася, за допомогою окремих інструментів, таких як поділ замовлень на масові та індивідуальні, застосування менеджменту якості, створення основних компонентів продукту до надходження замовлення і оновлення технології закупівлею нової системи MRP. Застосування цих методів дало негативний результат. Лише зміна всієї системи (як системи замовлення, так і виробництва) дала змогу компанії відновитися і вийти на новий рівень продажів.

Серед українських підприємців важко виявити тих, хто впроваджує ощадливе виробництво. За результатами пошуку можна сказати лише, що в Україні проводяться тренінги за цією методикою, але до їх організації не мають відношення іноземні консультанти. Якщо розглядати впровадження як поступовий процес, то компанією, що починає працювати за ощадливим виробництвом, можна назвати ПАТ «Чумак».

Ще у 2011 році представники компанії відвідали Всеукраїнську практичну конференцію «Technology Master-2011» в рамках Міжнародної виставки продуктів харчування «World Food-2011». Їх доповідь називалася «Ідентифікація та ліквідація втрат на виробництві» [6].

Ліквідація муди – один з етапів впровадження ощадливого виробництва на підприємстві, до якого слід ставитися якомога серйозніше, тому що саме муда в кінцевому рахунку вплине на витрати підприємства, якість і вартість продукції. Для аналізу муди «Чумак» розділив їх на вузько спрямовані категорії: дефектний і процесний брак. Однак муда формується не тільки через випуск дефектної продукції. Її створюють сім видів втрат, визначених Тайіті Оно.

Після глибинного аналізу «Чумак» виділив 37 груп і 98 видів втрат тільки в категорії браку. Чітка класифікація допомогла їм налагодити систему контролю. Тепер появу одного з видів браку на лінії продукції контролює оператор або майстер. Далі створюється таблиця, завдяки якій підбиваються й аналізуються втрати сировини і матеріалів. На основі цієї статистики складаються щомісячні звіти і приймаються рішення.

Представниками ПАТ «Чумак» на конференції було оголошено результати досліджень за 2011 рік [6]: «Відсоток втрат поступово знижується. В основному цеху втрати скоротилися з 1,5% в січні до 1,1% у вересні, на ділянці ферментації – з 23,7% в березні до 13,9% у вересні».

Слід зазначити, що «Чумак» вибрав перший спосіб впровадження ощадливого виробництва, тобто компанія застосувала тільки окремий інструмент, що входить в загальну концепцію. Його можна віднести до інструментів типу контрольних діаграм, що відображають рівень муди.

Використання першого способу впровадження не принесе компанії довгострокового результату. Наприклад, усунення браку, отриманого в процесі виробництва, і контроль, що здійснюється після, говорять про те, що сама система породжує муди. Необхідно контролювати не рівень зіпсованої продукції, а процес виробництва і помилки в ньому.

Нерозуміння або неправильне трактування ощадливого виробництва може привести до негативних результатів. У 1989 році компанія «Wiremold» без зміни всієї системи спробувала застосувати інструмент «точно вчасно» (JIT). Менеджери займалися скороченням запасів і зменшенням обсягів партій, що згодом призвело до затримок з обслуговування споживачів. «Wiremold» під час розрахунків використовувала 50% гарантійного запасу продукції, що давав змогу не замислюватися про переналагодження або техобслуговування обладнання. Часу налагодження техніки вистачало, адже запаси виснажуються повільно. Коли ж складські запаси спробували скоротити, компанія почала затримувати поставки і втрачати клієнтів.

Стратегія ощадливого виробництва порівняно з модернізацією обладнання або запуском нової продукції є більш дешевим способом оздоровлення підприємства. Однак правильність його застосування залежить від навичок менеджера. Іншими словами, коли підприємство має намір впровадити ощадливе виробництво, необхідно знайти кваліфікованого фахівця. В Україні, на жаль, дуже мало людей, здатних грамотно тлумачити японські методики. Крім вищого керівництва і менеджерів, з ними необхідно ознайомити робітників. Це вартісна частина впровадження.

Передбачається, що деякі робочі та менеджери можуть не прийняти змін, тому що звикли до старих методів роботи. Таких доведеться звільнити. Процес звільнень і виплат заробітних плат також спричинить витрати. Тільки решта працівників зможе пристосуватися до всіх змін або сприйняти їх.

Аналізуючи вже наведені приклади, можна помітити, що складність застосування ощадливого виробництва полягає не у вартості заходів щодо впровадження, а в людському факторі.

Різні люди, як і різні народи, сприймають інформацію по-своєму. Наприклад, в Японії підприємства використовують Кайдзен, а в Америці – ощадливе виробництво, що є обробкою японської філософії. Складно передбачити, як їх концепції будуть виглядати після застосування українськими підприємцями. Однак зародження Кайдзен саме в Японії не є випадковістю, адже горизонтальне професійне зростання, самовдосконалення, самодисципліна, залучення до роботи, фокусування на клієнтах закладені у вихованні японців.

Якщо подивитися на американську версію їх філософії, то головною відмінністю буде поєднання всіх інструментів, методів і принципів в чітку структуру, що складається з п'яти етапів [7, с. 33-49]:

1) визначення цінності продукту;
2) потік створення цінності;
3) організація руху потоку;
4) витягування;
5) удосконалення.

Зручність цієї структури полягає в тому, що вона дає змогу використовувати ті чи інші інструменти Кайдзен залежно від факторів зовнішнього середовища підприємства.

Наприклад, «Інтерпайп», металургійна компанія, що виробляє труби і колеса для залізничного транспорту, не зможе застосувати інструмент «точно вчасно», тому що в Україні спостерігається дефіцит металобрухту, основної сировини для виробництва. Металобрухт краще закупити в запас і у великій кількості, поки його ціна не виросла на внутрішньому ринку. Те ж саме стосується і зберігання готової продукції. Компанія поставляє свою продукцію на ринки СНД, Близького Сходу, Північної та Південної Америки, Європи, Північної Африки [8]. Базисні умови поставки можуть передбачати поставку партіями і в різні терміни, тому зберігання готової продукції на складі стає необхідністю.

Хоча американська концепція є переробкою японської, вона зберегла в собі всі принципи оригіналу. Перший етап «Визначення цінності продукту» повністю відповідає принципу фокусування на клієнтах, тому що цінність продукту визначає кінцевий споживач.

Повертаючись до можливості застосування ощадливого виробництва українським підприємцем, перш за все потрібно відзначити, що через постійні зміни зовнішнього середовища не всі інструменти можуть бути застосовані ним. Також не всі принципи зазначеної концепції мають можливість втілення на українських підприємствах. Відкрите визнання проблем підприємства, безперервне поліпшення процесу виробництва, менеджмент якості не відповідають цінностям і вихованню як українських підприємців, так і робочих.

Побороти цю проблему можна, лише перевиховавши себе і своїх співробітників, ґрунтуючись на якісній інформації. Отже, основними витратами на впровадження ощадливого виробництва на українському підприємстві є:

– витрати на інжиніринг;
– витрати на навчання керівників і робітників;
– витрати на контроль під час першого практичного застосування знань.

Поки українські підприємці вчаться використовувати ощадливе виробництво, що було винайдено у 80-х роках XX століття, увесь інший світ освоює нову концепцію під назвою «Agile manufacturing» («Активне виробництво») [9].

Термін «активне виробництво» був введений і офіційно представлений Інститутом дослідження конкуренції ім. Чі Якоккі в 1991 році, що входить в спеціалізований підрозділ у Ліхайському університеті [10].

Щоб охарактеризувати цю концепцію, досить двох понять: персоналізація і швидка доставка. Тобто компанії в майбутньому будуть прагнути задовольняти споживача за постійно мінливих побажань в найкоротші терміни, причому якість повинна залишатися на високому рівні, а витрати – контролюватися. Завдяки інноваціям компанії, що використовують активне виробництво, завоюють споживачів.

«Інтерпайп» для виходу на зовнішній ринок застосовує саме концепцію активного виробництва. Він виробляє продукцію під індивідуальні вимоги клієнта за типорозмірами та сертифікаціями. Постійно оновлюючи сертифікацію якості за продукцією і технологіями, він обганяє конкурентів.

Активне виробництво слід розглядати як майбутнього приймача ощадливого виробництва, яке складає його основу. Виконання замовлення за виробничими групами, висока якість, постійне оновлення і фокусування на клієнтах – це ті ідеї, що були почерпнуті приймачем у засновника.

Висновки. Підводячи підсумок, необхідно сказати, що впровадження ощадливого виробництва на українських підприємствах можливо. Воно базується на переосмисленні цінності продукції, створенні потоку і системи витягування. Це порівняно недорогий спосіб оновлення, проте залежно від способу його впровадження будуть отримані різні результати.

Інструментальний спосіб порушить наявну організацію контролю над виробництвом, і позитивний ефект від нього триватиме недовго. Водночас на зміну всієї системи буде потрібно більше витрат часу для ретельної підготовки співробітників і якісного аналізу реального стану підприємства, а також зв'язків і чинників, що впливають на нього.

Другий спосіб, незважаючи на тривалу підготовку, забезпечить міцне становище підприємства на ринку і буде створювати позитивний ефект протягом багатьох років. Складнощі з ним в українського підприємця виникнуть лише на етапах підготовки та першого практичного застосування.

Приймач концепцій, що були описані вище, – активне виробництво. Можливо, варто було б звернутися відразу ж до нього, але тут виникають свої труднощі. Нову концепцію краще застосовувати, тільки якщо ринок продукції дуже швидко змінюється, а також присутні налагоджені надійні зв'язки з постачальниками. Іноді споживачу зовсім не потрібно вдосконалення продукції, якщо вона задовольняє його бажання в первісному вигляді.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єрохин Є.А. Актуальність методології ощадливого виробництва в умовах світової економічної кризи / Є.А. Єрохин // EKportal [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ekportal.ru/page-id-1360.html
2. Ощадливе виробництво // Wikipedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Lean_manufacturing
3. Маскелл Б. Практика бережливого учета: управленческий, финансовый учет и система отчетности на бережливых предприятиях / Б. Маскелл, Б. Баггали – М.: ИСКИ, 2010. – 384 с.
4. Jones T. How 5 Companies Used Kaizen Effectively / T. Jones / Effex Management Solutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blog.effexms.com/how-5-companies-used-kaizen-effectively
5. Vumek J.P. How to Root Out Waste and Pursue Perfection / J.P. Vumek, D.T. Jones / Harvard Business Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://hbr.org/1996/09/how-to-root-out-waste-and-pursue-perfection
6. Ідентифікація та ліквідація втрат на виробництві // Technology Master [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://trademaster.ua/intervju/304124
7. Вумек Дж.П. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж.П. Вумек, Д.Т. Джонс. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 470 с.
8. Про компанію // Interpipe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.interpipe.biz/company/about
9. Agile manufacturing // Wikipedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Agile_manufacturing
10. Асанов А.В. «Активное производство» – современная стратегия повышения уровня качества работы предприятия / А.В. Асанов // Стандарты и качество [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ria-stk.ru/stq/adetail.php?ID=66139

УДК 658.155.012.7

ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ІНФОРМАЦІЙНІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE FORMATION OF PORTFOLIO OF INVESTMENT IN THE INFORMATION BUSINESS PROCESSES OF PROCESSING ENTERPRISES

Замула О.В.
кандидат економічних наук, старший викладач,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Замула О.О.
кандидат технічних наук, доцент,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті пропонуються рекомендації щодо формування портфеля інвестицій в інформаційні бізнес-процеси переробних підприємств, де відбір проектів здійснюється за допомогою оптимізаційної моделі з максимізацією сумарного значення його чистої дисконтованої вартості з використанням функцій математичної логіки у визначенні системи обмежень, а також встановлено основні типи портфелів на основі їх очікуваної дохідності та сумарного ризику.

Ключові слова: *інформаційні витрати, портфель інвестицій, інвестиційний проект, дохідність, сумарний ризик, фінансові втрати, управлінське рішення.*

В статье предложены рекомендации по формированию портфеля инвестиций в информационные бизнес-процессы перерабатывающих предприятий, где отбор проектов осуществляется с помощью оптимизационной модели с максимизацией суммарного значения его чистой дисконтированной стоимости с использованием функций математической логики при определении системы ограничений, а также установлены основные типы портфелей на основе их ожидаемой доходности и суммарного риска.

Ключевые слова: *информационные затраты, портфель инвестиций, инвестиционный проект, доходность, суммарный риск, финансовые потери, управленческое решение.*

The paper offers recommendations on how to form the portfolio of investment in the information business processes of processing enterprises, where the selection of projects is carried out by means of an optimization model that maximizes the total value of its net present value using the functions of mathematical logic to determine the system of constraints. The basic types of portfolios based on their expected return and total risk are established.

Keywords: *information costs, portfolio investment, investment project, profitability, total risk, financial losses, managerial decision.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Забезпечення економічної ефективності інвестицій в інформаційні бізнес-процеси та проекти є актуальним завданням, від якості виконання якого залежить результативність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Водночас, зважаючи на стрімкий розвиток ринку інформаційних продуктів і послуг, вибір оптимальних структури й обсягу таких вкладень постійно ускладнюється. Відповідно, керівники підприємств потребують удосконалення методичного забезпечення прийняття рішень у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Значна кількість теоретичних та емпіричних наукових досліджень останніх десятиліть присвячена оцінці значення та розробленню рекомендацій щодо інвестування коштів підприємств у налагодження й удосконалення інформаційних процесів. Зокрема, визначено, що здійснення таких вкладень сприяє суттєвому зростанню показників продуктивності та ділової активності підприємств, що в довгостроковому періоді дає змогу поліпшувати їх фінансовий стан [1]. Певний внесок у вирішення

окремих проблем, пов'язаних із розробленням організаційних, методичних та практичних засад інвестування коштів в інформаційні продукти і послуги на мікрорівні зробили Л.М. Бандоріна, Н.С. Бушуєва, О.В. Захарова, Т.І. Лепейко, Г.В. Лещук, О.В. Мазоренко, І.В. Федулова, О.С. Скибінський, Є.М. Плаксіна та ін.

Зважаючи на те, що лише одночасне здійснення інформатизаційних, інноваційних та інтелектуальних процесів дає змогу оцінити всі переваги використання у виробничо-організаційній діяльності суб'єктів господарювання інформаційних ресурсів, сьогодні недостатньо уваги приділяється формуванню комплексного підходу до розроблення нових методик пошуку оптимального співвідношення інформатизаційного, інноваційного та інтелектуального складників капітальних інформаційних витрат.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розроблення стратегії управління інформаційними витратами на основі формування портфеля інвестицій в інформаційні бізнес-процеси. У нашому дослідженні для відбору проектів до портфеля ми використаємо методи оптимізації та математичної логіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стратегічне управління інформаційними витратами переробних підприємств передбачає пошук оптимального їх рівня за допомогою вибору найкращої серед наявних альтернатив на основі порівняння дисконтованих грошових вихідних та вхідних потоків відповідно до стадій життєвого циклу різних інформаційних проектів у межах портфельного інвестування.

Об'єктивний аналіз та ранжування інвестиційних проектів відповідно до зниження віддачі від вкладень корисний для підприємства в частині розуміння необхідності оптимізації загального обсягу інформаційних витрат. Критичний огляд проектів повинен приводити до перегляду й оптимізації їх портфеля на користь всього підприємства, що збалансує бюджет поточних інформаційних витрат, пов'язаних із обслуговуванням інформаційної системи, використанням нематеріальних активів в частині винаходів, технологій, програмного забезпечення та здійсненням інформаційної праці. Це дає змогу збалансувати бюджети відповідальних за управління інформаційними витратами підрозділів підприємства на користь виробничо-організаційної діяльності.

Портфель інвестицій в інформаційні бізнес-процеси пропонується формувати поетапно.

1. Розрахунок показників ефективності інвестицій в інтелектуальні, інноваційні та інформатизаційні проекти: чиста теперішня вартість, внутрішня норма дохідності, термін окупності, коефіцієнт вигід/витрат по кожному проекту. Попередній вибір найкращих альтернатив.

2. Формулювання оптимізаційної моделі з максимізацією сумарного значення чистої дисконтованої вартості портфеля інвестицій в інформаційні продукти (послуги) довготривалого використання (споживання).

3. Оцінка трансформаційних та трансакційних інформаційних ризиків портфеля інвестицій та пов'язаних із ними значень очікуваних фінансових втрат, встановлення допустимого сумарного значення очікуваних інформаційних втрат.

4. Оцінка співвідношення чистої дисконтованої вартості портфеля відібраних інвестицій та дисконтованого чистого прибутку підприємства, що планується одержати за відповідний період.

5. Прийняття рішення. Фінансування портфеля інвестицій у разі його потрапляння у зону допустимого ризику та досягнення у разі реалізації портфеля інвестицій необхідного рівня їх ефективності.

Далі наведемо більш детальне описання запропонованих етапів.

Етап 1. Вибір проектів до портфеля інвестицій в інформаційні продукти і послуги будемо здійснювати за допомогою функцій математичної логіки. Під час формулювання моделі задачі щодо вибору оптимального портфеля інформаційних, інтелектуальних та інноваційних проектів (продуктів), як і для більшості оптимізаційних моделей, необхідно записати систему обмежень, серед яких є такі, що мають неоднозначне тлумачення. Так, відбір у портфель із групи проектів (продуктів) повинен відбуватися за деякою умовою, яка має бути чітко сформульована. Стосовно кожного продукту (проекту) цієї групи може виконуватися лише одна із двох дій: вибір у портфель або відмова від вибору. Для цього поставимо у відповідність кожному з таких продуктів (проектів) двійкову змінну, яка приймає лише значення 0 або 1, що можна записати так:

$$x_i = \begin{cases} 0, \text{ відмова від вибору } i\text{-го продукту (проекту)} \\ 1, \text{ вибір } i\text{-го продукту (проекту)} \end{cases}. \quad (1)$$

Таблиця 1

Таблиця істинності

Змінні	Набір значень					
	1	2	3	…	$2^n - 1$	2^n
	Набір значень, на яких $y = 0$					
	1	-	-		-	2
$x1$	0	1	0	…	0	1
$x2$	0	0	1	…	1	1
…	…	…	…	…	…	…
xn	0	0	0	…	1	1
$Y = f(x_1, x_2, \ldots x_n)$	0	1	1	…	1	0

Для забезпечення однозначного трактування умови з подальшим її записом у вигляді системи алгебраїчних рівнянь або нерівностей сукупності всіх наборів продуктів ставиться у відпо-

відність функція $y = f(x_1, x_2, \dots x_n)$, яка приймає значення $y = 0$ на наборах, що не відповідають цій умові, та значення $y = 1$ на наборах, що їй не суперечать. Таку функцію можна записати у вигляді таблиць істинності. Так, наприклад, умова, за якою з n продуктів необхідно вибрати не менше одного, але не більше $n - 1$, матиме такий вигляд, як показано в табл. 1.

Існує лише два набори значень змінних, для яких ця умова не виконується, на що вказує значення $y = 0$ в останньому рядку таблиці. Всі інші набори не суперечать умові, і їм в останньому рядку таблиці відповідає $y = 1$.

Функцію $y = f(x_1, x_2, \dots x_n)$, що записана таблицею істинності, можна представити у вигляді формули, наприклад, за допомогою нормальних форм [10]. У роботі для цього використана досконала кон'юнктивна нормальна форма (ДКНФ), в якій повні диз'юнкції існують лише для тих наборів значень змінних, на яких функція набуває значення 0:

$$f(x_1, x_2, \dots x_n) = D_1 \wedge D_2 \wedge \dots \wedge D_m, \quad (2)$$

де $D_i = x_1^{k_{i,1}} \vee x_2^{k_{i,2}} \vee \dots \vee x_n^{k_{i,n}}$

при $x_j^{k_{i,j}} = \begin{cases} \overline{x_j}, k_{i,j} = 1 \\ x_j, k_{i,j} = 0 \end{cases}$,

$i = 1 \dots m$, $j = 1 \dots n$,

де n – кількість продуктів;

m – кількість наборів, на яких $y = 0$;

D_i – повна диз'юнкція на i-му наборі значень змінних, на яких $y = 0$;

$k_{i,j}$ – значення j-ї змінної на i-му наборі значень змінних, на яких $y = 0$;

$\overline{x}j$ – заперечення j-ї змінної.

У ДКНФ кожна повна диз'юнкція із (2) може бути трансформована у таку алгебраїчну нерівність:

$$x_1^{k_{i,1}} + x_2^{k_{i,2}} + \dots + x_n^{k_{i,n}} 1, \quad (3)$$

де x_j варто сприймати як звичайну змінну, а для $\overline{x}_j$ справедливим є такий запис:

$$\overline{x}_j = 1 - x_j \quad (4)$$

Перед тим як перейти до трансформації в алгебраїчну систему за формулами (3, 4), для ДКНФ бажано знайти мінімальну нормальну форму.

Практична реалізація цього підходу обмежується кількістю продуктів у групі. Так, при $n = 5$ маємо 32 набори значень змінних, і з додаванням кожного подальшого продукту до групи їх кількість подвоюється. Проте нас цікавлять лише ті набори значень змінних, для яких умова не виконується, тобто $y = 0$. Тому кількість необхідних для опрацювання наборів може суттєво скоротитися. Загальна схема запису умови у вигляді алгебраїчного виразу представлена на рис. 1.

У разі умови для $n = 3$ ДКНФ матиме такий вигляд:

$$f(x_1, x_2, x_3) = (\overline{x}_1 \vee \overline{x}_2 \vee \overline{x}_3) \wedge (x_1 \vee x_2 \vee x_3),$$

що є водночас мінімальною нормальною формою.

Відповідно до формул (3, 4) маємо:

$$\begin{cases} x_1 + x_2 + x_3 \geq 1 \\ x_1 + x_2 + x_3 \leq 2 \end{cases}. \quad (5)$$

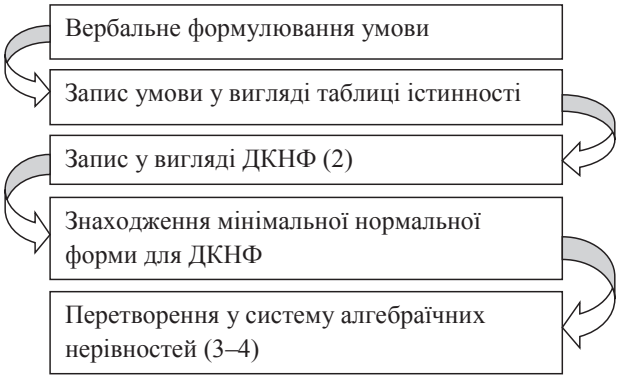


Рис. 1. Схема трансформації умов вибору проектів у систему нерівностей для формування оптимізаційної моделі портфеля вкладень в інформаційні продукти і послуги довготривалого використання (споживання)

Етап 2. Формування оптимізаційної моделі з максимізацією сумарного значення чистої дисконтованої вартості, в якій цільова функція має такий вигляд:

$$Z = \sum_{i=1}^{N} \sum_{j=1}^{n_i} NPV_{ij} x_{ij} \to \max, \quad (6)$$

де N – кількість груп інформаційних продуктів (послуг);

n_i – кількість інформаційних продуктів (послуг) у групі i;

NPV_{ij} – чиста дисконтована вартість для інформаційного продукту (послуги) j в групі i;

x_{ij} – змінні, що відповідають інформаційному продукту (послузі) j в групі i і приймають лише значення 0 (у разі відмови від цього продукту (послуги)) і 1 (у разі вибору цього продукту (послуги) у портфель).

Цільова функція (6) має бути доповнена системою обмежень відповідно до конкретних умов, за яких приймається управлінське рішення.

Для цієї моделі допускаються від'ємні значення чистої дисконтованої вартості для деяких продуктів, якщо при цьому цільова функція (6) набуває оптимального значення. Крім того, можна розглядати для того самого продукту різні значення чистої диконтованої вартості залежно від групи, при цьому в моделі необхідно додати обмеження, що виключає багаторазове врахування чистої дисконтованої вартості для того самого продукту.

Етап 3. Оцінка рівня трансакційних та трансформаційних ризиків [11] портфеля проектів, реалізація яких приводить до втрат різного характеру, які можуть бути як матеріальними, так і нематеріальними. Грошове вираження

матеріальних втрат – це фінансові втрати, які будемо оцінювати за їхнім можливим рівнем:

– ризик відсутній;

– ризик допустимий: фінансові втрати очікуються у розмірі розрахункової суми чистої теперішньої вартості портфеля відібраних інвестицій;

– ризик критичний: очікувані фінансові втрати очікуються у розмірі розрахункової суми доходу за відповідний період;

– ризик катастрофічний: фінансові втрати очікуються у розмірі частини або всього власного капіталу підприємства [12; 13].

Сумарний рівень ризику інформаційних втрат портфеля інвестицій в інформаційні продукти і послуги довготривалого використання (споживання) визначається за формулою:

$$CP = \sum_{i=1}^{3} \sum_{j=1}^{n_i} РФВ_{ij} \cdot p_{ij}, \qquad (7)$$

де *СР* – сумарний рівень ризику інформаційних втрат портфеля інвестицій в інформаційні продукти і послуги довготривалого використання (споживання, здійснення);

n_1, n_2, n_3 – кількість інтелектуальних, інноваційних, інформатизаційних проектів у портфелі інвестицій;

$РФВ_{1j}$, $РФВ_{2j}$, $РФВ_{3j}$ – рівень очікуваних фінансових втрат за інтелектуальними, інноваційними, інформатизаційними проектами, що формують відповідні складники інформаційних витрат;

p_{ij} – ймовірність настання ризиків для відповідних $РФВ_{ij}$ (визначається експертним шляхом).

Рівень очікуваних фінансових втрат за і-тим ризиком ($РФВ_{ij}$) може приймати значення від 0 до 1. $РФВ_{ij}$ пропонується розраховувати за формулою:

$$РФВ_{ij} = \frac{СФВ_{ij}}{ЧД_{пл}}, \qquad (8)$$

де $СФВ_{ij}$ – сума можливих фінансових втрат за *ij*-тим ризиком,

$ЧД_{пл}$ – чистий дохід від реалізації продукції (плановий показник).

Рівень очікуваних фінансових втрат визначається за кожним ризиком і може сягати рівня його чистої теперішньої вартості $NPV(x_{1j}, x_{2j}, x_{3j})$, де x_{1j}, x_{2j}, x_{3j} – інтелектуальні, інноваційні, інфор-

Ефективність портфеля	Рівень ризику інформаційних витрат портфеля: відсутній ($CP = 0$)	допустимий низький $0 < CP \le \frac{NPV(x_{1j}, x_{2j}, x_{3j})}{ЧД_{пл}}$	допустимий середній $\frac{NPV(x_{1j}, x_{2j}, x_{3j})}{ЧД_{пл}} < CP \le \frac{ЧП_{пл}}{ЧД_{пл}}$
висока $NPV(x_{1j}, x_{2j}, x_{3j}) > ЧП'_{пл}$	Консервативний, зростання	поміркований, зростання	агресивний, зростання
середня $ЧП'_{пл} \ge NPV(x_{1j}, x_{2j}, x_{3j}) > 0$	Консервативний, доходу	поміркований, доходу	агресивний, доходу
низька $NPV(x_{1j}, x_{2j}, x_{3j}) \le 0$	Консервативний, ресурсний	поміркований, ресурсний	агресивний, ресурсний

Рис. 3. Типи інвестиційних портфелів в управлінні інформаційними витратами переробних підприємств

Таблиця 2

Межі зон коефіцієнтів ризику за портфелем інвестицій в інформаційні бізнес-процеси та проекти

Ризик	Межі зон ризику	
	більше ніж	менше ніж
відсутній	$CP = 0$	$CP = 0$
допустимий (низький)	$CP = 0$	$CP = \frac{NPV(x_{1j}, x_{2j}, x_{3j})}{ЧД_{пл}}$
допустимий (середній)	$CP = \frac{NPV(x_{1j}, x_{2j}, x_{3j})}{ЧД_{пл}}$	$CP = \frac{ЧП_{пл}}{ЧД_{пл}}$
критичний	$CP = \frac{ЧП_{пл}}{ЧД_{пл}}$	$CP = 1$
катастрофічний	$CP > 1$	$CP > 1$

матизаційні проекти, чистого прибутку ($ЧП_{пл}$), чистого доходу ($ЧД_{пл}$) та середньорічної вартості власного капіталу ($\overline{ВК}_{пл}$) переробного підприємства. Їх співвідношення є основою для визначення меж зон значень коефіцієнтів ризику за окремими проектами (табл. 2).

Етап 4. Формування портфеля інвестицій в інформаційні бізнес-процеси на основі розрахунку ефективності портфеля за допомогою порівняння чистої дисконтованої вартості портфеля інвестицій $NPV(x_{1j}, x_{2j}, x_{3j})$, і планового чистого прибутку підприємства за винятком $NPV(x_{1j}, x_{2j}, x_{3j})$, $(ЧП'_{пл})$.

Етап 5. Прийняття рішення про фінансування проектів. Фінансування портфеля інвестицій у разі його потрапляння у зони відсутнього й допустимого ризику та досягнення у разі реалізації портфеля інвестицій необхідного рівня ефективності [3; 4].

Відповідно до рівня ризику портфеля вкладень в інформаційні продукти і послуги та його ефективності сформуємо типи інвестиційних портфелів в управлінні інформаційними витратами переробних підприємств (рис. 3).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Вибір типу інвестиційних портфелів в управлінні інформаційними витратами переробних підприємств насамперед залежить від наявних на підприємстві фінансових ресурсів та можливості акумулювання необхідних коштів для фінансування проектів, що входять до нього.

Якщо підприємство є фінансово стійким, то за рахунок вкладень в інформаційні продукти і послуги є можливість закріпити свої позиції на цільових ринках, вибираючи портфель зростання. Він може бути залежно від ступеня ризику консервативним, поміркованим та агресивним. За останнього ефективність портфеля буде найбільшою, але можливі втрати на етапі впровадження і реалізації проектів можуть перекрити всі вигоди і привести до неочікуваних збитків. У разі недостатності ресурсів для фінансування портфеля зростання є потреба у виборі портфеля доходу, який би забезпечив звичайний для підприємства рівень дохідності активів. Якщо ж суб'єкт господарювання перебуває в критичному фінансовому стані, необхідно вибирати ресурсний портфель. До нього ввійдуть лише ті проекти, без здійснення яких ситуація на підприємстві лише погіршуватиметься. Якщо вибір буде здійснений на користь консервативного портфеля, то ефект від реалізації проектів може бути настільки низьким, що це приведе до зменшення інформаційного потенціалу. У разі ж вибору агресивного портфеля за несприятливого розвитку подій підприємство може опинитися на межі банкрутства.

Зважаючи на те, що вибір будь-якого типу портфеля пов'язаний з необхідністю оптимізації втрат на етапі його реалізації, потребує подальшого розв'язання проблема мінімізації втрат як на етапі прийняття рішення, так і на етапі його реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Замула О.В. Прогнозування рівня інформаційних затрат у процесі стратегічного планування господарської діяльності переробних підприємств / О.О. Замула, О.В. Замула / Вісник НТУ «ХПІ». – Харків: НТУ «ХПІ», 2014. – № 32 (1066). – С. 140-146.

2. Федулова І.В. Оптимізація витрат на інноваційну діяльність [Електронний ресурс] // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2012. – № 34. – Режим доступу: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/2513/2503

3. Скибінський О.С. Система управління інвестиційним портфелем підприємства / О.С. Скибінський, Л.О. Саталкіна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів: «Львівська політехніка», 2013. – № 769. – С. 287-295.

4. Плаксіна Є.М. Сучасні підходи до формування інвестиційного портфеля / Є.М. Плаксіна // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Запоріжжя: ЗДІА, 2012. – № 3. – С. 96-103.

5. Лепейко Т.І. Обґрунтування технології формування інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства / Т.І. Лепейко, О.В. Мазоренко // Бізнес Інформ. – Харків: ХНЕУ, 2013. – № 6. – С. 356-360.

6. Лещук Г.В. Методики оцінювання ефективності інвестиційних проектів / Г.В. Лещук // Економічний простір. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – № 23/2. – С. 26-34.

7. Кузнєцов М.С. Комплексна оцінка і вибір інформаційно-інтелектуальних технологій / М.С. Кузнєцов, Л.М. Бандоріна, Т.О. Климкович // Металлург. и горноруд. пром-сть. – Дніпропетровськ: НТО Металлургов Украины, НМАУ, 2011. – № 3. – С. 106-109.

8. Захарова О.В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: монографія / О.В. Захарова. – Донецьк: ДВНЗ ДонНТУ, 2010. – 378 с.

9. Бушуєва Н.С. Метод портфельного управління для проектів розвитку торгових мереж / Н.С. Бушуєва, М.І. Гиба // «Управління розвитком складних систем»: зб. наук. праць Київського нац. у-ту будівництва і архітектури. – К.: КНУБА, 2010. – Вип. 3. – С. 101-106.

10. Замула О.О. Методика запису деяких умов задачі вибору інвестиційних проектів / О.О. Замула, О.В. Боровська, І.І. Башко // Вісник НТУ «ХПІ». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Актуальні про-

блеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ», 2011. – № 61. – С. 41-48.

11. Замула О.В. Оптимізація втрат в управлінні інформаційними витратами переробного підприємства / О.В. Замула // Бізнес Інформ. – Харків: ХНЕУ, 2015. – № 1. – С. 336-341.

12. Посохов І.М. Дослідження методів оцінки ризиків корпорацій / І. М. Посохов // Європейський вектор економічного розвитку. – Дніпропетровськ: Вид-во ДУЕП ім. Альфреда Нобеля, 2013. – № 2. – С. 211-217.

13. Журавка Ф.О. Методологічні підходи до управління фінансовими ризиками підприємства / Ф.О. Журавка, О.С. Журавка // Вісник української академії банківської справи. – Суми: УАБС, 2006. – № 2(21). – С. 42-47.

УДК 658.3

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЇХ РОЗВИТКУ

FEATURES OF THE FUNCTIONING OF UKRAINIAN ENTERPRISES AND THE MAIN PROBLEMS OF THEIR DEVELOPMENT

Муха Р.А.
кандидат економічних наук, старший викладач,
Тернопільський національний економічний університет

У статті проаналізовано динаміку кількості підприємств за видами економічної діяльності в Україні та фінансові результати від їх функціонування. Виокремлено основні проблеми розвитку підприємницької діяльності на рівні всієї країни та внутрішнього середовища підприємства. Встановлено важливість ефективного використання маркетингового потенціалу для успішного функціонування підприємств.
Ключові слова: *підприємництво, підприємницька діяльність, потенціал підприємства, маркетинговий потенціал.*

В статье проанализирована динамика количества предприятий по видам экономической деятельности в Украине, финансовые результаты от их функционирования. Выделены основные проблемы развития предпринимательской деятельности на уровне всей страны и внутренней среды предприятия. Установлена важность эффективного использования маркетингового потенциала для успешного функционирования предприятий.
Ключевые слова: *предпринимательство, предпринимательская деятельность, потенциал предприятия, маркетинговый потенциал.*

The article analyzes the dynamics of the number of enterprises by types of economic activity in Ukraine and the financial results from their functioning. There are highlighted the main problems of entrepreneurial activity development at the level of the whole country and the internal environment of the enterprise. The importance of effective use of marketing potential for successful operation of enterprises is established.
Keywords: *entrepreneurship, entrepreneurial activity, potential of the enterprise, marketing potential.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Підприємництво в Україні є визначальним чинником зростання сучасної національної економіки. Саме цей вид господарської діяльності є найбільш поширеною формою реалізації свободи для основної кількості громадян України. Підприємництво є основою для формування здорової економічної конкуренції, забезпечення зайнятості на території нашої держави та сприяє підтриманню добробуту великої частини населення країни. Воно здійснює вагомий внесок у розвиток економіки країни, сприяє задоволенню попиту на товари та послуги масового споживання. Однією з найважливіших характеристик підприємницької діяльності є акумулювання творчого потенціалу, легке впровадження нововведень у сферу своєї діяльності, що сприяє адаптації до змін у мінливому ринковому середовищі. Саме тому особливо актуальним є окреслення основних проблем діяльності суб'єктів господарювання різних галузей народного господарства та причин їхньої неефективної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Теоретичним та практичним питанням щодо особливостей функціонування підприємств різних галузей народного господарства та основним проблемам їх розвитку присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних учених, таких як Т.С. Бистрова, В.М. Гончаров, Н.Р. Кадилович, О.І. Комишан, І.А. Маринич, С.С. Сергеєв, Л.І. Телишевська, З.О. Тягунова, Н.М. Тягунова, Г.С. Мерзликина, Л.С. Шаховська та інші. Однак наявне мінливе ринкове середовище вимагає окреслення та виділення основних проблем розвитку сучасних підприємств різних галузей народного господарства.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розроблення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо вдосконалення діяльності підприємств різних видів діяльності через визначення основних проблем їхнього функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Характерною особливістю сучас-

ного ринкового середовища та конкурентних відносин між підприємствами є мінливість зовнішнього середовища, сильний конкурентний тиск, високі темпи інноваційного розвитку, зростання вимог споживачів. Тому підприємства змушені швидко визначати основні проблеми функціонування, загрози та можливості розвитку, запроваджувати нові та більш ефективні методи управління діяльністю підприємства.

Аналізуючи динаміку кількості підприємств у розрізі галузей народного господарства за період 2015-2016 рр. (табл. 1), можна відзначити тенденцію до зниження їх кількості на 37 071 од., або на 10,8%.

На сучасному етапі розвитку національної економіки найбільша кількість підприємств зосереджена в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (частка в загальному обсязі у 2015 р. становила 27,3%). Загальна кількість цих підприємств у 2016 р. знизилась на 11 517 од., або на 12,3%, а питома вага підприємств у загальному обсязі за видами економічної діяльності скоротилась на 3,3%.

Видом діяльності, у якому зосереджена найменша кількість підприємств, є освіта. У 2015 р. у ній було зосереджено 2085 од. суб'єктів господарювання, а в 2016 р. їх кількість зменшилася на 10,1%. Найбільш стрімке скорочення кількості підприємств спостерігалося у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку.

Скорочення кількості підприємств господарювання свідчить про важкий стан справ у підприємницькій діяльності. Підтвердженням цього є фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності у 2015-2016 рр., які подані у табл. 2.

Загалом результатом діяльності підприємств усіх видів діяльності за 2015-2016 рр. був збиток. У 2015 р. він становив 340 126,6 млн. грн., а у 2016 р. його величина зменшилася на 317 251,6 млн. грн. Звичайно, сам факт фінансового результату у вигляді збитку є негативним явищем, однак тенденція до зменшення його величини є позитивною. Частка підприємств, які одержали прибуток у 2016 р., знизилася на 0,3% і становила 73,4%.

Сферами діяльності, у яких у 2016 р. відзначився фінансовий результат у вигляді прибутку, були:

– сільське, лісове та рибне господарство – величина прибутку становила 90 661,0 млн. грн., однак спостерігалася тенденція його зменшення на 329 728,2 млн. грн. порівняно з 2015 р. Також знизилася частка прибуткових підприємств на 0,7%;

– освіта – вид діяльності, що показує позитивний стабільний напрям розвитку. За два досліджувані роки суб'єкти господарювання отримували прибутки – 105,3% та 112,4%, зріст становив 6,7%, хоча кількість підприємств знизилася на 3,8%;

– оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – у досліджуваний період спостерігається позитивна тенденція переходу від збиткового фінансового результату – 80 564,3 млн. грн. до прибутку – 7115,8 млн. грн., хоча частка прибуткових підприємств знизилася на 0,4%;

Таблиця 1

Кількість підприємств за видами економічної діяльності*

Вид економічної діяльності	2015 р.	2016 р.	Відносне відхилення, %
Всього	343 440	306 369	89,2
сільське, лісове та рибне господарство	46 800	45 045	96,3
промисловість	42 916	39 082	91,1
будівництво	29 254	24 489	83,7
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	93 798	82 281	87,7
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	15 100	13 714	90,8
тимчасове розміщення та організація харчування	7785	6587	84,6
інформація та телекомунікації	13 633	11 954	87,7
фінансова та страхова діяльність	4368	3797	86,9
операції з нерухомим майном	31 949	30 065	94,1
професійна, наукова та технічна діяльність	29 843	24 903	83,4
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	15 565	13 662	87,8
освіта	2085	1875	89,9
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4320	3937	91,1
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2109	1708	81
надання інших видів послуг	3915	3270	83,5

** Джерело: розроблено автором на основі статистичних даних [1]*

– транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – позитивній прибутковій діяльності підприємств (12 239,0 млн. грн. у 2016 р.) передував період збиткового функціонування (-13 921,8 млн. грн. у 2015 р.), також позитивом є зростання частки прибуткових підприємств цієї сфери діяльності на 0,7%;

– інформація та телекомунікації – ситуація покращилася порівняно з 2015 р., підприємства вийшли на позитивний напрям діяльності та одержали прибуток – 4240,6 млн. грн. (частка прибуткових підприємств знизилася на 2,2%);

– професійна, наукова та технічна діяльність – значне покращення стану діяльності підприємств цієї сфери (прибуток – 4240,6 млн. грн.);

– надання інших видів послуг – хоча прибуток від цієї діяльності знизився на 14,3%, однак підприємства працювали позитивно.

Загалом суб'єкти господарювання у процесі свого функціонування стикаються з низкою проблем, які значно стримують їх розвиток, перешкоджають запровадженню інновацій та призводять до банкрутства. Узагальнюючи усі вищезазначені дослідження, доцільно визначити такі основні проблеми розвитку підприємницької діяльності в Україні, як:

– недосконала система оподаткування та звітності;

– надмірні ціни на енергоносії, сировину та матеріали;

– поганий доступ до кредитних ресурсів та інвестицій, зокрема, високі відсоткові ставки за користування банківськими кредитами;

– непрозорість відносин суб'єктів, що представляють підприємництво, та влади;

– відсутність сприятливого інвестиційного клімату в країні;

– надмірне втручання держави у господарську діяльність суб'єктів господарювання;

– низький рівень правової культури (нехтування нормами національного законодавства) з боку посадовців органів публічної влади та самих підприємців [2].

На рівні власне підприємств та їхнього внутрішнього середовища основними проблемами, які перешкоджають успішній діяльності, є:

– низька продуктивність праці та вмотивованості працівників;

– обмежені виробничі потужності для нарощування обсягів виробництва;

– високі витрати часу на підготовку податкових документів, ухилення від оподаткування, проведення тіньових операцій та виведення капіталу за межі країни й інші факти порушення норм господарського права;

Таблиця 2

Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності у 2015-2016 рр.

	Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.		Підприємства, які одержали прибуток (у % до загальної кількості)	
	2015 р.	2016 р.	2015 р.	2016 р.
УСЬОГО	-340 126,6	-22 875,0	73,7	73,4
сільське, лісове та рибне господарство	103 137,6	90 661,0	88,5	87,8
промисловість	-181 360,9	-11 841,0	72,9	72,7
будівництво	-25 074,1	-8902,0	71,1	70,7
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-80 564,3	7115,8	76,1	75,7
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	-13 921,8	12 239,0	70,9	71,6
тимчасове розміщення та організація харчування	-7094,4	-1863,4	71,9	71,6
інформація та телекомунікації	-10 166,6	4240,6	71,0	68,8
фінансова та страхова діяльність	-171,3	-91 777,0	63,3	62,9
операції з нерухомим майном	-63 470,1	-40 260,7	60,6	60,1
професійна, наукова та технічна діяльність	-47 964,1	23 942,2	69,6	68,5
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-9425,1	-5737,2	69,3	70,1
освіта	105,3	112,4	71,5	67,7
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-961,1	158,4	69,8	69,6
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-3489,2	-1214,7	62,6	61,5
надання інших видів послуг	293,5	251,6	72,5	72,4

** Джерело: розроблено автором на основі статистичних даних [1]*

– невисокий рівень кваліфікації підприємців, що значно ускладнює перспективи інноваційного розвитку;

– неефективний менеджмент, що спричиняє зниження конкурентоспроможності підприємств;

– недостатність коштів у підприємців для розвитку власної справи.

Ще однією із ключових внутрішніх проблем, які стримують розвиток підприємств, є неповне використання ними свого виробничого потенціалу загалом та маркетингового потенціалу зокрема. Наявність у підприємств значних виробничих потужностей, унікального устаткування та фахівців у поєднанні з несистематичним вивченням ринку і жорсткістю конкуренції виражається у скороченні обсягів продажу та масштабів діяльності. Як наслідок, підприємство не контролює свою нішу на ринку, постійно погіршує та втрачає свої ринкові позиції і зменшує основне джерело фінансування розвитку виробництва – прибуток [3].

У таких умовах функціонування підприємств на ринку спостерігається підвищення ролі та значення маркетингу як засобу досягнення мети у процесі обліку, аналізу, планування та контролю функціонування підприємства. Стратегічним завданням підприємства стає найбільш повне використання маркетингового потенціалу через виявлення не використаних раніше резервів і більш ефективне використання наявних ресурсів. Саме управління маркетинговим потенціалом зможе прискорити розвиток сучасних підприємств та вирішити проблеми посилення їх конкурентоспроможності на конкурентному ринку [4].

Під маркетинговим потенціалом підприємства розуміють сукупну здатність маркетингової системи забезпечувати його постійну конкурентоспроможність, економічну й соціальну кон'юнктуру його товару на ринку завдяки проведенню ефективних маркетингових заходів у сфері дослідження попиту, товарної, цінової, комунікативної і збутової політики, а також організації стратегічного планування і контролю за якістю товару, поведінкою конкурентів і споживачів на ринку [3].

Маркетинговий потенціал є складовою частиною загального потенціалу підприємства та від-



Рис. 1. Місце та складники маркетингового потенціалу*

** Джерело: розроблено автором на основі [5; 6]*

повідає за забезпечення постійної конкурентоспроможності товару підприємства на ринку. Від рівня його розвитку залежить ефективність використання виробничого, фінансового, інформаційного та інших потенціалів підприємства [5]. Місце та складники маркетингового потенціалу представлені на рис. 1.

Основними показниками, що дають змогу охарактеризувати маркетинговий потенціал підприємства, є:

– співвідношення продукції, що реалізована, та товарної продукції;
– частка ринку;
– темпи зміни фізичного обсягу виробництва;
– конкуренти;
– диверсифікація продукції;
– диверсифікація клієнтів;
– фізичний попит на продукцію підприємства;
– професійний склад кадрів;
– співвідношення частки ринку та ємності ринку;
– співвідношення індексу продукції, яка реалізована, та індексу інфляції;
– частка матеріальних витрат у собівартості продукції;
– співвідношення можливості задоволення ринкових потреб та потреб споживачів, постачальників сировини та товарів тощо [7].

Оцінивши основні складники маркетингового потенціалу та проаналізувавши вищевказані показники, підприємство може визначити основні недоліки маркетингової діяльності.

На основі результатів аналізу можна сформулювати базові цілі та напрями вдосконалення маркетингу і формувати стратегію розвитку маркетингового потенціалу підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Сучасні підприємства різних сфер діяльності перебувають у досить складному становищі, й основними причинами цього є проблеми як на загальнодержавному рівні, так і на рівні кожного окремого підприємства. Одним із ключових факторів успішного функціонування підприємств є ефективне використання наявного маркетингового потенціалу підприємства. Усі елементи маркетингового потенціалу підприємства повинні бути узгодженими та спрямованими на досягнення однієї мети – зростання ефективності діяльності підприємства, що сприятиме підвищенню ефективності використання ресурсів підприємства, досягненню основних цілей підприємства та зміцненню ринкових позицій і конкурентоспроможності продукції. Загалом розвиток маркетингового потенціалу сприяє підвищенню рівня кваліфікації персоналу, удосконаленню інформаційної системи підприємства, власної збутової мережі, впливає на процес формування та підвищення прибутковості підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Дорожня карта розвитку підприємництва в Україні: 2015-2016 роки – К.: Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2014. – 20 с.

3. Телишевська Л.І. Маркетинговий потенціал у підвищенні прибутковості підприємства [Електронний ресурс] / Л.І. Телишевська, О.І. Комишан, С.С. Сергеєв // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 3. – С. 126-132. – Режим доступу: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_8/L_I_Telishevskaja_H_I_Komyshan_S_S_SergeyevMarketing_potential_in_increasing_profitability_of_company.pdf

4. Тягунова Н.М. Маркетинговий потенціал роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації України [Електронний ресурс] / Н.М. Тягунова, З.О. Тягунова // Науковий вісник Полтавського університету споживної кооперації України. – 2010. – № 4(43). – С. 172-178. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvpusk_2010_4%283%29__39.pdf

5. Маринич І.А. Наукові підходи до формування потенціалу підприємства / І.А. Маринич, Н.Р. Кадилович. – Л.: Изд-во НЛТУ, 2011. – Вип. 20.15. – 224 с.

6. Гончаров В.М. Управління маркетинговим потенціалом на переробних підприємствах в умовах ринкової економіки [Електронний ресурс] / В.М. Гончаров, Т.С. Бистрова // Теоретичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Том. 1. – № 2. – Режим доступу: http://journals.uran.ua/index.php/2225-6407/article/view/24122

7. Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С. Оценка экономической состоятельности предприятия. – С.Пб.: Санкт-Петербургский госуд. ун-т, 1996. – 160 с.

УДК 005.336:33.025

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

ENTERPRISE'S POTENTIAL MANAGEMENT MECHANISM

Орлова К.Є.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та підприємництва,
Житомирський державний технологічний університет

У статті досліджено сутність поняття «потенціал підприємства» та визначено особливості потенціалу підприємства як об'єкта управління. Ідентифіковано сутність та основні структурні компоненти механізму управління потенціалом підприємства. Розглянуто програмно-цільовий та методологічний компоненти механізму управління потенціалом підприємства. Визначено основні методи управління з позицій функціонального підходу.

Ключові слова: *потенціал підприємства, управління, механізм, принципи управління, функції управління, методи управління.*

В статье исследована сущность понятия «потенциал предприятия» и определены особенности потенциала предприятия как объекта управления. Идентифицированы сущность и основные структурные компоненты механизма управления потенциалом предприятия. Рассмотрены программно-целевой и методологический компоненты механизма управления потенциалом предприятия. Определены основные методы управления с позиций функционального подхода.

Ключевые слова: *потенциал предприятия, управление, механизм, принципы управления, функции управления, методы управления.*

The essence of the term «enterprise's potential» is considered in the article and the enterprise's potential peculiarities as of a management object are defined. The essence and the main structure components of the enterprise's potential management mechanism are identified. The program-target and methodological components of the enterprise's potential management mechanism are considered. The basic management methods from the perspective of the functional approach are defined.

Keywords: *enterprise's potential, management, mechanism, management principles, management functions, management methods.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ринкова модель економічних відносин ставить особливий наголос на питання організації діяльності підприємства на засадах раціональності, ефективності, стійкості та збалансованості. Загострення конкурентної боротьби, вагомі кризові тенденції в економіці, нестабільність зовнішнього середовища функціонування – всі ці фактори зумовлюють ускладнення та диверсифікацію управлінських завдань менеджменту підприємств. За таких умов об'єктивно необхідними є розроблення та впровадження у практику господарювання ефективної моделі управління, що дасть можливість вчасно та відповідно реагувати на вплив чинників зовнішнього середовища, враховувати динаміку конкурентного оточення, зміни у внутрішній структурі потенціалу підприємства. Така модель управління, на наше переконання, має ґрунтуватися на комплексному розумінні потенціалу підприємства як поліструктурного формування, сутності та характеру зв'язків між керованими та керуючими компонентами системи. Іншою запорукою ефективного управління є належним чином сформований механізм управління, що враховуватиме функціональний аспект (розглядатиметься відповідно до основних функцій управління) та специфіку діяльності безпосередньо об'єкта управління (потенціалу підприємства). Тому вважаємо, що систематизація наявних поглядів щодо основних компонентів механізму управління потенціалом підприємства є важливим та актуальним завданням з огляду на необхідність забезпечення ефективного функціонування суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Актуальність проблем забезпечення ефективного управління потенціалом підприємства не викликає жодних сумнівів та зумовлена нагальністю проблем організації функціонування суб'єктів господарювання на засадах стійкості та конкурентоспроможності. Окресленому колу питань присвячено значну кількість наукових праць як вітчизняних, так

і зарубіжних учених. Зокрема, проблеми ідентифікації сутності та управління потенціалом підприємства загалом відображено у роботах таких дослідників, як І.А. Бєлкіна, Н.С. Краснокутська, О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.І. Олексюк, І.Й. Плікус, І.М. Рєпіна, О.С. Федонін та інші. Особливості реалізації функцій та методів управління діяльністю підприємства становлять сферу наукових інтересів таких вчених, як Б. Білодоу, В.І. Гайдук, Т. Джексон, С. Маллік, М.Д. Пецкович, Д. Рігбі, Д. Сміт, О.М. Фроленко, Дж. Чемберс, В.В. Ярмош та ін.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Відзначаючи вагомий науковий внесок вітчизняних та зарубіжних учених у дослідження проблем ефективного управління потенціалом підприємства, маємо зауважити, що окремі питання залишаються недостатньою мірою висвітленими, а отже, потребують подальших досліджень. Тому метою статті є систематизація основних компонентів механізму управління потенціалом підприємства в ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ускладнення умов функціонування вітчизняних підприємств актуалізує необхідність формування ефективної системи управління ними. Вважаємо, що одним із основних об'єктів управління у загальній системі менеджменту є потенціал підприємства. З огляду на необхідність застосування системного підходу вважаємо за доцільне передусім з'ясувати сутність об'єкта управління, а саме потенціалу підприємства.

Зауважимо, що категорія «потенціал підприємства» є досить дискусійною у вітчизняному науковому просторі. Сьогодні сформовано значну кількість підходів до розуміння сутності потенціалу підприємства. Так, науковець І.Й. Плікус, узагальнюючи підходи до визначення сутності потенціалу, виділяє такі основні, як ресурсний, цільовий, структурно-функціональний, результатний, конкурентний, стратегічний [1, с. 93]. Ресурсний підхід тлумачить потенціал підприємства як певну структуровану систему ресурсів, залучених до господарської діяльності. Цільовий і стратегічний підходи подібні та відображають здатність підприємства досягати поставлених цілей розвитку, в тому числі стратегічних, за допомогою наявних ресурсів та можливостей їх використання. Структурно-функціональний підхід ставить наголос на будові потенціалу підприємства як ієрархічної поліструктурної системи та особливостях взаємозв'язків між окремими її компонентами. Результатний підхід базується на інтерпретації потенціалу крізь призму можливо досяжних результатів діяльності (обсягів виробництва, доходу, прибутку тощо), тоді як конкурентний розглядає потенціал як джерело конкурентних переваг підприємства на ринку. Зазначені підходи розкривають сутнісний зміст та риси потенціалу підприємства, але водночас потребують деякого уточнення з позиції системності.

Зокрема, дослідники О.С. Федонін, І.М. Рєпіна та О.І. Олексюк пропонують під потенціалом підприємства розуміти інтегральне відображення наявних та майбутніх можливостей системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага з метою задоволення суспільних та корпоративних інтересів [2, с. 11]. Н.С. Краснокутська тлумачить потенціал підприємства як «можливості системи його ресурсів і компетенцій створювати цінність у вигляді вигід для різних зацікавлених сторін» [3, с. 20]. Таким чином, у запропонованих визначеннях акцент робиться, по-перше, на врахуванні як ресурсів підприємства, так і можливостей ефективного їх використання, по-друге, на основній меті формування та використання потенціалу підприємства – задоволенні потреб та реалізації інтересів зацікавлених осіб (стейкхолдерів).

У дослідженні І.А. Бєлкіної потенціал підприємства розглядається як «сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити отримання максимального рівня прибутку за певний період» [4, с. 199]. О.Є. Кузьмін та О.Г. Мельник визначають досліджувану категорію як «сукупність наявних та потенційних ресурсів і можливостей, що можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних та тактичних організаційних цілей» [5, с. 156]. Отже, зазначені науковці фокусують увагу на можливостях використання ресурсів із позиції задоволення насамперед корпоративних інтересів.

На основі досліджених підходів до тлумачення сутності потенціалу підприємства вважаємо за можливе запропонувати власне розуміння категорії, що враховуватиме її специфіку як об'єкта управління. На нашу думку, потенціал підприємства являє собою комплексну, поліструктурну систему його ресурсів, здатностей та передумов (зокрема, організаційних, управлінських та підприємницьких) до їх продуктивного використання у процесі функціонування підприємства задля реалізації тактичних і стратегічних цілей розвитку та задоволення інтересів стейкхолдерів.

Із дослідження наукових підходів та запропонованого тлумачення сутності потенціалу підприємства постають особливості його як об'єкта управління, а саме:

– потенціал підприємства є складним та поліструктурним формуванням, що вимагає застосування комплексного підходу в управлінні, врахування взаємозв'язків та взаємозумовленості його компонентів;

– потенціал підприємства є динамічним, що передбачає повсякчасну його зміну під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища;

– потенціал підприємства має цільове спрямування, тобто орієнтований на максимально можливе задоволення інтересів стейкхолдерів;

– потенціал підприємства характеризується дуалістичністю, а саме збалансовує тактичні та стратегічні цілі розвитку суб'єкта господарювання;

– потенціал є джерелом формування конкурентних переваг підприємства, а отже, ефективне управління ним є однією із ключових передумов стійкого та конкурентоспроможного функціонування суб'єкта господарювання.

Таким чином, визначення сутності поняття «потенціал підприємства» та ключових його рис дає можливість розглянути процес управління крізь призму керованої підсистеми, тобто об'єкта управління.

Управління за своєю суттю являє собою цілеспрямований процес впливу керуючої підсистеми (суб'єкта управління) на керовану підсистему (об'єкт управління). З огляду на зазначене можемо стверджувати, що управління потенціалом підприємства являє собою процес цілеспрямованого впливу на потенціал із метою досягнення ефективного його формування та використання, а також максимальної реалізації можливостей суб'єкта господарювання у сфері його діяльності.

Механізм управління потенціалом підприємства становить систему принципів, підходів, методів, інструментів та засобів впливу на об'єкт управління задля досягнення поставлених цілей управління.

Основними компонентами механізму управління (рис. 1) є об'єкт та суб'єкт управління.

Об'єктом управління у цьому контексті є потенціал підприємства, сутність та характерні властивості якого було розглянуто вище. Суб'єкти управління потенціалом підприємства, на наше переконання, можуть бути представлені таким чином:

– вище керівництво підприємства (загальні збори акціонерів для акціонерних товариств та загальні збори засновників для інших форм господарювання) – затверджує загальний напрям (місію) функціонування та розвитку потенціалу підприємства та відповідні стратегічні рішення;

– вищий керівний орган (голова Правління для акціонерних товариств та генеральний директор або директор для інших форм господарювання) – здійснення загальних функцій у сфері управління потенціалом підприємства, затвердження основних стратегічних та тактичних планів функціонування та розвитку підприємства, загальний контроль за управлінськими процесами;

– функціональні керівники різних рівнів – здійснення функцій управління окремими елементами потенціалу підприємства (наприклад, трудовим, маркетинговим, виробничим потенціалом тощо), контроль за реалізацією управлінських рішень у межах наявних повноважень;

– працівники підприємства – виконання поточних функцій управління потенціалом підприємства у розрізі посадових обов'язків та наданих повноважень.

Таким чином, відповідно до зазначеного можемо дійти висновку, що фактично до процесів управління потенціалом підприємства можуть бути залучені працівники будь-якого



Рис. 1. Компоненти механізму управління потенціалом підприємства

Джерело: сформовано автором на основі результатів дослідження

рівня та підрозділів, якщо цього вимагає вирішення конкретних завдань управління.

Іншим важливим компонентом механізму управління потенціалом підприємства є програмно-цільовий складник, що відображає мету та основні завдання управління потенціалом підприємства. Вважаємо, що основною метою управління потенціалом підприємства є максимально можлива реалізація інтересів стейкхолдерів шляхом задоволення суспільних та корпоративних потреб. Для досягнення зазначеної мети можуть бути поставлені такі завдання, як:

– забезпечення ефективного формування потенціалу підприємства відповідно до виробничо-господарських потреб;

– забезпечення раціонального використання сформованого потенціалу;

– підвищення ефективності використання потенціалу підприємства загалом та окремих його елементів;

– забезпечення відтворення потенціалу підприємства.

Зрозуміло, що наведений перелік завдань не є вичерпним, а досягнення кожного із них вимагає постановки низки цілей нижчого порядку, водночас, на нашу думку, від успішності вирішення зазначених завдань істотно залежить ефективність та конкурентоспроможність діяльності підприємства загалом.

Методологічний складник механізму управління потенціалом включає основні принципи організації управління потенціалом підприємства, ключові функції та відповідні їм методи управління.

Н.С. Краснокутська, досліджуючи принципи управління потенціалом підприємства, вважає за доцільне поділити всю їх сукупність на три основні групи: загальнонаукові, загальносистемні та специфічні принципи.

Так, до загальнонаукових принципів науковець відносить принципи історизму, загального зв'язку, системності, причинності, протиріч, об'єктивності, доцільності, відповідності. Принципи цілеспрямованості, зворотного зв'язку, ієрархічності, комунікативності, інформаційної забезпеченості, раціональності, темпоральності, рефлективності, безперечності, гнучкості, орієнтації на майбутнє, інтегрованості, верифікації, коеволюції становлять групу загальносистемних принципів. До специфічних, згідно із дослідженням, віднесено принципи обмеженості, оптимізації, ціннісних пріоритетів, холізму, превентивності, інноваційності, синергії, когнітивності [3, с. 100]. Вважаємо, що Н.С. Краснокутська наводить широкий перелік принципів, що відповідають складності та комплексності процесів управління потенціалом підприємства, тому можуть бути покладені в основу формування механізму управління на будь-якому підприємстві.

Ще одним важливим компонентом методологічного складника є функції управління потенціалом підприємства. Вважаємо, що процес управління діяльністю підприємства загалом та його потенціалом зокрема доцільно звести до основних функцій менеджменту, таких як

– планування;

– організація;

– мотивація;

– контроль.

Реалізація будь-якої із вищезазначених функцій потребує використання відповідного методичного інструментарію з метою раціональної організації процесу управління загалом. Вважаємо за доцільне ідентифікувати систему основних методів управлінського впливу, притаманну реалізації кожної із розглянутих функцій.

Планування як функція управління може бути представлене через послідовність етапів його реалізації, таких як аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, прогнозування, довго- та короткострокове планування. Метою перших двох етапів є інформаційно-аналітичне забезпечення формування планів розвитку підприємства, тоді як третій та четвертий етапи мають на меті кількісне визначення таких планів у розрізі коротко- та довгострокового періодів.

Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища здійснюється з метою ідентифікації поточних умов функціонування підприємства, а також ресурсних його обмежень. Результати такого аналізу є підставою для кількісного обґрунтування планів розвитку потенціалу підприємства довго- та короткострокового характеру. Для аналізу стану та тенденцій зовнішнього середовища використовуються такі загальновідомі методи, як PEST-аналіз та його модифікації, SWOT-аналіз галузі загалом та підприємства зокрема, QUEST-аналіз, ETOM-аналіз [6, с. 147]. Крім зазначених методик, що дають змогу ідентифікувати ключові фактори середовища функціонування, характер та силу їх впливу на діяльність підприємства, доцільним є також оцінювання основних параметрів середовища загалом або в розрізі окремих груп факторів. До таких ключових параметрів вважаємо за доцільне віднести складність, рухливість та невизначеність, які у сукупності відображають загальний рівень нестабільності зовнішнього середовища. Результати проведеного аналізу зовнішнього середовища є основою для розроблення стратегічних та тактичних планів діяльності підприємства з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища.

Для оцінювання внутрішнього середовища потенціалу підприємства можливим та доцільним є використання методів аналізу фінансового стану, аналізу структури та динаміки виробництва, коефіцієнтних методів аналізу, CVP-аналізу, функціонально-вартісної діагностики тощо. Метою зазначеного аналізу є визначення стану та можливостей використання ресурсного складника потенціалу підприємства, як наслідок – визначення ресурсних обмежень у процесі планування.

Прогнозування має на меті встановлення довгострокових орієнтирів розвитку суб'єкта господарювання з певним ступенем ймовірності. Важливість прогнозування полягає у наданні інформації щодо умов функціонування підприємства у майбутньому. На думку дослідників Дж. Чемберса, С. Малліка та Д. Сміта, сукупність методів прогнозування, що можуть бути використані у господарській практиці, доцільно поділити на три основні групи [7]:

1) якісні техніки, що використовуються у разі нестачі даних щодо ринкової та загальноекономічної ситуації. Базуються на використанні суджень експертів і методах ранжирування та бальному з метою перетворення якісної інформації в кількісні оцінки;

2) аналіз часових рядів та прогнозування – базуються виняткова на інформації щодо тенденцій розвитку явищ і процесів у минулому. Включає методи статистичного аналізу, що передбачають виявлення тренду, його екстраполяцію та формування прогнозів на основі припущення про незмінність тенденцій розвитку;

3) каузальні (причинно-наслідкові) моделі – використовують спеціально відібрану та специфічну інформацію щодо взаємозв'язків між елементами системи. Зазвичай використання таких моделей дає можливість врахувати не лише основні та постійні, але й випадкові фактори у процесі прогнозування.

До основних якісних методів науковці відносять метод Дельфі, метод дослідження ринку, метод узгодження експертних думок, далекоглядний (суб'єктивний) прогноз, метод історичних аналогій та ін.

Аналіз часових рядів передбачає використання таких методів, як метод плинної середньої, метод експоненційного згладжування, метод аналізу часових рядів Бокса-Дженкінса, метод CensusII X-11, трендовий аналіз тощо.

Каузальні методи передбачають використання регресійних та економетричних моделей, досліджень щодо прихильності та готовності до придбання, моделі «витрати-випуск», індексу розпорошення, показника зростання, аналізу життєвого циклу тощо [7].

Використання кожного із зазначених методів має свої особливості та обмеження, пов'язані зі сферою застосування, часовим горизонтом прогнозування, ресурсними обмеженнями (насмперед часовими та фінансовими), рівнем кваліфікації персоналу, що виконує функції прогнозування тощо.

Сформована в результаті аналізу та прогнозування інформація становить підґрунтя для формування стратегічних і тактичних планів розвитку підприємства.

Стратегічне та тактичне планування розвитку потенціалу підприємства надають якісне та кількісне вираження цільовим орієнтирам діяльності суб'єкта господарювання.

До основних методів, які доцільно використовувати у процесі стратегічного планування, В.І. Гайдук відносить метод Бостонської консалтингової групи (матриця «темп росту – частка ринку»), модель McKinsey, модель ADL/LC [8]. Зазначені методи запропоновано використовувати у процесі портфельного аналізу та подальшого планування з позиції розвитку окремих стратегічних зон господарювання. Важливим методом стратегічного планування розвитку потенціалу підприємства є формування стратегічної карти, що являє собою інструмент візуалізації стратегічних цілей розвитку суб'єкта господарювання та чітко формулює його стратегічний план [9]. Для потреб безпосередньо планування використовується широкий спектр методів, таких як нормативний, балансовий, економіко-статистичний, економіко-математичний тощо [8].

Таким чином, підсумком реалізації функції планування розвитку потенціалу підприємства є сформований у кількісному вираження план, що ґрунтується на всебічному оцінюванні факторів та тенденцій як зовнішнього, так і внутрішнього середовища діяльності суб'єкта господарювання.

Ще однією функцією управління є організація, що передбачає формування зв'язків підпорядкування та функціональних, організаційної структури підприємства, а також забезпечення реалізації планів. У процесі реалізації зазначеної функції суб'єкти управління можуть використовувати широкий спектр загальносистемних і специфічних методів та інструментів. Зокрема, за результатами дослідження співробітників консалтингової компанії Bain & Company, найбільш широко вживаними у світі методами та інструментами управління є управління взаємозв'язками зі споживачами, бенчмаркінг, дослідження робочого часу працівників, аутсорсинг, система збалансованих показників, управління ланцюгом постачання, сегментація споживачів, система TQM (загального управління якістю), реінжиніринг бізнес-процесів тощо [10].

Специфічним компонентом реалізації функції організації управління потенціалом є його оцінювання. Формування оцінки потенціалу підприємства ґрунтується на застосуванні методів, згрупованих у три основних підходи, такі як доходний, витратний та порівняльний.

Функція мотивації передбачає забезпечення зацікавленості усіх суб'єктів управління потенціалом у досягненні стратегічних та тактичних цілей його розвитку. Вважаємо, що в управлінні потенціалом підприємства доцільним є застосування стандартних методів мотивації персоналу, які загалом можна звести до трьох основних груп:

1) економічні методи, що базуються на матеріальній зацікавленості працівників у досягненні поставлених цілей та виконанні завдань;

2) організаційно-адміністративні методи, які передбачають застосування владного примусу та нормативно-правового забезпечення;

3) соціально-психологічні методи, що спрямовані на реалізацію соціальних інтересів співробітників та базуються на способах і прийомах, розроблених соціологією, психологією та іншими суспільними науками [11, с. 265].

Зауважимо, що, на нашу думку, найбільш вдалим є раціональне поєднання усіх зазначених методів мотивації з метою створення системи дієвих стимулів працівників підприємства до реалізації цілей розвитку його потенціалу.

Останньою, але не менш важливою функцією управління потенціалом підприємства є контроль за його формуванням та використанням. Саме контроль забезпечує виконання планів і коригування діяльності підприємства у разі відхилення від визначеної траєкторії розвитку. Основну методичну базу реалізації функції контролю становлять такі групи методів, як документальні, розрахунково-аналітичні та фактологічні [12, с. 102]. Кожна група методів контролю передбачає свою специфіку застосування відповідно до виду контролю, його цілей та складника потенціалу підприємства, що підлягає контролю. Так, наприклад, для фінансового потенціалу підприємства найбільш доцільним є застосування документальних методів контролю, тоді як контроль у сфері виробничого складника потенціалу може здійснюватися з використанням фактологічних методів.

Отже, функції управління та відповідні їм методи є важливим складником методологічного компоненту механізму управління потенціалом підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Управління потенціалом підприємства являє собою складний процес, що зазнає впливу значної кількості факторів як зовнішнього, так і внутрішнього походження. Високий рівень динамізму та невизначеності зовнішнього середовища зумовлює зростання вимог до організації процесів управління потенціалом підприємства. За таких умов систематизація наявних поглядів щодо складових елементів механізму управління потенціалом підприємства є важливою передумовою забезпечення раціональної організації управлінських процесів та ефективної діяльності суб'єкта господарювання. Перспективи подальших досліджень полягають в удосконаленні методичного інструментарію управління та оцінювання ефективності використання потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Плікус І.Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація / І.Й. Плікус // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 91-105.

2. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

3. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом торговельного підприємства: монографія / Н.С. Краснокутська. – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2012. – 322 с.

4. Бєлкіна І.А. Оцінка ступеня використання економічного потенціалу гірничо-збагачувального підприємства / І.А. Бєлкіна // Економічний простір. – 2012. – № 67. – С. 196-205.

5. Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155-166.

6. Фроленко О.М. Бізнес-середовище підприємства: методичні підходи до його стратегічного аналізу / О.М. Фроленко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 9. – С. 145-150.

7. Chambers J.C. How to choose the right forecasting technique [Electronic resource] / C.J. Chambers, S.K. Mullick, D.D. Smith. – Access mode: https://hbr.org/1971/07/how-to-choose-the-right-forecasting-technique

8. Гайдук В.И. Методы и инструменты стратегического планирования [Электронный ресурс] / В.И. Гайдук // Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 103. – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2014/09/pdf/47.pdf

9. Jackson T.A complete strategy map template (including examples) [Electronic resource] / T. Jackson. – Access mode: https://www.clearpointstrategy.com/complete-strategy-map-template-examples

10. Rigby D. Management tools & trends 2015 [Electronic resource] / D. Rigby, B. Bilodeau. – Access mode: http://www.bain.com/publications/articles/management-tools-and-trends-2015.aspx

11. Ярмош В.В. Підходи до класифікації сучасних методів мотивації персоанлу / В.В. Ярмош // Економічний аналіз: зб. наукових праць. – 2014. – Том 15. – № 3. – С. 263-268.

12. Пецкович М.Д. Методи контролювання діяльності підприємства / М.Д. Пецкович // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 1(13). – С. 100-108.

УДК 339.92:332.14

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY LEVEL

Сак Т.В.
доцент,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

У статті розглянуто підходи до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства. Виокремлені можливості застосування наявних підходів на підприємствах у сучасних умовах господарювання, розглянуті недоліки і способи їх усунення. Запропоновано підхід, що базується на принципах комплексності та системності і передбачає оцінювання рівня економічної безпеки на основі визначення локальних потенціалів, що відповідають функціональним складникам економічної безпеки.

Ключові слова: *економічна безпека, оцінювання, рівень економічної безпеки, економічний потенціал підприємства, системний підхід.*

В статье рассмотрены подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия. Выделенные возможности применения существующих подходов на предприятиях в современных условиях хозяйствования, рассмотрены недостатки и способы их устранения. Предложен подход, основанный на принципах комплексности и системности, что предусматривает оценивание уровня экономической безопасности на основе определения локальных потенциалов, отвечающих функциональным составляющим экономической безопасности.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, оценка, уровень экономической безопасности, экономический потенциал предприятия, системный подход.*

The article deals with the approaches used to assess the level of the enterprise economic security. The author considers the ways of the existing approaches application at the enterprises in the current economic environment, as well as the flaws of such approaches and their possible elimination. The approach suggested by the author, which is based on the principles of integrity and consistency, provides for the economic security assessment by means of establishing local potentials corresponding to the functional elements of economic security.

Keywords: *economic security, assessment, level of economic security, enterprise economic potential, systemic approach.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для своєчасного виявлення загроз підприємству та попередження кризи необхідно здійснювати комплексне оцінювання рівня економічної безпеки. Від обраної методики оцінювання залежить об'єктивність результатів та ефективність прийнятих управлінських рішень. Відсутність єдиного комплексного методичного підходу до оцінювання рівня безпеки та необхідність усунення недоліків наявних методик під час їх застосування на практиці підтверджують актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Розробленню підходів до оцінювання рівня економічної безпеки присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьова, О.М. Ляшенко [1], Т.Г. Васильціва, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич [2], І.О. Доценко [3], І.В. Кривов'язюка [4], С.М. Ілляшенко [5] та інші. Проте невирішеними залишаються питання забезпечення якості оцінювання на практиці. Також більшість підходів базуються на аналізі лише минулих періодів, що не дає змоги виявити можливості забезпечення безпеки в стратегічному аспекті.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз підходів до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства, розгляд можливостей застосування наявних підходів на підприємствах у сучасних умовах господарювання, виокремлення недоліків і способів їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для оцінки рівня економічної без-

пеки підприємства використовують низку підходів, які різняться своєю методологією та в результаті використання яких досягаються різні цілі. Найпоширенішими є індикаторний (пороговий), ресурсно-функціональний, програмно-цільовий, прибутково-інвестиційний, підхід на основі теорії економічних ризиків, циклічний, економіко-математичний (таблиця 1).

Розглянемо основні з них, виокремивши можливості застосування на підприємствах у сучасних умовах господарювання та труднощі, які можуть виникати при цьому.

Індикаторний підхід є одним із найбільш поширених у практиці, адже дає змогу визначити рівень економічної безпеки загалом та за окремими функціональними складниками. Цей підхід називають ще «пороговим», оскільки індикаторами безпеки є порогові значення показників.

Послідовність дій під час використання індикаторного підходу така:

1. Визначаються функціональні складники економічної безпеки підприємства та їх важливість за допомогою обґрунтування вагових коефіцієнтів.
2. Обираються показники оцінки в розрізі кожного функціонального складника та визначаються їх порогові значення.
3. Розраховуються фактичні показники підприємства та порівнюються із пороговими значеннями.
4. Використовуючи методи стандартизації показників, здійснюється приведення їх до одного виміру.
5. Проводиться оцінка рівня економічної безпеки на основі розрахованого узагальнюючого показника.

Найважливіше завдання під час використання цього підходу – підібрати таку сукупність індикаторів, які дадуть змогу найповніше побачити загрози економічній безпеці. Бачення авторів різниться як у виокремленні складників економічної безпеки, так і у питанні набору системи показників. Д.С. Мацеха розглядає показники в розрізі фінансового, управлінського, інформаційного, кадрового, соціального, техніко-технологічного, інноваційного, політико-правового, екологічного, антикризового, ринково-інтерфейсного та силового складників. Крім того, автор наводить низку вимог до вибору показників: сукупність показників має бути взаємопов'язана в межах загальної принципової схеми діагностики; сукупність показників повинна відповідати переліку основних загроз функціональних складників економічної безпеки; перелік показників має бути мінімальним, легкодоступним і простим у розрахунках; показники повинні бути синхронізовані в часі, що дасть змогу обмежити використання значної кількості показників [6, с. 129].

Важливо також встановити порогові значення, які будуть відповідати цілям забезпечення бажаного рівня економічної безпеки. Так, граничними значеннями показників можуть бути досягнення стратегічного конкурента, середні значення на ринку, рекомендовані величини чи планові показники підприємства. Для повноти аналізу варто використовувати метод «перехідної зони» – встановлення допустимих відхилень від порогових значень та застосування диференційованих коефіцієнтів у стандартизації показників.

Отже, основними недоліками індикаторного підходу є складність вибору індикаторів та їх порогових значень; велика кількість розрахунків та необхідних достовірних даних.

Ресурсно-функціональний підхід у практиці зводиться до комплексного економічного аналізу ефективності використання ресурсів підприємства. Як і в індикаторному підході, проводиться розрахунок показників, які інформу-

Таблиця 1

Характеристика основних підходів до оцінювання рівня економічної безпеки підприємств

Назва підходу	Суть підходу
Індикаторний (пороговий) підхід	Здійснюється порівняння фактичних показників діяльності підприємства з індикаторами (пороговими значеннями), що характеризують рівень безпеки.
Ресурсно-функціональний підхід	Оцінювання рівня економічної безпеки здійснюється за результатами аналізу ефективності використання корпоративних ресурсів підприємства.
Програмно-цільовий підхід	Оцінювання рівня економічної безпеки здійснюється на основі інтегрованої сукупності показників із застосуванням кластерного та багатокритеріального аналізу.
Прибутково-інвестиційний підхід	Порівнюється обсяг інвестицій підприємства (реінвестованого прибутку) з обсягом інвестиційних коштів, необхідних для забезпечення економічної безпеки підприємства.
Підхід на основі теорії економічних ризиків	Визначається перелік загроз підприємству та ймовірність їх виникнення, розраховується збиток від несприятливих подій.
Системний підхід	Визначається рівень економічної безпеки на основі дослідження сукупності елементів, що її формують (функціональні складники економічної безпеки), та зв'язки між ними.
Економіко-математичний підхід	В основі підходу лежить побудова економіко-математичної моделі, що відображає рівень економічної безпеки підприємства та має вигляд функції з багатьма змінними.

ють про стан використання фінансових, кадрових, технологічних та інших видів ресурсів. За результатами оцінки підприємство розробляє комплекс заходів щодо захисту від загроз за кожним функціональним складником. Для визначення динаміки змін розрахунки варто здійснювати за низку періодів. Основним недоліком цього підходу є труднощі в узагальненні результатів аналізу та формуванні об'єктивних висновків. Також надто велика кількість показників зменшує достовірність та точність оцінки економічної безпеки підприємства.

Прибутково-інвестиційний підхід відображений у працях Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьова, О.М. Ляшенко [1, с. 129]. Науковці пропонують порівнювати обсяг брутто-інвестицій підприємства, здійснених переважно за рахунок реінвестованого прибутку, з обсягом коштів, що необхідні для забезпечення його економічної безпеки. Таким чином, основним критерієм безпечності функціонування підприємства є спроможність підприємства генерувати прибуток. Такий підхід є дещо спрощеним, не враховує системну дію чинників. Проте в експрес-діагностуванні може бути зручним способом ідентифікації наявних проблем, а в стратегічному управлінні – інструментом визначення типу стратегії забезпечення економічної безпеки.

Підхід на основі теорії економічних ризиків має широке висвітлення у науковій літературі. Так, С.М. Марущак пропонує використовувати комплексну модель оцінки ризику підприємства, що дає можливість оцінити та прослідкувати вплив різних чинників на рівень економічної безпеки [7]. Проте, як і більшість моделей, вона є складною у використанні на практиці. І.О. Доценко пропонує здійснювати розрахунок інтегрального індексу економічної безпеки підприємства на основі оцінки впливу чинників підприємницького ризику [3]. Запропонована автором методика містить елементи індикаторного підходу, ймовірнісної оцінки ризиків та методу експертних оцінок. Виокремлено 10 часткових індикаторів (складників) економічної безпеки, що характеризуються відповідними чинниками підприємницьких ризиків. Інтегральний індекс економічної безпеки розраховується з урахуванням вагових коефіцієнтів функціональних складників.

Недолік підходу на основі теорії економічних ризиків – складний математичний інструментарій у визначенні ймовірності подій.

Системний підхід є ідентичним індикаторному у поділі критеріїв на функціональні складники. Вважаємо цей методичний інструментарій найбільш прийнятним для виробничих підприємств.

Оскільки економічну безпеку розглядаємо як стан використання корпоративних ресурсів, що забезпечують стабільний розвиток підприємства в майбутньому та захист від зовнішніх і внутрішніх загроз, то функціональні складники варто розглядати за локальними потенціалами: фінансовим, виробничим (техніко-технологічним), кадровим, інформаційним, ринковим (маркетинговим) тощо. Складники потенціалів для оцінки можуть різнитися залежно від виду економічної діяльності підприємства та їх значення для розвитку підприємства.

Пропонуємо таку послідовність дій в оцінюванні економічної безпеки за системним підходом:

1. Визначення функціональних складників та відповідних їм локальних потенціалів.
2. Встановлення значущості кожного потенціалу через вагові коефіцієнти методом експертних оцінок (q_i).
3. Обґрунтування показників-індикаторів у розрізі функціональних потенціалів та їхніх порогових значень.
4. Визначення «перехідних зон» можливого відхилення від порогових значень показників (M_n) та встановлення коригуючих коефіцієнтів (k_m).
5. Розрахунок показників-індикаторів (I_n).
6. Порівняння розрахованих показників із пороговими та визначення рівня безпеки за локальними потенціалами з урахуванням коригуючих коефіцієнтів (P_i).
7. Визначення рівня економічної безпеки (L_{es}).

Стандартизоване значення показника-індикатора (S_i) визначається за формулами:

– коли показник-індикатор має стабілізуючу дію:

$$S_i = \frac{I_n}{M_n} \times k_m , \quad (1)$$

– коли показник-індикатор має дестабілізуючу дію:

$$S_i = \frac{M_n}{I_n} \times k_m . \quad (2)$$

«Перехідними зонами» називаємо можливі відхилення від порогових значень показників. Відхилення може становити 5-20%. Коригуючі коефіцієнти пропонуємо встановлювати за такою схемою:

– нижче нижньої межі «перехідної зони» – 0,8;
– нижче порогового значення та більше нижньої межі «перехідної зони» – 0,9;
– відповідність пороговому значенню – 1;
– вище порогового значення та менше верхньої межі «перехідної зони» – 1,1;
– вище верхньої межі «перехідної зони» – 1,2.

Рівень безпеки за локальними потенціалами розраховується як середнє стандартизоване значення:

$$P_i = \frac{\sum_{i=1}^{n} S_i}{n} , \quad (3)$$

де n – кількість показників-індикаторів, що визначає локальний потенціал.

Рівень економічної безпеки встановлюється, виходячи із пріоритетності складників потенціалу. Формула розрахунку матиме такий вигляд:

$$L_{es} = \sum_{i=1}^{m} P_i \times q_i. \quad (4)$$

Запропонована методика розрахунку є гнучкою у використанні. Набір показників-індикаторів, встановлення вагових коефіцієнтів та «перехідної зони» здійснюється, виходячи з цілей діагностики, виду економічної діяльності підприємства та його конкурентного стану.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Розглянуті підходи до оцінювання рівня економічної безпеки мають як позитивні, так і негативні аспекти у практичному використанні. Вважаємо, що лише дотримання принципів комплексності та системності дасть змогу підвищити якість оцінювання рівня економічної безпеки та розробити заходи для усунення загроз та небезпек, обґрунтувати ефективну стратегію забезпечення економічної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

2. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич та ін. [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів, 2012. – 386 с.

3. Доценко І.О. Формування системи оцінювання рівня економічної безпеки підприємства з урахуванням впливу підприємницьких ризиків / І.О. Доценко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 1. – С. 69-78.

4. Кривов'язюк І.В. Комплексна економічна діагностика підприємства: монографія / І.В. Кривов'язюк, Т.В. Божидарнік; МОН освіти і науки, молоді та спорту України, Луцький НТУ. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2012. – 226 с.

5. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12-19.

6. Мацеха Д.С. Функціональні складові економічної безпеки та показники їхньої оцінки для підприємств легкої промисловості / Д.С. Мацеха // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 128-133.

7. Марущак С.М. Комплексна оцінка ризику в процесі забезпечення економічної безпеки підприємства / С.М. Марущак // Наукові праці. Економіка / Чорноморський державний університет імені Петра Могили. – 2008. – Том 99. – Випуск 86. – С. 108-114.

УДК 65.012.8:334.752

МЕНЕДЖМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY AND COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Сербіненко Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри природничо-наукових дисциплін,
КВНЗ «Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР

Юхновська Ю.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри природничо-наукових дисциплін,
КВНЗ «Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР

У статті досліджено розвиток підприємництва в Україні, стан менеджменту економічної безпеки українських підприємств. Розглянуті основні механізми забезпечення економічної безпеки та конкурентоспроможності підприємств України. Проведено аналіз менеджменту економічної діяльності українських підприємств. Надано рекомендації щодо оптимізації процесу менеджменту економічної безпеки підприємств.
Ключові слова: *безпека, економічна безпека підприємства, підприємницька діяльність, розвиток, економічне зростання, криза, фінансова діяльність підприємства, потенціал, інтелектуальний потенціал, ресурси.*

В статье исследовано развитие предпринимательства в Украине, состояние менеджмента экономической безопасности украинских предприятий. Рассмотрены основные механизмы обеспечения экономической безопасности и конкурентоспособности предприятий Украины. Проанализирован менеджмент экономической деятельности украинских предприятий. Даны рекомендации по оптимизации процесса управления экономической безопасностью предприятий.
Ключевые слова: *безопасность, экономическая безопасность предприятия, предпринимательская деятельность, развитие, экономический рост, кризис, финансовая деятельность предприятия, потенциал, интеллектуальный потенциал, ресурсы.*

The article deals with the development of entrepreneurship in Ukraine, the state of management of economic security of Ukrainian enterprises. The main mechanisms of providing economic security and competitiveness of Ukrainian enterprises are considered. The analysis of management of economic activity of Ukrainian enterprises was carried out. The recommendations on optimization of the process of economic security management of enterprises are given.
Keywords: *security, economic security, entrepreneurship, development, economic growth, crisis, finance companies, potential intellectual potential resources.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток знань із менеджменту, інтеграція України у світовий економічний простір, процеси глобалізації та зумовлене цим посилення конкуренції загострюють проблему збереження фінансової стійкості підприємств як основи їхньої економічної безпеки.

Сьогодні функціонують тисячі підприємств на принципах повної відповідальності за свої дії. Останнім постійно необхідно приймати важливі управлінські рішення, які стосуються діяльності окремого підприємства, його удосконалення, а також рішень із приводу створення та забезпечення успішних зв'язків з іншими суб'єктами ринкових відносин. Така ситуація змушує керівництво швидко адаптуватися до нових умов, потребує знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання у ринковій економіці, оскільки важливим є ще й врахування того факту, що існує постійна невизначеність та нестійкість економічного середовища. Саме тому важливим є розгляд та аналіз питання менеджменту економічної безпеки та конкурентоспроможності промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Теоретичні аспекти менеджменту економічної безпеки підприємств, а також широке коло інших питань, пов'язаних із цією проблемою, знайшли своє відображення у наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, таких як Л.І. Абалкін, С.Ю. Балика, І.А. Бланк, В.В. Боков, О.О. Бородіна, В.В. Вітлінський, П.І. Верченко, Г.Ю. Дарнопих, С.Б. Довбня, А.В. Козаченко, Л.О. Ліго-ненко, В.В. Міщенко, В.Я. Нусінов, Н.В. Пасічник, С.Ф. Покропивний, О.І. Паламарчук, В.В. Приходько, Г.А. Семенов, А.Г. Темченко, О.О. Терещенко, А.М. Турило, Ю.С. Шембель та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Ефективність діяльності підприємства залежить як від внутрішніх, так і від зовнішніх чинників. В умовах розвитку сучасної економіки все більшого значення для підприємства набуває такий внутрішній чинник, як фінансова безпека, що безпосередньо забезпечує економічну безпеку підприємства. Все це зумовлює необхідність розроблення рекомендацій та пропозицій щодо формування потенціалу на туристичному ринку.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження менеджменту економічної безпеки та конкурентоспроможності промислових підприємств України, а також оцінка забезпечення менеджменту економічної безпеки підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Механізм забезпечення менеджменту фінансово-економічної безпеки підприємства є невід'ємним елементом системи його безпеки, базується на завданнях і принципах безпеки, передбачає системну сукупність методів, інструментів та конкретних заходів реалізації політики гарантування безпеки. Водночас видається необхідним використання поданих методів не розрізнено, а у поєднанні. Зауважимо також, що додаткові механізми гарантування економічної безпеки підприємства можуть стосуватися 1) методів, інструментів та заходів системи ризик-менеджменту; 2) використання асоціативних підприємницьких механізмів; 3) заходів суб'єктів вищого рівня в ієрархії сис-

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності підприємств в Україні за видами економічної діяльності у 2016 р. [1]

Вид діяльності	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	Підприємства, які зазнали збитку (у % до загальної кількості підприємств)	Рівень рентабельності (збитковості у %)
Усього:	-22 839,7	35,0	3,9
Сільське, лісове та рибне господарство	14 984,5	20,2	11,3
Промисловість	-4181,1	37,7	3,0
Будівництво	-5893,2	38,6	0,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-13 248,5	34,1	10,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	-1423,4	37,9	3,5
Тимчасове розміщення та організація харчування	-1416,7	41,6	-2,8
Інформація та телекомунікації	4881,5	37,9	11,8
Фінансова та страхова діяльність	5157,1	41,5	5,9
Операції з нерухомим майном	-10 192,2	43,2	3,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	-8390,3	37,6	-1,3
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-1555,2	36,8	-2,5
Освіта	119,0	31,2	8,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-149,7	36,8	3,1
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-1495,2	43,7	-8,0
Надання інших видів послуг	-36,3	33,1	-0,9

теми економічної безпеки; 4) застосування неекономічних механізмів та методів.

Точне оцінювання загроз фінансово-економічній безпеці підприємства, розроблення та реалізація методів нейтралізації негативного впливу цих загроз вимагають побудови адекватного механізму управління фінансово-економічною безпекою. Під менеджментом економічної безпеки підприємства розуміють систему принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, які пов'язані із забезпеченням захисту його пріоритетних фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз [3].

Фінансову стратегію підприємства І. Бланк визначає як один із важливих видів функціональної стратегії підприємства, який забезпечує захист його фінансових інтересів від різних загроз, вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватне коригування напрямів та форм захисту під час зміни чинників та умов фінансового середовища функціонування підприємства [3]. Водночас формування фінансової стратегії забезпечується здатністю моделювати фінансову ситуацію на підприємстві, передбачати характер майбутніх змін цієї ситуації, застосовувати інструменти і методи для покращення фінансової ситуації та реалізації фінансової стратегії [10].

Забезпечення фінансово-економічної безпеки економіко-виробничої системи передбачає створення на підприємстві власної системи (служби) безпеки, що повинна володіти такими властивостями, як комплексність, самостійність, унікальність тощо.

Безпека залежить від розміру та типу підприємства, кількості зайнятих працівників, виду діяльності, характеру конфіденційної інформації тощо. Процес створення системи фінансово-економічної безпеки підприємств можна розглядати як процес запобігання можливим збиткам від негативних впливів на систему безпеки підприємства за різними аспектами її фінансово-господарської діяльності [9].

На сучасному етапі розвитку підприємництва в Україні необхідно відзначити незадовільний стан управління фінансово-економічною безпекою українських підприємств (табл. 1).

Про це свідчать результати діяльності підприємств, зокрема, за 2016 рік у п'яти видах діяльності рівень рентабельності був від'ємним. Це тимчасове розміщення та організація харчування (збиткове з рівнем -2,8%), професійна, наукова та технічна діяльність (-1,3%), діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (-2,5%), мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (-8,0%), а також надання інших послуг (-0,9%). Водночас варто відзначити досить стійкий фінансовий стан підприємств сільського і лісового господарства, мисливства (рівень рентабельності становить 11,3%), оптової та роздрібної торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (10,2%), інформації та телекомунікацій (11,8%), освіти (8,4%), фінансової та страхової діяльності (5,9%), рівень рентабельності яких значно перевищував середній в Україні (3,9%).

Аналіз фінансово-економічних результатів діяльності підприємств України показав, що значна кількість підприємств характеризувалася

Таблиця 2

Частка збиткових підприємств України за 2013-2016 роки (у відсотках)

Вид діяльності	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Усього:	42,7	36,5	37,0	35,0
Сільське, лісове та рибне господарство	30,8	17,1	21,8	20,2
Промисловість	43,0	39,2	39,3	37,7
Будівництво	46,1	41,2	41,1	38,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	39,7	35,4	36,0	34,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	47,2	38,6	39,9	37,9
Тимчасове розміщення та організація харчування	43,6	40,7	42,6	41,6
Інформація та телекомунікації	43,1	40,9	38,6	37,9
Фінансова та страхова діяльність	43,2	42,8	41,8	41,5
Операції з нерухомим майном	51,2	46,9	45,7	43,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	44,0	38,7	39,4	37,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	45,9	40,4	41,3	36,8
Освіта	37,1	33,0	32,9	31,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	41,1	40,5	38,8	36,8
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	50,7	45,9	47,5	43,7
Надання інших видів послуг	39,3	35,2	37,7	33,1

від'ємною величиною фінансового результату від звичайної діяльності. В абсолютному вираженні позитивним фінансовим результатом характеризувалися такі види економічної діяльності, як сільське господарство, мисливство та лісове господарство (14 984,5 млн. грн.), інформація та телекомунікації (4881,5 млн. грн.), фінансова та страхова діяльність (5157,1 млн. грн.), а також освіта (119,0 млн. грн.), проте цього виявилося недостатньо для покриття збитків підприємств усіх видів діяльності – 22 839,7 млн. грн. Видами економічної діяльності, які характеризували найбільшим збитком у 2016 році, стали оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (-13 248,5 млн. грн.), які забезпечили понад 58% від'ємного фінансового результату за всіма видами економічної діяльності.

Про незадовільний стан управління фінансовою безпекою підприємств в Україні свідчать також фінансові результати діяльності підприємств України за різними видами діяльності. Зокрема, частка збиткових підприємств у 2015 році зросла на 1,5% порівняно з 2014 роком (із 36,5% у 2014 році до 37,0% у 2015 році). Водночас у 2014 році частка збиткових підприємств становила 36,5%, а в 2014 році – 42,7%, тобто у 2014-2015 роках спостерігається тенденція до прискореного зростання частки збиткових підприємств. Частку збиткових підприємств України за видами економічної діяльності наведено у табл. 2.

Варто зауважити, що частка підприємств, які зазнали збитку в 2016 році, у середньому по Україні становила 35,0%, тобто кожне третє-четверте підприємство України було збитковим. Водночас за окремими видами економічної діяльності частка збиткових підприємств перевищувала 40% (тимчасове розміщення та організація харчування (41,6%), фінансова та страхова діяльність (41,5%), операції з нерухомим майном (43,2%), мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (43,7%). Найменше збиткових підприємств було за такими видами економічної діяльності, як сільське господарство (20,2%) та освіта (31,2%).

Таблиця 3

Характеристика фінансово-економічної безпеки підприємств за масштабами їхньої діяльності

Ознака	Вид підприємства	Чинники безпеки
За кількістю працівників та обсягами діяльності	Малі	Стан споживчого попиту. Доступ до кредитів. Стан дозвільної системи.
	Середні	Доступ до кредитів. Стан дозвільної системи. Незабезпеченість прав власності. Формування оптимальної структури капіталу. Наявність проявів монополізму. Рейдерські атаки.
	Великі	Вплив фондового ринку. Міжнародна співпраця та інтеграція у світовий економічний простір. Розвиток технологій, запровадження інновацій. Рейдерські атаки. Дивідендна політика.

Таблиця 4

Характеристика фінансово-економічної безпеки підприємств за галузевою приналежністю

Ознака	Вид підприємства	Чинники безпеки
За сферою діяльності, галузевою приналежністю	Промислові	Розвиток технологій. Наявність кваліфікованої робочої сили. Сертифікація та стандартизація продукції.
	Сільськогосподарські	Погодно-кліматичні умови. Державне регулювання галузі (встановлення мінімальних закупівельних цін, квотування експорту та імпорту).
	Будівельні, транспортні	Стан інфраструктури. Нормативно-правова база. Інвестиційний клімат.
	Торговельні	Стан купівельної спроможності населення. Конкурентоспроможність з огляду на місце розташування.
	У сфері послуг	Стан купівельної спроможності населення. Розвиток конкурентного середовища.

Такі тенденції до зростання частки збиткових підприємств та погіршення рентабельності операційної діяльності підприємств України можна пояснити об'єктивними причинами, зокрема загостренням економічної ситуації в країні у зв'язку зі світовою фінансовою кризою та політичним станом в Україні. Проте можна виявити приклади підприємств, які мають достатній резерв для успішної діяльності у такій непростій ситуації, а отже, серед суб'єктивних чинників погіршення фінансово-економічних результатів діяльності можна назвати недостатню увагу керівників підприємств до проблем фінансово-економічної безпеки та забезпечення стійкого до зовнішніх та внутрішніх загроз фінансово-економічного стану підприємства.

Залежно від масштабу виробництва для окремого підприємства характерні специфічні загрози та чинники фінансово-економічної безпеки (табл. 3).

Водночас у межах різних видів підприємств можуть існувати однакові чинники, які визначені станом економіки держави загалом (стан споживчого попиту, стан фінансово-кредитного сектору тощо). Проте вплив цих спільних чинників на кожен вид підприємства відрізнятиметься. Аналогічна ситуація характерна для різних підприємств залежно від їхньої галузевої приналежності (табл. 4).

Аналіз наукових джерел [4; 5; 7] свідчить про те, що до принципів забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства можна віднести:

– необхідність розроблення, затвердження і реалізації стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства у вигляді відповідної програми на перспективу;

– визначення сукупності власних фінансових інтересів підприємства у складі його місії, критеріїв оцінки стану фінансової безпеки і прогнозу кількісних значень індикаторів системи фінансової безпеки на перспективу;

– забезпечення збалансованості фінансових інтересів підприємства, окремих його підрозділів і персоналу;

– необхідність постійного моніторингу реальних і потенційних загроз фінансовій безпеці з метою своєчасного їх виявлення та розроблення заходів щодо їх нейтралізації;

– відповідність заходів щодо забезпечення фінансової безпеки економічній стратегії розвитку підприємства, його місії;

– своєчасність розроблення та вживання заходів із нейтралізації загроз фінансовій безпеці і власним фінансовим інтересам підприємства;

– створення стимулів для ефективного використання ресурсного потенціалу, запровадження інноваційних проектів;

– забезпечення належного рівня конкурентоспроможності підприємства;

– необхідність організаційного та методологічного оформлення підсистеми фінансової безпеки.

Система фінансово-економічної безпеки підприємства вибудовується відповідно до політики (концепції) та стратегії безпеки, які реалізуються на підприємстві. Політика безпеки являє собою систему поглядів, рішень і дій у сфері безпеки, які створюють умови для досягнення цілей бізнесу. Водночас під стратегією безпеки розуміють сукупність найбільш значущих рішень, які спрямовані на забезпечення програмного рівня безпеки функціонування підприємств [6]. Під стратегією фінансово-економічної безпеки розуміють також розрахований на довгий період часу план (програму) дій суб'єкта фінансової безпеки щодо її забезпечення [8]. Виділяють три види стратегій безпеки, такі як:

1. Миттєва стратегія, згідно з якою система безпеки підприємства реагує на несподівані реальні загрози його діяльності. Тоді, з одного боку, спеціально створені підрозділи на підприємстві для уникнення несподіваних загроз у короткостроковому періоді можуть послабити дію цих загроз, а з іншого – можуть виникнути ситуації, коли підприємство зазнає збитків у довгостроковому періоді.

2. Попереджувальна стратегія, згідно з якою підприємство завчасно проводить роботи з виявлення і прогнозування впливу та наслідків потенційних загроз. Працівники (підрозділи), які займаються цими проблемами, цілеспрямовано проводять роботу із забезпечення сприятливих умов діяльності підприємства.

3. Компенсаційна стратегія, згідно з якою підприємству вигідніше компенсувати втрати від настання загроз безпеці, ніж утримувати у штаті працівників служби безпеки. Ця стратегія допустима у тому разі, коли збитки від потенційних загроз є невеликими або неможливо реалізувати попередні дві стратегії.

Важливим аспектом дослідження механізму управління економічною безпекою підприємства є аналіз функцій, які реалізовує цей механізм. До складу основних функцій механізму управління фінансовою безпекою підприємства можна віднести планування (програмування і прогнозування), організацію і регулювання, стимулювання і контроль [7].

Управління економічною безпекою підприємства спрямоване на виконання трьох завдань, таких як:

1. Встановлення системи фінансових інтересів підприємства, які потребують захисту в процесі функціонування підприємства, зокрема пошук ефективних методів максимізації ринкової вартості підприємства.

2. Ідентифікація та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз реалізації фінансових інтересів підприємства.

3. Забезпечення ефективної нейтралізації загроз фінансовій безпеці підприємства [3].

З огляду на завдання, які постають перед системою фінансово-економічної безпеки, про-

цес управління фінансовою безпекою підприємства можна поділити на такі етапи, як:

1. Розроблення системи пріоритетних фінансових інтересів. Система фінансових інтересів повинна включати стратегію розвитку підприємства, його місію.

2. Аналіз загроз фінансовій безпеці підприємства. Цей етап містить такі операції, як виокремлення множини загроз фінансовій безпеці підприємства, оцінювання ймовірностей їх настання, розрахунок розміру можливих збитків від реалізації сподіваних або реальних загроз, а також дослідження часткових чинників, які спричинили настання збитків.

3. Оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства. Процес оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства передбачає такі кроки, як:

1) вибір критерію ефективності фінансово-економічної безпеки, який характеризує ступінь наближення підприємства до безпечного стану;

2) побудова множини показників (індикаторів) фінансової безпеки;

3) визначення порогових значень показників (індикаторів);

4) моніторинг вибраних показників і зіставлення їх фактичних значень із пороговими;

5) визначення інтегрального рівня фінансової безпеки підприємства за обраними показниками [2].

4. Розроблення комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки та рекомендацій щодо впровадження їх на практиці.

5. Бюджетне планування реалізації розробленого комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки підприємства.

6. Реалізація запланованих заходів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

7. Контроль за процесом реалізації запланованих заходів щодо забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки підприємства.

8. Оперативне управління системою фінансової безпеки підприємства за допомогою механізму зворотного зв'язку, яке проявляється у коригуванні наявної або розробленні нової системи заходів із забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки.

На різних етапах життєвого циклу та залежно від економічної ситуації в державі перед підприємством виникають певні небезпеки. Зокрема, у кризові періоди розвитку найбільшою небезпекою для підприємства є руйнування його потенціалу (виробничого, технологічного, науково-технічног і кадрового) як головного чинника життєдіяльності підприємства, його можливостей. Оскільки фінансово-економічні результати діяльності підприємства є одними із джерел формування ресурсної бази підприємства (поряд із позиковими коштами), то в умовах кризи ці засоби інвестицій можуть виявитися недостатніми і привести до ліквідації підприємства.

У режимі стійкого функціонування підприємство акцентує свою увагу на підтримці нормального ритму виробництва і збуту продукції, на запобіганні матеріального та фінансового збитку, на недопущенні несанкціонованого доступу до службової інформації і руйнування комп'ютерних баз даних, на протидії несумлінній конкуренції і кримінальним проявам. Водночас, з огляду на фінансово-економічну безпеку, особливу увагу необхідно звернути на забезпечення достатньої ліквідності підприємства, недопущення його банкрутства, підтримку позитивного рівня рентабельності тощо.

Варто зауважити, що розмір загрози фінансовій безпеці підприємства залежить від багатьох чинників, які виникають через невизначеність середовища існування цього економічного об'єкта.

Залежно від ступеня реагування на потенційну або реальну загрозу фінансовій безпеці результатом їхнього прояву може бути припинення фінансово-господарської діяльності підприємства, визнання його банкрутом і, ймовірно, його ліквідація. Економічна небезпека розглядається у цьому разі як прояв загроз фінансовій (економічній) безпеці підприємства за відсутності керівного впливу на ці загрози або застосування неадекватних заходів із нейтралізації дії цих загроз.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Для успішного управління фінансово-економічною безпекою підприємства необхідна ефективна система управління фінансами, яка здатна забезпечувати компроміс між інтересами розвитку підприємства, наявністю достатнього рівня грошових коштів і забезпеченням платоспроможності підприємства. Основними стратегічними цілями діяльності підприємства є максимізація прибутку; оптимізація структури капіталу і забезпечення фінансової стійкості підприємства;забезпечення інвестиційної привабливості підприємства; поліпшення конкурентних позицій підприємства на ринку.

Для оптимізації процесу управління системою фінансово-економічної безпеки підприємства необхідно вирішити такі основні завдання, як:

– класифікація індикаторів системи фінансово-економічної безпеки та прогнозування динаміки оцінки рівня фінансової безпеки підприємства;

– оптимізація траєкторії системи фінансово-економічної безпеки підприємства за заданими стратегіями управління;

– оптимізація показників рентабельності реалізованої продукції та рентабельності витрат підприємства, а також комплексне узгодження відхилень у виробничих програмах підприємства, які є оптимальними розв'язками відповідних задач;

– оцінювання стану загроз фінансово-економічній безпеці у динаміці шляхом зіставлення темпів зростання показників діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Комітету статистики України – www.ukrstat.gov.ua
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія / О.І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2004. – 759 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – Вып. 10. – 784 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера».
4. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 386 с.
5. Васильців Т.Г. Пріоритети та засоби зміцнення економічної безпеки малого і середнього підприємництва: монографія / Васильців Т.Г., Волошин В.І., Гуменюк А.М. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2009. – 248 с.
6. Грунин О. Экономическая безопасность организации / О. Грунин, С. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.: ил. – Серия «Учебные пособия».
7. Єрмошенко М.М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: препринт наукової доповіді / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячова, А.М. Ашуєв; [за наук. ред. М.М. Єрмошенка]. – К.: Національна академія управління, 2005. – 78 с.
8. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко.- К.: КНЕУ, 2001. – 308 с.
9. Мунтіян В.І. Економічна безпека України: монографія / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
10. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компаний: научное издание / И.П. Хоминич. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1998. – 156 с.

УДК 330.01:338.222

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЧИННИК СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A KEY FACTOR OF SOCIALIZATION OF THE ECONOMY

Ступнікер Г.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Стаття присвячена дослідженню сутності корпоративної соціальної відповідальності та її впливу на активізацію соціальної складової у формуванні стратегічних пріоритетів діяльності вітчизняних промислових підприємств. Визначено, що необхідність посилення стимулюючої функції держави є ключовим аспектом в активізації корпоративної відповідальності підприємств перед суспільством.
Ключові слова: *корпорації, промисловість, стратегічний розвиток, економічна політика, соціальна політика, соціальна відповідальність.*

Статья посвящена исследованию сущности корпоративной социальной ответственности и ее влияния на активизацию социальной составляющей в формировании стратегических приоритетов деятельности отечественных промышленных предприятий. Определено, что необходимость усиления стимулирующей функции государства является ключевым аспектом в активизации корпоративной ответственности предприятий перед обществом.
Ключевые слова: *корпорации, промышленность, стратегическое развитие, экономическая политика, социальная политика, социальная ответственность.*

The article is devoted to the study of the essence of corporate social responsibility and its influence on activation of a social component in the formation of strategic priorities of activities of domestic industrial enterprises. It is determined that the necessity to strengthen a motivation function of the state is a key aspect in activation of corporate social responsibility of enterprises.
Keywords: *corporations, industry, strategic development, economic policy, social policy, social responsibility.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки одним з ключових аспектів економічної політики держави має бути сприяння активізації соціальної складової стратегічного розвитку бізнес-структур. На нашу думку, саме держава має стимулювати великі корпоративні об'єднання промислового сектору національної економіки до впровадження в систему їхніх стратегічних пріоритетів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). При цьому протягом останнього десятиліття найбільш пріоритетним напрямом розвитку бізнесу, а особливо, великого, є формування етичної поведінки із певними зацікавленими групами впливу, яка визначається поняттям «КСВ».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зацікавленість наукових кіл цією тематикою обумовлена як зовнішніми чинниками (глобалізація економічних процесів, інтеграція вітчизняної економіки у європейську спільноту), так і внутрішніми (необхідність постійної адаптації та удосконалення системи управління підприємством). У своїх дослідженнях Л.В. Лазоренко вказує на те, що для підвищення своєї конкурентоздатності підприємству необхідно ретельно проаналізувати систему соціальної спрямованості по відношенню як до своїх працівників, так і до споживачів своєї продукції та інших зацікавлених сторін [1]. О.М. Серікова пов'язує можливість мінімізації негативних соціальних наслідків сучасної економічної кризи внаслідок активного впровадження в діяльність вітчизняних компаній засад корпоративної соціальної відповідальності, ключовим структурним елементом якої є відповідальність перед суспільством та персоналом. При цьому досить суттєвим, на нашу думку, є наголошення автором на сутності корпоративної соціальної відповідальності як «відповідальності тих, хто приймає бізнес-рішення, за тих, на кого безпосередньо чи опосередковано ці рішення впливають». Отже, КСВ можна визнати інструментом, що «заохочує компанії враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності ком-

панії на споживачів, стейкохолдерів, працівників, громади та навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності». КСВ визнається як концепція, згідно з якою компанії інтегрують соціальні та екологічні питання у свою комерційну діяльність та взаємодію із заінтересованими сторонами на добровільній основі. Особливої актуальності у цій сфері набуває принцип «потрійного критерію», що містить у собі розширення меж звітності організацій та додавання соціальних і екологічних аспектів до фінансових показників діяльності [2].

За умов докорінних змін в матеріальних засадах виробництва і формування нового типу соціально-економічних відносин також досить цікавою є позиція стосовно поєднання проблеми підтримки соціального компромісу в суспільстві та КСВ, оскільки остання визнається одним із суттєвих механізмів соціального контролю та створення умов для збалансування особистих, колективних і суспільних інтересів [3]. З цією метою в Україні ведеться активна діяльність на інформаційному та організаційному рівнях щодо впровадження принципів соціально відповідального бізнесу, зокрема дотримання його міжнародних стандартів. Водночас суттєвою проблемою є необхідність формування державних механізмів стимулювання системного вдосконалення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання та державної підтримки суб'єктів господарювання, які розробляють і реалізують власні стратегії соціальної відповідальності, оприлюднюють нефінансову звітність.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Отже, мета статті полягає у висвітленні основних чинників, що впливають на соціалізацію економічних процесів шляхом посилення корпоративної соціальної відповідальності підприємств промислових галузей вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведені дослідження дають змогу дійти до думки, що одним зі шляхів становлення соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні є співпраця державних органів, громадських організацій та представників бізнесу. За визначенням Європейської Комісії, корпоративна соціальна відповідальність – це «відповідальність підприємств за свій вплив на суспільство». Виходячи з цього, слід сказати, що впровадження КСВ в стратегічну діяльність вітчизняних промислових підприємств можливо насамперед за умови досягнення стійкого розвитку самостійних і відповідальних компаній, що відповідає їх довгостроковим інтересам, сприяє досягненню соціальної безпеки, збереженню навколишнього середовища, дотриманню прав людини.

Важливим аспектом реалізації корпоративної соціальної відповідальності в Україні є можливість зменшення адміністративного впливу державних органів на виробничо-господарську діяльність компанії, оскільки надмірна регламентація такої діяльності позбавляє підприємства, що інтегрують в стратегію свого розвитку принципи КСВ, духу добровільності, соціальної спрямованості його діяльності. Отже, політика соціальної відповідальності має бути розроблена і впроваджена в результаті соціального діалогу, а ключова роль в цьому процесі належить саме злагодженим діям держави у співпраці з роботодавцями.

В сучасній зарубіжній практиці державного регулювання підприємництва впроваджується «SMI-test», що є інструментом, за допомогою якого можна розрахувати витрати бізнесу від впливу державного регулювання, що руйнує або стримує бізнес. Запровадження обов'язковості здійснення регуляторними органами «cost-benefit analysis» (оцінки витрат та економічних вигод) та «SMI-test» дасть змогу значно підвищити якість регуляторного рішення та забезпечить імплементацію національного регуляторного законодавства до норм Європейського законодавства.

Визначаючи ключові аспекти розвитку соціальної корпоративної відповідальності в Україні, варто звернути увагу на діяльність Центру «Розвиток соціальної корпоративної відповідальності (КСВ)» (далі – Центр).

Мета діяльності Центру – впровадження соціальної відповідальності задля системних і якісних змін в Україні. Для цього Центр працює над такими пріоритетними напрямами: КСВ в кризові часи, розвиток освіти, соціальна відповідальність державних органів влади і просування України закордоном [5].

Центром сформовано такі висновки щодо впровадження КСВ:

– конкурентоспроможність окремих підприємств приводить до конкурентоспроможності окремих галузей та країни загалом;

– інвестори все більш схильні розглядати соціальну та екологічну оцінку компанії як спосіб зменшення інвестиційних ризиків;

– кількість компаній, що впроваджують КСВ, суттєво зросте після прийняття національної політики з КСВ.

Центр «Розвиток КСВ» також реалізував Ініціативу «Підприємство 2020: роль бізнесу в суспільстві», що мала на меті узагальнення досвіду стратегічного планування найуспішніших компаній України і розробку такої національної моделі співпраці бізнесу та суспільства, де компанії намагатимуться брати до уваги соціальні та екологічні питання в своїх бізнес-стратегіях.

Центр є провідною незалежною експертною організацією з КСВ в Україні, що об'єднує 38 компаній в Україні, членом Правління Глобального договору ООН (2010-2013 рр.), національним партнером CSR Europe (Брюссель) і Всесвітньої бізнес-ради зі сталого розвитку (WBCSD, Женева). Центр надає консультації з питань розробки стратегії, програм та комунікацій з КСВ, проведення моніторингу та оцінки

ефективності проектів, підготовки і верифікації нефінансової звітності.

Правила, застосовані в традиційних системах фінансового і бухгалтерського обліку, є досить консервативними, а в процесі розвитку економічних відносин практично не змінюються. Але методи економічних оцінок і вимірювань, що базуються на сталих принципах бухгалтерського обліку, поступово втрачають свою актуальність в умовах сучасного розвитку економіки.

У зв'язку з цим важливим аспектом у соціалізації економічної стратегії промислових корпорацій є, на нашу думку, розробка організаційно-інформаційного забезпечення процесу управління інтелектуальним капіталом (ІК) підприємств, що полягає у формалізації обліку його складових (інтелектуальних активів, людського капіталу та ділової репутації, зв'язків, конкурентних переваг) в рамках складання управлінського аналітичного балансу. Застосування такої форми управлінської звітності дає змогу вирішити проблему кількісної оцінки інтелектуальних активів, на основі якої проводиться їх облік на рівні з матеріальними (фізичними та фінансовими) активами підприємства.

Багато елементів ІК, що використовуються на підприємстві, є неідентифікованими і взагалі не відображаються в бухгалтерських балансах, наприклад, зв'язки зі споживачами, кваліфікація персоналу, бази знань. При цьому варто зазначити, що облік інтелектуальних активів завжди був проблемною сферою облікової методології, проте, коли вони становили порівняно невелику частку вартості суб'єкта господарювання, проблема традиційного відображення в обліковій системі цього виду активів була не такою гострою.

Таким чином, нівелювати вказані протиріччя може Звіт про ІК, що є додатком до традиційних основних форм бухгалтерської і фінансової звітності. Він може мати два різновиди: для внутрішнього користування (власники, керівники) – докладний, для зовнішнього (інвестори, держава) – скорочена форма. Застосування альтернативних методів обліку в міжнародній практиці відбувається шляхом складання так званої пояснювальної записки до фінансової звітності. Так, досить поширеними серед зарубіжних фірм є Звіти про інтелектуальний капітал (Intellectual Capital Accounts, ICA), що є доповненням до традиційних бухгалтерських звітів. Але недоліками ICA є його суто теоретична спрямованість і відсутність формалізованих економічних показників, що обмежує можливості щодо прийняття управлінських рішень [6].

Отже, через те, що стандартні методи обліку не дають змогу враховувати фактори, пов'язані з використанням інтелектуальних ресурсів підприємства, переосмислення чинних стандартів і доповнення їх новими дадуть змогу мінімізувати фундаментальні протиріччя між традиційною методологією обліку і особливостями сучасної економіки, що має інформаційно-інтелектуальне спрямування.

Висновки. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності сприятиме інтеграції України до європейського економічного і соціального простору та поступової інтеграції до Європейського Союзу. Приймаючи національну політику з КСВ, Україна надасть мотиваційні стимули українським компаніям до розвитку КСВ, підтримуючи конкурентоспроможність українського виробника на глобальних ринках.

Таким чином, КСВ в сучасних умовах функціонування вітчизняної економіки має стати рушійною силою соціальних інновацій, що сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості країни на міжнародному рівні. При цьому значна кількість компаній матиме кращу репутацію, буде створювати вищу додану вартість і отримувати більш високий прибуток, а отже, формувати та реалізовувати свій інтелектуальний капітал.

Водночас ігнорування державою теми КСВ, неприйняття або неправильне розуміння цього питання можуть призвести до збільшення фіскального навантаження на підприємства та втрати конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і країни загалом. Отже, розглядаючи оптимістичний сценарій розвитку вітчизняної економіки, варто сподіватися, що завдяки реалізації стратегії підвищення соціальної відповідальності бізнесу українські компанії промислового сектору можуть сприяти підвищенню рівня соціалізації вітчизняної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лазоренко Л.В. Оцінка соціальної відповідальності компанії «МТС Україна» / Л.В. Лазоренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/6_2017/10.pdf

2. Серікова О.М. Напрями збереження трудового потенціалу підприємств в умовах кризи за принципами корпоративної соціальної відповідальності / О.М. Серікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/6_2017/14.pdf

3. Соціальна відповідальність підприємства та її міжнародні стандарти / [І.І. Топішко, Н.П. Топішко, Т.І. Галецька] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/6_2017/15.pdf

4. Марущак Н.В. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні в контексті світового досвіду / Н.В. Марущак // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – № 138 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/marushchak-n-corporate-social-responsibility-in-ukraine-in-the-world-experienc_19584.pdf

5. Офіційний сайт Центру «Розвиток соціальної корпоративної відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csr-ukraine.org
6. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uspp.org.ua/media/%20КСВ+.doc
7. The Danish Trade and Industry Development Council. Intellectual Capital Accounts. Reporting and managing intellectual capital [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/dataoecd/16/50/1948022.pdf

УДК 658.14

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ КАПІТАЛУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

STRUCTURAL CHANGES OF CAPITAL AND THEIR INFLUENCE ON A FINANCIAL CONDITION OF THE DOMESTIC ENTERPRISES

Чемчикаленко Р.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Майборода О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Арутюнова А.Д.
студентка,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню стану структури капіталу вітчизняних підприємств. Проаналізовано склад та структуру капіталу підприємств України та Харківської області за період з 2012 по 2015 роки. З'ясовано, що пряма залежність між зростанням частки власного капіталу та покращенням фінансових результатів діяльності підприємства відсутня. Встановлено, що за умови повної відсутності власного капіталу жодне підприємство не демонструє позитивних фінансових результатів, тоді як збільшення боргового капіталу в окремих сегментах економіки лише покращує їх фінансові результати. Доведено, що для підприємств різних видів економічної діяльності та різного географічного розташування параметри оптимальної структури капіталу набувають своїх індивідуальних значень.

Ключові слова: *капітал, структура капіталу, підприємство, фінансовий стан, джерела фінансування капіталу.*

Статья посвящена исследованию состояния структуры капитала отечественных предприятий. Проанализированы состав и структура капитала предприятий Украины и Харьковской области за период с 2012 по 2015 годы. Выяснено, что прямая зависимость между ростом доли собственного капитала и улучшением финансовых результатов деятельности предприятия отсутствует. Установлено, что при условии полного отсутствия собственного капитала ни одно предприятие не демонстрирует положительных финансовых результатов, в то время как увеличение долгового капитала в отдельных сегментах экономики лишь улучшает их финансовые результаты. Доказано, что для предприятий различных видов экономической деятельности и различного географического расположения параметры оптимальной структуры капитала приобретают свои индивидуальные значения.

Ключевые слова: *капитал, структура капитала, предприятие, финансовое состояние, источники финансирования капитала.*

The article is devoted to the study of capital structure of domestic enterprises. Analyzed the composition and structure of the capital of enterprises of Ukraine and Kharkiv region for the period from 2012 to 2015. It is found that a direct correlation between the increase of equity capital and improvement of financial results of activity of the enterprise is missing. It is established that under condition of full absence of own capital, no company shows positive financial results while increasing the debt capital in some segments of the economy only improves their financial results. It is proved that for enterprises of different economic activities and different geographical location parameters of the optimal capital structure gain their individual values.

Keywords: *capital, capital structure, venture, financial condition, sources of capital funding.*

Постановка проблеми. З часу становлення сучасної економіки України проблема управління капіталом підприємства завжди була й залишається однією з найскладніших. В умовах посилення економічної кризи актуальність цієї проблеми тільки постійно зростає. Так, загальна нестача вільних коштів в обігу змушує керівництво підприємств вдаватися до залучення нових ресурсів, балансуючи при цьому між їх рентабельністю та фінансовою стійкістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі оптимізації структури капіталу окремих підприємств чи галузей економіки присвячено значну кількість праць вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як, зокрема, С. Майер, Д. Дюран, М. Міллер, Ф. Модільяні, О.Я. Базілінська, А.А. Мазаракі, І.О. Бланк, О.М. Гайдаєнко, Т.В. Головко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить широке висвітлення у спеціалізованій літературі проблем, пов'язаних з організацією управління капіталом підприємств, не всі аспекти цієї проблеми досліджено та належно обґрунтовано. Особливо це стосується оптимізації структури коштів не на рівні окремо взятого підприємства, а на рівні регіону чи країни загалом. При цьому актуальність відповідних процесів посилюється не тільки динамічним характером самої проблеми (як вже давно доведено, оптимальною структура капіталу може бути лише за певних умов й лише в короткий часовий період), але й економічною трансформацією та глибокою фінансовою кризою в країні.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз складу та структури капіталу вітчизняних підприємств, а також виявлення впливу структурних змін сукупного капіталу на фінансовий стан підприємств країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап функціонування економіки України характеризується не тільки змінами у векторі розвитку країни, високою інфляцією, але й потребами в нових джерелах поповнення капіталу підприємств. При цьому ефективне управління структурою капіталу підприємства дає змогу виявити наявні резерви та використати їх для покращення загального фінансового стану досліджуваних підприємств.

Проте нині не існує єдино правильного рецепту щодо формування оптимальної структури капіталу для будь-якого підприємства. Практика показує, що для підприємств різних галузей економіки оптимальним є різне співвідношення власного та позикового, основного та оборотного капіталу. Тому спробуємо дослідити стан капіталу вітчизняних підприємств та оцінити залежність формування фінансових результатів (на жаль, через відсутність інформації щодо чистих результатів діяльності підприємств Харківської області ми змушені були оперувати показником фінансового результату до оподаткування [3]) за видами економічної діяльності.

Спочатку проаналізуємо структуру капіталу вітчизняних підприємств за джерелами його походження та оцінимо рівень і динаміку фінансових результатів залежно від зміни структури пасиву балансу вітчизняних підприємств (табл. 1). При цьому, зважаючи на мізерні розміри зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами та групами вибуття і чистою вартістю активів недержавного пенсійного фонду, не будемо їх враховувати в процесі дослідження.

Згідно з даними, наведеними в табл. 1, як загалом по економіці, так і в більшості видів діяльності простежується погіршення ситуації з фінансовими результатами діяльності підприємств відповідних галузей економіки. За чотири останніх роки чистий результат діяльності підприємств погіршився більш ніж в 2 рази й перетнув рівень збитковості майже за всіма галузями економіки. Винятки становлять лише сільське, лісове та рибне господарство, освіта й надання інших видів послуг, де простежуються мінімальні обсяги чистого прибутку. Негативною через рівень фінансової стійкості є зміна структури капіталу, оскільки за відповідний період частка власного капіталу в середньому по економіці країни скоротилась майже на 20%. Тому першим висновком, що є на поверхні цього аналізу, є пряма закономірність між питомою вагою власного капіталу та чистим результатом діяльності підприємства. Така динаміка двох досліджуваних показників мала б спростувати об'єктивність теорії Д. Дюрана [2] щодо необхідності залучення боргового капіталу для підвищення вартості (результативності) підприємства. Проте виняток з вищевказаної закономірності (а це стосується як сфери надання інших видів послуг, де за умови скорочення частки власного капіталу на 0,6% вдалося не тільки вийти з беззбиткового рівня, але й досягнути певного рівня прибутку; сільського, лісового та рибного господарства, де скорочення частки власного капіталу на 13,4% привело до зростання фінансового результату більш ніж в 76 разів; так і сфери освіти, де скорочення власного капіталу на 10,2% не привело до збитковості підприємства) свідчить про те, що ця закономірність не є аксіомою.

Більш того, в тих двох секторах економіки («Інформація та телекомунікації» та «Професійна, наукова та технічна діяльність»), де країна змогла наростити частку власного капіталу, замість покращення фінансових результатів відбулось тільки погіршення. Так, якщо в сфері професійної, наукової та технічної діяльності обсяг збитків просто зріс більш ніж майже в 290 разів, то в сфері інформації та телекомунікації за такої зміни структури капіталу підприємства замість очікуваного позитивного фінансового результату продемонстрували суттєві збитки.

Таблиця 1

Закономірності зміни чистого фінансового результату діяльності підприємств України залежно від зміни структури пасиву балансу та виду економічної діяльності

Галузь економіки	Показник															
	власний капітал, %				довгострокові зобов'язання і забезпечення, %				поточні зобов'язання і забезпечення, %				Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.			
	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Усього	35,2	34,4	24,7	28,3	18,6	18,7	22,7	20,7	46,2	47,1	52,6	51,0	101 884,7	29 283	-523 587	-340 127
Сільське, лісове та рибне господарство	53,6	50,1	42,0	40,2	12,7	13,7	16,1	9,9	33,7	36,2	41,9	49,9	26 992,7	15 147,3	21 677,4	103 137,6
Промисловість	38,7	38,5	28,8	20,3	20,2	19,6	23,5	24,8	41,1	41,9	47,7	54,9	21 353,4	13 698,3	-166 414	-181 360,9
Будівництво	11,3	11,0	1,2	-5,1	29,4	29,4	36,2	33,8	59,2	59,5	62,6	71,3	-71,1	-5 126,6	-27 288,4	-25 074,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	9,6	8,5	-2,0	-4,8	14,1	14,6	17,0	18,1	76,3	76,9	85,0	86,7	9608	-6 047,5	-128 135	-80 564,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	50,7	47,9	40,9	67,6	18,3	18,2	18,3	13,2	31,0	33,9	40,8	19,2	7 524,9	834,3	-19 703,9	-13 921,8
Тимчасове розміщування й організація харчування	36,4	37,2	12,2	-10,5	31,1	26,5	40,5	52,4	32,5	36,2	47,3	58,1	-862,5	-1 270,5	-6 579	-7 094,4
Інформація та телекомунікації	40,0	32,7	4,1	41,4	17,4	23	31,9	21,7	42,5	44,3	64	36,9	6 300,1	6 817,6	-15 373,9	-10 166,6
Фінансова та страхова діяльність	54	55,8	38,3	35,0	15,1	15,2	21,0	23,5	30,9	28,9	40,1	41,0	37 984,3	24 041,2	35 960,6	-171,3
Операції з нерухомим майном	34,5	31,5	9,0	-2,7	28,6	31,6	44,6	45,6	36,9	36,8	46,4	57,1	-8 539,5	-9 571,4	-105 598	-63 470,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	34,9	34,4	43,7	60,4	20,9	17,7	18,2	12,4	44,2	47,9	38,1	27,2	-165,5	-6 823,8	-98 958,1	-47 964,1
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	75,5	77,0	69,5	65,2	6,6	6,5	9,9	9,5	17,9	16,5	20,6	25,3	3 889,4	-1 224,8	-9 219,4	-9 425,1
Освіта	71,0	70,7	72,5	60,8	4,1	6,2	4,3	8,7	24,9	23,1	23,2	30,5	136,8	140,2	82,6	105,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	47,7	45,2	29,7	29,5	23,6	22,6	31,8	34,2	28,7	32,2	38,5	36,3	30,5	-31,9	-1111	-961,1
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	29,4	34,0	34,3	28,1	36,8	26,6	30,2	33,2	33,8	39,4	35,5	38,7	-2 280,4	-1 280,4	-2 911,4	-3 489,2
Надання інших видів послуг	31,2	32,6	25,6	30,6	8,8	4,4	11,8	7,5	60,0	63,0	62,6	61,9	-16,4	-18,8	-16,1	293,5

Джерело: складено за статистичними матеріалами Державної служби статистики України [1]

Таблиця 2

Закономірності зміни чистого фінансового результату діяльності підприємств Харківської області залежно від зміни структури пасиву балансу та виду економічної діяльності

Галузь економіки	Показник															
	власний капітал				довгострокові зобов'язання і забезпечення				поточні зобов'язання і забезпечення				Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.			
	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Усього	39,1	37,8	31,5	23,9	16,4	14,9	17,3	16,0	44,5	47,3	51,2	60,1	2 207 062	1 935 222	-6 708 081	-2 701 814,6
Сільське, лісове та рибне господарство	54,0	50,6	39,2	47,5	18,3	14,0	17,3	16,2	27,7	35,4	43,5	36,3	1 784 117,2	1 019 216,7	1 063 790,9	6 020 605,6
Промисловість	38,5	36,9	33,6	27,2	15,4	15,3	16,6	16,0	46,0	47,8	49,9	56,7	2 572 206,6	2 602 755,2	618 680,1	602 044,2
Будівництво	8,0	17,5	11,8	6,9	24,8	22,9	28,2	27,6	67,1	59,5	60,0	65,4	-187 035,6	-145 439,4	-905 451,2	-601 425,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	5,4	4,2	-7,5	-11,7	15,5	12,8	22,2	15,7	79,0	82,9	85,3	96,1	-989 907,5	-391 288,9	-2 807 617,1	-4 899 014,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	57,0	55,8	45,3	25,3	16,2	14,3	17,5	17,4	26,8	29,9	37,2	57,2	-198 331,2	-56 907,6	-718 418,9	-1 301 561,4
Тимчасове розміщування й організація харчування	34,2	20,4	-5,0	-18,7	11,3	24,6	39,9	49,4	54,5	54,9	65,1	69,3	-77 896,6	-101 536,4	-288 597,8	-249 222,6
Інформація та телекомунікації	26,2	28,2	32,0	27,9	30,8	31,1	25,2	28,8	43,0	40,7	42,8	43,4	77 514,5	115 326,2	24 053,9	134 193,7
Фінансова та страхова діяльність	42,9	41,3	59,3	62,7	18,6	18,6	8,1	7,3	38,5	40,1	32,6	30,0	-61 473,3	-575 322,4	-1 821 343,9	164 038,8
Операції з нерухомим майном	35,6	31,6	31,0	21,6	29,3	25,5	28,2	33,1	35,0	42,8	40,8	45,4	-717 072,2	-750 225,3	-1 543 944,2	-1 711 630,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	25,3	28,7	39,2	29,7	9,2	7,6	4,6	5,3	65,5	63,7	56,2	65,0	184 406,9	171 796,4	237 038,8	-653 520,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	89,9	86,8	90,3	90,0	1,7	2,4	0,6	0,6	8,4	10,8	9,1	9,3	-57 585,4	-55 861,9	-228 638,6	50 190,3
Освіта	47,9	49,9	51,2	45,1	6,6	7,5	9,3	9,8	45,5	42,6	39,5	45,1	3 890,6	2 040,9	-4 586,7	-5 695,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	37,8	40,2	36,3	34,0	8,9	9,4	7,4	8,1	53,2	50,4	56,3	57,9	2 364,5	12 842,5	-1 161,3	-188,9
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	20,1	64,9	66,1	58,5	69,5	19,0	24,1	30,3	10,4	16,1	9,8	11,1	-129 243,8	87 474,4	-330 800,6	-249 012,4
Надання інших видів послуг	5,7	5,8	17,2	17,8	0,9	1,0	0,9	1,1	93,4	93,2	81,9	81,2	1 107,5	351,4	-1 084,7	-1 614,5

Джерело: складено за статистичними матеріалами Головного управління статистики у Харківській області [3]

Проте, оцінюючи вплив структури капіталу на фінансові результати діяльності підприємств, варто також звернути увагу й на той факт, що саме підприємства тих видів діяльності, де був повністю відсутній власний капітал, демонструють найвищі темпи погіршення власних фінансових результатів. Так, наприклад, якщо в таких сферах економіки, як «Будівництво», «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», «Тимчасове розміщування й організація харчування», «Операції з нерухомим майном», темпи погіршення чистого фінансового результату за чотирирічний період сягнули від 8 до 352 разів, то в таких галузях, як «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність», «Інформація та телекомунікації» і «Професійна, наукова та технічна діяльність» (де частка власного капіталу за досліджуваний період зросла), скорочення фінансового результату склало від 2,8 до майже 290 разів.

Тому перший висновок, що напрошується за результатами табл. 1, – це відсутність прямої залежності між зростанням частки власного капіталу та покращенням фінансових результатів діяльності підприємства. Проте варто вказати й на те, що за умови повної відсутності власного капіталу жодне підприємство не демонструвало й позитивних фінансових результатів.

Оцінюючи загальну структуру капіталу вітчизняних підприємств необхідно відзначити, що найвищий рівень концентрації власного капіталу притаманний передусім підприємствам і організаціям державного сектору економіки. Так, в 2015 році лише чотири галузі економіки демонстрували 50-відсоткову й більше забезпеченість капіталу власними коштами. Це такі галузі, як «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність», «Професійна, наукова та технічна діяльність», «Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування», «Освіта». З високою мірою справедливості можна стверджувати, що саме ці галузі найбільше представлені державним сектором економіки. Проте навіть за надвисокого порівняно з іншими секторами економіки рівня власного капіталу тільки в сфері освіти підприємства демонструють позитивні фінансові результати. Відповідно, такий стан речей спростовує міф про необхідність забезпечення автономності підприємства для отримання позитивних фінансових результатів.

Стосовно ж структури позикового капіталу, то необхідно відзначити, що, попри існування думки про недоцільність використання поточних боргових коштів, оскільки вони прив'язують підприємство до кредитора, не для всіх сфер економіки це правило справджується. Так, підприємства, що спеціалізуються на наданні інших видів послуг навіть за умови нарощення поточних зобов'язань і забезпечень до 61,9%, змогли отримати позитивний фінансовий результат. Найбільше ж довгострокових боргових коштів налічувалось на підприємствах таких видів діяльності, які: а) є цікавими для інвестування ззовні («Тимчасове розміщування й організація харчування», «Операції з нерухомим майном»); б) мають переважно соціальний характер («Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги», «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок»); в) у зв'язку з характером діяльності потребують замороження капіталу на тривалий період («Будівництво»).

Проте жоден з цих секторів економіки не продемонстрував позитивних результатів діяльності, що не дає нам права говорити про якусь закономірність між наявністю й динамікою довгострокових позикових коштів і динамікою фінансових результатів.

Перевірку ж попередніх гіпотез про зв'язок між структурою капіталу й фінансовими результатами здійснимо на прикладі Харківської області (табл. 2).

Оцінюючи дані, наведені в табл. 2, можна дійти таких висновків:

1) наявність п'ятдесяти і більше відсотків власного капіталу в загальній його структурі не гарантує отримання позитивних фінансових результатів, а отже, й не свідчить про оптимальність самофінансування;

2) натомість повна відсутність власного капіталу – це серйозна передумова збитковості підприємства;

3) нарощення боргового капіталу в такому виді діяльності, як «Сільське, лісове та рибне господарство», має право на життя, оскільки також приводить до покращення фінансових результатів підприємств відповідного сектору економіки; певною мірою цей тезис справджується й для підприємств, що спеціалізуються на наданні інших видів послуг;

4) «лідерство» за таким показником, як «частка поточних зобов'язань в структурі позикового капіталу», є запорукою збитковості підприємства, натомість переважання частки довгострокового позикового капіталу також не гарантує отримання прибутків;

5) для певного галузі діяльності й окремо взятого регіону оптимальним буде своє співвідношення між окремими елементами капіталу.

Висновки. Результати проведеного дослідження показали, що як загалом по Україні, так і на підприємствах Харківської області відбуваються негативні зміни структури капіталу, що виявляється у зростанні до критичної межі обсягів поточної заборгованості та зменшенні чистих фінансових результатів. При цьому забезпечення фінансової стійкості підприємств не гарантує їм отримання позитивних фінансових результатів. Для кожного сектору економіки та кожного географічного регіону оптимальне співвідношення власних та позикових коштів, довгострокового та короткострокового позикового капіталу набуває своїх індивідуальних значень. При цьому якщо відсутність власного

капіталу – це пряма ознака збитковості підприємства, то нарощення обсягів навіть почтових зобов'язань може привести до покращення фінансових результатів діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua
2. Duran D. Costs of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems of Measurement / D. Durand // Conference on Research in Business Finance, 1952, National Bureau of Economic Research. – NBER, 1952. – P. 215-262.
3. Головне управління статистики у Харківській області. Архів. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/struktura-balansu-pidpryiemstv-za-vydamy-ekonomichnoi-diialnosti

УДК 658.56:338

КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

COMPETITIVE STRATEGIES OF A TOURIST ENTERPRISE

Шпак М.В.
кандидат географічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Національний гірничий університет

Юрчишина Л.І.
старший викладач кафедри економіки підприємства,
Національний гірничий університет

У статті досліджено сутність та значення конкурентних стратегій для розвитку туристичного підприємства в умовах економічної реальності, що склалася в Україні. Розглянуто основну мету функціонування туристичного підприємства, яка полягає у задоволенні потреб споживачів в туристичних послугах, проаналізовано конкурентні стратегії та їх значення для конкурентоспроможності підприємства. Визначено дієвість конкурентної стратегії як одного з найважливіших інструментів управління для формування конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: *стратегія, конкурентоспроможність, туристичне підприємство, туристичні послуги, туристичний ринок.*

В статье исследованы сущность и значение конкурентных стратегий для развития туристического предприятия в условиях экономической реальности, которая сложилась в Украине. Рассмотрена основная цель функционирования туристического предприятия, которая заключается в удовлетворении потребностей в туристических услугах, проанализированы конкурентные стратегии и их значение для конкурентоспособности предприятия. Определена действенность конкурентной стратегии как одного из важнейших инструментов управления для формирования конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: *стратегия, конкурентоспособность, туристическое предприятие, туристические услуги, туристический рынок.*

There is the essence and the definition investigation of competitive strategies for tourist enterprise development in terms of Ukrainian economic conditions in the article. The main goal of tourist enterprise functioning is elaborated which is embodied in the satisfaction of needs inherent to the tourist services. Competitive strategies and their meaning for enterprise competitiveness are analyzed as well. The efficiency of competitive strategy is defined as one of the most important managing tools for the competitiveness formation.

Keywords: *strategy, competitiveness, tourist enterprise, tourist services, tourist market.*

Постановка проблеми. Сучасні світові інтеграційні процеси об'єктивно підвищують актуальність проблеми розвитку конкурентних переваг туристичних підприємств.

Туризм виконує важливу роль у вирішенні соціально-економічних проблем. Це пов'язано передусім з необхідністю виходу туристичних послуг на світовий ринок, зростанням конкуренції та зацікавленістю у підвищенні фінансово-економічних показників, таких як прибуток, рентабельність, ефективність туристичних послуг.

Для досягнення успіху в сформованих економічних умовах туристичному бізнесу як пріоритет необхідна передусім загальна стратегічна орієнтація туристичних послуг на ринки збуту по всьому світі.

Процес формування конкурентоспроможності сучасного підприємства безпосередньо пов'язаний з вирішенням проблеми найшвидшого досягнення запланованих результатів в умовах внутрішнього та зовнішнього середовища і ситуації на ринку, підвищення інвестиційної привабливості і конкурентоспроможності регіонів. У цьому випадку мета і виступає результатом, а стратегія – інструментарієм її досягнення. Таким чином, стратегія – це один із найважливіших інструментів управління для формування конкурентоспроможності підприємства. Головною стратегічною метою розвитку туризму є формування конкурентоздатної туристсько-рекреаційної галузі як однієї з пріоритетних галузей економіки, що забезпечить, з одного боку, попит споживачів (як внутрішніх, так і зарубіжних) на задоволення своїх потреб в туристсько-рекреаційних послугах, а з іншого боку, значний внесок у соціально-економічний розвиток за рахунок збільшення прибуткової частини бюджету, надходження інвестицій,

збільшення кількості робочих місць, покращення здоров'я людського капіталу, збереження і раціонального використання культурно-історичної і природної спадщини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі привертають інтерес зарубіжних та українських учених, зокрема проблеми та перспективи розвитку туристичної галузі досліджувала О.О. Любіцева [3], розробці конкурентної стратегії туристичної галузі значна увага приділяється в роботах В.М. Ісаєнко, К.Д. Ніколаєва [2], вплив змін у міжнародному туристичному бізнесі на конкурентний розвиток вітчизняної туристичної галузі досліджувала О.П. Савицька [7], стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств розглядалися у працях Л.П. Дядечка [1], М.П. Мальської [4], Т.І. Ткаченка [8] та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас проблематика підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств розроблена недостатньо. Так, до числа проблемних питань варто віднести визначення напрямів конкурентного розвитку туристичного потенціалу, розробку конкурентної стратегії розвитку туризму, а також прийняття найбільш оптимальних рішень у конкурентному середовищі.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення дієвості конкурентної стратегії як найважливішого інструмента управління конкурентоспроможністю туристичного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальним для підприємств усіх видів виступає прагнення до сталого розвитку, високої конкурентоспроможності і виживаності в економічно нестабільних умовах.

Діяльність будь-якого підприємства можна досить добре описати моделлю «вхід – вихід» (рис. 1). З економічної точки зору входи – це земля, праця, капітал і управління, що комбінуються в єдину виробничу систему. Виходи – це різні товари і послуги, наприклад, туристичні послуги, медичне обслуговування, кваліфікований персонал. Ланцюжок «входи – трансформаційний процес – виходи» як єдине ціле системи зв'язує стратегія, що дає змогу досягати бажаних результатів.

В умовах економічної реальності, що склалася в Україні, туристичне підприємство як відкрита система стоїть перед рішенням таких життєво важливих задач:

– дослідження ринку і завоювання споживача;

– коректне встановлення генеральної мети і системи цілей, спрямованих на подальший розвиток підприємства;

– визначення необхідних достатніх обсягів туристичних послуг;

– встановлення сприятливих зв'язків із зовнішнім середовищем;

– утворення своєї інформаційної структури й інформаційних систем з базами даних;

– забезпечення конкурентоздатності;

– управління фінансовими потоками;

– визначення джерел і напрямів інвестування;

– підбір і управління персоналом;

– використання досягнень науково-технічного прогресу тощо.

Основною метою функціонування туристичних підприємств є задоволення потреб споживачів в туристичних послугах. У зв'язку з цим основним видом діяльності туристичних підприємств є комплектування та реалізація туристичного продукту – комплексу туристичних послуг, що задовольняють потреби туриста під час його подорожі.

Тому найголовнішою задачею туристичного підприємства є розробка стратегії підприємства. Дійсно, стратегія – це один з найважливіших інструментів керівництва для формування конкурентоспроможності підприємства.

Дуже важливим моментом у формуванні конкурентоспроможності туристичного підприємства є вивчення й аналіз внутрішнього середовища підприємства і ринкового конкурентного середовища. Неправильна або недостатня оцінка останніх сприяє помилковій розробці стратегії. Це ставить під сумнів і досягнення мети високої конкурентоспроможності.

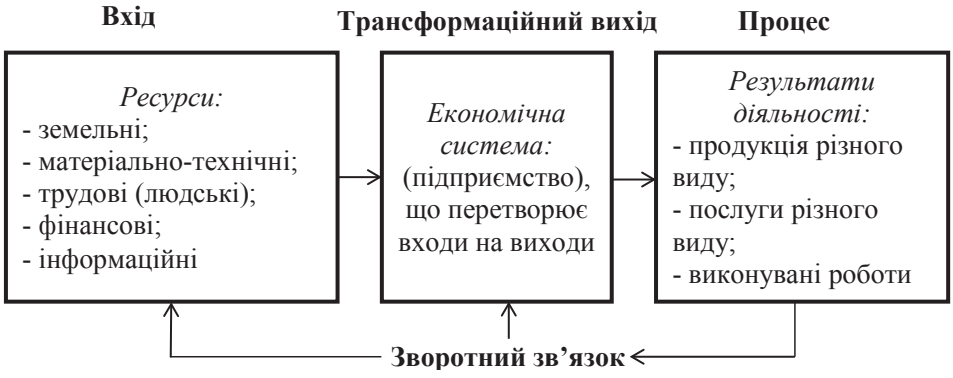


Рис. 1. Схема діяльності організації (підприємства) [5]

Виживаність туристичного підприємства – це уміння постійно підтримувати високу конкурентоспроможність підприємства на ринку, вчасно реагувати на зовнішні зміни, на вимоги ринку, на конкуренцію, що підсилюється.

Таким чином, справедливим буде твердження, що ділові стратегії організації будуть перемагати за умови, якщо їхньою основою є стійка конкурентна перевага, тобто «могутні» конкурентні стратегії.

У чому ж мета і сутність конкурентних стратегій?

Мета конкурентних стратегій досить проста і зрозуміла: вести справи підприємства в напрямі досягнення конкурентної переваги на ринку і створення своєї клієнтури.

Сутність конкурентних стратегій чітко описується їхнім складом і спрямованістю.

Склад конкурентної стратегії туристичного підприємства можна представити за допомогою простої графічної схеми (рис. 2).

Фактично конкурентна стратегія, хоча і є такою, що забезпечує діловий рівень управління підприємством, більш вузька за масштабністю, ніж загальна стратегія того ж підприємства. Це природним чином і визначає конкретну спрямованість останньої – виконання планів керівництва з ведення конкурентної боротьби і надання додаткових цінностей для покупців туристичних послуг.

Залежно від ступеня домінування на ринку всі туристичні підприємства можна поділити на:

– аутсайдерів ринку, що займають найменшу частку на ринку, оскільки найменш ефективно використовують конкурентні переваги;

– підприємства, що мають слабку конкурентну позицію;

– підприємства, що мають сильну конкурентну позицію;

– підприємства-лідери на ринку, які відрізняються найкращим ступенем використання

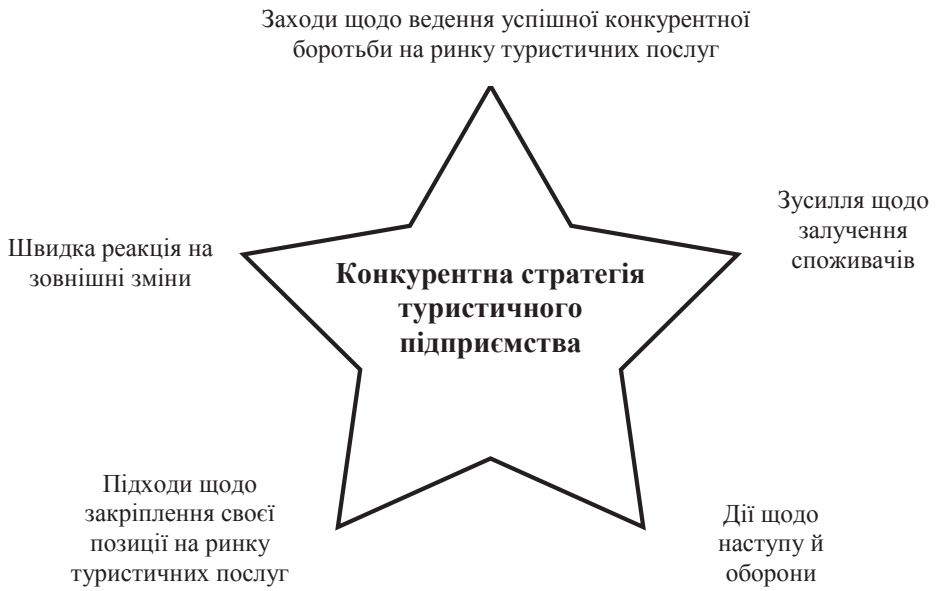


Рис. 2. Склад конкурентної стратегії

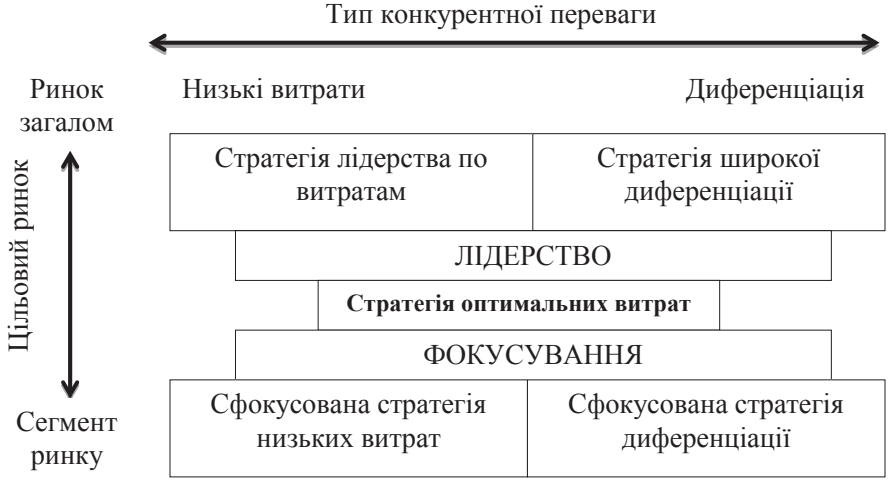


Рис. 3. Загальні стратегії М. Портера [6]

конкурентних переваг і мають найбільшу ринкову частку.

Запропоновані Майклом Портером загальні конкурентні стратегії [6] сьогодні претендують на деяку універсальність, оскільки практика довела їх високу ефективність.

Майкл Портер вказує, що загальні конкурентні стратегії існують у вигляді стратегій лідерства у зниженні витрат; стратегій диференціації; стратегій фокусування.

Характерними рисами зазначених конкурентних стратегій є:

– часткове їхнє взаємопроникнення одна в іншу так, що часом останні важко розділити;

– взаємопов'язування цих стратегій у єдиний процес досягнення конкурентної переваги на ринку.

Сутність зазначених характеристик зручно відобразити у вигляді матриці, що одержала назву матриці загальних конкурентних стратегій Майкла Портера (рис. 3).

Зазначена матриця демонструє п'ять варіантів підходів до побудови стратегії конкуренції підприємства, а точніше, п'ять основних конкурентних стратегій: стратегію лідерства по витратам; стратегію широкої диференціації; стратегію оптимальних витрат; сфокусовану стратегію на низьких витратах; сфокусовану стратегію диференціації.

Характерною ознакою туристичних послуг є комплексність. Найбільш науковий та узагальнений характер дефініції ринку туристичних послуг запропоновано О.О. Любіцевою: «Ринок туристичних послуг – система багатоаспектна, поліструктурна, поліформна і багаторівнева, що функціонує за законом врівноваження попиту та пропозиції, який відтворює об'єктивно обумовлену необхідність відповідності у часі й просторі вартісних та натурально-речових форм платоспроможного попиту і товарної пропозиції та діє на основі коливань виробництва і споживання турпродукту» [3].

За нового підходу світ розглядається як єдиний глобальний ринок. Глобальний ринок – це міжнародний ринок, попит, на якому можна задовольнити пропозицією туристичних послуг на основі аналізу попиту, який проводиться на основі стратегічного маркетингу.

У своїй праці «Глобальний туризм» В. Теобальд (*William Theobald*) дуже ґрунтовно підійшов до питання вивчення глобального туризму. На його думку, глобальний туризм, подібно до кола, відображає дію від'їзду й повернення, спровоковані необхідністю чи бажанням до подорожі [6].

Ідея глобального аналізу полягає у визначенні загальних характеристик ринків та цільових груп споживачів, особливостей окремих країн, що визначають величину попиту. Фірми використовують переваги світового маркетингу, майже в кожній країні працюють одні й ті ж компанії-конкуренти. Конкуренція між ними загострюється. Стратегія глобалізації заснована на ймовірній перевазі споживачами більш дешевих туристичних послуг. Глобальна стратегія передбачає адаптацію ресурсів і цілей підприємства до можливостей глобального ринку. Фірми починають займатися глобальним маркетингом з метою:

– використання можливостей зростання й експансії;

– захисту від розорення, загрози з боку більш конкурентоспроможних фірм.

Глобальна стратегія важлива для повної реалізації можливостей підприємства, адже фірма, що боїться стати глобальною, ризикує втратити свої позиції і на внутрішньому ринку.

Залежно від стратегії, якої дотримуються підприємства, розрізняють такі види підприємства: комутанти, експлеренти, віоленти та патієнти.

Комутанти – невеликі підприємства з універсальним профілем діяльності, що прагнуть до задоволення невеликих за обсягами, а іноді й короткочасних потреб певних груп споживачів.

Експлеренти – підприємства з експериментальним профілем діяльності, стратегія яких пов'язана зі створенням нових чи радикальним перетворенням старих сегментів ринку, а головна перевага яких полягає у впровадженні принципових нововведень.

Віоленти – підприємства з масовим профілем виробництва, що, як правило, функціонують у сфері стандартного виробництва та реалізації туристичних продуктів (як правило, туроператори). Такі підприємства приваблюють споживачів порівняно дешевими і доброякісними (середнього рівня якості) продуктами, головна їх конкурентна перевага полягає у високій продуктивності праці.

Патієнти – підприємства, що дотримуються стратегії вузької спеціалізації. Вони надають особливі, незвичайні туристичні послуги, як правило, дорогі і високоякісні, для вузького кола споживачів і прагнуть до завоювання максимальної частки невеликого ринкового сегменту.

Висновки. Туристичною діяльністю в Україні займається велика кількість різних типів туристичних підприємств, що надають різні послуги туристам, задовольняючи їх попит. Діяльність туристичних підприємств певним чином розрізняється за специфікою виконуваних функцій, обсягами діяльності та задіяних ресурсів, що зумовлює їх класифікацію та типізацію.

Враховуючи те, що в умовах ринкових відносин важливою умовою забезпечення виживання та ефективної діяльності туристичних підприємств є високий рівень їх конкурентоспроможності, слід сказати, що доцільним є дослідження конкурентної стратегії.

Під час формування конкурентної стратегії керівник змушений враховувати численні, нерідко взаємно суперечливі дані і спиратися на складні критерії ефективності шляхів досягнення кінцевих цілей. Тому керівники підпри-

ємств почали вивчати й аналізувати стратегію як інструмент формування конкурентоспроможності.

Таким чином, на нашу думку, стратегію сьогодні варто розглядати як комплекс застосованих рішень щодо розміщення ресурсів підприємства і досягнення дострокових конкурентних переваг на цільових ринках. Дієвість розроблюваних стратегій зумовлена, по-перше, глибиною прогнозування, по-друге, потребою нормоутворення, по-третє, інноваційно-інвестиційним наповненням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.

2. Стратегія сталого розвитку туристичної галузі / [В.М. Ісаєнко, К.Д. Ніколаєв, К.О. Бабікова, Г.О. Білявський, І.Г. Смирнов] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/123456789/6901/1/SSR-tourism.pdf

3. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг / О.О. Любіцева. – К.: Альтерпрес, 2005. – 436 с.

4. Мальська М.П. Туристичний бізнес: теорія та практика: [навч. посіб.] / М.П. Мальська, В.В. Худо. – К.: ЦНЛ, 2009. – 424 с.

5. Подольчак Н.Ю. Стратегічний менеджмент: [навч. посіб.] / Н.Ю. Подольчак. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 400 с.

6. Розробка стратегії: минуле, сучасність та майбутнє // Інтернет-портал для управлінців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/strategy/ str004.html

7. Савицька О.П. Вплив стратегії розвитку на ефективність діяльності туристичних підприємств / О.П. Савицька / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 13. – С. 364-369.

8. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: [моногр.] / Т.І. Ткаченко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 537 с.

УДК 657.1:658.5.012.7:664.7

ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА БОРОШНОМЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

COSTS PLANNING FOR MANAGEMENT ACCOUNTING AT FLOUR MILL ENTERPRISES

Щербина О.В.
старший викладач кафедри економіки і управління,
Конотопський інститут
Сумського державного університету

У статті розглядаються прийоми планування витрат для потреб управлінського обліку і калькуляції, які відображають організаційно-технологічні особливості борошномельного виробництва. Пропонуються раціональна організація та методика розподілу виробничих витрат між окремими етапами виробничого процесу з урахуванням їх специфіки. Автором визначено основні етапи планування витрат, а також порядок групування витрат для потреб калькуляції та звітності. Розкриваються основні задачі та інструменти планування витрат.

Ключові слова: *планування витрат, управлінський облік, калькулювання собівартості, борошномельне підприємство.*

В статье рассматриваются приемы планирования затрат для нужд управленческого учета и калькуляции, которые отражают организационно-технологические особенности мукомольного производства. Предлагаются рациональная организация и методика распределения издержек производства между отдельными этапами производственного процесса с учетом их специфики. Автором определены основные этапы планирования затрат, а также порядок их группировки для нужд калькуляции и отчетности. Раскрываются основные задачи и инструменты планирования затрат.

Ключевые слова: *планирование издержек, управленческий учет, калькулирование себестоимости, мукомольное предприятие.*

The article particularly considered the ways of costs planning for management accounting and culation that reflect the organizational and technological features of flour mill production. Proposed rational organization and the method of distribution of production costs among the separate stages of production process in view of their specificity. The author outlines the main stages of costs planning as well as the procedure of costs grouping for calculation and reporting. The main tasks and the tools of costs planning are given.

Keywords: *costs planning, management accounting, culation of cost, flour-milling factories.*

Постановка проблеми. Борошномельні підприємства, що мають складну виробничу структуру, вибудовують власну систему управлінського обліку, адаптовану до галузевих особливостей та вітчизняних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Методичною основою управлінського обліку є вимір, оцінка і групування витрат, що дає змогу визначити фактичну собівартість продукції та послуг. Проте для ефективного управління не менш важливим є процес планування витрат. Планові показники є орієнтиром, який дає змогу управлінському персоналу оцінювати потенційні фінансові результати діяльності. Крім того, плановий рівень витрат є базою для ціноутворення.

Собівартість продукції синтезує всі сторони виробничого процесу і є об'єктом контролю матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Тому перед борошномельними підприємствами постає питання пошуку способів ефективного планування витрат та їх контролю для правильної організації обліку витрат, калькулювання собівартості продукції, прийняття управлінських рішень, задоволення інтересів власників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині існує безліч наукових досліджень, присвячених питанням обліку витрат і їх управлінню. Серед них найбільш значущими є праці таких вчених, як, зокрема, П.С. Безруких, Ф.Ф. Бутинець, М.А. Вахрушина, К. Друрі, В Б. Івашкевич, А.Ш. Маргуліс, В.В. Сопко, А.В. Череп, Н.Г. Чумаченко, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нормативному рівні відсутня єдина методика планування витрат в борошномельної промисловості, що спонукує підприємства зернопереробної галузі впрова-

джувати власну систему планування в межах управлінського обліку.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є обґрунтування та узагальнення методичних прийомів планування витрат борошномельних підприємств за основними видами діяльності (заготівельна діяльність, перевалка, виробництво тощо).

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне планування витрат є підсистемою управлінського обліку. На думку В.Г. Швеця, облікова інформація використовується для складання планів і контролю їх виконання. Також планові показники є предметом обліку. Тому між обліком і плануванням є як прямі, так і зворотні зв'язки [1, с. 18].

Наприклад, Л.В. Нападовська переконує, що призначення управлінського обліку – це планування контролю та аналізу витрат у розрізі об'єктів управління з метою оптимізації фінансових результатів діяльності підприємства або для управління цією діяльністю [2, с. 24].

На практиці планування витрат – це визначення планової собівартості одиниці продукції (робіт, послуг) за встановленими статтями витрат на плановий період.

Планування витрат здійснюється за видами продукції (робіт, послуг) під час складання планів (бюджетів) на маркетинговий рік з квартальною та місячною розбивкою.

Розрахунку планових витрат передує оцінка та аналіз виконання планових показників попе-

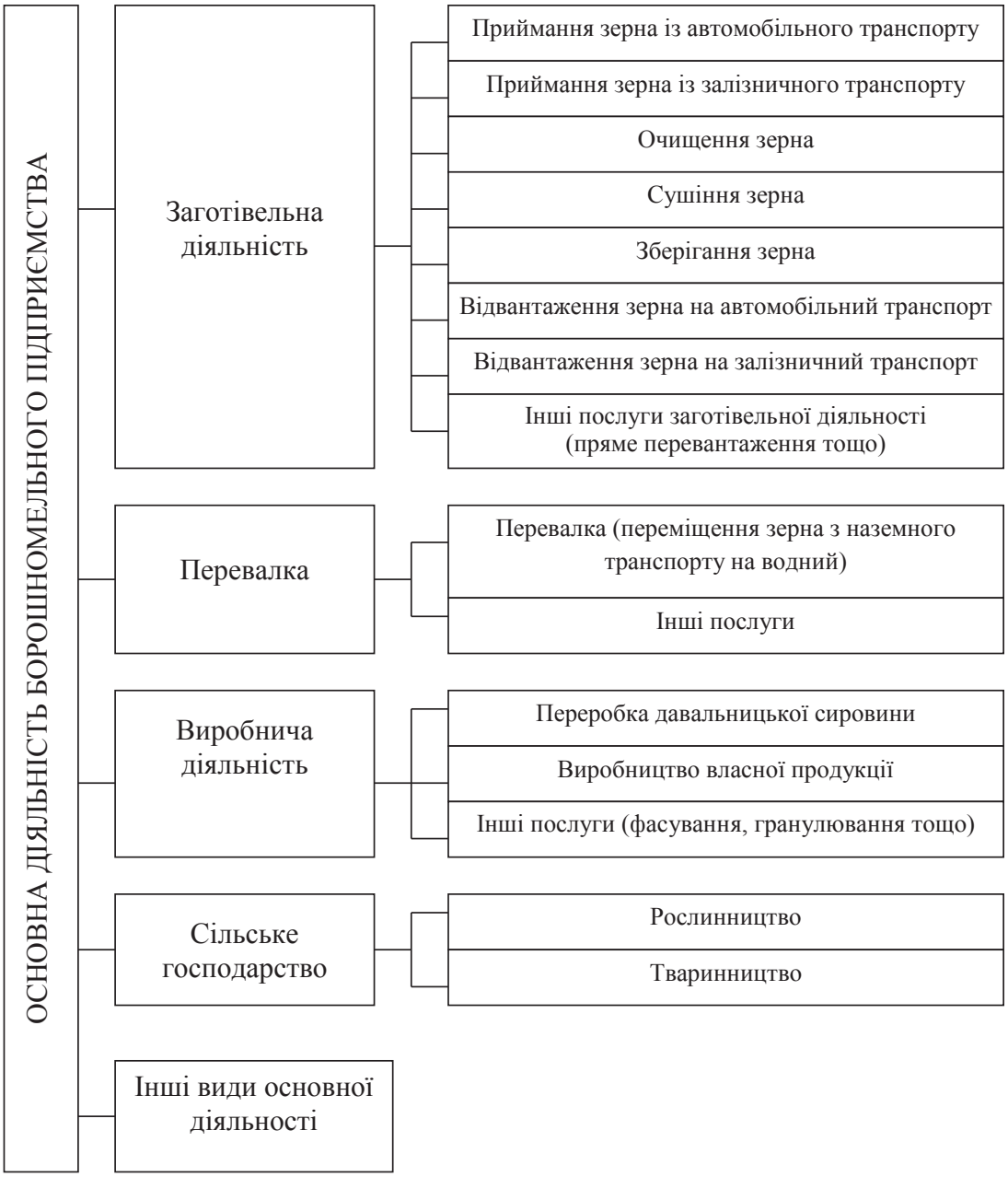


Рис. 1. Види основної діяльності борошномельних підприємств

реднього періоду, результатів діяльності філій та підприємства загалом.

А.В. Череп переконаний, що метою планування витрат підприємства є визначення планових економічно обґрунтованих витрат підприємства [3].

Ми вважаємо, що планування витрат борошномельних підприємств спрямовано на виконання таких завдань:

1) розрахунок вартості ресурсів, необхідних для виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), а також визначення обсягів закупівлі ресурсів;

2) обчислення собівартості виробництва кожного виду продукції (виконання кожного виду робіт, надання кожного виду послуг);

3) проведення конкурентної політики ціноутворення;

4) налагодження системи внутрішньогосподарських економічних відносин на підприємстві;

5) обґрунтування управлінських рішень відносно зміни видів виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг).

Планування витрат на борошномельних підприємствах завжди відбувається в розрізі видів основної діяльності (рис. 1).

До складу робіт (послуг) із заготівлі та перевалки відносяться:

– приймання зерна з автотранспорту, залізничного (водного) транспорту;

– очищення зерна, сушіння зерна, сушіння кукурудзи в качанах, обмолочення кукурудзи, калібрування кукурудзи;

– зберігання зерна;

– перевантаження зерна з автотранспорту на залізницю;

– відвантаження зерна на автотранспорт, залізницю (водний транспорт).

Роботи (послуги) по заготівлі зерна розподіляються:

1) за типом власності на зерно (власне, давальницьке, Аграрного фонду);

2) за видами культур (зернові, зернобобові, технічні культури) з деталізацією за окремими культурами (пшениця, ріпак).

Деталізація розподілу за культурами встановлюється підприємством самостійно та з урахуванням номенклатури культур.

Заготівельні послуги та послуги по перевалці розподіляються за стадіями робіт, які виконуються для надання кожної конкретної послуги, а також можуть бути виміряні та сплановані.

Під час планування для потреб управлінського обліку витрати класифікують за такими ознаками [4].

1) *За місцем виникнення (центрами відповідальності).* Витрати на виробництво групуються за виробництвами, цехами, дільницями, технологічними переділами, службами та іншими відокремленими структурними підрозділами підприємства або його філій.

2) *За видами витрат.* Витрати класифікуються за економічними елементами та за калькуляційними статтями. Під економічним елементом розуміють сукупність економічно однорідних видів витрат. Групування витрат за калькуляційними статтями передбачає їх об'єднання за призначенням і є основою для визначення собівартості продукції (робіт, послуг). При цьому один елемент витрат може бути присутнім у кількох статтях калькуляції, а стаття може включати кілька елементів витрат.

3) *За способом віднесення на собівартість продукції (робіт, послуг).* Витрати поділяються на прямі (витрати, що безпосередньо пов'язані з виготовленням конкретного виду продукції, виконанням роботи, наданням певного виду послуг і можуть бути прямо віднесені до певного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом) і непрямі (витрати, які не можна віднести безпосередньо до об'єкта витрат економічно доцільним шляхом, а до собівартості окремих об'єктів вони включаються шляхом розподілу).

4) *За відношенням до технологічного процесу.* Витрати поділяються на основні (витрати, безпосередньо пов'язані з технологічним процесом виготовлення продукції, а також неминучі за будь-яких умов і характеру виробництва незалежно від рівня та форм організації управління) і накладні (витрати, які не пов'язані безпосередньо з технологічним процесом виготовлення продукції, а утворюються під впливом певних умов роботи щодо організації, управління та обслуговування виробництва).

5) *За впливом обсягу діяльності.* Витрати поділяють на змінні (витрати, сума яких змінюється із зміною обсягів діяльності) та постійні (витрати, які за зміни обсягів діяльності залишаються незмінними або майже незмінними).

Для віднесення витрат до змінних або постійних їх суму порівнюють:

– в заготівельній діяльності – із обсягами надання послуг;

– у виробництві борошна, круп та комбікормів – із обсягом виходу продукції;

– в рослинництві – із обсягами діяльності, вираженими в площі угідь;

– в тваринництві – із обсягами діяльності, вираженими в кількості поголів'я.

6) *За календарними періодами.* Витрати поділяють на періодичні (витрати, які здійснюються одночасно з виробництвом продукції) та одноразові (витрати, які понесені в одному звітному періоді для забезпечення процесу виробництва протягом тривалого часу (кількох звітних періодів).

До одноразових витрат відносяться:

– витрати на переведення підприємства на нову технологію;

– витрати на підготовку до виробництва;

– витрати на зачистку, газацію складських приміщень та інші подібні витрати.

Одноразові витрати обліковуються як витрати майбутніх періодів і відносяться до загально-

виробничих витрат за ступенем віднесення цих витрат до того або іншого звітного періоду. Одноразові витрати, які здійснюються для підготовки та забезпечення процесу виробництва протягом тривалого часу (кількох звітних періодів), плануються як загальновиробничі витрати III та IV кварталів з рівномірним розподілом за місяцями.

Оскільки планування витрат тісно пов'язано з калькуляцією собівартості, дуже важливо чітко визначити калькуляційні одиниці за видами робіт (послуг). Калькуляційними одиницями на зернопереробних підприємствах є:

– тонна зерна, хлібопродукту (під час приймання, перевантаження зерна, відвантаження зерна, хлібопродуктів, зважування автотранспорту, перевалки);

– тонна зерна (під час давальницької переробки зерна на крупи, борошно);

– тонно-місяць (під час зберігання);

– тонно-процент (планова тонна) (під час очищення, сушіння);

– тонна зерна кукурудзи (під час обмолоту, калібрування кукурудзи);

– тонна хлібопродукту (під час виробництва хлібопродуктів);

– тонна продукції (під час виробництва комбікормів);

– тонна сировини (під час надання послуг на комбікормовому виробництві);

– тонна продукту перевалки (під час надання послуг з перевалки) [4].

Для розрахунку планових витрат необхідними є визначення планових обсягів виробництва продукції (робіт, послуг) та застосування норм витрат:

1) матеріальні – норми витрат матеріальних ресурсів, потреби в ресурсах, ціни на ресурси;

2) трансакційні – норми витрат на укладання договорів на постачання матеріальних ресурсів, обслуговування виробництва і встановлення господарських зв'язків;

3) трудові – норми витрат праці, розрахунки чисельності і кваліфікаційного складу робітників; ставки і розцінки оплати праці;

4) економічні – норми амортизації засобів виробництва, нарахування і утримання єдиного соціального внеску, обов'язкові податкові платежі;

5) норми втрат і убутку зерна.

Перші чотири притаманні більшості підприємств різних галузей, тобто є універсальними. А остання група норм є специфічною. Тому ці норми слід розглянути більш детально.

Норми природних втрат під час перевезення – це:

Таблиця 1

Стадії робіт із заготівельної діяльності та перевалки

Види діяльності та послуг	Розвантаження автотранспорту на елеваторі	Розвантаження залізничних вагонів на елеваторі	Розвантаження автотранспорту на точці перевантаження на з/тр	Розвантаження водного транспорту	Переміщення хлібопродукту від точки розвантаження транспорту до силосів	Очищення	Сушіння	Зберігання на елеваторі (сховищі)	Переміщення хлібопродукту від силосів до точки навантаження хлібопродукту на транспорт	Навантаження автотранспорту на елеваторі	Навантаження залізничних вагонів на елеваторі	Навантаження водного транспорту
Приймання зерна з автотранспорту	+				+							
Приймання зерна з з/транс транс		+			+							
Очищення зерна						+						
Сушіння зерна							+					
Зберігання зерна								+				
Відвантаження зерна на автотранспорт									+	+		
Відвантаження зерна на з/ трансуран									+		+	
Пряме перевантаження зерна на з/трансуран			+								+	
Перевалка	+	+		+	+			+	+	+	+	+

– норми природної втрати зерна під час перевезення залізничним транспортом, які наведені в Правилах видачі вантажів, затверджених Наказом Міністерства транспорту України від 21 листопада 2000 р. № 644;

– норми природної втрати зерна під час перевезення морським транспортом, які встановлені Постановою Державного комітету СРСР з матеріально-технічного забезпечення від 20 квітня 1989 р. № 28;

– норми природної втрати зерна під час перевезення автомобільним транспортом, які встановлені Постановою Державного комітету СРСР з матеріально-технічного забезпечення від 2 червня 1986 р. № 63.

В ході обчислення залікової маси зерна вираховується убуток зерна під час доробки. Відповідно до Інструкції про ведення обліку й оформлення операцій із зерном і продуктами його переробки на хлібоприймальних та зернопереробних підприємствах, затвердженої Наказом Міністерства аграрної політики України від 13 жовтня 2008 р. № 661 [5], розмір убутку у масі від зниження вологості не повинен перевищувати різниці, що виходить під час зіставлення показників вологості за надходженням і видатком зерна з перерахуванням цієї різниці за формулою:

$$XW = \frac{100 \times (а - б)}{100 - б}, \quad (1)$$

де *XW* – убуток у масі від зниження вологості, %;

а – вологість під час надходження, %;

б – вологість за видатком, %.

Убутки у масі від зниження смітної домішки понад списані за актами доробки придатні та непридатні відходи не повинні перевищувати різниці, що одержана під час зіставлення показників смітної домішки за надходженням і видатком зерна з перерахуванням за формулою:

$$Xc = \frac{(в - г) \times (100 - XW)}{100 - г}, \quad (2)$$

де *Xc* – убуток у масі від зниження сміттєвої домішки, %;

в – смітна домішка під час надходження, %;

г – смітна домішка за видатком, %;

XW – розмір убутку від зниження вологості, %.

Списання убутку за формулою (2) може проводитися тільки в розмірі не більше 0,2%. Списання втрат понад 0,2% може бути проведено тільки з дозволу начальника Державної хлібної інспекції за обґрунтованим клопотанням керівника підприємства та висновком державної хлібної інспекції. За партіями зерна, що не підлягали доопрацюванню чи переміщенню механізмами в процесі зберігання, списання за рахунок зниження смітної домішки не допускається.

Природний убуток зерна під час зберігання розраховується згідно з нормами природного убутку, затвердженими Постановою Державного комітету СРСР по матеріально-технічному забезпеченню від 7 січня 1986 р. № 4 та введеними в дію Наказом Міністерства хлібопродуктів СРСР від 28 січня 1986 р. № 23 «Об утверждении норм естественной убыли зерна, продуктов его переработки, семян трав, кормов травяных, искусственно высушенных и семян масличных культур при хранении на предприятиях системы Министерства хлебопродуктов СССР».

Як видно, вітчизняні підприємства й досі змушені користуватися нормативними актами радянських часів, які не переглядалися і не перезатверджувалися протягом усього часу існування України як самостійної держави.

Заготівельні послуги та послуги з перевалки розподіляються за окремими стадіями робіт [6]. Вони виконуються для надання кожної конкретної послуги і можуть бути виміряні та сплановані (табл. 1).

Планування виробничої собівартості робіт (послуг) заготівельної діяльності здійснюється у такій послідовності.

1. Складають планові кошториси обсягів виконання робіт (надання послуг).

2. Складають планові кошториси витрат допоміжних виробництв з розподілом витрат на змінні та постійні.

3. Розділяють стадії робіт за об'єктами калькулювання.

4. Формують планову калькуляцію виробничої собівартості кожної заготівельної послуги:

4.1) за кожною стадією робіт складається плановий кошторис прямих витрат у складі статей калькуляції; у цих кошторисах розподіляють змінні та постійні витрати; якщо одна стадія робіт включається до декількох послуг, то витрати розподіляються по видах послуг пропорційно їхнім обсягам;

4.2) складається плановий кошторис прямих витрат послуг, які включають одну стадію робіт: очищення, сушіння, обмолот, калібрування кукурудзи, зберігання зерна;

4.3) шляхом додавання витрат за всіма стадіями складається кошторис прямих витрат кожної заготівельної послуги;

4.4) отримані в кошторисі прямі витрати ділять на планові обсяги послуг і визначають прямі витрати одиниці кожної з послуг;

4.5) складається кошторис загальновиробничих витрат; загальновиробничі витрати розподіляються по видах заготівельних робіт (послуг) пропорційно витратам електроенергії за плановий період;

4.6) формують планову калькуляцію виробничої собівартості послуг по заготівлі.

Планування повної собівартості робіт (послуг) заготівельної діяльності здійснюється у такій послідовності.

1. Складають кошториси непрямих витрат. В кошторисах витрат на збут виділяють постійну і змінну частини.

2. Непрямі витрати заготівельної діяльності розподіляють по видах робіт (послуг) пропорційно валовому прибутку за плановий період.

3. Визначають повну собівартість за видами робіт (послуг) з розподілом змінних та постійних витрат за кожним об'єктом калькулювання.

4. Діленням повної собівартості на планові обсяги робіт (послуг) визначається повна собівартість на калькуляційну одиницю.

Планування собівартості послуг з перевалки здійснюється у такій же послідовності за винятком операцій з сушіння та очищення зерна.

Планування виробничої собівартості готової продукції здійснюється у такій послідовності.

1. Складають планові кошториси обсягів виробництва продукції.

2. Складають планові кошториси витрат допоміжних виробництв з розподілом витрат на змінні та постійні.

3. Виділяють переділи за об'єктами калькулювання.

4. Формують планову калькуляцію виробничої собівартості борошна, круп, комбікормів:

4.1) за кожним переділом складається плановий кошторис прямих витрат з розподілом витрат на змінні і постійні;

4.2) складається кошторис загальновиробничих витрат за кожним переділом. Загальновиробничі витрати розподіляються за видами продукції пропорційно витратам електроенергії за плановий період;

4.3) планова калькуляція виробничої собівартості кожного виду продукції формується шляхом додавання витрат за всіма переділами, які включаються до конкретного виду продукції;

4.4) отриману в плановій калькуляції виробничу собівартість кожного виду продукції ділять на планові обсяги її виробництва і визначають виробничу собівартість на калькуляційну одиницю; обсяги продукції розраховуються в умовних одиницях шляхом застосування перевідних коефіцієнтів.

Планування повної собівартості готової продукції здійснюється у такій послідовності.

1. Складають кошториси непрямих витрат. В кошторисах витрат на збут виділяють постійну і змінну частини.

2. Непрямі витрати виробничої діяльності розподіляють по видах продукції пропорційно валовому прибутку за плановий період.

3. Визначають повну собівартість на кожний об'єкт калькулювання з розподілом змінних та постійних витрат.

4. Діленням повної собівартості на планові обсяги продукції визначаються планові витрати на калькуляційну одиницю.

Звичайно, цей розподіл не претендує на довершеність, проте узагальнює основні етапи планово-розрахункових робіт. Знання цих основ дасть змогу раціонально використовувати час та не порушувати методику калькулювання собівартості продукції.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що планування витрат є надзвичайно важливим елементом управлінського обліку, оскільки дає можливість спрогнозувати виробничу та повну собівартість готової продукції та супутніх послуг зберігання і перевалки. Борошномельні підприємства повинні класифікувати свої витрати за різними напрямами для потреб планування та калькулювання. Система планування витрат повинна бути систематизована і максимально уніфікована в межах борошномельного підприємства та його філій, для чого пропонуємо розробляти та затверджувати Положення з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) як додаток до облікової політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нападовська Л.В. Управлінський облік: [навч. посіб.] / Л.В. Нападовська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
2. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [підручн.] / В.Г. Швець. – К.: Знання, 2004. – 447 с.
3. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Теоретичні аспекти управління. Економічна сутність, облік, організація, аналіз витрат. Управління персоналом і мотивація праці: [монографія] / А.В. Череп. – Х.: Інжек, 2007. – 368 с.
4. Бухгалтерський облік: фінансовий та внутрішньогосподарський / за ред. В.В. Сопка, О.В. Бойка. – К.: Фенікс, 2003. – 468 с.
5. Інструкція про ведення обліку й оформлення операцій із зерном і продуктами його переробки на хлібоприймальних та зернопереробних підприємствах: Затверджена Наказом Мінагрополітики від 13 жовтня 2008 р. № 661 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1111-08/page
6. Сучасні підходи щодо планування собівартості продукції борошномельних підприємств / [І.О. Кузнецова, А.М. Богатирьов, І.О. Відоменко] // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 1. – № 5. – С. 22-26.

УДК 338.264

РОЗРОБКА ПРОГРАМИ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ ГРУПУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

DEVELOPMENT OF A PROGRAM FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT BASED ON GROUPING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Гончар В.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування,
Приазовський державний технічний університет

Філіпішина Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації виробництва,
Первомайський політехнічний інститут
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Запропоновано ключові показники контролю ефективності впровадження системи управління сталим розвитком промислового підприємства. Проведено групування металургійних підприємств за внутрішніми чинниками діяльності, що обумовлюють розвиток та зміни в діяльності підприємств. Запропоновано запровадження комплексу заходів в рамках програми сталого економічного розвитку промислового підприємства.

Ключові слова: *сталий розвиток, металургійні підприємства, групування, складові сталого економічного розвитку, карта стратегічних груп.*

Предложены ключевые показатели контроля эффективности внедрения системы управления устойчивым развитием промышленного предприятия. Проведена группировка металлургических предприятий по внутренним факторам деятельности, обусловливающих развитие и изменения в деятельности предприятий. Предложен комплекс мероприятий в рамках программы устойчивого экономического развития промышленного предприятия.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, металлургические предприятия, группировка, составляющие устойчивого экономического развития, карта стратегических групп.*

Key indicators of control over the effectiveness of the implementation of the sustainable development management system of an industrial enterprise are proposed. A grouping of metallurgical enterprises was carried out according to internal factors of activity, which determine the development and changes in the activity of enterprises. A set of measures is proposed within the framework of the program of sustainable economic development of an industrial enterprise.

Keywords: *sustainable development, metallurgical enterprises, grouping, components of sustainable economic development, map of strategic groups.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку України характеризується суттєвим розширенням світогосподарських зв'язків та виробничих відносин, зміною масштабів та поглибленням діяльності господарюючих суб'єктів, що потребує формування нових наукових підходів та економічних механізмів забезпечення сталого економічного розвитку національного господарства. Глобалізаційні, конвергенційні та інтеграційні процеси суттєво впливають на діяльність промислових підприємств. Для зниження їх впливу необхідна розробка дієвих стратегічних програм. Їх запровадження надає можливості посилити свої позиції в конкурентній боротьбі за ринки збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні та прикладні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства знайшли відображення у працях зарубіжних учених І. Ансоффа, Г. Азоєва, А. Градова, Ф. Еджуорта, А. Курно, А. Маршала, Дж. Мура, М. Портера, Дж. Робінсона, Д. Росса, А. Сміта, Е. Чемберліна, Й. Шумпетера, Ф. Хайека, Р. Фатхутдінова, А. Юданова та інших. Питаннями сталого розвитку займаються провідні вітчизняни вчені: Б. М. Андрушків, Л. О. Жилінська, Л. Г. Мельник,

Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, В. Я. Коваль, О. І. Котикова. Вони акцентують увагу на тому, що сталий розвиток є однією з найважливіших вимог здійснення зростаючої траєкторії будь-якої системи, у тому числі й промислового підприємства. Однак питання щодо удосконалення конкурентоспроможності промислових підприємств на принципах сталого розвитку залишаються відкритими.

Мета статті провести групування промислових підприємств для розробки загальної програми сталого розвитку.

Викладення основного матеріалу. Життєздатний розвиток припускає нову комплексну парадигму прийняття рішень для всіх секторів суспільства, що потребує більш глибоких та всебічних оцінок взаємодії між економічними, соціальними й екологічними складовими. Економічний підхід до концепції сталого розвитку базується на теорії максимального потоку сукупного доходу Хікса- Ландалла. Його основною умовою є збереження сукупного капіталу, за допомогою якого здійснюється цей дохід. Згідно з даною концепцією сталість забезпечується, коли сукупний капітал суспільства не змінюється, а зменшення одного з видів капіталу заповнюється збільшенням відтворення іншого виду капіталу.

Формування концепції сталого розвитку стало логічним наслідком процесу екологізації науки і економіки, характерного для кінця шістдесятих - початку сімдесятих років. Загострення екологічних проблем внаслідок інтенсивного розвитку промислового виробництва, вивело питання про формування концепції сталого розвитку на новий рівень. В результаті, без урахування його складових неможливо отримати конкурентну перевагу.

Під сталим розвитком розуміється такий розвиток суспільства, за якого задоволення потреб у природних ресурсах теперішніх поколінь не повинно ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти в них свої потреби, коли будуть узгоджені екологічні, економічні та соціальні складові розвитку, коли техногенне навантаження не буде перевищувати можливостей навколишнього природного середовища до самовідновлення, а суспільство усвідомить перевагу екологічних пріоритетів над іншими [1, с. 24-26].

Основними елементами сталого розвитку є екологічна, соціальна та економічна складові. Системне узгодження економічної, соціальної та екологічної складових є актуальним і складним завданням. Зокрема, взаємний зв'язок соціальної та екологічної складових приводить до необхідності збереження рівних прав сьогоднішніх і майбутніх поколінь на використання природних ресурсів. Взаємодія соціальної та економічної складових вимагає досягнення справедливості при розподілі матеріальних благ між людьми та надання цілеспрямованої допомоги бідним прошаркам суспільства. Взаємозв'язок природоохоронної та економічної складових потребує вартісної оцінки техногенних впливів на довкілля. Соціальна складова орієнтована на людський розвиток, на збереження стабільності суспільних і культурних систем, на зменшення кількості конфліктів у суспільстві [3].

Екологічна, соціальна і економічна складові повинні аналізуватися комплексно, як взаємодоповнюючі поняття. Сталий розвиток вже не розглядається виключно з позиції стійкості навколишнього середовища, збереження невідтворюваних ресурсної бази і мінімізації забруднень. Концепція сталого розвитку повинна буде відображена в виробничий діяльності самих підприємств. Виникає потреба в виокремлення чинників, які мають бути ключовими показниками сталого розвитку на промисловому підприємстві.

На основі аналізу міжнародного досвіду в галузі побудови системи еколого-економічних індикаторів можна виділити два підходи: 1) побудова інтегрального, агрегованих індикатора, що дозволяє оцінити рівень стійкості соціально-економічного розвитку (агрегування зазвичай здійснюється на основі трьох груп показників: еколого-економічних; екологічних і соціально-економічних; екологічних), 2) побудова системи індикаторів, кожен з яких відображає окремі аспекти сталого розвитку. [4].

Промислові підприємства впливають на всі елементи сталого розвитку країни та заслуговують найбільшої уваги у вивченні цієї проблеми. Розробка системи індикаторів стійкого розвитку для багатьох українських підприємств є актуальною, в першу чергу в зв'язку з погіршенням стану навколишнього середовища і зниженням ефективності екологічних рішень. Використання індикаторів, що розроблені міжнародними організаціями вимагає великого обсягу інформації, яку в деяких випадках неможливо отримати. Виникає потреба в удосконаленні системи оцінки сталого розвитку яка дала б можливість керівництву підприємств та суспільству оцінити ефективність обраної стратегії в даному контексті.

На основі здійсненого аналізу виробничої діяльності промислових підприємств запропоновано ключові показники контролю ефективності впровадження системи управління сталим розвитком промислового підприємства (табл.1). Моніторинг необхідно здійснювати за конкретний період. Пропонується обирати наступні періоди для контролю: 1 рік – для оцінки реалізації оперативних планів, 3-5 років - для оцінки реалізації короткострокових планів; 10 – 12 років – для стратегічної оцінки та формування подальшої стратегії розвитку.

Сучасне ведення бізнесу доводить, що підприємствам, даже таким великим, які є металургійні підприємства важко встояти в конкурентній боротьбі поодинці. Металургійний сектор є важливим інтегруючим фактором регіонального економічного росту. Чим більш широкою та добре організованою є структура металургійного сек-

Таблиця 1

Ключові показники контролю ефективності впровадження системи управління сталим розвитком промислового підприємства

	Фактори		Умовні позначення	Показники
Внутрішні	Економічні	виробничі	*Евв₁*	Основні фонди, *млн грн*
			Евв₂	Об'єм виробництва, *млн грн*
			Евв₃	Витрати на 1 грн товарної продукції, *грн*
			Евв₄	Чистий дохід, *млн грн*
		фінансові	*Ефв₁*	Загальна вартість активів, *млн грн*
			Ефв₂	Дебіторська заборгованість, *млн грн*
			Ефв₃	Кредиторська заборгованість, *млн грн*
	Соціальні		*Св₁*	Середньооблікова чисельність, *тис. чол*
			Св₂	Середньомісячна заробітна плата, *грн*
			Св₃	Продуктивність праці, *грн*
	Екологічні		*Екв₁*	Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, *тис. т*
			Екв₂	Обсяг оборотної та повторно використаної води, *млн м³*
			Екв₃	Обсяг скидання забруднених вод, *млн м³*
Зовнішні			*Фз₁*	Ціни на сировину, *грн/од*
			Фз₂	Ціни товарної продукції, *грн/од*
			Фз₃	Питома вага експорту, *%*
			Фз₄	Індекс інфляції, *%*

тору, тим більш привабливим він буде для нових видів бізнесу, що забезпечить нові робочі місця, поповнення бюджету податками, як наслідок, стійке поліпшення якості життя - головного показника економічного зростання регіону.

Необхідно об'єднуватися в стратегічні альянси, розробляти та впроваджувати комплексні програми щодо сталого розвитку. Таки дії дадуть змогу вистояти в конкурентній боротьбі зі світовими виробниками сталі. Адже металургійна галузь є дуже експортно орієнтованою. Економіко-математичний аналіз взаємозв'язку ключових показників сталого розвитку довів, що існує пряма математична залежність між ними та зовнішніми чинниками, до яких було включено ціни на зовнішньому ринку, його ємність та рівень концентрації.

Далі для визначення бар'єрів мобільності, першочергових напрямів стратегії сталого економічного розвитку проведено групування підприємств. Воно спрямовано на виокремлення найбільш чуттєвих стратегічних змін, до яких схильні підприємства однієї групи, вирахування впливу їх при формуванні та розвитку програми конкурентоспроможності на засадах сталого розвитку.

Здійснення угруповань підприємств з подальшим аналізом отриманих результатів дозволяє виявляти закономірності, характерні особливості фінансово-економічного стану підприємств, що увійшли до тієї чи іншої групи. Отримані висновки можуть бути використані керівництвом підприємств для прийняття управлінських рішень, а також органами державної влади при складанні програм розвитку або реформування підприємств, розробці ефективних заходів з підтримки підприємств, також може бути використаний при розробці цільових регіональних програм.

Для наочності групування складено карти стратегічних груп, що дозволяє врахувати процеси сталого розвитку, що відбуваються в галузі. Карта стратегічних груп - схематичне зображення на двовимірній площині структури галузі в розрізі груп підприємств - конкурентів, які займають близькі позиції на ринку і конкурують між собою на основі одних конкурентних переваг і однаковими методами, здійснюючи аналогічні стратегії з використанням аналогічних ресурсів. Підприємства, що належать до однієї стратегічної групи, можуть мати такі ознаки спорідненості: порівнювана номенклатура продукції; однакові типи каналів розподілу продукції; подібна ступінь вертикальної інтеграції; аналогічні сервіс та технічна допомога, що надаються покупцям; використання практично тотожних якостей та характеристик продукції у розрахунку на родинні типи і потреби покупців; інтенсивне використання реклами в засобах масової інформації; залежність від ідентичних технічних підходів; однакові ціни і якість продукції. Чим ближче є параметри у підприємств-конкурентів, тим ретельніше слід вивчати їх діяльність, оскільки саме вони є основними конкурентами, що входять до однієї стратегічної групи [3].

Кількість підприємств, що входять до стратегічних груп, залежить від галузі, до якої відносяться підприємства. Кожна стратегічна група

повинна бути наділена певними характеристиками і параметрами, які зможуть визначати відмінності між групами та давати характеристику підприємству обраної групи. Такими характеристиками є чинники конкурентоспроможності, згідно з якими необхідно аналізувати галузі та формувати стратегічні групи.

Карти стратегічного групування конкурентів являють собою двомірну матрицю різних пар характеристик (бар'єрів стратегічного групування конкурентів). Для визначення конкурентних позицій на ринку підприємств використовується графічний метод відображення стратегічних конкурентів. Процедура графічної стратегічного угруповання конкурентів складається з побудови карт стратегічних груп конкурентів. При побудові карт стратегічного угруповання конкурентів враховується, що змінні (бар'єри), що використовуються для їх побудови та повинні відображати суттєві відмінності конкурентів. Також необхідно, щоб змінні карти стратегічного угруповання носили дискретний характер. Обов'язковою умовою є не корельований характер між собою змінних карти.

Аналіз стратегічних груп за допомогою «карт стратегічних груп галузі» виконується в такій послідовності:

1. Обирають найсуттєвіші характеристики продуктів або підприємств галузі (згідно з метою аналізу). Виокремлюють два з них.

2. Складають матрицю-карту з цими двома характеристиками. Важливо, щоб вони не корелювали одна з одною.

3. Розраховують обрані характеристики за продуктом або підприємством, після чого продукти або підприємства розміщують на «карті».

4. Об’єкти, що опинились близько один до одного, об’єднують в одну стратегічну групу.

5. Навколо кожної стратегічної групи малюють коло [4]. Доцільно, щоб загальний обсяг продажу підприємств стратегічної групи в галузі був пропорційний до радіуса кола.

Для наочності змін, які відбулися у кожній групі, складено карти стратегічних груп за період 2016 рр. (рис. 1).

Посилення або ослаблення позицій окремих груп і підприємств усередині групи пов’язане з набуттям або втратою окремих конкурентних переваг. Підприємства можуть переходити у інші стратегічні групи, коли змінюються їх параметри. Перехід до іншої групи потребує перегляду їх стратегічного балансу, цілей та стратегій підприємства. Необхідно правильно оцінити нове місце підприємства у стратегічній групі та його конкурентну середу.

Розподіл на групи ґрунтувався за чинниками, які відображені на осі «у» якім було надано критерії. Варто відзначити, що дана градація прийнятна як до становища підприємств на ринку в 2016 році, так і в 2001 році. В результаті дослідження отримано три групи підприємств чорної металургії (табл. 2).

Таблиця 2.

Групування металургійних підприємств станом на 2016 р (сгруповано авторами за даними [5; 6])

Назва групи	Підприємства
Великі підприємства (ВП)	ПрАТ «МК «Азовсталь»
	ПрАТ «ММК ім. Ілліча»
	ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг»
Крупні підприємства (КП)	ВАТ «Запорізький металургійний комбінат "Запоріжсталь»
	ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф.Е.Дзержинського»
Середні підприємства (СП)	ПАТ «Електро-металургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А. М. Кузьміна»
	ПАТ «ЄВРАЗ - Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського»

Посилення або ослаблення позицій окремих груп і підприємств усередині групи пов’язане з набуттям або втратою окремих конкурентних переваг. Підприємства можуть переходити у інші стратегічні групи, коли змінюються їх параметри. Перехід до іншої групи потребує перегляду їх стратегічного балансу, цілей та стратегій підприємства. Необхідно правильно оцінити нове місце підприємства у стратегічній групі та його конкурентну середу.

При розгляді таких чинників, як чистий дохід і продуктивність, можна говорити про те, що у розглянутий період темпи розвитку групи підприємств «КП» найвищі. Частка в сукупному доході збільшилася на 9%, при зниженні частки

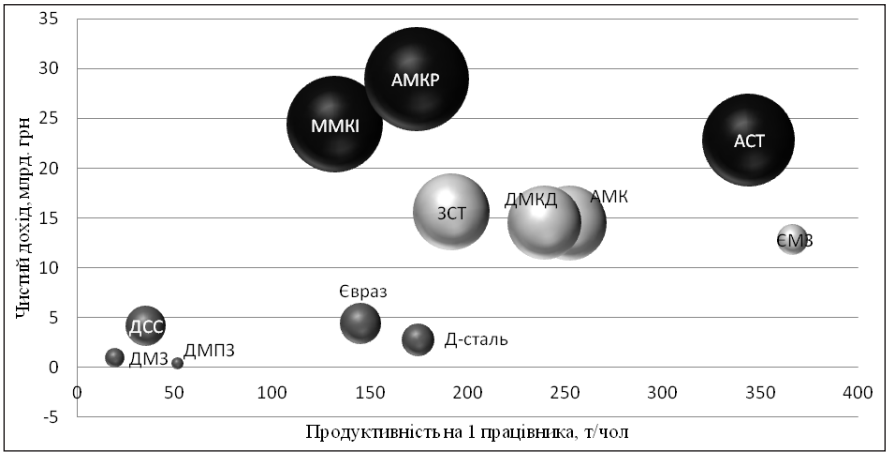


Рис. 1. Карта стратегічних груп підприємств чорної металургії за рівнем продуктивності на 1 працівника у 2016 р. (побудовано авторами на основі [5;6])

групи «ВП» на 5% і групи «СП» на 4%. Продуктивність на одного працівника зросла на 92 т/чол, у групи «ВП» +50 т/чол і у групи «СП» - 25 т/чол.

На основі проведеного групування можливо здійснити комплекс заходів щодо розробки програми сталого економічного розвитку промислового підприємства, а саме: формування інформаційно-аналітичних показників, розрахунок індексів стійкості, формування шкали оцінювання, розрахунок групових показників стійкості. Це дозволяє встановити залежність між перерахованими змінними і виявити ефективні альтернативи за критерієм сталого розвитку. Створення стратегічних альянсів сприятиме забезпеченню фінансової безпеки, стабільності та конкурентоспроможності промислового підприємства та є основою для розробки комплексної програми сталого економічного розвитку.

Висновки. Під стійким розвитком промислового підприємства слід розуміти відповідь на що формуються глобальні ризики і виклики. Це нова управлінська філософія, яка передбачає переосмислення ролі підприємства в соціально-економічному розвитку, високий рівень відповідальності в економічній, екологічній та соціальній сферах. Здійснення групування промислових підприємств за внутрішніми чинниками, що обумовлюють сталий розвиток їх діяльності дозволяє визначити вплив найбільш істотних чинників, виявити закономірності й тенденції розвитку господарюючих суб'єктів у межах певної групи для класифікації явищ, процесів, причин, змін і сформувати відповідну стратегію;

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник, Л. Г. Теория развития систем : монография. СаарБрюкен, Германия : Palmarium Academic Publishing, 2016. 528 с.

2. Стратегія сталого розвитку України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/ docs/.../UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf?

3. Цілі сталого розвитку 2016-2030 [Електронний ресурс]. – Режим до- ступу: http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku

4. Стеблянко І.О. Програмно-цільове управління в системі стійкого розвитку національної економіки / І.О. Стеблянко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 20. – С. 38-42.

5. Офіційний сайт Металургія України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http ://metallurgy.at.ua.

6. Офіційний сайт об'єднання «Металургпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http ://www.metallurgprom.dp.ua/

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.124.4

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

Богданов Д.С.
аспірант,
Миколаївський національний аграрний університет

У статті досліджено економічні та соціальні особливості і проблеми розвитку сільських територій. Визначено засоби та шляхи подолання соціально-економічних проблем розвитку сільських територій. Найважливішим аспектом залишається підвищення життєвих стандартів, що включають як підвищення рівня доходів на селі, так і поліпшення культурно-оздоровчих послуг, пристосування сільського стилю життя до сучасних вимог цивілізації. Виявлено перспективні напрями подальших досліджень соціально-економічного розвитку на селі.

Ключові слова: *сільська територія, політика сільського розвитку, досвід, галузь, територія, сільське господарство.*

В статье исследованы экономические и социальные особенности и проблемы развития сельских территорий. Определены средства и пути преодоления социально-экономических проблем развития сельских территорий. Важнейшим аспектом остается повышение жизненных стандартов, включающих как повышение уровня доходов на селе, так и улучшение культурно-оздоровительных услуг, приспособление сельского образа жизни к современным требованиям цивилизации. Выявлены перспективные направления дальнейших исследований социально-экономического развития на селе.

Ключевые слова: *сельская территория, политика сельского развития, опыт, отрасль, территория, сельское хозяйство.*

The article analyzes the economic and social features and problems of the development of rural areas. The means and ways of overcoming of social and economic problems of development of rural territories are determined. The most important aspect is the improvement of living standards; include raising the level of incomes in the countryside, as well as improving cultural and recreational services, adapting the rural lifestyle to the modern requirements of civilization. The perspective directions of further researches of socio-economic development in the countryside are revealed.

Keywords: *rural territory, rural development policy, experience, industry, territory, agriculture.*

Постановка проблеми. Прагнення України до інтеграції в Європейське співтовариство потребує невідкладного коригування та виправлення ситуації, що склалася на селі, та якнайшвидшого прийняття рішень у сфері розвитку сільських територій. Проблеми розвитку сільських територій існують у більшості країн світу, зокрема високорозвинених. Проте, на відміну від України, ці проблеми вирішуються вже давно та комплексно, крім того, становленню та функціонуванню сільських територій притаманні не характерні для інших країн особливості: економічні, природні, соціальні, політичні, культурні, адміністративні тощо, які зумовлюють необхідність пошуку, розробки та реалізації стратегій і програм розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем соціально-економічного розвитку сільських територій України приділяють увагу багато вітчизняних учених, зокрема В.Г. Андрійчук, О.Г. Булавка, Ю.Е. Губені, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, О.І. Павлов, І.В. Прокопа, П.Т. Саблук, В.К. Терещенко, Л.О. Шепотько, В.В. Юрчишин. Але вивчення цієї проблеми в Україні залишається на недостатньому рівні, на відміну країн Європейського

Союзу, в яких діють програми, спрямовані на розвиток сільських територій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досі не вивченими залишаються аспекти соціально-економічного розвитку сільських територій у розрізі визначення засобів і шляхів подолання проблем, що є на даних територіях.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Стаття має на меті дослідити проблеми, загрози та перешкоди соціально-економічного розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні особливості сільських територій включають їх інтелектуальний капітал та інновації (науково-технічні розробки, розвиток інформаційних систем, інтелектуальний капітал), виробничі умови (матеріально-технічне забезпечення аграрного виробництва, багатоукладність сільської економіки, зайнятість сільського населення та умови праці, рівень продуктивності та оплати праці, земельні, сировинні, водні, лісові ресурси, природно-кліматичні умови), фінансове забезпечення (бюджетні асигнування, інвестиції, оподаткування, кредитування, страхування), державне регулювання (законодавчо-нормативне забезпечення, місцеве самоврядування).

Соціальний фактор визначається як домінуючий у формуванні оновленого сільського середовища, а економічна складова повинна розглядатися як інструмент досягнення поставлених цільових орієнтирів розвитку сільських територій та аграрної сфери. Досліджуючи проблеми сільських територій, варто враховувати, що комплексний сільський розвиток повинен передбачати розвиток усіх функцій сільських територій, зокрема соціальної, економічної, демографічної, виробничої, історико-культурної, природоохоронної і рекреаційної, фінансової та управлінської. Однією із вагомих проблем сучасного стану сільських територій є відсутність соціальних стандартів і норм проживання та праці сільського населення. Сьогодні за межею бідності перебуває 15,5% загальної кількості сільських сімей, а у близько 25% сукупні витрати не перевищують рівня прожиткового мінімуму [1, с. 43]. Останніми роками позитивні зрушення в сільськогосподарському виробництві не змогли розв'язати проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій. Виробництво сільськогосподарської продукції та її переробка не забезпечують потреби населення в якісних продуктах харчування. Найгострішими проблемами залишаються відсутність економічного інтересу жити та працювати в сільській місцевості, мотивації до праці, наявність безробіття, трудова міграція, бідність і руйнування соціальної інфраструктури села. Сільські населені пункти поступово обезлюднюються та припиняють своє функціонування. В Україні поселенська мережа за 1991-2009 рр. скоротилася на 358 населених пунктів [2]. Занепад сільських територій, зростання бідності сільських жителів обумовлені причинами та проблемами довготривалого характеру. Основними з них є низький рівень розвитку аграрного сектору, низький рівень дохідності сільськогосподарського виробництва, відсутність фінансової підтримки дрібних сільськогосподарських товаровиробників, обмеженість фінансових ресурсів місцевих бюджетів, збитковість виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, часткове ігнорування державою специфіки регіонального розвитку сільських територій.

Однією з найскладніших проблем є розбудова соціальної інфраструктури сільських територій. У сільській місцевості майже повністю призупинилося будівництво доріг із твердим покриттям, об'єктів інженерного облаштування, житла, об'єктів комунально-побутового й соціально-культурного призначення. Погіршується техногенно-екологічна безпека, зростає кількість неорганізованих звалищ побутових, промислових та інших відходів. Існує нагальна потреба забезпечення сільських населених пунктів дорогами і під'їздами з твердим покриттям, будівництва й облаштування вулиць, будівництва реконструкції та капітального ремонту мереж водопостачання і водовідведення, систем електропостачання, відбудови мережі соціально-культурного обслуговування населення тощо. Найбільші труднощі пов'язані із забезпеченням та пошуком коштів для фінансування вищевказаних заходів і робіт. Це передбачає бюджетні асигнування, а тому ця проблема найближчим часом не може бути вирішена. На державному рівні розглядається перспектива створення фонду підтримки розвитку сільських територій, який буде акумулювати кошти за рахунок відрахувань суб'єктів господарювання всіх форм власності в розмірі 1,5% від отриманих ними доходів. Це один із можливих варіантів спрямування коштів для вирішення невідкладних питань розвитку сільських територій [3].

До основних загроз та перешкод соціально-економічного розвитку сільських територій можна віднести:

– природні (які формуються внаслідок несприятливих природно-кліматичних умов ведення агропромислового виробництва);

– антропогенні (що формуються як результат недбалої господарської діяльності сільського населення);

– економічні (що стримують процеси оптимізації ведення сільськогосподарського виробництва та розвиток сільських територій);

– соціальні (що включають несприятливі соціально-демографічні процеси та явища, які визначають рівень життя сільського населення).

Поліпшення соціального та економічного становища на селі вимагає насамперед здійснення комплексних перетворень в аграрній сфері країни та заходів щодо підготовки сільськогосподар-

ських підприємств та індивідуальних господарств до діяльності в умовах повноцінного функціонування ринку землі. Йдеться про такі заходи [4]:

– розробка дієвих економічних механізмів стимулювання та підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва в ціновій, кредитній, податковій політиці та відповідного інституційного забезпечення;

– розвиток організаційно-економічних механізмів залучення в сільське господарство капіталу промислових підприємств, фінансових та сервісних структур шляхом організації крупнотоварного агропромислового виробництва;

– удосконалення ринкових механізмів регулювання цін на аграрних ринках, скорочення кількості посередницьких ланок між сільськогосподарським виробником та кінцевим споживачем аграрної продукції;

– посилення антимонопольного контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси, енергоносії та послуги, що надаються сільськогосподарським товаровиробникам з метою оптимізації їхніх витрат;

– заохочення, зокрема заохочення в розвитку інфраструктурних елементів аграрного ринку: постачальницько-збутових систем, транспортування сільськогосподарської продукції, засобів нагромадження та зберігання сировини;

– сприяння розвитку малого бізнесу у сферах виробництва та переробки сільськогосподарської продукції;

– сприяння розвитку територіальних підприємницьких мереж (регіональних кластерів) у сільських регіонах, орієнтованих на матеріально-технічне забезпечення агропромислового виробництва та переробку, зберігання і збут сільськогосподарської продукції.

В сільській місцевості України підприємництво розвивається повільно. Зокрема, в районах з більшою часткою сільського населення кількість малих підприємств є меншою, тоді як значну частину грошових доходів сільських домогосподарств складають заробітна плата і різноманітні соціальні виплати.

Майже нерозвиненим є інститут малого підприємництва в сільських регіонах Миколаївської області. Крім того, підприємницька діяльність в селах характеризується низьким ступенем диверсифікації: домінуюча кількість малих підприємств займається сільськогосподарською діяльністю і торгівлею, тоді як інші сфери сільської економіки майже не розвиваються (рис. 1).

Ринок послуг соціальної сфери, який є складною системою обміну суспільних фондів споживання та оплати праці на засоби, необхідні для відтворення робочої сили, є недостатньо розвиненим [7, с. 4]. Сучасний економічний стан села та його ресурсне забезпечення унеможливлюють покращення сільської соціальної сфери, призводячи до руйнування і закриття її інфраструктури, збільшуючи кількість об'єктів з неукомплектованими штатами. Частина закладів культури, освітніх та медичних установ потребує капітального ремонту і перебуває в аварійному стані. У багатьох населених пунктах відсутні дошкільні дитячі заклади, загальноосвітні школи. Погіршуються транспортне сполучення і телефонний зв'язок.

Відсутність необхідних підприємств і закладів соціального призначення не дає змогу комплексно розвивати систему розселення, розширювати сферу прикладання праці, підвищувати привабливість сільського способу життя, а отже, сприяти усуненню негативних тенденцій забезпечення агропромислового комплексу трудовими ресурсами.

Збереженню якісних характеристик соціальної сфери перешкоджає істотне уповільнення

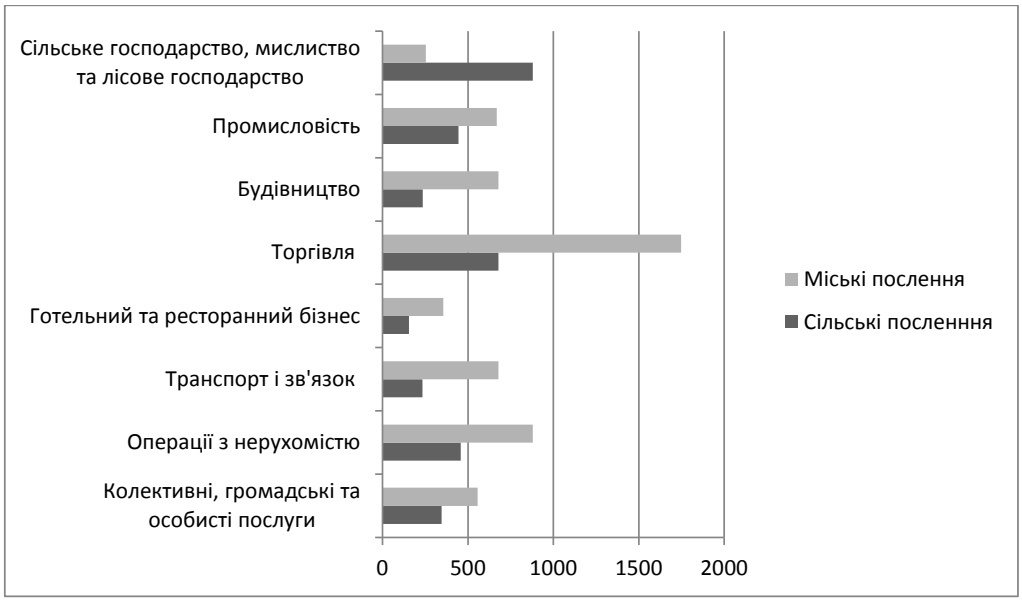


Рис. 1. Кількість малих підприємств Миколаївської області за основними видами економічної діяльності (2016 р.) [8]

темпів її розвитку, спричинене ліквідацією пільг на прибуток сільських будівельних організацій, обсяги робіт яких скорочуються внаслідок зниження рівня життя селян, нерозвиненості кредитних механізмів тощо. Згортання мережі об'єктів торгівлі на селі та ресторанного господарства, повне руйнування служб побуту стали закономірною реакцією на стрімке падіння платоспроможного попиту селян. Обсяг реалізованих послуг населенню в сільських регіонах є значно меншим за відповідний показник у містах, а обсяг товарообігу на селі є у 3,5 разів меншим за відповідний показник у містах.

Залишається гострою проблема благоустрою житлового фонду, при цьому зберігається розрив між рівнями благоустрою житла в сільській місцевості та містах. Якщо в міських поселеннях водопроводом обладнано 65,4 відсотків загальної площі житла, то в сільській місцевості Миколаївської області каналізацію мають лише 12,7 відсотків житлових приміщень, центральне опалення – 9,9 відсотків, ванни або душові кімнати – 27,5 відсотків, гаряче водопостачання – 8,9 відсотків. До комунальних органів місцевого самоврядування передано більше 60 відсотків об'єктів соціальної сфери та житлово-комунального господарства. За технічним станом майже 70 відсотків (переважно водопровідних мереж та споруд) відпрацювали амортизаційний термін, а близько 40 відсотків знаходяться в аварійному стані [9, с. 59].

Поліпшення якості обслуговування сільського житлового фонду сприятиме нарощуванню обсягів індивідуального будівництва, підґрунтям чого стане повноцінне фінансування за рахунок бюджету, державних і недержавних інститутів гарантій і пільг, передбачених для різних категорій забудовників. Останнє створює додатковий стимул для розширення сфери прикладання праці та реалізації ініціативи селян у галузі організації, кооперативних і приватних підприємств будівельної промисловості. Інший аспект підвищення комфортності житла полягає в удосконаленні комунального житлового фонду, що надаватиметься малозабезпеченим в оренду.

Рівень доходів та якість життя населення сільської місцевості безпосередньо залежать від стану культурно-освітнього комплексу, що відіграє важливу роль у формуванні та піднесенні інтелектуального рівня, а також професійно-кваліфікаційних характеристик.

Значна роль у соціально-економічному розвитку сільських територій відводиться сільським громадам, громадським структурам та об'єднанням. Сільські громадські організації повинні представляти та захищати свої законні інтереси та своїх членів у державних та громадських органах; одержувати від органів державної влади і управління та органів місцевого самоврядування інформацію, необхідну для реалізації своїх цілей і завдань; вносити пропозиції до органів влади і управління; поширювати інформацію і пропагувати свої ідеї та цілі. Це провідна роль громадських структур у відбудові та розвитку сільських територій. Раціональним є підхід до розвитку сільських територій, який базується на розробці «знизу», місцевою сільською громадою стратегії розвитку села, а також здійснення інноваційних проектів, які об'єднують ресурси, знання і вміння представників державного, господарського і суспільного секторів. Основним пріоритетом є активізація діяльності населення щодо сільських територій шляхом створення суспільного потенціалу на селі, збільшення надходжень фінансових ресурсів та їх раціональне та ефективне використання.

Висновки. Основною метою державної економічної та соціальної політики села має бути забезпечення комплексного, багатофункціонального розвитку сільських територій, за якого зросла б їх роль як просторової сфери не лише для агропромислового виробництва, але й для несільськогосподарських видів діяльності та сприятливого середовища проживання сільського населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдуцький П.І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 43-48.

2. Кропивко М.Ф. Організація державного та самоврядного управління розвитком сільських територій / М.Ф. Кропивко // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матер. VII річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К., 2010. – С. 120-123.

3. Кудла Н.В. Багатофункціональний розвиток сільських територій: від базових ідей до активізації місцевого підприємництва / Н.В. Кудла // Економіка України. – 2014. – № 1(554). – С. 62-71.

4. Месель-Веселяк В.Я. Реформування аграрного сектора України (результати, проблеми) / В.Я. Месель-Веселяк // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матер. VII річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К., 2005. – С. 182-189.

5. Прокопа І.В. Соціальні аспекти розвитку сільських територій / І.В. Прокопа // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матер. VII річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К., 2005. – С. 94-99.

6. Український аграрний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukragroportal.com

7. Полозенко Д.В. Соціальна інфраструктура села та джерела її фінансування / Д.В. Полозенко // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 3-12.

8. Статистичний щорічник Миколаївської області // Головне управління статистики у Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mk.ukrstat.gov.ua

9. Рябоконь В.П. Розвиток соціальної інфраструктури сільських територій / В.П. Рябоконь, Л.А. Рарок // Економіка АПК. – 2016. – № 4. – С. 56-65.

УДК 332.12

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

DEVELOPMENT OF THE ELECTRIC POWER MARKET IN UKRAINE: REGIONAL ASPECT

Гречана С.І.
кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
відділу проблем міжрегіонального співробітництва,
Інститут економіко-правових досліджень
Національної академії наук України

У статті розглянуто стан та тенденції розвитку електроенергетичної галузі України на сучасному етапі з урахуванням її історичної спадщини. Обґрунтовано визначальну роль галузі у забезпеченні стабільності та соціально-економічного зростання. Розглянуто стан і динаміку розвитку ринку електроенергії в регіональному розрізі та виділено головні проблеми, що зумовлюють необхідність його реформування. Визначено заходи щодо переходу до прогресивної конкурентної моделі національного електроенергетичного ринку.

Ключові слова: *електроенергетика, регіон, енергетичний ринок України, енергозбереження, дефіцит, реформування енергетики.*

В статье рассмотрены состояние и тенденции развития электроэнергетической отрасли Украины на современном этапе с учетом ее исторического наследия. Обоснована определяющая роль отрасли в обеспечении стабильности и социально-экономического роста. Рассмотрены состояние и динамика развития рынка электроэнергии в региональном разрезе и выделены главные проблемы, обусловливающие необходимость его реформирования. Определены мероприятия по переходу к прогрессивной конкурентной модели национального электроэнергетического рынка.

Ключевые слова: *электроэнергетика, регион, энергетический рынок Украины, энергосбережение, дефицит, реформирование энергетики.*

In the article the state and progress of Electric power industry of Ukraine are considered on the modern stage with her historical heritage. The important role of the industry in ensuring stability and socio-economic growth are explained. The state and dynamics of the development of the electric power market in the regional section are considered and the main problems that determine the necessity of its reformation are highlighted. The measures for the transition to a progressive competitive model of the national electricity market are determined.

Keywords: *electric power industry, region, energy market of Ukraine, energy saving, deficit, energy reform.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Електроенергетика відіграє важливу роль у забезпеченні розвитку будь-якої держави, у підвищенні конкурентоспроможності її економіки та зростанні рівня життя населення. Україна має достатні енергетичні потужності, але велику їх частку становить застаріле, технічно зношене обладнання та устаткування. Вона недостатньо забезпечена власними енергоресурсами та має найбільш енергоємну економіку (за чисельності населення менше 1% від світового країна споживає понад 2% енергоресурсів від усього споживання у світі). А оскільки від надійного і сталого функціонування галузі та відкритості галузевого ринку значною мірою залежать темпи виходу України зі скрутного економічного становища, її електроенергетичне господарство вимагає нагальних змін, особливо в частині формування повноцінного ринку.

Актуальність реформування підвищується також через те, що розвиток електроенергетики є не тільки необхідною умовою стабілізації і структурних перетворень економіки, а і суттєво впливає на територіальну організацію продуктивних сил. Так, у низці районів вона визначає регіональну виробничу спеціалізацію, тобто є основою формування територіально-виробничих систем, наприклад кластерів. І хоча потужні лінії електропередачі дають змогу наближати райони споживання, енергоємні за технологією виробництва (наприклад, електросталі, алюмінію та інших кольорових металів) все ж таки розміщуються в місцях значного виробництва електроенергії.

Приєднавшись до Енергетичного Співтовариства у 2012 р. та підписавши Угоду про Асоціацію з ЄС у 2014 р., Україна зобов'язалася поступово адаптувати своє законодавство до вимог Третього Енергопакету. Кінцевою метою було створення в ЄС Спільного енергетичного ринку з уніфікованими правилами роботи для розвитку конкуренції, здійснення інвестицій та захисту прав споживачів. Однак до сьогодні адаптація європейських норм не була успішною. Основні реформи відбулися на газовому ринку, звільнивши країну від монополії російської сировини та вивівши НАК «Нафтогаз» зі збитковості в успішну компанію. На ринку електроенергії зміни є не настільки вражаючими. Тільки у квітні 2017 р. було прийнято Закон України «Про ринок електричної енергії» [1], який передбачає дворічний перехідний період до нової моделі конкурентного ринку електричної енергії, в тому числі ринку двосторонніх договорів, ринку «на добу наперед», внутрішньодобового ринку, балансуючого ринку, ринку допоміжних послуг та роздрібного ринку тощо. Але чи вплинуть позитивно ці зміни на усталений територіальний дисбаланс у пріоритетах розвитку електроенергетичної галузі та функціонування енергетичного ринку загалом, і досі залишається невивченим питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Тема розвитку електроенергетичної галузі та енергетичного ринку є досить розробленою. Тобто, розглядаючи сучасні дослідження та наукові публікації, можна відзначити їх різноманітність та значну кількість, що пояснюється увагою до наявних проблем як фахівців і науковців технічного профілю, так і вчених-економістів. Серед останніх так само спостерігається різноплановість напрямів дослідження розвитку галузі. Так, роботи О.В. Амельницької, В.О. Баранніка, М.П. Ковалко, В.П. Ксьонзенко, О.М. Рябчина, А.К. Шидловського, А.І. Шевцова тощо присвячені питанням енергетичної залежності та енергетичної безпеки країни; Н.В. Кузьминчук, О.В. Сердюченко, Б.П. Слупський, І.А. Франчук та ін. висвітлюють проблеми державного регулювання електроенергетичної галузі; В.Г. Бурлака, В.Є Матвіїшин, С.А. Меховіч, Є.І. Раздорожний, Ж.К. Сіднєва, О.М. Суходоля, К.О. Шинкарук, Л.В. Щербина та ін. досліджують загальні тенденції розвитку енергетичного ринку, моделі його роботи та проблеми господарювання його суб'єктів. Однак основні аспекти територіального розвитку цієї галузі та ринку, особливо у світлі нещодавнього прийняття Закону України «Про ринок електричної енергії», залишаються нерозглянутими, що негативно впливає на визначення завдань держави щодо забезпечення сталого розвитку країни та регіонів.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження стану територіального розвитку ринку електроенергії України та визначення перспектив його реформування з метою усунення наявних диспропорцій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Значна кількість сучасних проблем електроенергетики України виникла через успадковане територіальне розміщення її об'єктів, які були частиною електроенергетики колишнього СРСР. За оцінками Центра Разумкова [2] об'єднана енергетична система (ОЕС) України характеризується як така, що має достатні генеруючі потужності і досить розвинуту мережу електропередач. Так, Дніпровська, Донбаська, Західна, Кримська, Південна, Південно-Західна, Північна та Центральна регіональні енергетичні системи охоплюють усю територію країни, маючи установлену електричну потужність за всіма видами енергогенеруючих установок на початок 2017 р. 53 930 тис. кВт (рис. 1).

Оперативно-технологічне управління ОЕС здійснює державне підприємство НЕК «Укренерго». Операції купівлі-продажу електроенергії здійснюються через Оптовий ринок електрое-

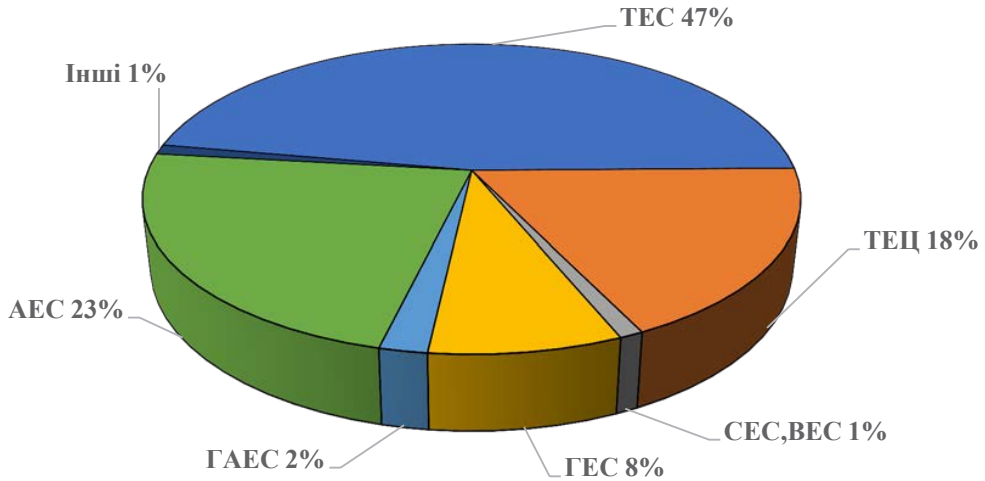


Рис. 1. Встановлена потужність генеруючого обладнання ОЕС України на 31.12.2016 р. [3]

нергії (оператор – ДП «Енергоринок»). Регулювання енергетичного ринку покладено на Національну комісію, що здійснює регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕ). Така організація діяльності ОЕС дала змогу виробити у 2016 р. 154,8 млрд. кВт/год електроенергії, що на 2,8 млрд. кВт/год або на 1,8% менше порівняно з 2015 р. Структура виробництва електроенергії представлена на рис. 2. Збільшили виробництво електричної енергії у 2016 р. ТЕС та ТЕЦ, які виробили електроенергії 56,6 млрд. кВт/год, що на 2,1% більше від показника попереднього року, ГЕС та ГАЕС – 9,1 млрд. кВт/год (більше на 33,9%). Виробили менше електроенергії атомні електростанції – на 7,6% (80,95 млрд. кВт/год), альтернативні джерела (ВЕС, СЕС, біомаса) – на 1,9% (1,6 млрд. кВт/год). Протягом року експортовано 4,0 млрд. кВт/год електроенергії, що на 375,3 млн. кВт/год (або на 10,3%) більше за відповідний показник 2015 р. [4].

До головних проблем, накопичених галуззю за роки незалежності України, фахівці Центру Разумкова віднесли критичний технічний стан інфраструктури та високий ступінь зношеності обладнання; неефективне управління та практику вибіркових преференцій для окремих суб'єктів господарювання; брак обігових коштів підприємств та інвестицій; технологічну відсталість та недосконале ціноутворення; надмір адміністративних важелів регулювання та відсутність реально незалежного регулятора галузі. До них додалися ще більш серйозні проблеми, пов'язані зі втратою контролю над Кримською електроенергетичною системою у зв'язку з тимчасовою окупацією АРК, а також руйнуванням електростанцій та іншої інфраструктури в Донецькій і Луганській областях на неконтрольованих українською владою територіях і лінії розмежування. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, додає до цього переліку викривлену систему ціноутворення (як в оптовому, так і в роздрібному сегментах), відсутність ринкових механізмів формування цін та глибокий рівень перехресного субсидіювання, особливо побутових споживачів; затримку оплати за куплену електричну енергію на оптовому ринку електроенергії; нестабільність постачання палива на електростанції, що працюють на антрацитовій групі вугілля [5, с. 19].

Така ситуація спричиняє необхідність реформування галузі. На думку Б.П. Слупського, «мета реформування полягає в переході до конкурентного ринку, який включає ринок двосторонніх контрактів, балансуючий ринок на незавершені за двосторонніми контрактами обсяги електроенергії і ринок додаткових послуг. Але необхідно, щоб реформування проводилося виважено, після всебічного аналізу соціально-економічних та політичних наслідків його запровадження, впливу на динаміку макроекономічних показників держави та соціально-економічного стану суспільства» [6]. Крім того, необхідно враховувати, що енергетика повинна перейти на ефективне забезпечення сталого розвитку економіки, відкинувши екстенсивний розвиток, яким економіка України рухалась усю свою історію. Саме такі зміни враховано у прийнятому Законі України «Про ринок електричної енергії». Закон, упроваджуючи норми Третього енергетичного пакету ЄС, визначає засади функціонування ринку та регулює відносини з виробництва, передачі, розподілу, купівлі-продажу та постачання електроенергії.

З огляду на дворічний перехідний період для впровадження в дію таких законодавчих положень та наявність значних диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів України, варто приділити особливу увагу дослідженню їх взаємозв'язку з динамікою роботи регіональних ОЕС, а також пошуку можливостей для підви-

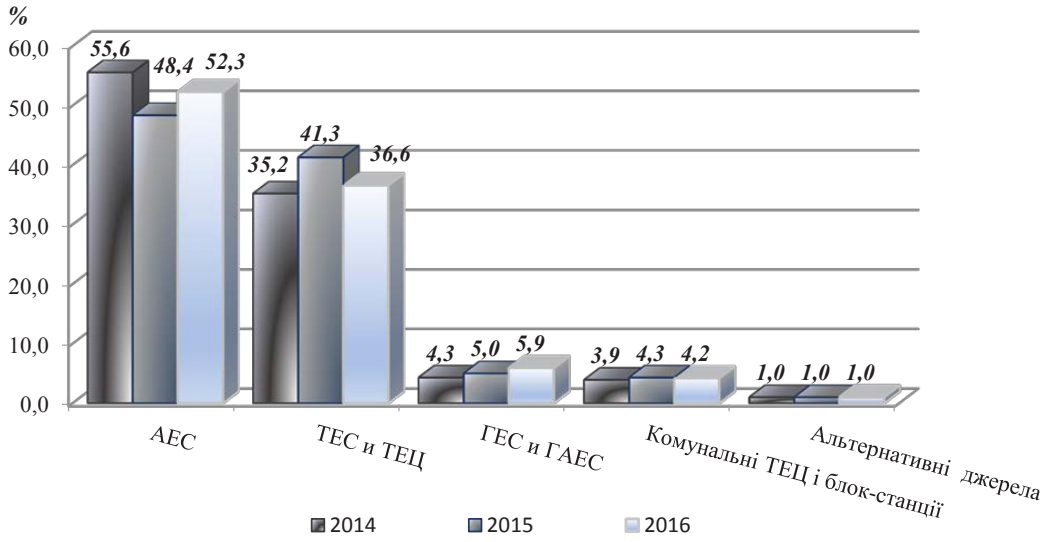


Рис. 2. Структура виробництва електроенергії в ОЕС України у 2014-2016 рр. [4]

щення ефективності діяльності регіональних ринків на цей період з урахуванням територіальних особливостей розміщення та функціонування.

У розвитку і розміщенні електроенергетики в Україні визначальними є принципи *концентрації* – виробництво електроенергії здійснюється шляхом будівництва великих районних електростанцій, які використовують дешеве паливо та гідроенергоресурси; *композиції* – комбінації виробництва електроенергії і тепла з метою теплопостачання міст та індустріальних центрів; *комплексності* – широкого освоєння гідроенергоресурсів з урахуванням комплексного розв'язання завдань електроенергетики, транспорту, водопостачання, іригації та рибництва; *випереджувального* розвитку атомної енергетики, особливо в районах із напруженим паливно-енергетичним балансом.

У табл. 1 представлено динаміку виробництва електроенергії в розрізі регіонів.

Як видно з наведених даних, найбільше виробляють електроенергії Запорізька, Донецька, Рівненська, Миколаївська та Хмельницька області. За наведені п'ять років на фоні загального зниження обсягів виробництва, починаючи з 2012 р., лідери та аутсайдери (Житомирська, Тернопільська, Волинська та Закарпатська області) не змінилися, але відбулися деякі переміщення всередині списку. Так, наприклад, Рівненщина витіснила з почесного третього місця Миколаївську область, а Дніпропетровщина спустилася із шостого місця у 2010 р. до восьмого у 2015 р. Покращила свою позицію Івано-Франківська область, перемістившись із дев'ятої сходинки на шосту, а Харківська, навпаки, спустилась із сьомої на дванадцяту позицію.

За споживанням електроенергії у 2015 р. п'ять перших місць виглядають трохи іншим чином: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Полтавська та Харківська області [8, с. 65]. І хоча лідер за виробництвом (Запорізька область) є одним із найбільших споживачів, коефіцієнт співвідношення виробленої та спожитої електроенергії дорівнює 7,84, тоді як на Донеччині він становить 2,46, а на Дніпропетровщині – 0,25. Така диспропорційність приводить до значного навантаження на ринок електроенергії в регіональному аспекті щодо її перерозподілу, втрати можливостей деякими регіонами та неможливості розвиватися за інтенсивним сценарієм.

Таблиця 1

Виробництво електроенергії у 2010-2015 рр. [7, с. 169]

млн. кВт/год

Регіони	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	*188 828*	*194 947*	*198 878*	*194 377*	*1 828 151*	*1 636 821*
Автономна Республіка Крим	842	913	1230	1182	-	-
Вінницька	3960	3720	4741	6117	5587	5471
Волинська	111	116	96	82	61	54
Дніпропетровська	12 903	14 467	15 026	13 792	12 542	5304
Донецька	26 432	28 618	28 472	28 254	22 745	21 749
Житомирська	17	17	16	21	23	19
Закарпатська	157	118	122	139	125	132
Запорізька	50 798	49 295	49 474	50 355	48 794	47 706
Івано-Франківська	6365	9002	9913	10 155	10 261	10 039
Київська	6066	6243	7072	6365	5579	4263
Кіровоградська	1723	1521	1584	2044	1260	761
Луганська	6763	5965	6489	6145	6033	3099
Львівська	1770	2086	2757	2593	2323	2929
Миколаївська	18 436	18 008	18 156	14 168	20 187	16 527
Одеська	166	148	263	424	414	464
Полтавська	1216	1265	1000	1066	895	849
Рівненська	16 960	17 669	18 052	16 291	18 384	19 060
Сумська	435	438	371	483	376	276
Тернопільська	85	86	83	67	90	42
Харківська	8334	8965	9217	9248	6929	2925
Херсонська	1759	1453	1484	1797	1295	880
Хмельницька	13 173	14 585	13 800	14 682	11 048	13 552
Черкаська	1901	1885	1904	2151	1706	1433
Чернівецька	1540	1067	884	1388	1335	1856
Чернігівська	1107	1128	970	976	932	820

Це підтверджують і дані щодо режиму споживання електроенергії: найбільші перевищення граничних норм спостерігаються в регіонах із найменшою забезпеченістю своїм виробництвом. Так, Закарпатська область, яка займає п'яте місце знизу серед регіонів України з виробництва електроенергії, взимку припускала перевищення завдань із граничного споживання електричної потужності до 32%, Чернігівська – 36,85% (має 20-те місце), Одеська – 9,9% (22-ге місце), хоча таку практику використовують і великі виробники: Запорізька та Дніпропетровська області мали перевищення розміром 6,2%.

Проведені порівняння вказують на необхідність активізації пошуку шляхів та механізмів розвитку регіональних електроенергетичних ринків за рахунок підвищення ефективності роботи енергетичних комплексів, що будуть забезпечувати максимальне задоволення потреб населення та сприяти підвищенню ефективності їхньої роботи. Тому «з огляду на високий рівень енергозалежності економіки та говорячи про стратегічний розвиток енергетичного комплексу України, сучасна стадія економічного розвитку суспільства безпосередньо пов'язана з раціональним використанням паливно-енергетичних ресурсів, повсюдним обліком і контролем за їх витрачанням, застосуванням енергозберігаючих технологій» [9, с. 76].

Виходячи з наявних проблем в електроенергетиці та чинників, що стримують її розвиток, серед яких фахівці виокремлюють рівень доступності і вартості капіталу, економічну нестабільність та доступ до ресурсів, що є сферою різного ступеня впливу регіональної економіки, та тих, що додалися через руйнацію об'єктів у Луганській та Донецькій областях, плани реформування доцільно скоригувати на мобілізацію територіальних резервів розвитку галузі шляхом підвищення енергоефективності та енергозбереження. А також, окрім запровадження заходів, які мають сферою застосування всю ОЕС України та не розглядались у нашому дослідженні, а саме з підвищення енергобезпеки, правового регулювання чи переходу до нової моделі ринку електричної енергії тощо, вивчити питання розміщення у регіонах із дефіцитом виробництва власної електроенергії об'єктів альтернативної енергетики з використанням інвестиційних коштів приватних інвесторів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Виняткове значення електроенергетики для економіки країни зумовлює необхідність реформування і подальшого розвитку галузі та галузевого ринку з позицій врахування можливостей соціально-економічного розвитку регіонів. Наявні сьогодні, в тому числі і через радянську спадщину збудованих енергетичних об'єктів, диспропорції в економіці України визначають різні результати роботи регіональних енергетичних систем. Проведений загальний аналіз показників їхньої діяльності дав змогу визначити низку регіонів із неефективним використанням потужностей, підвищеним навантаженням на ринок і проблемами з енергозбереженням та енергоефективністю. Зважаючи на необхідність реформування електроенергетики як галузі, що включає в себе запровадження комплексу заходів у межах Енергетичної стратегії України на період до 2030 року та законодавства «Про ринок електричної енергії», запропоновано врахувати можливості розроблення та втілення у регіонах власних програм щодо забезпечення зростання рівня життя через підвищення ефективності роботи регіональних ОЕС та використання відновлюваних чи альтернативних джерел енергії. Особливу доцільність ці рекомендації мають для новостворених об'єднаних громад регіонів із дефіцитом виробництва електроенергії, які можуть будувати невеликі електростанції за допомогою коштів ДФРР чи міжнародних донорів або за допомогою програм державно-приватного партнерства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про ринок електричної енергії: Закон України від 13.04.2017 р. № 2019-VIII // Офіційний вісник України – 2017. – № 49. – Ст. 1506.

2. Енергетична галузь України: підсумки 2015 року / За заг. ред. В. Омельченко. – К.: Центр Разумкова. Вид-во «Заповіт», 2016. – 71 с.

3. Постачання та використання енергії у 2016 р. Статистична доповідь. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за грудень та 12 місяців 2016 року [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/newscategory?cat_id=35081

5. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, у 2016 році [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НКРЕП. – Режим доступу: http://www.nerc. gov.ua/?id=24476

6. Слупський Б.В. Основні моделі ринків електроенергетики та особливості їх державного регулювання: порівняльний аналіз [Електронний ресурс] / Б.В. Слупський. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2009_3/09sbvrpa.pdf

7. Статистичний збірник «Регіони України» / ред. І.М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – Ч. 2 – 733 с.

8. Постачання та використання енергії у 2015 р. Статистична доповідь. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

9. Мильніченко С. Проблеми функціонування та розвитку енергетичного комплексу регіону / С. Мильніченко // Збірник наукових праць ЧДТУ (Серія: економічні науки). – Вип. 36. Частина. 3. – Черкаси: ЧДТУ, 2014. – С. 74-79.

УДК 332.146.2

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

SYSTEM OF INDICES FOR QUANTITATIVE ESTIMATION OF EFFICIENCY OF THE REGION POTENTIAL USE

Паршина М.Ю.
викладач кафедри міжнародних
економічних відносин та економічної теорії,
Університет імені Альфреда Нобеля

У статті надано теоретичний базис формування поняття «ефективність використання потенціалу регіону». З метою формування рішень з підвищення ефективності використання потенціалу регіону запропоновано систему показників. Розроблено методичний підхід до кількісної оцінки ефективності використання потенціалу регіону. За результатами кількісної оцінки сформовано групи регіонів. Запропонований підхід покладено в основу формування рішень з підвищення потенціалу регіону та ефективності його використання.

Ключові слова: *потенціал регіону, ефективність використання потенціалу регіону, кількісна оцінка, система показників.*

В статье представлен теоретический базис формирования понятия «эффективность использования потенциала региона». С целью формирования решений по повышению эффективности использования потенциала региона предложена система показателей. Разработан методический подход для количественной оценке эффективности использования потенциала региона. По результатам количественной оценки сформированы группы регионов. Предложенный подход положен в основу формирования решений по повышению потенциала региона и эффективности его использования.

Ключевые слова: *потенциал региона, эффективность использования потенциала региона, количественная оценка, система показателей.*

The theoretical base of concept forming of «efficiency of the region potential use» has been given in the article. The system of indices for decision forming on the increase of efficiency of the region potential use has been offered. The methodical approach to the quantitative estimation of efficiency of the region potential use has been developed. The groups of regions as a result of the quantitative estimation have been formed. Offered approach has been put in the basis of decisions making on the increase of region potential and efficiency of the region potential use.

Keywords: *potential of region, efficiency of the region potential use, quantitative estimation, system of indices.*

Постановка проблеми. Забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку національного господарства потребує наукового обґрунтування рішень спрямованих на вдосконалення регіональної політики.

Зазначимо, що рівень економічного зростання будь-якої економічної системи залежить від побудови механізмів ефективного використання потенціалу. Всебічна характеристика сукупного потенціалу з визначенням його особливостей дозволяє визначити пропорції, що формуються в економіці регіону, а також дозволяє з'ясувати, наскільки вони сприяють вирішенню стратегічних завдань соціально-економічного розвитку кожного регіону. Також адекватна оцінка існуючих ресурсів дозволить вирішувати завдання оптимізації економічних пропорцій потенціалу регіону на основі критерію економічного зростання, інноваційного та соціального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість сучасних наукових робіт присвячена проблемі управління потенціалу на рівні країн, регіонів та окремих підприємств. Питанням формування, управління та оцінки потенціалу економічних систем різних рівнів присвячена значна кількість робіт вітчизняних та закордонних вчених. Серед таких робіт слід зазначити публікації Т.А. Ашимбаєва, Д.В. Ворогушиної, Е. Горбунова, М.Н. Губанова, Л.С. Ладонько, Е.В. Лапіна, М.В. Макаренко, В.В. Максимова, О.І. Олексюка, І.М. Рєпіної, А.П. Романової, А.І. Татаркиної, О.С. Федоніна та ін.

Однак результати проведених досліджень свідчать про відсутність наукових робіт, в яких на системному рівні розглянуті питання розробки науково-методичних підходів з поєднанням економіко-математичних методів і моделей кількісної оцінки потенціалу регіону та ефектив-

ності його використання, на підставі яких можна було б дослідити зміни рівня ефективності використання потенціалу регіону із запровадженням системного підходу та методів системної динаміки. Вирішення такого завдання надасть можливість врахувати динамічні зміни зовнішнього середовища, що є актуальним для сучасних умов економічної глобалізації та сформувати основу науково обґрунтованого прийняття управлінських рішень з підвищення ефективності використання потенціалу кожного регіону з урахуванням його регіональних особливостей.

За результатами досліджень [1, 2 та ін.] можна зазначити домінування ресурсного та цільового підходів до оцінки потенціалу. Зокрема, автор роботи [2] пропонує створювати центри оцінки та використання наявного ресурсного потенціалу. У відповідності до цільового підходу оцінка потенціалу зводиться до визначення здатності суб'єкта господарювання здійснювати подальшу діяльність і досягати поставлених цілей на основі використання системи наявних ресурсів [3, 4, 5, 6, 7 та ін.].

Вартісний підхід використовує автор роботи [8], при цьому вважає, що оцінка потенціалу регіону уявляє собою вартісне оцінювання його складових потенціалів: природно-ресурсного, інвестиційного, трудового та соціально-економічного. Розроблено методичний підхід щодо вартісної оцінки та використання трудового потенціалу [9]. Існують також інші підходи щодо оцінки потенціалу [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень залишаються невирішеними питання комплексного дослідження потенціалу регіону, що дозволить детально вивчити економічні процеси з виявленням закономірностей, що впливають на ефективність використання потенціалу регіону. Для вирішення таких питань необхідно сформувати систему показників та розробити методичний підхід до кількісної оцінки ефективності використання потенціалу регіону. На нашу думку це дозволить оперативно визначати можливості економічної системи регіонального рівня, виявляти приховані резерви і формувати шляхи ефективного використання потенціалу регіональних систем.

Мета статті полягає у формуванні системи показників та розробці методичного підходу до кількісної оцінки ефективності використання потенціалу регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. В результаті узагальнення результатів досліджень сучасних учених з урахуванням ресурсного підходу, вважаємо доцільним розглядати потенціал регіону як здатність регіональної економічної системи до функціонування, заснованої на наявності ресурсів.

Узагальнення різних підходів до оцінки ефективності використання потенціалу дозволяють звести її до визначення здатності функціонування регіону як складної економічної системи з метою досягнення поставлених цілей на основі використання системи наявних ресурсів. При використанні ресурсного напряму, слід виконати оцінку потенціалу, яка може бути зведена до визначення вартості регіональних ресурсів, до яких слід віднести сукупність матеріальних, енергетичних, інформаційних і фінансових засобів, а також трудових ресурсів, які використовуються (або можуть бути використаними) в процесі виробництва на рівні регіону. Потенціал регіону, таким чином, слід розглядати як єдність матеріальних, трудових, енергетичних, природних і фінансових можливостей. Таким чином, потенціал відображає можливості регіону як складної економічної системи до економічного розвитку.

Для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень необхідно розробити комплексну модель оцінки потенціалу, що дозволяє не тільки кількісно оцінити складові потенціалу, але і моделювати різні наслідки прийняття управлінських рішень. На основі таких моделей планується проведення досліджень потенціалу регіону і його елементів, що залежить від багатьох факторів та дозволяє визначати умови ефективного використання потенціалу регіону.

В результаті узагальнення результатів досліджень сучасних учених з урахуванням ресурсного підходу, нами було запропоновано розглядати потенціал регіону як здатність регіональної економічної системи до функціонування, заснованої на наявності ресурсів. Потенціал регіону представлено у вигляді інтегральної оцінки потенційних можливостей, ув'язнених в ресурсному потенціалі і реалізації їх для досягнення економічного результату.

Ефективність використання потенціалу регіону пропонується розглядати як комплексну категорію, а саме, як деяке становище регіональної економічної системи, та як віддзеркалення дій певних рівнів регіонального управління. Зважаючи на це, маємо надати більш ширше визначення ефективності використання потенціалу регіону та будемо розглядати цю економічну категорію як результат впровадження рішень, що спрямовані на підвищення ефективності використання регіональних ресурсів з метою забезпечення всебічного розвитку регіону.

На рис. 1 представлено теоретичний базис формування поняття «ефективність використання потенціалу регіону».

В ході досліджень зазначені невирішеними питання комплексного дослідження потенціалу регіону та ефективності його використання з розробкою відповідного методичного інструментарію, що дозволить надати системну оцінку та створити основу формування управлінських рішень з підвищення ефективності використання потенціалу регіону. Таким чином, доведено необхідність формування системи показників кількісної оцінки ефективності вико-

ристання потенціалу регіону. Формування такої системи показників вимагає обґрунтування концепції кількісної оцінки з використанням методичного підходу, який передбачає проведення досліджень на системному рівні з визначенням множини факторів, що впливають на потенціал регіону й рівень ефективності його використання, та встановлення існуючих взаємозв'язків як основи формування управлінських рішень.

В основу узагальненої оцінки ефективності використання потенціалу регіону покладено підхід, заснований на аналізі та порівнянні узагальненого показника – валового регіонального продукту, який характеризує рівень розвитку економіки регіону та вважається узагальненим показником ефективності регіонального розвитку. На підґрунті класичного визначення терміну ефективності та враховуючи економічну сутність валової доданої вартості (як ефекту, результативності регіональної економіки), пропонуємо кількісне визначення узагальненого показника ефективності використання потенціалу регіону у вигляді відношення корисного ефекту регіону до потенціалу регіону:

$$ЕВП_{ij} = \frac{ВДВ_{ij}}{P_{ij}}, \quad (1)$$

де $ЕВП_{ij}$ – показник ефективності використання потенціалу *i*-го регіону за j-й період часу,

$ВДВ_{ij}$ – валова додана вартість, створена регіональною економікою *i*-го регіону за *j*-й період часу,

P_{ij} – потенціал *i*-го регіону за *j*-й період часу.

За результатами систематизації інформації та з метою здійснення кількісної оцінки ефективності використання потенціалу регіону, запропоновано систему показників. Зокрема, з метою отримання аналітичних результатів запропоновано визначення потенціалоємності регіону, як у загальному визначенні, так і у деталізованому. Зокрема, потенціалоємність регіону у загальному визначенні:

$$ПЄ_{ij} = \frac{P_{ij}}{ВДВ_{ij}}. \quad (2)$$

Враховуючи запропоноване визначення потенціалу регіону у вигляді сукупності складових потенціалів: промислового, наукового, фінансового, кадрового, природно-ресурсного, споживчого, інноваційного та інвестиційного. У формалізованому вигляді сукупний потенціал буде визначатися за формулою:

$$P_{ij} = \sum (P_{ij}^{пром} + P_{ij}^{наук} + P_{ij}^{фін} + P_{ij}^{кадр} + P_{ij}^{труд} + P_{ij}^{пр-рес} + P_{ij}^{спож} + P_{ij}^{іннов} + P_{ij}^{інв}). \quad (3)$$

Таким чином запропоновано розрахунок потенціалоємності регіону за кожною складовою з наданням економічної сутності. Зокрема, потенціалоємність регіону за промисловою складовою визначається в умовних одиницях за формулою:

$$ПЄ_{ij} = \frac{P_{ij}^{пром}}{ВДВ_{ij}}, \quad (4)$$

що дозволяє визначити кількість одиниць промислового потенціалу регіону, що приходяться на одну грошову одиницю корисного ефекту регіону.

Таким чином, за результатами систематизації інформації та з метою здійснення комплек-

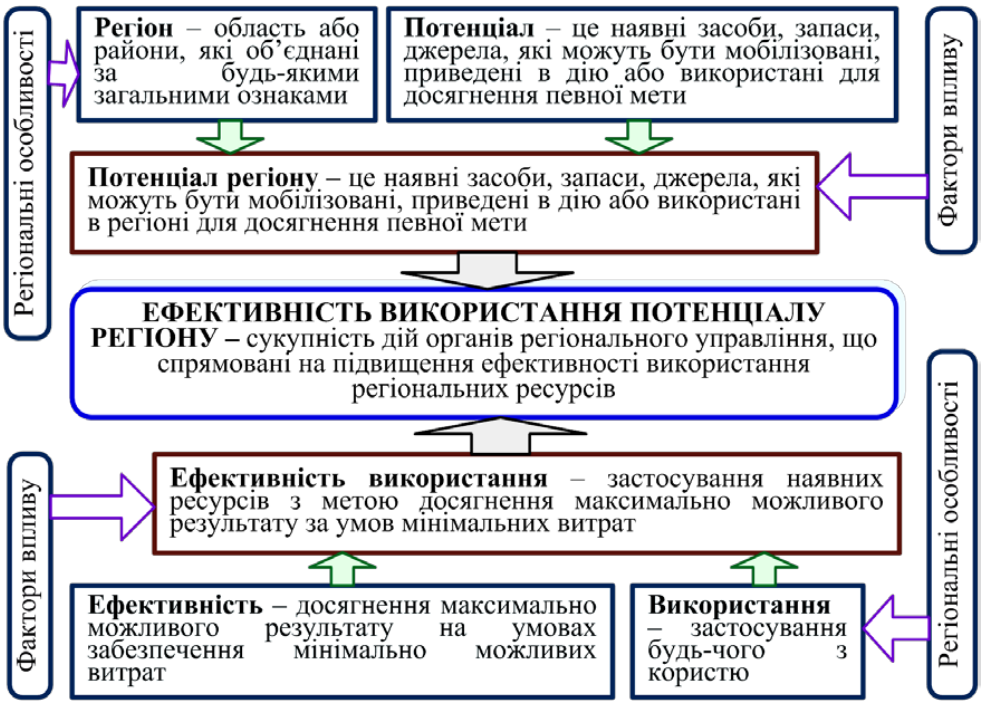


Рис. 1. Теоретичний базис формування поняття «ефективність використання потенціалу регіону»

сної оцінки ефективності використання потенціалу регіону, пропонуємо систему показників, які містить дві групи. До першої групи віднесені загальні показники (табл. 1), за допомогою яких здійснюється оцінка ефективності використання потенціалу регіону на макрорівні, та до другої групи – спеціалізовані (табл. 2), за допомогою яких здійснюється оцінка ефективності використання потенціалу регіону за кожною складовою потенціалу.

Розроблено методичний підхід до кількісної оцінки ефективності використання потенціалу регіону (рис. 2), який ґрунтується на запропонованій системі показників потенціалоємності регіону за складовими та загальному показнику ефективності використання потенціалу регіону у вигляді відношення корисного ефекту регіону до потенціалу регіону, що дозволяє сформувати аналітичну основу формування заходів з підвищення ефективності використання потенціалу регіонів України.

Використання розробленого методичного підходу дозволило визначити дев'ять груп регіонів з урахуванням потенціалу регіонів й ефективності використання потенціалу регіонів (рис. 3) Проведені дослідження дозволяють зазначити, що потенціал на рівні регіонів України використовується з різним рівнем ефективності. В ході досліджень отримано комплекс багатофакторних економіко-математичних

Таблиця 1

Загальні показники оцінки ефективності використання потенціалу регіону

Позначення показників	Назва показника
$ВРП_{ij}$	валовий регіональний продукт *i*-го регіону за *j*-й період часу
$ВДВ_{ij}$	валова додана вартість, створена регіональною економікою *i*-го регіону за *j*-й період часу
$ПС_{ij}$	проміжне споживання *i*-го регіону за *j*-й період часу
$ЕЕ_{ij}$	$EE_{ij} = \frac{ВДВ_{ij}}{ПС_{ij}}$ – рівень ефективності економіки *i*-го регіону за *j*-й період часу
$\Delta ВРП_{ij}$, $\Delta ВДВ_{ij}$, $\Delta ПС_{ij}$, $\Delta РЕ_{ij}$	темпи зростання зазначених показників

Таблиця 2

Спеціалізовані показники оцінки ефективності використання потенціалу регіону

Показник	Методика розрахунку	Визначення економічної сутності
Ефективність використання потенціалу регіону	$ЕВП_{ij} = \frac{ВДВ_{ij}}{Р_{ij}}$	кількість одиниць корисного ефекту регіону, яка міститься в одиниці потенціалу регіону
Потенціалоємність регіону у загальному визначенні	$ПЄ_{ij} = \frac{Р_{ij}}{ВДВ_{ij}}$	кількість одиниць потенціалу, які приходяться на одну грошову одиницю корисного ефекту регіону, визначеного у вигляді валової доданої вартості
Потенціалоємність регіону за промисловою складовою	$ПЄ_{ij} = \frac{Р_{ij}^{прам}}{ВДВ_{ij}}$	кількість одиниць промислового потенціалу регіону, які приходяться на одну грошову одиницю корисного ефекту регіону
Потенціалоємність регіону за науковою складовою	$ПЄ_{ij} = \frac{Р_{ij}^{наук}}{ВДВ_{ij}}$	кількість одиниць наукового потенціалу регіону, які приходяться на одну грошову одиницю корисного ефекту регіону
Потенціалоємність регіону за фінансовою складовою	$ПЄ_{ij} = \frac{Р_{ij}^{фін}}{ВДВ_{ij}}$	кількість одиниць фінансового потенціалу регіону, які приходяться на одну грошову одиницю корисного ефекту регіону
Потенціалоємність регіону за кадровою складовою	$ПЄ_{ij} = \frac{Р_{ij}^{кадр}}{ВДВ_{ij}}$	кількість одиниць кадрового потенціалу регіону, які приходяться на одну грошову одиницю корисного ефекту регіону
Потенціалоємність регіону за складовою природно-ресурсного потенціалу	$ПЄ_{ij} = \frac{Р_{ij}^{пр-рес}}{ВДВ_{ij}}$	кількість одиниць природно-ресурсного потенціалу регіону, які приходяться на одну грошову одиницю корисного ефекту регіону
Потенціалоємність регіону за складовою споживчого потенціалу	$ПЄ_{ij} = \frac{Р_{ij}^{спож}}{ВДВ_{ij}}$	кількість одиниць споживчого потенціалу регіону, які приходяться на одну грошову одиницю корисного ефекту регіону
Потенціалоємність регіону за складовою інноваційного потенціалу	$ПЄ_{ij} = \frac{Р_{ij}^{іннов}}{ВДВ_{ij}}$	кількість одиниць інноваційного потенціалу регіону, які приходяться на одну грошову одиницю корисного ефекту регіону
Потенціалоємність регіону за складовою інвестиційного потенціалу	$ПЄ_{ij} = \frac{Р_{ij}^{інв}}{ВДВ_{ij}}$	кількість одиниць інвестиційного потенціалу регіону, які приходяться на одну грошову одиницю корисного ефекту регіону

моделей – взаємозв'язків показника ефективності використання потенціалу від факторів для кожної групи регіонів.

Запропонований підхід покладено в основу формування рішень з підвищення потенціалу регіону та ефективності його використання. Формування рішень ґрунтується на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях планування та передбачає здійснення моніторингу стану регіонального розвитку зі створенням умов ефективного використання всіх існуючих в суспільстві ресурсів: матеріальних; інтелектуальних; фінансових; інформаційних; демографічних тощо. У процесі вирішення поставлених завдань запропоновано здійснення моніторингу з прогнозуванням ступеня впливу змін у функціонуванні та розвитку галузей регіону на соціально-економічне становище, що надає можливість своєчасно вживати необхідні заходи як в економічній, так і соціальній сферах діяльності.

Особливим завданням оцінки ефективності є визначення найбільш впливових факторів на зростання валової доданої вартості як основного показника ефекту, що має бути основою формування рішень, спрямованих на підвищення ефективності використання потенціалу регіону.

Вважаємо, що формування таких рішень є безумовно пов'язаним з визначенням умов раціонального використання всіх видів ресурсів.

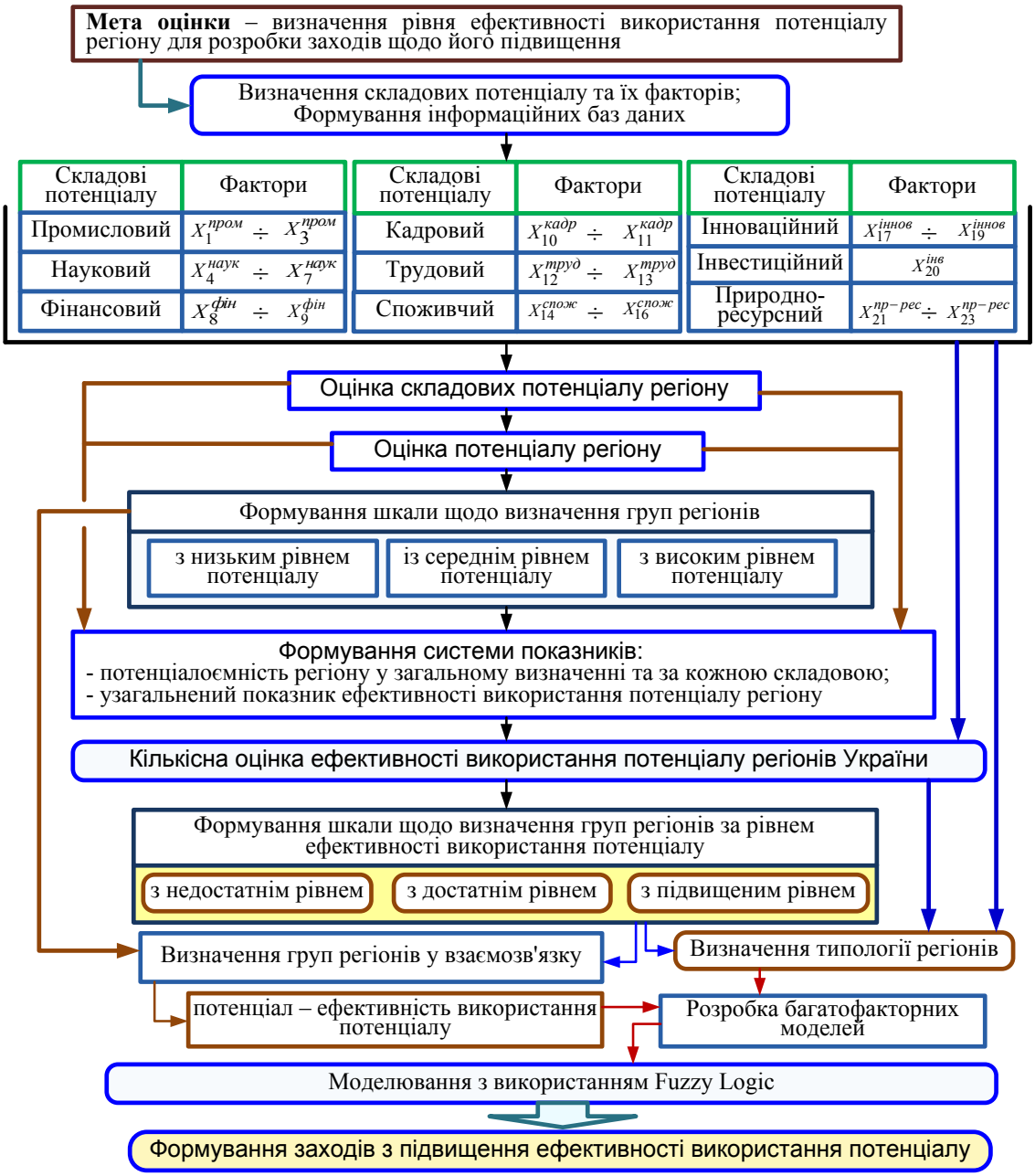


Рис. 2. Методичний підхід до кількісної оцінки ефективності використання потенціалу регіону

Однак маємо зазначити, що здійснення процесів наукового обґрунтування таких рішень потребує використання нової методології та сучасних систем обробки значних обсягів економічної інформації, яка до речі, є неструктурованою та має тенденцію до постійного накопичення, а також збільшення її обсягів. Щодо формування рішень з підвищення рівня ефективності використання потенціалу, мають бути задіяними сучасні аналітичні методи досліджень складних економічних систем, особливої уваги при цьому заслуговують нові наукові підходи до обробки неструктурованої та нечіткої інформації.

Результати проведених досліджень свідчать про відсутність наукових робіт, в яких питання дослідження ефективності використання потенціалу регіону розглянуті на системному рівні з використанням сучасних методів обробки економічної інформації та формуванням на цій основі наукового обґрунтування стратегічних рішень з управління потенціалом та його складових елементів. Вирішення таких питань потребує розробки нових науково-методичних підходів до моделювання ефективності використання потенціалу регіону з використанням сучасних методів обробки неструктурованої та нечіткої інформації, економіко-математичних методів і моделей системної динаміки.

Також зазначимо, що концепція розвитку регіону повинна складатися з трьох взаємодіючих і взаємозалежних елементів. До цих елементів можна віднести: конкурентне середовище, адаптовані до умов конкурентного середовища підприємства і політика, що представляє собою інструмент державного регулювання. У зв'язку з цим регіональна політика повинна охоплювати наступні основні напрямки: визначення співвідношення рухомих сил регіонального розвитку та забезпечення їх взаємодії (державний і приватний сектори економіки, внутрішні і зовнішні чинники розвитку регіону і засоби); співвідношення загальнодержавного та регіонального аспектів розвитку, центрального та регіонального рівнів управління економікою; підвищення ефективності використання потенціалу промислових регіонів тощо.

У сучасних економічних умовах до основних завдань розвитку економічного потенціалу регіонів можна віднести:

– формування та реалізація структурної, інвестиційної, інноваційної та науково-технічної політики в регіонах, а також створення і розвиток відповідної інфраструктури;

– економічна і соціальна трансформація, яка призводить до якісно нового стану суспільства в регіонах;

– забезпечення розширеного відтворення умов життєдіяльності населення регіону, високого рівня і якості життя;

– формування умов і механізмів зміцнення економічної зони регіону і суб'єктів господарювання.

– реалізація програм щодо забезпечення екологічної безпеки та захисту навколишнього середовища в регіонах;

– створення механізмів аналізу, прогнозування та вирішення проблем стратегічного і тактичного рівнів.

Мета промислової політики держави та інструменти їх реалізації, повинні бути розподіленими та чітко визначеними за рівнями управління. Тому, регіональна політика повинна відповідати цілям і завданням держави. До основним стратегічних завдань регіонального розвитку можна віднести: модернізація інфраструктури регіонів, поліпшення рівня економічного стану за рахунок впровадження заходів з підвищення ефективності використання потенціалу; усунення диспропорцій у соціально-економічному становищі регіонів; формування територіально-виробничих комплексів і промислових вузлів за основними логістичними напрямами; стимулю-

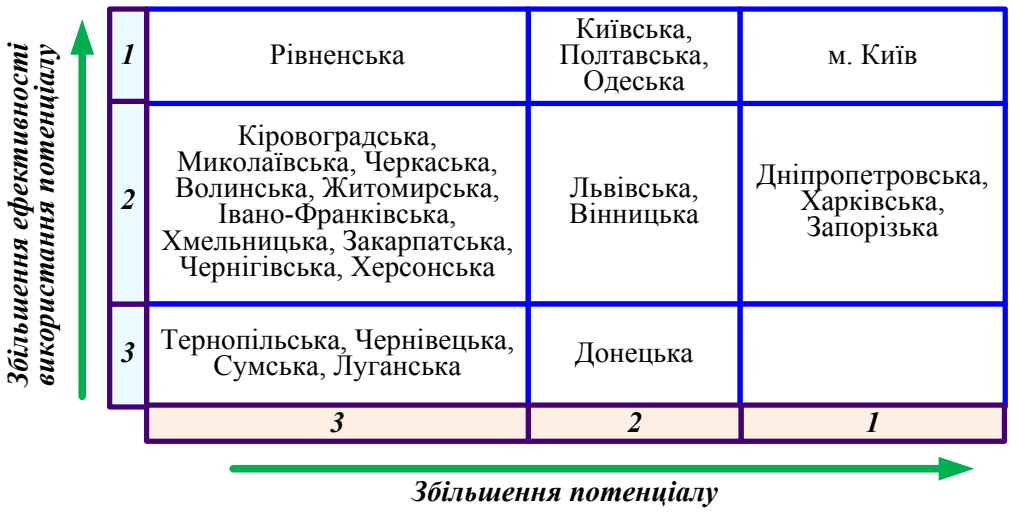


Рис. 3. Матриця «Потенціал регіону – Ефективність використання потенціалу регіону»

вання розвитку експортних виробництв в регіонах; формування вільних економічних зон, а також технопарків, як регіональних центрів впровадження досягнень науки, прискорення економічного та соціального прогресу та створення умов для виходу регіональної економіки на міжнаціональний рівень.

Висновки. Концепція управління потенціалом регіону повинна бути орієнтованою на виявлення, оцінку і підвищення ефективності його використання за рахунок прискорення позитивної економічної динаміки та прийняття відповідних управлінських рішень на регіональному рівні.

Потенціал регіонів необхідно розглядати як узагальнену характеристику рівня розвитку економіки, в яку входять економічні ресурси та економічні результати. Регіональна політика має бути спрямованою на підвищення ефективності використання потенціалу з урахуванням визначених типів регіонів, а пріоритетними напрямками розвитку в регіонах мають бути сфери економічної діяльності, які мають домінуючий вплив на результативність. Регіони з домінуючим випуском промислової продукції, тобто промислові регіони, потребують першочергового розвитку відповідних галузей промисловості з формуванням науково-технічних програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веснин В.Р. Стратегическое управление / Веснин В.Р. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 318 с.

2. Кочетков В.В. Концепція центру ресурсного потенціалу підприємства / В.В. Кочетков // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки / Донецький державний університет управління МОН України; Інститут економіки промисловості НАН України. – Донецьк: Юго-Восток, 2013. – Вип. 3(42). – С. 120–123.

3. Ворогушина Д.В. Оценка величины и уровня использования экономического потенциала региональной экономической системы / Д.В. Ворогушина // Вестник ВГУ, Серия: Системный анализ и информационные технологии, 2009. – №2. – С.81–89.

4. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия / Лапин Е.В. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 310 с.

5. Бурдун А.В. Цілі та критерії соціально-економічного розвитку регіону / А.В. Бурдун. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2008-1/doc/2/14.pdf.

6. Бухаріна Л.М. Управлінська концепція стратегічного цілепокладання регіону в контексті економічної синергетики / Л.М. Бухаріна // Наука й економіка. – 2012. – №3(27). – С. 139–144.

7. Назаренко С.А. Формування програмно-цільового підходу до розвитку кластера / С.А. Назаренко, В.Ф. Проскура // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. №34. – С. 66–75.

8. Ковальська Л.С. Методичний підхід до оцінювання регіонального потенціалу / Л.С. Ковальська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2012. – №4. – С. 38–43.

9. Ігнатенко М.В. Економічні регулятори ефективного розвитку промислових підприємств: автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.00.05 / М.В. Ігнатенко; Ужгород. нац. ун-т. – Ужгород, 2008. – 20 с.

10. Федонін О.С Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 005.591:504:339.92

ІНТЕГРАЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ У ГЛОБАЛЬНІЙ СИСТЕМІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

INTEGRATION LINKS IN THE GLOBAL SYSTEM OF ECOLOGICAL-ECONOMIC RELATIONS

Рогач С.М.
доктор економічних наук, професор,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

У статті обґрунтовано методологічний підхід до сутнісної характеристики інтеграційний зв'язків у глобальній системі еколого-економічних відносин, проаналізовано сучасний стан і суперечності глобалізаційних процесів, визначено необхідність формування ефективного інституційного забезпечення розвитку глобальної економіки. Якісно новим етапом подальшого розвитку світового господарства та вирішення екологічних проблем визначено міжнародну та природоохоронну інтеграцію, яка має бути базисом процесу глобалізації.

Ключові слова: *інтеграційні зв'язки, глобалізація, еколого-економічні відносини, інституційне забезпечення, світова економіка.*

В статье обоснован методологический подход к сущностной характеристике интеграционный связей в глобальной системе эколого-экономических отношений, проанализировано современное состояние и противоречия глобализационных процессов, определена необходимость формирования эффективного институционального обеспечения развития глобальной экономики. Качественно новым этапом дальнейшего развития мирового хозяйства и решения экологических проблем определено международную и природоохранную интеграцию, которая должна быть базисом процесса глобализации.

Ключевые слова: *интеграционные связи, глобализация, эколого-экономические отношения, институциональное обеспечение, мировая экономика.*

The article substantiates the methodological approach to the essential characteristic of integration links in the global system of ecological and economic relations, analyzes the current state and contradictions of globalization processes, and the necessity of forming an effective institutional support for the development of the global economy. A qualitatively new stage in the formation of the world economy and the resolution of environmental problems has identified international and environmental integration, which should be the basis of the process of globalization.

Keywords: *integration links, globalization, ecological and economic relations, institutional implementation, world economy.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Глобалізація як науковий феномен, об'єкт міждисциплінарних досліджень та закономірний процес світогосподарського розвитку протягом останніх десятиріч привертає все більшу увагу. Її розглядають не лише як економічний, соціальний, політичний, але і як культурний феномен та об'єкт досліджень. Глобальний, інтерсоціальний характер екологічних проблем, їх актуальність об'єктивно потребують налагодження системи інтеграційних зв'язків країн світової спільноти щодо їх вирішення. Тому особливої актуальності набуває комплекс питань, пов'язаних із розкриттям сутнісних характеристик інтеграційних зв'язків, визначенням суперечностей та перспектив подальшої глобалізації світогосподарських та еколого-економічних зв'язків у системі міжнародних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. У науковій літературі проблеми глобалізації та інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків відображені у працях провідних зарубіжних та вітчизняних учених, таких як Дж. Сакс, Е. Ворнер, С. Гофман, Н. Андрусевич,

О. Білорус, А. Булатов, Г. Григорян, Г.-П. Мартін, А. Філіпенко, Ю. Яковець та інші.

Однак проблеми розкриття сутності інтеграційних зв'язків та виявлення їх прояву у сучасній глобальній системі еколого-економічних відносин залишаються менш дослідженими. Водночас варто зазначити, що специфіка та особливості регулювання еколого-економічних відносин із позиції їх глобального прояву відображені у працях Л. Абалкіна, І. Андрощука, І. Бистрякова, Н. Гражевської, Л. Гужелі, А. Жирицкого, Н. Зіновчук, М. Коржа, І. Кукліна, Є. Лісіцина, В. Маркушина, Б. Мільнера, Р. Новікова, Р. Перелета, Ю. Розенбаума, Т. Туниці, Н. Чорної, А. Чухна та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Об'єктивний характер глобалізації та інтернаціоналізації проявляється в системі не тільки економічних, але й екологічних відносин. Він зумовлюється тим, що природно-ресурсний потенціал окремих країн не завжди має конкретну територіальну прив'язку, а їх просторово-часова континуальність змушує синхронізувати екологічну та економічну політику суверенних держав з метою забезпечення ефективного впровадження природного чинника соціально-економічного піднесення в систему глобального відтворення. Значна диференціація країн як за запасами природних ресурсів, так і за ступенем техногенного й антропогенного впливу на довкілля вимагає зваженого підходу до формування глобальної конструкції екологічного регулювання. Вона повинна визначати загальний напрям розвитку світової економіки, що має бути оптимальним та екологічно безпечним для всього світового господарства і цивілізації. Саме ці аспекти інтеграційних зв'язків у глобальній системі еколого-економічних відносин потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – обґрунтувати комплексний методологічний підхід щодо сутнісної характеристики інтеграційних зв'язків у глобальній системі еколого-економічних відносин та необхідність формування ефективного інституційного забезпечення їх подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Глобалізація стала універсальною першопричиною явищ як позитивного, так і негативного характеру в системі світогосподарських зв'язків та еколого-економічних відносин. У цьому аспекті глобалізацію можна розглядати як підсилення дії факторів глобальної інтеграції, що стає головною закономірністю світового розвитку. Поряд із цим глобалізацію досліджують і з позицій перетворення національних економік в єдину економічну світову систему, що має певні емерджентні властивості.

Поділяючи думки науковців щодо розуміння глобалізації як складного динамічного процесу, котрий впливає на процес інтеграції світогосподарських зв'язків у системі міжнародних відносин, варто окреслити комплексний підхід до сутнісної його характеристики. У цьому аспекті необхідно зазначити, що цьому процесу притаманні певна стадійність, ієрархія і структура.

Зокрема, розвиток глобалізації розглядається науковцями переважно протягом двох стадій. Перша пов'язана із поширенням у світі ТНК через організацію нових виробництв та регіональних відділень, а друга – із захистом ключових компетенцій компаній, що реалізується через інвестиції на злиття і поглинання [1, с. 8].

Коло чинників, що визначають стан і динаміку розвитку міжнародного розподілу праці, розширювалось із розвитком продуктивних сил у кожній країні під впливом інтернаціоналізації світової економіки. Їх аналіз дає підстави визначити основні етапи становлення та розвитку інтеграційних світогосподарських зв'язків у системі міжнародних відносин:

– ***I етап*** – пов'язаний із міжнародною спеціалізацією країн переважно на основі загального поділу праці, коли розвивався обмін продукції однієї галузі виробництва на товари іншої галузі;

– ***II етап*** – характеризується інтенсивним розвитком міжгалузевої спеціалізації, появою спеціалізованих галузей виробництва, з продукцією яких країна виходить на міжнародний ринок;

– ***III етап*** – характеризується процесом поглиблення міжнародної внутрішньогалузевої спеціалізації, впровадженням технологічних інновацій, поглибленням коопераційних зв'язків для створення кінцевого продукту.

Щодо визначення структури глобалізації, то досить коректний ієрархічний підхід запропоновано А. Філіпенком. На його думку, глобалізація визначається на світовому рівні зростаючою економічною взаємозалежністю країн і регіонів; на національному – відкритістю економіки, часткою зовнішньоекономічного обороту чи експорту у ВВП, обсягом зарубіжних інвестиційних потоків; на галузевому – відношенням внутрішньогалузевої торгівлі до світового виробництва галузі, відповідним показником у сфері інвестицій, коефіцієнтом спеціалізації галузі; на рівні компанії – диверсифікацією надходжень та інтернаціоналізацією розміщення активів з метою збільшення експорту та використання місцевих переваг, пов'язаних із доступом до природних ресурсів і дешевої робочої сили [2, с. 55].

На думку науковців та експертів, одним із визначальних напрямів впливу глобалізації на розвиток світової економіки й екологічної сфери є діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК). Зокрема, Ю. Яковець зазначає, що прискорення процесів глобалізації стає реальною загрозою майбутньому локальних цивілізацій у зв'язку з існуванням такої моделі глобалізації, що працює в інтересах ТНК [3, с. 6].

За наявними даними, сьогодні у світі нараховується понад 63 тис. великих ТНК, їх мережа охоплює практично всю планету. Це єдина система, яка володіє однією третиною виробничого капіталу, виробляє понад 40% загальнопланетарного продукту, на неї припадає понад 50% зовнішньоторговельного обороту. Відповідно така система здійснює і масштабний вплив на сферу природокористування та стан екології.

Вона об'єднує також фінансові, страхові та інші організації, що формують інфраструктуру сучасного типу виробництва і нараховують близько 180 тис. філій у 150 країнах світу. Через цю мережу проходить понад 80% торгівлі високими технологіями, ТНК контролюється понад 90% вивозу світового капіталу, під їх контролем перебуває торгівля природною сировиною. У середньому 45% загального обсягу продажів ТНК становить експорт (у США – 50%, Великобританії – 80, Сінгапурі – 90%). На ТНК також припадає майже 90% світового обсягу прямих іноземних інвестицій, основна частина яких зосереджена в США, країнах ЄС та Японії. Пряме іноземне інвестування впливає на структурні зміни в межах процесу транснаціоналізації – об'єднання та злиття великих корпорацій, переходу від галузевих до міжгалузевих концернів (кількість багатогалузевих ТНК на сучасному етапі світогосподарського розвитку перевищує чисельність галузевих у 10-20 разів) [4, с. 507-520].

Глобалізаційні процеси на нинішньому етапі розвитку світової економіки характеризуються високим динамізмом торговельних, фінансових, інформаційно-технологічних потоків і багатогранністю форм прояву економічної активності у природоресурсній сфері, які утворюють складну ієрархію зв'язків і залежностей, загострюючи наявні та породжуючи нові суперечності.

Головною причиною таких суперечностей, на думку експертного середовища, є криза старого капіталізму, яка проявляється у таких недоліках, як монополізм, особливо ТНК, який привів до того, що прибуток перестав бути конкурентною перевагою якіснішого товару чи послуги, а є результатом банального знищення конкурентів; гіпертрофовані фінансові спекуляції, особливо на ринку цінних паперів (2011 року обіг деривативів перевищив вартість світового ВВП у 8 разів, що становить близько 500 трлн дол. США); невиправдане зростання частки банківського сектору в структурі прибутку (за теорією вона повинна становити 8-10%, а реально, зокрема у США, перевищує 40%); великі корпорації втручаються не лише в глобальну економіку, а й у глобальну і локальну, тобто національну політику [5, с. 130].

До того ж наявні суперечності розвитку світової економіки зумовили низку кризових явищ не тільки економічних, але й соціальних та екологічних. На чисельних самітах і форумах глибоко і всебічно аналізуються уроки попередніх кризових етапів, окреслюються контури майбутньої світової економіки. Однак головний фундаментальний висновок поки що невтішний: політика і політики продовжують домінувати над економікою та екологією.

Майже одностайною є думка вчених зі світовим ім'ям про те, що світова криза ще не закінчилася. Ознаками її продовження є такі тенденції: негативні тренди не подолані; дисбаланси (міждержавні, регіональні, цінові, екологічні) залишилися; світові фінансові інструментарії ще безконтрольні, спекулятивний капітал і далі спустошує світові ринки. Експерти вважають, що після 600 років домінування світогляду, способу життя, культури та економіки західна цивілізація здає свої позиції. У всякому разі, пік її розвитку пройдено, екстремум функції світового прогресу невблаганно зміщується на схід, в Азію [6, с. 14]. Так глобалізація, яка могла б виконати функцію об'єднання зусиль усіх народів для боротьби з бідністю, голодом, негативною екологією, кліматичними катаклізмами, поступово переходить у процес встановлення нового, глобального світового порядку.

Відповідно висновок більшості експертів полягає в тому, що сьогоднішня міжнародна ситуація характеризується серйозною боротьбою між «старим» і «новим» за світове домінування. Ареною і знаряддям боротьби обрано економіку. Експансія ресурсів і торговельні війни є підтвердженням цього. Найбільше занепокоєння викликає те, що базою економічного зростання як одних, так і інших є нестримне і нераціональне виснаження природних ресурсів. Це, по суті, обкрадання молодих поколінь та ігнорування геніального передбачення В. Вернадського, який у теорії про біосферу та ноосферу сформулював заповіт нащадкам: розумне споживання через раціональне використання ресурсів планети, тобто природи.

Об'єктивні процеси фінансової глобалізації відбуваються останнім часом під впливом двох суперечливих чинників, таких як домінування у світовому суспільстві ідеології неолібералізму та наслідків світової фінансової кризи. Якісною відмінністю цього процесу від попередніх періодів розвитку світового господарства є значна децентралізація формування грошової маси на ринку капіталів, швидкий розвиток системи безпосередніх контрактів приватних кредиторів і постачальників фактично без використання національних фінансових інституцій.

Оскільки держави різною мірою залучені до процесу глобалізації та мають неоднаковий вплив на розподіл та перерозподіл світового доходу, виникають значні диспропорції, свідченням яких є амплітуда коливань основних макроекономічних параметрів. Частина фахівців дотримується думки, що глобалізація суттєво порушила інститут державного макроекономічного регулювання. Послаблення макроекономічного регулювання та переорієнтація національних господарських комплексів на зовнішні

глобалізовані ринки супроводжується загостренням проблеми негативної екстерналізації.

Це дає підстави дійти висновку, що однією з найхарактерніших ознак глобалізації є поляризація, тобто виникнення розриву між країнами, що перебувають на передньому краї глобалізації, і тими, які відстають і вилучені зі світової системи. Варто зазначити, що таке становище є небезпечним з погляду стабільності як економічних, екологічних, так і демократичних міжнародних процесів.

Водночас позитивними наслідками поширення світогосподарських зв'язків є зростання загального інвестиційного потенціалу світової економіки (приватного, державного капіталу, коштів міжнародних організацій). На думку М. Коржа, очікується, що внаслідок транснаціоналізації світової економіки відбудеться збільшення пропозиції сукупних інвестиційних ресурсів. Розвиток світових валютних, кредитних і фінансових ринків стане важливим фактором

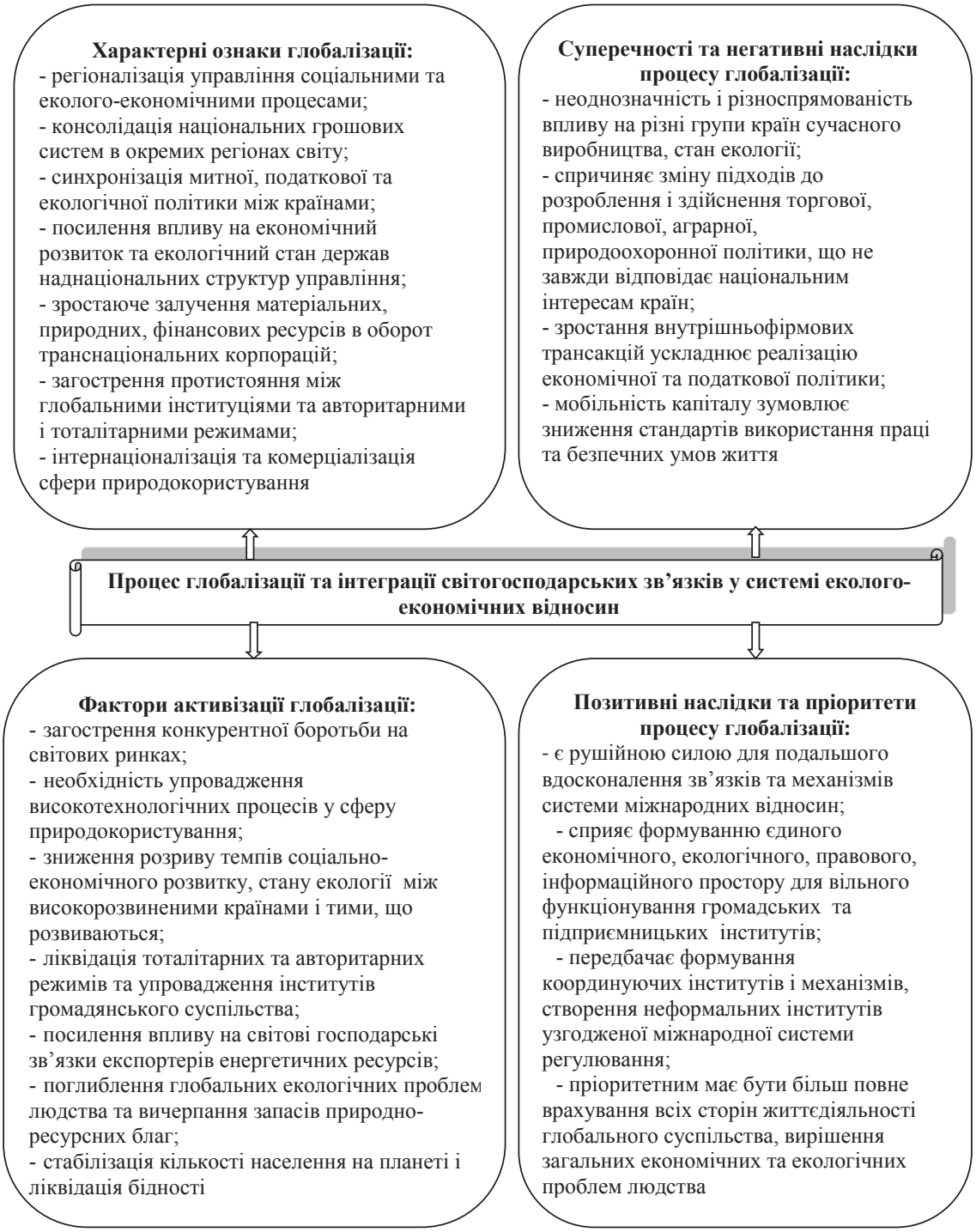


Рис. 1. Суперечності та перспективи процесу глобалізації та інтеграції в системі еколого-економічних відносин

вирішення протиріч між вільними ресурсами в одних регіонах світу і їх потребою – в інших. Таким чином, спостерігається посилення стимулюючого впливу глобалізації на пропозицію капіталу [7, с. 37-45].

Невідповідність між глобальною природою багатьох економічних процесів та їх регулюванням посилюється в межах національних господарських територій за відсутності інститутів наднаціонального регулювання. Загострення проблеми планетарного регулювання світогосподарських та еколого-економічних відносин вимагає формування ефективного інституційного забезпечення розвитку глобальної економіки. Остання повинна супроводжуватися інтернаціоналізацією формальних і неформальних інституцій за пріоритетності форм міжнародного права над національним, стандартизації багатьох законодавчих норм, поступового зближення національних правових систем у напрямі забезпечення раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки.

Відповідно до цього постає проблема формування досконалого інституційного простору взаємодії міжнародних організацій природоохоронного характеру та урядів окремих країн з метою узгодження як глобальних, так і регіональних пріоритетів охорони навколишнього середовища, й особливо гарантування екологічної безпеки суспільного розвитку.

Якісно новим етапом розвитку сучасного світового господарства має бути міжнародна економічна та природоохоронна інтеграція. Вона має передбачати більш тісне взаємопроникнення економічних і природоохоронних процесів в інтернаціональних масштабах. Розширене і стале економічне та природоохоронне співробітництво в межах інтеграційних угруповань сприятиме формуванню єдиного економічного, правового, екологічного, інформаційного простору для вільної та ефективної діяльності всіх інституцій підприємницької і природоохоронної сфери. Виходячи з цього, можна констатувати, що міжнародна природоохоронна діяльність поряд з економічною інтеграцією має бути базисом процесу глобалізації. У цьому аспекті вона повинна спрямовуватися на взаємопристосування національних економік і поєднання їх в одному відтворювальному комплексі, що відповідно видозмінюватиме й інші сфери міжнародних відносин. А саме сприяти розвитку практики міждержавних (багато- і двосторонніх) угод природоохоронного характеру; формуванню координуючих інститутів і механізмів цієї сфери; недержавних структур та неформальних інститутів узгодженої міжнародної системи регулювання сфери природокористування; застосуванню спеціальних економічних важелів та інструментів.

Розуміння місця і ролі міжнародної природоохоронної інтеграції змінюється у розширеному трактуванні процесу глобалізації, що передбачає врахування та оцінку взаємовпливів і зворотних ефектів усіх сфер суспільного і міжнародного життя. У такому сенсі вона стає дієвим чинником цього процесу та постійним фактором внутрішнього і міжнародного економічного розвитку. Окремі нації і держави поступово передають свої функції суб'єктів міжнародних відносин і міжнародного права зовнішньому контролю наднаціональних інституцій (зростання світових комунікативних мереж, систем електронного зв'язку тощо).

Урахування наявних тенденцій інтеграційних процесів вимагає системного аналізу ознак, факторів і наслідків глобалізації світогосподарських зв'язків з метою виявлення можливостей усунення суперечностей планетарної інтернаціоналізації та сприяння поступовому вирівнюванню соціально-економічного розвитку і забезпечення екологічної безпеки як окремих країн, так і світової спільноти (рис. 1).

Пріоритетом подальшої глобалізації світової економіки має бути обов'язкове врахування екологічного чинника розвитку продуктивних сил у планетарному масштабі. Це зумовлено як диференціацією запасів основних видів природних ресурсів між країнами, так і ступенем їх освоєння та рівнем використання. Виходячи з цього положення, екологічна компонента повинна стати повноцінним складником глобальних стратегій соціально-економічного розвитку світової цивілізації, щоб збалансувати та оптимізувати природно-ресурсну базу та екологічну ємність нашої планети.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. На основі викладеного можна дійти висновку, що глобалізація має стати головним фактором не тільки зростання світової економіки, а й зваженого та раціонального використання природно-ресурсного потенціалу завдяки посиленню позитивного ефекту (використання все більшою кількістю країн досягнень у сфері інновацій, передових технічних та екологічних стандартів, методів корпоративного і державного управління сферою економіки та екології, розвитку справедливої глобальної конкуренції, підвищення віддачі людського капіталу, більш раціонального використання природних ресурсів, що залучаються до світового відтворювального процесу). В умовах глобальної інтеграції світогосподарських зв'язків та посилення конкуренції зростатиме значення інноваційного чинника. Зокрема, можна висунути гіпотезу щодо конвергенції технологій під впливом глобалізації, яка передбачає одночасний розвиток і взаємопроникнення широкого спектру нових наукових і технологічних нововведень. Це дає підстави в широкому розумінні трактувати глобалізацію як процес, що виводить цивілізацію на вищий рівень розвитку із системною інтернаціоналізацією умов і сфер людської життєдіяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаврилюк О.В., Гузенко І.Ю. Конкурентні та інтегровані стратегії у глобальному розвитку / О.В. Гаврилюк, І.Ю. Гузенко // Економіка промисловості. – 2003. – № 3(21). – С. 5-9.
2. Філіпенко А.С. Глобалізація економічних процесів. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2000 – 251 с.
3. Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизованном измерении / Ю.В. Яковец. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003. – 240 с.
4. Савчук В.С., Зайцев Ю.К., Малий І.Й. Трансформаційна економіка / В.С. Савчук, Ю.К. Зайцев та ін. // [За ред. В.С. Савчука, Ю.К. Зайцева]. – К.: КНЕУ, 2006. – 612 с.
5. Гражевська Н.І. Економічні аспекти глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 413 с.
6. Кириленко І.Г. Глобалізація – не виклик, а шанс для національної економіки / І.Г. Кириленко // Перспективи екологізації аграрного виробництва в Україні: Зб. наук. праць / [за заг. ред. Ю.О. Лупенка, О.В. Ходаківської]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 182 с.
7. Корж М.В. Вплив глобалізації на визначення напрямів розвитку світової економіки / М.В. Корж // – К.: Економічний форум, 1/2012. – С. 37-45.
8. Гурковський В.І. Сутність і феноменологія глобалізації в контексті формування глобального інформаційного суспільства // Державне управління, удосконалення та розвиток, 2010. – № 3. – С. 25-28.
9. World Economic Outlook. October 2009. Sustainingthe Recovery. – Washington, DC: International Monetary Fund, 2009.

УДК 338.516:631

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

INSTITUTIONAL ASPECTS OF REGULATION OF LAND RELATIONS

Степаненко Т.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

У статті розглянуто проблеми розвитку земельних відносин в Україні та визначено інституційні аспекти їх регулювання. Визначено та систематизовано теоретико-методологічні аспекти регулювання земельних відносин, що охоплюють систему заходів, принципів, інституційних норм, які консолідують інститути держави, ринку та громадськості. Доведено, що інституційне забезпечення регулювання земельних відносин являє собою сукупність інститутів та механізмів впливу на процес формування земельних відносин.

Ключові слова: *інститут, механізм регулювання, земельні відносини, ринок, власність, управління.*

В статье рассмотрены проблемы развития земельных отношений в Украине и определены институциональные аспекты их регулирования. Определены и систематизированы теоретико-методологические аспекты регулирования земельных отношений, охватывающих систему мер, принципов, институциональных норм, которые консолидируют институты государства, рынка и общественности. Доказано, что институциональное обеспечение регулирования земельных отношений представляет собой совокупность институтов и механизмов влияния на процесс формирования земельных отношений.

Ключевые слова: *институт, механизм регулирования, земельные отношения, рынок, собственность, управление.*

In the article we view the problems of development of land relations in Ukraine, and determined the institutional aspects of their regulation. Defined and systematic theoretical and methodological aspects of regulation of land relations, encompassing a system of measures, principles, institutional regulations, which consolidate the institutions of the state, market and community. It is proved that institutional support of regulation of land relations is a set of institutions and mechanisms of influence on the formation of land relations.

Keywords: *institution, mechanism of regulation, land relations, market, property, management.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Незавершеність земельної реформи та відсутність необхідного нормативно-правового забезпечення можна вважати головною проблемою формування ринкових земельних відносин в Україні. Виходячи з цього, важливим є визначення основних інституційних аспектів регулювання земельних відносин. Інституційне забезпечення регулювання земельних відносин дає можливість чітко визначити послідовність діяльності установ та організацій різних організаційно-правових форм, визначає мету та методи такої діяльності, особливості їх застосування на всіх стадіях процесів використання, володіння та розпорядження, охорони та відтворення земельних ресурсів.

З огляду на те, що економічна система України з кожним роком динамічно змінюється, постає необхідність інституціоналізації земельних відносин у різних галузях національного господарства, особливо в напрямі розвитку земельних ресурсів. Проте інститути, що продовжують формуватися, не повністю реалізують свої функції в різних секторах економіки, особливо це стосується розвитку земельних відносин. Тож теоретичне обґрунтування та комплексне бачення методології регулювання земельних відносин є актуальними питаннями сьогодення та потребують вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Значний внесок у дослідження розвитку інституційних аспектів земельних відносин зробили Б. Андерсен, Є.Е. Васильева, В.А. Голян [8], О.В. Іншаков, Дж. Кемпбел, А.І. Крисак [6], В.В. Матюха [5], С.В. Мочерний, П.О. Нікіфоров, А.І. Сухоруков [5], А.А. Ткач [4], О.Г. Шпикуляк [2] та інші. Незважаючи на значний науковий доробок, теоретичні положення інституційного механізму регулювання земельних відносин досі залишаються недостатньо обґрунтованими.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає у дослідженні теоретичних положень інститутів, що формують основи регулювання земельних відносин, та обґрунтуванні необхідності інституційного забезпечення регулювання земельних відносин. Основним завданням наукового дослідження є визначення змісту поняття інституційного забезпечення регулювання земельних відносин, формування інституту регулювання земельних відносин як одного із базових інститутів у переході до сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічне середовище, в якому функціонує агропромисловий комплекс України, характеризується незавершеністю ринкових перетворень. Це створює певний дисбаланс між ринковою економікою загалом у країні та моделлю аграрного комплексу із центральними органами управління.

З одного боку, державний управлінський персонал посилено впливає на розвиток аграрної сфери, аби забезпечити продовольчу безпеку, з іншого – не знає, не сприймає і навіть відверто ігнорує сучасний економічний інструментарій. Отже, короткотермінове «забезпечення», не підкріплене відповідними обсягами фінансування, підмінює собою формування дійсного інституційного впливу держави на розвиток та продуктивність аграрного сектору України.

Під інституціональним забезпеченням відносин власності на землю розуміються дії органів державної влади, що спрямовані на встановлення інститутів (норм і правил) та порядку їх дотримання. Правові інститути є синтезованим продуктом досягнутих у суспільстві компромісів, які, хоча і не завжди сприяють економічному розвитку, проте є передумовою сприяння ефективності ринкових механізмів. Тому науковий пошук повинен бути спрямований на виявлення вад інституціональної системи та вмонтованих у неї механізмів, що гальмують ефективну дію ринкової економіки чи ринкових відносин [1, с. 720].

На думку О.Г. Шпикуляка, регулювання є складовою, комплексною функцією управління економікою і ринком, яке здійснюється державою та її інститутами відповідними методами, визначеними програмними і нормативними документами, у контексті необхідності досягнення стратегічних і тактичних цілей у межах реалізації завдань політики розвитку соціально-економічної системи [2].

Тож, з огляду на сказане вище, можна сформувати теоретичне положення регулювання інституту земельних відносин як систему заходів, принципів, інституційних норм, які консолідують інститути держави, ринку та громадськості, застосовуючи їх в обов'язковому порядку для узгодження поведінки економічних учасників. Інституціональне середовище земельних відносин являє собою взаємоузгоджену та взаємодоповнюючу діяльність державних інститутів управління, інститутів громадського суспільства та інститутів бізнесу з приводу купівлі-продажу, надання в оренду та інших форм руху земельних ресурсів.

Дунлас Норт, нобелівський лауреат, зазначав, що інститути – це створені людьми обмеження, які структурують взаємодію між ними [3, с. 4]. Тобто інститути можна визначати як сукупності правил, на основі яких встановлюється, хто має право приймати рішення у відповідних сферах, які дії дозволені або обмежені. Д. Ходжсон визначав інститути як довготривалі системи правил і норм, що склалися і вкорінилися та надають структурам соціальних взаємодій, а Т. Верлен вважав, що інститути – це «результат процесів економічних відносин, що відбувалися у минулому, вони пристосовані до обставин минулого і тому є фактором соціальної та психологічної інерції» [4, с. 201]. Відповідно до цього контексту поняттю інституту можна дати таке визначення: інститут – це сукупність правил і зовнішнього механізму примушення індивідів до виконання усталених правил.

Виступаючи соціально значущим чинником, рушійною силою буття, інститут підтверджує соціальну властивість дії і функціональний стан його елементів. Інституціональні перетворення в Україні не повною мірою враховують соціо-еколого-економічні інтереси, що сформувалися у суспільстві.

Тому одним із пріоритетних завдань реформування агропромислового комплексу має стати завершення земельної реформи – фундаменту сільськогосподарського виробництва. Політичного забарвлення набуло і питання купівлі-продажу земель. Розблокувати його спроможна лише вичерпна законодавчо-нормативна база і запровадження цивілізованого, прозорого, ефективного ринку земель сільськогосподарського призначення.

Згідно з Господарським кодексом України держава для реалізації економічної політики, виконання цільових економічних програм, програм економічного і соціального розвитку застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності. Основними засобами регулятивного впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання в аграрній сфері є державне замовлення, державне завдання; ліцензування, патентування і квотування; сертифікація та стандартизація; застосування нормативів і лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Намагання ж регулювати господарські відносини за допомогою лише приватноправових важелів ускладнило б таке регулювання. Реалії сьогодення свідчать, що за сучасних умов розширення кола господарських процесів Цивільний кодекс України не зможе охопити весь спектр

відносин, що виникають у сучасному суспільстві. У зв'язку з цим не можна зменшувати роль і призначення Господарського кодексу України, який повинен посісти значне місце у сфері публічно-правових відносин, на відміну від Цивільного кодексу України, який є кодексом приватного права. З позиції суспільства права власності є «правилами гри», що впорядковують відносини між окремими суб'єктами господарювання. Земельний кодекс України – це основний документ земельного законодавства, яким регулюються земельні відносини з метою створення необхідних умов для раціонального використання й охорони земель, рівноправного розвитку.

Вказані особливості інституційного впливу держави на соціально-економічний розвиток країни привів до таких «інститутів» в Україні, як тіньова економіка, системна корупція та поява «прав власності» за відсутності відповідного нормативно-правового забезпечення. Прикладом цього є вітчизняна практика привласнення земельних ресурсів за умови мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення та ін. Владою порушується конституційна норма про те, що земля є загальнонародною власністю. Адже набирає темпів процес неконтрольованого, антизаконного продажу земель і виведення їх із сільськогосподарського обігу.

Інститути є набором правил і норм, які повністю визначають поведінку земельних відносин, інститути лише обмежують набір альтернатив, із яких кожен може вибрати ті, що відповідають власним критеріям, залежно від ролі, яку вони відіграють в економічній системі, і рівня рефлексії суб'єкта з приводу його діяльності. Усі інститути формують єдиний інституціональний потенціал, який можна визначити як одну з конкретних форм.

На думку А.І. Сухорукова, В.В. Матюха та М.Т. Мовчан, інститути можна класифікувати за різними критеріями:

– залежно від рівня формалізації вони поділяються на формальні та неформальні. Формальні містять політичні, економічні правила і контракти та поділяються на класи: посадові, розмежувальні, цільові, повноважні й агрегаційні. Неформальні – розширені, вдосконалені та видозмінені офіційні правила; суспільно схвалені норми поведінки, звичаї та традиції; добровільно обрані стандарти поведінки;

– залежно від ролі, яку відіграють в економічній системі, вони поділяються на базові та комплементарні. Базові характеризуються як основні (наприклад, інститут власності, підприємництва, конкуренції тощо). Комплементарні характеризуються як допоміжні, що формуються навколо базових;

– залежно від ролі рівня рефлексії суб'єкта з приводу його діяльності вони поділяються на природні та штучні. Природні – ті, що виникають як автоматична реакція на ті чи інші зміни в економічному середовищі. Штучні є результатом цілеспрямованої діяльності, що проводиться відповідно до ідеальної моделі. Суб'єкт оцінює не тільки саму цілеспрямовану дію, але й її системні характеристики та подальші наслідки [5, с. 156].

Безумовно, необхідно виокремити й інститут праці як базовий інститут аграрного землекористування. Він покликаний забезпечити раціональне використання земельних ресурсів. Під останнім варто розуміти чітку систему землекористування, що вписується в інституціональні рамки, які визначають цільове призначення земель, покликані забезпечувати ефективність землекористування, охорону земель, захищати права власників та користувачів земельних ділянок [6, с. 17].

Аналіз стану застосування економічних інструментів у збереженні біорізноманіття в Україні свідчить, що наявний в Україні економічний механізм екологічного регулювання нині перебуває на стадії формування, причому чимало еколого-економічних інструментів природокористування та природоохоронної діяльності існують лише на рівні законодавчих положень, не будучи реалізованими та впровадженими у практику господарювання [7, с. 67].

Організація системи використання природних ресурсів і охорони довкілля включає в себе трансформацію інститутів, що функціонували в колишній економічній системі; перехід до нових структур підприємницької діяльності; зміну принципів діяльності; трансформацію відносин власності; диверсифікацію видів господарської діяльності; формування системи обмеження екологічного ризику. А розроблення законів, встановлення нормативів і обмежень включає в себе формування нових інститутів, що є характерними для ринкової економіки; створення фондового ринку; створення ринку позикового капіталу; організація біржової торгівлі; формування ринку консалтингових послуг; створення комунікаційної мережі; формування централізованого депозитарію [8, с. 18]. Усі вищенаведені фактори формують інституціональний механізм регулювання земельних відносин.

Інституціональний механізм природокористування має бути цементуючим та формоутворюючим базисом для становлення інституціональної системи у цій сфері національної економіки, як стверджує В.А. Голян. Інституціональна система природокористування поділяється на правову базу (Конституція, Закони України, Укази президента, Постанови, інструкції), органи управління (Президент, Верховна Рада, Кабінет Міністрів, Міністерство охорони НПС, міністерство з НС, державні комітети, регіональні управління), фіскальне регулювання (податки, збори, штрафи, тарифи, пільги). Правова база поділяється на форми власності, такі як приватна, державна, комунальна, колективна; ринок дозволів на викиди, ринок природних ресурсів і на організаційно-правові форми підприємництва (малі,

спільні, державні підприємства, корпорації, асоціації, концерни, господарські товариства). Органи управління і фіскальне регулювання поділяються на ринок дозволів на викиди, ринок природних ресурсів. Форми власності, організаційно-правові форми підприємництва, ринкова інфраструктура, ринок природних ресурсів є взаємопов'язаними з інституціональною системою природокористування [8, с. 20].

Держава через створені інститути є ініціатором дій, які необхідні для зміни результатів функціонування економічної системи і спрямування поведінки її учасників у певне русло. Вона своїми владними повноваженнями запроваджує інституціональні умови господарсько-соціального порядку поведінки агентів, а правила, визначені у межах інституціональної системи регулювання, втілюються в життя через механізми регулювання.

Інституційне забезпечення регулювання земельних відносин включає моделювання процесів у сферах використання, володіння та розпорядження, охорони та відтворення земельних ресурсів через прогнозування ситуацій та прийняття відповідних управлінських рішень. Саме в цьому – головна проблема ефективності державного регулювання земельних відносин.

Інститут регулювання сприяє досягненню більш високого рівня суспільного благополуччя [9]. Тому суспільство і ринок потребують регулювання, яке за природою розбудови механізмів інституціональне. Нерегульований ринок обмежений у своїх можливостях спонтанно забезпечити загальну рівновагу і високу ефективність економіки, неминучими є ринкові провали, тому регулювання ринку повинно здійснюватися обов'язково [10, с. 30].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Основним протиріччям у загальній системі впливу на соціально-економічний розвиток нашої країни, в тому числі на аграрну сферу, є невідповідність цілей ринкового трансформування суспільних відносин і засобів їх досягнення, серед яких переважають засоби фінансового, політичного та адміністративного тиску. Основними аспектами регулювання земельних відносин є система консолідації інтересів і стимулів економічних взаємодій з метою досягнення цілей суспільно-економічного розвитку. Інститути регулювання земельних відносин відіграють системоутворюючу, регламентаційну роль щодо відносин учасників процесу регулювання. Вони реалізують регуляторну політику держави, а також забезпечують її узгодження з інституціями саморегулювання та громадського регулювання земельних відносин.

Практичні аспекти становлення земельних відносин характеризуються, зокрема, нестабільністю суспільно-економічних інститутів та механізмів регулювання, які вимагають удосконалення у площині розбудови ефективної регуляторної політики. Проблема інститутів дотична до усіх без винятку суспільних процесів незалежно від галузевої приналежності. Тому її варто віднести до фундаментальних системоутворювальних складників розвитку економічних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Земельні відносини в Україні: Законодавчі акти і нормативні документи / Держкомзем України. – К.: Урожай, 1998. – 816 с.

2. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: теорія, методологія і організація: дис. на здоб. д.е.н., 08.00.03 – економіка та управління національним господарством, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» Української академії аграрних наук. – Київ, 2009. – 22 с.

3. North D.C. Economic Performance through Time. American Economic Review 84: 359-368. Alfred Nobel Memorial Prire Lecture in Economic Science, 1994. – P. 4.

4. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: навчальний посібник / А.А. Ткач. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

5. Сухоруков А.І., Матюха В.В., Мовчан М.Т. Особливості інституціоналізації сфери надкористування в Україні / А.І. Сухоруков, В.У. Матюха, М.Т. Мовчан // Стратегічні пріоритети. – № 1(10). – 2009. – С. 151-158.

6. Крисак А.І. Інституційне забезпечення регуллювання земельних відносин / А.І. Крисак // Агросвіт. – № 9. – 2014. – С. 15-22.

7. Демиденко Л.Г. Еколого-економічні інструменти стимулювання у природоохоронному землекористуванні / Л.Г. Демиденко // Проблеми природокористування в процесі реформування відносин власності / Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (Київ, 19 квітня 2017 р.) / упорядник О.С. Будзяк. – Херсон: ФОП Грінь Д.С., 2017. – 200 с. – С. 63-71.

8. Голян В.А. Інституціональні передумови господарського освоєння природно-ресурсного потенціалу / Формування ринкових відносин в Україні. – № 1(56) – 2006. – С. 17-22.

9. Антонио Эсташе, Давид Мартиморт. Политика, трансакционные издержки и устройство институтов регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступу: – http: //ie.boom.ru/Referat/Perevod.htm

10. Меньшиков С. Взгляд на реформы и регулирование экономики / С. Меньшиков // Вопросы экономики. – 1997. – № 6. – С. 23-35.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 364.042

ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ ДІТЕЙ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ ТА ПОЛІТИКА ДЕІНСТИТУАЛІЗАЦІЇ

THE INSTITUTIONALIZATION OF CHILDREN IN THE CONTEXT OF SOCIAL RISKS AND THE POLICY OF DEINSTITUTIONALIZATION

Горемикіна Ю.В.
кандидат економічних наук,
науковий співробітник відділу досліджень людського розвитку,
Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

Стаття присвячена питанням інституційного догляду за дітьми-сиротами, дітьми, позбавленими батьківської опіки, дітьми з інвалідністю та формування політики деінституалізації цих категорій дітей. Автор розглядає інституалізацію дітей у контексті соціальних ризиків і виокремлює ризик шкідливої інституалізації, спричинений недоліками у діяльності державних закладів, висвітлює причини та наслідки цього ризику. Крім того, у статті визначено сутність поняття «деінституалізація дітей» та систематизовано світовий досвід проведення політики деінституалізації.

Ключові слова: *інституційний догляд, заклади інституційного догляду, деінституалізація, сімейні форми виховання, соціальні ризики.*

Статья посвящена вопросам институционального ухода за детьми-сиротами, детьми, лишенными родительской опеки, детьми с инвалидностью и формирования политики деинституционализации этих категорий детей. Автор рассматривает институционализацию детей в контексте социальных рисков и выделяет риск вредной институционализации, вызванный недостатками в деятельности государственных учреждений, освещает причины и последствия этого риска. Кроме того, в статье определена сущность понятия «деинституционализация детей» и систематизирован мировой опыт проведения политики деинституционализации.

Ключевые слова: *институциональный уход, заведения институционального ухода, деинституционализация, семейные формы воспитания, социальные риски.*

This article is devoted to the issues of the institutional care for orphans, the children deprived of parental care, children with disabilities and the development of a policy of deinstitutionalization of these categories of children. The author considers the institutionalization of children in the context of social risks and accentuates the risk of harmful institutionalization caused by shortcomings in the activities of state institutions, highlights the causes and consequences of this risk. In addition, the essence of the concept of «deinstitutionalization of children» is defined and the world experience of the policy of deinstitutionalization is systematized in the article.

Keywords: *institutional care, the establishments of institutional care, the family forms of upbringing, social risks.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Питання влаштування дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування та дітей з інвалідністю є надзвичайно актуальними у сучасному українському суспільстві. Після схвалення 11 травня 2006 року Кабінетом Міністрів України Концепції Державної програми реформування системи закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, держава Україна отримала новий напрям соціальної політики – деінституалізацію дітей. Ця програма розрахована на 2007-2017 роки і передбачає створення закладів нового типу, переведення до них дітей, перепідготовку педагогічних та соціальних працівників. Частково програмні цілі були досягнуті, і в державі активізувався розвиток таких форм улашту-

вання дітей, як дитячі будинки сімейного типу та прийомні сім'ї. Водночас влаштування дітей до державних інституцій продовжує переважати серед усіх форм, а до сімейних форм влаштування потрапляє меншість дітей. Перебування дитини в інституції, з одного боку, орієнноване на пом'якшення таких соціальних ризиків, як сиріт-ство та інвалідність, а з іншого – створює новий «ризик шкідливої інституалізації», який є результатом проблем у діяльності багатьох закладів інституційного догляду дітей. Отже, в Україні існує необхідність посилити напрям деінституалізації дітей під час розроблення заходів соціальної політики. З цією метою найближчим часом очікується затвердження Стратегії деінституалізації догляду за дитиною, яка повинна стати одним із головних документів держави у питаннях деінституалізації та інституалізації дітей. Вивчення інституалізації дітей у контексті соціальних ризиків та окреслення особливостей політики деінституалізації сприятиме оптимізації кроків держави та громадськості щодо влаштування дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування, та дітей з інвалідністю як на законодавчому рівні, так і під час вирішення проблем цих дітей на рівні громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблематиці впливу перебування у закладах інституційного догляду на розвиток дітей присвячені фундаментальні праці Д. Боулбі, К. Брауні, Р. Картера, Ж. Мюльгейр, В. Фальберг, Н. Авдеєвої, Н. Аксаріної, І. Залисіної, М. Кондратьєва, О. Ярської-Смірнової. Питання, пов'язані із процесом деінституалізації дітей, досліджували С. Бірюкова, І. Доля, Т. Завгородня, А. Капська, Н. Комарова, О. Мордань, С. Ничипоренко, І. Пєша, Г. Сем'я та ін.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розгляд інституалізації дітей як джерела соціального ризику та особливостей деінституалізації дітей як напряму соціальної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фактично сьогодні інституалізація дітей є одним із провідних механізмів соціального захисту дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування та дітей з інвалідністю. За результатами моніторингового дослідження, проведеного Уповноваженим Президента України з прав дитини спільно зі Всеукраїнською громадською організацією «Україна без сиріт» станом на 2016 рік в Україні існує 774 заклади інституційного догляду дітей, з них 605 закладів, тобто 92%, перебувають у віданні Міністерства освіти і науки України (такі типи закладів, як спеціальна загальноосвітня школа-інтернат для дітей, які потребують корекції фізичного та (або) розумового розвитку, школа-інтернат для дітей, які потребують соціальної допомоги, спеціалізована загальноосвітня школа-інтернат із поглибленим вивченням окремих предметів та курсів, ліцей-інтернат, гімназія-інтернат, колегіум-інтернат, загальноосвітня санаторна школа-інтернат, дитячий будинок, навчально-реабілітаційний центр), 131 заклад (6%) – Міністерства соціальної політики України (такі заклади, як дитячий будинок-інтернат, центр соціально-психологічної реабілітації дітей, притулок для дітей), 38 закладів (2%) – Міністерства охорони здоров'я України (будинок дитини) [10].

Перебування дітей у відповідних закладах за своєю суттю покликане забезпечити потреби згаданих категорій дітей і бути прийнятним способом їх влаштування, однак недосконаліть цього механізму доведена численними науковими дослідженнями і практичним досвідом роботи інституцій для дітей. Низка дослідників [1-11; 13-24] акцентують увагу на шкідливості інституалізації для здоров'я та соціальної адаптації дитини. Таким чином, виникають підстави вважати шкідливу інституалізацію окремим соціальними ризиком. Виходячи з позиції про те, що у контексті функціонування системи соціального захисту соціальні ризики доцільно поділяти на первинні (тобто, ризики, які зумовили необхідність скористатися системою соціального захисту) та вторинні (ризики, що виникли внаслідок неефективної роботи системи соціального захисту), шкідлива інституалізація є вторинним соціальним ризиком. На нашу думку, цей ризик виникає внаслідок недоліків організації перебування та навчання дитини у державній інституції, таких як певна ізольованість інституційних закладів від зовнішнього світу, недостатня увага до питань побутового виховання та соціальної адаптації дітей, невідповідність інституційних методів догляду потребам дитини і т. д. Разом із цим виникає питання про те, чи завжди інституалізація є шкідливою. Для відповіді на нього варто звернутися до поняття дитячого благополуччя, оскільки будь-яка форма влаштування дитини повинна здійснюватися в її інтересах, а отже, забезпечувати дитяче благополуччя. Експерти Дитячого фонду ООН (ЮНІСЕФ) розробили систему критеріїв, за якими можна оцінити зміст поняття «дитяче благополуччя». Серед них – матеріальне благополуччя, стан здоров'я та захищеність, освіта, стосунки у родині та з однолітками, поведінка та ризики, суб'єктивне відчуття благополуччя самими дітьми. Згадані критерії є основою багатьох досліджень з оцінки результатів соціалізації дітей за різних форм влаштування у європейських та північноамериканських країнах [14]. Вони можуть використовуватись і під час оцінювання інституційного догляду та з'ясування його шкідливості або користі.

О.Р. Ярська-Смірнова, Д.І. Присяжнюк, О.Е. Вербілович провели дослідження думок експертів щодо критеріїв успішності функціонування прийомної сім'ї (однієї з альтернатив інституалізації). У процесі дослідження вияв-

лено 4 основні групи критеріїв, які, на нашу думку, доречно застосовувати для оцінки усіх форм влаштування дітей (у тому числі інституційних), такі як 1) доросла самодостатність (включаючи освітні досягнення та інтелектуальні здібності, зайнятість і економічну стійкість, житлові умови, статус проживання) – благополуччя дитини оцінюється через успішне проходження нею нормативного життєвого шляху, де вагому роль відіграє самостійність; 2) поведінкова пристосованість (у тому числі кримінальна поведінка, залежність від алкоголю і наркотиків); 3) стосунки з родиною та відносини із системою соціальної підтримки (у тому числі стосунки з батьками, родичами та друзями); 4) відчуття благополуччя (у тому числі розумове і психічне здоров'я дитини, задоволеність життям) – цей критерій відображає нормальне життя у суспільстві, реалізацію потенціалу дитини, мінімізацію наслідків психологічних травм минулого [18].

Безперечно, якщо після розміщення дитини у певній інституції наведені критерії оцінюються негативно, то така інституалізація повинна визнаватися шкідливою. Таким чином, соціальний ризик шкідливої інституалізації дитини означає ймовірність зниження економічного, соціального та емоційного благополуччя, можливостей жити повноцінним самостійним життям внаслідок влаштування дитини у заклад інституційного догляду. Оцінюватись такий ризик може шляхом опитування експертів (психологів, педіатрів, педагогів) та дітей, які перебувають в інституціях. У разі потреби здійснити швидку оцінку ризику шкідливої інституалізації перелік критеріїв, за якими визначається шкідливість інституалізації, може бути зведеним до таких як відповідність психофізичного розвитку віковим особливостям дитини, відповідність умов проживання дитини в закладі санітарно-гігієнічним нормам, успішність процесу соціалізації. Проте цей перелік критеріїв може використовуватись лише для оперативних цілей, якщо необхідною є всебічна оцінка становища дитини у закладі, то він повинен бути суттєво розширений. З огляду на викладене вище варто вказати на те, що ризик шкідливої інституалізації існує не зажди. Так, С.С. Бірюкова зауважує, що дослідження, проведені в країнах із тривалою історією існування фостерних (прийомних) сімей, альтернативних до інституційного догляду форм улаштування, продемонстрували, що сімейне влаштування не є гарантією успішної соціальної адаптації дитини саме по собі. Більше того, для окремих категорій – дітей із серйозними фізичними або психічними відхиленнями у розвитку – інституційне влаштування показало більш високу ефективність навіть у країнах із добре розвиненою системою прийомного батьківства. Водночас діти, які виховувались у прийомних сім'ях, у дорослому житті часто відчувають ті ж труднощі, що і випускники інституційних закладів [3, с. 434-437]. Саме тому потреба у певній кількості закладів інституційного догляду існує в усіх країнах. Дійсно, не до всього контингенту дітей, які перебувають в інституціях, можна застосовувати загальні критерії оцінки благополуччя, існують ситуації, коли влаштування до закладу є найбільш прийнятним варіантом із позиції інтересів дитини. Заклади інституційного догляду за дітьми функціонують і у таких орієнтованих на сімейні форми виховання країнах, як Швеція, Франція, Німеччина, Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії. Водночас більшість дослідників наголошують на тому, що лише незначна кількість дітей дійсно потребує інституційного догляду.

Ризик шкідливої інституалізації має низку причин та наслідків, що вимагають окремої уваги. Загалом цей соціальний ризик відображається передусім у негативних наслідках для здоров'я дитини. Впродовж останніх 60 років численні дослідження констатували затримки у фізичному, емоційному, соціальному та когнітивному розвитку дітей, що виховуються у державних інституціях [19; 21; 22; 23; 24]. Широке визнання здобула «теорія прив'язаності», сформульована Джоном Боулбі в 1951 році. Дослідження Боулбі зафіксували зв'язок між відокремленням від родини та затримкою розвитку дитини. Головним поняттям цієї теорії є поняття «прив'язаність», тобто довготривалий зв'язок між дитиною та її первинним піклувальником [19]. Зрозуміло, що інституційні заклади не можуть забезпечити довготривалий родинний зв'язок для повноцінного розвитку дитини.

Подовжується ця теза і в роботі В. Фальберг, де розглядається психологічний процес, протягом якого у дитини розвиваються зв'язки під час циклу «збудження – розслаблення». Фальберг стверджує, що крик є єдиним методом інформування про свої потреби для новонародженої дитини. Саме крик спричинює всередині дитини стан фізичного та психологічного «збудження». Батьки або піклувальники намагаються ідентифікувати потребу та відреагувати на неї, і це дає змогу дитині розслабитися, доки не виникне нова потреба. За умови нерегулярної турботи про дитину та нерегулярного задоволення її потреб цей цикл порушується. У стаціонарних інституціях, де співвідношення персоналу і дітей є дуже низьким, дитина швидко втрачає навичку інформування про свої потреби, що може привести до психологічних проблем у майбутньому [20].

Існують дослідження щодо впливу інституалізації на дітей дошкільного віку. Зокрема, дослідження Н.К. Авдєєвої, Н.Н. Аксаріної, Л.Н. Галігузової, І.А. Залисіної, С.Ю. Мещерякової доводять, що у сфері особистих зв'язків із дорослими у вихованців дитячого будинку має місце викривлення образу «Я», затримка розвитку активності. Спільними особливостями дітей дошкільного віку, які виховуються в інституційних закладах, є знижена емоційність, затримка у роз-

витку внутрішнього плану, затримка у розвитку потреб у взаємодії з дорослими [1; 2; 6; 13].

Роботи М.П. Аралової, І.В. Дубровіної, І.А. Коробейніковова, В.С. Мухіна, В.М. Слуцького свідчать про те, що за деякими параметрами психічного розвитку вихованці інтернатів перебувають на одному рівні або навіть дещо випереджають своїх однолітків, які виховуються у родині, а за іншими – дуже відстають не тільки від однолітків, але і від дітей молодшого віку. Наприклад, мотиваційний бік готовності до шкільного навчання (готовність виконувати інструкції дорослого) виявився на більш високому рівні розвитку, а довільна поведінка і саморегуляція – на нижчому порівняно з однолітками із сім'ї. Вихованці інтернатних закладів перед шкільним навчанням вже вміють читати і писати, проте практично не вміють грати, малювати, у них не розвинена фантазія [17, с. 20].

Звернемо увагу і на роботу Річадра Картера [7, с. 16-17]. Автор фокусується на таких негативних наслідках інституалізації для здоров'я дитини, як наявність у дітей, які перебувають під інституційною опікою, інфекційних захворювань та паразитів, неповноцінний фізичний розвиток, проблеми зору і слуху, відставання у розвитку моторних навичок, когнітивних і соціальних здібностей. Картер наголошує, що чим довше дитина перебуває в інституції, тим гіршими є ці наслідки. Разом із цим він згадує дослідження усиновлених дітей, проведені у Румунії. Ці дослідження довели, що діти віком до шести місяців, котрі потрапили у сім'ю з інституцій, майже повністю позбулися відставання у розвитку, а діти, яким було трохи більше шести місяців, також мали значні поліпшення. Крім того, у роботі [7] Картер вказує на важливість контакту з батьками для стимулювання розвитку такої важливої частини головного мозку, як орбітально-лобова кора, яка формується протягом перших трьох років життя і відповідає за розвиток соціальних здібностей, контролює праву частину мозку, зокрема й емоційну поведінку.

Суттєву роль у вивченні впливу інституалізації на розвиток дітей відіграли праці Кевіна Брауні та Жоржетти Мюльгейр, які визнають будь-яку інституалізацію потенційно шкідливою. Особливим фактором, що зумовлює шкоду інституалізації, на їх думку, є насильство над дітьми в інституціях. Брауні та Мюльгейр констатують, що дотримання базових прав дітей в інституційних закладах неможливе. Незважаючи на добрі наміри держави найкраще захистити незахищені групи дітей, створивши для цього спеціальні інституції, інституалізація часто приводить до неадекватних наслідків. В інституціях діти ризикують не лише мати затримки у розвитку, а й піддаються підвищеному ризику насильства. В інституційних закладах, як відзначає Кевін Брауні, існує низка умов, які уможливлюють вчинення насильства над дітьми чи недбале ставлення до них:

1. Неадекватне співвідношення кількості працівників і дітей в інституціях, наслідком чого є недбайливе ставлення до дітей, іноді – насильство. Наприклад, немовлята або діти з фізичними вадами можуть недоотримувати їжу, оскільки не вистачає працівників, які би вчасно годували дітей. Немовлят часто і на тривалий період залишають у брудних пелюшках, що спричинює дискомфорт і викликає болючі подразнення та висипи на шкірі. Стосовно старших дітей, то нестача персоналу може спровокувати застосування фізичної сили або принизливих образливих покарань, серед яких – ляпаси, удари предметами, смикання за волосся, позбавлення сну чи їжі, тривале виконання виснажливих болючих вправ, залучення дітей до виконання важкої праці, приниження дитини перед іншими [4, с. 31-32]. Цікаво, що в Україні, за даними Моніторингового дослідження [10], наповнюваність закладів інституційного догляду дітей становить 76%, водночас кожні три дні до цих закладів влаштовується 250 дітей. За таких умов багато інституцій можуть мати проблеми зі співвідношенням кількості персоналу та дітей.

2. Змішані гендерні та вікові групи у великих інституціях. У таких групах молодші діти наражаються на ризик фізичного насильства з боку старших. Такі явища не є рідкісними, оскільки старші діти також постраждали внаслідок інституалізації і можуть не усвідомлювати неправильність своєї поведінки [4, с. 31-32]. Водночас для вчинення насильства групи необов'язково мають бути неоднорідними. У великих інституціях є велика кількість дітей, які постійно перебувають в одному приміщенні, і вони можуть спілкуватись, навіть якщо навчаються в різних групах.

Дослідження М.Ю. Кондратьєва стосовно поведінки підлітків, котрі виховуються в інституціях, зафіксували, що в більшості груп вихованців дитячих будинків та шкіл-інтернатів формується жорстка структура влади, що має багаторівневий і стратифікаційний характер. Цінність особистості підлітка – члена закритої групи визначається не визнанням його досягнень у навчанні, набуттям ним життєвих навичок, а місцем, яке він отримує в ієрархії у межах конкретної групи та владних відносин [9]. Не виникає сумнівів, що подібні відносини являють собою підґрунтя для вчинення насильства.

3. Намагання дорослих осіб, схильних до насильства, влаштуватися на роботу в інституційний заклад і отримати доступ до вразливих дітей [4, с. 31-32].

Брауні виокремлює три головні причини, які пояснюють високий ризик насильства над дітьми в інституційних закладах. Перша – закритість та ізольованість інституцій від громади. Насправді мало відомо, що відбувається в інституційних закладах, тому порушення прав дітей цілком можуть залишатися непоміченими довгий час, оскільки у дітей відсутній доступ до довірених дорослих поза межами закладу, яким би

діти могли розповісти, що відбувається з ними. Друга – дискримінація дітей, які мешкають в інституціях, із боку громади. Часто суспільство вважає таких дітей «менш важливими», тому що вони походять із бідних родин, представляють етнічні меншини, мають вади здоров'я, представляють групи мігрантів, порушили закон, і через це громадяни менш схильні «залучатися» і вживати заходів для забезпечення адекватного догляду за такими дітьми. Третя – незамінна роль сім'ї у вихованні дитини. Відсутність батьківського захисту та ставлення до дитини як до особистості (в інтернаті вона – «один із багатьох») сприяє виникненню таких явищ, як насильство та недбальство в інтернатних закладах [4, с. 33].

Серед українських досліджень інституалізації дітей варто відзначити дослідження І.М. Долі, яка також наголошує на негативних явищах, що сприяють появі ризику шкідливої інституалізації, таких як неправильна організація спілкування усередині колективу, збереження авторитарного стилю виховання; високий ступінь регламентованості життя вихованців, відсутність можливості вільно розподіляти і використовувати часовий простір і дії; ізольованість дітей у межах одного простору, обмеженість контактів із представниками суспільства ззовні, що фактично унеможливлює соціалізацію вихованців; відсутність диференційованого підходу до дітей, обмеженість врахування психологічних, фізичних особливостей; неврахування психологічного стану вихователів шкіл-інтернатів, притулків, дитячих будинків, що виявляється у проявах неадекватних, жорстоких дій щодо дітей. Крім перерахованих явищ, І. Доля акцентує увагу на тому, що в інтернатних закладах спостерігається надмірна опіка дітей, яка приводить до незнання ними своїх обов'язків. Саме тому як результат у переважної більшості вихованців державних закладів формується хибне уявлення про свої соціальні ролі. Основи колективного виховання, що домінують в інтернатних закладах, не забезпечують індивідуального розвитку здібностей кожного вихованця [5].

Таку думку підтверджують і автори «Методичних рекомендацій для соціальних працівників, державних службовців щодо розвитку сімейних форм виховання» – Н.М. Комарова та І.В. Пєша: «Специфіка умов утримання та проживання дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, є причиною неуспішної соціалізації вихованців інтернатних закладів у майбутньому, що характеризується, передусім, такими факторами, як соціальна незахищеність після виходу з інтернатного закладу, відсутність матеріальної та моральної підтримки; високий рівень претензій до оточення; відсутність соціальних навичок самостійного життєзабезпечення; відсутність навичок вирішення власних проблем з офіційними структурами; неспроможність протидіяти негативному сторонньому впливові; проблеми професійного вибору» [8].

Аналіз досліджень, у яких розкриваються причини шкідливості інституалізації дітей, веде до висновку про необхідність розгляду особливостей політики деінституалізації, здатної усунути або мінімізувати негативний вплив згаданих факторів. Нагадаємо, що загалом деінституалізація визначається як процес, альтернативний тривалому утриманню людей у великих стаціонарних закладах різного типу. Головний принцип подібного підходу – дати людині право перебувати не в таких обмежених умовах існування, як стаціонари, вести нормальний спосіб життя і жити настільки незалежно, наскільки вона здатна. Основними елементами деінституалізації є: 1) намагання уникати без крайньої необхідності розміщення та утримання людей у стаціонарах; 2) організація відповідних альтернативних варіантів за місцем проживання для розміщення, лікування, професійної підготовки, навчання і реабілітації осіб, яких немає необхідності утримувати у стаціонарах; 3) покращення умов догляду і лікування за місцем проживання тих, кого раніше прийнято було розміщувати в стаціонарах [16, с. 38].

Виходячи із загального визначення деінституалізації, деінституалізація дітей – це система заходів, спрямованих на попередження виховання дітей, позбавлених батьківської опіки, в інтернатних закладах і скорочення числа дітей в таких установах. Деінституалізація дітей передбачає дії із попередження відмови від дитини, наявність і розвиток служб підтримки неблагополучних сімей, розвиток альтернативних форм влаштування дітей, забезпечення максимально наближених до сімейних умов виховання дітей в інтернатних закладах, перепрофілювання (трансформацію) інтернатних закладів у служби супроводу родини, центри денного перебування дітей, трансформацію великих державних інтернатних закладів у дитячі будинки сімейного типу.

На думку Кевіна Брауні, деінституалізація та трансформація послуг для дітей – це процес відмови від системи догляду, яка ґрунтується на великих інституціях, і переходу до низки інтегрованих послуг на основі сім'ї та громади. Він виокремлює чотири основні складники деінституалізації, такі як 1) попередження направлення та перебування в інституціях без необхідності; 2) пошук та розроблення належного альтернативного догляду за дитиною в межах громади (цей складник може включати в себе забезпечення житлом, лікування, навчання, освіту і реабілітацію дітей та їхніх родин); 3) удосконалення послуг у громаді для дітей, які дійсно потребують державного догляду, а також надання підтримки сім'ї; 4) довгострокові плани з догляду і постійне влаштування в замісні родини для дітей, чиї батьки виявилися неспроможними відреагувати на відповідні втручання і реабілітацію і оцінені як такі, що нездатні піклуватися про дитину [4, с. 34-35]. Брауні вважає деінсти-

туалізацію основою для розроблення сучасних та ефективних послуг для дітей і родин, відводить їй роль каталізатора і джерела фінансування цих удосконалених послуг за умови належного управління. Крім того, професор висловлює думку про те, що, належним чином і обережно впроваджуючи деінституалізацію, можна вирішити більшість проблем дітей і сімей у громаді.

Правильно організований процес деінституалізації дітей у країні може не лише значною мірою мінімізувати розглянутий вище ризик шкідливої інституалізації, а і забезпечити значне пом'якшення таких соціальних ризиків, як сиріт-ство, дитяча інвалідність. Результатом політики деінституалізації, яка повинна проводитись державою виважено і послідовно, має стати успішна соціальна реінтеграція учнів дитячих будинків та шкіл-інтернатів, їх подальша соціальна адаптація, тобто виховання повноцінних самостійних членів суспільства.

У проведенні політики деінституалізації виділяють такі етапи, як [15] 1) повна оцінка потреб (соціально-економічне становище, потреби соціально вразливих груп населення), оцінка суспільного потенціалу, наявних форм догляду дітей, що забезпечуються як державними структурами, так і некомерційними організаціями; 2) визначення пілотної установи для перепрофілювання; 3) консультації зі співробітниками, щоб попередити їх опір закриттю установи; 4) аналіз чисельності вихованців і прогноз чисельності потенційних вихованців закладу з метою оцінки дій, необхідних для його закриття; планування фінансування виробничих витрат на нові форми догляду; їх зіставлення з поточним бюджетом; 5) пошук додаткових джерел фінансування; 6) визначення партнерів і формування організаційного комітету / групи планування і реалізації програми; 7) вибір команди управління програмою; 8) комплексна оцінка індивідуальних потреб дитини та рівня її розвитку; 9) проектування реалістичної шкали часу, заснованої на складності програми, чисельності залучених до неї дітей та їхніх потребах; 10) розроблення реалістичного плану дій; 11) схвалення програми місцевими органами влади; 12) підвищення рівня обізнаності місцевого населення з метою суспільного визнання програми; 13) включення функцій контролю та оцінки в розроблену програму.

Окрім можливого ризику шкідливої інституалізації, необхідність деінституалізації викликана фінансовими причинами. Зокрема, Брауні доводить, що інституалізація є не лише неналежною і неефективною з позиції якості, а й більш коштовною фінансово порівняно з моделями збереження та підтримки родини на рівні громади, а також створенням замісних родин. Проведене на замовлення програми EU DAPHNE («Дафне») дослідження показало, що інституційний догляд в середньому по Європі є від 2 до 3 разів дорожчим (відповідно за дітьми-інвалідами і за дітьми без вад здоров'я), ніж прийомні сім'ї. Брауні демонструє взаємозв'язок між бідністю та інституційним доглядом у Європі. За деякими винятками, саме більш заможні країни Західної Європи домоглися значного зниження застосування інституційного догляду, а в найбідніших країнах Європи, наприклад у Молдові, Україні, Білорусі та Румунії, в інституціях ще досі перебуває дуже велика кількість дітей [4, с. 34].

Структура державних витрат на заклади інституційного догляду дітей в Україні виглядає таким чином: 70% коштів спрямовується на фінансування заробітних плат персоналу, 12% коштів – на утримання дітей (одяг та взуття, харчування, лікування), 11% коштів – оплата комунальних послуг, 7% коштів – інші видатки [10]. Очевидно, що частка витрат на базові потреби дітей порівняно з іншими витратами в інституційних закладах є незначною, що ставить під сумнів спроможність багатьох інституцій задовольнити ці потреби.

Багато розвинених країн (Швеція, Франція, Німеччина, Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії, США, Ізраїль) визнали політику деінституалізації оптимальним інструментом для влаштування дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування, та дітей з інвалідністю. У цих країнах широко під час реалізації політики деінституалізації дітей використовуються різноманітні форми замісного батьківства (прийомні, патронатні сім'ї), а у країнах, що розвиваються, до яких належить і Україна, замісне батьківство є менш поширеним, нерідко використовується така форма, як встановлення опіки (переважно родинної). Умовно у світовій практиці можна виділити 3 основні моделі політики деінституалізації, які демонструє таблиця 1.

Вітчизняна політика деінституалізації дітей оперує такими формами влаштування, як встановлення опіки, передача до прийомної сім'ї, передача до дитячого будинку сімейного типу, усиновлення, реінтеграція у біологічну родину. Деякі з цих форм сьогодні активно розвиваються.

Так, за останні 5 років суттєво збільшилася кількість дитячих будинків сімейного типу (з 598 на кінець 2011 року до 973 на кінець 2016 року) та кількість прийомних сімей (із 3445 сімей до 3797 сімей за аналогічний період) [12]. Водночас якісні аспекти політики деінституалізації вимагають суттєвого вдосконалення. Зокрема, прийомні батьки потребують кваліфікованої допомоги фахівців – психологів, психіатрів, дефектологів, педіатрів тощо, особливо важливо це на етапі підготовки до усиновлення дитини-сироти і перших місяців адаптації її до нової сім'ї. На жаль, практика, що склалася в Україні, за рідкісними винятками, не передбачає участі цих фахівців у підборі та підготовці майбутньої прийомної сім'ї, що часто приводить до кризи як для дитини, так і для сім'ї, часом навіть до відмови від дитини

Таблиця 1

Моделі політики деінституалізації

Модель	Країни, де використовується	Особливості моделі
Усиновлення + прийомні (тимчасові) сім'ї	США, Австрія, Ізраїль, Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	Орієнтованість на постійне влаштування через усиновлення. Практикується робота спеціалізованих агентств із питань усиновлення (наприклад, некомерційні та приватні агентства щодо всиновлення у США, картотека щодо всиновлення в Ізраїлі, «Центр психологічної діяльності» в Австрії). Поширення фостерних сімей як пріоритетної форми влаштування дітей (якщо усиновлення неможливе). Наявність системи підготовки фостерних батьків. Наявність стандартів догляду за дитиною, яких мають дотримуватись батьки-вихователі (наприклад, Національні стандарти фостерного виховання та «Загальні інструкції щодо влаштування дітей», «Правила влаштування дітей на фостерне виховання» у Сполученому Королівстві Великої Британії та Північної Ірландії) та державного інспектування фостерних сімей (наприклад, агентствами із забезпечення добробуту дітей у США, представниками Міністерства юстиції в Ізраїлі, муніципальними радами у Сполученому Королівстві Великої Британії та Північної Ірландії). Забезпечення контакту дитини з біологічною родиною (наскільки це можливо).
Підтримка біологічної родини + прийомні (тимчасові) сім'ї	Швеція, Фінляндія, Данія, Норвегія, Німеччина, Італія, Іспанія, Франція	Орієнтованість на превентивне кризове втручання з метою підтримки біологічної родини та недопущення інституалізації дитини. Позбавлення батьківських прав у цій моделі є надзвичайно складною процедурою, а у деяких скандинавських країнах воно взагалі неможливе. Забезпечення різних форм допомоги біологічним батькам, у тому числі і короткострокової передачі дитини до фостерної родини. Наприклад, в Італії батьки самі можуть подати заяву на розміщення дитини у фостерній родині, а в усіх скандинавських країнах використовується технологія «сімейно-групових конференцій», що передбачає залучення у процес розроблення рішення про найкращий формат роботи з дитиною та її батьками «розширеної сім'ї» за безпосереднього супроводу та консультування спеціалістів соціальних служб. Високий рівень професіоналізації фостерного батьківства (зокрема, обов'язкові курси для таких батьків функціонують в Іспанії та Італії, усіх скандинавських країнах) та оплата праці фостерних батьків, які працюють за офіційними контрактами з державою.
Встановлення опіки та піклування + початок розвитку сімейних форм влаштування	Україна, Росія, Білорусь, Болгарія, Греція, Польща, Молдова, Румунія	Найбільш поширеною формою сімейного влаштування залишається (переважно родинна) опіка та піклування (зокрема, в Україні, Росії, Білорусії). Якщо можливостей для такої опіки немає, дитина з високою вірогідністю потрапляє у заклад інституційного догляду. Розвиток альтернативних форм сімейного влаштування дітей-сиріт та дітей, що залишилися без піклування батьків, у більшості країн із такою моделюю (за винятком Польщі) відбувається відносно повільними темпами. На відмінну від попередніх моделей, фостерні (прийомні) сім'ї переважно розглядаються як довгострокове рішення проблеми влаштування дітей-сиріт, а не як тимчасова форма сімейного догляду. Прийомним сім'ям надається додаткове державне утримання в основному у вигляді виплат на дітей (Білорусь, Молдова, Україна), у деяких країнах прийомні батьки працюють за трудовим договором та отримують заробітну плату (Болгарія, Румунія). Підтримка та відновлення зв'язків із біологічними батьками є недостатньо розвиненою практикою. Наявність спеціалізованих державних центрів допомоги сім'ям та матерям, які опинилися у складних життєвих обставинах (зокрема, в Україні, Румунії, Болгарії, Росії). Складність та непрозорість процедур усиновлення.

Джерело: складено автором на основі [3], [5], [7], [17]

і повернення її в інтернатний заклад [11, с. 64]. Отже, з метою мінімізації соціальних ризиків, пов'язаних з інституалізацією дітей, заходи державної соціальної політики щодо дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування та дітей з інвалідністю повинні передбачати як оцінювання дитячого благополуччя за всіх форм улаштування, так і впровадження підготовки майбутніх фостерних батьків за участі широкого кола спеціалістів. На нашу думку, ці два важливі питання деінституалізації повинні бути також відображені і в регіональних та національних програмних документах і законодавчих актах.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Існування ризику шкідливої інституалізації дітей доведено багатьма дослідженнями у США та Європі. Особливої актуальності цей ризик набув в Україні, як у країні, що розвивається. Як і будь-який інший соціальний ризик, цей ризик можливо виміряти, використовуючи критерії, наведені у цій статті, і мінімізувати використовуючи світовий досвід проведення політики деінституалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдеева Н.Н. Особенности психической активности ребенка первого года жизни / Н.Н. Авдеева, С.Ю. Мещерякова // Мозг и поведение младенца. – М.: Институт психологии РАН, 1993. – С. 217-220.
2. Аксарина Н.М., Щелованов Н.Н. Воспитание детей раннего возраста в детских учреждениях / Н.М. Аксарина, Н.Н. Щелованов. – М.: Наука, 1985.
3. Бирюкова С.С. Семейное устройство детей-сирот: специфика российского подхода в сравнении с опытом европейских стран / С.С. Бирюкова // XV апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4-х книгах. – Кн. 3. Издательский дом НИУ ВШЭ, 2015. – С. 432-441.
4. Деінституціалізація та трансформація послуг для дітей. – К.: Видавничий дім «Калита», 2009 р. – 193 с.
5. Доля І. Розвиток альтернативних форм соціалізації дітей-ситріт у контексті реформування державної системи опіки [Електронний ресурс] / І.М. Доля. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Monitor/august08/12.htm
6. Залысина И.А. Некоторые особенности психического развития дошкольников, воспитывающихся вне семьи / И.А. Залысина, Е.О. Смирнова // Вопросы психологии, 1985. – № 4. – С. 31-37.
7. Картер Р. Опіка над дітьми: сім'я і держава. Вплив інституційної форми виховання на розвиток дітей (моніторинговий звіт) / Річард Картер.- К.: Логос, 2005. – 88 с.
8. Комарова Н.М., Пєша І.В. Методичні рекомендації для соціальних працівників, державних службовців щодо розвитку сімейних форм виховання / Н.М. Комарова, І.В. Пєша. – К.: Державний інститут проблем сім'ї та молоді, 2006. – 92 с.
9. Кондратьев М.Ю. Подросток в системе межличностных отношений закрытого воспитательного учреждения / М.Ю. Кондратьев. – М.: Изд. Федерального института социологии образования. – 1994. – С. 29-71.
10. Моніторингове дослідження функціонування системи інтернатних закладів та закладів соціального захисту дітей (закладів інституційного догляду) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/storage/j-files-storage/00/19/29/17d0ed24dde1279b11273ebe4f05d0ed_1455184778.pdf
11. Ничипоренко С.В. Актуальність удосконалення соціального захисту дітей, які потребують особливої уваги суспільства / С.В. Ничипоренко, Ю.В. Горемикіна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 6(1). – С. 60-65.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ – Назва з титул. екрана.
13. Педагогика детей раннего возраста: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Дошкольная педагогика и психология», «Педагогика и методика дошк. образования» / Л.Н. Галигузова, С.Ю. Мещерякова. – М.: Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2007. – 301 с.
14. Проблема детской бедности в перспективе. Обзор благополучия детей в богатых странах. Доклад исследовательского центра ЮНИСЕФ «Инноченти». – Флоренция: Исследовательский центр ЮНИСЕФ «Инноченти», 2007. – Вып. 7. – 55 с.
15. Семья Г.В. Политика деинституционализации учреждений интернатного типа / Г.В. Семья // Детский дом. – 2005. – № 4(17). – С. 2-7.
16. Словник-довідник для соціального працівника / Автор-упорядник канд. соціол. наук Литвин А.П. – Тернопіль, 2008. – 225 с.
17. Социально-педагогические технологии семейного устройства и воспитания детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей: Учеб.-метод. пособ. / Под ред. Г.И. Климантовой. – М.: Изд-во РГСУ, 2008. – 192 с.
18. Ярская-Смирнова Е.Р. Приемная семья в России: публичный дискурс и мнения ключевых акторов / Е.Р. Ярская-Смирнова, Д.И. Присяжнюк, О.Е. Вербилович // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2015. – № 4. – С. 157-173.
19. Bowlby J. Maternal care and mental health / J. Bowlby. – Geneva: World Health Organisation, 1952. – 183 p.
20. Fahlberg V. A Child's Journey through Placement / V. Fahlberg. – Indianapolis: Perspectives Press, 1991 – 275 p.

21. Hodges J. IQ and behavioural adjustment of ex-institutional adolescents / J. Hodges, B. Tizard // Journal of Child Psychology & Psychiatry. – 1989. – № 30(1) – P. 53-75.

22. Johnson R. Young Children in Institutional Care at Risk of Harm: A Review / R. Johnson, K. Browne, C. Hamilton-Giachritsis // Trauma, Violence and Abuse – 2006. – № 7(1) – P. 34-60.

23. Vorria P. A comparative study of Greek children in long-term residential group care and in two-parent families: I. Social, emotional, and behavioural differences / P. Vorria, M. Rutter, S.Wolkind, A. Hobsbaum // Journal of Child Psychology & Psychiatry. – 1998. – № 39 – P. 225-236.

24. Wolkind S.N. Children who have been «in care» – an epidemiological study / S.N. Wolkind, M. Rutter // Journal of Child Psychology & Psychiatry – 1973. – № 14 – P. 97-107.

УДК 330.101

ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА ЯК СКЛАДОВА І ФАКТОР ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

PROFESSIONAL EDUCATION AS THE COMPONENT AND THE FACTOR OF A HUMAN DEVELOPMENT

Дідківська О.Г.
кандидат економічних наук, науковий співробітник,
Інститут демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

У статті розглянуто роль професійної освіти як важливого елементу людського розвитку. Автор приділяє увагу значенню професійної освіти для розвитку та можливості творчо реалізуватися особистості, а також як умові забезпечення сталого розвитку країни. Досліджено такі категорії, як «людський капітал», «інтелектуальний потенціал», «інтелектуальний капітал».

Ключові слова: *людський розвиток, концепції людського розвитку, професійна освіта, людський капітал, інтелектуальний потенціал.*

В статье рассмотрена роль профессионального образования как важного элемента человеческого развития. Автор уделяет внимание значению профессионального образования для развития и возможности творчески реализоваться личности, а также как условию обеспечения устойчивого развития страны. Исследованы такие категории, как «человеческий капитал», «интеллектуальный потенциал», «интеллектуальный капитал».

Ключевые слова: *развитие общества, концепции человеческого развития, профессиональное образование, человеческий капитал, интеллектуальный потенциал.*

The role of vocational training as an important element of human development is viewed in this article. The author is paying attention to the value of vocational training opportunities for the development and for the opportunity for the creative realization of personality as a condition for the sustainable development. Such categories as «human capital», «intellectual potential», «intellectual capital» are researched.

Keywords: *human development, concept of human development, professional education, human capital, intellectual potential.*

Постановка проблеми. Професійна освіта сприяє формуванню людського потенціалу як окремої людини, так і суспільства, визначаючи його соціальну якість. Важливою проблемою системи професійної освіти є протиріччя між самоцінністю освіти для розвитку особистості та потребами освітньо-кваліфікаційного різноманіття на ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціонування системи освіти в Україні в контексті людського розвитку висвітлювала у своїх працях низка українських науковців, таких як І. Заюков, І. Каленюк, О. Макарова, В. Новіков, О. Хмелевська.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак проблема освіти як фактору економічного та людського розвитку у вітчизняній літературі залишається недостатньо розробленою.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження впливу професійної освіти на розвиток суспільства та особистості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретико-методологічним підґрунтям щодо формування оцінювання рівня розвитку людського потенціалу виступає концепція людського розвитку. Задля висвітлення сутності концепції людського розвитку слід розглядати її в двох іпостасях: як економічну парадигму і як концепцію розвитку, реалізацією якої опікується Організація Об'єднаних Націй. Ці два погляди на людський розвиток постійно перетинаються, оскільки будь-яка прогресивна наукова теорія, яка не зазнала популяризації і не стала надбанням широкої спільноти, ризикує залишитися нереалізованою та невідомою. З іншого боку, ООН від самого моменту свого створення опікується глобальними гуманітарними питаннями, ставить їх на порядок денний світового цивілізаційного процесу, популяризуючи і залучаючи до їх вирішення уряди держав-членів ООН, стиму-

люючи тим самим ці держави на вихід із ситуації ізоляціонізму в рамках власної проблематики розвитку, вирішення поточних питань. Важко переоцінити роль ООН в організації наукових досліджень, спрямованих на вирішення нагальних питань розвитку людства, а також глобального моніторингу процесів розвитку.

З точки зору людського розвитку завданням соціуму є створення певного середовища розвитку особистості, яке б сприяло її гармонійному формуванню та ефективній реалізації. При цьому, на противагу поглядам, які досить довго панували як у науці, так і у суспільній свідомості, зростання доходу вже не вважається беззаперечною ознакою як економічного, так і соціального розвитку.

Ще в 1962 р. у доповіді ООН «Десятиліття розвитку Організації Об'єднаних Націй: Пропозиції для дій» її автори зауважували: «Одна з найнебезпечніших загроз в політиці розвитку полягає в тенденції перебільшення ролі матеріальних факторів <…> При цьому існує небезпека, що заклопотаність засобами може призвести до нехтування метою. Таким чином, є ймовірність ігнорування прав людини, внаслідок чого людина буде розглядатися тільки як частина механізму виробництва, а не як вільна особа, заради благополуччя і культурного розвитку якої і призначене збільшення виробництва. Визнання цієї проблеми має вирішальне значення в формулюванні цілей економічного зростання і методів досягнення цих цілей» [14].

Загалом впродовж десятиліть ООН опікувалася вирішенням низки гуманітарних питань. Зокрема, питанням розвитку, які виходили за рамки економічного зростання, були присвячені конференції з питань охорони навколишнього середовища і розвитку (1972 р., 1992 р.), недоїдання і забезпеченості продовольством (1974 р.), зростання населення (1974 р.), зайнятості і основних потреб (1976 р.), населених пунктів (1976 р.), науки та технології (1979 р.), щодо становища жінок (1975 р., 1985 р.). У 1990 р. ПРООН запропонувала стратегією, ідейним натхненником створення якої був Махбуб уль-Хак, яку ми тепер розглядаємо як першу щорічну доповідь про людський розвиток. Наступні доповіді розширювали сферу процесів розвитку і були присвячені питанням вимірювання розвитку, фінансування розвитку, глобального розподілу доходів, безпеки, гендерної рівності і стану жінок, економічного зростання, бідності, споживання, глобалізації, прав людини та збереження культурного різноманіття. Кожен з цих аспектів збагачує зміст людського розвитку. Знаковою подією стало проведення Всесвітнього саміту тисячоліття (2000 р.), на якому було визначено так звані Цілі розвитку тисячоліття, які необхідно досягти до 2015 р. Декларація тисячоліття була підписана всіма державами-членами ООН і позначила глобальну угоду між багатими і бідними країнами щодо захисту навколишнього середовища і об'єднання зусиль у боротьбі з бідністю і хворобами.

Між тим впродовж багатьох років показник зростання валового внутрішнього продукту розглядався як основний індикатор рівня економічного зростання. Вважалося, що економічне зростання автоматично означає прогрес у соціальному розвитку суспільства, веде до зменшення масштабів бідності, підвищує загальний добробут населення. Саме такої думки, зокрема, дотримувалися прихильники концепції розширення вибору людини А. Льюіса.

Проте практика продемонструвала, що, по-перше, економічний розвиток (зокрема, обсяги промислового виробництва) та споживання не можуть нарощуватися безмежно і мають природно-ресурсні та екологічні обмеження, а по-друге, існує небезпека, що скористатися отриманими доходами, створеними в процесі виробництва, зможе лише обмежена група населення, якщо у суспільстві не створено збалансованої системи перерозподілу валового внутрішнього продукту.

Висування в авангард розвитку цивілізації проблематики людського розвитку покликано зростанням соціальної орієнтації економіки, усвідомленням соціальної ролі держави на сучасному етапі. Опікування зростанням доходів населення залишається метою і в цій концепції, проте в її рамках це не самоціль, а лише один з аспектів гармонійного розвитку людини в суспільстві. Водночас загострення нерівномірності в розвитку населення країн, що розвиваються, та з перехідною економікою орієнтує цільові настанови людського розвитку в бік збалансування механізмів перерозподілу доходів та можливостей реалізації особистості, оскільки після задоволення первинних потреб для індивіда стає важливим досягнення потреб більш високого ґатунку, які переважно нематеріальні, а саме творчість, дозвілля, свобода слова, свобода совісті, економічні свободи, доступи до освіти, культури, науки, тобто його турбує можливість самореалізації загалом.

Так, А. Маслоу зауважував щодо цього: «Варто йому [індивіду] задовольнити ці потреби [фізичного голоду], їх місце тут же займають нові (ще більш високі) потреби, і так далі до нескінченності. Саме це я і маю на увазі, коли заявляю, що людські потреби організовані ієрархічно. Така постановка питання має далекосяжні наслідки. Прийнявши наш погляд на речі, теорія мотивації отримує право користуватися, поряд з концепцією депривації, не менш переконливою концепцією задоволення. Згідно з цією концепцією, задоволення потреби звільняє організм від гніту потреб фізіологічного рівня і відкриває дорогу потребам соціального рівня. Якщо фізіологічні потреби постійно і регулярно задовольняються, якщо досягнення пов'язаних з ними парціальних цілей не пред-

ставляє проблеми для організму, то ці потреби перестають активно впливати на поведінку людини. Вони переходять в розряд потенційних, залишаючи за собою право на повернення, але тільки в тому випадку, якщо виникне загроза їх задоволенню» [5, с. 46].

Але А. Маслоу, який став одним з ідейних натхненників руху гуманістичної психології, не розглядав особистість простою сумою потреб та імпульсів, а вбачав необмежений простір для її розвитку. Досліджуючи механізми самоактуалізації особистості, А. Маслоу описує стан людини, яка досягла «рівня Буття», за якого у неї перебудовується вся структура мотивації: не тільки базові потреби, але й більш високі потреби йдуть у фон, а на перший план виходять мета, мотиви існування, цінності буття, серед яких домінує наявність усвідомленої задачі життя або місії.

Концепція базових потреб лягла в ідейне підґрунтя програмної доповіді Міжнародної організації праці «Зайнятість, зростання та базові потреби» (1976 р.). Загалом 70-ті рр. XX ст. позначилися концентрацією уваги на проблемі скорочення бідності і перерозподілу результатів розвитку.

Саме інтенсивний науковий пошук в рамках концепції базових потреб (середина 70-х рр. XX ст.) значно збагатив економічну науку та сприяв переходу від теорій економічного зростання до концепції людського розвитку. Концепцію базових потреб можна віднести до неокейнсіанських за своїм змістом, оскільки під час формування соціально-економічної політики основна увага спрямовувалася на обов'язкове забезпечення державою певних мінімальних потреб (базових) у харчуванні, одязі, житлі, а також на поліпшення суспільних послуг: охорони здоров'я, санітарії, освіти тощо.

Недоліком цієї концепції є її мінімалізм, адже вона спрямована на отримання вигод бідними верствами населення в межах обмеженого набору потреб людини [1, с. 43].

Безпосереднім ідейним підґрунтям концепції людського розвитку є роботи Амартьї Сена, зокрема його концепція розширення можливостей вибору людини. Головна ідея А. Сена [13, с. 41-58] полягає в тому, що мета розвитку – це поліпшення людського існування через розширення спектру його можливостей: ким людина може бути і що вона може здійснити в своєму житті. Тобто особистість повинна мати можливість бути здоровою і добре харчуватися, бути обізнаною і брати участь у суспільному житті. З цієї точки зору розвиток має бути спрямованим на усунення соціальних перешкод на шляху самореалізації людини. Йдеться про такі перешкоди, як неграмотність, хвороби, відсутність доступу до ресурсів або відсутність громадянських і політичних свобод. Щодо доходу А. Сен зауважує [13], що розвиток – це процес розширення можливостей, а не підвищення економічного добробуту.

За висновками А. Сена [13, с. 3], люди – агенти, бенефіціарії і судді прогресу, але вони також прямо або побічно виявляються основними засобами виробництва. Ця подвійна роль людини створює поживний ґрунт для плутанини цілей і засобів у процесі планування та прийняття політичних рішень. Дійсно, це може і часто приймає форму зосередження на виробництві та благополуччі як сутності прогресу, коли людей розглядають як засоби, за допомогою яких цей продуктивний прогрес спричинений (замість того, щоб розглядати життя людей як остаточну мету турботи, а виробництво і процвітання – як засоби для досягнення цієї мети). Дійсно, широко поширена концентрація на збільшенні реального доходу і на економічному зростанні як характеристиці успішного розвитку може бути тим помилковим аспектом, про який попереджав І. Кант (І. Кант виступав за необхідність бачити людину як самоціль, а не як засіб для досягнення інших цілей). Це ключова проблема під час оцінювання та планування економічного розвитку. Проблема, звичайно, не полягає в тому, що прагнення до економічного процвітання, як правило, ставиться головною метою планування і вироблення тактики. Цього не повинно бути, і саме по собі нерозсудливо. Проблема стосується рівня, на якому ця ціль має бути взята як мета.

На думку А. Сена, це просто проміжна мета, важливість якої залежить від того, що вона в кінцевому рахунку вносить в людське буття. Автор розмірковує, чи дійсно економічний розвиток є об'єктом всієї діяльності, і доходить висновку, що саме через прийняття останнього – зазвичай неявного – твердження виникає істотне і дійсно явне спотворення. При цьому проблема, можливо, не мала б значного практичного інтересу, якби досягнення економічного процвітання було щільно пов'язано (на зразок безпосередньої кореспонденції) зі збагаченням життя людей. Якби це мало місце, то намагання економічного процвітання як самоцілі (хоча це неправильно в принципі), можливо, і було б виправдане, але таке жорстке співвідношення не витримується. У країн з високим показником ВНП на душу населення, однак, можуть бути низькі успіхи в досягненні якості життя великої частини населення, яке потерпає від передчасної смертності, захворюваності на хвороби, яких можна було б уникнути, поширення неграмотності тощо [13, с. 3].

На шляху практичної реалізації ідей А. Сена перед ним і авторами першої доповіді ООН про людський розвиток виникла певна науково-практична проблема: які потреби людини винести як головні – такі, які заслуговують на підтримку і подальший моніторинг на рівні світового співтовариства. Символічно, що серед найважливіших людських потреб авторами було виділено три: можливість прожити довге здорове життя, можливість здобути освіту, а також можливість мати певний рівень доходу. І хоча автори від

самого початку зауважували, що список потреб є умовним і потребує постійного розширення (що можна спостерігати в ході подальшого розвитку концепції), для нашого дослідження є важливим визнання того факту, що освіту визнано фундаментальною потребою і можливістю особистості.

Аргументом на користь концепції людського розвитку є досвід країн, що здійснювали масштабні інвестиції в освіту та професійну підготовку і досягли стійких високих темпів зростання економіки, хоча, згідно з економічними теоріями, мали б зіткнутися зі зниженням загальної ефективності у міру накопичення капіталу. Відповідно, моделям зростання, які з-поміж інших вирішальних чинників визначають людський капітал, пояснюють це явище компенсаційним впливом рівня освіти на зменшення граничного доходу на капітал, демонструють, як освіта дає змогу ефективно використовувати «позитивні зовнішні фактори» в рамках усього процесу виробництва. Освічені люди використовують капітал більш ефективно. Вони більш схильні до впровадження інновацій, пошуку нових, досконаліших форм виробництва; їх приклад стимулює інших працівників до продуктивнішої праці. Інакше кажучи, зростання рівня освіти веде до підвищення ефективності всіх факторів виробництва. Отже, нерівність у добробуті багатих і бідних країн значною мірою пояснюється можливостями здійснення інвестицій у людський капітал, що могло б сприяти підвищенню продуктивності і дало б змогу використовувати нові технології [10, с. 5].

Етапним моментом в контексті дослідження феномена освіти з погляду економічної науки є затвердження концепцій людського капіталу, зокрема ідей Т. Шульца і Г. Беккера [11; 12], якими було обґрунтовано інвестиційний підхід до концепції розвитку людського капіталу, за якого людина розглядається як повноцінний об'єкт інвестицій, а цілеспрямоване використання набутих знань, навичок сприяє збільшенню доходу на рівні індивіда, а також підприємства і суспільства за умови їх продуктивної реалізації. На думку Р. Нуреєва, ідея, реалізована в понятті «людський капітал», за своїм змістом є прямим продовженням концепції людського розвитку [7, с. 7]. Дослідження питань інвестицій в людський капітал, умов його формування та накопичення широко представлені в роботах західних економістів, а саме в працях В. Баумоля, С. Брю, Р. Масгрейва, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, а також низки українських та російських дослідників, а саме в напрацюваннях А. Бабіча, О. Головінова, О. Грішнової, Е. Єгорова, Е. Жільцова, Л. Якобсона. В концепції людського капіталу процес здобуття освіти, певного освітньо-професійного рівня виступає метою для особистості, досягнення якої дасть змогу підвищити свою конкурентоспроможність на ринку праці, а також підвищити вартість свого робочого часу. Це створює підґрунтя для економічної параметризації мотивуючих факторів щодо здобуття вищої освіти, а також параметризації ринку освітніх послуг як певної економічної системи.

Дослідження Г. Беккера, М. Блауга, Л. Вальраса, А. Маршалла, Ф. Махлупа, Дж. Мінцера, Л. Туроу, І. Фишера, Т. Шульца стосуються різних аспектів людського капіталу, який у розвинутих країнах перетворено на важливий чинник економічного зростання. Саме тому підвищення освітнього рівня населення, а особливо освітньо-професійного, має стати метою для українського суспільства, оскільки це відкриває шлях до досягнення постіндустріального етапу розвитку економіки, що дало б змогу відійти від сировинної моделі економічного розвитку, оптимізувати параметри економічної моделі України.

Науковий аналіз продуктивних здібностей людини, а також обґрунтування необхідності розглядати їх як капітал, проведений такими українськими дослідниками, як С. Климко, Г. Зелінська, У. Садова, Я. Вітвицький, а також російськими вченими, а саме Ю. Васільчуком, В. Гойло, Р. Капелюшніковим, В. Марцінкевічем, Г. Микільською.

Водночас концепція людського капіталу має і своїх критиків (зокрема, О. Рофе [8; 9]), які вважають, що зміст поняття «капітал» має пряме відношення лише безпосередньо до фінансів, а різні види капіталів нефінансової і навіть неречової природи, виокремлення яких запропоновано в сучасній науковій літературі (людського, інтелектуального, соціального тощо), не є капіталами, а застосування такої термінології тільки розмиває і підриває первинний зміст цієї економічної категорії. Слід зазначити, що певною мірою в цих твердження є своя правда. Знання, навички, компетенції є капіталом тільки тоді, коли за них індивід отримує певну платню, використовує їх безпосередньо для отримання прибутку. У протилежному випадку це переважно потенціал особистості – людський потенціал.

Закономірно, що одночасно з теорією людського капіталу уявлення про людину як про головний фактор економічного зростання розроблялося в рамках концепцій трудових і людських ресурсів, трудового потенціалу, людського фактору і людського потенціалу такими вченими, як О. Амоша, В. Антонюк, М. Бібен, М. Долішній, Е. Лібанова, В. Мікловда, С. Пирожков, М. Пітюлич, В. Приймак, С. Трубич, Л. Шевчук, О. Новікова.

Дослідження таких категорій, як «інтелектуальний потенціал», «інтелектуальний капітал», і цієї проблеми загалом представлено в працях Д. Белла, Е. Брукінга, Т. Паркінсона, Дж. Тобіна, Л. Едвінсона. Серед українських дослідників цією тематикою опікувалися М. Гуревичов, С. Вовканич, Ю. Канигін, О. Кендюхов, В. Куценко, Є. Марчук, В. Прошак, А. Чухно. Оскільки процес освіти має безпосереднє відношення до формування інтелектуального капіталу, наведемо низку думок щодо цього.

Інтелектуальний потенціал працівника є сукупністю знань, уявлень та інтелектуальних здібностей, які можуть бути залучені в процес виробництва нових продуктів, знань і технологій, а також створених ним інтелектуальних продуктів або послуг, що є інтелектуальною власністю працівника, які він може реалізувати. Інтелектуальний потенціал підприємства – це інтелектуальні здібності працівників підприємства; він характеризує можливість розвитку цієї структури. Інтелектуальний потенціал можна поділити на реалізований і нереалізований. Реалізований інтелектуальний потенціал трансформується в інтелектуальний капітал за допомогою переходу в інтелектуальний продукт, створений працівником, причому низка інтелектуальних продуктів стає предметом інтелектуальної власності. Нереалізований інтелектуальний потенціал є сукупністю знань і уявлень працівників, а також їх інтелектуальні здібності, які не були задіяні в процесі виробництва продуктів, знань і технологій, але за необхідності можуть бути залучені у виробничий процес. На розвиток нереалізованого потенціалу істотно впливає розвиток виробничо-освітніх систем [3, с. 11].

На думку В. Кадомцевої [3, с. 11], інтелектуальний потенціал країни можна розглядати як сукупність інтелектуальних потенціалів господарюючих суб'єктів, які формуються як сукупність реалізованих інтелектуальних потенціалів працівників, сприяють прискоренню технічного прогресу. Водночас існує уявлення, згідно з якому інтелектуальний потенціал держави не є простою сумою індивідуальних потенціалів. Зокрема, в роботі [4] Р. Казакбаева і Г. Кунгурцевої йдеться про те, що «інтелектуальний потенціал суспільства являє собою необхідний і специфічний феномен суспільного життя. Він не є сумою індивідуальних інтелектів, а виступає надособистісним утворенням і суттєво визначає зміст інтелектуального потенціалу особистості» [4, с. 83]. Проте під час вивчення наукової дискусії щодо сутності інтелектуального потенціалу для цілей цього дослідження видається важливим висновок І. Дотоль стосовно тісного зв'язку між інтелектуальним потенціалом суспільства і якісними характеристиками освітнього простору. Так, на думку цього автора, «формування та розвиток інтелектуального потенціалу сучасного суспільства тісно пов'язано з онтологічним статусом освітнього простору. Осмислення онтологічного статусу передбачає «людину, яка навчається», тобто на перше місце виступає людина, творчо і екзистенційно відкрита, активний суб'єкт власного буття, здатний до переконструювання. Ця здатність до онтологічної творчості і повинна бути покладена в основу розуміння і конструювання освітнього процесу» [2, с. 150].

Цікавою також видається думка А. Лівенка, який здобуття освіти розглядає як підвищення освітнього ресурсу особистості. Освітні ресурси на індивідуальному рівні – це сукупність знань, умінь і навичок, набутих людиною в процесі здобуття освіти в навчальних закладах, використання яких має соціальний і економічний ефект у вигляді збільшення доходів, економічного зростання тощо; на загальносуспільному – це рівень загальної і професійної освіти населення, кваліфікації основних груп працівників, їх відповідність рівню і складності виконуваних робіт, матеріально-технічна та інформаційна база ВНЗ, кількість навчальних закладів, викладачів, студентів, аспірантів, докторантів, дослідників різних галузей економіки тощо. Загалом автор вважає, що в процесі формування здатності людини до праці впродовж навчання, підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації в освітніх закладах нагромаджується освітній капітал, під яким розуміються освітні ресурси, сформовані в результаті інвестицій і накопичені людиною в процесі здобуття освіти певного рівня кваліфікації і професійної спрямованості, використання яких сприяє зростанню доходів, продуктивності праці та економічному прогресу [5, с. 13-14].

В теорії людського розвитку освіта виступає однією з її первинних складових, оскільки у сучасному світі людині без відповідної освіти важко реалізуватися. Унікальність феномена освіти полягає в тому, що для суспільства освіта є одним з механізмів соціалізації, навчання і адаптації в суспільстві нових поколінь, а для особистості (в дитячому віці, підлітка або дорослого) це інструмент пізнання світу, адаптації та особистісного розвитку. Основним інститутом, який реалізує функцію освіти, є система навчальних закладів різного рівня. При цьому можна стверджувати, що на феномені освіти як системі передавання, засвоєння і розвитку знань людства ґрунтується його розвиток загалом і розвиток та збереження людської цивілізації. Освіта є одним з головних механізмів соціалізації особистості.

За ринкової системи господарювання загострюється проблема необхідності підготовки спеціалістів, які відповідають сучасним вимогам підготовки професійно компетентних і конкурентоздатних фахівців. При цьому специфікою українських реалій є те, що за відсутності жорсткого адміністративного регулювання розподілу місць набору на навчання за освітньо-кваліфікаційними рівнями їх кількість переважно визначається попитом з боку потенційних абітурієнтів, а саме випускників шкіл і молоді, яка вже має трудовий досвід. А цей попит більше орієнтований на здобуття вищих кваліфікаційних рівнів, які надаються вищими навчальними закладами. Проте економіка і ринок праці, на який в кінцевому підсумку виходять випускники навчальних закладів, потребує кваліфікаційного різноманіття: від спеціалістів робітничих спеціальностей до управлінців вищого щабля. Ступінь узгодженості пропозиції з боку профе-

сійної освіти потребам ринку праці щодо освітньо-кваліфікаційного рівня випускників безпосередньо визначає рівень їх працевлаштування, а невідповідність веде до виникнення дефіциту на ринку праці за певними кваліфікаціями, тоді як за іншими має спостерігатися перевищення пропозиції над потребою. В останньому випадку особи змушені або підвищувати свій освітній рівень у разі його недостатності, або, не маючи можливості працевлаштуватися за наявності високого освітньо-кваліфікаційного рівня, нести економічні і моральні збитки через невиправдані витрати на навчання та «недоотриманий» соціальний статус.

Університетська освіта завжди була престижною і бажаною для молодої людини. Цей вид освіти характеризувався «рідкісністю» (як певне соціальне благо). Можливість здобути вищу освіту, доступ до неї завжди розглядався як індикатор розширення можливостей вибору особистості. Проте в умовах сучасної України відбулося «переродження якості»: освіта знецінюється через своє масове поширення і низьку якість свого товару – випускників «вишів». Проте загалом у світі спостерігається зростання престижності вищої освіти, як і вартості навчання. По деяких світових університетських центрах у різних країнах прокотилася хвиля протестів через підвищення вартості освіти. У зв'язку з цим у деяких фахівців виникає думка, що у розвинутих країнах вартість освіти переоцінена, а за своїм змістом є новою мильною бульбашкою (такою самою, як свого часу нерухомість), оскільки студенти не в змозі економічно окупити вартість навчання. Повертаючись до українських реалій, можна говорити про те, що часто студентам також важко окупити вартість навчання, але з іншої причини, а саме недооцінених робочих місць, на які вони можуть претендувати після закінчення навчального закладу.

У зв'язку з цим слід зауважити, що за радянських часів особа, перебуваючи на кожному з освітньо-кваліфікаційних рівнів, мала можливість «зробити» кар'єру (професійного розвитку, поваги в суспільстві). Особлива увага приділялася підтриманню престижності робітничих спеціальностей і, відповідно, робітничої кар'єри. Побудова подібних ієрархій на ринку праці властива досвіду і низки розвинутих країн, зокрема США.

Висновки. Таким чином, основною проблемою системи професійної підготовки є протиріччя між самоцінністю освіти, її розглядом як цінності самої по собі для розвитку особистості і потребами освітньо-кваліфікаційного різноманіття на ринку праці. Якість освіти визначає соціальну якість суспільства, рівень інтелектуального, людського потенціалу. Освіта сприяє формуванню культурно-освітнього та освітньо-професійного рівнів як самої людини, так і суспільства загалом. При цьому якість освіти визначає сутність розвитку суспільства,оскільки рівень розвитку інтелекту в соціумі визначає його здатність до розвитку. Вища професійна освіта стоїть на порозі необхідності певних трансформаційних змін з метою її осучаснення і підвищення якості як спеціалістів-випускників, так і самого освітнього процесу. Наприклад, українська вища освіта намагається перебувати в контексті загальноєвропейського руху, зокрема Болонського процесу, оскільки конкурентоспроможність національної освітньої системи і визнання її роботи – дипломів випускників – є першочерговим завданням. Болонський процес орієнтується на зміну ідеології освіти в рамках компетентісного підходу. Його сутність полягає в тому, що навчальний процес переорієнтовується з простого засвоєння певного обсягу знань на оволодіння певними навичками – компетенціями, які мають ієрархічну структуру: від найбільш простих до найскладніших вмінь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вахович І. Соціалізація економіки як передумова формування концепції сталого розвитку / І. Вахович // Економічна теорія та економічна історія: збірник наукових праць. – № 4. – Луцьк: Луцький державний технічний університет, 2006. – С. 33-54.

2. Дотоль И. Концептуальные основы формирования, функционирования и развития интеллектуального потенциала нации / И. Дотоль // Проблемы социально-экономического развития Сибири. – 2010. – № 2. – С. 148-152.

3. Кадомцева В. Интеллектуальный потенциал в системе факторов экономического роста в странах ЕС: автореф. дисс. … канд. экон. наук / В. Кадомцева; МГУ им. М.В. Ломоносова. – М., 2007. – 26 с.

4. Казакбаев Р. Управление интеллектуальным потенциалом села / Р. Казакбаев, Г. Кунгурцева. – М.: РИЦ ИСПИ РАН, 2005. – 170 с.

5. Лівенко А. Формування освітніх ресурсів (трудових) в умовах ринкових відносин України: автореф. дис. ... канд. екон. наук / А. Лівенко; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2011. – 19 с.

6. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу; пер. с англ. Т. Гутман, Н. Мухина. – 3-е изд. – М.: Питер, 2003. – 351 с.

7. Нуреев Р.М. Проблемы развития человеческого капитала в России / Р.М. Нуреев // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. – 2008. – № 34-1(138). – С. 4-23.

8. Рофе А. Может ли капитал быть человеческим, а поведение – организационным? / А. Рофе // Труд и социальные отношения. – 2009. – № 10. – С. 18-22.

9. Рофе А. Еще раз о рабочей силе и человеческом капитале / А. Рофе // Труд и социальные отношения. – 2010. – № 3. – С. 13-19.
10. Таланчук П. Вища освіта у контексті концепцій людського розвитку / П. Таланчук // Вісті Академії інженерних наук України. – 2005. – № 1(24). – С. 3-5.
11. Becker I.G. Investment in Human Capital / I.G. Becker // The Journal of Political Economy. – 1962. – P. 14-27.
12. Schultz T. Economic Vaule of Education / T. Schultz. – N.Y., 1963. – P. 41-44.
13. Sen A. Development as Capability Expansion. In: Fukuda-Parr S, et al Readings in Human Development. New Delhi and New York: Oxford University Press; 2003.
14. The UN Development Decade: Proposals for Action, Arthur Lewis, Jan Tinbergen, 1962.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.143.2

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ТА РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

THE ROLE OF ECONOMIC AND RESOURCE PROVISION OF THE BUDGET MECHANISM FOR THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

Баєтул Г.П.
викладач,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто суть та роль економічного та ресурсного забезпечення. Визначено та проаналізовано індикатори науково-технічного розвитку держави. Економічний і соціальний розвиток будь-якої країни багато в чому залежить від наукового потенціалу. Важливу роль відіграє також економічне забезпечення. Воно передбачає фінансування заходів для виконання завдань і функцій, покладених на державні та місцеві органи влади.
Ключові слова: *бюджетна політика, ресурси, трудові ресурси, децентралізація, територіальні громади.*

В статье рассмотрены суть и роль экономического и ресурсного обеспечения. Определены и проанализированы индикаторы научно-технического развития государства. Экономическое и социальное развитие любой страны во многом зависит от научного потенциала. Важную роль играет также экономическое обеспечение. Оно предусматривает финансирование мероприятий для выполнения задач и функций, возложенных на государственные и местные органы власти.
Ключевые слова: *бюджетная политика, ресурсы, трудовые ресурсы, децентрализация, территориальные общины.*

The article examines the essence and role of economic and resource support. The indicators of scientific and technological development of the state are determined and analyzed. The economic and social development of any country largely depends on the scientific potential. An important role is played by economic support. This involves funding tasks and functions performed by state and local authorities.
Keywords: *fiscal policy, resources, labor resources, decentralization, territorial communities.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Трансформаційні процеси в Україні диктують необхідність формування такої бюджетної політики, яка би сприяла соціально-економічному розвитку нації. Виконання державою її функцій залежить від рівня їх фінансування та ефективності використання виділених коштів. Вкрай важливим є питання щодо ресурсного та економічного забезпечення бюджетного процесу, оскільки від ефективності його функціонування залежить соціальний та економічний розвиток суспільства.

Здатність органів державної влади вирішувати соціально-економічні проблеми значною мірою залежить від наявності стійких надходжень до бюджетів різних рівнів.

Питання економічного та ресурсного забезпечення органів державної влади та органів місцевого самоврядування є досить актуальним, оскільки проблема формування доходів бюджетів і їх використання зростає у зв'язку із проведенням децентралізації. Нині в Україні назріла необхідність фінансової децентралізації для ефективнішого задоволення потреб населення в кожному регіоні.

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

і на які спирається автор. Питанню формування ресурсного та економічного забезпечення бюджетного механізму соціально-економічного розвитку держави присвячені праці багатьох вітчизняних науковців, зокрема М.М. Артуса, О.Д. Василика, Л.А. Дробозіної, Л.О. Лігоненко, В.М. Опаріна, К.В. Павлюка, О.Р. Романенко, М.І. Савлука та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значний обсяг проведених досліджень, деякі питання залишаються невисвітленими. Зокрема, не повною мірою розглянуто роль економічно-ресурсного забезпечення у підвищенні фінансової незалежності територіальних громад.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження складників ресурсного та економічного забезпечення бюджетного механізму та визначення їх ролі у соціально-економічному розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сталий розвиток та соціально-економічне піднесення держави можливе за умови ефективної реалізації бюджетної політики. При цьому необхідно забезпечити взаємозв'язок між її організаційним, законодавчим, інформаційним, економічним та ресурсним забезпеченням.

Забезпечення соціального та економічного розвитку суспільства неможливе без мобілізації всіх можливих ресурсів.

Серед факторів, які впливають на бюджетну політику держави, чільне місце належить ресурсам. До складу ресурсного забезпечення входять інформаційні, інструментальні, нормативні, методичні, організаційні, фінансові компоненти. Реалізація завдань, покладених на органи влади, значною мірою залежить від наявних фінансових ресурсів, резервів та благ.

Під час формування бюджетної політики необхідно враховувати якість та доступ до наявних ресурсів. Недостатнє врахування ролі ресурсів може гальмувати соціально-економічний розвиток. Переоцінка ресурсів також може привести до негативних результатів, а саме спричинити нерівномірний розвиток різних сфер економіки. Це зумовлює потребу в оптимізації їх використання.

Визначення ефективності використання ресурсів суб'єктами господарювання та органами влади дещо відрізняється. Якщо у першому варіанті досить порівняти результативні показники господарської діяльності та обсягу витрачених ресурсів, то другий враховує також соціально-культурні та політичні результати. Варто пам'ятати, що ресурси можуть мати різні форми. За об'єктивним характером вони проявляються як природні, економічні, демографічні ресурси, а за суб'єктивним характером – як владні, кадрові, інформаційні.

Особливе місце в системі ресурсного забезпечення бюджетного механізму соціально-економічного розвитку держави належить населенню, яке має прямий вплив на соціально-економічний розвиток території.

До останнього часу в науковій літературі і публіцистиці зазвичай використовувалося і використовується поняття «науково-технічний потенціал», пов'язане з науково-технічною революцією XX ст., і це стосується засобів виробництва і технологічних процесів. Сьогодні ця революція набула якісно нових рис, що дають змогу говорити про інформаційну революцію [1].

Одним із важливих ресурсів кожної держави є наукові кадри та наукові розробки. Сприяння їх розвитку дає можливість підвищувати соціальний та економічний добробут суспільства.

Індикаторами оцінки науково-інформаційного розвитку суспільства є питома вага наукових працівників у складі економічно активного населення; загальний обсяг витрат на виконання наукових робіт, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету та приватного сектору, та ін. Розглянемо науково-технічний розвиток України як складник ресурсного забезпечення (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка показників науково-технічного розвитку України

Показник	2014	2015	2016	Абсолютне відхилення	
				2015 р. проти 2014 р.	2016 р. проти 2015 р.
Загальний обсяг витрат на виконання наукових досліджень і розробок (далі – НДР) власними силами організацій, млн. грн.	10 950,7	12 223,16	11 530,7	1272,46	-692,46
Частка фінансування витрат на виконання НДР за рахунок державного бюджету, %	39,6	35,6	32,1	-4	-3,5
Частка витрат на виконання НДР у ВВП, %	0,6	0,55	0,48	-0,05	-0,07
Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок	109636	101652	97912	-7984	-3740

Як бачимо, в Україні протягом останніх років спостерігається скорочення фінансування наукових проектів. Частка витрат на виконання НДР у ВВП країни мала тенденцію до скорочення і в 2016 році досягнула позначки 0,48%, тоді як прийнятне значення такого показника для країн G7 коливається на рівні 2%.

В умовах економічної кризи у нашій державі українська наука зазнала великих втрат внаслідок від'їзду за кордон багатьох висококваліфікованих наукових працівників через незадовільне фінансове забезпечення наукових досліджень, низьку оплату праці тощо [2].

Протягом 2014-2016 років частка науковців серед зайнятого населення України скорочується і сягає 0,49%, тоді як у Фінляндії вона становить 5,5%, у Данії – 2,99%, Ісландії – 2,96%, Туреччині – 0,68%, Швеції – 3,41%, Німеччині – 2,92%, Австрії – 2,84%, Словенії – 2,80%, Франції – 2,26%, Бельгії – 2,24%, Естонії – 2,18%, Нідерландах – 2,16% [3].

Значною проблемою залишається виїзд учених за кордон. За рівнем економічних втрат у майбутньому для країни це перевищує навіть проблему вивезення сировини та капіталу. Для працівників наукової сфери не створено дієвих стимулів для інноваційної діяльності, а механізм захисту інтелектуальної власності на законодавчому рівні недостатньо врегульований.

Не варто забувати, що в умовах ринкових відносин країна, яка сприяє науково-технічному прогресу, досягає вищого рівня соціально-економічного розвитку, оскільки наукові кадри та наукові розробки є одним із найважливіших ресурсів будь-якої держави.

Не менш важлива роль належить економічному забезпеченню бюджетного механізму, яке можна визначити як сукупність економічних відносин із приводу формування та розподілу валового внутрішнього продукту держави з метою порівняння доходів та видатків та визначення ефективності реалізації бюджетної політики. Варто врахувати, що ефективність економічного забезпечення значною мірою залежить від рівня розвитку організаційного.

Успішна взаємодія зазначених складників перебуває у площині оптимального розподілу функцій між органами державної влади і місцевого самоврядування та забезпечення їх відповідними ресурсами у межах наданих повноважень. Хоча процедура децентралізації в останній період набрала значних обертів, проте чимало територіальних громад відчувають нестачу фінансових ресурсів для свого нормального функціонування та забезпечення соціального розвитку своїх громадян. Сума власних джерел місцевих бюджетів є недостатньою для фінансування всіх витрат. Так, протягом останніх років частка доходів місцевих бюджетів зросла на 19%, тоді як обсяг трансфертів до місцевих бюджетів збільшився на 33,2%. Завдяки новій системі бюджетного вирівнювання 10,2% місцевих бюджетів стали повністю збалансованими.

У межах проведення децентралізації було запроваджено практику надання цільових субвенцій з державного бюджету для виконання найважливіших державних функцій, таких як фінансування освіти та охорони здоров'я, а також підвищення ефективності бюджетних коштів та досягнення цільових результатів [4].

Проте держбюджет не забезпечує 100-відсоткове фінансування делегованих місцевому самоврядуванню повноважень. Так, в обсязі медичної субвенції планується врахувати видатки окремих державних програм, що зменшить фінансування програм, спрямованих на забезпечення нагальних потреб охорони здоров'я місцевого значення.

Міністерством фінансів запропоновано за рахунок освітньої субвенції фінансувати заробітну плату тільки педагогічному персоналу, який становить лише 75% від кількості працівників закладів освіти на місцевому рівні. Тому органи місцевого самоврядування будуть змушені відволікати власні ресурси для забезпечення належного фінансування делегованих повноважень у цих сферах.

Порівнюючи податкову та трансфертну реформи, варто зазначити, що результати першої є позитивними, проте наслідки другої є позитивними тільки для економічно сильних територій.

Обидві реформи повинні відбуватися паралельно і не можуть бути здійснені в різний час. При цьому варто пам'ятати, що більшість регіонів України є дотаційними, тому місцеві органи влади не готові до фінансового самозабезпе-

Таблиця 2

Зв'язок між організаційними функціями до виконання повноважень органів місцевого самоврядування та джерелами їх фінансування [5]

Організаційні підходи	Джерела фінансування	
	Власні фінансові ресурси	Фінансові ресурси держбюджету, у тому числі трансферти
Агентські функції	Обмежене використання	Цільові трансферти
Обмежені агентські функції	Спільне фінансування (в частині капітальних інвестицій)	Цільові трансферти, фінансування в межах подолання диспропорцій розвитку регіону
Дискреційні функції	Виключне фінансування	Додаткове фінансування в межах фінансового вирівнювання

чення. Тому перед місцевим самоврядуванням поставлено завдання створити чи відновити наявні джерела існування – надходження та доходи місцевих бюджетів, які спроможна забезпечити лише реальна економіка. Тобто передача фінансових ресурсів на місця дала можливість об'єднувати територіальні громади.

У забезпеченні ефективного функціонування бюджетного механізму важливу роль відіграє взаємодія організаційного та економічного забезпечення. У практичній діяльності вони невіддільні одне від одного (табл. 2).

Організація виконання делегованих органам місцевого самоврядування повноважень на надання суспільних послуг здійснюється через агентські функції. Проведення видатків, визначених державними соціальними стандартами, фінансування державних соціальних програм унеможливлює втручання органів місцевого самоврядування у фінансування зазначених програм та зумовлює виконання ними винятково агентських функцій.

Як уже згадувалося, одним із компонентів ресурсного забезпечення, за допомогою якого можна підвищити соціально-економічний розвиток суспільства, є науковий потенціал держави. Частка витрат на науково-дослідні роботи у ВВП мають тенденцію до скорочення. Тому перед державою поставлено завдання збільшити фінансування науки. До цього часу у системі вищої освіти так і не запроваджено базове фінансування наукових досліджень. У зв'язку із процесами децентралізації загострилися правові проблеми з фінансуванням закладів освіти на місцевому рівні.

Так, у 2017 році за рахунок коштів місцевих бюджетів було профінансовано професійно-технічні заклади освіти лише в частині заробітної плати педагогічного складу.

У 2016 році проведений міжнародний аудит національної системи досліджень та інновацій. Представники Європейської комісії констатували високий рівень наукових досліджень та досягнень в Україні, особливо академічної науки. Головним недоліком державної політики у науковій та науково-технічній діяльності визнано низький рівень її фінансового забезпечення. Міжнародні експерти наголошують на необхідності своєчасної імплементації Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» та виходу на обсяги фінансування науки, які визначені Законом [6].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. У сучасних економічних умовах функціонування держави, які характеризуються економічною нестабільністю, динамічністю розвитку, загостренням конкуренції, розвитком інформаційних і комунікативних технологій, найважливішим напрямом підвищення ефективності стратегічного управління економікою держави є ефективно побудований бюджетний механізм. Це зумовлює необхідність якісного формування економічного та ресурсного забезпечення, на основі яких органи влади зможуть оптимізувати темпи проведення змін.

За результатами аналізу можна виокремити такі проблеми ресурсного та економічного забезпечення бюджетного механізму соціально-економічного розвитку суспільства, як:

1) значне скорочення чисельності працівників у науковій та науково-технічній сферах, спричинене відтоком молодих науковців;

2) запровадження режиму неповної зайнятості наукових працівників;

3) скорочення фінансування НДР за рахунок державних коштів;

4) недостатня фінансова база деяких територіальних громад для виконання делегованих державою функцій.

Тому для ефективного функціонування органів місцевого самоврядування на засадах фіскальної децентралізації місцева влада повинна мати достатні фінансові ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мироненко М.Ю. Ресурсний потенціал соціально-економічного розвитку регіону / Мироненко М.Ю. // Національна академія державного управління при Президентові України м. Київ. – 2012. – С. 18-27.

2. Андрейчиков О.О. Аналіз значення інтелектуального капіталу в сучасному світі / О.О. Андрейчиков // Системи обробки інформації. – № 5. – Харків. – 2010. – 283 с.

3. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави» від 11.02.2015 р. № 182-VIII – Голос України, офіційне видання від 26.02.2015 р. № 35.

4. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/2242/

5. . Steffensen J. Introduction to the Principles for Design of Intergovernmental Fiscal Transfer Systems – an international comparison of allocation criteria/ J. Steffensen. – November. – 2005. – 49 p * Складено за Jesper Steffensen "Introduction to the Principles for Design of Intergovernmental Fiscal Transfer Systems – an international comparison of allocation criteria". – November, 2005. – 49 p.

6. Інформація щодо фінансування освіти і науки в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zet.in.ua

УДК 336.717.3

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ НА ОСНОВІ КОШТІВ НАСЕЛЕННЯ

FACTORS OF BANK RESOURCE BASE FORMING ON THE BASIS OF HOUSEHOLDERS' FUNDS

Онищенко Ю.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Брит А.В.
студентка кредитно-економічного факультету,
Одеський національний економічний університет

У статті наведено дослідження сутності поняття «ресурси банку». Проаналізовано особливості кожної складової, які разом формують ресурсну базу банків. Проведено аналіз структури залучених коштів, а саме коштів клієнтів. Виявлено переважання коштів фізичних осіб у структурі залучених коштів протягом аналізованого періоду, що сприяло проведенню детального аналізу структури коштів фізичних осіб у банках України за різними критеріями. Перший критерій, що аналізувався авторами, – це структура коштів фізичних осіб за строками. Другий – структура коштів фізичних осіб за валютами. З урахуванням особливостей сучасного етапу розвитку банківської системи України запропоновано кореляційно-регресійну модель впливу різних факторів на формування ресурсної бази банків за рахунок заощаджень населення. Надано рекомендації щодо збільшення депозитної бази банків на основі коштів населення.

Ключові слова: *ресурсна база, банківські ресурси, банк, кошти фізичних осіб, кошти юридичних осіб, депозит.*

В статье приведено исследование сущности понятия «ресурсы банка». Проанализированы особенности каждой составляющей, которые вместе формируют ресурсную базу банков. Проведен анализ структуры привлеченных средств, а именно средств клиентов. Выявлено преобладание средств физических лиц в структуре привлеченных средств в течение анализируемого периода, что способствовало проведению детального анализа структуры средств физических лиц в банках Украины по различным критериям. Первый критерий, который анализировался авторами, – это структура средств физических лиц по срокам. Второй – структура средств физических лиц по валютам. С учетом особенностей современного этапа развития банковской системы Украины предложена корреляционно-регрессионная модель влияния различных факторов на формирование ресурсной базы банков за счет сбережений населения. Даны рекомендации по увеличению депозитной базы банков на основе средств населения.

Ключевые слова: *ресурсная база, банковские ресурсы, банк, средства физических лиц, средства юридических лиц, депозит.*

In the article the research of the essence of the concept of «bank resources» are conducted. The features of each component that together form the resource base of banks are analyzed. An analysis of the attracted resource structure, namely, clients' funds, are carried out. The prevalence of householders in the structure of funds during the period are found, that has been contributed to a detailed analysis of the structure of householders' funds in Ukrainian banks according to various criteria. The first criterion that has been analyzed by the authors is the structure of householders' funds in terms. The second criterion is the structure of householders' funds by currency. Taking into account the features of the current stage of the Ukrainian banking system development, correlation-regressive model of the various factors' influence on the formation of the bank resource base through savings of householders are worked out. Recommendations to increase the deposit base of banks on the basis of the population are given.

Keywords: *resource base, bank resources, bank, householder funds, funds of entities, deposit.*

Постановка проблеми. Банківська система є органічною складовою вітчизняного господарства, яка відображає загальну ідеологію економічних відносин, адже впливає на темпи й масштаби суспільного виробництва та споживання, можливості інтеграції країни у світове економічне співтовариство, забезпечення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників на зовнішніх ринках. Усе це вказує на необхідність створення умов для форму-

вання конкурентоспроможного українського банківського сектору, здатного розвиватися на власній основі, бути ефективним інструментом забезпечення економічного росту, локомотивом національної економіки.

В умовах ринкового господарства великого значення набуває питання формування ресурсної бази банків, оскільки в своїй практичній роботі банки повинні забезпечити оптимальну структуру зобов'язань, яка дасть змогу швидко реагувати на зовнішні загрози та протистояти їм. Формування ресурсної бази банків є важливою економічною основою діяльності банківських установ, оскільки від оптимальної роботи банків щодо її формування залежать важливі показники його діяльності, такі як рентабельність та ліквідність. При цьому основною метою під час формування ресурсної бази банку є скорочення витрат, пов'язаних із залученням коштів, що можливо лише у випадку використання коштів населення як основного джерела формування ресурсної бази банку.

Отже, проблема формування ресурсної бази банку залишається актуальною та потребує подальшого вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування ресурсної бази банку присвятили багато наукових праць українські та зарубіжні економісти, такі як, зокрема, М.Д. Алексеєнко [1], Л.Г. Батракова [2], Н.І. Версаль [3], А.М. Мороз [4], М.І. Савлук [5]. Більшість наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників присвячена дослідженню проблеми структури депозитної бази банку та формування ефективної депозитної політики банку.

Вітчизняні вчені (А.М. Мороз [4], М.І. Савлук [5]) використовують таке визначення: «ресурси банку – це сукупність коштів, що є у його розпорядженні та використовуються для виконання активних операцій». А М.Д. Алексеєнко у своїй монографії визначив банківські ресурси як «сукупність грошових ресурсів й виражених у грошовій формі матеріальних, нематеріальних та фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і можуть бути використані ними для здійснення активних операцій та надання послуг» [1]. Зарубіжні вчені термін «ресурси банку» взагалі не використовують, оскільки таке поняття не розглядається як об'єкт самостійного дослідження. Вони визначають сутність ресурсів банку через пасиви.

При цьому питанню визначення чинників, що впливають на формування ресурсної бази банків, а саме на таке його джерело, як кошти населення, вивчені, на нашу думку, недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не розглянутим залишається питання формування ресурсної бази банків як одна з важливих економічних основ діяльності банківських установ.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення чинників формування ресурсної бази банків України за рахунок коштів населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурсна база банку – це сукупність фінансових ресурсів, що складаються із власних, залучених і запозичених коштів та перебувають у розпорядженні банку і використовуються ним для виконання своїх функцій та операцій [3].

Для більш детального розкриття цього поняття проаналізуємо особливості кожної складової, які разом формують ресурсну базу банків. Так, власний капітал банку – це грошові кошти, внесені акціонерами і засновниками банку з метою забезпечення його економічної самостійності й фінансової стійкості протягом усього періоду його діяльності [6]. Запозичені ресурси банку – кошти, які банк позичив на міжбанківському ринку, у центрального банку або шляхом продажу власних боргових зобов'язань на грошовому ринку [7]. Залучені кошти банку – це основне джерело формування ресурсів банку, які спрямовуються на проведення активних операцій. В основі діяльності будь-якого банку є депозитні ресурси [8]. Залучені кошти є більш привабливими для банківських установ, оскільки банк займає активну позицію та сам визначає низку ключових моментів, на яких зосереджена увага, тому вони посідають провідне місце в ресурсній базі банків. Отже, на нашу думку, було б доцільно провести детальний аналіз структури залучених ресурсів, а саме коштів клієнтів (рис. 1).

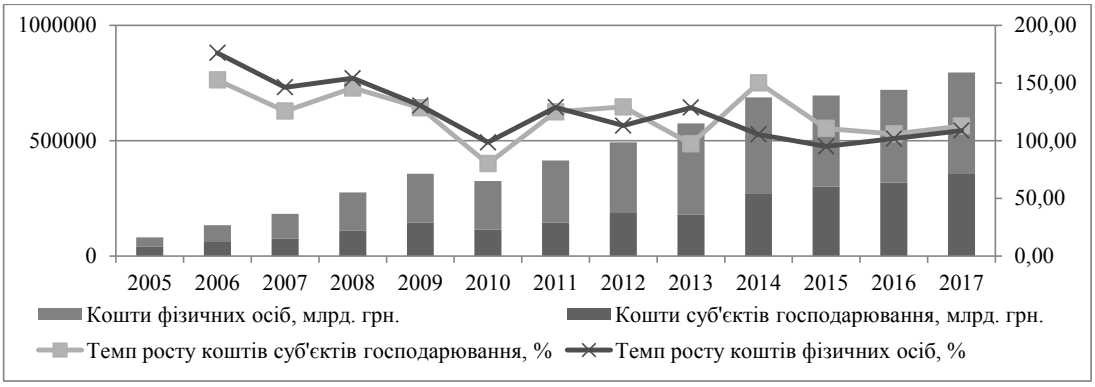


Рис. 1. Динаміка та структура залучених ресурсів банків України у 2005-2017 рр.

Як ми бачимо з рис. 1, у структурі залучених коштів протягом 2005-2017 рр. переважають кошти фізичних осіб, причому якщо у 2005-2009 рр. цей розрив був незначним, то у 2010-2014 рр. кошти фізичних осіб практично в 2 рази перевищували кошти юридичних осіб, а з 2014 р. ми можемо спостерігати нарощування у структурі залучених ресурсів коштів юридичних осіб на фоні стабілізації обсягу коштів фізичних осіб, що, на нашу думку, спричинено зменшенням довіри населення до банківської системи внаслідок політичної нестабільності в державі.

Темп росту депозитів як фізичних, так і юридичних осіб значно сповільнився останніми роками. Однак слід зазначити, що попередня криза в Україні (2008-2010 рр.) теж відзначалася зменшенням депозитів, але після значного відтоку вкладів протягом відносно короткого періоду розпочалось поступове повернення вкладів в банківську систему, в результаті чого за рік сума вкладів повернулась на втрачений рівень [9], тобто населення отримувало кошти від Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та повертало їх в банківську систему в інші банки.

Варто підкреслити, що прогнозовано активний приріст вкладів населення може розпочатися після стабілізації політичної ситуації в країні, завершення воєнних дій, заспокоєння очікувань населення щодо валютних коливань та зменшення обмежень в отриманні коштів вкладниками. Система гарантування вкладів нині значно впливає на заспокоєння настроїв населення та зменшення відтоку вкладів із банківської системи, стабільність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб є дуже важливим чинником для забезпечення довіри вкладників в період кризи. Так, вкладники, які отримують свої кошти своєчасно та в повному гарантованому обсязі, більш прогнозовано можуть залишати кошти в інших менш ризикованих банках, ніж ті вкладники, які мали затримки з виплатами коштів в неплатоспроможних банках.

Зазначимо, що сьогодні з кожним днем банки стають все більш клієнтоорієтованими та доступними для своїх клієнтів, при цьому саме заощадження фізичних осіб є головним джерелом формування ресурсної бази банку. Заощадження народу є тим пріоритетним джерелом внутрішніх інвестицій, яке неповною мірою використовується в нашій країні. Таким чином, під час формування ресурсної бази за рахунок коштів фізичних осіб банки повинні раціонально підходити до їх структури (за строками та за валютою).

Динаміка коштів фізичних осіб за строками та в розрізі валют у 2005-2017 рр. представлена на рис. 2 та рис. 3 відповідно.

З рис. 2 видно, що в загальній структурі вкладів, безперечно, переважають строкові депозити. Серед них найбільшу питому вагу складають депозити строком до 1 року, хоча в докризовий період більша їх частка припадала на депозити строком від 1 до 2 років.

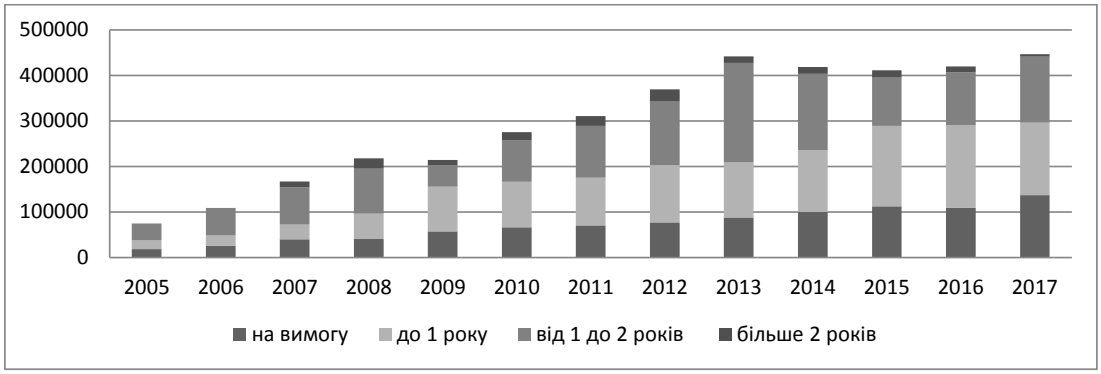


Рис. 2. Динаміка коштів фізичних осіб за строками у 2005-2017 рр., млрд. грн.

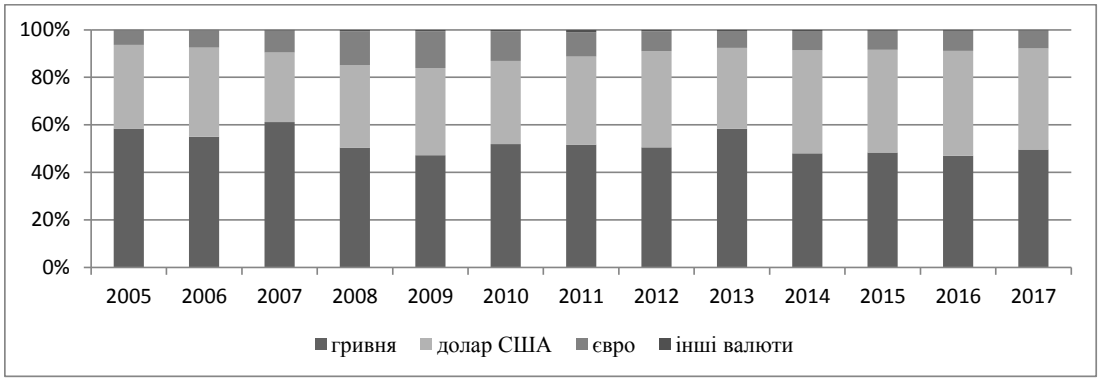


Рис. 3. Динаміка коштів фізичних осіб в розрізі валют у 2005-2017 рр., %

Підкреслимо, що частка довгострокових депозитів з 2014 р. постійно зменшується, що є негативною тенденцією для банків, оскільки залучення саме довгострокових коштів сприяє зменшенню розриву ліквідності та є основою стабільної діяльності банку.

Що ж стосується вкладів на вимогу, то протягом всього періоду вони мали стабільну динаміку, а з 2011 р. мали активну тенденцію до зростання, станом на 1 квітня 2017 р. вони становлять 137,182 млрд. грн. Враховуючи, що зростання клієнтського портфеля відбувається переважно за цією складовою, нині не маємо підстав говорити про відновлення довіри до банківської системи.

З рис. 3 видно, що кошти населення в банках зберігаються переважно в гривнях, доларах США та євро. При цьому варто підкреслити, що протягом 2005-2013 рр. в структурі коштів фізичних осіб в банках України в розрізі валют кошти, залучені в гривні, займають більше 50%, однак останніми роками (2014-2017 рр.) ми можемо спостерігати негативну тенденцію щодо зменшення частки коштів фізичних осіб в гривні, що ще раз підтверджує втрату довіри населення не тільки до банківської системи, але й до гривні як до стабільної національної валюти.

На нашу думку, важливим є визначення факторів, що впливають на формування ресурсної бази банків за рахунок заощаджень населення, задля сприяння підвищенню частки коштів фізичних осіб у структурі ресурсної бази.

Перш за все необхідно визначити результуючий показник. Для цього проаналізуємо динаміку коштів фізичних осіб (рис. 4).

Так, якщо розглядати темп росту коштів фізичних осіб (в розрахунку до попереднього року), то можна побачити, що обсяг коштів клієнтів в банках України практично не зростає, а ріст в абсолютному вираженні є результатом впливу інфляційних процесів. Однак якщо аналізувати темп росту коштів фізичних осіб до 2005 р., то можна спостерігати приріст коштів фізичних осіб в банках України, а, враховуючи аналіз коштів клієнтів в розрізі валют, можна дійти висновку, що останніми роками кошти фізичних осіб зазнали значного збільшення. Тому автором як результуючий показник обрано темп росту коштів фізичних осіб у розрахунку до базисного 2005 р.

Слід зазначити, що коливання динаміки зростання та зменшення заощаджень клієнтів банку (фізичних осіб) завжди адекватні динаміці економічного зростання або падіння. Загальні обсяги заощаджень населення формуються під впливом численних економічних, соціальних і психологічних чинників. Найважливішими з них є економічні, насамперед – обсяги отримуваного реального доходу. На нашу думку, всі інші фактори мають похідний характер [10, с. 182]. Чинники впливу на залучення депозитів можна класифікувати за характером їх впливу під час здійснення банківської діяльності на прямі та опосередковані. На нашу думку, основним прямим чинником є рівень заробітної плати в країні.

Непрямі ж негативно впливають на надійність банків, обмежуючи можливості виконувати свої зобов'язання перед клієнтами, що може призвести до неповернення клієнту вкладених коштів, дострокового вилучення клієнтами своїх ресурсів або переведення їх до інших банків. Економічними наслідками впливу цих чинників може бути нераціональна структура депозитних ресурсів банку, що може призвести до значних фінансових втрат, а також погіршення іміджу банку як установи, яка спеціалізується на роботі із «чужими» коштами.

Тому, на нашу думку, під час формування ресурсної бази банків на основі коштів населення необхідно аналізувати та досліджувати саме непрямі чинники, до яких можна віднести рівень ВВП, що показує рівень розвитку вітчизняної економічної системи; рівень довіри населення до банківської системи, що розраховується як відношення обсягів депозитів фізичних осіб до ВВП та показує ступінь довіри населення до банківської системи, відповідно, чим вище цей показник, тим активніше населення несе свої заощадження до банку; рівень інфляції показує, як змінилися ціни в економіці, і вимірюється за допомогою індексів цін (індексу споживчих цін, дефлятора ВВП тощо) як різниця між значенням цього індексу за певний період (у відсотках) та 100%. Однак через велику

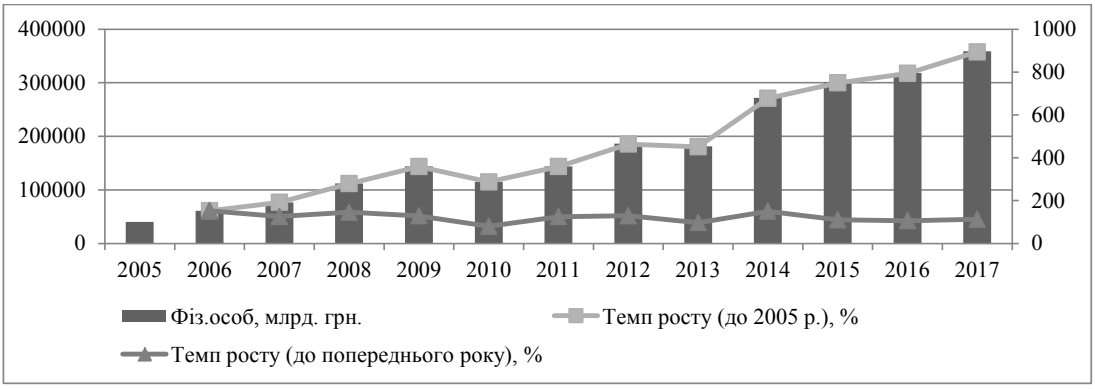


Рис. 4. Динаміка коштів фізичних осіб у 2005-2017 рр.

інфляцію у 2014-2015 рр. візьмемо за основу темп росту інфляції в країні; облікову ставку, що показує напрям грошово-кредитної політики Національного банку України, та є базою для встановлення депозитних ставок.

Для побудови моделі залежності капіталу банків України від окремих факторів було використано метод кореляційно-регресійного аналізу за допомогою пакета редактора MS Excel. В результаті проведених розрахунків отримали таку кореляційно-регресійну модель, яка є статистично значимою та адекватною:

$$y1 = -532{,}85 + 0{,}0003x1 + 27{,}12x2 + \\ + 1{,}68x3 - 2{,}75x4 \quad (1),$$

де y1 – темп росту коштів фізичних осіб у розрахунку до базисного 2005 р.; x1 – рівень ВВП; x2 – відношення обсягів депозитів фізичних осіб до ВВП; x3 – рівень інфляції; x4 – облікова ставка Національного банку України.

Аналіз побудованого рівняння регресії дає змогу зробити такі висновки щодо впливу непрямих чинників на темп росту коштів фізичних осіб:

1) такі чинники, як рівень ВВП, відношення депозитів фізичних осіб до ВВП та рівень інфляції, позитивно впливають на темп росту депозитів фізичних осіб, тобто за підвищення цих чинників зростають й кошти фізичних осіб у банках України; так, підвищення рівня ВВП свідчить про покращення економічної ситуації в країні й, відповідно, приводить до підвищення депозитної бази банків, особливо за рахунок коштів фізичних осіб; такий показник, як відношення обсягів депозитів фізичних осіб до ВВП, показує рівень довіри населення до банківської системи, а із збільшенням довіри зростає й рівень залучення банками депозитів фізичних осіб; зазначимо, що, хоча темп росту коштів фізичних осіб також знаходиться у прямій залежності від рівня інфляції, це не є позитивною тенденцією, оскільки, на нашу думку, результати кореляційно-регресійного аналізу відображають абсолютне збільшення коштів фізичних осіб у банках за збільшення рівня інфляції;

2) такий чинник, як облікова ставка, знаходиться у зворотній залежності, тобто за зменшення облікової ставки Національного банку України рівень коштів населення в банках України підвищується, і навпаки; на нашу думку, це пов'язано з тим, що зміна облікової ставки свідчить про зміну грошово-кредитної політики, а отже, зменшення облікової ставки є індикатором політики кредитної експансії, що забезпечує доступність для суб'єктів економічної діяльності грошових і кредитних ресурсів і може в подальшому привести до підвищення коштів фізичних осіб в банках.

Так, визначені та проаналізовані фактори на сучасному етапі розвитку банківської системи відіграють важливу роль у забезпеченні росту коштів фізичних осіб у банках України, рівень яких буде тим вище, чим краще економічна ситуація в країні.

Висновки. Сьогодні потенційні резерви та можливості залучення коштів фізичних осіб на депозити ще не вичерпані й можна розраховувати на суттєве збільшення цього ресурсу у разі підвищення довіри населення до банків. В умовах розвитку інформаційних технологій фізичні особи слідкують за іміджем та репутацією банку, а також є важливим факт участі банку у Фонді гарантування вкладів фізичних осіб.

Але довіра населення до банківської системи є проблемою не лише банків, але й держави загалом. Напрями внутрішньої політики повинні бути нерозривно пов'язані з упровадженням системи заходів для посилення довіри населення до вітчизняних банків шляхом гарантування збереження коштів вкладників та стимулювання зростання обсягів грошових вкладів у банківських установах, тому що, як показало проведене дослідження, це один з головних чинників темпу росту коштів фізичних осіб у банках.

Отже, тільки комплексний підхід та спільна праця регулятора та банків і їх асоціацій у вирішенні питань, пов'язаних із подальшим розвитком банківського сектору та всієї фінансової системи загалом, дасть змогу укріпити фінансову систему України та збільшити депозитну базу банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеєнко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: [монографія] / М.Д. Алексеєнко. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Батракова Л.Г. Складові елементи ефективної ресурсної політики комерційного банку / Л.Г. Батракова // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 115-122.
3. Версаль Н.І. Особливості формування депозитних ресурсів банками України / Н.І. Версаль // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 89-95.
4. Банківські операції: [підручник] / за ред. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2000. – 384 с.
5. Гроші та кредит: [підручник] / [М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.]; за заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
6. Дзюблюк О.В. Банківські операції: [підручник] / О.В. Дзюблюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 696 с.
7. Галіцейська Ю.Ю. Ресурсна база комерційних банків: сучасний стан та можливі напрями оптимізації / Ю.Ю. Галіцейська / Вісник ТДЕУ. – 2006. – № 3.
8. Дяконов І.І. Теоретичні аспекти і класифікація депозитних ресурсів комерційних банків / І.І. Дяконов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua

9. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 р. / Рюрік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua

10. Доходи та заощадження в умовах трансформації економіки України: науковий збірник / за ред. З.Г. Ватаманюка. – Львів: Інтереко, 2002. – 275 с.

УДК 369.01

АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

THE ANALYSIS OF THE FOREIGN EXPERIENCE OF THE SOCIAL INSURANCE SYSTEMS FUNCTIONING

Дудченко Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Черкаський державний технологічний університет

У статті зазначається, що активізація процесів гармонізації національного законодавства, у тому числі й у соціальній сфері, відповідно до норм економічно розвинених країн світу зумовлює необхідність вивчення передового зарубіжного досвіду. Обґрунтовується, що узагальнення зарубіжного досвіду є важливим етапом процесу удосконалення системи соціального страхування в Україні. Проаналізовані основні компоненти системи соціального страхування як економічно високорозвинених, так і постсоціалістичних країн. Вказується, що досвід функціонування систем соціального страхування постсоціалістичних країн є особливо цінним для України, оскільки вони є досить подібними до вітчизняної. Узагальнення зарубіжного досвіду економічно розвинених країн, яке може створити передумови для підвищення ефективності функціонування системи соціального страхування, дало змогу згрупувати пропозиції за напрямами.

Ключові слова: *соціальна сфера, страхування, законодавство, регулювання, безробіття.*

В статье отмечается, что активизация процессов гармонизации национального законодательства, в том числе и в социальной сфере, в соответствии с нормами экономически развитых стран мира обусловливает необходимость изучения передового зарубежного опыта. Обосновывается, что обобщение зарубежного опыта является важным этапом процесса совершенствования системы социального страхования в Украине. Проанализированы основные компоненты системы социального страхования как экономически высокоразвитых, так и постсоциалистических стран. Указывается, что опыт функционирования систем социального страхования постсоциалистических стран является особенно ценным для Украины, поскольку они подобны отечественной. Обобщение зарубежного опыта экономически развитых стран, которое может создать предпосылки для повышения эффективности функционирования системы социального страхования, позволило сгруппировать предложения по направлениям.

Ключевые слова: *социальная сфера, страхование, законодательство, регулирование, безработица.*

The article notes, that the activation of the harmonization processes of the national legislation, which also includes social sphere, according to the standards of economically developed countries of the world causes the necessity of the study of the progressive foreign experience. It has been substantiated that the generalization of the foreign experience is an important period of the process of improvement of the system of social insurance in Ukraine. The article has analyzed the main components of the social insurance system both of economically developed countries and post-Soviet countries. It has been pointed out at the fact that the experience of functioning of social insurance systems of the post-Soviet countries is especially valuable for Ukraine, as they are quite similar to national insurance system. The generalization of the foreign experience of economically developed countries, which may create preconditions for the increase of functioning efficiency of the social insurance system allowed arranging suggestions into groups according to directions.

Keywords: *social sphere, insurance, legislation, regulation, unemployment.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В Україні протягом двох останніх десятиліть відбувались активні перетворення, пов'язані із формуванням принципово нової системи соціального захисту, такі як удосконалення законодавчої бази соціального страхування, регламентація діяльності основних суб'єктів правовідносин у цій сфері, активна модернізація фінансових механізмів різних видів соціального страхування [1].

Водночас зарубіжні практики розбудови системи соціального страхування нараховують багато років та є більш ефективними порівняно з вітчизняною. Саме тому тематика наукових розвідок, пов'язаних із дослідженням зарубіжного досвіду формування системи соціального страхування, є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питанням підвищення ефективності функціонування вітчизняної системи соціального страхування, у тому числі в результаті адаптації зарубіжного досвіду, присвячено праці А. Колота, П. Курмаєва, Е. Лібанової, Л. Ярової та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Водночас активізація процесів гармонізації національного законодавства, у тому числі й у соціальній сфері, відповідно до норм економічно розвинених країн світу зумовлює необхідність вивчення передового зарубіжного досвіду.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз зарубіжного досвіду побудови та функціонування систем соціального страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Узагальнення зарубіжного досвіду є важливим етапом процесу удосконалення системи соціального страхування в Україні.

З огляду на це нами були проаналізовані основні компоненти системи соціального страхування як економічно високорозвинених (США, Німеччина), так і постсоціалістичних (Польща, Чехія) країн.

Становлення системи соціального страхування у США бере свій початок у 1908 році, хоча окремі її елементи були законодавчо врегульовані ще раніше.

Знаковим став 1935 рік, коли Президент Франклін Д. Рузвельт спільно з представниками Конгресу розробив спеціальний закон. Він регламентував процес реалізації двох програм соціального страхування на національному рівні, щоб мінімізувати соціальні ризики для людей похилого віку та безробітних. У рамках цих програм була передбачена виплата допомоги пенсіонерам та безробітним.

У процесі розвитку системи соціального страхування США важливе значення мало також формування комплексної програми медичного страхування (Medicare) у 1965 році шляхом внесення поправки до Закону про соціальне забезпечення. Це дало змогу створити базову програму страхування для осіб віком від 65 років, що фінансується за рахунок окремого податку [2, с. 6-7].

Важливим етапом розвитку системи соціального страхування США стало ухвалення 23 березня 2010 року Закону про реформування системи охорони здоров'я США (Affordable Care Act).

На думку авторів, цей законодавчий акт повинен був створити передумови для [3]:

– суттєвого розширення доступу громадян до кваліфікованої медичної допомоги;

– поліпшення якості медичної допомоги та медичного страхування;

– підвищення ефективності регулювання медичного страхування.

Організаційно система соціального страхування США має складну структуру, головну роль у якій відіграє Управління соціального забезпечення. Його очолює комісар; штат нараховує майже 60 тис. співробітників [4].

На початок 2017 року 171 млн працівників було охоплено системою соціального забезпечення, що більше на 39% порівняно з 1985 роком [2, с. 6-7; 5].

Фактично для 75% людей похилого віку та для 80% інвалідів соціальна допомога є важливим джерелом доходу.

Одним із джерел фінансування соціального забезпечення у США є відрахування із заробітної плати працівників: 6,2% брутто-зарплати (податок соціального страхування) та 1,45% брутто-зарплати (податок Medicare) [5].

На противагу США, у Німеччині вся сукупність нормативно-правових актів у цій сфері об'єднана в соціальному кодексі. Основними елементами системи соціального страхування Німеччини є:

– медична страховка;
– страхування догляду за хворими;
– пенсійне страхування;
– страхування від безробіття;
– страхування від нещасних випадків.

Більшість населення (у тому числі й пенсіонери, безробітні, учні та студенти) застрахована в системі обов'язкового добровільного страхування здоров'я, яка є практично незалежною від державного бюджету та функціонує на автономних засадах [1, с. 180].

Витрати на соціальне страхування розподіляються приблизно порівну між роботодавцем і працівником.

Таблиця 1

Фінансування соціального страхування у Німеччині

Компоненти системи соціального страхування (% брутто-зарплати)	Роботодавець / Працівник (% брутто-зарплати)
18,7% – пенсійне страхування	9,35% – роботодавець
	9,35% – працівник
14,6% – медичне страхування	7,3% – роботодавець
	7,3% – працівник
3,0% – страхування від безробіття	1,5% – роботодавець
	1,5% – працівник
2.55% – страхування із догляду	1,275% – роботодавець
	1,275% – працівник
1,19% – страхування від нещасних випадків	1,19% – роботодавець

Джерело: [6]

Винятком є витрати на страхування від нещасних випадків, які фінансує виняткова

роботодавець. Загалом частка роботодавця у видатках на соціальне страхування становить близько 21% від валової заробітної плати працівників [6].

Характерною рисою є також те, що розмір внесків відрізняється залежно від платоспроможності застрахованих осіб, а медичні послуги надають відповідно до стану здоров'я, незалежно від розміру страхових платежів. Пенсійна система Німеччини базується на залежності пенсійних виплат від рівня трудових доходів усіх застрахованих осіб до настання пенсійного віку, від рівня трудових доходів застрахованої особи протягом її трудового стажу, тривалості робочого стажу. Важливим доповненням до державного пенсійного страхування є «пенсії підприємств», які багато фірм добровільно виплачують своїм працівникам як додаткові виплати після досягнення відповідного віку [7; 8].

Досвід функціонування систем соціального страхування постсоціалістичних країн є особливо цінним для України.

Так, система соціального страхування Польщі є певною мірою подібною до вітчизняної та містить такі елементи, як:

– пенсійне страхування;
– страхування втрати працездатності;
– страхування від хвороби;
– страхування від нещасного випадку на виробництві.

Функціонування системи соціального страхування, завдання і повноваження компетентних міністрів регламентуються Законом від 4 вересня 1997 року.

Пенсійний фонд фінансує пенсійні виплати за віком і витрати на покриття дефіциту ресурсів, необхідних для забезпечення виплати накопичувальної пенсії. З ресурсів фонду пенсійного забезпечення інвалідів фінансуються пенсії з інвалідності; пенсії у зв'язку зі втратою годувальника; допомога на поховання; профілактика інвалідності. Лікарняний фонд призначений для фінансування видатків на лікування, під час вагітності та пологів, догляду, компенсаційних виплат та ін.



Рис. 1. Структура грошових виплат у розрізі фондів соціального страхування
Джерело: [10, с. 16]

Таблиця 2

Ставки внесків на соціальне страхування у Польщі

Вид	Загальний внесок	Роботодавець	Застрахована особа
Пенсійне страхування (за віком)	19,52	9,76	9,76
Пенсійне страхування	8,0	6,5	1,5
Страхування у разі хвороби, материнства	2,45	-	2,45
Страхування від нещасних випадків на виробництві	0,67-3,86 (1,93)	0,67-3,86	-
Фонд зайнятості	0,1	0,1	-
Трудовий фонд	2,45	2,45	-
Медичне страхування	9,0	-	9,0

Джерело: [10, с. 24]

Система соціального забезпечення Чеської республіки побудована на трьох компонентах. Першим є обов'язкове соціальне страхування, яке охоплює всі види допомог у разі хвороби, безробіття та пенсійне страхування. Другим компонентом є соціальна підтримка держави, що покриває вартість окремих товарів/послуг для визначених груп населення. І, нарешті, соціальна допомога, що надається громадянам, які її потребують [11].

Всі, хто легально працює, застраховані Чеською адміністрацією соціального забезпечення. Ставка внеску соціального страхування становить 8% від заробітної плати брутто. Роботодавці сплачують внески на соціальне страхування за своїх працівників розміром 26% від загальної суми заробітної плати [11].

Доцільно погодитися з ученим [1, с. 184], що на ефективність системи соціального страхування впливають два основні чинники – адекватність формального інституціонального середовища і стабільний рівень ресурсного забезпечення. Однією з цілей соціальної політики України є розвиток комплексної системи соціального страхування, реформування якої повинно здійснюватися за декілька етапів. Перший етап – забезпечення мінімального набору базових виплат соціального страхування для всіх категорій населення, тобто мінімальний пакет соціального забезпечення. Пріоритетами при цьому є надання базового захисту доходів і доступного медичного страхування. Після реалізації таких фундаментальних заходів можна переходити до побудови інших рівнів соціального захисту залежно від подальшого економічного розвитку та розширення фінансових можливостей [1, с. 184]. Досить цікавими є пропозиції [9] щодо вдосконалення функціонування соціальної сфери нашої країни.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. У статті нами була зроблена спроба проаналізувати основні елементи системи соціального страхування окремих країн світу.

Узагальнення зарубіжного досвіду економічно розвинених країн, яке може створити передумови для підвищення ефективності функціонування системи соціального страхування, дало нам змогу згрупувати пропозиції за такими напрямами, як:

– зниження рівня тіньових економічних відносин у соціальній сфері;

– тотальна інформатизація соціальної сфери: облік громадян та соціальних послуг, напрями фінансування (наприклад, на основі концепції електронного урядування [12]);

– всебічна підтримка економічно активного населення, створення умов для його самореалізації, утвердження відповідної мотивації продуктивної праці, стимулювання платоспроможного попиту населення [13, с. 156-157];

– спрощення системи адміністрування пільг та обліку категорій громадян, які мають право на отримання соціальних пільг [13, с. 156-157];

– трансформація системи соціального страхування відповідно до принципу людиноцентризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зарубіжний досвід формування ефективних інститутів соціального страхування / Г.Г. Козоріз // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2013. – № 1. – С. 176-185.

2. Social Security Programs in the United States // Social Security Bulletin. – 1986. – Vol. 49. – № 1 – С. 6-7.

3. What is Obama Care [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://obamacarefacts.com/whatis-obamacare/

4. Social Security Administration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ssa.gov/org/ssachart.pdf

5. What is FICA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ssa.gov/thirdparty/materials/pdfs/educators/What-is-FICA-Infographic-EN-05-10297.pdf

6. The German Social Security System [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/Employees-and-social-security/the-german-social-security-system.html

7. Безугла В.О. Соціальне страхування: навч. посіб. / В.О. Безугла, Д.М. Загірняк, Л.П. Шаповал. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 208 с.

8. Надточій Б. Соціальне страхування у контексті історії / Б. Надточій // Соціальний захист. – 2003. – № 2. – С. 20-24.

9. Курмаєв П.Ю. Теоретичні та практичні підходи щодо формування моделі управління соціальним розвитком регіону / П.Ю. Курмаєв // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2010. – № 73. – С. 104-113.

10. Social Insurance in Poland. – Warsaw: The Social Insurance Institution, 2013. – 98 p.

11. The Czech social security system [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.justlanded.com/english/Czech-Republic/Czech-Republic-Guide/Jobs/Social-Security

12. Курмаев П.Ю. Современные направления реализации концепции электронного управления / П.Ю. Курмаев, В.И. Рыбчак // Nauki ekonomiczne. – Т. 20. – Płock, 2014. – С. 235-240.

13. Колосовська І.І. Сучасні підходи у реформуванні соціальної політики держави як регулятора розвитку соціальної сфери / І.І. Колосовська // Ефективність державного управління. – 2015. – Вип. 43. – С. 152-158.

УДК 336.447

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ

CONCEPTUALIZATION OF MECHANISM OF INTERACTION OF BANKING AND REAL ECONOMIC SECTORS

Параниця Н.В.
старший викладач кафедри статистики
та математичних методів в економіці,
Університет державної фіскальної служби України

У статті досліджено концептуальні засади формування механізму взаємодії банківського та реального секторів економіки, функціонування якого передбачає забезпечення безперервності суспільного відтворення та фінансової стійкості банківського і реального секторів на основі застосування відповідного інструментарію (методів, важелів, політики управління), стратегій взаємодії (клієнтської, партнерської та інвестиційної), форм взаємодії (фундаментальні, функціональні та організаційні критерії) з дотриманням сукупності принципів (взаємної зумовленості, партнерства, координації дій, диверсифікації, взаємної відповідальності, циклічності). На відміну від наявних, такий механізм передбачає забезпечення позитивних зрушень у структурі економіки на мікро-, мезо- та макрорівнях і дає змогу виокремити ефекти синергії й емерджентності.

Ключові слова: *банківський сектор, реальний сектор, ефекти синергії і емерджентності.*

В статье исследованы концептуальные основы формирования механизма взаимодействия банковского и реального секторов экономики, функционирование которого предусматривает обеспечение непрерывности общественного воспроизводства и финансовой устойчивости банковского и реального секторов на основе применения соответствующего инструментария (методов, рычагов, политики управления), стратегий взаимодействия (клиентской, партнерской и инвестиционной), форм взаимодействия (фундаментальные, функциональные и организационные критерии) с соблюдением совокупности принципов (взаимной обусловленности, партнерства, координации действий, диверсификации, взаимной ответственности, цикличности). В отличие от существующих, такой механизм предусматривает обеспечение положительных сдвигов в структуре экономики на микро-, мезо- и макроуровнях и позволяет выделить эффекты синергии и эмерджентности.

Ключевые слова: *банковский сектор, реальный сектор, эффекты синергии и эмерджентности.*

The conceptual foundations for forming the mechanism of interaction between the banking and real sectors of the economy, the functioning of which involves ensuring the continuity of social reproduction and financial stability of the banking and real sectors, based on the use of appropriate tools (methods, levers, management policies), interaction strategies (client, partner and Investment), forms of interaction (fundamental, functional and organizational criteria) with respect to the set of principles (in Capacity, partnership, coordination, diversification, mutual responsibility, cyclicality). Unlike existing ones, such a mechanism involves ensuring positive changes in the structure of the economy at the micro, meso and macro levels and allows to highlight the effects of synergy and emergence.

Keywords: *banking sector, real sector, effects of synergy and emergence.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Актуальність дослідження властивості системності в контексті взаємодії банківського та реального секторів зумовлена тісним кореляційним зв'язком між станом реальної економіки й особливостями розвитку банківського сектору. Так, розвинений банківський сектор має здатність найбільш ефективно розподіляти ресурси, сприяючи економічному зростанню в країні, одночасно стимулюючи збільшення попиту на послуги банків. Економічний розвиток країни можливий за рахунок активного реального сектору, що генерує своєю діяльністю взаємозумовлене якісне зростання банківського сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питання взаємодії банківського та реального секторів досліджували такі економісти, як О.В. Васюренко [1], В.Ю. Подчесова [2], У.В. Владичин [3],

Н.М. Внукова [4], В.А. Галанов [6], Л.І. Гальків [7], Ю.В. Дерев'янко [8], С.В. Черкасова, Н.Б. Демчишак [11] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Науковці приділяють велику увагу дослідженню впливу банківського сектору на реальний сектор економіки, але з огляду на те, що в Україні ці сектори потребують реструктуризації, необхідно дослідити їх взаємодію для виявлення причин різкого зниження розвитку банківського та реального секторів.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – обґрунтувати концептуальні підходи до формування механізму взаємодії банківського та реального секторів економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасні тенденції взаємодії банківського та реального секторів економіки, що супроводжуються нестабільністю світової економічної і фінансової кон'юнктури, свідчать, що щодо ендогенних (внутрішніх) факторів первинними є екзогенні (зовнішні) фактори, які безпосередньо пов'язані зі зміною стану економіки, волатильністю світових фінансових та сировинних ринків, вектором економічної політики і норм державного регулювання.

Формування інститутів розвитку і розширення спектру фінансових інструментів для підтримки суб'єктів обох секторів є свого роду проявом прихильності до обраного економічного курсу. За прикладом більшості розвинених країн створені банки розвитку, які відіграють важливу роль у розвитку економічної інфраструктури та пріоритетних галузей економіки, заповнюючи наявний дефіцит ресурсів у банківському секторі. При цьому одним із напрямів активізації інвестиційної діяльності з боку держави є використання коштів, акумульованих у пенсійних, страхових та інших національних фондах, що дає змогу частково вирішити питання залежності банківського сектору від зовнішніх довгострокових джерел. Ефективність використання цього джерела зумовлена чіткістю і прозорістю механізму, налагодження якого вимагає часу з погляду оптимального поєднання інститутів у галузі забезпечення адресності та повернення ресурсів стратегічного призначення.

Варто зазначити, що специфіка банківського сектору орієнтує його на самозростання вартості активів, а отже, процеси, що відбуваються в реальному секторі, значущі для банків тільки у разі їх позитивного впливу. Однак у період зміни стадій економічного циклу неминучий суперечливий характер взаємного впливу секторів, зумовленого трансформацією ефектів: кредитна експансія за рахунок зовнішніх джерел; лібералізація умов обслуговування; диверсифікація банківського портфеля за галузевою ознакою і видами спекулятивних фінансових інструментів, що обернулася збитками, і тощо.

Процес взаємодії банківського та реального секторів економіки змінюється через необхідність дотримання встановлених законів, правил, принципів, норм і традицій, що в сукупності сприяють його руху (розвитку або деградації) під впливом складного сплетення факторів. Так, наприклад, під впливом кон'юнктурних змін у світовій економіці, періодичних криз на сировинних і фінансових ринках, необхідності проведення економічних реформ з метою активізації інвестиційної та інноваційної діяльності в країні держава ініціює зміну прийнятих раніше законів, які істотно змінюють усталені традиції взаємодії секторів, удосконалюючи механізми ціноутворення, управління ризиками та розподілу ресурсів.

Можливість негативного впливу наслідків зовнішніх шоків на поточний стан і потенціал сторін, що взаємодіють, вказує на властивість уразливості. Щодо причин уразливості секторів, процесу їх взаємодії думки економістів розділилися. Одні експерти вважають, що «ахіллесовою п'ятою» банківського сектору є його незахищеність у період кризи, коли банками накопичується зайва зовнішня заборгованість, що приводить до різкого скорочення його ресурсного потенціалу та збоїв у фінансуванні та кредитуванні підприємств реального сектору; інші – що проблема полягає у концентрації банківських кредитів у таких ризикових, нестійких галузях, як будівництво, торгівля і в диспропорції галузевої структури економіки. Узагальнення цих позицій дає нам можливість стверджувати, що властивість уразливості характерна для процесу взаємодії, оскільки дестабілізуючий вплив зовнішніх факторів на стан того чи іншого сектору економіки неминуче тягне за собою зміну характеру, якості та спрямованості процесу взаємодії загалом.

Складність процесу взаємодії банківського та реального секторів полягає в тому, що його фінансово-економічні, структурно-функціональні, техніко-технологічні та інші складники повинні реалізовуватися крізь призму врахування думки, інтересів сторін-учасниць, від чого залежить стійкість процесу взаємодії секторів, оскільки саме недосконалість систем управління було визначено як основну причину «охолодження» відносин між секторами в період глобальної кризи. У зв'язку з цим сукупність дій із планування, організації та контролю, що вживаються суб'єктами взаємодії, які змушені враховувати не тільки асиметрично спрямовані інтереси та цілі контрагентів, а й перманентну їхню схильність до змін у зовнішньому середовищі, являє собою важливу характеристику процесу взаємодії – керованість.

З позиції підтримки процесу взаємодії банківського та реального секторів, забезпечення його орієнтованості на досягнення очікуваних результатів значущим, на наш погляд, є принцип координації дій, реалізація якого дає змогу уникнути суперечності та знизити трансакційні

витрати на основі узгодження і коригування стратегій суб'єктів секторів відповідно до змінених умов їх функціонування.

Варто відзначити, що принципи, виходячи з яких ініціюється і розвивається процес взаємодії банківського та реального секторів, у перебігу останніх десятиліть зазнали деякого оновлення з урахуванням мінливих умов взаємодії банківського та реального секторів економіки. Принципи залежно від їх значущості на тих чи інших етапах процесу взаємодії банківського та реального секторів економіки представлені на рис. 1.

На сучасному етапі процесу взаємодії банківського та реального секторів важливою є реалізація принципу партнерства або взаємної підтримки. Актуальність цього принципу заснована на необхідності заміни непродуктивної практики придушення конфлікту інтересів сторін шляхом спільного пошуку компромісного вирішення на рівноправних умовах, що є передумовою побудови довгострокових відносин: суб'єкти банківського сектору отримують стійку ресурсну базу, безперебійне надходження доходів і більш гнучке управління ризиками за рахунок глибокого вивчення стану справ у реальному секторі загалом або в окремих галузях і на підприємствах; суб'єкти реального сектору – можливість реалізовувати ризиковані та великі інвестиційні проекти, в тому числі інноваційного характеру. Саме тривалий характер взаємодії, заснований на принципі партнерства суб'єктів секторів, має шанси забезпечити мультиплікативний імпульс для зростання інвестиційної діяльності та посилення міжгалузевих ресурсних потоків.

Вважаємо, що стратегічні і тактичні показники діяльності банківського сектору вимагають їх співвіднесення з інтересами суб'єктів реального сектору та курсом економічної політики держави, з галузевою специфікою, тенденціями соціально-економічного розвитку в регіонах, що неможливо без пошуку компромісного рішення, яке максимально відповідає інтересам обох сторін. Зокрема, досягнення компромісу можливе на основі забезпечення прийнятного рівня прибутковості банківського сектору за рахунок деякого зниження цін на послуги та розширення клієнтської бази.

На проміжному етапі взаємодії банківського та реального секторів економіки важливе дотримання принципу диверсифікації з позиції необхідності забезпечення його стійкості. На жаль, сьогодні не всі напрями диверсифікації (територіальна, галузева, операційна (асортимент послуг) і масштабна (розміри діяльності)) отримали розвиток [8, с. 4], оскільки, по-перше, зберігається історична прив'язка базових промислових галузей до конкретних регіонів, віддалених від центру країни; по-друге, велика частина дрібних фірм, що динамічно розвиваються, працює в інноваційному секторі; по-третє, кожна з галузей економіки та промисловості має свою специфіку, що підвищує ризики. Існують приклади, коли саме на основі поглиблення територіальної і галузевої диверсифікації процесу взаємодії секторів країни створювали потужну, диверсифіковану економіку з розвиненим сегментом малого і середнього бізнесу, який сприйнятливий до інновацій і характеризується гнучкістю під час впливу зовнішніх факторів ризику [9, с. 236].

Необхідно відзначити, що реалізація сукупності вказаних принципів орієнтована на усунення неминучих протиріч, конфліктів і суперечок між суб'єктами банківського і реального секторів економіки. Узгодження умов, пошук рішень, взаємне врахування інтересів, обмін ідеями та намірами, спільний пошук задоволення потреб сторін, що взаємодіють, неминуче приводить до компромісного коригування цілей, самооцінок, поведінки суб'єктів і зміни їх первісного стану, поступово формуючи відповідний

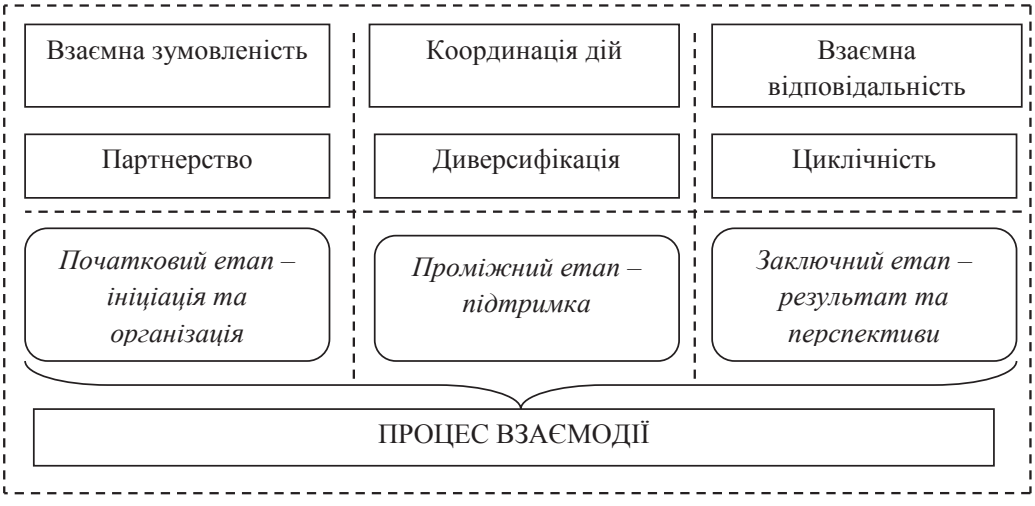


Рис. 1. Принципи взаємодії банківського та реального секторів

** Джерело: складено автором*

інституційний фон, що складається з формальних (рефлексивних) інститутів оцінки, регулювання та розподілу ресурсів, ризиків, неформальних (етичних) норм та традицій відносин між суб'єктами секторів.

З огляду на те, що сукупність елементів механізму може як впливати на розвиток об'єкта, так і забезпечувати його розвиток, в економічній літературі віддається перевага двом підходам у трактуванні економічного механізму: механізм як інструмент впливу та як інструмент взаємодії. Вважаємо, що в контексті дослідження ці два підходи варто об'єднати, а під механізмом взаємодії секторів пропонується розуміти сукупність причинно-наслідкових і зворотних зв'язків елементів, що впливають на характер, якість та спрямованість взаємодії секторів, що забезпечують досягнення зовнішніх і внутрішніх ефектів.

Такий підхід дав змогу виділити у структурі механізму взаємодії секторів зовнішній і внутрішній блоки елементів організаційного, управлінського та регулюючого характеру, представлені на рис. 2.

Структура зв'язків, що виникають у процесі взаємодії банківського та реального секторів економіки, проявляється в керованому їхньому характері, дає траєкторію взаємодії на основі задоволення інтересів суб'єктів відповідно до пріоритетів розвитку економіки. Держава в особі уповноважених органів володіє широким спектром інструментів впливу на взаємодію, є центром регулювання, головним пріоритетом її є розумне поєднання інтересів розвитку економіки з інтересами взаємодіючих суб'єктів, вибудовування оптимального алгоритму роботи за допомогою застосування сукупності методів та інструментів примусового і стимулюючого впливу. Центру регулювання в механізмі відводиться творча роль щодо формування сприятливих умов для якісного розвитку взаємодії, в тому числі за рахунок формування відповідної інфраструктури.

Сучасні умови взаємодії банківського та реального секторів економіки, що формуються переважно під впливом факторів геополітичного характеру, волатильності на світових ринках та уповільнення темпів зростання, ускладнює взаємозв'язок елементів цього механізму. Зокрема, функціонування механізму взаємодії секторів передбачає раціональне використання ресурсного потенціалу суб'єктів на тлі одночасного обліку внутрішніх і зовнішніх ризиків, необхідності застосування управлінських заходів щодо їх попередження та мінімізації, виходячи із затверджених норм регулювання, що безпосередньо впливає на плановані результати взаємодії.

Системний характер роботи механізму взаємодії банківського та реального секторів економіки зумовлює складність процесу узгодження інтересів банківського і реального секторів економіки з інтересами держави і суспільства, в результаті чого формуються нові умови взаємодії між ними, виникають нові властивості і принципи взаємодії, які в сукупності трансформують напрями його розвитку, сприяючи появі все новіших форм взаємодії.

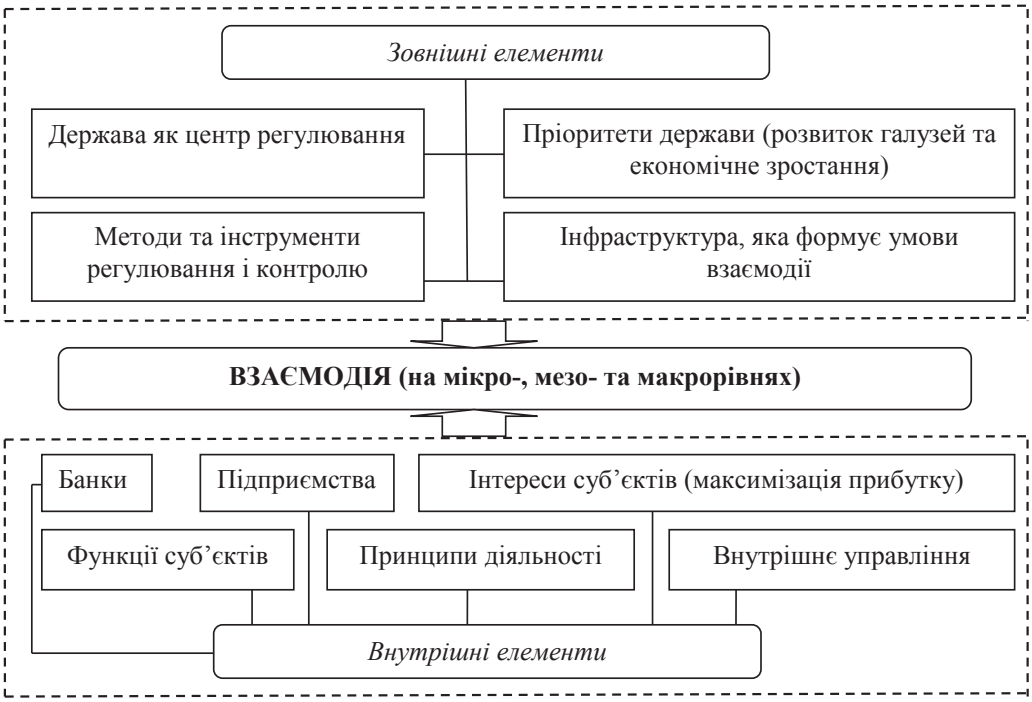


Рис. 2. Елементи механізму взаємодії банківського та реального секторів економіки*

** Джерело: розроблено автором*

Результатом вдосконалення і розвитку форм взаємодії банківського та реального секторів економіки є ефекти від взаємодії, які генеруються на мікро-, мезо- і макрорівнях, що демонструє трансформацію індивідуальних стратегічних цілей (максимізація прибутку і розширення бізнесу) суб'єктів з метою взаємодії в рамках економічної системи (подолання галузевих криз, структурних і регіональних диспропорцій у розвитку економічної системи, забезпечення економічного зростання і соціально-економічного розвитку).

Ефекти, які генеруються у процесі взаємодії банківського та реального секторів економіки, є системоутворюючим елементом процесу взаємодії. Під ефектами в контексті взаємодії банківського та реального секторів розуміється сукупність очікуваних підсумків взаємодії банків і підприємств, можливих позитивних зрушень у структурі економіки, галузей та регіонів.

Розгляд взаємодії банківського та реального секторів економіки як системного процесу дає змогу виділити ефекти, виражені в синергії і емерджентності, тлумачення яких в економічній літературі досить неоднозначні.

На перший погляд, обидва види ефектів засновані на уявленнях холізму як філософії цілісності, що виходить із пріоритету цілого щодо його частин [10]. У разі взаємодії банківського та реального секторів економіки це означає, що спільні зусилля суб'єктів дають у сумі своїй більше ефектів, ніж за їх функціонування окремо, а взаємодія завжди характеризується більшими можливостями, ніж автономний розвиток суб'єктів секторів. Однак аналіз змісту представлених в літературі трактувань ефектів синергії та емерджентності свідчить, що відмінності є в генезисі цих понять, що стосуються різних теорій. В основі відмінності цих понять лежить домінування ендогенних або екзогенних факторів, що їх породжують. Нами встановлено, що синергетичний ефект формують переважно ендогенні (внутрішні) фактори, а емерджентність – екзогенні (зовнішні) фактори. Звідси ефекти синергії первинні щодо ефектів емерджентності, оскільки виходять із теорії організації і передбачають односпрямованість дій секторів, підсилюють ефективність їх взаємодії як системного процесу, яка багато в чому залежить від налагодженості механізму взаємодії суб'єктів секторів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Ефекти емерджентності розглядаються винятково в межах теорії систем і стосовно систем більш складного порядку, означаючи виникнення нових непередбачуваних системних ефектів, що забезпечують досягнення системних цілей, які часто не збігаються із цілями сторін, що взаємодіють. Іншими словами, через співвідношення ефектів синергії та емерджентності можна підкреслити можливість розбіжності локальних цілей і критеріїв окремих частин (елементів, секторів) із цілями і критеріями більш глобальної системи (економіки загалом). Отже, якщо на мікроекономічному рівні генеруються ефекти синергії, то на мезо- і макрорівнях доцільно вести мову про ефекти емерджентності, що генеруються під впливом екзогенних факторів та означають досягнення безлічі передбачуваних і непередбачуваних результатів, оскільки їх утримання виходить за межі цільових установок суб'єктів взаємодії.

Отже, елементами механізму мають бути методи забезпечення безперервності суспільного відтворення та фінансової стійкості функціонування банків та підприємств, а також методи досягнення більш короткострокових цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васюренко О. Ефективність кредитування юридичних та фізичних осіб банками України: методологія аналізу стохастичних таблиць / О. Васюренко, В. Подчесова, В. Ляшенко // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 1. – С. 5-11.

2. Васюренко О.В., Подчесова В.Ю. Інструментарій аналізу в системі кредитного ризик-менеджменту: Монографія. – К.: УБС НБУ, 2010. – 191 с.

3. Владичин У.В. Іноземне банківництво в Україні: [монографія] / У. Владичин; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів: Піраміда, 2011. – 280 с.

4. Внукова Н.М. Чи є можливості розвитку фінансового лізингу в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.leasing.org.ua.

5. Вовчак О.Д. Кредит у системі макроекономічної рівноваги / О.Д. Вовчак, М.П. Могильницька, М.І. Хмелярчук // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 2. – С. 28-33.

6. Галанов В.А. Основи банківської справи: підручник. – М.: ФОРУМ ИНФА М. – 2008. – 288 с.

7. Гальків Л.І. Дослідження сутності інституційної структури кредитного ринку / Л.І. Гальків, Г.В. Миськів // Часопис економічних реформ. – № 2(14). – 2014. – С. 32-38.

8. Дзюбановська Н.А. Реалії та перспективи моделювання оптимальної кредитної стратегії банку / Н.А. Дзюбановська // Вісник Тернопільського національного економічного університету: зб. наук. праць. – Тернопіль: Видво ТНЕУ. – 2011. – № 4. – С. 20-25.

9. Деревянко Ю.В. Взаимодействие банков и промышленности в системе корпоративного управления: опыт Германии / Ю.В. Деревянко, А.В. Герасименко // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2008. – № 3Е(14). – С. 231-236.

10. Черкасова С.В. Сучасний стан та перспективи розвитку інвестування в небанківському фінансовому секторі: монографія / С.В. Черкасова, М.В. Сороківська. – Львів: Растр-7, 2013. – 186 с.
11. Демчишак Н.Б. Концептуалізація фінансового потенціалу в економіці держави [Електронний ресурс] / Н.Б. Демчишак, І.Ю. Горобець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 195-204. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2013_23

УДК 336.228.3

ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДНИК СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

OPTIMIZATION OF TAXATION AS A COMPONENT OF THE ENTERPRISE BUDGET SYSTEM

Рибіна Л.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Сумський національний аграрний університет

Досліджена сутність оптимізації оподаткування як складника системи бюджетування підприємства, що спрямований на процес вибору оптимальних рішень у сфері податкових платежів з метою отримання максимального прибутку з подальшим прийняттям рішень щодо його ефективного використання. Розглянуті методи оптимізації оподаткування, спроможні мінімізувати податкове навантаження на підприємстві та ризики, пов'язані з оподаткуванням діяльності підприємства.

Ключові слова: *система бюджетування, оптимізація оподаткування, податкові платежі, підприємство, податкове навантаження, ризики, прибуток, податкове планування, податковий менеджмент, платники податків.*

Исследована сущность оптимизации налогообложения как составляющей бюджетирования предприятия, направленной на процесс выбора оптимальных решений в сфере налоговых платежей с целью получения максимальной прибыли с последующим принятием решений ее эффективного использования. Рассмотрены методы оптимизации налогообложения, способные минимизировать налоговую нагрузку на предприятии и риски, связанные с налогообложением деятельности предприятия.

Ключевые слова: *система бюджетирования, оптимизация налогообложения, налоговые платежи, предприятие, налоговая нагрузка, риски, прибыль, налоговое планирование, налоговый менеджмент, налогоплательщики.*

The essence of optimization of taxation as a component of enterprise budgeting aimed at the process of choosing optimal solutions in the sphere of tax payments with the purpose of obtaining maximum profit with subsequent adoption of decisions for its effective use is investigated. The methods of tax optimization that can minimize the tax burden at the enterprise and the risks associated with the taxation of the enterprise's activity are considered.

Keywords: *budgeting system, tax optimization, tax payments, enterprise, tax burden, risks, profits, tax planning, tax management, taxpayers.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За будь-яких умов економічної ситуації в країні суб'єкти господарювання насамперед прагнуть збільшити прибуток, у тому числі за рахунок оптимізації оподаткування. Дієвість і ефективність скорочення податкових зобов'язань законними способами визначається обґрунтованістю та оцінкою наслідків кожного запланованого заходу, що узгоджується з напрямами бюджетування підприємства. У зв'язку з тим, що за сучасних умов господарювання підприємства поступово впроваджують систему бюджетування з метою ефективного управління фінансовими ресурсами, реального загального бюджетування підприємства буде важко досягти без оптимізації оподаткування, дослідженню якого у складі системи бюджетування присвячена ця стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженнями теоретичних, методичних та практичних проблем формування системи податкового менеджменту, зокрема планування податкових платежів, займались такі науковці, як В.В. Карпова, В.Я. Оліховський, І.Б. Атаманенко, Ю.Б. Іванов, Л.Л. Лазебник та інші. Питанням організації процесу бюджетування підприємства присвячені праці К.В. Косицького, О.В. Чухрової, Б.І. Валуєва, А.М. Герасимовича та інших. Проте проблема оптимізації оподаткування як складника системи бюджетування підприємства не є достатньо розкритою, що вимагає подальшого її дослідження та пошуку нових шляхів управління податковими платежами з метою їх оптимізації.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження та уза-

гальнення теоретичних підходів до формування системи бюджетування підприємства на основі оцінки альтернативних схем оптимізації оподаткування з урахуванням українського податкового законодавства та зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах ефективність господарської діяльності підприємства вимагає системного підходу до управління фінансовими ресурсами і прийняття ефективних рішень, спрямованих на виконання фінансових завдань підприємства. Виходячи із світового досвіду, саме такою системою управління, яка адаптується під потреби суб'єкта господарювання, є система бюджетування.

Грамотно побудована та автоматизована система бюджетування, спрямована на використання аналізу відхилень «план-факт» із метою коригування діяльності підприємства, дає змогу керівництву своєчасно аналізувати і прогнозувати розвиток свого бізнесу. Головним сенсом бюджетування є зростання фінансово-економічної ефективності і фінансової стійкості підприємства завдяки координації зусиль всіх підрозділів підприємства (центрів відповідальності) для досягнення кінцевого, кількісно визначеного результату [1, с. 39]. Отже, система бюджетування сприяє взаємозв'язку параметрів розвитку підприємства з наявними ресурсами, досягненню найкращих фінансових результатів, забезпеченню своєчасної відповідальності за своїми зобов'язаннями.

Бюджетування передбачає управлінський облік і оптимізацію витрат підприємства. У зв'язку з тим, що в Україні управлінський облік не регламентується державними нормативними документами, кожний суб'єкт господарювання може здійснювати його за самостійно розробленими системами та формами відповідно до аспектів діяльності. При цьому більшість підприємств припускається помилки, коли замість управлінського обліку, який лежить в основі системи бюджетування підприємства, акцент роблять на бухгалтерському обліку. Адже на відміну від бухгалтерського обліку, який систематизує дані, отримані натепер, управлінський облік спрямований на прогнозування подій у майбутньому, що є дуже важливим для розвитку підприємства.

Оптимізація витрат підприємства – це не просто зменшення витрат для збільшення прибутку, а шляхи пошуку найефективніших методів управління витратами в умовах обмежених фінансових можливостей підприємства. Сплата податків є одним із видів витрат підприємства. Систему заходів підприємства, спрямовану на максимальне використання можливостей чинного податкового законодавства з метою збільшення прибутку підприємства за рахунок законної оптимізації його податкових платежів, В.Я. Оліховський визначає як податкове планування [2, с. 180].

Досягнення прибутковості господарської діяльності підприємства безпосередньо пов'язане із проблемою податкового планування. В економічній літературі податкове планування розглядається і як самостійний процес оптимізації, і через взаємозв'язок із впливом на кінцеві результати діяльності підприємства. Останній підхід розглядає податкове планування як систему планових розрахунків суми податкових платежів, що підлягають сплаті в бюджет та державні фонди у майбутньому податковому періоді [3]. Такий підхід зазвичай супроводжується розробленням платіжного календаря податкових платежів, а тому йому більше підходить назва «планування податко-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика дефініцій «бюджетування податків» та «оптимізація податків»

Ознака	Характеристика	
	«бюджетування податків»	**«оптимізація податків»**
Мета планування	Розрахунок загальної суми податкових платежів на майбутній період	Зниження податкового навантаження на підприємство
Необхідні знання фахівця для планування	Знання податкового законодавства для визначення бази оподаткування, ставок оподаткування, термінів сплати податків	Вміння розробити схеми зменшення податкового навантаження без порушень податкового законодавства
Варіантність планування	Одноваріантне і безальтернативне планування	Багатоваріантне планування, можливість вибору між альтернативним використанням тих чи інших схем оподаткування з метою оптимізації загальної суми податкових платежів
Використання податкових пільг	Розглядаються податкові пільги, які можливі для конкретного виду діяльності	Розглядаються усі можливі податкові пільги, передбачені податковим законодавством
Результат планування	Сума податків, що підлягають сплаті до бюджету та позабюджетних фондів, забезпечення довгострокової фінансової стабільності	Рівень зменшення податкового навантаження на підприємство

вих платежів» [4]. Порівняльна характеристика дефініцій «планування податків» та «оптимізація податків» наведена в табл. 1.

Формування бюджету податків є досить трудомістким процесом, який вимагає взаємодії декількох підрозділів підприємства (бухгалтерія, планово-економічний, фінансовий, юридичний) і залежить від багатьох факторів впливу на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, наприклад від облікової політики підприємства, від режиму оподаткування, який обрало підприємство, тощо. Тому Л.Л. Лазебник визначає податкове планування як «складний організаційно-фінансово-економічний механізм, елементами якого є не тільки економічне обґрунтування та фінансове оформлення документації, але і використання чинного законодавства з метою планування податкових платежів у межах здійснення підприємницької діяльності без порушення законодавства [5, с. 173].

Як самостійний процес оптимізації податкове планування розглядають як право платника податків вибору такого способу, який мінімально обтяжуватиме його податковими платежами. Такий вибір передбачає:

– дослідження декількох варіантів конкретних податкових режимів для різних ситуацій, передбачених вітчизняним податковим законодавством;

– дослідження різноманітних податкових пільг, податкових знижок, що мінімізують ризик втрат фінансових ресурсів;

– трансфертне ціноутворення, яке дає змогу перерозподіляти сукупний прибуток групи осіб на користь особи, яка має відносно вигідне становище оподаткування;

– використання спеціальних методів оптимізації оподаткування, таких як метод прямого скорочення об'єкта оподаткування, метод офшору, метод відстрочки податкового платежу, метод розподілу або заміни відносин та інші.

Кінцевою метою застосування того чи іншого методу (або кількох) оптимізації оподаткування є зростання чистого прибутку підприємства за певних показників податкового середовища і ринкової кон'юнктури. Цей висновок підтверджує практичний досвід бюджетування, який показує, що забезпечення довгострокової фінансової стабільності в результаті бюджетування податків підприємства. відбувається завдяки результатам податкової оптимізації, які фіксуються у податковому бюджеті. Можливість застосовування певного методу оптимізації оподаткування визначається умовами та галузевими особливостями господарювання підприємства. Це вимагає аналітичного обґрунтування, реалізацію якого уможливлює система бюджетування підприємства, складниками якої аналіз, планування, прогнозування, контроль, мотивація.

Крім того, як уже було нами зазначено, статті, відображені у податковому бюджеті, є витратною характеристикою підприємства, і ці витрати мають свої бази формування. Наприклад, виручка від реалізації, чисельність персоналу, прибуток, вартість активів підприємства та інші. Поява цих витрат є наслідком функціонування конкретного центру відповідальності (витрат), конкретного центру прибутку (інвестицій). Податкові платежі у загальній їх сумі списуються підприємством на зменшення його валового доходу. При цьому конкретний податок із сукупності податкових платежів не прив'язується до конкретного об'єкта обліку, незважаючи на ті обставини, що кожний об'єкт обліку пов'язаний із частиною податків, які для нього є поточними витратами. Отже, формування бюджету витрат підприємства може супроводжуватися розрахунками бюджетів підрозділів відповідної частини бюджету податків.

При цьому К.В. Косицький зазначає, що бюджетування податків є складником загального процесу бюджетування підприємства, який має певні особливості, зокрема, спрямованість на реалізацію фінансової стратегії підприємства за рахунок прогнозування майбутнього відтоку грошових коштів у вигляді податкових платежів. Наприклад, фінансовою стратегією підприємства визначені в основному власні джерела фінансування його розвитку. Це означає, що діяльність підприємства в основному повинна бути спрямована на збільшення прибутку внаслідок збільшення податкових платежів із прибутку. Для скорочення суми податкових платежів у майбутньому і максимізації прибутку власні кошти можна спрямувати в основні активи. Відповідно, підприємство за рахунок значної суми амортизації у майбутньому може скоротити суму податкових платежів із прибутку. Отже, для прогнозування діяльності підприємства таким чином і виникає необхідність у податковому бюджетуванні [6, с. 73].

Прогнозування податкових платежів здійснюється на підставі чинних правових норм та норм, зміна яких передбачається у недалекому майбутньому, прийнятної на підприємстві облікової політики та умов укладених договорів. З огляду на мінливу економічну ситуацію в країні, податкове прогнозування повинно передбачати моніторинг нових змін у державній політиці, можливих змін та оцінку варіантів розвитку подій у майбутньому з метою зниження ризиків у бюджетуванні підприємства і складанні його бюджетів.

Таким чином, прогнозування податкових платежів сприяє оптимізації податкових витрат підприємства у майбутньому завдяки зниженню ризику появи штрафів та пені за неправильність нарахування, несвоєчасність сплати податків, що зменшує негативний вплив цих витрат на фінансову безпеку підприємства.

Загалом процедуру формування бюджету податків після вибору певного методу їх оптимізації пропонується розпочинати із планування нарахування податків, податкових платежів та податкової заборгованості. В основі розрахунку показників бюджету податків лежать:

– податкове законодавство, яке визначає перелік всіх необхідних елементів для оподаткування, алгоритм нарахування податків, порядок та строки сплати податків тощо;

– вартісні показники операційних бюджетів підприємства, які необхідні для розрахунку обсягів податків відповідно до вимог чинного законодавства (наприклад, бюджету продажу, закупівлі матеріалів чи товарів, витрат на оплату праці, витрат на збут, виробничо-накладних витрат, адміністративних витрат та інших, необхідних для розрахунку податків, структура яких залежить від специфіки діяльності підприємства, обраного режиму оподаткування, наявності у власності чи користуванні певного виду майна, в тому числі земельних ділянок, місця здійснення діяльності та інших факторів);

– інші дані щодо форм майбутніх договірних взаємовідносин з іншими підприємствами та організаціями, щодо угод про реструктуризацію заборгованості, графіків її погашення, графіків погашення пені, штрафів тощо.

Технологія складання бюджету податків свідчить про використання інформації практично всіх підрозділів (центів відповідальності) підприємства. За визначенням К.В. Косицького податковий бюджет підприємства являє собою результативний складник податкового планування, регулювання та контролю, а також комбінований спосіб оптимізації податкових потоків [6, с. 73]. Отже, бюджетування податків, з одного боку, можна визначити як процес складання фінансового плану, кошторису, а з іншого – як управлінську технологію, призначену для прийняття та фінансової обґрунтованості управлінських рішень з метою досягнення фінансової стабільності та розвитку підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Бюджетування податків – це не просто процес складання плану податкових платежів, а інструмент управління фінансовими потоками підприємства, який дає змогу як передбачати розвиток підприємства у майбутньому, так і контролювати виконання поставлених цілей у процесі оптимізації оподаткування підприємства. Особливістю податкового бюджетування є складання бюджету податків на підставі операційних бюджетів, які становлять систему бюджетування підприємства разом із фінансовими бюджетами. Без бюджету податків неможливо скласти ні бюджет доходів і витрат, ні бюджет руху грошових коштів, ні бюджетний баланс. Тому технологія формування податкового бюджету потребує подальшого детальнішого дослідження з урахуванням світового досвіду корпоративного планування податків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федорченко О.Є. Удосконалення системи бюджетування на підприємстві / О.Є. Федорченко // Економіка та держава – 2015. – № 11. – С. 37-39.

2. Оліховський В.Я. Теоретичні аспекти податкового планування / В.Я. Оліховський // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи встановлення і проблеми розвитку [збірник наукових праць] – Львів: Видавництво «Львівська політехніка», 2012. – № 722. – С. 177-181.

3. Атаманенко І.Б. Податкове планування в системі управління фінансами підприємств [Електронний ресурс] / І.Б. Атаманенко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. – 2009. – Вип. 11. – С. 193-198. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2009_11_25

4. Карпова В.В. Формування системи податкового планування на підприємстві [Електронний ресурс] / В.В. Карпова: Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.06.01 Економіка, організація і управління підприємствами. – Харків, 2005. – 260 с. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua

5. Лазебник Л.Л. Система податкового планування як інструмент оптимізації підприємницької діяльності [Електронний ресурс] / Л.Л. Лазебник // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток соціально-економічних систем в геоекономічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування» 11-12 травня 2017 р. (ТНТУ ім. І. Пулюя, м. Тернопіль). – С. 171-174. – Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/ /lib/21011/2/DSESES_2017_Lazebnik_L_L-Systema_podatkovoho_171-174.pdf

6. Косицький К.В. Підхід до формування моделі управління податковим бюджетом у промисловому холдингу [Електронний ресурс] / К.В. Косицький // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 1. – С. 71-76. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Rbetu_2013_1_22

УДК 336.71

ПОНЯТТЯ ТА ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І НАГЛЯДУ, ЩО ЗДІЙСНЮЄТЬСЯ МІНФІНОМ ЩОДО СУБ'ЄКТІВ ПЕРВИННОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ

THE CONCEPT AND ELEMENTS OF THE STATE REGULATION AND SUPERVISION WHICH ARE CARRIED BY THE MINISTRY OF FINANCE FOR SUBJECTS OF INITIAL FINANCIAL MONITORING

Семенюк Ю.В.
викладач ІІ категорії,
Коледж Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

Обґрунтовано основні заходи державного регулювання і нагляду, що здійснюються Міністерством фінансів щодо суб'єктів первинного моніторингу. Висунуто пропозиції щодо покращення та вдосконалення діяльності суб'єктів державного фінансового моніторингу з метою збереження економічної безпеки держави, запобігання втратам держави та суспільства від дій організованих груп і злочинних організацій, рішучого усунення будь-яких можливостей легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, що гальмують розвиток економіки, створення позитивного іміджу банківської системи та інвестиційної привабливості України за її межами. Визначено необхідність розмежування функції державного нагляду та регулювання діяльності цих суб'єктів між різними органами управління з метою уникнення дублювання їхніх повноважень.

Ключові слова: *державне регулювання, державний нагляд, первинний фінансовий моніторинг, легалізація доходів, протидія легалізації доходів, протидія корупції.*

Обоснованы основные меры государственного регулирования и надзора, осуществляемые Министерством финансов относительно субъектов первичного мониторинга. Выдвинуты предложения по улучшению и совершенствованию деятельности субъектов государственного финансового мониторинга с целью сохранения экономической безопасности государства, предотвращения потерь государства и общества от действий организованных групп и преступных организаций, решительного устранения любых возможностей легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, тормозящих развитие экономики, создания положительного имиджа банковской системы и инвестиционной привлекательности Украины за ее пределами. Определена необходимость разграничения функции государственного надзора и регулирования деятельности этих субъектов между различными органами управления с целью избежания дублирования их полномочий.

Ключевые слова: *государственное регулирование, государственный надзор, первичный финансовый мониторинг, легализация доходов, противодействие легализации доходов, противодействие коррупции.*

It was grounded the main measures of state regulation and supervision which are carried by the Ministry of Finance for subjects of initial financial monitoring. The proposals were put forward to improve and improvement activity of the subjects of state financial monitoring in order to preserve economic security of country, to prevent loss of the state and society from acts of organized groups and criminal organizations, determined to eliminate any possibilities of legalization (laundering) of proceeds from crime, which are hindering economic development, creating a positive image of the banking system and investment attractiveness of the Ukraine abroad. And it was identified the need for demarcation of the functions of the government supervision and regulation of the activity of these subjects among the various authorities to avoid overlapping their powers.

Keywords: *government regulation, state supervision, the initial financial monitoring, legalization of income, the counteraction to legalization of incomes, combating corruption.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах світової фінансової кризи зростає частка тіньових, злочинних коштів, власники яких намагаються надати їм законного походження. Наслідком цього є проникнення таких коштів до різних галузей економіки, зокрема до кредитно-фінан-

сового і банківського секторів, а також зростання ймовірності використання таких коштів терористичними угрупованнями. Проблема легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму набуває глобальних масштабів і викликає стурбованість світової спільноти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питаннями протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, займаються досить тривалий час як вітчизняні, так і закордонні вчені, такі як В. Коваленко, М. Колдовський, Г. Мельникова, І. Чумакова та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Науковці, як правило, не приділяють достатньо уваги державному нагляду за суб'єктами первинного фінансового моніторингу, займаючись внутрішньою проблематикою проведення фінансового моніторингу, приділяючи значну увагу банківському сектору та проведенню фінансового моніторингу на державному рівні тощо.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Світовий і вітчизняний досвід та наукові дослідження свідчать, що найефективнішими заходами з мінімізації та реальної протидії організованій злочинності та корупції є запровадження дієвого постійного контролю за фінансовими інституціями. Метою статті є обґрунтування основних заходів державного регулювання і нагляду, що здійснюються Міністерством фінансів щодо суб'єктів первинного моніторингу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вдосконалення державного фінансового моніторингу сприятиме підвищенню дієвості національної системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму. Тому для більш ефективного забезпечення економічної безпеки держави, запобігання втратам держави та суспільства від дій організованих груп і злочинних організацій, рішучого усунення будь-яких можливостей легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, що гальмують розвиток економіки, створення позитивного іміджу банківської системи та інвестиційної привабливості України за її межами необхідне вдосконалення діяльності суб'єктів державного фінансового моніторингу [1, с. 43].

Держава як найважливіший регулятор економічних відносин покликана формувати інституціональне середовище – сукупність інститутів та організаційні форми (правила взаємодії), причому як для господарюючих суб'єктів, так і для інших організацій, у тому числі і для органів державної влади.

Суб'єктами первинного фінансового моніторингу є:

– банки, страхові компанії, кредитні спілки, ломбарди та інші фінансові установи;

– платіжні організації, члени платіжних систем, еквайрингові та клірингові установи;

– товарні, фондові та інші біржі;

– професійні учасники ринку цінних паперів;

– компанії з управління активами;

– оператори поштового зв'язку та інші установи, які проводять фінансові операції з переказу коштів;

– філії або представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які надають фінансові послуги на території України;

– суб'єкти підприємницької діяльності, які надають посередницькі послуги під час здійснення операцій купівлі-продажу нерухомого майна;

– суб'єкти господарювання, які здійснюють торгівлю за готівку дорогоцінними металами та дорогоцінним камінням і виробами з них, якщо сума фінансової операції дорівнює сумі, визначеній законодавством, або перевищує її;

– суб'єкти господарювання, які проводять лотереї та азартні ігри, включаючи казино, електронне казино;

– нотаріуси, адвокати, аудитори, аудиторські фірми, фізичні особи – підприємці, які надають послуги з бухгалтерського обліку, суб'єкти господарювання, які надають юридичні послуги (за винятком осіб, які надають послуги в межах трудових правовідносин), у ситуаціях, передбачених законодавством;

– інші юридичні особи, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, але надають окремі фінансові послуги.

Відповідно до п. 4 ч. 1 ст. 14 Закону України № 249-15 Міністерством фінансів України здійснюється державний нагляд і регулювання діяльності суб'єктів господарювання, які проводять лотереї або будь-які інші азартні ігри, суб'єктів господарювання, які здійснюють торгівлю дорогоцінними металами і дорогоцінним камінням та виробами з них, аудиторів, аудиторських фірм, фізичних осіб-підприємців, які надають послуги з бухгалтерського обліку, центральних органів виконавчої влади, що реалізують державну політику у сферах казначейського обслуговування бюджетних коштів, державного фінансового контролю [2, с. 112].

Міністерство фінансів України щодо перелічених суб'єктів повинно здійснювати функції державного нагляду та регулювання.

1. Здійснювати нагляд у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму за діяльністю відповідних суб'єктів первинного фінансового моніторингу, зокрема, шляхом проведення планових та позапланових перевірок, у тому числі виїзних. Мінфін має право здійснювати планові та позапланові

перевірки. Плановою перевіркою вважається перевірка діяльності суб'єкта, яка передбачена у плані проведення перевірок. Позаплановою перевіркою вважається перевірка, яка не передбачена у плані перевірок. Ці перевірки можуть бути як виїзними, так і безвиїзними [3].

Безвиїзна перевірка – планова або позапланова перевірка суб'єкта працівниками Мінфіну, не пов'язана з виходом працівників Мінфіну за місцезнаходженням суб'єкта. А виїзна перевірка – планова або позапланова перевірка суб'єкта працівниками Мінфіну, пов'язана з виходом працівників Мінфіну за місцезнаходженням суб'єкта.

У процесі перевірки голова та члени комісії, що її здійснюють, мають право:

– доступу до документів та інших матеріалів, необхідних для проведення перевірки;

– вимагати для перевірки необхідні документи та іншу інформацію у зв'язку з реалізацією своїх повноважень;

– вимагати в межах своєї компетенції у суб'єкта, посадових осіб суб'єкта та/або його відокремленого підрозділу надання письмових пояснень;

– у разі якщо є дані, які свідчать про наявність реальної загрози життю, здоров'ю або майну членів комісії, звертатися до правоохоронних органів для вжиття спеціальних заходів забезпечення безпеки;

– у разі недопуску до проведення перевірки, застосування щодо членів Комісії насильства звертатися до органів внутрішніх справ для вжиття заходів відповідно до законодавства;

– узгоджувати із суб'єктом, керівником суб'єкта та/або його відокремленого підрозділу (особами, які виконують їхні обов'язки) організаційні питання проведення перевірки.

Вони мають також зобов'язання:

– вручити суб'єкту, керівнику суб'єкта та/або його відокремленого підрозділу (особам, які виконують їхні обов'язки) у приміщенні суб'єкта та/або його відокремленого підрозділу або у приміщенні Мінфіну копію посвідчення на право проведення перевірки (далі – посвідчення) та отримати від цієї особи відмітку на посвідченні. У разі відмови суб'єкта, представника суб'єкта та/або його відокремленого підрозділу поставити відмітку про отримання копії посвідчення. Голова комісії робить відповідний запис та засвідчує це власним підписом;

– повідомити (усно) суб'єкта, керівника суб'єкта та/або його відокремленого підрозділу (осіб, які виконують їхні обов'язки) про права, обов'язки та повноваження комісії, причину та мету перевірки, про права, обов'язки та відповідальність суб'єкта та посадових осіб суб'єкта;

– визначити перелік необхідних для перевірки документів та терміни їх надання;

– скласти Акт про відмову суб'єкта та/або його відокремленого підрозділу від проведення перевірки у разі:

а) недопуску комісії до приміщень суб'єкта та/або його відокремленого підрозділу;

б) відмови суб'єкта, керівника суб'єкта та/або його відокремленого підрозділу (осіб, які виконують їх обов'язки) поставити на посвідченні підпис та/або зазначити прізвище, ініціали, посаду особи та дату отримання нею копії посвідчення;

в) відмови суб'єкта, керівника суб'єкта та/або його відокремленого підрозділу (осіб, які виконують їх обов'язки) у наданні документів, необхідних для проведення перевірки.

– узгодити інші організаційні питання проведення перевірки [4].

2. Забезпечувати надання методологічної, методичної та іншої допомоги суб'єктам первинного фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму.

3. Здійснювати регулювання та нагляд з урахуванням політики, процедур та систем контролю, оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму з метою визначення відповідності заходів, що здійснюються суб'єктами первинного фінансового моніторингу, та зменшення ризиків під час діяльності таких суб'єктів у цій сфері.

4. Вимагати від суб'єктів первинного фінансового моніторингу виконання вимог законодавства, що регулює відносини у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, а в разі виявлення порушень вимог законодавства вживати заходів, передбачених законом.

5. Проводити перевірку організації професійної підготовки працівників та керівників підрозділів, відповідальних за проведення фінансового моніторингу.

6. Інформувати Спеціально уповноважений орган з метою виконання покладених на нього завдань про виявлені порушення законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму суб'єктами первинного фінансового моніторингу та заходи, вжиті для їх усунення.

7. Щорічно, але не пізніше січня наступного року, давати Спеціально уповноваженому органу узагальнену інформацію про дотримання суб'єктами первинного фінансового моніторингу, за якими вони здійснюють функції регулювання і нагляду, вимог законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, у тому числі про виявлені порушення та заходи, вжиті для їх усунення.

8. Забезпечувати зберігання інформації, що надійшла від суб'єктів первинного та державного фінансового моніторингу і правоохоронних органів.

9. Погоджувати зі Спеціально уповноваженим органом проекти будь-яких нормативно-правових актів із питань, пов'язаних із виконанням вимог цього Закону.

10. Подавати Спеціально уповноваженому органу інформацію, зокрема документи, необхідні для виконання покладених на нього завдань (за винятком інформації про особисте життя громадян), у порядку, визначеному законодавством.

11. Вживати відповідно до законодавства заходів щодо перевірки бездоганної ділової репутації осіб, які здійснюють управління та контроль суб'єктів первинного фінансового моніторингу.

12. Вживати відповідно до законодавства заходів для недопущення до управління суб'єктами первинного фінансового моніторингу, прямої чи опосередкованої істотної участі у таких суб'єктах осіб, які мають непогашену або не зняту в установленому законом порядку судимість за корисливі злочини або тероризм.

13. У ситуаціях, установлених законодавством, вживати заходів для недопущення формування статутних фондів відповідних суб'єктів первинного фінансового моніторингу за рахунок коштів, джерела походження яких неможливо підтвердити.

14. Використовувати інформацію Спеціально уповноваженого органу щодо ознак порушення суб'єктами первинного фінансового моніторингу вимог законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму для встановлення наявності відповідних порушень [5].

Отже, державний нагляд та регулювання діяльності СПФМ, що здійснюється Міністерством фінансів України, – це діяльність Міністерства фінансів України в межах повноважень, передбачених законом, щодо виявлення та запобігання порушенням вимог законодавства суб'єктами первинного фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму.

За матеріалами спецпідрозділів СБУ упродовж 2016 року розпочато 665 досудових розслідувань, у яких повідомлено про підозру у скоєнні корупційних злочинів. До різних видів і строків покарання засуджено 281 особу. Складено 438 протоколів про адміністративні правопорушення, пов'язані з корупцією, 154 корупціонери звільнені з посад.

Аналізуючи отримані дані, варто відзначити, що функції державного нагляду за вказаними суб'єктами первинного фінансового моніторингу здійснюють декілька суб'єктів одночасно.

Так, щодо аудиторської діяльності, то Міністерство фінансів України не має права обмеження чи тимчасового припинення дії або анулювання сертифіката аудитора чи вилучення аудитора (аудиторської фірми) з Реєстру аудиторських фірм та аудиторів, який ведеться Аудиторською палатою України (далі – АПУ). Адже згідно з вимогами ст. 22 Закону № 3152-XII порядок застосування до аудиторів (аудиторських фірм) будь-яких стягнень є компетенцією винятково АПУ [6, с. 43].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, виходячи з цього, варто зазначити, що в Україні необхідне оновлення нормативної бази та повторний перегляд функції органів держаного управління щодо їх регулювання та нагляду за діяльністю суб'єктів первинного фінансового моніторингу в галузі запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко В.В. Організація системи фінансового моніторингу в пострадянських країнах / В.В. Коваленко, Д.В. Шиян // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5. – С. 41-50.

2. Колдовський М.В. Проблеми взаємодії суб'єктів фінансового моніторингу в системі фінансового моніторингу України / М.В. Колдовський // Збірник наукових праць «Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України». – 2016. – Випуск 35. – С. 111-116.

3. Мельникова Г. Державне регулювання фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом [Електронний ресурс] / Г. Мельникова – Режим доступу: http://libfor.com/index.php?newsid=1263

4. Порядок проведення перевірок Міністерством фінансів України суб'єктів первинного фінансового моніторингу [Електронний ресурс]: Порядок Міністерства фінансів України від від 04.04.2011 № 463. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0489-11

5. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом [Електронний ресурс]: Закон України від 28.11.2002 № 249-15. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ma in.cgi?nreg=249-15

6. Чумакова І.Ю. Регулювання та нагляд за аудиторами як суб'єктами фінансового моніторингу / І.Ю. Чумакова // Незалежний аудитор. – 2013. – № 1. – С. 41-44.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657:336.

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

MANAGING THE PROCESS OF REALIZATION OF PRODUCTION AGRICULTURAL ENTERPRISES

Кравченко М.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку, аудиту та УФЕБ,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Моренко М.Є.
студентка,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

У статті розглянуто організаційно-методичні основи управління процесом реалізації продукції, яке передбачає здійснення низки заходів, що сприятимуть підвищенню ціни реалізації, а відповідно – і збільшенню розмірів доходів від реалізації. Це дає можливість встановити потребу в реалізації коштів, вкладених у процес постачання та перетворених на готову продукцію у процесі виробництва, які повертаються у склад оборотних активів аграрного підприємства.

Ключові слова: *аграрне підприємство, реалізація, контроль, продукція, управління, фактори.*

В статье рассмотрены организационно-методические основы управления процессом реализации продукции, которое предусматривает осуществление ряда мероприятий, способствующих повышению цены реализации, а соответственно – и увеличению размеров доходов от реализации. Это дает возможность установить потребность в реализации средств, вложенных в процесс поставки и преобразованных в готовую продукцию в процессе производства, которые возвращаются в состав оборотных активов аграрного предприятия.

Ключевые слова: *аграрное предприятие, реализация, контроль, продукция, управление, факторы.*

This article considers the organizational – methodical bases of management of process of sale of goods, which provides for the implementation of a number of activities that will enhance the sales price, and, consequently, increase the size of the revenues. This gives the opportunity to establish a need for implementation funds that have been invested in the delivery process and are converted into finished products in the production process, return to the composition of current assets of agricultural enterprises.

Keywords: *the agricultural enterprise, implementation, monitoring, production, management, factors.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасне економічне середовище вимагає від сільськогосподарських підприємств активного використання ринкових методів господарювання, що вимагає нових підходів до системи управління процесом реалізації сільськогосподарської продукції. Формування такої системи повинно забезпечити адаптацію підприємств до змін зовнішнього середовища з метою підвищення ефективності господарської діяльності.

Ефективне управління процесом реалізації вимагає аналізу збутового потенціалу, рентабельності товарної продукції за каналами реалізації, оцінки рівня і динаміки наповнення ринку сільськогосподарської продукції, вивчення попиту, аналізу цінової політики конкурентів, дослідження загальноекономічних тенденцій. Тому для інформаційного забезпечення системи управління особливе значення має бухгалтерський облік і аудит процесу реалізації продукції, робіт та послуг.

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

і на які спирається автор. У розроблення питань теорії та методики обліку й аудиту процесу реалізації продукції вагомий внесок зробили такі вітчизняні вчені-економісти, як В.И. Куценко, В.В. Лях, С.С. Носалюк, О.В. Маркус, І.О. Романюк, О.В. Митяй, А. Нестерук, Т.Г. Халевицька, Т. Знамеровська, Л.К. Сук, П.Л. Сук, К.О. Обиход, Н.В. Лагодієнко, Т.В. Штучка, О.О. Вальчук, Х.І. Городиська, Ж.В. Задоєнко, Т.В. Шелудченко, М.М. Цебрій, Н.В. Прохар, С.В. Присяжнюк, Ю.О. Паньковецька та інші.

Проте економічна криза, в якій опинились господарюючі суб'єкти, в тому числі і сільськогосподарські підприємства, вимагає подальших поглиблених досліджень щодо облікового відображення та аудиту процесу реалізації продукції, робіт і послуг для потреб управління з метою підвищення ефективності господарської діяльності.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – наукове обґрунтування теоретичних аспектів та розроблення практичних рекомендацій з удосконалення обліку й аудиту в системі управління процесом реалізації продукції, робіт та послуг сільськогосподарських підприємств, що забезпечить їх ефективне функціонування в ринкових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Процес реалізації є логічним завершенням процесу виробництва готової продукції в аграрних підприємствах. У процесі реалізації кошти, які було вкладено у процес постачання та перетворено на готову продукцію у процесі виробництва, повертаються у склад оборотних активів аграрного підприємства. Управління цим процесом передбачає здійснення низки заходів, які сприятимуть підвищенню ціни реалізації, а відповідно – і збільшенню розмірів доходів від реалізації.

Управлінські рішення неможливо прийняти без відповідного інформаційного забезпечення. Саме облік є тим джерелом, яке забезпечує отримання оперативної, своєчасної та об'єктивної інформації про реалізацію готової продукції.

Сучасні ринкові відносини висувають нові завдання щодо вирішення проблем обліку витрат і доходів, пов'язаних із продажем продукції [1].

Згідно з ПСБО 15 «Дохід» процес реалізації готової продукції в аграрному підприємстві має враховувати умови визнання доходу від реалізації: покупцеві передані ризики і вигоди, пов'язані із правом власності на продукцію; підприємство надалі не здійснює контроль та управління за реалізованою продукцією; сума доходу може бути достовірно визначена; є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод, а витрати можуть бути достовірно визначені [2].

Процес реалізації завжди передбачає, з одного боку, передачу відповідної продукції від виробника покупцеві, а з другого – проведення розрахунків згідно з договірною ціною цієї продукції. Отже, кожний вид продукції, що реалізується, матиме дві оцінки: одну для самого виробника – виробничу собівартість, іншу – для покупця (ціну реалізації).

Проблема у загальному вигляді полягає в тому, що наявні недоліки інформаційного забезпечення негативно впливають на систему управління процесом реалізації продукції сіль-

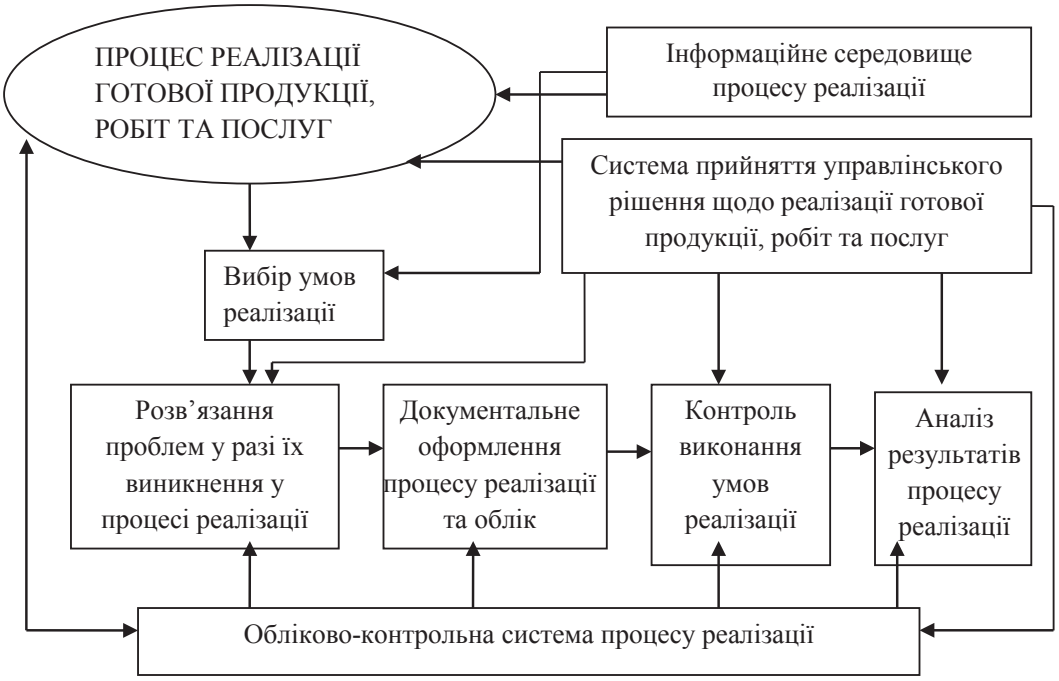


Рис. 1. Система управління процесом реалізації готової продукції, робіт та послуг на підприємстві

ськогосподарського підприємства. Мова йде, насамперед, про недостатність або надлишок інформації, необхідної для якісного поточного і стратегічного управління процесом реалізації продукції, що зумовлено недосконалістю та наявністю проблем у системі збору, накопичення, переробки, аналізу та контролю економічної інформації, а також під час передачі та обміну інформаційних потоків на всіх рівнях управління. Ці проблеми набувають особливого значення у сучасних умовах невизначеності, коли ми спостерігаємо постійне збільшення рівня ризикованості функціонування сільськогосподарських підприємств в Україні [3].

Для того щоб система управління мала можливість своєчасно та ефективно реагувати на чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, необхідним є чітке визначення складу управлінських функцій, їхньої дії та взаємозв'язку, що сприятиме підвищенню ефективності та розвитку самої системи управління. За допомогою своїх функцій вона діє на будь-який об'єкт управління, а їх сукупність становить замкнутий цикл управління економікою АПК. Отже, управління таким складним об'єктом, як сільськогосподарське підприємство, передбачає сполучення різних видів діяльності (функцій), кожний з яких спрямований на вирішення специфічних, різноманітних та складних проблем взаємозв'язку між окремими підрозділами підприємства. Через це уся управлінська діяльність реалізується у функціях, які відображають її конкретний зміст.

На рис. 1 розглянуто систему управління процесом реалізації готової продукції, робіт та послуг з урахуванням різних чинників, які суттєво впливають на політику підприємства та від яких залежить загальний успіх його господарської діяльності.

Оскільки, конкурентна боротьба постійно загострюється як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, значної уваги заслуговують усі аспекти управління процесом реалізації на підприємстві, оскільки від цього залежатиме його фінансова стійкість. Діагностика ефективності процесу реалізації передбачає аналіз чинників, що впливають на фінансовий результат від реалізації. На рисунку 2 наведено взаємозв'язок чинників, що формують фінансовий результат від реалізації.

Функціонування підприємств у нестабільних умовах ринкової економіки вимагає своєчасної адаптації процесу реалізації продукції, робіт та послуг до змін зовнішнього середовища. Проте цей процес зіштовхується з низкою проблем, зокрема з проблемою інформаційного забезпечення, що виникає у підприємств у зв'язку з низькою оперативністю отримання даних, а іноді навіть неможливістю ознайомлення з необхідною інформацією про стан зовнішнього середовища [4].

Інформаційні системи сучасних підприємств характеризуються спрямованістю на внутрішнє середовище (показники фінансово-господарської діяльності, технологія та окремі аспекти організації діяльності підприємства). Інформація про стан та динаміку зовнішнього середовища зазвичай є неповною, несвоєчасною і, як наслідок, неактуальною.

Управління процесом реалізації вимагає створення надійної системи інформаційного забезпечення, у зв'язку з чим необхідно:

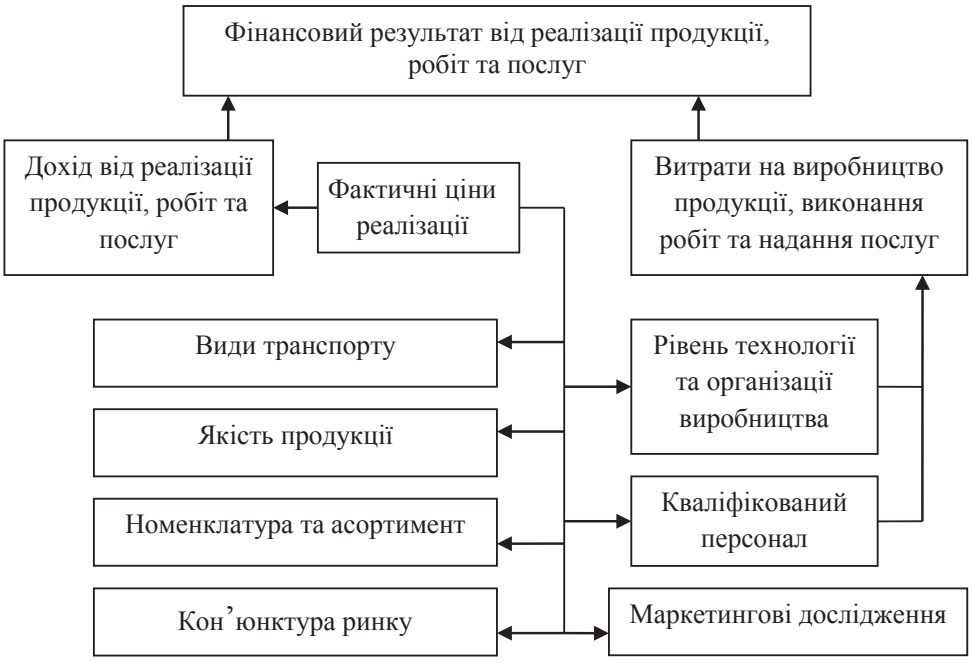


Рис. 2. Взаємозв'язок чинників, що випливають на фінансовий результат від реалізації продукції, робіт та послуг

Таблиця 1

Елементи та інструменти функціональної і забезпечувальної підсистем у складі системи управління процесом реалізації

Елементи	Інструменти
Функціональна підсистема	
Внутрішньофірмові та посередницькі системи розподілу	Організація і здійснення операцій з розподілу і реалізації; форми і методи процесу реалізації; управління каналами розподілу
Економічне оцінювання збутової діяльності	Планування збутової діяльності, оцінювання збутових витрат; формування бюджету на маркетинг; формування цінової політики з урахуванням знижок у розподілі й реалізації; контролювання результатів збутової діяльності
Забезпечувальна підсистема	
Інформаційне забезпечення процесу реалізації	Організація інформаційного забезпечення про стан ринку; маркетингове дослідження; аналіз конкурентів і конкурентоспроможності.
Аналітичне забезпечення процесу реалізації	Оцінювання кон'юнктури ринку; визначення реальної та потенційної місткості ринку; аналіз попиту; аналіз пропозиції; прогноз обсягів реалізації; формування стратегії розвитку збутової діяльності

– визначити обсяг та структуру необхідної інформації;

– вибрати методи та джерела збору інформації;

– розробити ефективну систему опрацювання, передавання та збереження інформації.

Кожний із функціональних елементів системи управління процесом реалізації виконує функції планування, організації, мотивування і контролювання через відповідну сукупність інструментів. Їх систематизація дає змогу представити функціональну і забезпечувальну підсистеми (табл. 1).

Таким чином, для аграрних підприємств вагоме значення має система управління процесом реалізації, оскільки на цей процес впливає багато чинників. Побудова ефективної системи управління має враховувати вплив кожного з них, їх взаємодію, а також, можливо, синергетичні зв'язки, що зумовлюють прояву синергетичного ефекту [5].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Вищезазначене вимагає відповідної кваліфікації керівного персоналу. Але високий рівень професіоналізму працівників не дасть бажаного результату без якісного інформаційного забезпечення. Головним джерелом даних є система фінансового обліку на підприємстві, яка регламентується відповідними нормативними актами, аналіз яких становить подальше завдання дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркус О.В. Особливості організації обліку процесу реалізації готової продукції за національними стандартами / О.В. Маркус, І.О. Романюк // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 350-357. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_45

2. Селіщев С.В. Внутрішній аудит готової продукції / С.В. Селіщев // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту: зб. наук, праць. – 2016. – № 1-2. – С. 38-42.

3. Сук П.Л. Виробнича і податкова собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг / П.Л. Сук // Економіка АПК. – 2011 – № 11. – С. 56-60.

4. Шелудченко Т.В. Сучасні аспекти обліку процесу реалізації товарної продукції / Т.В. Шелудченко // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=71218

5. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4(37). – С. 88-95.

УДК 330.142.133/.138:338.24(045)

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА ЕКОНОМІЧНА ДОДАНА ВАРТІСТЬ У КОНТЕКСТІ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

INTELLECTUAL CAPITAL AND ECONOMIC VALUE ADDED IN THE CONTEXT OF VALUE-BASED MANAGEMENT OF THE MODERN ENTERPRISE

Проскуріна Н.М.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку та оподаткування,
Запорізький національний університет

Дядюн О.О.
Запорізький національний університет

У статті досліджено сутність дефініції «вартісно-орієнтоване управління» в умовах економіки знань. Здійснено критичний огляд показника економічної доданої вартості як методу оцінки інтелектуального капіталу підприємства. Встановлено взаємозв'язок між інтелектуальним капіталом та показником економічної доданої вартості у площині вартісно-орієнтованого управління.

Ключові слова: *вартість, інтелектуальний капітал, вартісно-орієнтоване управління, оцінка, економічна додана вартість.*

В статье исследована сущность дефиниции «ценностно-ориентированное управление» в условиях экономики знаний. Осуществлен критический обзор экономической добавленной стоимости как метода оценки интеллектуального капитала предприятия. Установлена взаимосвязь между интеллектуальным капиталом и показателем экономической добавленной стоимости в плоскости ценностно-ориентированного управления.

Ключевые слова: *стоимость, интеллектуальный капитал, ценностно-ориентированное управление, оценка, экономическая добавленная стоимость.*

In the article the essence of the definition of «value-oriented management» in a knowledge economy is examined. The critical analysis of economic value added as a method of evaluation of the intellectual capital of the company is done. The interrelation between intellectual capital and economic value added is established in a value-based management.

Keywords: *value, intellectual capital, value-based management, valuation, economic value added.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання поширеною є тенденція, коли потреби користувачів стають більш широкими, ніж інформація ретроспективного характеру, представлена у системі фінансової звітності. Все частіше увагу зацікавлених осіб привертає оцінка реальної вартості бізнесу у перспективі, а не лише традиційні показники прибутковості. В цьому аспекті важливим стає акцентування уваги на вартісно-орієнтованому управлінні сучасним підприємством та розгляді показників, що лежать в основі реального зростання вартості для акціонерів. Інтелектуальний капітал є одним із визначальних факторів генерування економічних вигід, а відповідно, і вартості суб'єкта господарювання. Методологічна база сучасного стану бухгалтерського обліку не дає змогу повноцінно відобразити інтелектуальний капітал в системі обліку і звітності та показати його участь у створенні вартості підприємства. В цьому аспекті актуальним є питання обліково-аналітичного забезпечення процесів формування та використання інтелектуальних ресурсів на підприємстві у межах управління, орієнтованого на вартість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні та практичні аспекти проблемних питань категорії «інтелектуальний капітал», його обліковий процес, відображення у звітності підприємства в умовах ринкової економіки досліджували в своїх працях відомі українські вчені та економісти, такі як Л.О. Волощук, М.О. Воронова, Н.М. Головай, І.А. Дерун, В.М. Диба, І.В. Жураковська, С.Ф. Легенчук, Н.В. Ротань, С.В. Хомич. Суттєвий внесок в розробку проблематики вартісно-орієнтова-

ного управління підприємством та використання показника економічної доданої вартості зробили такі зарубіжні вчені, як Дж.Д. Мартін, В. Петті, А. Раппорт, Д.Б. Стерн, Дж.Б. Стюарт. Серед українських науковців дослідженню управління, орієнтованого на вартість, присвятили свої праці Д.Д. Гонтар, А.В. Зайцева, І.В. Колос, І.А. Котуха.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Беручи до уваги внесок вітчизняних та зарубіжних вчених, слід сказати, що низка проблем, пов'язаних зі встановленням співвідношення між інтелектуальним капіталом та доданою вартістю в обліково-аналітичному вимірі управління підприємством, залишається відкритою. Це пов'язано перш за все з тим, що стан розвитку методології бухгалтерського обліку не спрямований на відображення зростання реальної вартості підприємства. У таких умовах теоретичне уточнення місця інтелектуального капіталу у системі вартісно-орієнтованого управління, внесення пропозицій щодо удосконалення його оцінки за допомогою показника економічної доданої вартості сприятимуть більш ефективному управлінню підприємствами на сучасному етапі розвитку економіки.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є встановлення взаємозв'язку між інтелектуальним капіталом та економічною доданою вартістю як обліково-аналітичними категоріями у площині вартісно-орієнтованого управління.

Таблиця 1

Трактування поняття «вартісно-орієнтоване управління»

Автор, джерело	Визначення	Підхід, значення капіталу
І.В. Колос [2, с. 8]	Вартісно-орієнтоване управління – це упорядкована сукупність процесів прийняття ефективних рішень і управлінських дій, спрямованих на збільшення вартості підприємства з урахуванням інтересів широкого кола зацікавлених сторін.	процесно-методичний
Дж. Мартін, Дж. Петті [3]	Вартісно-орієнтоване управління – це загальний термін, що означає низку інструментів управління, використовуваних для удосконалення діяльності компанії з метою підвищення акціонерної вартості.	процесно-методичний
І.А. Котуха [4, с. 83]	Вартісно-орієнтоване управління – концепція в менеджменті, згідно з якою головною метою управління компанією є створення та підвищення вартості для власників капіталу.	концептуальний
Т.В. Гільорме, О.В. Пошивалова, Т.І. Ковальчук [5, с. 184]	Вартісно-орієнтоване управління – це система методів впливу на внутрішні фактори підприємства й опосередковано – на фактори зовнішнього середовища з метою забезпечення його динамічного розвитку, підвищення стійкості у зовнішньому середовищі, інвестиційної привабливості за допомогою досягнення зростання його вартості.	процесно-методичний
А.В. Сотніков [6, с. 256]	Вартісно-орієнтоване управління – це підхід менеджменту, який під час прийнятті будь-яких управлінських рішень ґрунтується на обліку всіх видів витрат та доходів, як поточних, так і перспективних, що здатні впливати на зміну вартості компанії.	процесно-методичний
Офіційний сайт Інституту VBM [7]	Вартісно-орієнтоване управління – це філософія бізнесу, орієнтована на максимальне використання довгострокового багатства акціонерів шляхом збільшення вартості компанії.	концептуальний
Д.В. Гонтар [8, с. 211]	Вартісно-орієнтоване управління – це концепція управління, яка допускає прийняття фінансово-економічних рішень, заснованих на пріоритетності фінансових інтересів власників, концентрацію зусиль усіх осіб, що ухвалюють рішення, на ключових чинниках ринкової цінності з метою максимізації вартості підприємства.	концептуальний
Л.В. Шатило [9]	Вартісно-орієнтоване управління – це підхід щодо ухвалення фінансово-економічних рішень, заснований на пріоритетності фінансових інтересів власників і необхідності максимізації вартості компанії з урахуванням цілей стейкхолдерів як додаткової умови.	процесно-методичний

Джерело: систематизовано авторами за джерелами, вказаними в табл. 1

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах актуалізації розвитку економіки знань значний вплив на створення вартості підприємства здійснюють інноваційні знання та інформація, якими апелює суб'єкт господарювання, тобто його інтелектуальний капітал.

Під інтелектуальним капіталом ми розуміємо сукупність неявних активів, які підприємство повністю або частково контролює і використовує у процесі своєї діяльності для досягнення поставлених цілей та зростання конкурентоспроможності на ринку [1, с. 183]. Для того, щоб з'ясувати місце інтелектуального капіталу у сис-



Рис. 1. Основні характеристики вартісно-орієнтованого управління

Джерело: запропоновано авторами

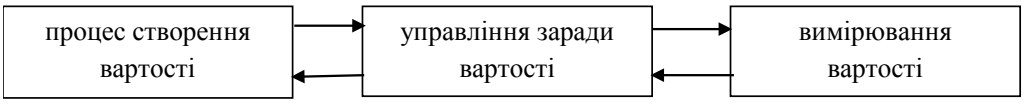


Рис. 2. Основні компоненти вартісно-орієнтованого управління

Джерело: систематизовано авторами за джерелами [4, с. 83; 7, с. 253; 10, с. 153]

Таблиця 2

Фактори впливу на зростання вартості підприємства

Автор, джерело	Фактори	Наявність серед факторів інтелектуального капіталу
Т.В. Гільорме, О.В. Пошивалова, Т.І. Ковальчук [5, с. 184]	Фактори макросередовища: ринкові, політичні, соціальні організаційно-правові.	-
	Фактори мікросередовища: матеріальний капітал, корпоративний капітал, організаційний капітал, людський капітал, управлінський капітал, інформаційний капітал.	У частині людського капіталу
О.О. Захаркін [11, с. 209]	Фактори некерованої підсистеми: економічна стабільність, інвестиційний клімат, розвиток фондового ринку, політичні фактори, розвиток технологій, правовий захист бізнесу, умови конкуренції, доступ на ринки.	-
	Фактори керованої підсистеми: фінансові ресурси, виробничі ресурси, управлінські ресурси, трудові ресурси.	У частині управлінських та трудових ресурсів.
М.В. Костель, Ю.Г. Шишова [12, с. 209]	– фактори операційної діяльності (обсяги реалізації, ціна, обсяг і частка витрат, виробнича потужність, ступінь використання основних засобів, продуктивність); – фактори фінансової діяльності (обсяги власного та залученого капіталу, фінансовий важіль, ліквідність, відсоткова ставка за кредитами, податкова ставка); – фактори інвестиційної діяльності, (обсяг і рентабельність інвестицій у виробництво, інвестиційні проекти, злиття та поглинання); – нефінансові (якісні) фактори (ділова репутація, позиція на ринку, рівень конкуренції в галузі, надійність постачальників, рівень корпоративного управління та соціальної відповідальності, людський капітал, інновації, прозорість та відкритість інформації.	У частині нефінансових (якісних) факторів (ділова репутація, людський капітал, інновації, інформація)

Джерело: узагальнено авторами за джерелами, вказаними в табл. 2

темі вартісно-орієнтованого управління, розглянемо сутність останнього.

Сьогодні в економічній та науковій літературі поняття вартісно-орієнтованого управління розглянуто вітчизняними та зарубіжними дослідниками з різних позицій (табл. 1).

Наявні визначення пов'язуємо із застосуванням науковцями таких підходів:

1) процесно-методичний [2, с. 8; 3; 5, с. 184; 6, с. 256; 9] (вартісно-орієнтоване управління розглядається як конкретний метод, процес чи інструмент прийняття рішень, спрямованих на збільшення реальної вартості підприємства);

2) концептуальний [4, с. 83; 7; 8, с. 211] (вартісно-орієнтоване управління представлене як концепція менеджменту, спрямована на приумноження вартості).

Провідною ідеєю вартісно-орієнтованого управління, як свідчать обидві концепції, є збільшення реальної вартості підприємства. Наголошуємо на тому, що наявність на підприємстві інтелектуального капіталу є чинником зростання реальної вартості суб'єкта господарювання. Враховуючи цей факт, вважаємо, що в умовах становлення і формування інтелектуальної економіки вартісно-орієнтоване управління – це скоординована сукупність управлінських дій, спрямованих на досягнення конкурентних переваг суб'єкта господарювання шляхом впливу на зростання його вартості у стратегічній перспективі за рахунок традиційних та інноваційних важелів впливу.

Наведене визначення, на нашу думку, розкриває три важливі характеристики вартісно-орієнтованого управління (рис. 1).

Місце інтелектуального капіталу вбачаємо у тому, що він є інноваційним важелем впливу на формування вартості підприємства, або, іншими словами, одним із факторів її створення.

На думку більшості науковців [4, с. 83; 6, с. 253; 10, с. 153], вартісно-орієнтоване управління складається з трьох основних компонентів (рис. 2). Місце інтелектуального капіталу та доданої вартості вбачаємо в першому та третьому компонентах відповідно.

Перший компонент пов'язаний з тим, як підприємство може збільшити або згенерувати максимальну майбутню вартістю. Важливе значення у цьому процесі відіграють фактори впливу, тобто ті змінні, які чинять вплив на зростання вартості. Підходи науковців до визначення основних факторів представлені в табл. 2.

Таким чином, узагальнюючи дані табл. 2, ми дійшли висновку, що одними з основних факторів впливу на формування вартості підприємства є елементи інтелектуального капіталу.

Таблиця 3

Основні моделі оцінки вартісно-орієнтованого управління

Показник	Розрахунок	Характеристика
Економічна додана вартість (EVA – Economic Value Added)	EVA = NOPAT – WACC × C, де NOPAT – чистий операційний прибуток після виплати податків; WACC – середньозважена вартість капіталу; C – інвестований капітал.	EVA ґрунтується на порівнянні прибутку підприємства за певний період із витратами на капітал, інвестований у відповідному періоді. Економічна додана вартість характеризує величину вартості, створеної понад очікування капіталодавців.
Ринкова додана вартість (MVA – Market Value Added)	MVA = MV – C, де MV – ринкова вартість акціонерного та боргового капіталу; C – інвестований капітал.	Критерій, який допомагає зрозуміти, як ринок оцінює перспективи створення майбутніх EVA. MVA – це премія, якою ринок нагороджує компанію, окрім вкладених в неї грошей інвесторами.
Додана грошова вартість (CVA – Cash Value Added)	CVA = AOCF – WACC × TA, де AOCF – скоригований операційний грошовий потік; TA – скориговані активи.	Оцінка здатності менеджменту генерувати грошові потоки під час провадження бізнесу, враховуючи вартість капіталу.
Додана акціонерна вартість (SVA – Shareholder Value Added)	SVA = DV – BV, де DV – дисконтована вартість акціонерного капіталу; BV – балансова вартість акціонерного капіталу.	Застосовується за наявності у підприємства довго- і/або середньострокових планів розвитку для прогнозування майбутніх грошових потоків.
Грошова рентабельність інвестицій (CFROI – Cash Flow Return on Investment)	CFROI = GCF/GI, де GCF – Gross Cash Flow (валовий грошовий потік); GI – Gross Investment (валові інвестиції).	Характеризує частку постійного грошового потоку, що генерується бізнесом в поточному році, та знаходить вираження.

Джерело: систематизовано авторами за джерелами [3; 4; 13]

Найчастіше їх відносять до групи внутрішніх якісних показників, адже очевидним є вплив інтелектуального капіталу саме на поліпшення якісних характеристик функціонування підприємства, а саме його ділової репутації, конкурентоспроможності тощо. Водночас необхідно відзначити комплексність впливу інтелектуального капіталу на вартість підприємства, а не лише його окремих елементів.

Ключовим елементом вартісно-орієнтованого управління для конкретного підприємства є вибір показника, який має бути в центрі процесу управління, а також формування чіткої схеми його розрахунку. Найпоширенішими є п'ять показників, які використовуються в контексті вартісно-орієнтованого управління (табл. 3). Серед них є і показник економічної доданої вартості.

Поділяємо думку вітчизняних науковців про те, що саме економічна додана вартість є основним та найбільш поширеним показником оцінки вартісно-орієнтованого управління. Так, С.Ф. Голов [13, с. 7] зазначає, що економічна додана вартість є підґрунтям для впровадження вартісно-орієнтованого менеджменту. Сьогодні понад 300 великих компаній в світі, зокрема такі відомі транснаціональні корпорації, як «AT&T», «Coca-Cola», «Eli Lilly», «Quaker Oats», «CPX», «Siemens», «Whirlpool», успішно застосовують економічну додану вартість.

Останнім часом, все частіше в наукових колах обговорюється теза щодо необхідності акцентування уваги саме на доданій вартості, а не на бухгалтерському прибутку як основному показнику ефективності діяльності сучасного підприємства. Як зазначає А.В. Зайцева [14, с. 7], показник доданої вартості визначається як різниця між ринковою вартістю продукції, виробленої підприємством, та вартістю придбаних ним у постачальників і спожитих у виробництві сировини, матеріалів, послуг, що кількісно розраховується як сума операційного прибутку, амортизаційних відрахувань, заробітної плати й соціальних платежів.

Зазначимо, що, хоча економічна додана вартість і є модифікованим показником доданої вартості, проте саме її використання у межах вартісно-орієнтованого управління дає змогу підійти комплексно до управління ефективністю використання як традиційних ресурсів, так і інтелектуального капіталу.

Сьогодні в теоретичних розробках науковців представлена значна кількість методів оцінки інтелектуального капіталу, однак жоден з них не є універсальним. Найбільш поширеною в наукових колах є класифікація, запропонована К.Е. Свейбі [15], відповідно до якої виокремлено 4 категорії виміру інтелектуального капіталу (табл. 4).

Як свідчить табл. 4, серед методів оцінювання інтелектуального капіталу є і економічна додана вартість (EVA) – показник оцінки вартісно-орієнтованого управління. Концепція EVA була розроблена в США у 1980-х рр. компа-

Таблиця 4

Класифікація методів оцінки інтелектуального капіталу

Методи прямого виміру	Методи ринкової капіталізації	Методи віддачі на активи	Методи підрахунку балів
Технологічний брокер	Ринкова/балансова вартість	EVA	Scandia Navigator
Вартісний оглядач	Коефіцієнт Тобіна	CIV	Монітор нематеріальних активів
Оцінювання інтелектуальних активів		VAIC	Збалансована система показників

Джерело: узагальнено авторами за джерелом [15]

Таблиця 5

Інтерпретація показника EVA

Значення EVA	Підприємство	Інтерпретація
EVA>0	ПАТ «Мотор Січ» (2014-2016 рр.); ПАТ «Запоріжсталь» (2014-2015 рр.); ПАТ «Запоріжкокс» (2015-2016 рр.); ПАТ «ЗТР» (2014, 2016 рр.); ПАТ «Дніпроспецсталь» (2016 р.)	Свідчить про зростання реальної вартості підприємства, що стимулює подальші наміри власника вносити кошти у підприємство
EVA=0	Реальна вартість підприємств дорівнює балансовій вартості чистих активів. Значної вигоди власник не отримує, його виграш дорівнює нулю.	
EVA<0	ПАТ «Запоріжкокс» (2014 р.); ПАТ «ЗТР» (2015 р.); ПАТ «Дніпроспецсталь» (2014-2015 рр.).	Власники втрачають вкладений в підприємство капітал за рахунок втрати альтернативної дохідності.

Джерело: складено авторами

нією «Stern Stewart & Co» [16], які визначили її як єдиний показник, який використовується для того, щоб відстежити повністю весь процес створення вартості бізнесу. На їхню думку, EVA – це не стратегія, а спосіб, за допомогою якого вимірюються результати.

Зазначимо, що показник EVA дає змогу оцінити ефективність використання капіталу з урахуванням втраченої вигоди, тобто прибутку, який не був отриманий через відмову від альтернативного використання інвестованого капіталу. У системі традиційного бухгалтерського обліку така альтернативність не враховується. Компанією «Stern Stewart & Co» для обчислення показника EVA було розроблено близько 160 поправок до статей балансу та звіту про фінансові результати, проте в кожному конкретному випадку доцільно використовувати лише деякі з них.

Проведений нами розрахунок економічної доданої вартості промислових підприємств м. Запоріжжя показав, що лише одне підприємство стабільно протягом трьох років має додатне значення EVA (табл. 5).

Щодо оцінки інтелектуального капіталу, то, коли показник EVA є більшим за нуль, це свідчить про його наявність та ефективне використання.

Проте зазначимо, що лише на основі показника EVA неможливо визначити, за рахунок інтелектуального капіталу чи інших факторів відбулося зростання вартості підприємства. До того ж EVA має як переваги, так і недоліки (табл. 6), які, можливо, і вплинули на якість розрахунків.

На основі проведеного дослідження сутності вартісно-орієнтованого управління та особливостей використання такого показника, як економічна додана вартість, маємо можливість встановити взаємозв'язок між вартісно-орієнтованим управлінням, інтелектуальним капіталом та показником EVA у контексті діяльності суб'єктів господарювання в умовах економіки знань.

На нашу думку, модель вартісно-орієнтованого управління з урахуванням інтелектуального капіталу та показника EVA можна представити у вигляді схеми, поданої на рис. 3.



Рис. 3. Модель вартісно-орієнтованого управління в умовах економіки знань

Джерело: запропоновано авторами

Таблиця 6

Переваги та недоліки використання економічної доданої вартості*

Переваги	Недоліки
Досить повно враховує всі складові вартості підприємства, забезпечує можливість інтеграції процесу вартості підприємства в систему оцінки результатів діяльності.	Авторитетні дослідження «KPMG», «McKinsey&Co» демонструють відсутність тісного зв'язку між зростанням показника EVA та вартості бізнесу.
Може використовуватися як інструмент мотивації менеджерів та дає змогу вищому керівництву створити систему стимулювання і контролю, спрямовану на зростання вартості.	Низка труднощів, пов'язаних зі значними розрахунками, необхідністю коригувань, які знижують якість показника.
Підвищує прибутковість підприємства за рахунок більш ефективного використання капіталу та зменшення витрат на його залучення.	Навіть незначні коливання у вартості капіталу можуть спричинити вагомі зміни показника EVA.

Джерело: узагальнено авторами за джерелами [13; 17; 18]

Відповідно до запропонованої моделі вартісно-орієнтоване управління розглядаємо у двох напрямах:

1) як процес створення вартості сучасним підприємством за участю такого фактору, як інтелектуальний капітал;

2) як систему оцінювання вартості за допомогою показника економічної доданої вартості (EVA).

При цьому наявність тісного зв'язку між економічною доданою вартістю та інтелектуальним капіталом підтверджується тим, що EVA може бути і методом оцінки інтелектуального капіталу, і одночасно показником сукупної ефективності діяльності підприємства.

Переваги та недоліки вартісно-орієнтованого управління представлено в табл. 7.

Враховуючи дані табл. 7, зазначимо, що вартісно-орієнтований підхід відкриває нові можливості шляхом залучення інтелектуального капіталу до сфери управління. Це може бути першим кроком до введення інтелектуального капіталу у процес обліково-аналітичного забезпечення функціонування сучасного підприємства.

Висновки. Таким чином, враховуючи вимоги сучасного ринку та інформаційні потреби користувачів фінансової інформації, вважаємо, що всебічного поширення набуває концепція вартісно-орієнтованого управління.

В умовах економіки знань вартісно-орієнтоване управління пропонуємо розуміти як скоординовану сукупність управлінських дій, спрямованих на досягнення конкурентних переваг підприємства шляхом впливу на зростання його вартості у стратегічній перспективі за рахунок традиційних та інноваційних важелів впливу.

Місце інтелектуального капіталу вбачаємо у тому, що він є інноваційним важелем впливу на формування вартості підприємства, тобто одним із факторів її створення.

З'ясовано, що основним та найбільш поширеним показником оцінки вартісно-орієнтованого управління є економічна додана вартість, яка може бути методом комплексної оцінки інтелектуального капіталу у процесі його обліково-аналітичного забезпечення на внутрішньому рівні управління підприємством. Проведений розрахунок економічної доданої вартості промислових підприємств м. Запоріжжя показав, що лише одне підприємство (ПАТ «Мотор Січ») стабільно протягом трьох років має додатне значення EVA і, відповідно, інтелектуальний капітал, який генерує вартість. Проте зазначимо, що на основі лише показника EVA неможливо визначити, за рахунок інтелектуального капіталу чи інших факторів відбулося зростання вартості підприємства.

На основі проведеного дослідження запропоновано модель вартісно-орієнтованого управління, яка враховує взаємозв'язок між вартісно-орієнтованим управлінням, інтелектуальним капіталом та економічною доданою вартістю. Сутність моделі полягає у розгляді в її межах вартісно-орієнтованого управління з двох позицій: 1) як процесу створення вартості за участю такого фактору, як інтелектуальний капітал; 2) як систему оцінювання вартості за допомогою показника економічної доданої вартості (EVA). При цьому наголошуємо на існуванні тісного

Таблиця 7

Переваги та недоліки вартісно-орієнтованого управління

Переваги	Недоліки
можливість використання всередині підприємства (тобто на всіх етапах створення вартості)	неточність розрахунків для підприємств малого бізнесу через складність прогнозування вартості грошових потоків;
концепція буде зрозумілою для зовнішніх користувачів	досить великі затрати з практичного впровадження
має позитивний ефект для аналізу розподілу ресурсів	необхідність переведення показників бухгалтерського обліку в показники, що мають економічну сутність
дає змогу краще зрозуміти альтернативні переваги інвестиційних джерел	
може використовуватися як інструмент аналізу стратегії підприємства	складність вимірювання ключових показників теорії вартісно-орієнтованого менеджменту
виявляє позитивний ефект на загальний фінансовий результат;	
допомагає менеджменту підприємства сфокусуватися на факторах, що створюють вартість, і дає змогу створити більш високу акціонерну вартість	користувачі можуть бути дезорієнтовані, якщо зростання вартості відбуватиметься під час падіння бухгалтерського прибутку, і навпаки
Переваги в контексті інтелектуального капіталу	
Врахування значення інтелектуальних ресурсів у процесі створення вартості	
Можливість оцінки інтелектуального капіталу через вартісно-орієнтовані показники	

Джерело: узагальнено автором за джерелами [3; 4; 7]

взаємозв'язку між інтелектуальним капіталом та показником EVA.

Таким чином, перспективним напрямом подальших наукових пошуків є проведення оцінки інтелектуального капіталу підприємств за допомогою інших методик та порівняння отриманих результатів з показником економічної доданої вартості задля аналізу можливості його відображення у системі бухгалтерського обліку та звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проскуріна Н.М. Інтелектуальний капітал та нематеріальні активи підприємства: підходи до розмежування дефініцій / Н.М. Проскуріна, О.О. Дядюн // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2016. – Вип. 21. – Ч. 1. – С. 181-185.

2. Колос І.В. Вартісно-орієнтоване управління підприємством (на прикладі підприємств легкої промисловості): автореф. дис. ... канд. екон. наук / І.В. Колос; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. – К., 2007. – 21 с.

3. Мартін Дж. VBM – управління, що базується на вартості: Корпоративна відповідь революції акціонерів / Дж. Мартін; пер. з англ.; за ред. О.Б. Максимової, І.Ю. Шарапової. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 272 с.

4. Котуха І.А. Проблеми вибору ключових показників вартісно-орієнтованого управління / І.А. Котуха // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – 2013. – № 50. – С. 82-86.

5. Бухгалтерський облік в управлінні вартістю підприємства / [Т.В. Гільорме, О.В. Пошивалова, Т.І. Ковальчук] // Вісник Херсонського національного університету. – 2016. – Вип. 18. – Ч. 1. – С. 184-186.

6. Сотніков А.В. Еволюція концепції вартісно-орієнтованого управління / А.В. Сотніков // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: збірник наукових праць / відп. ред. О.Є. Кузьмін. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 252-257.

7. Value Based Management (VBM) Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vbminstitute.com

8. Гонтар Д.Д. Сутність вартісно-орієнтованого управління банком / Д.Д. Гонтар // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1. – С. 205-213.

9. Шатило Л.В. «Value-Based Management» в українських реаліях: чи варто вітчизняним компаніям добре вартувати? / Л.В. Шатило [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bankchart.com.ua

10. Захаркін О.О. Вартісно-орієнтоване управління на основі стейкхолдерського підходу в контексті інноваційного розвитку підприємства / О.О. Захаркін // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10. – С. 149-157.

11. Захаркін О.О. Фактори формування вартості в контексті вартісно-орієнтованого підходу управління підприємством / О.О. Захаркін // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 7. – С. 208-214.

12. Костель М.В. Вартісно-орієнтоване управління підприємствами в умовах екологоорієнтованого розвитку на основі методу вартісних розривів / М.В. Костель, Ю.Г. Шишова // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 292-298.

13. Голов С.Ф. Облік і звітність на основі концепцій доданої вартості / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 8-9. – С. 2-13.

14. Зайцева А.В. Управління доданою вартістю на підприємстві: автореф. дис. ... канд. екон. наук / А.В. Зайцева; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 20 с.

15. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets / K.-E. Sveiby [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm

16. Stern Stewart & Co [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sternstewart.com

17. Андрійчук Р.В. Економічна додана вартість в оцінці ефективності діяльності підприємства / Р.В. Андрійчук // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 65-72.

18. Свідерська І.М. Економічна додана вартість: теоретичні аспекти обрахунку та використання показника / І.М. Свідерська // Економіка та держава. – 2013. – № 11. – С. 52-54.

УДК 657

ОБЛІК КАПІТАЛУ БАНКУ В КОНТЕКСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

ACCOUNTING FOR CAPITAL OF BANK IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL STANDARDS OF FINANCIAL REPORTING IN UKRAINE

Супрунова І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет

У статті розкрито особливості гармонізації бухгалтерського обліку капіталу банку до норм Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) у рамках виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом та реалізації Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Проаналізовано порядок облікового відображення капіталу банку відповідно до вимог чинного законодавства України.

Ключові слова: *капітал банку, облік капіталу банку, Міжнародні стандарти фінансової звітності.*

В статье раскрыты особенности гармонизации бухгалтерского учета капитала банка с нормами Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в рамках выполнения Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом и реализации Комплексной программы развития финансового сектора Украины к 2020 году. Проанализирован порядок учетного отражения капитала банка согласно требованиям действующего законодательства Украины.

Ключевые слова: *капитал банка, учет капитала банка, Международные стандарты финансовой отчетности.*

The peculiarities of harmonization of accounting for capital of bank with the International Financial Reporting Standards (IFRS) in the framework of the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the European Union and the implementation of the Comprehensive Program for the Development of the Financial Sector of Ukraine until 2020 have been disclosed. The procedure of accounting reflection of capital of bank in accordance with the requirements of the current legislation of Ukraine has been analyzed.

Keywords: *capital of bank, accounting for capital of bank, International Financial Reporting Standards.*

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку банківського ринку України характеризуються безперервним процесом фінансової глобалізації та лібералізації режиму міжнародного переміщення капіталу, посиленням конкуренції в банківській сфері й розвитком банківських інновацій. Для забезпечення можливості зіставлення результатів діяльності українських та закордонних банків, а також для полегшення сприйняття інформації закордонними інвесторами і контрагентами фінансова звітність українських банків повинна формуватися відповідно до нормативних документів, прийнятих у міжнародній практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань, пов'язаних з обліком капіталу банку, зробили вітчизняні вчені, такі як М.Д. Алексеєнко, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, Л.М. Кіндрацька, О.М. Петрук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи науковий доробок вказаних авторів, слід зазначити, що потребує подальшого дослідження питання удосконалення організаційно-методичного забезпечення облікового відображення капіталу банку відповідно до вимог міжнародних стандартів.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є висвітлення питань імплементації Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні в частині капіталу банку та його відображення в бухгалтерському обліку банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У рамках виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом та реалізації Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року [1] Національний банк України продовжує імплементувати

норми директив ЄС за підтримки ЄС. Зокрема, одними з дев'яти основних завдань реформування фінансового сектору України, окреслених в рамках проекту ЄС «Технічна допомога за пріоритетними напрямами фінансового сектору» (EU-FINSTAR), є запровадження МСФЗ і таксономії FINREP-XBRL, а також приведення бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів.

Станом на 2017 рік вже є конкретні результати проекту EU-FINSTAR, покликаного допомогти фінансовим регуляторам України створити сектор фінансових послуг, який буде здатний забезпечити стабільні, безпечні та ефективні фінансові ринки для повноцінного входження до єдиного внутрішнього ринку з ЄС. Зокрема, було розроблено нове законодавство про іноземну валюту, аудиторську діяльність, а також підготовлені зміни до Закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. НБУ також реалізує такі проекти, як таксономія XBRL FINREP та міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ 9) для банківського сектору [2].

Міжнародні стандарти фінансової звітності нині виступають ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває результати діяльності банків; створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань; дає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати наявні фінансові ризики, а також порівнювати результати діяльності банків для забезпечення адекватної оцінки їхнього потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень.

Основними передумовами гармонізації фінансової звітності банків України до вимог за МСФЗ стали входження України до світової економічної спільноти; зростання інвестицій у фінансовий ринок України; потреба користувачів звітності в чіткій, достовірній інформації; підвищення ефективності управління банками та створення умов для проведення внутрішнього і зовнішнього аудиту за міжнародними стандартами. Упровадження МСФЗ у систему обліку банків України передбачає зміну ідеології бухгалтерського обліку фінансових інструментів; адаптацію Плану рахунків бухгалтерського обліку в банках; удосконалення аналітичного обліку в банках; поліпшення корпоративного управління і рівня довіри з боку ринку та оптимізацію програмного забезпечення.

Сьогодні методологія бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності комерційних банків України в більшості положень відповідає вимогам МСФЗ. Застосування банками у своїй діяльності міжнародних стандартів фінансової звітності дає можливість відображати у звітності якісну і повну фінансову інформацію. Вивчення практичних аспектів еволюції методичних підходів до складання фінансової звітності банків України в напрямі імплементації положень МСФЗ дає підстави стверджувати, що цей процес сприяє зростанню рівня транспарентності як окремих банків, так і банківської системи загалом.

Погоджуємося з думкою доктора економічних наук Т.Г. Савченка про те, що за час адаптації вітчизняної системи обліку та звітності відповідно до вимог МСФЗ пройдено шлях від поверхневого і механічного розуміння і застосування МСФЗ до їх досить глибокого, осмисленого і професійного застосування. Але проблеми адаптації системи бухгалтерського обліку і звітності банків та інших суб'єктів господарювання до МСФЗ продовжують існувати. Причому ці проблеми мають неоднозначний і багатоаспектний характер [3, с. 224-225].

Загальними проблемами впровадження положень МСФЗ у методологію бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності банками України є відсутність в Україні відповідної інфраструктури, що значно ускладнює використання в обліку методу оцінки за справедливою вартістю; обмеженість статистичних даних для використання їх у процесі оцінки, що ускладнює або унеможливлює процес оцінки реальної вартості активів, зобов'язань, капіталу та фінансових результатів; необхідність підготовки кваліфікованих спеціалістів з високим рівнем знань МСФЗ; постійні зміни у вимогах МСФЗ, що потребують їх безперервного моніторингу, вивчення для адаптації та впровадження.

Крім того, що стосується капіталу банків, то ситуація ускладнюється економічними негараздами, які сколихнули фінансову систему країни. Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи» від 4 липня 2014 року № 1586-VII [4] мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність, збільшено зі 120 млн. грн. до 500 млн. грн. З метою виконання положень вказаного Закону Національним банком України розроблено графік поступової зміни статутного капіталу відповідно до вимог, а саме до розміру, не меншого 120 мільйонів гривень – до 17 червня 2016 року; 200 мільйонів гривень – до 11 липня 2017 року; 300 мільйонів гривень – до 11 липня 2018 року; 400 мільйонів гривень – до 11 липня 2019 року; 450 мільйонів гривень – до 11 липня 2020 року; 500 мільйонів гривень – до 11 липня 2024 року. Згідно з даними НБУ станом на початок 2016 року в Україні функціонували 19 банківських установ, обсяг статутного капіталу яких був меншим за 120 млн. грн. За підсумком 2016 року кількість таких установ скоротилась до трьох.

З огляду на значні обсяги докапіталізації низки банківських установ та виключення з порядку розрахунку статистичних показників НБУ банків, що визнані неплатоспроможними, обсяг власного капіталу банківської системи України протягом 2016 року збільшився на 19,4%, а станом на 1 січня 2017 року складає

123,78 млрд. грн. Адекватність регулятивного капіталу станом на 1 січня 2017 року є дещо вищою за граничний мінімум (10%) та складає 13% (рис. 1).

Проблема капіталізації банківського сектору в Україні є визначальною для Національного банку України, оскільки низький рівень капіталізації вітчизняних банків не в змозі забезпечити банківськими ресурсами реальний сектор економіки. На думку кандидата економічних наук О.П. Сідельник, найбільш гостро проблема капіталу стоїть перед комерційними банками з українськими власниками, також найчастіше власники банків не готові збільшувати капітал у поточних ринкових умовах і на тлі задекларованого курсу подальшого очищення системи. Необхідно впроваджувати механізми економічного зростання, стабільно позитивне сальдо платіжного балансу, посилення захисту прав як кредиторів, так і позичальників, а також, звісно, посилення довіри та фінансової грамотності потенційних споживачів банківських послуг [6, с. 56].

Важливим складником бухгалтерського обліку банку є облік капіталу. З метою забезпечення відповідності бухгалтерського обліку капіталу банків нормам МСФЗ в 2015 році Національним банком України було прийнято низку змін до нормативних актів, які регламентують це питання (табл. 1).

У зв'язку з виключенням з Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України рахунків [8] 5001 та 5003 облік статного капіталу набуває такого вигляду:

– до моменту державної реєстрації банку: Д-т Кореспондентський рахунок, поточний рахунок, каса К-т 5004 «Незареєстрований статутний капітал» (на суму попередніх внесків акціонерів (учасників) до статутного капіталу банку);

– після державної реєстрації статутного капіталу відповідно до вимог законодавства України: Д-т 5004 «Незареєстрований статутний капітал», К-т 5000 «Статутний капітал банку» (на суму попередніх внесків до статутного капіталу); Д-т Кореспондентський рахунок, поточний рахунок, каса К-т 5000 «Статутний капітал банку» (на суму отриманих внесків після реєстрації банку); Д-т Кореспондентський рахунок, поточний рахунок, каса К-т 5010 «Емісійні різниці» (на суму емісійних різниць).

Висновки. В умовах необхідності виконання комерційними банками зобов'язання щодо збільшення статутного капіталу до 500 мільйонів гривень в період до 11 липня 2024 року внесені Національним банком України зміни до

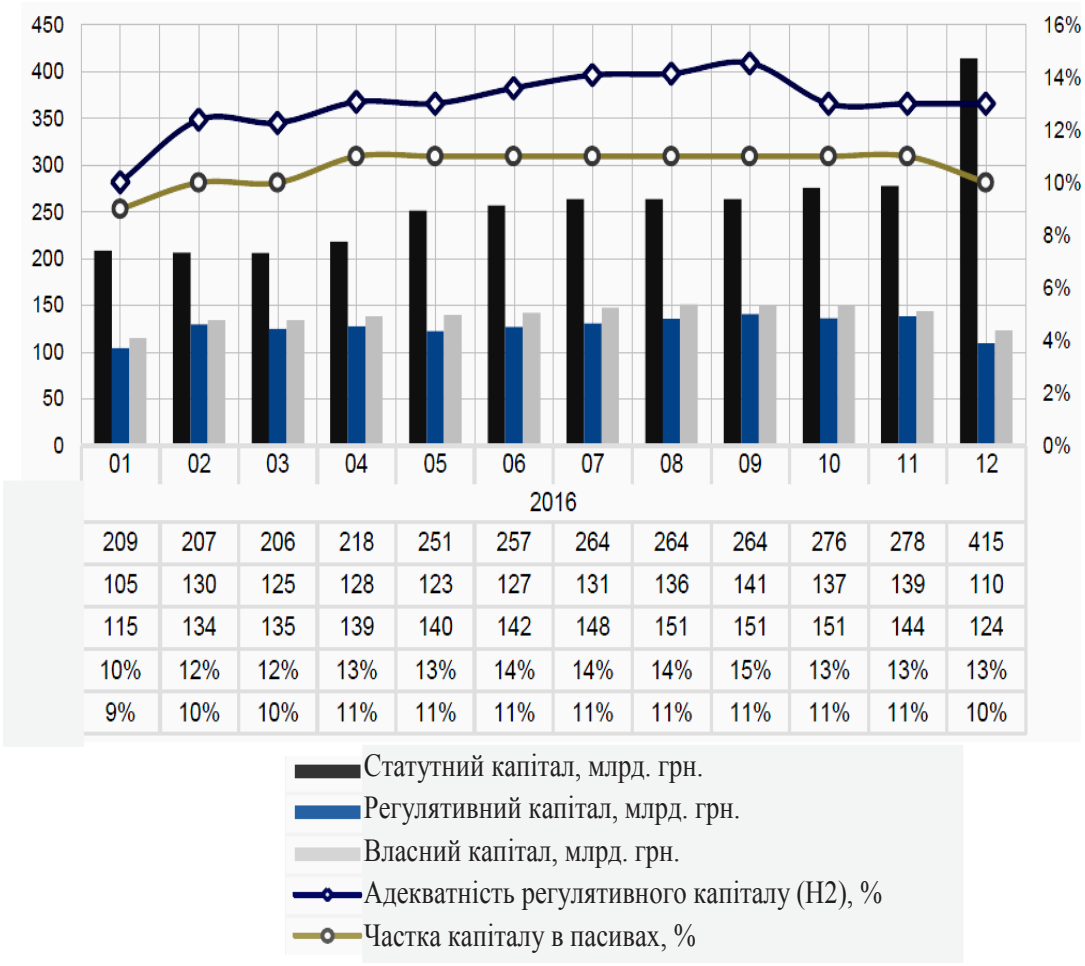


Рис. 1. Динаміка основних показників власного капіталу банків України [5, с. 16]

Таблиця 1

Нормативне регулювання обліку капіталу банків України [7]

№ з/п	Нормативно-правовий акт	Основні зміни, що стосуються обліку капіталу банку	Результат
1	Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами та фінансовими інвестиціями в банках України, затверджена постановою Правління НБУ від 22 червня 2015 року № 400	Облік внесків до статутного капіталу до державної реєстрації за рахунком класу 5; облік привілейованих акцій власної емісії, за якими банк-емітент має зобов'язання викупу у акціонера (держателя) або виплати дивідендів на визначену дату чи за вимогою акціонера як фінансове зобов'язання	Забезпечення відображення в бухгалтерському обліку операцій з цінними паперами в банках відповідно до вимог МСФЗ, зокрема МСБО (IAS) 32 «Фінансові інструменти: подання»
2	Зміни до Інструкції з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України, затвердженої Постановою Правління НБУ від 22 червня 2015 року № 401	Відображення операцій з акціонерами за рахунками класу 5	Змінено відповідно до МСБО (IAS) 32 «Фінансові інструменти: подання»; МСБО (IAS) 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»
3	Зміни до Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України та Інструкції про застосування Плану рахунків, затверджених Постановою Правління НБУ від 22 червня 2015 року № 402	Введено рахунки для обліку зобов'язань за привілейованими акціями в класі 3; введено рахунок для обліку інших додаткових внесків акціонерів в класі 5 група 501	Змінено відповідно до МСБО (IAS) 32 «Фінансові інструменти: подання»; МСБО (IAS) 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»; МСБ0 (IAS) 1 «Подання фінансових звітів»
4	Зміни до Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України, затверджених Постановою Правління НБУ від 22 червня 2015 року № 403	Відображення операцій з акціонерами в класі 5	Змінено відповідно до МСБ0 (IAS) 1 «Подання фінансових звітів»

облікових процедур щодо формування та реєстрації статутного капіталу банків сприятимуть поліпшенню облікового процесу щодо формування, реєстрації та перереєстрації статутного капіталу як основної складової власного капіталу, що забезпечить можливість отримання достовірної інформації про розмір і склад капіталу банку, прозорість та відкритість його відображення у фінансової звітності як основи підвищення рівня довіри до комерційних банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: затверджена Постановою Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/v0391500-15/print1500023289081756

2. НБУ продовжує імплементувати норми директив ЄС // Прес-реліз НБУ- 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=49511147&showTitle=true

3. Савченко Т.Г. Значення фінансової звітності в забезпеченні транспарентності банківської діяльності / Т.Г. Савченко, А.О. Закутняя // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 1. – С. 222-227. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2014_1_45

4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи: Закон України від 4 липня 2014 року № 1586-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1586-18

5. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf

6. Сідельник О.П. Аналіз процесів капіталізації банків України / О.П. Сідельник // Вісник Університету банківської справи. – 2016. – № 1-2. – С. 53-57.

7. Супрунова І.В. Облік капіталу банку в контексті імплементації міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні / І.В. Супрунова // Розвиток бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту у XXI столітті: тези виступів Міжнар. наук.-практ. конф. (6-7 листопада 2015 року, м. Житомир). – Житомир, 2015. – С. 131-132.

8. План рахунків бухгалтерського обліку банків України: затверджений Постановою Правління Національного банку України від 17 червня 2004 року № 280 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0918-04

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 368.1

АВТОМАТИЗАЦІЯ РОБОЧОГО МІСЦЯ СТРАХОВОГО АГЕНТА

AUTOMATION OF THE WORKPLACE OF THE INSURANCE AGENT

Зінов'єва О.Г.
старший викладач кафедри комп'ютерних наук,
Таврійський державний агротехнологічний університет

Беккауер А.О.
асистент кафедри комп'ютерних наук,
Таврійський державний агротехнологічний університет

У статті розглядаються особливості побудови автоматизованого робочого місця (АРМ) страхового агента на прикладі створеного мобільного програмного модуля. На основі аналізу вимог та завдань, які вирішуються АРМ, розроблений алгоритм функціонування моделі. Розроблений програмний модуль призначений для використання працівниками страхової компанії.

Ключові слова: *автоматизоване робоче місце, мобільний програмний модуль, інтерфейс, проектування, інформаційні технології, програмне забезпечення, страховий агент.*

В статье рассматриваются особенности построения автоматизированного рабочего места (АРМ) страхового агента на примере разработанного мобильного программного модуля. На основе анализа требований и задач, решаемых АРМ, разработан алгоритм функционирования модели. Разработанный программный модуль предназначен для использования сотрудниками страховой компании.

Ключевые слова: *автоматизированное рабочее место, мобильный программный модуль, интерфейс, проектирование, информационные технологии, программное обеспечение, страховой агент.*

In work requirements and features of construction of the automated workplace (AWP) of the insurance agent are considered on an example of the developed mobile program module. Based on the analysis of the requirements and tasks solved by the workstation, an algorithm for the functioning of the model was developed. The developed software module is intended for use by employees of the insurance company.

Keywords: *automated workstation, mobile software module, interface, design, information technology, software, insurance agent.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Страхування життя є важливим засобом соціального забезпечення людини. Для працездатного населення цей вид страхування дає можливість компенсувати втрату доходу у зв'язку зі смертю годувальника, ушкодженням здоров'я, тимчасовою або повною втратою працездатності, виходом на пенсію тощо.

Робота страховика пов'язана з великим обсягом інформації. Якщо інформація подана у паперовому вигляді, то це значно підвищує навантаження на працівника страхової компанії. Тому питання автоматизації цього процесу і розроблення саме мобільного додатку стає нагальним питанням для ефективної роботи страхових агентів.

Мобільний програмний модуль повинен давати можливість оброблення поточної інформації, що виникає під час дистанційної роботи страхового агента. Програмний модуль повинен мати простий та зручний інтерфейс. Результатом роботи додатку має бути надання візуально зручної для подальшого використання графічної та спеціалізованої інформації. При цьому користувач додатку не повинен бути прив'язаний до робочого місця та повинен мати змогу працювати з наданою інформацією дистанційно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. У роботах [1], [2], [4] розглянуті принципи створення автоматизованих робочих місць, такі як системність, гнучкість, стійкість, ефективність.

Викладено підхід до впровадження автоматизованого робочого місця для автоматизації виробничих процесів і процесів управління. Також розглянуті підсистеми, які входять до складу автоматизованого робочого місця (технічна, інформаційна, програмна та організаційна). Усі зазначені дослідження спрямовані на висвітлення питань автоматизації процесів управління бізнесом, і тому не повною мірою враховують специфіку функціонування страхового агентства. Сьогодні нагальним є питання узагальнення відомих підходів до створення типових автоматизованих робочих місць для діяльності підрозділів, які приймають участь в адміністративно-господарській діяльності, для успішного здійснення інформатизації зазначеного сегменту діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сьогодні існує велика кількість програмних засобів для реалізації страхувальної діяльності. Найбільш розповсюдженими є система Flextera Insurance від компанії «Діасофт» та «1С: Страхова компанія КОРП», заснована на платформі «1С: Підприємство 8.3».

У таблиці 1 наведена порівняльна характеристика сучасних систем страхування.

На основі проведеного аналізу можна сформулювати вимоги до системи. Необхідно:

– розробити систему, яка забезпечить роботу страхового агента з використанням мобільних пристроїв;

– створити систему оформлення страхування з мобільних пристроїв;

– створити довідник, за допомогою якого можна швидко знайти потрібну довідкову інформацію, необхідну для роботи.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – здійснити аналіз автоматизованого робочого місця для страхового агента.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Автоматизоване робоче місце – це програмно-технічний комплекс, призначений для автоматизації діяльності певного виду. АРМ поєднує програмно-апаратні засоби, які організують взаємодію людини з комп'ютером, дають можливість введення інформації та її виведення (через периферійні пристрої) [5]. Створення автоматизованих робочих місць дає змогу ефективно обробляти великі обсяги інформації, застосовувати індивідуальний підхід до автоматизації саме тих функцій, які здійснюються обраним для автоматизації підрозділом.

Для ефективної роботи мобільної системи та підвищення її продуктивності повинні бути реалізовані шляхи взаємодії цієї системи зі стаціонарними обчислювальними машинами та їхніми базами даних. Цю необхідність можна вирішити двома шляхами: реалізацією потоку даних за допомогою фізичного підключення мобільної системи або з використанням безпровідних мереж.

Розроблюваний мобільний додаток, встановлений на мобільний пристрій кожного зв страхових агентів підприємства, після надання користувачем інструкцій формує звіт та відправляє

Таблиця 1

Порівняльна характеристика систем страхування

Фірма-виробник	**«Діасофт»**	**«Аксіома-Софт»**
Назва	**Flextera Insurance**	**«1С: Страхова компанія КОРП»**
Функціональність	Дає змогу фінансовим організаціям формувати обов'язкову звітність для регулювальних органів і різну управлінську звітність для аналізу продуктивності та ефективності своїх продуктів, відділень та персоналу.	Дає змогу автоматизувати бізнес-процеси компанії із взаємодії зі страхувальниками, партнерами та агентами.
Інтерфейс користувача	Аналітичний центр. Обов'язкова звітність. Управлінська звітність. Статистична звітність. Звіти. Звітність МСФЗ.	Калькулятори. Перевірка введених даних в 1С. Веб-портали для клієнтів і агентів. Інтелектуальне розмежування доступу. Друк полісів та інших документів. Інші функції для агентів.
Допомога користувачу	Рішення призначене для автоматизації обслуговування клієнтів у пунктах продажів страхової компанії. Забезпечує якісне обслуговування будь-якого клієнта компанії з питань укладення та супроводу договорів прямого страхування з різних напрямів страхового бізнесу. Для кожного з напрямів забезпечується оброблення бізнес-процесів з урахуванням їх специфіки та зручності роботи для кінцевого користувача.	Функціонал програми дає змогу підвищити ефективність управління, якість послуг, наданих клієнтам компанії, і скорочує трудовитрати, пов'язані з побудовою звітності та проведенням взаєморозрахунків із різними контрагентами.

його на сервер в офісі, де проходить необхідну кінцеву обробку та внесення до бази даних. Сервер пов'язаний із персональними машинами системного адміністратора та директора локальною мережею.

Передбачається, щоб розроблений мобільний додаток мав можливість запуску за такої мінімальної конфігурації смартфона або планшета на базі Android 4.1 (до Android 5.0):

– процесор із тактовою частотою 600 МГц або вище;

– обсяг оперативної пам'яті – 248 Мб або більше;

– постійна пам'ять пристрою – 512 Мб або більше.

Також необхідна наявність у мобільному пристрої Wi-fi або 3G, що повинен задовольняти потребу у швидкій передачі потокових даних.

Ринок страхових послуг – це складний механізм, на якому співпрацюють страховики, страхувальники, застраховані особи, страхові посередники та інші професійні учасники.

Як відомо, продаж страхової послуги може здійснюватися двома найбільш використовуваними способами:

– за допомогою прямого продажу;

– за допомогою продажу через страхових посередників.

Для розроблення мобільного програмного модуля для страхових агентів приватного акціонерного товариства страхової компанії «Оранта-Січ» було взято мову програмування Java та середовище розроблення Android Studio.

Java – об'єктно орієнтована мова програмування, випущена компанією Sun Microsystems у 1995 році як основний компонент платформи Java. Зараз мовою займається компанія Oracle, яка придбала Sun Microsystems у 2009 році. Синтаксис мови багато в чому схожий на C та C++. В офіційній реалізації Java-програми компілюються у байт-код, який під час виконання інтерпретується віртуальною машиною для конкретної платформи.

Android Studio позиціонується як засіб підвищення швидкості й ефективності розробки і як заміна Eclipse. Програма дає змогу перевірити додаток на пристроях із різним розміром екрану і навіть з різними версіями API. Виходячи з цього, програма буде нормально працювати на різних версіях Android, що за теперішніх часів дуже важливо.

Інтерфейс мобільного додатку складається з таких форм, як:

– «Визначення параметрів страховки»;

– «Розрахунок загального розміру страховки»;

– «Формування звіту»;

– «Страховий випадок»;

– «Словник термінів».

Також важливою частиною розроблення форм є створення змістовних і ефективних меню. Було обрано «основне меню» (рисунок 1), воно дасть змогу розпочати роботу на екрані мобільного пристрою. Меню дає змогу здійснити перехід до вікна «Послуги» або «Довідник».



Рис. 1. Меню мобільного додатку



Рис. 2. Форма «Автострахування»

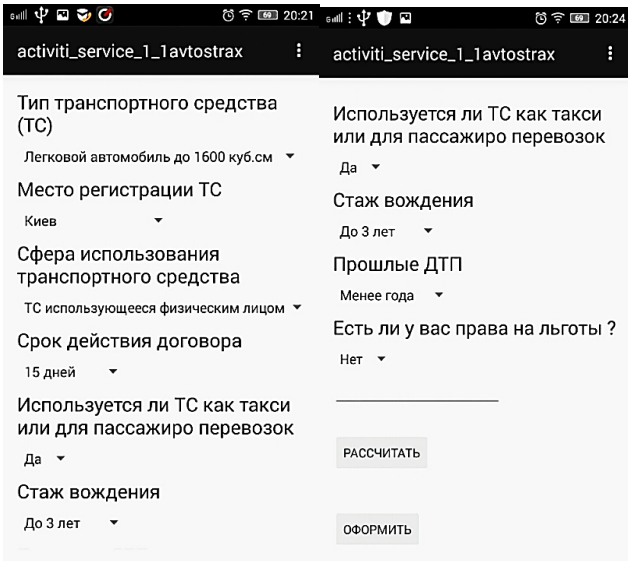


Рис. 3. Форма «Визначення параметрів страховки»

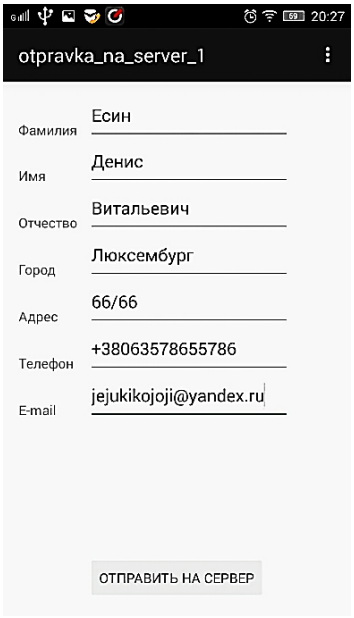


Рис. 4. Форма «Оформлення звіту»

Для того щоб розпочати введення параметрів поточної страховки, треба вибрати один із підвидів страхування (рисунок 2).

Після введення необхідних параметрів проводиться розрахунок загального розміру страховки натисненням на кнопку «Розрахувати» (рисунок 3). Якщо клієнта влаштовує розрахована сума розміру страховки, то оформлюється звіт (рисунок 4).

Під час оформлення звіту здійснюється додавання персональних контактних даних клієнта. Далі звіт відправляється на сервер, де задану інформацію перевіряє системний адміністратор або директор.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Розроблений мобільний програмний модуль призначений для страхових агентів. Це дає можливість здійснювати робочий процес страхових агентів дистанційно, полегшити тим самим процес роботи і прискорити оброблення інформації.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання:

– розглянуто процес роботи страхового агента;

– обрано програмні засоби створення мобільного програмного модуля страхування;

– розроблено мобільний програмний модуль та всі необхідні звіти;

– протестовано роботу програми.

У перспективі цей мобільний програмний модуль після модернізації можна використовувати у різних суміжних галузях.

Створений мобільний програмний модуль можна розширювати як функціонально (інтерфейсно), так і програмно (наприклад, збільшити кількість видів страхування).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шураков В.В. Автоматизированное рабочее место для статистической обработки даннях / В.В. Шураков, Д.М. Дайитбегов, С.В. Мизрохи, С.В. Ясеновский. – М.: Финансы и статистика, 2008.

2. Аппак М.А. Автоматизированные рабочие места на основе ПЭВМ / Аппак М.А. – М.: Радио и связь, 2004.

3. Архипов А. П. Страхование: учебник / А. П. Архипов. – М.: КНОРУС, 2012. – 288 с.

4. Борисов В.И., Петров М.А. Основы автоматизации / В.И. Борисов, М.А. Петров. – М., 2011.

5. Википедия. [Электронный ресурс]. Автоматизированное рабочее место. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/АРМ

6. Кучерова Н.В. Формирование системы маркетинговой деятельности страховых компаний на развивающихся рынках // Вестн. Оренбургского гос. ун-та. – 2010. – № 4, апр. – С. 81-86.

7. Скамай Л.Г. Страховое дело: учебник / Л.Г. Скамай. – М.: Юрайт, 2011. – 344 с.

УДК 330.45

МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ З ВИКОРИСТАННЯМ КАНОНІЧНИХ КАТАСТРОФ

MODELING OF FINANCIAL STABILITY OF THE BANKING SYSTEM BY MEANS OF CANONICAL CATASTROF

Кишакевич Б.Ю.
доктор економічних наук, професор,
Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка

Климкович І.В.
аспірант,
Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка

Розглянуто основні концептуальні положення теорії катастроф і проаналізовано перспективи їх застосування у моделюванні фінансової стійкості банківської системи. Обґрунтовано важливість визначення критичних точок цільової функції як основного методу дослідження стрибкоподібних змін фінансової стійкості банківської системи.
Ключові слова: *теорія катастроф, фінансова стійкість, банківська система, катастрофа типу «збірка», критичні точки.*

Рассмотрены основные концептуальные положения теории катастроф и проанализированы перспективы их применения в моделировании финансовой устойчивости банковской системы. Обоснована важность определения критических точек целевой функции как основного метода исследования скачкообразных изменений финансовой устойчивости банковской системы.
Ключевые слова: *теория катастроф, финансовая устойчивость, банковская система, катастрофа типа «сборка», критические точки.*

The main conceptual aspects of the catastrophe theory are considered and the prospects of their application are analyzed in order to model the financial stability of the banking system. The importance of determining the critical points of the target function as the main method of study of leap-like changes in the financial stability of the banking system are substantiated.
Keywords: *disaster theory, financial stability, banking system, catastrophe type of assembly, critical points.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Метою управління фінансовою стійкістю банківської системи є забезпечення здатності системи виконувати всі свої функції у повному обсязі, незважаючи на вплив зовнішніх шоків та внутрішніх дестабілізуючих чинників. Теоретичний і практичний інтерес становить розроблення математичних моделей і алгоритмів на основі використання інструментарію теорії катастроф для дослідження і моделювання нестандартних (позаштатних і екстремальних) ситуацій, пов'язаних із фінансовою стійкістю банківської системи. Надзвичайно важливим завданням є дослідження поведінки банківської системи в околі точки рівноваги.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблема дослідження фінансової стійкості банківської системи із використанням інструментарію теорії катастроф охоплює широке коло проблем пов'язаних із моделюванням ключових показників діяльності фінансової системи.

Проблемам моделювання стану динамічних систем із застосуванням теорії катастроф присвячені роботи Б.Ю. Кишакевича [7], В.І. Арнольда [3], Р. Тома [4], Е. Зімана [9], А.Б. Бушуєва [1], А.М. Ляпунова [5], В.-Б. Занга [8], Н.С. Неділько, М.А. Асаула.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз наукової літератури показує, що сьогодні не створено єдиного підходу на основі методів теорії катастроф, який би міг чітко спрогнозувати поведінку банківської

системи і попередити можливе настання катастрофи.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розроблення підходу до оцінки фінансової стійкості банківської системи на основі канонічних катастроф, який би міг об'єднати ключові характеристики діяльності банківського сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У дослідженнях В.І. Арнольда [3] теорія особливостей трактується як узагальнення дослідження функцій на критичні точки. Так, для складного динамічного процесу фінансовими результатами діяльності банківської системи є прибуток або збиток. Точка, в якій відбувається зміна фінансового результату діяльності з «прибутку» на «збиток», називається точкою біфуркації (або катастрофи).

Під катастрофою у дослідження розуміється різка, стрибкоподібна зміна характеру поведінки динамічної системи (порушення її неперервності) за поступових змін її керівних параметрів, що приводить до деградації системи (банківської системи) [7, с. 315].

Отже, якщо негативний результат фінансової діяльності банківської системи ототожнити з катастрофою у банківському секторі, то в такому трактуванні катастрофами кінцевих результатів можна вважати періоди порушення неперервності і зміни співвідношення між темпами приросту доходів та витрат для функцій з однією чи більшою кількістю змінних.

Основна гіпотеза теорії катастроф ґрунтується на тому, що система розвивається до стану рівноваги, який визначається локальними мінімумами потенційної функції системи. Аргументами цієї функції є керівні змінні (*k*) і змінні стану (*x*). Керівні змінні визначають еволюцію банківської системи, тоді як змінні стану визначають стан і динаміку системи. Згідно з [6] еволюція динамічної системи стосовно до рівноваги найкраще ілюструється рухом кулі по викривленій одновимірній поверхні, де сфера демонструє стан системи. Такі взаємозв'язки представлено на рис. 1.

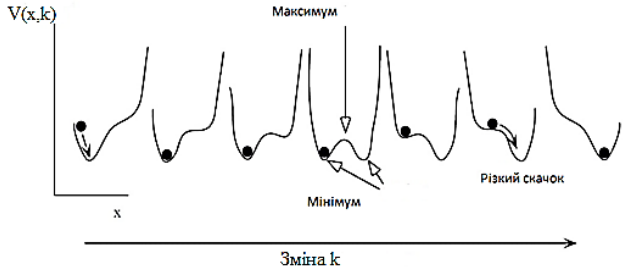


Рис. 1. Типи потенційної функції V (x, k) у процесі еволюції і здатність системи до рівноваги

** На основі джерела [6]*

Три ймовірні стани рівноваги системи (банківської системи), запропоновані в роботі [6], показані в центрі рис. 1. Два з них демонструють стабільну рівновагу (відзначені як мінімуми на рис. 1), де певні порушення не змінюють поведінку системи. Третій стан – нестійка рівновага (позначений як максимум на рис. 1), де навіть незначна зміна змушує систему розвиватися в невизначеному напрямі. Системи, які приводяться в рух у бік рівноважних значень (маленька кулька на рис. 1), можуть бути класифіковані відповідно до конфігурації їх критичних точок, тобто точок, у яких перша або, можливо, друга похідна дорівнює нулю.

Умовно алгоритм дослідження фінансової стійкості банківської системи із застосуванням теорії катастроф представлений на рис. 2.

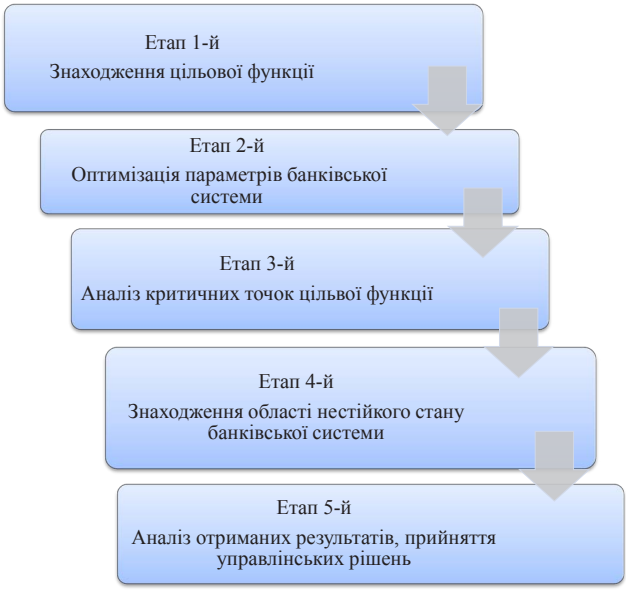


Рис. 2. Алгоритм дослідження стійкості банківської системи інструментарієм теорії катастроф

На першому етапі дослідження розглянемо задачу оптимізації

$$\min f(x,k),$$

де x – змінні, k – параметри. Мінімум f досягається, коли

$$grad\ f = 0. \qquad (1)$$

Розв'язок (1) дає точку рівноваги, яка мінімізує функцію $f(x, k)$. Оптимальний розв'язок визначає поверхню у просторі (x, k), на якій розташований стан рівноваги системи.

Нехай у стані рівноваги друга похідна функції $f(x, k)$ дорівнює нулю або гессіан ($det\left\|\frac{\partial^2 f(x)}{\partial x_i \partial x_j}\right\|_{x_0}$) сингулярний. Такі точки рівноваги відомі як особливі, і саме в таких точках ми спостерігаємо незвичну поведінку системи.

Розглянемо систему з двома керівними параметрами k і k_1. Скористаємося субіндексами, описаними в роботі [2, с. 164], а саме: k – субіндекс банківського сектору (СБС), k_1 – субіндекс

інвестицій (СІ). Перший із них характеризує банківський сектор, а другий – інвестиційний клімат.

Використаємо катастрофу типу «збірка» – одну з елементарних катастроф Рене Тома. Розглянемо функцію

$$f(x,k,k_1)=\frac{1}{4}x^4+\frac{1}{2}kx^2+k_1x\,. \qquad (2)$$

Збірка має в докритичній області один стійкий стан рівноваги (див. рис. 3), а в закритичній області – два стійких і один нестійкий стан рівноваги (див. рис. 4) [1].

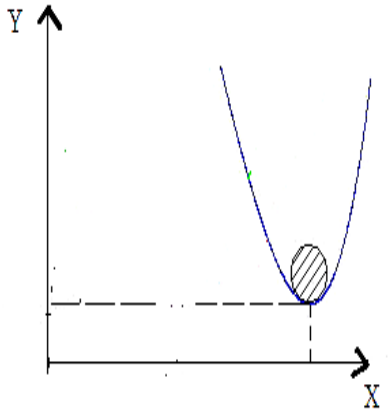


Рис. 3. Графічна інтерпретація закритичної області

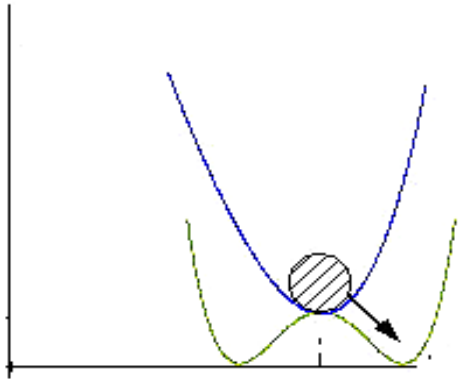


Рис. 4. Графічна інтерпретація докритичної області

Для функції *f* величина x^4 – розгалуження катастрофи, а значення $\eta f=\frac{1}{2}kx^2+k_1x$ – довільне збурення.

Вироджені точки (екстремуми функції *f*) знаходяться прирівнюванням $\frac{df}{dx}$ до нуля:

$$x^3 + kx + k_1 = 0. \qquad (3)$$

Отримане рівняння може мати або один, або три дійсні корені. Якщо $\left(\frac{-k}{3}\right)^3>\left(\frac{k_1}{2}\right)^2$, рівняння (3) має три дійсні корені. В іншому разі воно має тільки один дійсний корінь. Границя області єдиного і неєдиного розв'язку визначається виразом

$$4k^3 + 24k_1^2 = 0. \qquad (4)$$

Це рівняння визначає збірку кривих на площині (k, k_1) (див. рис. 5) [8, с. 80].

Як показано на рис. 5, поза збіркою існує тільки один корінь, і він завжди відповідає min *f(x,k)*.

Всередині області є три дійсних корені: один із них відповідає максимуму (нестійкий стан), а два – мінімуму (стійкий стан), що можна перевірити, досліджуючи другу похідну функції *f*. Заштрихована множина – це область катастрофи, а границя – це множина біфуркації, де локальний мінімум зникає (точка 3 і 7) [8, с. 80].

У разі збірки *k називається розʼєднуючим множником*, а k_1 – *нормальним множником* [9]. Згідно з теоремою Тома для катастрофи збірки існують розглянуті далі вироджені точки [4].

Двічі вироджені точки (розташовані по лініях *PR* і *PC*) знаходяться за формулою:

$$\frac{d^2f}{dx^2}=0,\;\; 3x^2+k=0\,. \qquad (5)$$

Тричі вироджена точка *P* задовольняє такі рівності:

$$\frac{d^3f}{dx^3}=0,\;\; f(x)=6x=0. \qquad (6)$$

Межею стійкого стану банківської системи є сепаратриса. Для її знаходження потрібно розв'язати систему алгебраїчних рівнянь:

$$\begin{cases} x^3+kx+k_1=0 \\ 3x^2+k=0 \\ 6x=0 \end{cases}. \qquad (7)$$

Прирівнюючи дискримінант кубічного рівняння до нуля, отримуємо рівняння сепаратриси *{PR, PC}*:

$$\left(\frac{k}{3}\right)^3+\left(\frac{k_1}{2}\right)^2=0\,. \qquad (8)$$

Розглянемо два сценарії розвитку банківської системи (див. рис. 6). *Сценарій 1.* Якщо банківська система в початковий момент перебуває в точці *N* і керівний параметр k_1 стрімко зменшується (прямує до нуля), то стан системи змінюється вздовж *NMQ*, як видно з рис. 6, у точці *M* відбувається стрибок (катастрофа). Отже, *M* – точка біфуркації. Із поверненням параметра k_1 у початкове положення стан системи змінюватиметься вже іншим шляхом – *QEA*.

Сценарій 2. За правильного регулювання керівних параметрів *k* і k_1 можливий перехід банківської системи із початкової точки *N* у *Q* уздовж *NSQ*. У цьому разі перехід відбувається плавно (монотонно), і катастрофи для банківської системи не відбувається.

Проте реальна задача управління фінансовою стійкістю банківської системи є складнішою, оскільки рівняння, яке досліджує процес, не є лінійним. Але критерії для дослідження стійкості лінійних систем можна використовувати і в загальній, нелінійній ситуації [5].

Розглянемо дещо інший підхід до пошуку множини стійкого і нестійкого стану банківської системи. Скористаємось інструментарієм математичного аналізу, а саме проведемо аналогію між дослідженням функції на опуклість та вгнутість і дослідженням функції методами теорії катастроф. Якщо крива функції буде опуклою, то така множина буде характеризувати нестійкий стан банківської системи, а якщо вгнутою – стійкий стан.

Нехай катастрофа типу «збірка» має вигляд:

$$f(x,a,b) = \frac{1}{4}x^4 + \frac{1}{2}ax^2 + bx,$$

де *a,b* – керівні параметри, *x* – змінні, які визначають стан і динаміку банківської системи.

Інтервали опуклості і вгнутості функції *f(x,a,b)* характеризуються знаком її другої похідної: якщо в деякому інтервалі друга похідна менша нуля *f''(x)*<0, то крива опукла на цьому інтервалі, а якщо більша *f''(x)*>0, то крива вгнута на цьому інтервалі.

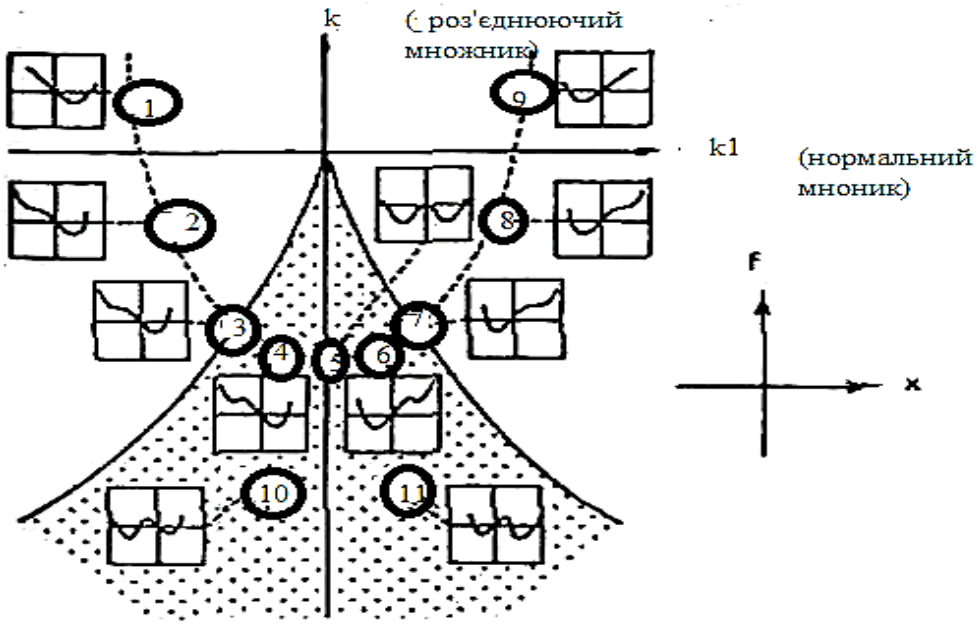


Рис. 5. Керівне різноманіття збірки

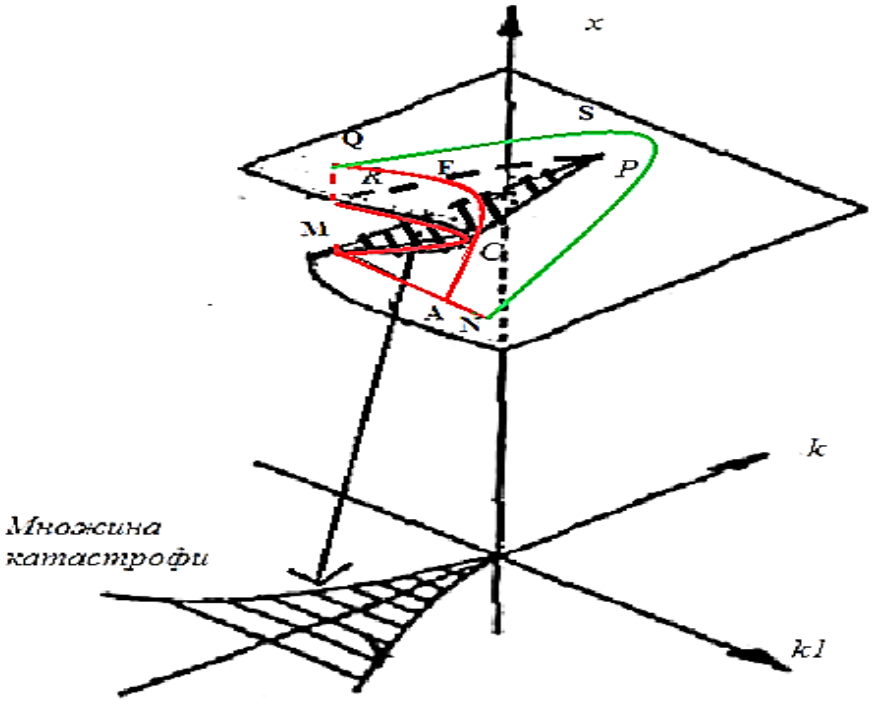


Рис. 6. Катастрофа типу «збірка»

Отже, множина розв'язків нерівності $3x^2 + a < 0$ буде характеризувати нестійкий стан банківської системи, а $3x^2 + a > 0$ – стійкий.

Розглянемо застосування теорії катастроф для оцінки різких коливань фінансової стійкості банківської системи, коли цілком фінансово стійка і благополучна система потрапляє у кризову ситуацію.

Параметри цільової функції фінансової стійкості банківської системи $f(x,K,t)$ є функціями:

$x = f(x_1, x_2, \ldots, x_n)$ – фактори розвитку банківської системи (x_1 – капітал, x_2 – кадри і т. д.);

$K = f(k_1, k_2, \ldots, k_n)$ – фінансовий стан банківської системи (k_n – ключові фінансові показники);

t – *час* – лінійний параметр.

Опишемо фінансово-економічний стан банківської системи з часом t і за змін керівних параметрів, використовуючи методи теорії катастроф. Під час вибору керівних параметрів скористаємося індексами, які використовуються в роботі [2, с. 124]. Позначимо керівні параметри через ($k_1, \ldots, k_{23}$).

Отже, проведемо дослідження залежності від часу одного або двох параметрів, вважаючи інші значення некритичними. Нехай у банківської системи тільки один керівний показник k_1. Тоді для функції f використаємо канонічну катастрофу складки.

Оскільки фінансово-економічний стан K залежить від часу (t), то отримаємо два види K:

$$K = \frac{1}{3}x^3 + k_1 x\,, \qquad (9)$$

$$K = \frac{1}{3}t^3 + k_1 t\,, \qquad (10)$$

де $x = x(t)$.

У (9) залежність K від t невідома, а змінна стану x – різні фінансово-економічні чинники розвитку банківської системи.

Для функції виду (10) значення фінансово-економічного стану банківської системи безперервно змінюються в часі t за різних значень параметра k_1.

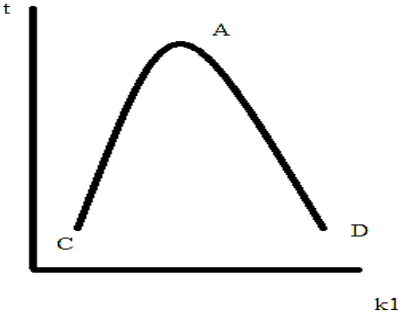


Рис. 7. Крива складки

Отже, у (10) ізольована точка $k_1 = 0$ – множина біфуркації. Якщо $k_1 < 0$, то функція (10) має дві критичні точки (стійка рівновага – область між точками C і A) і одну нестійку рівновагу – область між точками A і D (рис. 7).

Отже, під час моделювання фінансово-економічного стану банківської системи за допомогою катастрофи складки в момент настання кризи відбувається різка втрата стійкості і розвиток обривається. Тому катастрофу складки доцільно застосовувати для аналізу фінансово-економічного стану банківської системи, у якій один кризовий показник приводить до втрати стійкості.

Нехай у банківської системи два керівних показника – k_1 і k_2. Тепер для функції K використаємо канонічну катастрофу збірки. Оскільки час не може бути керівним параметром, отримуємо такі види K:

$$K = \frac{1}{4}x^4 + \frac{1}{2}k_1 x^2 + k_2 x\,, \qquad (11)$$

$$K = \frac{1}{4}k_1^4 + \frac{1}{2}tk_1^2 + k_1 k_2\,, \qquad (12)$$

$$K = \frac{1}{4}k_1^4 + \frac{1}{2}k_1^2 k_2 + tk_1\,, \qquad (13)$$

$$K = \frac{1}{4}t^4 + \frac{1}{2}k_1 t^2 + k_2 t\,, \qquad (14)$$

де $x = x(t)$.

Розглянемо детальніше функцію виду (13). Характер поведінки функції (13) визначається величиною параметра k_2. Якщо $k_2 > 0$, то фінансово-економічний стан банківської системи стійкий (функція K – монотонна). Але за $k_2 < 0$ функція K перестає бути монотонною і отримує максимум і мінімум за $k_1 = \pm\sqrt{\frac{k_2}{3}}$ [10]. Отже, фінансово-економічний стан системи змінюється зі стійкого на нестійкий – відбувається катастрофа стійкості банківської системи.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. У статті проаналізовано особливості оцінювання стійкості банківської системи. Авторами обґрунтовано та розроблено алгоритм упровадження у практику застосування інструментарію теорії катастроф для моделювання стійкості банківського сектору. Під час оцінюванні стійкості банківської системи методами теорії катастроф було використано елементарні катастрофи типу складки і збірки. Показано, що теорію катастроф можна застосувати як метод дослідження стрибкоподібних переходів і раптових змін стійкості банківської системи.

Практична цінність такого дослідження полягає у можливості своєчасного передбачення виникнення кризових явищ у банківській системі, що буде сигналом для розроблення дієвої стратегії розвитку банківського сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бушуев А.Б. Некоторые предварительные прикидки по использованию теории катастроф в организационно-экономических задачах / А.Б. Бушуев. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.metodolog.ru

2. Кишакевич Б.Ю. Використання рейтингових моделей в ризик-менеджменті / Б.Ю. Кишакевич // Вісник Львівської державної фінансової академії. – № 16. – 2009 р. – С. 160-169.

3. Арнольд В.И. Теория катастроф / В.И. Арнольд. – [3-е изд.], доп. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 128 с.

4. Thom R. Stabilitй structurelle et morphogйnuse / Thom Rene. – Interйdition, Paris, 1977.

5. Ляпунов А.М. Собр. соч./Ляпунов А. М. – М.; Л., 1956. – Т. 2.

6. Wagenmakers E.-J.,Van der Maas H.L.J. and Molenaar P.C.M., 2005, Fitting the Cusp Catastrophe Model. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ejwagenmakers.com/2005/Encyclopediacatastrophe.pdf

7. Кишакевич Б.Ю. Застосування теорії катастроф для моделювання фінансової стійкості банківської системи / Б.Ю. Кишакевич, І.В. Климкович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26.6. – С. 312-318.

8. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ. / В.-Б. Занг // – М.: Мир, 1999. – 335 с.

9. Zeeman E.C. Catastrophe Theory-Selected Papers 1972-1977 / E.C. Zeeman // Reading, MA: Addison-Wesley, 1977. – P. 256.

10. Коваленко Анна Владимировна Математичское моделирование финансово-економического кризисна на предприятии с использованием канонических катастроф складки и сборки / А.В. Коваленко, М.Х. Уртенов, С.Ш. Трахова // Научный журнал КубГАУ. – 2010. – № 63(09). [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://ej.kubagro.ru/2010/09/pdf /13.pdf

УДК 658.15

ПОБУДОВА АЛГОРИТМУ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА ЗА РІЗНИМИ МОДЕЛЯМИ

DEVELOPING ALGORITHM OF ENTERPRISE BANKRUPTCY DIAGNOSTICS USING DIFFERENT MODELS

Лук'янова В.В.
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
економіки підприємства і підприємництва,
Хмельницький національний університет

Курінєнко О.В.
старший викладач кафедри
вищої математики та комп'ютерних застосувань,
Хмельницький національний університет

У статті сформульовано завдання щодо автоматизації оцінок діяльності підприємства за різними дискримінантними моделями. Побудовано алгоритм синхронної діагностики банкрутства суб'єкта господарювання за кількома моделями з можливістю зіставлення, коригування оцінок та побудови прогнозів.

Ключові слова: *банкрутство, діагностика, оцінка, фінансовий стан, модель, дискримінантний аналіз, функція Харрінгтона, алгоритм, етап.*

В статье сформулирована задача по автоматизации оценок деятельности предприятия по разным дискриминантным моделям. Построен алгоритм синхронной диагностики банкротства предприятия по нескольким моделям с возможностью сопоставления, корректировки оценок и построения прогнозов.

Ключевые слова: *банкротство, диагностика, оценка, финансовое состояние, модель, дискриминантный анализ, функция Харрингтона, алгоритм, этап*

The article deals with the task to automate evaluations of enterprise activity using different discriminative models. An algorithm is elaborated for synchronous bankruptcy diagnostics of a business entity by several models with the ability to compare, correct estimates and make forecasts

Keywords: *bankruptcy, diagnostics, evaluation, financial condition, model, discriminant analysis, Harrington function, algorithm, stage.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У період економічних реформ, нових стратегій, дій, притаманних сьогоденню, особливої гостроти набуває проблема банкрутства суб'єктів господарювання. Залишається відкритим питання вчасного виявлення кризових явищ із метою вживання запобіжних заходів щодо фінансової нестабільності в майбутньому періоді. Оцінку масштабів кризи можна здійснити у площині основних тенденцій порушення справ про банкрутство підприємств за певний період. За даними аналітичної доповіді Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації позиція України у рейтингу «Ведення бізнесу» за індикатором «Банкрутство» є низькою порівняно з іншими 190 країнами світу. За цим показником Україна у 2017 р. зайняла 150 місце, поступившись двома позиціями попередньому року. У 2012-2016 рр. значення несуттєво покращувалося, а то і знову погіршувалося [2; 3; 8]. Першопричина цих коливань – це скорочення частки повернення капіталу кредиторам. Ще одним стримувальним фактором є суттєві витрати підприємств під час процедури банкрутства. Щоби певним чином уникнути його настання, необхідно побудувати чіткий, ефективний механізм запобігання неплатоспроможності через аналіз діяльності підприємства на кожному його життєвому циклі.

Сучасна діагностика банкрутства (дефолту) окремого підприємства використовує неформалізовані і формалізовані моделі оцінки фінансового стану. Зокрема, в основі формального оцінювання лежить економіко-математичне моделювання, яке у будь-якому разі розв'язує задачу діагнозу. А от проблема розбіжності оцінок за різними моделями вимагає автоматизації використання вибірки (від 1 моделі до всього масиву), а також зіставлення, порівняння, вирівнювання і прогнозування результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Існує багатогранний український та зарубіжний досвід у прогнозуванні ймовірності настання банкрутства підприємства. Зокрема, І.В. Чібісова наголошує, що найбільш чутливими методами щодо діагностики банкрутства є саме економіко-математичні моделі [10]. Питанням економіко-математичного моделювання соціально-економічних процесів присвячені праці І.С. Благуна, В.В. Вітлінського, П.М. Григорука, Т.С. Клебанової, К.Ф. Ковальчука, А.В. Матвійчука, О.О. Терещенка, І.С Ткаченка, і цей перелік невичерпний. Що стосується зарубіжних досліджень, то потрібно згадати фахівців із діагностики банкрутства компаній – Е. Альтмана, Дж. Таффлера, Г. Тішоу, Р. Ліса, Дж. Спрінгейта, Ж. Конана, М. Гольдера, Д. Чессера, Г. Кадикова, Р. Сайфуліна тощо.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є побудова такого алгоритму діагностики банкрутства підприємства, який би дав змогу проводити одночасну оцінку фінансового стану суб'єкта за кількома моделями з можливістю зіставлення, коригування їх результатів та побудови прогнозів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Отже, як уже наголошувалося, оцінювати ймовірність банкрутства суб'єкта господарювання можна як у неформальний, так і у формальний спосіб. В основі неформалізованих моделей діагностики банкрутства лежить залучення максимальної кількості факторів через оброблення фінансової та бухгалтерської інформації.

Що стосується класичного підходу до оцінювання фінансового стану підприємства, то це є інтегральна оцінка (метод кредитного скорингу), яку започаткував американський економіст Д. Дюран на початку 40-х рр. XX ст. [9, с. 73]. Суть методу полягає у класифікації суб'єктів за ступенем ризику з урахуванням реальних значень показників фінансової стійкості та рейтингового розташування показників (фактор експертної оцінки). Іншими словами, модель Дюрана розраховує комплексний показник фінансового стану крізь призму платоспроможності. Кожен показник є носієм певного бала, який йому присвоюється через лінійну інтерполяцію в межах окремого класу. Сумарна кількість балів і формує рейтингове число (комплексний показник), а також вказує на належність підприємства до відповідного класу.

Однак існує понад 200 різних моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємств для формального рівня. У груповому поділі фундаментальними у моделюванні банкрутства є статистичні моделі (64%); моделі, побудовані на основі штучного інтелекту, використовуються лише у чверті ситуацій (25%), а теоретичне моделювання – це всього десята частина (11%) [1].

Отже, найбільш зручними для оцінки ймовірності банкрутства компаній залишаються статистичні моделі. А все через їхні виняткові особливості:

– акцентується увага на очевидних ознаках банкрутства;

– використовується інформація бухгалтерської та фінансової звітності;

– одновимірність та багатовимірність моделей;

– моделювання здійснюється через прийнятні статистичні процедури.

Світова та вітчизняна практика виділяє найбільш популярні статистичні моделі, які побудовані на основі дискримінантного аналізу. Зміст підходу полягає у зв'язці окремих фінансових коефіцієнтів, складанні дискримінантної функції (за допомогою математико-статистичного інструменту) та обчисленні інтегрального показника *Z*. Саме через останній (шляхом зіставлення його з імовірністю) і можна спрогнозувати банкрутство підприємства.

Моделі дискримінантного аналізу поділяються на однофакторні та багатофакторні. Проте ключовою проблемою однофакторного аналізу є безсистемність показників і розбіжність їх висновків щодо реального фінансового стану підприємства (одні значення свідчать про позитивний розвиток, а інші – про його негативні тенденції). На противагу першій ланці, багатофакторний дискримінантний аналіз дає змогу вийти вже на гнучкіший етап моделювання і використати декілька зв'язаних змінних. Але йому теж притаманні недоречності. Так, багатофакторні зарубіжні моделі розроблялися крізь призму господарюючих одиниць у країнах із розвиненим ринковим середовищем. Через відсутність секторного бізнес-поділу вплив факторів у кожній моделі діагностики банкрутства істотно відрізняється від вітчизняних [4, с. 76; 5, с. 46-47].

Аналіз проведених досліджень підкреслив ефективне використання дискримінантних моделей Сайфуліна-Кадикова, Терещенка і Матвійчука щодо діагностики банкрутства українських підприємств (моделі виявилися найбільш чутливими під час оцінки фінансового стану). Проте віднесення компаній лише до двох класів, ще й з існуванням області невизначеності, іноді приводить до викривлення оцінок реального стану.

Зокрема, отримання значень у межах від -0,8 до 0,51 у моделі Терещенка зобов'язує виконувати додатковий аналіз для ідентифікації стійкості фінансового стану [7, с. 28].

Задача згладжування різких коливань у висновках щодо ймовірності банкрутства була розв'язана через моделювання і ранжування узагальненого інтегрального показника за допомого функції бажаності (Харрінгтона) [6].

Досить громіздким є процес оброблення великого масиву фінансово-економічної інформації під час оцінки діяльності українського підпри-

ємства у розрізі окремого періоду як за зарубіжними, так і за вітчизняними моделями. Одночасне порівняння результатів за різними моделями вимагає поетапності обчислень за кожним алгоритмом із певними часовими витратами. Постає задача щодо автоматизації таких оцінок, а саме: побудувати алгоритм синхронної діагностики банкрутства суб'єкта господарювання за кількома моделями з можливістю зіставлення, коригування оцінок та побудови прогнозів (рис. 1).

На початковому етапі роботи алгоритму відбувається ідентифікація досліджуваного об'єкта шляхом відображення його назви, форми власності та коду ЄДРПОУ (Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України).



Рис. 1. Алгоритм діагностики та прогнозування банкрутства підприємства

Другий етап дає змогу сформувати масив вихідних даних за допомогою інформації фінансових звітів за певний період, взятих на офіційному сайті Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (саме попередня фіксація коду ЄДРПОУ підприємства сприяє доступу до потрібних інформаційних джерел). Із чотирьох форм звітності використовуються дані окремих рядків «Балансу (Звіту про фінансовий стан)» та «Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)».

Третій етап реалізації алгоритму «Вибір моделей діагностики банкрутства» дає змогу провести оцінку фінансового стану за одним, кількома і всіма елементами вибіркової сукупності. Моделі можна вибирати хаотично, тобто не дотримуючись запропонованої послідовності (рис. 2).

Ще одним важливим моментом є вибір у переліку трансформованих моделей за функцією Харрінгтона, який активує інший етап роботи алгоритму діагностики. Результати оцінок можна представити наочно:

– за допомогою побудови графіків;
– через відображення проміжних обчислень та перетворень.

Апроксимація проміжних оцінок трансформованих моделей за функцією Харрінгтона дає прогноз банкрутства досліджуваного суб'єкта у короткостроковому періоді (на 1-2 роки). Це є завершальним етапом роботи. Проте дія алгоритму щодо вибору моделей діагностики може бути припинена (за бажанням користувача) вже на етапі виведення оцінок фінансового стану підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Розроблення алгоритмів для розв'язування поставленої задачі, практична реалізація через програмний продукт, відстеження роботи останнього – це досить складні процеси. Труднощі зумовлені великою розмірністю економічних задач, необхідністю опрацювання значних масивів інформації. Розрахунки на підставі використання економіко-математичної моделі мають багатоваріантний характер. Завдяки високій швидкодії програмного продукту вдається проводити числові «модельні» експерименти, вивчаючи «поведінку» моделі за зміни умов. Дослідження, які проводяться за допомогою числових методів, можуть стати суттєвим доповненням до результатів аналітичного дослідження.

У процесі побудови алгоритму діагностики банкрутства спрацював принцип статистичного економіко-математичного моделювання, коли результуюча інформація, яка була використана в одних моделях (багатофакторних дискримінантних), стала вихідною для функціонування інших моделей (трансформованих за функцією Харрінгтона). Самий же алгоритм діагностики та прогнозування був реалізований за допомогою програмного забезпечення (проект, розроблений у середовищі Visual Studio 2013 на мові програмування C# версії 5.0), яке спростило консолідацію необхідних даних та автоматизувало реалізацію низки моделей фінансової оцінки із прийнятними та зручними для розуміння результатами обчислень. Удосконалений науково-методичний підхід до оцінки фінансового стану і прогнозування банкрутства, що передбачає автоматичне використання фінансової звітності суб'єктів господарювання, дасть можливість діагностувати кредитоспроможність бізнес-партнерів, конкурентів.

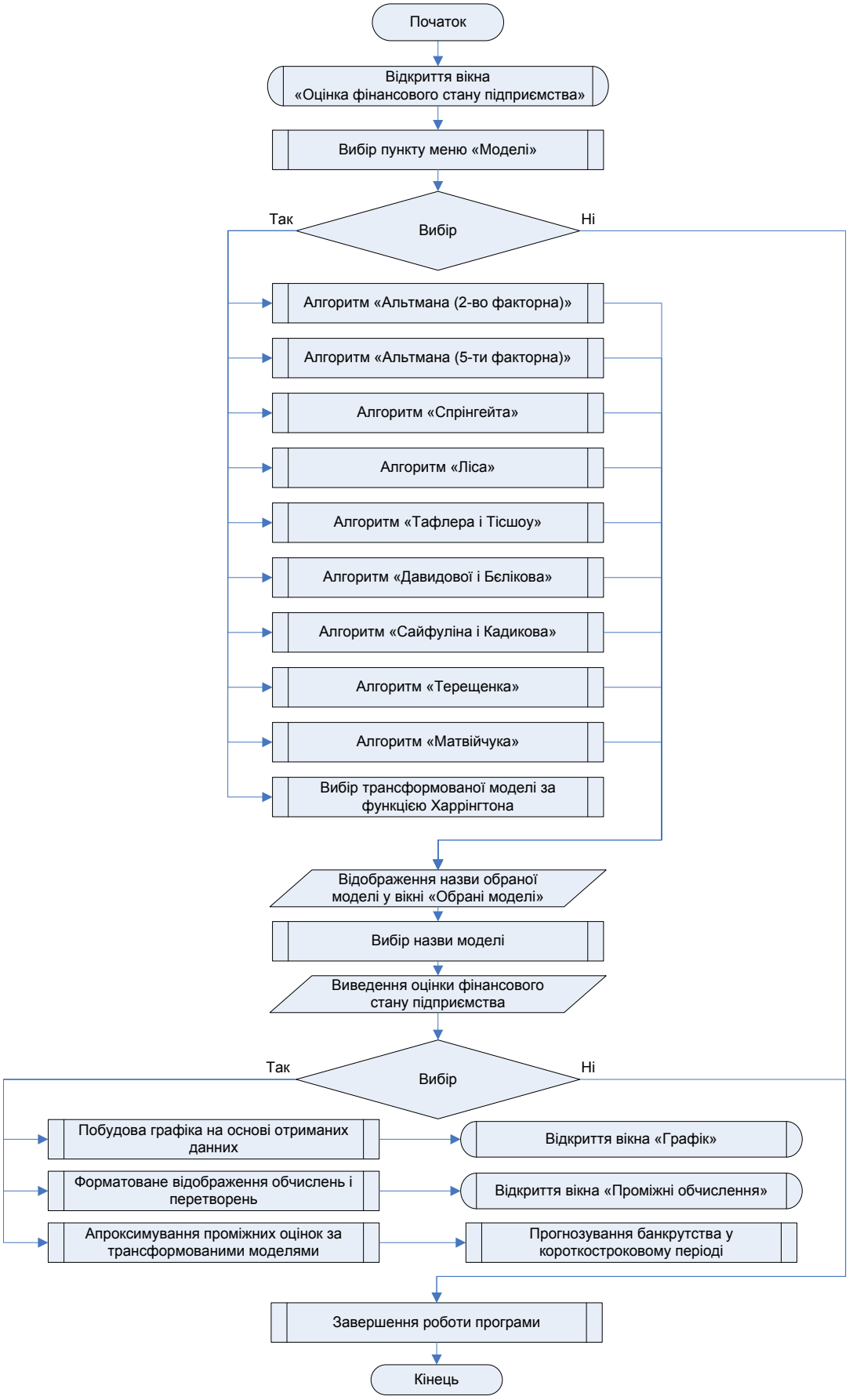


Рис. 2. Алгоритм «Вибір моделей діагностики банкрутства»

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Aziz M., Dar H. Predicting corporate bankruptcy – where we stend? / Corporate Governance Journal. – 2006. – Vol. 6, № 1. – P. 18-33.

2. Аналітична доповідь Світового банку «Ведення бізнесу в 2017 році» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine

3. Громадська організація «Всеукраїнська Асоціація Фахівців Оцінки»: офіційний веб-портал [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.afo.com.ua/.

4. Курінєнко О.В. Адаптованість моделей прогнозування банкрутства до окремої ланки вітчизняних підприємств / О.В. Курінєнко // Міжнародний збірник наукових праць «Облік. економіка, менеджмент: наукові нотатки». – 2015. – № 1(5). Ч. 1. – С. 70-77.

5. Курінєнко О.В. Переваги та недоліки існуючих моделей оцінки фінансового стану підприємства / О.В. Курінєнко // Моделювання регіональної економіки. – 2010. – № 2(16). – С. 42-50.

6. Курінєнко О.В. Порівняння і ранжування інтегральних оцінок щодо ризику банкрутства підприємства / О.В. Курінєнко // Чернігівський науковий часопис. Серія 1: Економіка і управління. – 2015. – № 1(6). – С. 112-115.

7. Повстенюк Н.Г. Методи діагностики банкрутства підприємств у сучасних умовах / Н.Г. Повстенюк // Економіка і регіон. – 2015. – № 1. – С. 25-31.

8. Руденко Є.М. Сучасні тенденції банкрутства в Україні та заходи запобігання неплатоспроможності вітчизняних підприємств / Є.М. Руденко // Науковий вісник Херсонського державного університету, Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 5. – Ч. 3. – С. 21-25.

9. Сушко В.І. Класифікація моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємств / В.І. Сушко, Т.С. Павлюк // Економіка: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 72-83. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econom_2014_1_15

10. Чібісова І.В. Методи оцінки і прогнозування банкрутства підприємств / І.В. Чібісова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – № 22. Ч. 2. – С. 389-394.

УДК 332.056

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РИНКУ ЗА УМОВ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

APPROACHES TO ESTIMATE MARKET EFFICIENCY UNDER CONDITIONS OF TRANSFORMATION ECONOMY

Прямухіна Н.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки академік УТА,
Вінницький національний аграрний університет

Для оцінки ефективності ринку у складній нелінійній економічній системі серед сучасних індикаторів виокремлено комплексний показник ємності ринку. Можливість його застосування до будь-яких ринкових умов дає змогу оцінити ефективність трансформаційних зрушень в економіці. Викладено основи для побудови математичної моделі для обчислення ємності регіонального ринку на основі чотирьох базових складників ринку, які незалежно від виду ринку, його обсягу та зв'язків між складниками забезпечують функціонування єдиного ринкового механізму.

Ключові слова: *ємність ринку, трансформаційна економіка, нелінійна система, ефективність трансформацій, економічна система.*

Для оценки эффективности рынка в сложной нелинейной экономической системе среди современных индикаторов выделен комплексный показатель емкости рынка. Возможность его применения в любых рыночных условиях позволяет оценить эффективность трансформационных сдвигов в экономике. Изложены основы для построения математической модели для расчета емкости регионального рынка на основе четырех базовых составляющих рынка, которые независимо от вида рынка, его объема и связей между составляющими обеспечивают функционирование единого рыночного механизма.

Ключевые слова: *емкость рынка, трансформационная экономика, нелинейная система, эффективность трансформаций, экономическая система.*

To assess the market efficiency in a complex nonlinear economic system, among the modern indicators, a comprehensive indicator of market capacity is identified. The possibility of its application to any market conditions allows us to assess the effectiveness of the transformational changes in the economy. The basis for constructing a mathematical model for calculating the capacity of a regional market based on four basic components of the market, which, regardless of the type of market, its volume and the relationship between the components, provide the functioning of a single market mechanism.

Keywords: *market capacity, transformational economy, nonlinear system, efficiency of transformations, economic system.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Трансформаційна відкрита економіка, яка формується нині в Україні під впливом світової глобалізації та активних інтеграційних процесів, дедалі більше виявляє риси складної нелінійної системи, складники якої схильні до непередбачуваних та різких змін. Такий стан підтверджується непропорційним розвитком галузей, підприємств, регіонів, складна позиція яких часто межує із виживанням. Кількість депресивних регіонів за останні роки зростає. Так, за офіційними даними, у 2000 р. таких регіонів налічувалося чотири (Житомирський, Закарпатський, Чернівецький, Тернопільський), у 2015 р. їх кількість зросла до семи (до попередніх регіонів додалися Чернігівський, Донецький та Луганський) [1]. Низька ефективність регулювання державою трансформаційних процесів привела до посилення міграційних процесів населення, зниження рівня його життя, зростання тіньового сектору економіки та проблем розвитку ринків. Держава, нездатна вплинути на трансформаційні економічні процеси та ринкові зміни, нині здійснює низку кроків, що мають на меті сприяння економічному розвитку (наприклад, вільне формування цін та валютних курсів), але такі дії в українських ринкових та економічних реаліях неспроможні забезпечити ефективність та, як показує практичний стан речей, є хибними. Як у зазначених умовах визначити ефективність розвитку того чи іншого ринку з метою формування стратегії розвитку регіону? Які методики прогнозування в сучасних

умовах можуть бути дієвими? Це питання поряд з іншими, які пов'язані з особливостями розвитку відкритої трансформаційної економічної системи, є дуже актуальним та потребує всебічного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Вітчизняні та зарубіжні науковці активно досліджують зазначену проблематику з урахуванням специфіки розвитку економіки і ринків відповідної країни та її регіонів. До найбільш відомих досліджень у цій галузі належать праці З. Варналія, А. Гриценка. В. Заєць, Е. Лібанова, М. Макаренко, О. Малиновської та інших. Крім того, питанням соціального та економічного розвитку регіонів присвячувались праці Н. Божидарнік, Р. Манна, Н. Прямухіної, М. Пашкевич та інших [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8]. В умовах невпинних і непередбачуваних змін економіки, особливостей і передумов розвитку ринків пошук методів та підходів до оцінки ефективності ринку залишається актуальним, що зумовлено нелінійністю складної системи, якою є економічна.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є висвітлення підходів до оцінки ефективності функціонування ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вимірювання активності та ефективності ринкових процесів здійснюється через систему індикаторів – показників, які, з одного боку, констатують наявну ситуацію, з іншого – дають змогу здійснити передбачення майбутньої ситуації з певною ймовірністю та похибкою. Індикатори ринкового розвитку – це складна система показників, пов'язаних між собою різної сили зв'язками. Важливо розуміти, що кожен з індикаторів ринку не існує відокремлено, через комплексність економічної системи та ринку всі індикатори пов'язані між собою. Мережа цих зв'язків певною мірою відповідає нейронним мережам, але очевидним є той факт, що не всі ринкові процеси можуть бути описані за їх допомогою.

Ефективність ринку – це багатогранний показник, що може бути описаний багатьма індикаторами, одним з яких є ємність ринку. Ринок є ефективним тоді, коли його ємність зростає, і навпаки. Хоча це твердження не є абсолютним, ми спираємося на нього, оскільки воно працює у переважній більшості ситуацій (рис. 1).

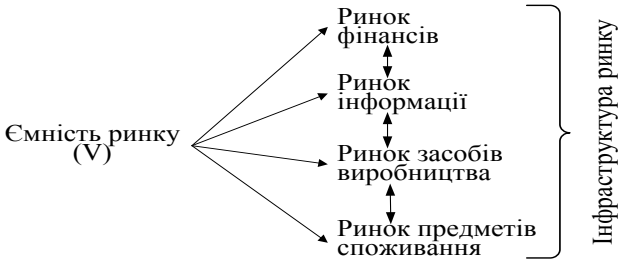


Рис. 1. Сутність ємності ринку

Поняття «ємність» розуміємо як весь обсяг матеріальних і нематеріальних товарів на ринку, включаючи його побудову і зв'язки між елементами на одиницю часу. Для обчислення ємності ринку (незалежно від його розміру і специфіки) варто врахувати основні залежні від часу складники:

– чинник впливу на елемент ринку – f_{ik};

– коефіцієнт пропорційності між елементом ринку i та видом продукції k – a;

– складник побудови ринку (виробник) – i;

– об'єкт, на який здійснюється вплив (вид продукції) – k;

Під дією трансформаційних процесів ємність ринку може бути виражена як сумарний добуток трансформаційних чинників (f), що мають різну силу впливу (поправку, яку забезпечує коефіцієнт пропорційності (a), на елементи ринку (i) та об'єкти впливу (k).

Позначимо показник ємності ринку $V(t)$, тоді в момент часу t_1:

$$V(t_1) = \sum_{i,k} a_{ik} * f_{ik} . \quad (1)$$

Ємність всього ринку $V(t_1)$ – це функція від зазначених вище елементів:

$$V(t_1) = F\begin{pmatrix} a'_{11}f'_{11} & a'_{12}f'_{12} & \dots & a'_{1n}f'_{1n} \\ a'_{21}f'_{21} & a'_{22}f'_{22} & \dots & a'_{2n}f'_{2n} \\ a'_{31}f'_{31} & a'_{32}f'_{32} & \dots & a'_{3n}f'_{3n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a'_{m1}f'_{m1} & a'_{m2}f'_{m2} & \dots & a'_{mn}f'_{mn} \end{pmatrix}, \quad (2)$$

де f_{ik}' – елемент трансформаційного впливу в момент часу t_1.

Відповідно в момент часу t_2 ємність ринку виглядає так:

$$V(t_2) = F\begin{pmatrix} a''_{11}f''_{11} & a''_{12}f''_{12} & \dots & a''_{1n}f''_{1n} \\ a''_{21}f''_{21} & a''_{22}f''_{22} & \dots & a''_{2n}f''_{2n} \\ a''_{31}f''_{31} & a''_{32}f''_{32} & \dots & a''_{3n}f''_{3n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a''_{m1}f''_{m1} & a''_{m2}f''_{m2} & \dots & a''_{mn}f''_{mn} \end{pmatrix}. \quad (3)$$

Зміна ємності ринку за конкретним елементом ринку і видом продукції вираховуватиметься як різниця між її обсягами в подальший момент часу:

$$\Delta V_{ik}(t) = V_{ik}(t_2) - V_{ik}(t_1). \quad (4)$$

Витрати елементів ринку – важливий показник, без якого неможлива оцінка ефективності ринку за умов трансформаційної економіки. Обсяги витрат елементів ринку для забезпечення конкретного показника ємності різні у кожен момент часу, а ефективність цих витрат вимірюється різницею обсягу в моменти часу t_2 і t_1:

$$\Delta Q_{ik}(t) = Q_{ik}(t_2) - Q_{ik}(t_1), \quad (5)$$

де Q_{ik} – витрати елементів ринку в момент часу t для забезпечення ємності ринку $V_{ik}(t)$.

Ефективність ринкових трансформацій варто визначати за формулою, у якій врахуємо витрати елементів ринку *i* у момент часу *t*:

$$E = \frac{\Delta V}{\Delta Q}. \quad (6)$$

Ємність будь-якого ринку описуватиметься однаково, причому абсолютно неважливо, який саме ринок розглядається. За законами ринку на всіх його сегментах присутні ті самі основні суб'єкти та складові елементи, такі як виробники, споживачі, фінансово-кредитні установи, установи регулювання, посередники, ресурси.

Як було зазначено вище, ємність ринку вираховується за формулою $V = a_{ik} * f_{ik}$. У порядку значущості складника ринку для оцінки його ємності присвоюємо індекси елементам, за якими визначатимемо надалі показник ємності, сформований конкретним складником: виробники (1), ресурси (2), споживачі (3), установи регулювання (4), фінансово-кредитні установи (5), посередники (6).

Максимальна ємність ринку (можливий обсяг виробництва продукції) за відсутності інших чинників впливу має вигляд:

$$V_{max} = F(V_1k, V_2k), \quad (7)$$

де V_{max} – можливий обсяг виробництва товару за відсутності інших чинників впливу.

Для наведених вище складників ринку коефіцієнт пропорційності a між елементом ринку *i* та видом продукції *k* за малих змін буде постійним. Статистичні дані протягом десятиліть засвідчують повільність змін у механізмах господарювання, фінансово-кредитній та інших сферах. Безперечно, не варто забувати і про революційні зміни (політичні чи науково-технічний прогрес), але вони є рідкісним винятком, тому досягають постійного рівноважного значення. На цій основі $a_{ik}|_{i=1,2,3,4} = \text{const}$.

Коефіцієнт *a* – це алгебрична величина, що може мати як знак «+» так і знак «–», що залежить від характеру дії трансформаційного впливу, тому ємність ринку *V* – змінна і може зростати та зменшуватись (рис. 2).

Інтерпретуємо зміни ємності *V*, щоб визначити коефіцієнт *a* та через чинник впливу *f* обрахувати його вплив на обсяг продукції на ринку.

Розглянемо, як визначається ємність ринку під впливом тільки одного з наведених вище складників. Так, насамперед зазначимо, що $V_{1k} + V_{2k} = V_{max}$ – максимально можливий обсяг виробництва товару за відсутності чи мінімізації впливу інших чинників.

Ємність ринку за умов формування під впливом категорії «споживання» дорівнює ємності ринку за умов впливу категорії «виробники», адже виробляється товарів і послуг стільки, скільки споживається, включаючи відстрочене споживання та збут, у тому числі експорт: $V_1k = V_3k$ – умова збалансованості ринку. Доведемо це рівняння. V_1k містить V_2k, без нього $V_1k = 0$, оскільки і $V_2k = 0$ без V_1k (малі трансформаційні зрушення з боку установ регулювання ніяк не впливають на ємність ринку). З формули $V_{max} = F(V_1k, V_2k)$ можемо записати:

$$V_{3k} = F(V_{1k.}, V_{2k}) = F_0 + \frac{\partial F}{\partial V_{1k}}\Delta V_{1k} + \frac{\partial F}{\partial V_{2k}}\Delta V_{2k} + \frac{\partial^2 F}{(\partial V_{1k})^2}\Delta V_{1k}^2 + \frac{\partial^2 F}{(\partial V_{2k})^2}\Delta V_{2k}^2 + \ldots$$

Через те, що значення ΔV_{ik} мале (оскільки недалеко перебуває від рівноважного стану F_0), $\Delta V_{12}\ldots$ – дуже мале, тому можемо знехтувати частиною рівняння $\frac{\partial^2 F}{(\partial V_{1k})^2}\Delta V_{1k}^2 + \frac{\partial^2 F}{(\partial V_{2k})^2}\Delta V_{2k}^2$, що робить залежність лінійною, тому ΔV_2k – зміни обсягу ресурсів дорівнюють нулю і $V_{3k} = F_0 + \frac{\partial F}{\partial V_{1k}}\Delta V_{1k}$, де F_0 – рівноважний стан ринку, отже $V_1k = V_3k$.

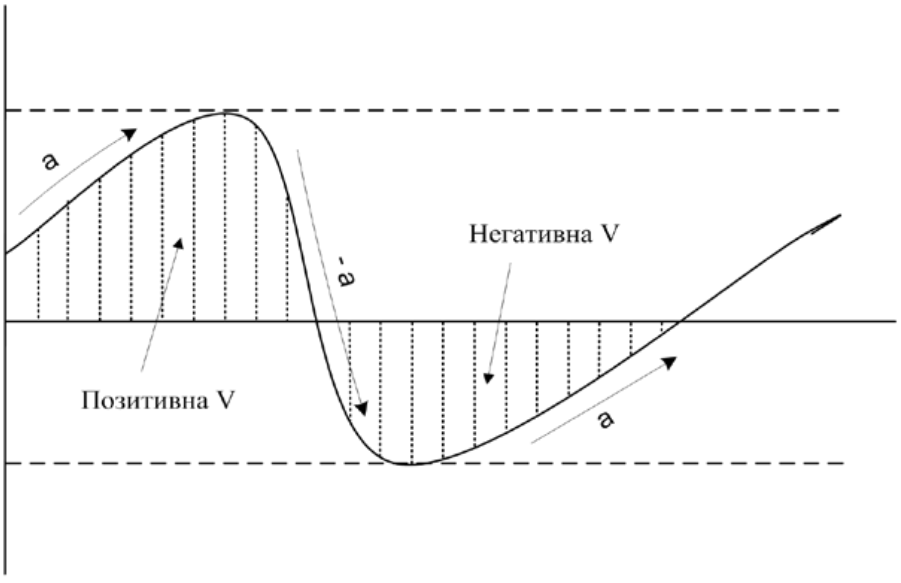


Рис. 2. Алгебрична інтерпретація ємності ринку V та коефіцієнта a

Ємність ринку, що формується під впливом категорії «установи регулювання», за умови позитивної дії трансформаційних процесів завжди менша за ємність за негативних трансформаційних зрушень:

$$\Delta V_{4k}(a \rangle 0) \langle \Delta V_{4k}(a \langle 0). \quad (8)$$

Важливим є те, що установи регулювання впливають на ємність ринку, стимулюючи його в напрямі до рівноважного стану F_0.

Ємність ринку, яка формується під впливом фінансово-кредитних установ (V_{5k}), залежить від k – обсягу сумарних ресурсів наявності споживачів та регулювання. V_{5k} збільшує витрати Q, але збільшує і ресурси, тому можемо записати: $V_{2k} – V_{5k} = Q$, де Q – витрати на ресурси.

Ємність ринку, що формується під впливом посередників, аналогічна до фінансово-кредитних установ і є частиною витрат та частиною сформованих ресурсів, тобто:

$$V_{6k} + V_{5k} + Q' = V_{2k}, \quad (9)$$

де Q' – витрати виробництва;

$$Q = Q' + Q''$$

Q'' – плата за кредитні ресурси.

Загальна ємність ринку, яка є сумою ємностей ринків, що формуються під впливом кожного зі складників, виглядає так:

$$V_{ik} = V_{1k} + V_{2k} + V_{3k} + V_{4k} + V_{5k} + V_{6k} \quad (10)$$

З урахуванням раніше поданих тверджень і формул отримаємо: $V_{ik} = 2V_{1k} + V_{2k} + V_{4k}$ – ємність ринку у відносно рівноважному стані залежить від виробників, ресурсів і регулювання, V4k протягом нетривалого періоду часу $t \to \min = 0$. Звідси $V_{ik} = 2V_{1k} + V_{2k}$.

Ефективність ринку за умов трансформаційних зрушень, яка визначається зміною відповідних параметрів у часі E, має такий вигляд:

$$E = \frac{2\Delta V_{1k} + \Delta V_{2k}}{\Delta Q} = \frac{2\Delta V_{1k} + \Delta V_{6k} + \Delta V_{5k} + \Delta Q}{\Delta Q} = \frac{2\Delta V_{1k} + \Delta V_{6k} + \Delta V_{5k}}{\Delta Q} + 1 \Rightarrow \quad (11)$$

За нормальних, рівноважних умов ефективність має бути завжди більша за 1.

Оскільки трансформаційні зрушення здійснюють на ринок глобальний вплив і змінюють його загалом, то такий вплив існує на всі елементи, незалежно від їх величини, тому запропонований нами підхід може бути використаний для усіх сегментів ринку в будь-який період трансформаційних процесів. Практичний інтерес він представляє фактично для усіх елементів ринку:

– аналітиків, які здійснюють детальний аналіз динаміки ринкових процесів і отримають можливість вдосконалити пропоновану методику;

– виробників, які зможуть адекватно оцінити ефективність трансформаційних зрушень для конкретного підприємства;

– посередників, які отримають можливість прорахувати зміну ємності ринку як матеріальних, так і нематеріальних товарів;

– фінансово-кредитних установ та інвестиційних фондів – для визначення доцільності кредитних операцій у періоди трансформаційних зрушень,

– партнерів та інвесторів, які зможуть на відстані оцінити результативність управління процесами перетворень, тощо.

Крім цього, зауважимо, що оцінка ємності усього ринку за запропонованою методикою без будь-яких втрат щодо результативності може бути застосована і для окремих сегментів, оскільки ефективність моделі залежить тільки від обраного діапазону дослідження та правильності оцінки впливу трансформаційних чинників.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Стрімкий розвиток інформаційної економіки передбачає обґрунтування і позиціонування нового індикаторного інструментарію оцінки ефективності трансформаційних зрушень. Активне використання адаптованих індикаторів, зокрема показника ємності ринку, забезпечує якість регіонального менеджменту. Сучасна світова практика регіонального управління процесами трансформацій свідчить про те, що оцінка ефективності цих змін мінімально залежить від специфіки галузі і ринку та підтверджує потребу у використанні сучасних управлінських технологій, які формують нове якісне інформаційне наповнення, швидкість виконання та прозорість дій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матеріали сайту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://slavpeople.com/ua/4218-nazvany-samye-depressivnye-regiony-ukrainy

2. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення: монографія / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.

3. Геец В.М. Инновационные перспективы экономического роста в Украине в послекризисный период [Электронный ресурс] / В.М. Геец, А.А. Гриценко. – Режим доступа: http://www.aef.kz/ aef2010/ presentation/ inno/Geec_V.Gricenko-Innovacion.pdf

4. Гриценко А.А. Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе [Электронный ресурс] / А.А. Гриценко. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ Mtpsa/2009_15/Gricen.pdf

5. Новий курс: реформи в Україні 2010-2015. Національна доповідь: за заг. ред. В.М. Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

6. Божидарнік Н.В. Регіональна асиметрія в Європейському Союзі та механізми її регулювання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра. екон. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н.В. Божидарнік. – Київ, 2006. – 17 с.

7. Манн Р.В. Теоретико-методологічні засади розвитку регіонального менеджменту: особливості, проблеми, перспективи: монограф. / Р.В. Манн. – Донецьк: «ВІК», 2013. – 382 с.

8. Прямухіна Н.В. Аналіз виконання та напрями вдосконалення стратегії розвитку регіонів / Прямухіна Н.В. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Випуск 4. – С. 57-61.

УДК 658.15

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

ANTI-CRISIS MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

Сиволап Л.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Донецький державний університет управління

У статті визначено сутність поняття «антикризове управління». Представлено фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності. Наведено основні задачі антикризового управління. Зазначено основні види антикризового управління підприємством. Розкрито методи антикризового управління підприємством та його механізм.
Ключові слова: *антикризове управління, підприємство, фінансові результати, методи, механізм.*

В статье определена сущность понятия «антикризисное управление». Представлены финансовые результаты крупных и средних предприятий до налогообложения по видам экономической деятельности. Приведены основные задачи антикризисного управления. Указаны основные виды антикризисного управления предприятием. Раскрыты методы антикризисного управления предприятием и его механизм.
Ключевые слова: *антикризисное управление, предприятие, финансовые результаты, методы, механизм.*

The article defines the essence of the concept of "crisis management". The financial results of large and medium-sized enterprises before tax on types of economic activity are presented. The main tasks of the crisis management are given. The main types of anti-crisis management of the enterprise are noted. The methods of crisis management of the enterprise and its mechanism are revealed.
Keywords: *anti crisis management, enterprise, financial results, methods, mechanism.*

Постановка проблеми. Важливість та актуальність дослідження питання антикризового управління сьогодні набуває великого значення. Це пов'язано з сучасним станом соціального, економічного, політичного розвитку, який характеризується нестабільністю та кризовим становищем. Тому в таких умовах підприємство повинно швидко реагувати та, навіть, передбачати негативні загрози зовнішнього середовища, які можуть привести до зниження результативності діяльності підприємства, або його банкрутству.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Враховуючи значну актуальність теми статті, сьогодні багато науковців присвячують свої статі проблемам антикризового управління в різних аспектах. Серед науковців, які займаються вивчення антикризового управління можна визначити таких як: І.Ю. Єпіфанова, Н.О. Оранська [1], А. Р. Журавська [2], К.І. Пендак [3], О.О. Добишева [4], А.М. Ткаченко, А.В. Михайленко [5], І. І. Біломістна, О.М. Біломістний, М. С. Крамська [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, враховуючи складність категорії антикризового управління, дане питання потребує глибшого дослідження у різних аспектах. Тому як науковці по-різному визначають сутні антикризового управління, пропонують різні методи подолання антикризових явищ та інше.

Мета статті полягає у теоретико-методологічному дослідженні сутності антикризового управління підприємством в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Антикризове управління є структурною складовою загальної системи управління підприємством, яке відповідає з стабільний та ефективний розвиток підприємства. Враховуючі, складне та кризове зовнішнє середовище відчинянні підприємства стикаються з фінансовою кризою, яка може призвести до негативних наслідків у діяльності підприємства. Так у табл. 1 представлено фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за січень-вересень 2013-2015 рр., які свідчать про загострення фінансово-економічного стану багатьох вітчизняних підприємств та негайного впровадження антикризових заходів в межах антикризової стратегії підприємства.

Для забезпечення дієвої системи антикризового управління необхідно дослідити та охарак-

теризувати сутність та особливості антикризового управління. Дуже розгорнуто сутність даної категорії представлено у науковій праці Єпіфанової І.Ю., Оранської Н.О., де представлено основні підходи науковців до поняття «антикризове управління» (табл.2)

Враховуючи, різноманітність сучасних підходів переважна більшість науковців вказує на те що антикризове управління є однією зі стратегічних функцій менеджменту підприємства. Дана функція забезпечує: недопущення кризових ситуацій на підприємстві; у разі виникнення на підприємстві фінансової кризи зменшення або ліквідацію її наслідків; достатній рівень платоспроможності.

До головних елементів системи антикризового управління підприємством доцільно відне-

Таблиця 1

Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за січень-вересень 2013-2015 рр.

Роки	Фінансовий результат (сальда), (млн. грн.)	Підприємства, які одержали прибуток, (млн. грн.)		Підприємства, які одержали збиток, (млн. грн.)	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2013	22844,4	59,8	130269,6	40,2	107425,2
2014	-168026,1	55,8	215506,5	44,2	383532,6
2015	-183894,0	60,2	233243,5	39,8	417137,5

Таблиця 2

Визначення сутності поняття «антикризове управління» різними науковцями [1]

Автор	Антикризове управління – це
Уткін Е.А.	складова загального менеджменту на підприємстві, використовує його кращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства, забезпечення його стабільного успішного господарювання»
Бланк І.А.	постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та реалізацію генерального плану недопущення поширення кризових явищ й стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування
Дж. Кейнс	система заходів з боку держави, спрямованих на забезпечення відновлення і стабілізацію розвитку економічної системи
Кошкін В.І.	механізм уникнення банкрутства та покращення фінансового стану підприємства
Балашов А.П., Ільїн С.С., Ситник Л.С.	систеа заходів з відновлення платоспроможності підприємства
Біловол Р.І., Лігоненко Л.О., Терещенко О.О.	частина загальної системи менеджменту на підприємстві під час виникнення кризової ситуації
Коротков Е.М.	управління, в якому належним чином налагоджено передбачення кризи, аналіз її симптомів, заходи по мінімізації негативного впливу і використання позитивних факторів для подальшого розвитку підприємства
Маховка В.	- як специфічна функція повинна реалізовуватися через виконання антикризових дій, процедур, направлених на попередження, подолання кризових явищ, оздоровлення господарської діяльності та відновлення стабільного розвитку підприємства, взаємодіючи з іншими основними функціями управління; як процес полягає у взаємозв'язку всієї управлінської діяльності, направленої на підготовку та реалізацію антикризових рішень щодо відновлення та стабілізації функціонування підприємства в умовах кризи;
	- як структура полягає у визначенні апарату управління підприємством, що дозволяє визначити ієрархію рівнів управління та зв'язки між ними, рівень централізації та децентралізації в процесі розподілу функцій, повноважень, обов'язків і відповідальності працівників підприємства всіх рівнів у період реалізації заходів, направлених на подолання кризи;
	- як кваліфікований і професійний управлінський персонал, який має відповідну професійну підготовку, головним завданням якого є здійснення постійного моніторингу за станом підсистем підприємства, раннє виявлення ознак кризи та недопущення її розгортання (оперативна локалізація), проведення профілактичних оздоровчих заходів.

сти: предмет, мету, принципи, функції, нормативно-правове та методичне забезпечення, а також процес його здійснення [2].

Враховуючи, багатоваріантність підходів до визначення сутності антикризового підприємства науковці тлумачать головну мету антикризового управління у різних аспектах. Однак ми вважаємо, що головною метою антикризового управління є забезпечення стабільного розвитку підприємства, яке досягається шляхом постійного дослідження зовнішнього середовища та оперативного реагування на негативний фінансово-економічний результат у процесі діяльності підприємства.

Таким чином, антикризове управління спрямовується на передбачення проблем, виведення підприємства з кризового стану та його подальший розвиток і захист від подібних негативних явищ. Так основними завдання такого управління є:

– передбачення кризового стану та кризових наслідків;

– усунення неплатоспроможності, створення фінансової стійкості підприємства, мінімізація наслідків кризи;

– збільшення інвестиційної привабливості;

– аналіз на моніторинг кадрової політики підприємства;

– аналіз інноваційної діяльності підприємства;

– динаміка збиткової діяльності та її постійне дослідження [3].

Досліджуючи сучасну наукову літературу в галузі антикризового управління було визначено основні її положення:

– кризу можна викликати та передбачити;

– кризу можна перетворювати і призупиняти;

– криза повинна наставати тоді, коли підприємство повністю підготовлене;

– криза має тенденцію пом'якшуватись;

– спеціальні навички, знання, та творчий підхід – головна умова управління кризою;

– криза може бути керована;

– управління кризовим станом здатне мінімізувати втрати в цей період [3].

Антикризове управління як і будь-яке управління поділяється на кілька видів, які представлено на рис. 1

Таким чином, з рис. 1 видно, що антикризове управління поділяється на два основних виду: стабілізаційне антикризове управління та превентивне антикризове управління. Перший вид антикризового управління відповідає за стабілізацію ситуації при умові вже існуючих негативних явищ у діяльності підприємства. Другий вид антикризового управління передбачає можливі кризові явища та заздалегідь дає можливість впровадити певні заходи, які не дадуть змогу розвитися кризовому становищі на підприємстві.

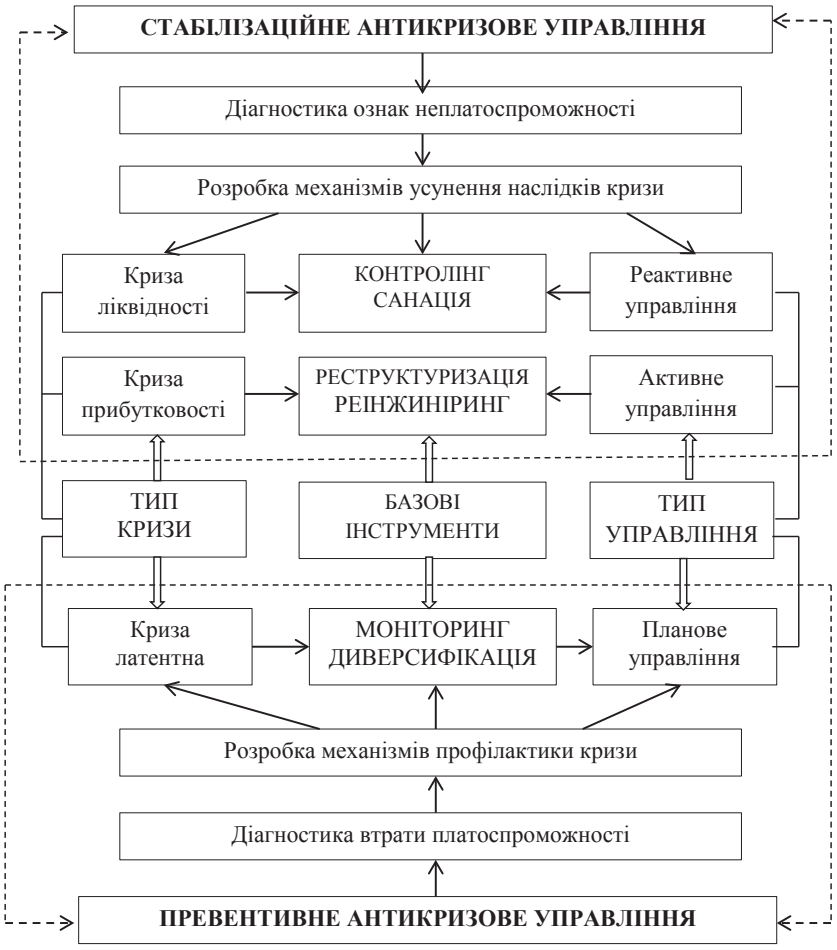


Рис. 1 Антикризове управління підприємством [4]

Таким чином, головними складовими процесу антикризового управління мають бути:

- мобільність та динамічність у використанні ресурсів та проведенні змін;
- здійснення програмно-цільових підходів у технологіях розроблення та реалізації антикризових рішень;
- підвищена чутливість до чинника часу в процесах управління,
- здійснення своєчасних дій;
- використання антикризового критерію якості рішень під час їх розроблення та реалізації [5].

Враховуючи складність та різноманіття кризових явищ не можливо визначити загальний метод антикризового управління, тому як прояви та наслідки кризових ситуацій дуже різноманітні. Так у науковій праці Погребняк А.Ю дуже вдало проведено систематизацію методів антикризового управління (табл. 3). Представлені методи поділяються

на тактичні та стратегічні. Тактичні методи, як правило, застосовуються для подолання вже існуючих негативних тенденцій розвитку підприємства, а стратегічні використовуються з метою недопущення виникнення кризових явищ.

Для обрання того чи іншого методу антикризового управління необхідно визначитись з його напрямками:

– виділення пріоритетних підходів у господарській діяльності тобто своєрідних пунктів

Таблиця 2

Систематизація методів антикризового управління

Назва методу	Сутність	Мета
Тактичні		
Даунсайзинг	можливості підприємства адаптуватися до умов внутрішнього та зовнішнього середовища шляхом зменшення виробничих потужностей та чисельності персоналу підприємства відповідно до реального попиту та ринкових можливостей.	значне скорочення постійних витрат, зменшення собівартості продукції
Санація	сукупність заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного та соціального характеру, спрямованих на швидке покращення фінансових показників підприємства за рахунок зміни структури активів та пасивів підприємства	відновлення ліквідності та платоспроможності, а також, як і при реструктуризації, на відновлення прибутковості та конкурентоспроможності
Моніторинг	дослідження, оцінка та прогноз стану навколишнього середовища в зв'язку господарчою діяльністю підприємства	раннє виявлення кризи, яка насувається, та «слабких її сигналів»
Контролінг	функція у системі управління підприємством, яка аналізує та координує систему виконання виробничих програм у порівнянні з плановими показниками	прискорення виявлення кризових явищ
Стратегічні		
Диверсифікація	розширення сфери діяльності суб'єкта господарювання в будь-якому напрямі, щоб не бути залежним від одного ринку, застосовується на початку створення підприємства, при перших ознаках кризи	об'єднання у межах однієї організації різних стадій виробництва та розподілу, різних видів діяльності задля суттєвої економії витрат.
Регуляризація	формування системи стратегічного планування та управлінського обліку; створення комплексної системи фінансового контролю та планування; створення автоматизованої системи обліку; впровадження повноцінних маркетингових служб тощо	формування систем управління, спроможних вирішувати великий обсяг складних задач, пов'язаних із роботою в ринкових умовах, виходом на міжнародні ринки
Реінжиніринг	перепроектування бізнес-процесів підприємства за рахунок скорочення зайвих ланок та операцій в бізнеспроцесах, зайвих витрат часу та інших ресурсів	різке підвищення показників ефективності діяльності, таких як продуктивність праці, час обслуговування чи виготовлення продукції, собівартість тощо
Реструктуризація	здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм господарювання, які можуть забезпечити підприємству фінансове оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва	подолання причин стратегічної кризи та кризи прибутковості
Злиття	об'єднання підприємств (шляхом створення нової юридичної особи або приєднання підприємств до головного підприємства), у результаті якого власники (акціонери) підприємств, що об'єдналися, здійснюватимуть контроль над усіма чистими активами об'єднаних підприємств	досягнення подальшого спільного розподілу ризиків та вигод від об'єднання
Ліквідація	припинення діяльності підприємства, виключення його з реєстрів, зняття з обліку в ДПІ та фондах соціального страхування	задоволення кредиторських вимог

зростання, які сприяють підвищенню ділової активності;

– обґрунтоване прогнозування ресурсного забезпечення;

– визначення якісних і кількісних критеріїв оцінки проведеної роботи, а також можливості внесення коректив у дії, впроваджені на підприємстві [6].

Процес подолання кризи на підприємстві супроводжується формуванням та впровадженням механізму антикризового управління який визначає процедуру поліпшення ситуації на підприємстві.

Механізм антикризового управління представлений сукупністю послідовних етапів: [1]

1. Обґрунтування мети і завдань антикризового управління, спрямованого на подолання поточної нестабільної ситуації або запобігання її погіршенню у майбутньому.

2. Визначення об'єкта і суб'єкта антикризових втручань, а також часового фактору у вирішенні соціально-економічних проблем.

3. Діагностика ресурсних можливостей об'єкта антикризового управління для формування бажаного рівня ефективності господарських рішень.

4. Розроблення і реалізація антикризової програми підприємства, спрямованої на подолання проблем в умовах ресурсних і часових обмежень.

5. Формування пропозицій щодо запобігання кризовим явищам у майбутньому.

Висновки. Отже, підприємство функціонує у відкритому зовнішньому середовищі під впливом цілої низки негативних тенденцій соціального, економічного, правового характеру. Тому необхідно приймати такі управлінські рішення які давали б можливість як оперативно так й стратегічно реагувати на зміну зовнішнього середовища. Система антикризового управління повинна охоплювати всі складові діяльності підприємства: фінансову, технічну, операційну, стратегічну, маркетингову та кадрову. Механізм антикризового управління повинен спрямовуватись те тільки для подолання вже існуючих кризових явищ на підприємстві але й в якості розробки заходів недопущення негативних наслідків впливу зовнішньої та внутрішньої середи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єпіфанова І.Ю. Сутність антикризового управління підприємства / І.Ю. Єпіфанова, Н.О. Оранська // Економіка і суспільство. 2016. №2. – С. 265 – 269.

2. Журавська А. Р. Теоретичні засади антикризового управління сільськогосподарськими підприємствами / А. Р. Журавська // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. 2013. № 1-2(2). – С. 227-235.

3. Пендак К.І Складові антикризового управління промисловим підприємством. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/6_pendak.htm

4. Добишева О.О. Антикризове управління як інструмент запобігання банкрутства промислових підприємств в сучасних умовах: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.О. Добишева. – Кремечуг, 2015. – 23 с.

5. Ткаченко А.М. Антикризова складова управління промисловим підприємством / А.М. Ткаченко, А.В. Михайленко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_119.pdf

6. Біломістна І. І. Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах господарювання / І. І. Біломістна, О. М. Біломістний, М. С. Крамська // Фінансово кредитна діяльність: проблеми теорії і практики: зб. наук. праць. 2013. № 1 (14). – С. 90-96.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Катаранчук Г.Г.
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ..... **3**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Антоненко К.В., Мухамедова Д.Р.
ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТОВАРНИХ ЗНАКІВ СУБ'ЄКТАМИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ..... **10**

Стаканов Р.Д.
МІГРАЦІЙНА СИСТЕМА КАНАДИ ЯК ПРИКЛАД РОЗВИТКУ МІГРАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ, ЩО БАЗУЄТЬСЯ НА ПРОПОЗИЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ..... **14**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Богма О.С.
МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ЗОВНІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ЗАСАДАХ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ..... **20**

Бокій О.В.
ГАРМОНІЗАЦІЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РИНКОМ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ..... **26**

Власова К.В.
УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАСАД УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ У СИСТЕМІ РАДІОЕКОЛОГІЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ..... **33**

Германюк Н.В.
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА УПРАВЛІННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ..... **37**

Глущенко Я.І., Стефківський В.М., Лопатинська Ю.В.
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ..... **42**

Довганюк В.М.
МОДЕЛЬ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРЕДИТНИХ КООПЕРАТИВІВ НА РИНКУ ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ..... **47**

Ковальчук С.Я., Мандро А.І.
АГРОЕКОЛОГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: ОСНОВА ВИРОБЛЕННЯ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ..... **51**

Мохнюк А.М., Скорук О.В.
СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОКОПРОДУКТІВ..... **57**

Павліщій Д.О.
АНАЛІЗ СУТНОСТІ НАУКОВОЇ КАТЕГОРІЇ «ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ СЕРЕДОВИЩЕ»..... **63**

Рекун І.І.
РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ..... **67**

Ружинська Н.О.
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА..... **72**

Ящук В.І.
МОДЕЛЮВАННЯ ЗАДАЧ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ В СФЕРІ ГОСТИННОСТІ В УМОВАХ РИЗИКУ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ..... **77**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Балковська В.В.
СЕРТИФІКАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ СПОСОБІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ..... **81**

Домусчи А.О.
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **87**

Загорудько В.Л., Варяниченко О.В., Єгорова П.В.
ВПРОВАДЖЕННЯ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ..... **92**

Замула О.В., Замула О.О.
ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ІНФОРМАЦІЙНІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **97**

Муха Р.А.
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЇХ РОЗВИТКУ..... **103**

Орлова К.Є.
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА..... **108**

Сак Т.В.
ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ..... **114**

Сербіненко Н.В., Юхновська Ю.О.
МЕНЕДЖМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **118**

Ступнікер Г.Л.
КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЧИННИК СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ..... **125**

Чемчикаленко Р.А., Майборода О.В., Арутюнова А.Д.
СТРУКТУРНІ ЗМІНИ КАПІТАЛУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **129**

Шпак М.В., Юрчишина Л.І.
КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **135**

Щербина О.В.
ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА БОРОШНОМЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... **140**

Гончар В.В., Філіпішина Л.М.
РОЗРОБКА ПРОГРАМИ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ ГРУПУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **146**

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Богданов Д.С.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ..... **151**

Гречана С.І.
РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ..... **156**

Паршина М.Ю.
СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ..... **162**

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Рогач С.М.
ІНТЕГРАЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ У ГЛОБАЛЬНІЙ СИСТЕМІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН..... **169**

Степаненко Т.О.
ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН..... **175**

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Горемикіна Ю.В.
ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ ДІТЕЙ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ ТА ПОЛІТИКА ДЕІНСТИТУАЛІЗАЦІЇ..... **179**

Дідківська О.Г.
ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА ЯК СКЛАДОВА І ФАКТОР ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ..... **188**

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Баєтул Г.П.
РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ТА РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ..... **195**

Онищенко Ю.І., Брит А.В.
ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ НА ОСНОВІ КОШТІВ НАСЕЛЕННЯ..... **199**

Дудченко Н.В.
АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ..... **205**

Параниця Н.В.
КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ..... **209**

Рибіна Л.О.
ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДНИК СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА..... **215**

Семенюк Ю.В.
ПОНЯТТЯ ТА ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І НАГЛЯДУ, ЩО ЗДІЙСНЮЄТЬСЯ МІНФІНОМ ЩОДО СУБ'ЄКТІВ ПЕРВИННОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ..... **219**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кравченко М.В., Моренко М.Є.
УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... **223**

Проскуріна Н.М., Дядюн О.О.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА ЕКОНОМІЧНА ДОДАНА ВАРТІСТЬ У КОНТЕКСТІ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ..... **227**

Супрунова І.В.
ОБЛІК КАПІТАЛУ БАНКУ В КОНТЕКСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ..... **235**

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Зінов'єва О.Г., Беккауер А.О.
АВТОМАТИЗАЦІЯ РОБОЧОГО МІСЦЯ СТРАХОВОГО АГЕНТА..... **240**

Кишакевич Б.Ю., Климкович І.В.
МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
З ВИКОРИСТАННЯМ КАНОНІЧНИХ КАТАСТРОФ..... **244**

Лук'янова В.В., Курінєнко О.В.
ПОБУДОВА АЛГОРИТМУ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА
ЗА РІЗНИМИ МОДЕЛЯМИ..... **250**

Прямухіна Н.В.
ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РИНКУ
ЗА УМОВ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ..... **255**

Сиволап Л.А.
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ:
ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ..... **260**

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА:
ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 4 (09) 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