КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ПРИАЗОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Електронний науковий журнал

5(05) 2017

Запоріжжя

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Гальцова Ольга Леонідівна *– доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії, національної та міжнародної економіки Класичного приватного університету).*

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

Трохимець Олена Іванівна *– доктор економічних наук, доцент (професор кафедри економічної теорії, національної та міжнародної економіки Класичного приватного університету).*

Члени редакційної колегії:

Покатаєва Ольга Вікторівна *– доктор економічних наук, професор (перший проректор Класичного приватного університету, професор кафедри обліку та оподаткування).*

Верхоглядова Наталя Ігорівна *– доктор економічних наук, професор (проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»).*

Іртищева Інна Олександрівна *– доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова).*

Косова Тетяна Дмитрієвна *– доктор економічних наук, професор (професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Класичного приватного університету).*

Маргасова Вікторія Геннадіївна *– Заслужений економіст України, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Чернігівський національний технологічний університет).*

Сафонов Юрій Миколайович *– доктор економічних наук, професор (професор кафедри макроекономіки та державного управління, ДВНЗ «Київський раціонний економічний університет імені Вадима Гетьмана).*

Скидан Олег Васильович *– доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).*

Стройко Тетяна Володимирівна *– доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського).*

Шульц Світлана Леонідівна *– доктор економічних наук, професор (завідувач відділу регіональної економічної політики ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України»).*

Ліна Пілеліене *– Ph.D., професор економіки (професор кафедри маркетингу Університету імені Вітаутаса Великого, Литва).*

Натія Гоголаурі *– доктор економічних наук, професор (декан факультету бізнесу Навчального університету імені Сулхан-Саба Орбеліані, Грузія).*

Анджей Паулік *– доктор економіки хабілітований, професор (завідувач кафедри підприємництва та інновацій Університету імені Яна Кочановського в Кельнцах, Польща).*

Електронна сторінка видання – http://pev.kpu.zp.ua

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів
доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 10 травня 2017 № 693 (Додаток 7)

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Класичного приватного університету
(Протокол № 5 від 27 грудня 2017 р.)

ISSN (Online): 2522-4263

© Класичний приватний університет, 2017

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338:14:343.37

Касич А.О.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

Павлов О.Ю.
студент
Київського національного університету технологій та дизайну

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

АНОТАЦІЯ

У статті представлена оцінка рівня тіньової економіки в Україні, її масштабів та форм прояву, а також наведено шляхи подолання і викорінення тінізації бізнесу в державі. З офіційних джерел були представлені та проаналізовані методи моніторингу тіньового сектору, а також статистичні дані з показниками, які не відстежуються в офіційних джерелах.

Ключові слова: тіньова економіка, корупція, бізнес, держава, Україна.

АННОТАЦИЯ

В статье представлена оценка уровня теневой экономики в Украине, ее масштабов и форм проявления, а также приведены пути преодоления и искоренения тенизации бизнеса в государстве. Из официальных источников были представлены и проанализированы методы мониторинга теневого сектора, а также статистические данные с показателями, которые не отслеживаются в официальных источниках.

Ключевые слова: теневая экономика, коррупция, бизнес, государство, Украина.

ANNOTATION

The article presents an assessment of the level of the shadow economy in Ukraine, its scale and forms of manifestation, as well as ways to overcome and eliminate the shadowing of business in the state. From official sources, methods of monitoring the shadow sector were presented and analyzed, and statistics showing indicators that are not monitored in official sources.

Key words: shadow economy, corruption, business, state, Ukraine.

Постановка проблеми. Однією з найбільш складних для вирішення проблем в Україні є зменшення тіньової економіки, яка існує впродовж тривалого часу, досягла значних масштабів та може приводити до незворотних змін з погляду формування прозорих ринкових умов. Цей сектор називають «економікою, що не спостерігається», і він існує фактично в кожній державі світу. Однак масштаби та змістовні характеристики у різних країнах суттєво відрізняються. Паралельне існування економіки завжди розглядається як негативне явище, а тому завдання державного регулювання процесів детінізації слід вважати актуальним та таким, що потребує дослідження, особливо в Україні.

За підрахунками Мінекономрозвитку [1], у 2016 році рівень тіньової економіки становив 34% від офіційного ВВП, що на 6 відсоткових пунктів менше порівняно з показником 2015 року. Останні дослідження Ф. Шнайдера [2] показують такі дані: максимальний рівень тіньового сектору за роки незалежності України становив 57,0%, що представляє Україну як одну з основних країн із неформальною діяльністю. Ці дані свідчать про неефективну державну політику в цьому напрямі та необхідність активізації наукових досліджень зазначеної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані з існуванням тіньової економіки та заходів з детінізації, досліджують у своїх працях такі відомі зарубіжні вчені, як П. Гутманн [3, с. 26], А. Ділтон [4, с. 58], Н. Лоайза [5, с. 128], Ф. Шнайдер [6] та українські вчені, такі як В. Попович [7, с. 230], В. Мандибура [8, с. 14] та інші. Основна увага вчених загалом приділялась дослідженню природи та чинників виникнення тіньового сектору, обґрунтуванню заходів щодо подолання негативних процесів. Однак той факт, що проблеми тіньового сектору залишаються невирішеними, свідчить про недостатність аргументації загроз його збереження для подальшого розвитку національної економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження процесів функціонування тіньової економіки є складним, з огляду на їх багатогранність та багатоаспектність. Основою розуміння закономірностей цих процесів має стати визначення сутнісних характеристик досліджуваного поняття. Саме розуміння сутності процесів, етапів їх розвитку дасть змогу визначити дієві інструменти державного регулювання у напрямі зменшення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження рівня тіньової економіки в Україні, її масштабів та форм прояву, а також обґрунтування заходів боротьби з тіньової економічною діяльністю на державному рівні.

Виклад основного матеріалу. Вперше термін «тіньова економіка» виник у 60-х роках XX ст. Первинна назва «неформальний сектор торгівлі» була пов'язана з моделлю економічного розвитку, що використовувалася для опису зайнятості переважно у країнах, що розвиваються.

Основні етапи у розвитку наукової думки щодо природи тіньової економіки представлено в таблиці 1.

Термін «тіньова економіка» довгий час пов'язували з країнами, що розвиваються, де більшість населення може працювати та отримувати доходи поза податковою системою, але фактично всі економічні системи містять тіньовий сектор її тією чи іншою мірою.

Українські вчені у своїх працях наголошують на таких основних характеристиках поняття «тіньова економіка», як:

1. Неоднорідність за структурою та остаточними результатами впливу на соціально-економічні процеси і відносини. Так, В.О. Мандибура [8, с. 8–14] вважає, що необхідно враховувати і широке, і вузьке значення досліджуваного поняття. У широкому сенсі до складу тіньової економіки можуть бути віднесені всі види «прихованої» і «законспірованої» економічної діяльності, незалежно від того, чи є вони протиправними, чи ні. У вузькому розумінні поняття «тіньова економіка» обмежується винятково тими видами економічної діяльності, які за своїм змістом є протиправними.

2. Існування поза офіційною статистикою, тобто це сукупність насамперед нелегальних і псевдолегальних операцій. Так, В. Тацій [12, с. 15] стверджує, що тіньова економіка – це економічна діяльність, яка не визначається офіційною статистикою і не враховується у складі ВНП.

3. Труднощі державного регулювання у напрямі скорочення масштабів. Як зауважив В.М. Попович [13, с. 142], поняття «тіньова економіка» формувалось в процесі розроблення організаційно-правових заходів боротьби держави з відмиванням капіталів злочинного походження, які є руйнівним чинником суспільно-економічних відносин.

4. Взаємопов'язаний характер із кризовими явищами в економіці. Тіньова економіка розростається у масштабах із загостренням економічних проблем. І, як наголошено у роботі [13, с. 150], в період кризи доходи незаконного походження стають механізмом скоєння нових, більш небезпечних злочинів, а отримані за рахунок їх скоєння кошти трансформуються у незаконні капітали в усіх сферах суспільно-економічних відносин.

Довга історія виникнення поняття «тіньова економіка» дає нам можливість дійти висновку, що не існує єдиного чіткого формулювання цього терміна, але можна об'єднати попередні визначення і твердження та сказати, що тіньова економіка – це вид економічної діяльності, що приховується від державного регулювання та офіційно не зареєстрований, основним завданням якого є отримання доходу від легальних або нелегальних видів діяльності.

Важливим завданням є визначення операцій, які можуть бути віднесені до тіньового сектору (табл. 2).

Оцінка масштабів тіньового сектору дає змогу визначити потенціал росту національної економіки за рахунок його зменшення, саме тому інше важливе питання – це визначення оптимальної методики моніторингу розміру тіньового сектору. Опрацювання наукової літератури [10, с. 81; 16, с. 118; 17, с. 89; 18, с. 29; 19, с. 58] дає змогу виокремити декілька основних методів:

– метод «витрати населення – роздрібний товарооборот» полягає у виявленні наявності перевищення споживчих грошових витрат населення на придбання товарів над загальним обсягом продажу населенню товарів усіма суб'єктами господарювання в легальному секторі економіки;

Таблиця 1

Етапи еволюції наукової думки щодо процесів розвитку тіньової економіки

Автор, рік	Суть дослідження
П. Гутманн, 1977 р.	Дослідив, що до початку Другої світової війни не було тіньової економіки, а пізніше співвідношення валюти до банківських депозитів уже було повністю пов'язано зі зростанням тіньового сектору. Дійшов висновку, що в 1976 році додана вартість тіньової економіки становила 176 мільярдів доларів, або трохи більше 10% ВВП Сполучених Штатів.
А. Ділтон, К. Морріс, 1981 р.	Навели «докази» того, що тіньова економіка у Великобританії знизилась із 34% ВВП у 1952 році до 7% у 1979 році. Вони коментують це так, що якщо зміни у грошовому еквіваленті дійсно сприймаються як показники розміру тіньової економіки, то, на перший погляд, можна сказати, що така економіка постійно знижується, і лише дещо напружений і різкий державний підхід може дати інший результат.
В. Танці, 1983 р.	Стверджував, що гіпотетично тіньова економіка була лише одним із факторів, що визначав попит на готівку. У його моделі використано 3 змінні, такі як податкове навантаження, частка заробітної плати у загальному доході на домогосподарство та ВВП на душу населення. Він їх використовував як статистичний контроль для урбанізації та інших аспектів економічного розвитку, які, як очікувалось, вплинуть на попит на валюту.
Н. Лоайза, 1996 р.	Дійшов висновку, що збільшення відносної величини неформальної економіки зменшує економічне зростання в країнах, де встановлений податковий збір, і перевищує оптимальне податкове навантаження. Причиною такої негативної кореляції є державне регулювання, що є ключовим елементом економічного спаду.
К. Отт, 2002 р.	Основні дослідження показують, що існує значний зв'язок між корупцією (визначеною як зловживання громадською службою для особистої вигоди) та тіньовою економікою.

Джерело: складено авторами на основі [3; 4; 5; 9; 11]

– електричний метод полягає у порівнянні приросту внутрішнього споживання електроенергії з приростом ВВП, відповідно, якщо має місце перевищення приросту внутрішнього споживання електроенергії над приростом ВВП, то вважається, що електроенергія спрямовується на виробництво в тіньовій економіці;

– монетарний метод передбачає, що під час здійснення суб'єктами господарювання і населенням незареєстрованої економічної діяльності розрахунки за товари, роботи і послуги проводяться з використанням готівки, що зумовлює збільшення попиту на готівку в обігу;

– метод збитковості підприємств базується на припущенні, що усі збиткові підприємства за офіційними статистичними даними фактично є прибутковими, що вважається завищенням обсягів тіньової економіки.

Різні методи дають принципово відмінні результати. Для підтвердження цього слід порівняти різні методи (табл. 3).

Застосування кожного зі вказаних методів оцінки тіньової економіки має свої труднощі, які пов'язані насамперед із тим, що:

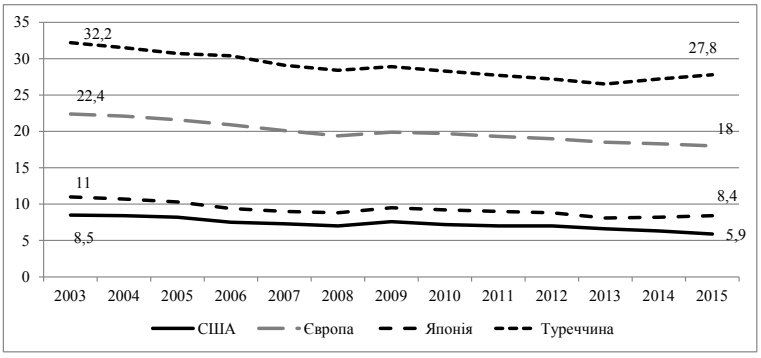

Рис. 1. Тіньовий сектор як частка від ВВП

Джерело: побудовано авторами за даними [2]

– по-перше, у сфері тіньової економіки функціонує велика кількість різноманітних суб'єктів, які не можуть бути автоматично ідентифіковані;

– по-друге, інформація щодо тіньових доходів приховується суб'єктами і може бути надана об'єктивно винятково самими суб'єктами.

Через це доводиться використовувати не один, а цілу низку методів, щоб вони могли доповнити один одного і дати найбільш правильні результати. Далі слід зупинитися на порівняльному аналізі масштабів розвитку тіньового сектору в інших країнах (рис. 1).

Таблиця 2

Види тіньової економічної діяльності

Вид діяльності	Грошові операції	Негрошові операції
Нелегальна діяльність (кримінальна)	Торгівля вкраденими товарами; торгівля та виробництво наркотиків; проституція; азартні ігри; контрабанда; шахрайство. Економічна злочинність.	Бартер наркотиків, вкрадених або контрабандних товарів. Виробництво або вирощування лікарських засобів для власного використання. Крадіжка для власного користування.
Легальна діяльність (фіктивна)	Ухилення від сплати податків через псевдоорганізацію виробництва, використання офшорних схем.	Податкова оптимізація через здійснення трансферу доходів.
Легальна діяльність (побутова, неформальна)	Визначається як продукти та послуги, які виробляються на законних підставах для бартеру чи продажу.	

Джерело: складено автором на основі [14; 15]

Таблиця 3

Порівняння різних методів вимірювання масштабів тіньової економіки

Оцінки середніх масштабів тіньової економіки в Канаді, Німеччині, Великобританії, Італії та США в XXI ст.	Методи оцінок
24,4	Розбіжності між фактичними й офіційно врахованими трудовими ресурсами (discrepancy between actual and official labor force)
21,9	Аналіз обсягу операцій (transactions approach) – в роботах Е. Файга
15,5	Аналіз співвідношення готівки і вкладів (cash-deposit ratio) – в роботах П. Гутманна
12,7	Метод обліку витрат електроенергії (physical input (electricity) approach)
8,9	Метод попиту на гроші (currency demand approach)
7,9	Моделювання (model approach) – в роботах Б. Фрея
6,4	Розбіжності між витратами і доходами (discrepancy between expenditure and income)
6,1	Аналіз записів податкових книг (tax auditing)
3,1	Метод вибіркових обстежень (survey method)

Джерело: складено автором на основі [16; 17; 18]

Опрацювання статистичної інформації щодо оцінки масштабів тіньового сектору дає змогу стверджувати, що:

По-перше, тіньова економіка є викликом для розвитку глобальної економіки, з огляду на її поширення та масштаби в окремих країнах. Так, за даними [20], навіть у Китаї тіньовий сектор у 2016 році становив 10,15% ВВП. При цьому в Азердбайджані тіньовий сектор перевищував 67%, у Нігерії – 48%, в Україні – 47%.

По-друге, має місце чітка тенденція до скорочення тіньового сектору у світі, що є результатом діяльності урядів у все більшій кількості країн. Частка тіньового сектору у світі у 2011 р. становила 23,1%, у 2016 р. – 22,7%, а, за прогнозними оцінками експертів [20], до 2025 року становитиме 22,35%.

По-третє, відстежується чітка залежність рівня економічного розвитку країни та масштабів тіньового сектору: країни з високим рівнем ВВП на душу населення мають найменші масштаби тіньового сектору (зокрема, США, Швейцарія, Великобританія, Австрія, інші).

Таким чином, несформованість державних інститутів, відсутність прозорих правил у сфері правового регулювання підприємницької діяльності приводить до збільшення неформальної економіки, відсутності економічного зростання та поширення загроз національній безпеці.

Україна вже впродовж тривалого періоду часу належить до країн, які характеризуються високим рівнем тінізації, що на рис. 2 представлено із використанням одночасно декількох методів.

Існування тіньової економіки в Україні – результат системної кризи, що виникла через невідповідність методів здійснення ринкових перетворень та державної політики вимогам сучасності та цілям розвитку. Тому важливим у контексті вирішення цієї проблеми є визначення змісту урядових рішень, які повинні забезпечити зменшення частки тіньового сектору в економіці країни.

Роль держави у вирішенні проблеми тіньового сектору економіки є ключовою та вимагає реалізації комплексу заходів у межах зваженої політики регулювання офіційної та неофіційної економіки. Існування тіньового сектору може свідчити про те, що правила, запроваджені державою в офіційному секторі, роблять його непривабливим.

Збереження масштабного тіньового сектору впродовж тривалого проміжку часу робить офіційну економіку непривабливою для підприємців, відбувається обмеження росту доходів, нівелюються мотиваційні функції заробітної плати в офіційній економіці.

Вирішення проблеми тіньового сектору стримується досі не вирішеними проблемами, що негативно позначається на показниках розвитку економіки країни загалом. Це, зокрема, відсутність політичної волі у державних інститутів забезпечити пошук та реалізацію таких заходів, збереження значних викликів стабільності фінансової системи країни в умовах триваючого банкрутства банків та виведення їх із ринку; збереження напруги у міжнародних відносинах із РФ; наявність територій, непідконтрольних владі, утворених у процесі військової агресії на території країни; низька довіра до інститутів влади.

З метою посилення боротьби з тіньовою економічною діяльністю та корупційними проявами у 2016 році органами виконавчої влади України здійснювалися певні заходи.

Так, протягом 2016 року органами Держаудитслужби [21] проведено майже 2,7 тис. контрольних заходів на понад 2,4 тис. підприємств, установ та організацій. Загалом за результатами ревізій та перевірок виявлено втрат фінансових і матеріальних ресурсів на понад 2,6 млрд. гривень.

На понад 1,9 тис. підприємств, установ і організацій встановлено понад 1,3 млрд. грн. незаконних і не за цільовим призначенням проведених витрат та недостач матеріальних і фінансових ресурсів, у тому числі майже 780,4 млн. грн. – за операціями з бюджетними коштами.

Всю сукупність основних інструментів державного регулювання офіційної економіки, які можуть сприяти зменшенню тіньової економіки, в тому числі за рахунок децентралізації, викладено у роботах [22, с. 16; 23, с. 144; 24, с. 3; 25, с. 16].

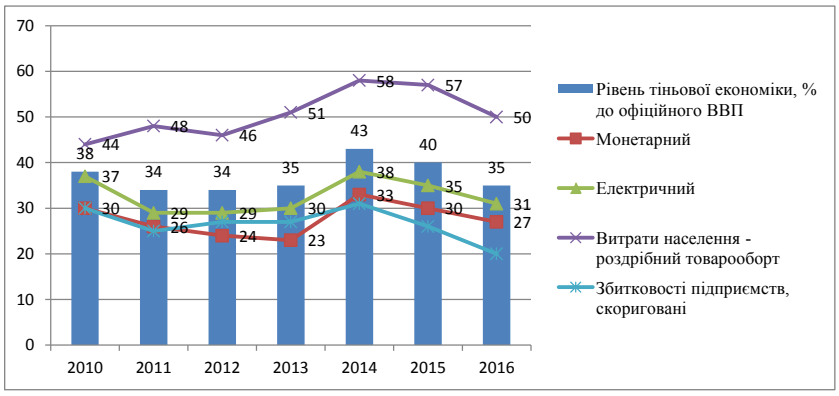

Рис. 2. Динаміка рівня тіньової економіки за окремими методами, % від обсягу офіційного ВВП

Джерело: побудовано авторами за даними [1]

Важливим кроком є залучення інвестицій в економіку України, тому потрібно скласти незалежний порядок проведення конкурсу для визначення державно-приватних партнерств. Важливим сьогодні є забезпечення розвитку національної системи протидії «відмиванню» доходів, одержаних незаконним (злочинним) шляхом, та фінансуванню тероризму.

Останній і головний крок на шляху до подолання тіньової економіки в державі – це жорстка боротьба з корупцією та

очищення влади. Відповідно до цього необхідно удосконалити систему накладання арешту на активи, які були здобуті чиновниками злочинним шляхом, та проведення їх спеціальної конфіскації, а також удосконалити відповідно до європейської практики процедуру повернення активів у результаті корупційних та інших злочинів.

Висновки. Тіньова економіка України спочатку була викликана двома основними групами причин. По-перше, в умовах ринкової трансформації значне число легальної діяльності було призупинено через погане державне регулювання ринку та відсутність ділового досвіду. По-друге, виникнення та розвиток неформальної економіки є реакцією на надмірний податковий та регульований тиск із боку держави. По-третє, дослідження цієї теми наводить на той факт, що функціонування тіньових економічних процесів насамперед притаманне ринкам продуктів та послуг, де є індивідуальні підприємці або невелика кількість партнерських відносин, діяльність яких важко контролювати для українського уряду. Такими ринками є, зокрема, роздрібна торгівля, побутові послуги, певні види сільськогосподарського виробництва, які не вимагають спеціального вирощування чи переробки продукту. Неформальна (тіньова) діяльність легалізованих економічних процесів охоплює значно ширший спектр економічної діяльності.

Поширення тіньової економіки в Україні становить собою суттєву проблему щодо забезпечення сталого розвитку національної економіки. Сьогодні виникає важлива потреба у розробленні та впровадженні дієвих державних регуляторних механізмів виведення капіталу «з тіні» та остаточної детінізації української економіки. Результативність процесу детінізації економіки є похідною від спроможності держави створити сприятливі умови для нарощення суб'єктами господарювання ділової активності в легальній економіці завдяки поліпшенню інвестиційного та бізнес-клімату в країні та створенню такого інституційного середовища, для якого тіньова економіка стала б неефективною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (2017) / "Тенденції тіньової економіки" [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Київ. – Режим доступу: www.me.kmu.gov.ua (дата звернення 18.11.2017).
2. Schneider F. (2015). Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015. – Режим доступу: www.econ.jku.at/members/Schneider/2015/Europe31.pdf (дата звернення 30.10.2017).
3. Gutmann P. (1977). "The Subterranean Economy". Financial Analysts Journal, Vol. 34, No. 1. P. 26–27.
4. Dilnot A., Morris C.N. (1981). What Do We Know About the Black Economy? Fiscal Studies, 2(1). P. 58–60.
5. Loayza N.V. (1996). The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America. P. 129–160.
6. Schneider F. (2002). Size and measurement of the informal economy in 110 countries. - Режим доступу: http://www.economia.puc-rio.br/gfranco/Schneider_informal_economy.pdf (дата звернення 1.11.2017).
7. Попович В.М. Економіко-кримінологічна теорія детінізації економіки: Монографія. – Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. – 546 с.
8. Мандибура В.О. Тіньова економіка України та напрями законодавчої стратегії її обмеження: наук. вид. / В. Мандибура. – К.: Парламентське вид-во, 1998. – 136 с.
9. Tanzi V. (1983). The Underground Economy in the United States: Annual Estimates, IMF Staff Papers, 30. P. 283–305.
10. Kaufmann D., Kaliberda A. (1996). Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies. P. 81–85.
11. Ott K. (2002). The Underground Economy in Croatia. – Режим доступу: http://www.csd.bg/fileSrc.php?id=10322 (дата звернення 1.11.2017).
12. Правові засоби детінізації економіки / В. Тацій // Вісн. НАН України. — 2001. – № 4. – С. 15–19.
13. Попович В. Понятійний апарат як засіб відображення міждисциплінарного характеру тіньової економіки / В. Попович // Вісн. Акад. правових наук України. – 2002. – № 1. – С. 142–153.
14. Lippert I., Walker M. The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact. Vancouver, B.C., The Frazer Institute, 1997.
15. Cowell Frank A., "Public Policy and Tax Evasion: Some Problems in Gaertner and Wenig" (1985). P. 273–284.
16. Feige Edgar L. (1994). The underground economy and the currency enigma // Supplement to Public Finance / Finances Publiques, 49. P. 119–136.
17. Frey, Bruno S. and Hannelore Weck (1983). Bureaucracy and the shadow economy: a macro-approach // In: Hanusch H. (ed.): Anatomy of government deficiencies, Springer-Verlag: Berlin. P. 89–109.
18. Feige, Edgar L. (1996). Overseas holdings of U.S. currency and the underground economy // In: Pozo, Susan (ed.): Exploring the Underground Economy. Kalamazoo, Michigan. P. 5–62.
19. Пилипченко О.О. Методи оцінки тіньової економіки та їх класифікація / О.О. Пилипченко // Судова апеляція. – 2015. – № 2(39). – С. 58–64.
20. Emerging from the shadows. The shadow economy to 2025. The Association of Chartered Certified Accountants: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/Future/pi-shadow-economy-report.pdf (дата звернення 1.11.2017).
21. Державна аудиторська служба України, Київ, 2016 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dkrs.gov.ua (дата звернення 1.11.2017).
22. Kasych A.O. Conceptual provisions of development of Ukrainian national innovation system / Kasych A., Vochozka M. // Науковий вісник Полісся. – 2017. – № 2(10), Ч. 2. – С. 16–23.
23. Касич А.О. Вплив бюджетно-податкової політики на інноваційно-інвестиційну активність підприємств / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11(65). – С. 144–151.
24. Касич А.О. Зміст та завдання державної інноваційно-інвестиційної політики України / Касич А.О. // Схід. – 2005. – № 6(72). – С. 3–9.
25. Касич А.О. Теоретичні аспекти впливу процесів децентралізації на економічний розвиток країни / Касич А.О. // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 8. – С. 16–21.

REFERENCES:

1. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2017), "Trends in the shadow economy", available at: www.me.kmu.gov.ua (Accessed 18 November 2017).
2. Schneider F. (2015). "Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015", available at: www.econ.jku.at/members/Schneider/2015/Europe31.pdf, (Accessed 30 October 2017).
3. Gutmann P. (1977). "The Subterranean Economy". Financial Analysts Journal. Vol. 34, no. 1. P. 26–27.
4. Dilnot A., Morris C.N. (1981). "What Do We Know About the Black Economy?", Fiscal Studies. No. 2(1). P. 58–60.
5. Loayza N.V. (1996). "The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America". P. 129–160.
6. Schneider F. (2002). "Size and measurement of the informal economy in 110 countries", available at: http://www.economia.puc-rio.br/gfranco/Schneider_informal_economy.pdf (Accessed 1 November 2017).
7. Popovych V.M. (2001). "Teoriya detinizatsiyi ekonomiky", NVTs ADPSU, Irpin', Ukraine.
8. Mandybura V.O. (1998). Tinova ekonomika Ukrainy i napravlennia zakonodavchoi stratehii na yii obmezhennia [The shadow economy of Ukraine and the direction of the legislative strategy for its limitation], Kyiv, Ukraine.
9. Tanzi V. (1983). The Underground Economy in the United States: Annual Estimates, IMF Staff Papers. No. 30. P. 283–305.
10. Kaufmann D., Kaliberda A. (1996). Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies. P. 81–85.
11. Ott K. (2002). "The Underground Economy in Croatia", available at: http://www.csd.bg/fileSrc.php?id=10322 (Accessed 1 November 2017).
12. Tatsii V. (2001). "Legal means of shaming out the economy", Visnyk NANU. No. 4. P. 15–19.
13. Popovich V. (2002). "Concept apparatus as a means of reflecting the interdisciplinary nature of the shadow economy", Visnyk Akademii pravovykh nauk Ukrainy. No. 1. P. 142–153.
14. Lippert I., Walker M. (1997). "The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact", Vancouver, B.C., The Frazer Institute.
15. Cowell F. (1985). "Public Policy and Tax Evasion: Some Problems". P. 273–284.
16. Feige, Edgar L. (1994). "The underground economy and the currency enigma", Finances Publiques. P. 119–136.
17. Frey, Bruno S., Weck-Hannemann H.(1983). "Bureaucracy and the shadow economy: a macro-approach", Berlin. P. 89–109.
18. Feige, Edgar L. (1996). "Overseas holdings of U.S. currency and the underground economy", Michigan. P. 5–62.
19. Pilipchenko O. (2015). "Methods of assessing the shadow economy and their classification", Sudova apeliatsiya. No. 2(39). P. 58–64.
20. ACCAglobal (2017). "Emerging from the shadows. The shadow economy to 2025", available at: http://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/Future/pi-shadow-economy-report.pdf (Accessed 1 November 2017).
21. State Audit Office of Ukraine (2016), "Step of struggle with shadow economic activity", available at: http://www.dkrs.gov.ua (Accessed 1 November 2017).
22. Kasych A.O. (2017). "Conceptual provisions of development of Ukrainian national innovation system", Kasych A., Vochozka M., Naukovyi visnyk Polissia. No. 2(10). P. 16–23.
23. Kasych A.O. (2006). "Impact of fiscal policy on innovation and investment activity of enterprises", Actual problems of the economy. No. 11(65). P. 144–151.
24. Kasych A.O. (2005). "The content and tasks of the state innovation and investment policy of Ukraine", Skhid. No. 6(72). P. 3–9.
25. Kasych A.O. (2016). "Theoretical aspects of the influence of decentralization processes on the country's economic development", Actual problems of the economy. No. 8. P. 16–21.

Kasych A.O.
Doctor of Economic Sciences, Professor
Head of Department of Management,
Kyiv National University of Technologies and Design

Pavlov O.Yu.
Student of the Department of Management,
Kyiv National University of Technologies and Design

THE ROLE OF THE STATE IN SOLVING PROBLEMS OF THE SHADOW ECONOMY

One of the most difficult problems in Ukraine is the expansion of the shadow economy. The scale and characteristics of the shadow economy are very different in various countries. The maximum level of the shadow sector for years of Ukraine's independence was 57.0%. These data testify to ineffective government policy. The imperfection of state institutions, lack of transparent rules in the field of legal regulation can lead to increase in the informal economy and lack of economic growth.

The main task is to study the level of the shadow economy in Ukraine and to find ways of combating shadow economic activity. We use several methods to assess the size of the shadow sector:

– method of "population expenditure – retail turnover";
– electric method;
– monetary method;
– method of unprofitability.

The role of the state in solving the problem of the shadow economy requires the implementation of a set of activities to regulate the official and informal economy. The bodies of the State Audit Office of Ukraine conducted almost 2,700 control activities in more than 2,400 enterprises and organizations during the last year.

The set of the main instruments of state regulation of the official economy can help reduce the shadow sector. An important step is to attract investments into the Ukrainian economy. It is important to ensure the development of a national anti-money laundering system. It is necessary to improve the system of confiscation of property that was acquired illegally.

The growth of the shadow economy in Ukraine is a significant problem that does not ensure the development of the national economy. There is a significant need for the development and implementation of effective state mechanisms, which will help to withdraw the incomes from the shadow.

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339

Александрова А.А.
студентка экономического факультета
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина

Шуба Т.П.
кандидат экономических наук, старший преподаватель
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина

БУДУЩЕЕ ВЕЛИКОБРИТАНИИ ПОСЛЕ ВЫХОДА ИЗ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА (ЕС)

АННОТАЦИЯ

На сегодняшний день проблема выхода Великобритании из Европейского союза очень важна для дальнейшего развития самой страны, ЕС и США. В статье рассмотрено, какие перспективы ждут Великобританию в дальнейшем, а также то, как влияет выход на экономическую и политическую ситуацию в стране, с учетом предыдущих отношений между ЕС и Великобританией.

Ключевые слова: ЕС, Великобритания, общество, Brexit, экономика.

АНОТАЦІЯ

Сьогодні проблема виходу Великобританії з Європейського Союзу дуже важлива для подальшого розвитку самої країни, ЄС і США. У статті розглянуто, які перспективи чекають Великобританію в подальшому, а також те, як впливає вихід на економічну і політичну ситуацію в країні, з огляду на попередні відносини між ЄС і Великобританією.

Ключові слова: ЄС, Великобританія, суспільство, Brexit, економіка.

ANNOTATION

Nowadays the problem of Britain's release from the European Union is very important for the future development of the country itself, the EU and the United States. The article will consider what prospects await the UK in the future, as well as the impact on the economic and political situation in the country, based on previous relations between the EU and the UK.

Key words: EU, UK, society, Brexit, economics.

Постановка проблемы. Выход Великобритании из ЕС затрагивает множество экономических, культурных и политических аспектов. Brexit может повлиять на каждое государство Европы, а также США.

Анализ последних исследований и публикаций. Развитие ЕС было рассмотрено такими нашими соотечественниками, как Ю.А. Борко, О.В. Буторина, А.И. Тэвдой-Бурмули, В.Н. Пилипенко, М.И. Поживанов.

Также необходимо отметить работы ученых-экономистов в области международных экономически отношений, таких как, например, Е.А. Довгаль, В.И. Сидоров, А.С. Филипенко, И.П. Васильев, С.О. Якубовский.

Формулирование целей статьи (**постановка задания**). Целью статьи является определение проблем вступления и перспектив выхода Великобритании из ЕС.

Изложение основного материала исследования. Идея создания такого нового и прочного объединения, как ЕС, в 90-х годах исходила из множества целей европейских государств. Во-первых, имелась в виду политическая стабильность, которая подразумевала объединение стран для предотвращения войн, избавления от политической раздробленности, а также работы над одной важной целью, которая заключалась в достижении стабильности и целостности Европы. Во-вторых, в историческом плане европейцев объединяла общая религия – христианство, которая противостояла исламу. Благодаря этому формировалось социально-культурное пространство европейцев. В-третьих, присутствовала географическая целостность, а именно целостность от Атлантического океана до Урала, которая достигалась очень сложным путем, так как все равно происходила борьба между монархическими династиями и народно-демократическими движениями. Исходя из последней цели, мы ставим перед собой вопрос о том, а принадлежит ли Великобритания к Европе.

По расположению Великобритания отделена от всего материка, именно поэтому зачастую рассматривается как отдельное звено. Нонсенс заключается в том, что интересы империи в основном находились вне пределов Европы, потому что ЕС стремился к всеобщей гармонизации, а это зачастую приводило к низкому росту и постоянной безработице. У британцев всегда был свой взгляд на объединение европейских стран. Великобритании было предоставлено множество возможностей объединиться, но она холодно к этому относилась. Например, когда была создано Европейское сообщество угля и стали (ЕСОУС) в 1950 году, Великобритания не вошла туда. Для нее было неприемлемо в тот момент вступать в это объединение, так как она была недавно включена в НАТО и Совет Европы, поэтому Лондон не мог примириться с тем, что он передаст власть материку, и постоянно боролся с этим. Кроме этого, она не хотела участво-

вать в решении франко-германских проблем, что было основой при объединении Европы. Но главной проблемой вступления в ЕСОУС было то, что британцы были за свободную торговлю между странами-участницами Союза, а никак не за таможенную торговлю, которую предлагали французы и германцы. По этой причине Великобритания не вступала в такие объединения, как Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) и Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом), возникшие в 1957 году [1].

В то время как организовывались ЕЭС и Евратом, Великобритания хотела выдвинуть план создания всеохватывающей зоны свободной торговли, который бы включал тоже шесть стран ЕОУС. Но британскую идею не поддержали страны, входившие в ЕЭС, поэтому Великобритания в 1960 году основала Европейскую Ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ) вместе с шестью другими североатлантическими странами, но прогадала с созданием такой ассоциации.

ЕАСТ была слабее, чем созданный таможенный союз ЕЭС. В 1950–1961 годах произошли стремительное развитие внешней торговли стран-участниц ЕЭС, а также их экономический рост. Их товарооборот в 1958–1970 годах наладился и вырос в 6 раз по сравнению с прошлыми годами.

По причинам эффективного развития ЕЭС Великобритания в 1960-х годах старалась наладить отношения с Союзом, особенно после подписания Люксембургского компромисса и заявления Шарля де Голля, президента Франции, о том, что интересы сообщества становятся важнее национальных, что понравилось британцам. Несмотря на желание Британии вступить в Союз, глава ЕЭС де Голль не мог допустить ее вступления по ряду причин, поэтому в 1963 и 1967 годах наложил вето на ее вступление в Союз. Одной из причин было то, что он считал Британию очень сильным государством, которое имело непосредственное отношение к американцам, из-за этого де Голль боялся, что при вступлении Великобритании в ЕЭС они смогут подчинить всю Европу своей англо-американской культурой и военным влиянием, тем самым разрушат все те настрои, благодаря которым объединилась вся Европа. Также де Голль боялся, что Великобритания станет властвовать над всеми остальными государствами. После де Голля к правлению пришел Вилли Бранд в 1969 году, который яро хотел объединить всю Европу. В этом же году он собрал встречу в Гааге, на которой уже присутствовала Великобритания. Это и стало переломным моментом в борьбе между двумя европейскими организациями, так как Британия вошла в Союз.

1 января 1973 года Великобритания становится полноправным членом европейского сообщества. Несмотря на ее вход в содружество, она всегда имела свою точку зрения на все происходящее в ЕС. Британцы считали, что их финансовый вклад в развитие ЕС был слишком велик. На повестке дня на референдумах были вопросы, связанные с сельскохозяйственной политикой, так как в Великобритании была очень большая доля фермеров, возможности которых страна постоянно хотела отстаивать.

Маргарет Тэтчер, премьер-министр страны, на тот момент больше интересовалась тем, что происходит внутри страны, а не в самом сообществе европейских стран, благодаря такой позиции она в 1984 году сумела достигнуть уменьшения взноса ее страны в ЕС.

В 1986 году, после подписания Общеевропейского государственного акта, начинают возникать острые социальные вопросы между еврофедералистами и евроскептиками. Главой евроскептиков являлась как раз Великобритания во главе с Тэтчер, которая была против новых принципов, подписанных в Общеевропейском государственном акте, так как они способствовали расширению Евросоюза, что совершенно не соответствовало целям британцев. Она считала, что европейские государства должны свободно торговать между собой, развиваться самостоятельно и контактировать с другими странами [1].

Ее мысли в дальнейшем передались ее последователю – следующему премьер-министру Великобритании Джону Мейджеру, который возглавил правительство Великобритании в 1990 году. Он был менее радикальным, но также выступал против многих требований и наднациональных установлений ЕС, что принесло свои плоды Британии: национальная валюта осталась неизменной, а именно франки, и были выполнены некоторые решения, касающиеся правовой стороны. Это было очень важно для британцев, так как при подписании Маастрихтского договора в 1993 году очень многие пункты шли вразрез с законодательством Великобритании. На рис. 1 мы можем видеть, что Великобритания ни в каком из пунктов ЕС полностью не участвовала, поэтому имела особые права.

С учетом всей исторической части отношений Великобритании и ЕС не удивительно, что сейчас она решила выйти из Союза; этот выход называют Brexit (Britain exit). В 2016 году прошел референдум, в котором большая часть людей, а именно 52% (17,410,742 голосующих), проголосовала за выход из ЕС, остальные 48% (16,141,241 голосующих) проголосовали за то, чтобы остаться (рис. 2). За выход голосовали в Англии и Уэльсе, за ЕС – в Северной Ирландии, больше всего – в Шотландии. Скорее всего, первопричиной этого решения было именно то, что Великобритания никогда не принадлежала Европе. Она находилась почти между двух ярких противостоящих континентов, с одной стороны, Америки, а именно США, с другой стороны, европейских стран, а именно ЕС [2].

С этого момента начался очень серьезный и затяжной этап в истории первой страны, которая решила выйти из ЕС. Проанализируем далее, что же ждет Великобританию в будущем; что повлечет за собой Brexit.

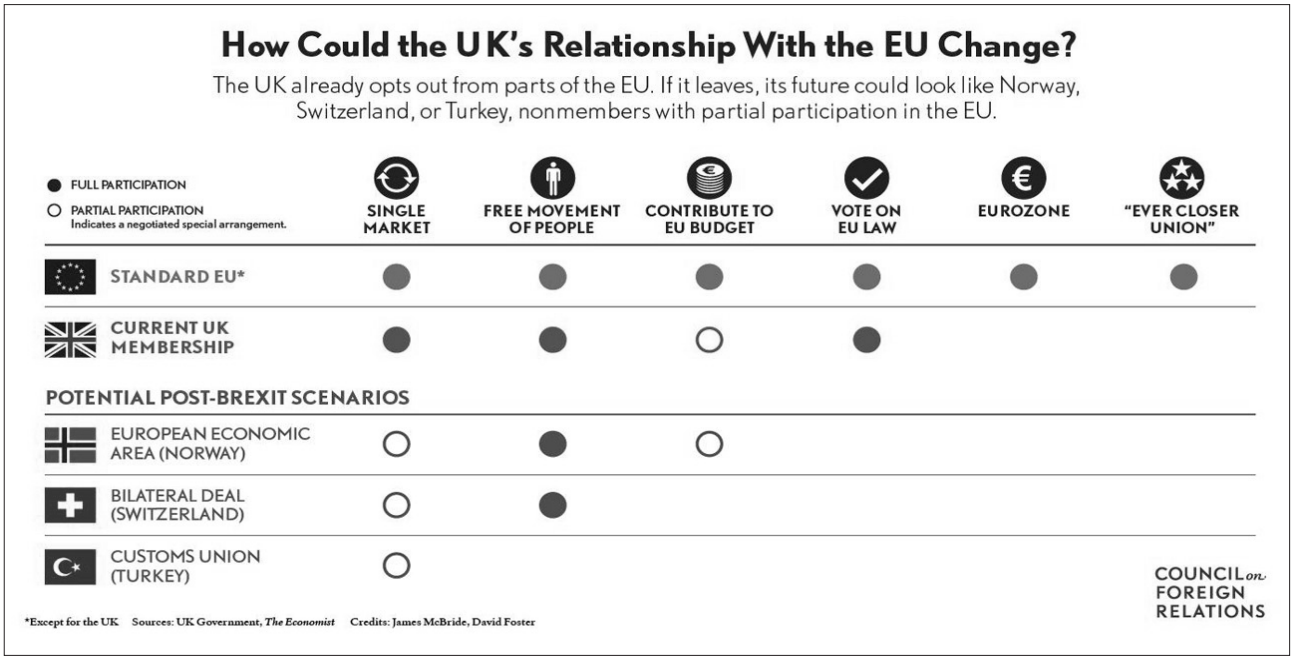

Рис. 1. Участие Великобритании в ЕС, а также то, как оно поменяется после выхода из объединения

Рис. 2. Голоса на референдуме по выходу Великобритании из ЕС

Рассмотрим экономический аспект выхода из ЕС для Великобритании. Он имеет две стороны и подразумевает под собой отстранение от экономических проблем ЕС и создание своего мощного государства. В данное время и в последующие несколько лет будет наблюдаться очень сложный трансформационный период для страны. Ей придется сделать изменения в рыночной торговле, а именно в поиске новых партнеров и импортеров ее продукции, кроме этого, наладить свой финансовый рынок, решить проблему с европейскими авиалиниями, производством автомобилей, а также падением реального ВВП государства (рис. 3) [3].

Например, вопрос, который коснулся британских авиалиний, очень серьезный, так как многие из них теряют выгодные направления в Европу, которые ранее были намного дешевле. Сейчас же их ждут поднятие цен на билеты и, возможно, отток европейских туристов. Примером может служить британская авиакомпания "EasyJet", которая уже открыла свой филиал в ЕС, чтобы не потерять туристов [4].

Но самой глобальной экономической проблемой для Великобритании стало падение курса фунта. Биржевая торговля получила огромные потери по этой части. Выход из ЕС может нанести огромный ущерб финансовому сектору (рис. 4). Прежде всего это отобразится на трудовом потенциале государства. Прогнозируют очень большой отток «человеческого ума». Лондон некоторые называют Силиконовой Долиной из-за того, что у него в запасе есть массы талантливый людей, живущих в близости, которые работают на благо Великобритании. Для таких людей возникнут проблемы рабочих виз, потери работы, а это все послужит оттоку умов в другие страны, что невыгодно для Великобритании. Кроме этого, согласно материалам Института фискальных исследований Соединенного Королевства, каждая британская семья потеряет J1 250 (порядка –1 474) ежегодно после выхода страны из Евросоюза. В течение десяти лет после Brexit ожидается реальное снижение доходов населения. Предполагаемый коэффициент снижения доходов составляет 3,7%. Большой ущерб нанесется работающему населению, но пенсионеры будут более эффективно защищены от предстоящих сокращений [5].

Несмотря на такие негативные факторы, наблюдается развитие в других сферах деятельности. Например, после падения курса фунта увеличился приток иностранных покупателей, так как цены на розничные товары, на товары класса люкс, в том числе на часы и ювелирные украшения, снизились. Розничные продажи увеличились на 1,4% в июле по сравнению с июлем 2016 года, а продажи часов и ювелирных

изделий показали рост на 16,6%, что является самым резким скачком почти за два года. Скорее всего, пока не установится стабильный курс фунта, цены на товары будут такими низкими, что и торговля для туристов будет развиваться очень быстро и обширно. Что касается туристической сферы, то приток иностранцев в Великобританию за последний год невероятно увеличился. Число туристов в Великобритании возросло на 18% за месяц после референдума. Исследование, проведенное среди 500 участников туристического рынка, показало, что ослабление фунта стерлингов способствовало развитию зарубежного и внутреннего туризма среди британцев. Однако директор "Tourism Alliance" Курт Янсон отметил, что такой рост, вероятно, будет кратковременным. В связи с этим инвесторы остаются неуверенными насчет будущего местного турбизнеса.

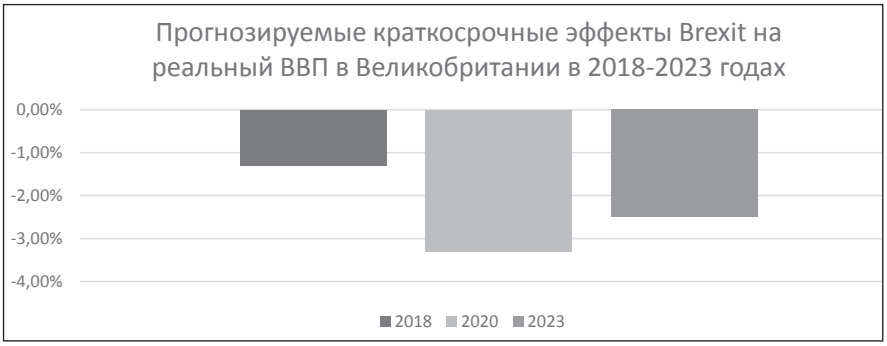

Рис. 3. График прогноза реального ВВП на 2018–2023 годы

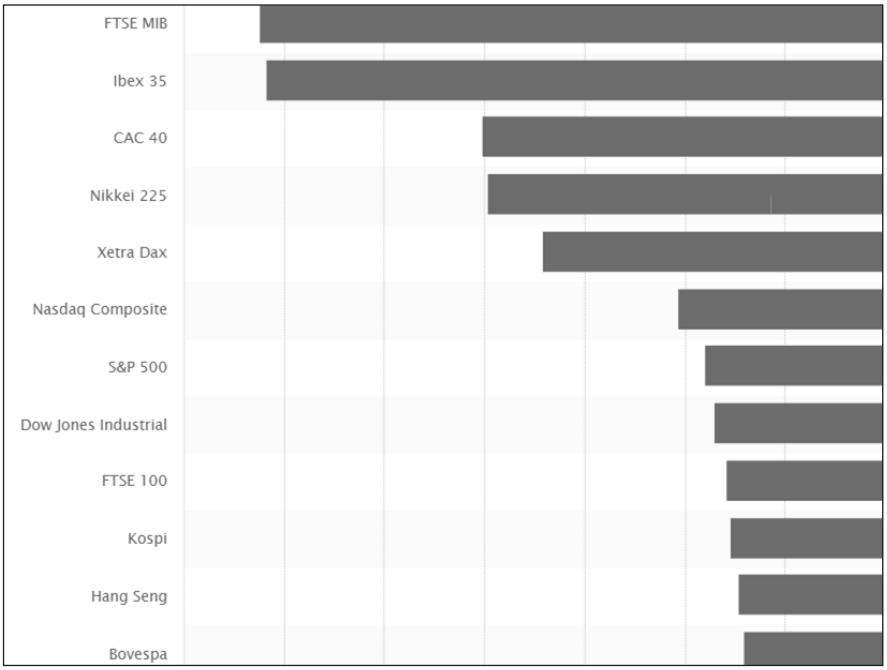

Рис. 4. Реакция мировых фондовых бирж на выход Великобритании из ЕС в 2016 году

Развитие новой структуры торговли, инвестирования и бизнеса для Великобритании может стать очень трудной задачей, так как во время переговоров в Брюсселе по Brexit Европейский союз выдвинул финансовые требования в размере 50–60 миллиардов евро. А некоторое время спустя из-за Германии и Франции британские финансовые обязательства перед ЕС поднялись до 91–113 миллиардов евро. Такой взнос явно был предпринят лишь для того, чтобы по возможности оставить Великобританию в Европейском союзе.

Что касается политического и социального факторов, то выход из ЕС даст возможность Великобритании стать отдельным геополитическим центром, который имеет свою правовую и финансовую систему, независящую от европейского государства, и сэкономит большую часть денежных активов, которые Великобритания отдавала в виде налогов ЕС. Серьезной проблемой для Британии было то, что когда в членство вошли многие прибалтийские государства и Польша, то для них открылся свободных вход в любые страны ЕС. После этого в последнее время увеличилось количество переселенцев из разных стран в страны ЕС, а Великобританию это не удовлетворяло, поэтому она хотела уменьшить количество мигрантов. Выход из зоны ЕС будет способствовать запрету на безвизовый въезд мигрантам, что может привести к развитию государства, к увеличению рабочих мест и предоставлению их британцам. Из-за уменьшения притока в страну увеличится бюджет, так как иммигрантам ранее предоставлялись определенные выплаты [6].

В данное время существует множество споров и разногласий между евроскептиками и еврофедералистами. Каждая из этих сторон видела определенный выход из данной ситуации. Например, бывший мэр Лондона, Борис Джонс, говорил: «Правда в том, что именно Brexit в настоящее время является великим проектом европейского либерализма, и я боюсь, что Европейский союз со всеми его высокими идеалами в начале теперь представляет старый режим». Мик Джагер сказал для британского телеканала "Sky News": «Думаю, что если в краткосрочной перспективе мы выйдем, то это повредит стране. В долгосрочной перспективе, скажем, лет через 20, это может оказаться полезным» [7].

Выводы. Эти идеи имеют смысл, так как:

– первое время после Brexit для Великобритании будет сложно справиться с финансовыми, экономическими, политическими трудностями, но через пару лет наладятся свободная торговля между европейскими странами, таможенная структура;

– Великобритания в ближайшем будущем может стать новым политическим центром, который будет диктовать свои правила (Британия является третьей по величине населения страной в ЕС, которая имеет очень высокие экономические показатели, кроме этого, уровень безработицы составил 5% и ниже, когда в странах ЕС он составлял в среднем 8,7% в 2016 году; ВВП в этом же году показало результаты на одну ступень ниже, чем в Германии);

– при выходе Великобритании из ЕС она увеличит свою мощь благодаря прекращению финансирования и налогообложения в ЕС;

– предполагается, что Великобритания будет еще больше получать инвестиций от американцев и японцев, тем самым не остановится в развитии;

– наиболее вероятно, что после стабилизации курса и выплаты всех долгов ЕС Великобритания вообще и Лондон в частности станет крупнейшим финансовым центром в Европе.

Но главный вопрос касается образования. Будет ли возможным продолжение регулирования различных образовательных программ по обмену студентами между странами ЕС и другими странами? Возможно, будет нанесен урон научной и образовательной частям, так как Великобритания не будет иметь доступ к общим ресурсам Европейского союза. Например, 10 марта в "The Times" появилось письмо 150 британских ученых. По их мнению, выход королевства из ЕС станет катастрофой для британской науки и университетов, так как больше не будет свободы передвижения ученых между страной и Европой.

Возможно, после Brexit Европейский союз ослабнет как политическая структура. Британия решила выйти из Союза, так как его члены пытались создать единое политическое руководство европейскими странами, лишив их политического и геополитического суверенитета. Это была колоссальная ошибка. Главной причиной выхода Великобритании из Европейского союза было то, что Британия – это государство, ориентированное на развитие частной собственности, традиционных рыночных отношений, свободы, рынка, предпринимательства, конкуренции, а ЕС, особенно Франция и Германия, представляет собой государства с социалистическим потенциалом, регуляцией, регламентацией, бюрократизацией. И это являлось антитезисом консервативных традиционных капиталистических ценностей для Великобритании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. История объединения Европы. Издатель электронной версии – Эстонская школа дипломатов при поддержке представительства Европейской комиссии в Эстонии, министерства образования и государственной канцелярии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.edk.edu.ee.
2. Результаты голосования за ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bbc.com/news/politics/eu_referendum/results.
3. Статистические данные. Прогноз реального ВВП Великобритании на 2018–2023 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.statista.com/statistics/567983/effect-of-brexit-on-gdp-in-the-uk.
4. Выход Великобритании из Европейского союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%8B%D1%85%D0%BE%D0%B4_%D0%92%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8_%D0%B8%D0%B7_%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D1%81%D0%BE%D1%8E%D0%B7%D0%B0.
5. Британские покупатели оправились от шока после Brexit [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.gazeta.ru/lifestyle/news/2016/08/19/n_9016199.shtml.
6. Угроза выхода Великобритании из Евросоюза: последствия для ЕС, Британии и США [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://glavred.info/ekonomika/ugroza-vyhoda-velikobritanii-iz-evrosoyuza-posledstviya-dlya-es-britanii-i-ssha-365939.html.
7. «Великий проект европейского либерализма» или «прыжок в темноту»?: британцы о Brexit [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/3383182.

REFERENCES:

1. Estonskaya shkola diplomatov (2003). "History of European units", available at : http://www.digar.ee/arhiiv/et/download (Accessed 19.10.17).
2. Official site of BBC news, "Results of European Union referendum", available at : http://www.bbc.com/news/politics/eu_referendum/results (Accessed 23.10.17).
3. The statistics portal, "Forecasted short-term effects of Brexit on real GDP in the United Kingdom (UK) in 2018-2023", available at : https://www.statista.com/statistics/567983/effect-of-brexit-on-gdp-in-the-uk (Accessed 15.11.17).
4. Vikipedija – svobodnaja jenciklopedija, "UK release from the EU", available at : https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%8B%D1%85%D0%BE%D0%B4_%D0%92%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8_%D0%B8%D0%B7_%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D1%81%D0%BE%D1%8E%D0%B7%D0%B0 (Accessed 23.10.17).
5. Gazeta.ru, "British buyers have recovered from the shock after Brexit", available at : https://www.gazeta.ru/lifestyle/news/2016/08/19/n_9016199.shtml (Accessed 20.10.17).
6. Glavred, "The threat of Britain's release from the EU: consequences for the EU, Britain and the US", available at : http://glavred.info/ekonomika/ugroza-vyhoda-velikobritanii-iz-evrosoyuza-posledstviya-dlya-es-britanii-i-ssha-365939.html (Accessed 20.10.17).
7. TASS – informacionnoe agentstvo Rossii, ""The Great Project of the European Liberalism" or "the leap into the darkness?": The British about Brexit", available at : http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/3383182 (Accessed 20.10.17).

Aleksandrova A.O.
Student,
Department of Marketing and Management of Foreign Economic Activity,
V.N. Karazin Kharkiv National University

Shuba T.P.
Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor,
V.N. Karazin Kharkiv National University

UK FUTURE AFTER THE EXIT FROM THE EUROPEAN UNION (EU)

The article will consider the UK history with the EU, also what kind of relations they had, and how their arrangements have been developed through XX century.

The first part of the article is devoted to the historical moments of Britain's development and relations with European countries and the USA. After analysing historical aspects of relations between UK and EU, it was found some reasons because of which Britain made a decision to exit from the European Union. This decision was related to Britain's desire to have a free trade market, also to the getting rid of the contributions to the EU, and to improve the situation of the country. In the article, it is shown the statistics about votes at a referendum for Brexit.

Furthermore, economic, financial, cultural, and political aspects are analysed. In addition, all problems and positive moments that will probably arise after British exit from the EU are revealed. Also in the article, the diagram of the projected short-term effect of Brexit on real GDP in the UK in 2018–2023 is shown. The government of the UK has to pay more attention to financial problems because it is predicted that Britain firstly will have income decline due to the depreciation of the pound, but then it will be the most potential financial country.

In conclusion, some predictions are made about the future development of the UK not in the European Union.

УДК 330.341.1:339.9

Єрмакова О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України

СВІТОВИЙ ДОСВІД ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ІНТЕРЕСАХ ІННОВАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ[1]

АНОТАЦІЯ

На основі світової аналітичної інформації проаналізовано світовий досвід інноваційного розвитку на принципах системності в інтересах інноваційної безпеки в Україні. Доведено ефективність інноваційної політики країн-лідерів інноваційного розвитку, яка будується на принципах системності, охоплює спеціальні стимули інноваційної діяльності та створює сприятливі умови для ведення бізнесу в країні, сприятливе інституційне середовище, а також розвиває фактори інноваційного виробництва.

Ключові слова: інноваційний розвиток, політика, системність, економіка, світовий досвід.

АННОТАЦИЯ

На основе мировой аналитической информации проанализирован мировой опыт инновационного развития на принципах системности в интересах инновационной безопасности в Украине. Доказана эффективность инновационной политики стран-лидеров инновационного развития, которая строится на принципах системности, охватывает специальные стимулы инновационной деятельности и создает благоприятные условия для ведения бизнеса в стране, благоприятную институциональную среду, а также развивает факторы инновационного производства.

Ключевые слова: инновационное развитие, политика, системность, экономика, мировой опыт.

ANNOTATION

Basing on the world analytical information, the world experience of innovation development on the principles of systemicity in the interests of Ukraine's innovation security is analyzed. The effectiveness of the innovation policy of the countries-innvative leaders, that is based on the principles of systemicity and includes special incentives for innovation activity, creates favorable conditions for business in the country, a favorable institutional environment, and also develops factors of innovation production, is proved.

Key words: innovation development, policy, systemacity, economy, world experience.

Постановка проблеми. Поступ світової економіки свідчить про нерозривний прямий зв'язок економічного розвитку країн та регіонів з їх інноваційним розвитком. Важливою передумовою забезпечення конкурентоспроможності країни та її регіонів є розвиток інноваційної сфери на принципах системності. У цьому виражається сутність інноваційної безпеки країни.

Експертами Глобального інноваційного індексу запропоновано чотирьохрівневу піраміду впровадження політики інноваційного розвитку країни, що забезпечує розвиток інноваційної сфери на принципах системності:

– рівень 1 «Базові умовами ведення бізнесу в країні»: верховенство права, конкурентні ринки, гнучкі ринки робочої сили, ефективний захист прав власності (зокрема інтелектуальної) та культура довіри;

– рівень 2 «Ефективне податкове, торговельне та інвестиційне середовище»: це середовище повинно стимулювати торгівлю та прямі іноземні інвестиції;

– рівень 3 «Ключові фактори інноваційного виробництва»: передбачає забезпечення інноваційного виробництва необхідними факторами – технологічними основними фондами, кваліфікованою робочою силою, інноваційною інфраструктурою;

– рівень 4 «Спеціальні стимули інноваційної діяльності»: ефективно розроблені стимули інноваційної діяльності з урахуванням конкурентних переваг та недоліків країни. Інноваційна політика містить такі інструменти, як податкове стимулювання НДДКР, підтримка регіональних інноваційних кластерів та інноваційного малого бізнесу та ін. [1].

Частіше країни фокусуються лише на найвищому рівні піраміди, оскільки його інструменти неважко впровадити та вони, як правило, не викликають спротиву. Водночас забезпечення 1–3 рівнів піраміди є набагато складнішим, оскільки зачіпаються вкорінені інтереси в державному та приватному секторах. Проблемою інноваційного розвитку більшості країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою, зокрема України, є нерозвинуте інституційне середовище, що є наслідком побудови інноваційної політики лише на стимулюванні інноваційної діяльності без розвитку інших складників чотирьохрівневої піраміди [2].

Отже, вивчення успішного досвіду країн – інноваційних лідерів щодо розвитку інноваційної сфери на принципах системності та його подальша адаптація до реалій вітчизняної економіки є одним із факторів забезпечення інноваційної безпеки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним із найбільш масштабних та відкритих досліджень стану інноваційної діяльності в країнах світу є щорічне дослідження «Глобальний інноваційний індекс» (Global Innovation Index) [1]. Це дослідження здійснюється консорціумом Корнельського університету (США), Школи бізнесу INSEAD (Франція) і Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Світо-

[1] *Робота виконувалася за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідного проекту № 0117U003855 «Інституційно-технологічне проектування інноваційних мереж для системного забезпечення національної безпеки України» (Наказ МОН України від 10 жовтня 2017 р. № 1366).*

вий досвід інноваційної політики в різних її аспектах, таких як регіональна інноваційна політика, транскордонна інноваційна політика, їх інструменти тощо, ґрунтовно досліджений в аналітичних оглядах Організації економічного співробітництва та розвитку [3; 4]. Важливим є також аналіз інноваційного розвитку в контексті міжнародної конкурентоспроможності, який системно здійснюється Всесвітнім економічним форумом у межах щорічного дослідження «Звіт про глобальну конкурентоспроможність» [5].

Дані дослідження стали інформаційною базою проведеного в статті аналізу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз світового досвіду інноваційного розвитку на принципах системності в інтересах інноваційної безпеки в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо детальніше найцікавіші, на наш погляд, приклади деяких країн щодо інноваційного розвитку крізь призму розглянутих вище чотирьох рівнів реалізації політики інноваційного розвитку.

Швейцарія протягом тривалого часу є найбільш конкурентоспроможною та найбільш інноваційною країною світу. У чому ж секрет успіху цієї невеликої європейської країни? Макроекономічне середовище Швейцарії є одним із найбільш стабільних у світі. Три найбільш важливих драйвери швейцарської економіки – це досконалі інститути, динамічні ринки, інноваційний потенціал.

Державні інститути в Швейцарії є одними з найефективніших та найпрозоріших у світі. Незалежна судова влада та верховенство закону сприяють впевненості бізнесу. Важливим є те, що в цій країні є міцними традиції співробітництва: влада, бізнес та громадянське суспільство працюють разом над пошуком шляхів розвитку країни. Населення також приймає активну участь у прийнятті рішень. Все це створює атмосферу довіри та співробітництва в країні.

Розвинуте сприятливе бізнес-середовище підтримується добре функціонуючими ринками робочої сили та фінансовими ринками. Швейцарська економіка є диверсифікованою – з одного боку, країна спеціалізується на експорті високотехнологічних товарів, з іншого – захищає свій внутрішній сільськогосподарський ринок. Крім того, здійснюється розумне управління природними ресурсами, які є головною туристичною атракцією. Країна проводить вдалу політику зайнятості, стримуючи рівень безробіття на низькому рівні. Ця політика, з одного боку, гнучко та ефективно задіює таланти країни та захищає працівників, а з іншого – захищає інтереси роботодавців. Завдяки такій політиці відносини між роботодавцем та працівниками є конструктивними, конфлікти вирішуються шляхом соціального діалогу, а не страйку. Прогресивною є і система освіти, яка забезпечує країну висококваліфікованими кадрами. Водночас Швейцарія залучає мігрантів певних спеціальностей. Фінансовий ринок Швейцарії теж функціонує ефективно, банківський сектор є одним із найнадійніших у світі.

Розвиток інновацій є одним із пріоритетів у країні. Досконала національна інноваційна екосистема країни робить Швейцарію привабливою для висококваліфікованих людей зі всього світу. Важливими складниками інноваційної екосистеми Швейцарії є добре функціонуючі ринки праці, досконала система освіти, співробітництво між академічним та підприємницьким секторами, суттєві витрати бізнесу на науку, захист інтелектуальної власності. Швейцарська інноваційна система є однією із найефективніших у світі. Швейцарія займає друге місце у світі за кількістю патентів у розрахунку на одного жителя [5, с. 13–14].

Отже, Швейцарія будує свою інноваційну політику за принципом «чотирьохрівневої піраміди»: в країні створено сприятливі ключові базові умови ведення бізнесу, захисту прав інтелектуальної власності, забезпечений високий рівень довіри у суспільстві (I рівень піраміди); перше місце країни у Глобальному рейтингу конкурентоспроможності свідчить про ефективне податкове, торговельне та інвестиційне середовище (II рівень); цілеспрямовано розвиваються ключові фактори інноваційного виробництва – кваліфікована робоча сила, національна інноваційна екосистема (III рівень); впроваджуються спеціальні стимули інноваційної діяльності – підтримка наукових досліджень в університетах, стимулювання НДДКР у підприємницькому секторі (IV рівень).

Іншою країною, яка викликає інтерес до її інноваційної політики, є Сінгапур. Сінгапур лише за 50 років трансформувався із країни, що розвивається, з обмеженими природними ресурсами на процвітаючу глобальну метрополію, яка посідає шосте місце в світі за Глобальним інноваційним індексом. ВВП на душу населення в Сінгапурі збільшився з 516 дол. США у 1965 р. до 52 888 дол. США в 2015 р.

З моменту отримання незалежності в 1965 р. уряд Сінгапуру зрозумів необхідність розвитку науки та технологій як єдиний шлях розвитку економіки в умовах обмежених природних ресурсів та невеликої території країни. У 1966 р. Прем'єр-міністр Лі Куан Ю проголосив, що в умовах, що склалися, конкурентною перевагою Сінгапуру є його населення.

Завдяки виваженій політиці уряду та суттєвій фінансовій підтримці сфери науки та інновацій за останні 25 років у Сінгапурі було створено диверсифіковану інноваційну екосистему. Становлення інноваційної системи Сінгапуру відрізнялося від інших країн. На відміну від інноваційних систем Швейцарії та Німеччини, які базувалися на столітніх традиціях науково-дослідних університетів та галузей промисловості, інноваційна система Сінгапуру була створена урядом цілеспрямовано з метою підвищення конкурентоспроможності економіки країни. Наукові дослідження та інновації в Сінгапурі про-

довжують орієнтуватися на цілі економічного розвитку. Головними галузями спеціалізації було обрано електроніку, техніку, хімію та біомедицину. Обрання біомедицини як пріоритету було зумовлено не лише зростаючою популярністю цієї галузі у світі, але й її впливом на населення країни – здорові громадяни можуть принести більше користі економіці країни.

У країні були проведені реформи державних університетів із тим, щоб посилити їх науково-дослідну роботу та забезпечити їм можливість вийти на світовий рівень. Суттєво збільшилося фінансування академічних досліджень, було засновано Академічну дослідну раду, мережу академічних центрів передових знань. П'ять таких центрів були засновані на базі двох найбільших університетів Сінгапуру – Національного університету Сінгапуру та Наньянського технологічного університету. До цих центрів було залучено провідних дослідників зі всього світу, у межах центрів було забезпечено навчання для висококваліфікованих спеціалістів, створено передові знання у сфері спеціалізації кожного із центрів. Проведена політика була успішною – сінгапурські університети увійшли до глобального рейтингу університетів світу: в 2016 р. Наньянський технологічний університет посів 26-те місце, Національний університет Сінгапуру – 55-те, значно покращивши свої позиції п'ятирічної давнини – Наньянський технологічний університет посідав 34-те місце, Національний університет Сінгапуру – 174-те.

Крім того, в 1969 р. впроваджено освітню реформу, згідно із якою усі учні середніх шкіл отримують обов'язкову 2-річну технічну освіту, а потім розподіляються за технічним, комерційним чи академічним напрямами освіти. Урядом підтримується баланс попиту та пропозиції на робочу силу.

У Сінгапурі також було реалізовано інфраструктурні ініціативи, спрямовані на посилення наукової та інноваційної системи. У 2001 р. були засновані науково-дослідні хаби у сфері біомедичних наук («Біополіс»), а також фізичних та інженерних наук («Ф'южіонополіс»), у межах яких працюють дослідники з державного та приватного секторів. За п'ятнадцять років свого існування «Ф'южіонополіс» став динамічним науковим хабом: розміщено 250 компаній, 600 стартапів, 16 державних науково-дослідних інститутів, 5 приватних університетів та інститутів, в яких працює 16 тис. науковців, дослідників та інноваторів.

У 2006 р. в умовах швидкого розвитку наукової та інноваційної діяльності в Сінгапурі уряд відчув необхідність у здійсненні координації та стратегуванні цієї сфери. У результаті було створено Раду з науки, інновацій та підприємництва, яку очолив прем'єр-міністр, до складу якої увійшли іноземні та місцеві учасники. Головною функцією Ради було стратегування. Водночас було створено Національну наукову фундацію з метою планування, координації та моніторингу виконання стратегій.

У 2010 р. після світової фінансової кризи уряд Сінгапуру переглянув стратегію економічного розвитку з урахуванням нових загальносвітових обставин. У новій стратегії акцент було зроблено на бізнес-інновації та комерціалізацію НДДКР, включаючи створення платформ, орієнтованих на попит, з метою інтеграції потенціалу науково-дослідних інститутів, компаній та державних агенцій у пошуку інноваційних рішень за принципом відкритих інновацій. Ці платформи стали центром консолідації наукової та інноваційної діяльності.

Характерною рисою сінгапурської інноваційної системи є відкритість зарубіжним інвестиціям, ідеям та талантам. Глобалізація економіки є питанням існування Сінгапуру, який є невеликою країною з обмеженими ресурсами. З моменту отримання незалежності Сінгапур проводив політику залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та ТНК, тоді як багато інших країн мали неоднозначне ставлення до ПІІ та іноземних корпорацій. Такий підхід відкритості було застосовано і у сфері НДДКР: всіляко залучались дослідники зі всього світу, які потім здійснювали наукове керування дослідженнями місцевих наукових кадрів. Наукова спільнота Сінгапуру на 30% складається з іноземців. Інноваційна система Сінгапуру належить до найбільш глобалізованих у світі на рівні зі Швецією та Великою Британією.

Ще однією особливістю інноваційної системи Сінгапуру є застосування моделі відкритих інновацій. Модель відкритих інновацій передбачає, що компанії під час розроблення нових технологій та продуктів не тільки розраховують на власні внутрішньокорпоративні НДДКР, але й активно залучають інновації та компетенції ззовні. Сінгапур проводив політику залучення ТНК, їх інноваційних підрозділів, що сприяло розвиткові інноваційної екосистеми Сінгапуру, а також створювалися робочі місця для місцевих кваліфікованих кадрів. Активну участь у цьому процесі відігравали сінгапурські інноваційні агенції, зокрема A*STAR. Так, наприклад, до Сінгапуру було залучено науково-дослідний підрозділ компанії Applied Materials, відомого виробника напівпровідників у світі. Завдяки цьому Сінгапур сьогодні входить до групи країн-виробників напівпровідників.

Крім міжнародного співробітництва за моделлю відкритих інновацій, Сінгапур залучив представництва провідних науково-дослідних центрів. У Сінгапурі створено кампус для провідних досліджень на базі Національного дослідного фонду, де зосереджено представництва наукових центрів провідних університетів світу, таких як Массачусетський технологічний інститут, Швейцарська вища технічна школа Цюріха, Кембриджський університет, Пекінський університет. Це міжнародне співробітництво сприяє обміну ідеями, талантами та дослідними можливостями на користь розвитку інноваційної системи Сінгапуру.

Розвиток інноваційної сфери Сінгапуру має і свої проблеми. Хоча за субіндексом ресурсів інновацій Сінгапур посідає перше місце у світі, за субіндексом результатів інновацій – 20-те, проте за ефективністю інновацій – 100-те. Слабким місцем інноваційного Сінгапуру є показник результатів креативної діяльності. Цю ситуацію частково можна пояснити тим, що розвиток інноваційної системи Сінгапуру відбувався за ініціативою уряду. Уряд зробив суттєві інвестиції в розвиток національних університетів та науково-дослідних інститутів з метою каталізувати інвестиції приватного сектору. У результаті державний науково-дослідний сектор суттєво розвинувся, ТНК домінують у більшості інноваційних кластерів, таких як електроніка, фармацевтика, біомедицина, проте місцеві компанії залишаються дуже скромними за своїми інвестиціями в інновації.

Уряд Сінгапуру розуміє ці проблеми та останніми роками сприяє підвищенню технологічності МСП з огляду на їх роль в економіці країни. Створено спеціальну агенцію з підтримки сінгапурських МСП SPRING, яка пропонує широкий набір стимулів та кредитних схем.

Уряд Сінгапуру також працює над розбудовою підприємницької екосистеми. Програми допомоги, такі як Програма технологічного інкубатора, Венчурний фонд для початкових етапів, Програма комерціалізації підприємницьких технологій, надають МСП фінансову підтримку в їхній інноваційній діяльності. Кількість стартапів у Сінгапурі за останнє десятиліття зросла більше ніж удвічі: з 24 тис. у 2005 р. до 55 тис. у 2014 р. За рейтингом Глобального підприємницького індексу Сінгапур знаходиться на 11 місці у світі [6, с. 133–139].

І знову на прикладі Сінгапуру можемо простежити формування інноваційної політики за принципом «чотирьохрівневої піраміди»: для країни є характерним високий рівень довіри суспільства до уряду, що зумовлено людиноцентричною політикою, яку впроваджує уряд (І рівень); Сінгапур є другим лідером Глобального рейтингу конкурентоспроможності після Швейцарії, що є свідченням ефективного бізнес-середовища в країні; крім того, уряд постійно працює над розбудовою підприємницької екосистеми, що забезпечило Сінгапуру 11-ту позицію в Глобальному підприємницькому рейтингу (ІІ рівень); розвиваються ключові фактори інноваційного виробництва – освітня система та ринок робочої сили, інноваційна інфраструктура та інноваційна система загалом (ІІІ рівень); стимулами інноваційної діяльності є заходи уряду щодо комерціалізації НДДКР, надання фінансової та технологічної підтримки МСП, впровадження моделі відкритих інновацій, залучення ПІІ та ТНК, створення технологічних платформ (IV рівень).

Досвід інноваційної політики Австралії є цікавим із погляду ефективної інтеграції її національної інноваційної системи в глобальний простір. У 2004 р. було прийнято Австралійську стратегію інфраструктури для спільних досліджень з обсягом фінансування 3,7 млрд. австралійських доларів. Метою стратегії було створення інфраструктури, відкритої для дослідників. Учасниками цієї інфраструктури стали вищі навчальні заклади, федеральний уряд Австралії, державні та регіональні науково-дослідні агенції та інститути, незалежні інститути, приватні наукові організації, промисловість. Науковці з інших країн можуть отримати доступ до інфраструктури через співробітництво з австралійськими науковцями. З іншого боку, Стратегією передбачалася підтримка участі австралійських науковців у провідних лабораторіях світу.

В Австралії планується впровадження успішного досвіду США, Фінляндії, Нідерландів, Швеції та Великої Британії у реалізації програм підтримки малого бізнесу у проведенні інноваційних досліджень. Як правило, ці програми реалізуються через державні спеціалізовані агенції у вигляді надання грантів та підписання договорів на розроблення інноваційної продукції чи технології, в яких зацікавлена держава, та можуть принести відчутну соціальну віддачу чи бути цікавими для глобальної інноваційної системи. Агенції відповідальні за відбір отримувачів грантів та контрактів. Реалізація таких програм забезпечила значні економічні результати та створення робочих місць.

Випускники-науковці мають великі глобальні перспективи з працевлаштування та відіграють важливу роль для глобальної інноваційної системи. В Австралії лише 1/3 науковців зі ступенем PhD працюють у бізнесі, тоді як у США – 2/3. Зростання кількості науковців у бізнесі є важливим для реалізації спільних наукових проектів на засадах державно-приватного партнерства. Австралія досліджує досвід інших країн в цьому аспекті, таких як Франція, де компанії, що працевлаштовують молодих науковців зі ступенем PhD, отримують чотирьохкратне зниження податків на їхню заробітну плату протягом чотирьох років. Також урядом упроваджуються програми зі стимулювання інноваційного співробітництва між науковцями державних науково-дослідних інститутів та науковцями з підприємницького сектору.

Ще один напрям, за яким Австралія розвиває свою інноваційну систему, – забезпечення розширеного доступу для бізнесу до досліджень, готових до комерціалізації, зокрема, через онлайн-мережі. Проте, як було з'ясовано Австралійською агенцією з інтелектуальних прав власності, більшість розробок науково-дослідних інститутів не готові до комерціалізації. Потенційні споживачі наукових розробок – малі та середні підприємства, як правило, не мають достатніх ресурсів та досвіду у пошуку необхідних знань. Це є проблемою для Австралії, зумовленою незначною кількістю науковців у бізнесі. Крім того, немає стимулів до комерціалізації наукових розробок.

В Австралії створено національну інформаційну базу патентів та хаб аналітиків в сфері патентування, які консультують інноваторів та потенційних покупців патентів. Також в Австралії діє цифровий ринок інтелектуальної власності, створеної державними науковими установами. Подібні патентні бюро діють, наприклад, у Данії та Малайзії. Такі інформаційні бази виконують радше функцію встановлення контактів між виробниками та споживачами інтелектуальної власності, ніж її продажу або купівлі. Австралійське патентне бюро сприяє встановленню контактів між науковцями та власниками інтелектуальної власності та потенційними споживачами у всьому світі. Світовою патентною базою є PATENTSCOPE, яка підтримується Світовою організацією інтелектуальної власності та нараховує понад 60 мільйонів патентних документів. Через програму доступу до спеціалізованої патентної інформації патентні бюро та науково-дослідні інститути в країнах, що розвиваються, можуть отримати доступ до спеціалізованих інструментів та сервісів пошуку й аналізу патентної інформації.

Отже, Австралія впроваджує національну політику глобального співробітництва у сфері інновацій. Австралійська інноваційна система знаходиться на стадії становлення, орієнтується на найкращі світові практики. Уряду Австралії вдало вдається залучати світовий досвід до вирішення проблем національної інноваційної системи – працевлаштування молодих науковців, встановлення взаємодії між державним та приватним секторами, управління інтелектуальною власністю, таким чином отримуючи не лише економічні, але й соціальні переваги від глобального інноваційного процесу. І в цьому аспекті Австралія є гарним прикладом для інших країн [6, с. 141–147].

Висновки. Світовий досвід підтверджує ефективність інноваційної політики країн-лідерів інноваційного розвитку, яка будується на принципах системності та не лише охоплює спеціальні стимули інноваційної діяльності, але й створює сприятливі умови для ведення бізнесу в країні, сприятливе інституційне середовище, а також розвиває фактори інноваційного виробництва. Перспективою подальших досліджень є розроблення механізмів та інструментів адаптації світового досвіду до реалій української економіки в інтересах забезпечення її інноваційної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development [Electronic resource] / [editors: S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent]. - Fontainebleau, Ithaca, Geneva : Cornell University, INSEAD, WIPO, 2015. – 418 p. – Mode of access: https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2015-v5.pdf.
2. Інституційні важелі вдосконалення регіональної інноваційної політики України в контексті глобальних викликів : монографія / О.А. Єрмакова ; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса : ІПРЕЕД НАНУ, 2017. – 394 с.
3. Regions and Innovation Policy: OECD Reviews of Regional innovations. – OECD Publishing, 2011. – 317 p.
4. Regions and Innovation: Collaborating across Borders: OECD Reviews of Regional Innovation. – OECD Publishing, 2013. – 230 p.
5. The Global Competitiveness Report 2013–2014 [Electronic resource] / [K. Schwab, X. Sala-i-Martín]. – Geneva : World Economic Forum, 2013. – 551 p. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.
6. The Global Innovation Index 2016. Winning with Global Innovation [Electronic resource] / [editors: S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent]. – Fontainebleau, Ithaca, Geneva : Cornell University, INSEAD, WIPO, 2016. – 422 p. – Mode of access: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf.

REFERENCES:

1. Official site of the Global Innovation Index (2015), “The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development”, available at: https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2015-v5.pdf. (Accessed 1 September 2017).
2. Iermakova O.A. (2017), Instytutsiini vazheli vdoskonalennia rehionalnoi innovatsiinoi polityky Ukrainy v konteksti hlobalnykh vyklykiv [Institutional Levers of Improvement of the Regional Innovation Policy of Ukraine in Terms of Global Challenges], IMPEER NASU, Odessa, Ukraine.
3. Official site of OECD (2011), “Regions and Innovation Policy: OECD Reviews of Regional innovations”, available at: http://www.oecd.org/innovation/oecdreviewsofregionalinnovationregionsandinnovationpolicy.htm. (Accessed 1 December 2017).
4. Official site of World Economic Forum (2013), “The Global Competitiveness Report 2013-2014”, available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf. (Accessed 1 September 2017).
5. Official site of the Global Innovation Index (2016), “The Global Innovation Index 2016. Winning with Global Innovation”, available at: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf. (Accessed 1 September 2017).

Yermakova O.A.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Doctoral Student,
Institute for Market Problems and Economic and Ecological Research
National Academy of Sciences of Ukraine

WORLD EXPERIENCE OF INNOVATION DEVELOPMENT IN THE INTERESTS OF UKRAINE'S INNOVATION SECURITY

Basing on the world analytical information, the world experience of innovation development on the principles of systemacity in the interests of Ukraine's innovation security is analysed. The effectiveness of the innovation policy of the countries-innovative leaders that is based on the principles of systemacity and includes special incentives for innovation activity, creates favourable conditions for business in the country, a favourable institutional environment, and also develops factors of innovation production, is proved.

Switzerland is building its innovation policy on the basis of the "four-level pyramid": the country has created favourable key business conditions, protection of intellectual property rights, and a high level of trust in society (level I of the pyramid); the country's first place in the Global Competitiveness Index testifies to an effective tax, trade, and investment environment (level II); purposeful development of key factors of innovation production – skilled labour force, national innovation ecosystem (level III); special incentives for innovation are being implemented – support for research in universities, stimulation of R&D in the business sector (level IV).

Example of Singapore shows the formation of an innovation policy that is based on the principle of the "four-level pyramid": the country is characterized by a high level of public trust in the government, that is due to the human-centred government policy (level I); Singapore is the second leader in the Global Competitiveness Index after Switzerland and occupies the 11th position in the Global Business Ranking (level II); key factors of innovative production are developing – educational system and labour market, innovation infrastructure and innovation system as a whole (level III); the incentives of innovation activity are: government measures on commercialization of R&D, provision of financial and technological support to SMEs, implementation of the model of open innovation, attracting FDI and TNCs, creation of technological platforms (level IV).

Example of Australia demonstrates a national policy of global cooperation in the field of innovation. The Australian innovation system is at an advanced stage, guided by the best world practices. The Australian government successfully manages to engage worldwide experience like employment of young scientists, the establishment of the public-private partnership, and management of intellectual property, thus gaining not only economic but also social benefits from the global innovation process.

УДК 659.3.351

Новикова І.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та управління
Шосткинського інституту Сумського державного університету

Пригара І.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та управління
Шосткинського інституту Сумського державного університету

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються політико-правові та організаційні засади інформаційної політики України в контексті реалізації курсу євроінтеграції. Доведена особлива роль у питанні інформування суспільства та забезпечення широкої громадської підтримки для євроінтеграційної політики України. Досліджена проблема нерівномірності розподілу елементів інформаційної інфраструктури в регіонах.

Ключові слова: європейська інтеграція, інформаційні процеси, інформаційні кампанії, громадська підтримка, інформаційне суспільство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются политико-правовые и организационные принципы информационной политики Украины в контексте реализации курса на евроинтеграцию. Доказана важность информирования общества и обеспечения широкой общественной поддержки для евроинтеграционной политики Украины в целом. Проанализирована проблема неравномерности распределения элементов информационной инфраструктуры в регионах.

Ключевые слова: европейская интеграция, информационные процессы, информационные кампании, общественная поддержка, информационное общество.

ANNOTATION

The article reveals political, legal and organizational foundations of Ukrainian information policy that can only be understood in the context of realization of European integration course. Particular role has been shown in informing the public and providing broad public support for Ukraine's European integration policy. The problem of uneven distribution of elements of information infrastructure in the regions is analyzed.

Key words: European integration, information processes, information companies, public support, information society.

Постановка проблеми. Європейська інтеграція України відповідає життєвим інтересам українського народу, оскільки зміцнює безпеку держави та позитивно впливає на відносини України з іншими державами, підвищує рівень гарантій політичної незалежності України, сприяє зміцненню міжнародного авторитету України, створює передумови для повноцінної участі України в міжнародному розподілі праці та доступу до зовнішніх ринків, сприяє забезпеченню гарантій верховенства права, дотриманню прав людини, розвитку громадянського суспільства і демократії, побудові соціально орієнтованої ринкової економіки.

Водночас масштабність цього процесу, його всеосяжність та вплив на життя кожного громадянина робить необхідним здійснення потужної роз'яснювальної та комунікаційної роботи в Україні. Тому актуальним є питання інформування громадян про всі аспекти європейської інтеграції. Рівень обізнаності громадян у сфері європейської інтеграції, за даними соціологічних досліджень, особливо на регіональному рівні, є недостатнім, а громадська підтримка державного курсу України на поглиблення відносин з ЄС останнім часом суттєво знизилася, незважаючи на безперечне прагнення українців до повернення в європейську сім'ю, таке прагнення не підкріплюється об'єктивною інформацією про Європу, Європейський Союз та про наслідки реалізації положень Угоди про співпрацю.

Аналіз останніх досліджень. Питанням підготовки та проведення інформаційних кампаній присвячені дослідження таких учених, як С. Катліп, А. Сентер, Г. Брум, П. Лазарсфельд, К. Новак і К. Варнерід, Д. Грюніг і Т. Хант, П. Грін, Ф. Джефкінс. Цінність для дослідження становлять роботи польських науковців Т. Гобан-Класа, А. Кадрагіца, П. Чарновського та Б. Розвадовської, Р. Зубка, Й. Якубек, К. Долінської, Д. Пишної, Р. Собєха, які розглядають комунікативні, інституційні та соціологічні аспекти інформування громадськості (в тому числі з питань європейської інтеграції). У вітчизняній науці проблему підготовки і проведення інформаційних кампаній як форми здійснення зв'язків ыз громадськістю досліджували В. Бебик, В. Королько, В. Мойсеєв, Г. Почепцов, Є. Тихомирова. Але деякі питання проведення інформаційних кампаній саме на регіональному рівні залишаються відкритими.

Мета дослідження є розроблення теоретико-методологічного підходу до підготовки та проведення інформаційних кампаній у сфері європейської інтеграції на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Угода про асоціацію України з Європейським Союзом, яка була ратифікована Верховною Радою України та Європейським парламентом 16.01.2014 р., відкрила новий етап у співпраці України та ЄС. Угода спрямована на поступове зближення України та ЄС, формування необхідних умоа для політичного діалогу в усіх сферах, запровадження умов для посилених економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, посилення співробітництва у сфері юстиції, свободи та безпеки з метою забезпечення верховенства права та поваги до прав людини й основоположних свобод.

Угода побудована на основі тісних і тривалих відносин, спільних цінностей та принципів України та ЄС, таких як верховенство права, повага до прав і основоположних свобод людини, відданість принципам вільної ринкової економіки тощо.

Успішна реалізація державної політики європейської інтеграції можлива лише за умови її стабільної підтримки більшістю українського суспільства.

Інформація про євроінтеграційний процес є критично важливою для українського суспільства, адже від нього залежить доля та майбутнє кожного громадянина України. Важливим складником успішної реалізації європейського вектора є ефективне проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи з питань європейської інтеграції.

Головною метою такої роботи є підвищення рівня обізнаності українського суспільства щодо змісту реформ у контексті виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Масштабність процесу європейської інтеграції України та впровадження положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, вплив цих процесів на життя кожного громадянина робить необхідним здійснення потужної роз'яснювальної та комунікаційної роботи. Адже, незважаючи на чітко зафіксовану на рівні нормативно-правових документів стратегію приєднання України до ЄС, сам цей процес, а також його наслідки для українських громадян часто залишається недостатньо зрозумілим широкому загалу, а отже, і весь процес викликає неоднозначну реакцію з боку різних груп. Особливо гостро ця проблема стоїть на регіональному та місцевому рівні, де все ще домінуючими є погляди на євроінтеграцію як на суто зовнішній процес, який не стосується внутрішніх перетворень країни та простих громадян [4].

Така ситуація зумовлена не досить результативною діяльністю органів державної влади на регіональному рівні та громадських організацій щодо інформування з питань європейської інтеграції. Як показує досвід реалізації Державної програми інформування громадськості України з питань європейської інтеграції впродовж 2007–2011 років, у роботі уряду й органів державної влади не використовується комплексний підхід, бракує знань основних засад підготовки і проведення інформаційних кампаній.

Як зазначається у відповідних документах Європейського Союзу, інформаційне суспільство стає важливою рушійною силою економічних, соціальних та технологічних змін і впливає на функціонування суспільства загалом і на відносини між окремими особами, групами і країнами на світовому рівні, надаючи більше можливостей зв'язку й обміну інформацією, зокрема, на транскордонному рівні, через глобалізацію широко доступних для суспільства мереж і служб.

Інформування є обов'язковим складником демократичного процесу прийняття управлінських рішень і гарантує право громадян на участь у державному управлінні шляхом отримання інформації про державну політику, діяльність органів влади й управлінські рішення. Об'єктивне і послідовне інформування сприяє підвищенню рівня обізнаності з цих питань та довіри громадян до влади і формуванню громадської підтримки державної політики.

Для нашої держави інформатизація – це шлях не лише до європейської інтеграції, але й до економічного добробуту, адже рівень розвитку інформаційного простору суспільства на сучасному етапі вирішальним чином впливає на економіку.

Цілями інформатизації в усьому світі, у тому числі й в Україні, є найбільш повне задоволення інформаційних потреб суспільства в усіх сферах інформаційних потреб суспільства, в усіх сферах діяльності, підвищення ефективності суспільного виробництва, сприяння стабілізації соціально-політичних відносин у державі на основі впровадження телекомунікаційних засобів [2].

Інформаційне суспільство стало ключовою темою стратегії XXI століття Європейського Союзу. ЄС започаткував низку ініціатив з підтримки та поширення нових інформаційних технологій і засобів зв'язку та водночас ухвалив заходи з контролю та зменшення ризиків, пов'язаних із розвитком інформаційного суспільства.

Очевидним є те, що ефективність інформаційних процесів прямо залежить від зацікавленості політичної еліти конкретної країни, від спільних зусиль держав-членів, відповідної цілеспрямованої державної політики, розроблення та реалізації спеціальних програм. Досвід Європейського Союзу переконує також у тому, що не менш важливим є створення системи мотивації залучення громадян до використання сучасних інформаційних і комунікаційних технологій, надання найбільш важливих електронних послуг для громадян і підприємців [1].

Україна, як і більшість країн світу, перебуває на шляху до інформаційного суспільства. Проте для пересічних громадян нашої держави, особливо у регіонах, маленьких містечках, селах, проблеми формування інформаційного суспільства є досить далекими і не надто актуальними порівняно з проблемами зайнятості, соціального захисту, охорони здоров'я тощо. На рівні державного управління переважно усвідомлюються і вирішуються проблеми, пов'язані насамперед з інформаційною безпекою.

З 2004 по 2011 рік в Україні функціонувало дві Державні програми інформування громадськості з питань європейської інтеграції України. Однак жодна з них не виконала покладених на неї функцій через брак бюджетних коштів, відсутність чіткої та адекватної системи моніторингу реалізації завдань програм, брак взаємодії між владою та структурами громадянського суспільства тощо.

У 2013 році було прийнято і нині чинну Концепцію реалізації державної політики у сфері інформування та налагодження комунікації із громадськістю з актуальних питань європейської інтеграції України на період до 2017 року. Однак через скорочення видатків на виконання державних програм вона фактично не виконується.

У зв'язку з цим актуальною залишається низка таких проблем, як:

– забезпечення свідомої підтримки широким загалом українського суспільства процесу європейської інтеграції;

– істотний дисбаланс в інформаційній роз'яснювальній роботі на регіональному рівні;

– нерозуміння широким колом громадян взаємозв'язку між процесами європейської інтеграції та підвищенням рівня життя і політичною стабільністю;

– існування реальних ризиків зменшення рівня підтримки громадянами процесів європейської інтеграції та вступу до ЄС. [5]

В Україні гостро стоїть проблема нерівномірності розподілу елементів інформаційної інфраструктури від регіону до регіону, а також між центром і регіонами. І якщо в столиці жваво обговорюють проблеми впровадження найсучасніших комп'ютерних технологій та систем супутникового зв'язку, то в регіонах, а тим паче на селі, нерідко навіть доступ до друкованих ЗМІ обмежений. Це означає, що інформація про соціальні процеси, про євроінтеграційні процеси, про державне будівництво дуже повільно доходить до віддалених ділянок інформаційного простору. Тому «буденна свідомість» на 15–20 років відстає від сучасних подій. Як наслідок, українські громадяни, які проживають у регіонах, живуть з менталітетом, сформованим ще в радянські часи під впливом гасел СРСР, і не можуть прийняти нові реалії [5].

Залишати це в такому стані неможливо, тому що процеси євроінтеграції є стратегічним пріоритетом України. Тому питання формування інформаційних кампаній в українському політичному просторі вже вийшло за межі науково-теоретичних дискусій та виняткових проблем державного управління. Громадськість висловлює досить жорстко свою позицію про налагодження цілеспрямованої інформаційної кампанії, присвяченій безпосередньо Європейському Союзу та «Угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом та Європейським співтовариством».

Висновки з цього дослідження. Відсутність або обмеженість інформації в регіонах про напрям розвитку України гальмує економічний та політичний розвиток суспільства і створює низку загроз для подальшого розвитку.

Для вирішення цієї проблеми пропонується:

– використовувати такий інструмент, як «інформаційна кампанія», який би дав зогу не тільки поширити конкретну інформацію, а і підвищити ефективність процесу інформування;

– враховувати особливості соціальних установок та потреб окремих груп населення, що дає змогу створити якісний інформаційний продукт, який буде сприйнятий визначеною аудиторією;

– створити можливість «оточити» людину інформаційними проявами за усіма можливими комунікаційними каналами та досягти таким шляхом синергетичного ефекту впливу.

Напрямами подальших досліджень є вивчення ставлення українського суспільства у північному регіоні до процесу європейської інтеграції і на основі отриманих даних визначення цільових груп для організації інформаційної діяльності стосовно популяризації проекту вступу в ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єфімова В.В. Державна інформаційна політика України в контексті інтеграції в Європейський союз / В.В. Єфімова // Вісник Національної академії оборони України, №3(11), 2009. – С. 203–211.
2. Пахомова Н. Інформаційний голод у просторі, перенасиченому інформацією. – [Електронний ресурс] – Електронні дані: http://dialog.org.ua/project_ua
3. Погорєлова І. Інформаційний простір: між шоу і стратегічним продуктом. – [Електронний ресурс]. – Електронні дані: http://dialog.org.ua/project_ua.
4. Стратегія комунікування європейської інтеграції в Україні. – [Електронний ресурс]. – Електронні дані: internews.ua/wp-content/uploads
5. Указ президента України № 43/2017 «Стратегія комунікації у сфері Європейської інтеграції на 2018–2021 роки». – [Електронний ресурс]. – Електронні дані: eap-csf.org.ua/wp-content/uploads/2017/07/Strategy.doc.

REFERENCES:

1. Efimova V.V. (2009) "State Information Policy of Ukraine in the Context of Integration into the European Union" Bulletin of the National Academy of Defense of Ukraine. No. 11, P. 203–211.
2. Pakhomova N. (2011) "Information hunger in the space saturated with information". [Online] http://dialog.org.ua/project_ua_full.php?m_id=9986 (Accessed 16 December 2017).
3. Pogorelova I. (2013) "Information space: between the show and the strategic product" [Online] http://dialog.org.ua/project_ua_full.php?m_id=9786 (Accessed 16 December 2017).
4. Strategy of Communicating European Integration in Ukraine [Online] http://internews.ua/wp-content/uploads (Accessed 16 December 2017).
5. Decree of the President of Ukraine No. 43/2017 "Strategy of Communication in the Field of European Integration for 2018-2021" [Online] http://eap-csf.org.ua/wp-content/uploads/2017/07/Strategy.doc (Accessed 15 December 2017).

Novykova I.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Economics and Management,
Shostka Institute of Sumy State University

Pryhara I.O.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Economics and Management,
Shostka Institute of Sumy State University

FORMATION OF THE INFORMATION SOCIETY IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF INTEGRATION IN THE EUROPEAN UNION

European integration of Ukraine corresponds to the vital interests of the Ukrainian people, since it strengthens the security of the state and positively affects Ukraine's relations with other states, increases the level of guarantees of Ukraine's political independence, promotes strengthening of the international authority of Ukraine, creates the prerequisites for Ukraine's full participation in the international division of labour and access to external markets, contributes to ensuring the rule of law guarantees, human rights, the development of civil society and democracy, the construction of socially oriented market economy.

At the same time, the scale of this process, its comprehensiveness, and its impact on the life of every citizen makes it necessary to carry out powerful explanatory and communication work in Ukraine.

Ukraine, like most other countries of the world, is on the way to the information society. However, for the ordinary citizens of our country, especially in the regions, small towns, villages, the problems of the formation of the information society are rather distant and not very relevant in comparison with the problems of employment, social protection, healthcare, etc.

In 2013, the Concept of implementation of state policy in the field of information and establishing communication with the public on topical issues of European integration of Ukraine for the period until 2017 was adopted and is currently in force. However, due to the reduction of spending on state programs, it is not actually implemented.

In this regard, a number of problems remain: a significant imbalance in the informational explanatory work at the regional level; lack of understanding among the general public of the interrelationship between the processes of European integration and raising the standard of living and political stability; the existence of real risks of reducing the level of citizenship support for European integration processes and accession to the EU.

To solve these problems, it is proposed:

– use an instrument such as an "information campaign" that would allow not only to disseminate specific information but also to increase the effectiveness of the information process;

– take into account peculiarities of social settings and the needs of certain groups of the population, which allows creating a high-quality informational product that will be perceived by a certain audience.

УДК 339.9

Пащенко Н.С.
студентка економічного факультету
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Шуба Т.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

КУЛЬТУРНИЙ АСПЕКТ ВХОДУ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ НА РИНОК ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджена роль культурного аспекту для входу українського бізнесу на ринок Західної Європи. Виявлено, як змінювалося ставлення підприємців до культурного аспекту ведення бізнесу. Проаналізовано різницю культурного аспекту у веденні бізнесу в Україні та країнах Західної Європи. Визначено основні переваги та недоліки входження українського бізнесу на зарубіжний ринок. Надані рекомендації щодо вивчення та використання культурного аспекту для ведення бізнесу за кордоном.

Ключові слова: Європейський союз, культура, бізнес, імпорт, попит.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована роль культурного аспекта для входа украинского бизнеса на рынок Западной Европы. Выявлено, как изменялось отношение предпринимателей к культурному аспекту ведения бизнеса. Проанализирована разница культурного аспекта в ведении бизнеса в Украине и странах Западной Европы. Определены основные преимущества и недостатки входа украинского бизнеса на зарубежный рынок. Даны рекомендации по изучению и использованию культурного аспекта для ведения бизнеса за рубежом.

Ключевые слова: Европейский союз, культура, бизнес, импорт, спрос.

ANNOTATION

Role of the cultural aspect for the entry of Ukrainian business into the market of Western Europe is explored in the article. It was revealed how the attitude of entrepreneurs towards the cultural aspect of doing was business changed. It was analyzed difference of the cultural aspect of doing business in Ukraine and countries of Western Europe has been analyzed. The main advantages and disadvantages of the entry of Ukrainian business into the foreign market are determined. Recommendations are given for studying and using the cultural aspect for doing business abroad.

Key words: European Union, culture, business, import, demand.

Постановка проблеми. Сучасні умови ведення бізнесу вимагають нових підходів до організації та виявлення конкурентних переваг. Культурний аспект має вагоме значення у веденні бізнесу як в Україні, так і за кордоном. У сучасних умовах український бізнес має безліч перспектив у Західній Європі, але для того, щоб отримати позитивний ефект, слід враховувати культурний аспект.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зв'язок бізнесу і культури розглянуто в роботах зарубіжних економістів і соціологів О. Шпенглера, М. Вебера, Л. Уайта, Й. Шумпетера, І. І. Левченко, А.Л. Кузеванова, А. А. Оганова, В.В. Даньшина, К. Ейрос, Ю. В. Баурова, Т. Л. Лепіхіна.

Значний внесок в розвиток цього напряму зробили вітчизняні економісти, такі як А.В. Аузан, В.І. Сидоров, В.Н. Суслов, Т.О. Єфременко, А.А. Охріменко та інші.

У Харківському національному університеті імені В.Н. Каразіна можна відзначити роботи Т.П. Шуби, О.І. Батистової, О.Л. Яременко, О.І. Кущенко, О.Г. Мамонтова, В.П. Бабича, В.П. Третяка, В.А. Гончарової та інших.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Аналізу закордонного ринку і формування стратегії ведення бізнесу відводиться велика роль, але особливостям культурного розвитку не приділяють достатньої уваги, що формує проблеми для підприємців. Метою статті є аналіз і розроблення рекомендацій щодо ведення бізнесу в Західній Європі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Взаємодія бізнесу і культури традиційно має непростий характер. Як правило, ці дві сфери було прийнято розділяти і навіть протиставляти одна одній. Але світ і світогляди змінюються. Формуються нові тенденції у відносинах бізнесу і культури. Приходить розуміння того, що культура – це не стільки стан душі чи потреба «бути культурним», скільки саме середовище, в якому існують людина і її бізнес.

Культура охоплює всі сфери життя і діяльності людини. Вплив фактора культури значно зростає. Потужний розвиток процесу глобалізації приводить до стирання в бізнесі національних кордонів, проте національні культури залишаються. Люди, що працюють у бізнесі, як і раніше, зберігають у своєму мисленні і поведінці риси притаманних їм національних культур. При цьому вплив культурного чинника набагато складніший і неоднозначніший, ніж вплив інших, наприклад, економічних або політичних чинників.

Національна культура представлена системою норм і цінностей життя того чи іншого народу або етнічної спільності. На неї впливають історичні традиції, релігія, мова, освіта, мистецтво, політичний устрій і багато інших чинників. Сьогодні можна сказати, що існують досить стійкі культурні особливості, що склалися в національних державах і в окремих регіонах.

Так, аналіз практики стратегічного планування в різних країнах показує закладені в їх основі культурні відмінності. Існують національні особливості в підходах до стратегічного планування в різних країнах. Культурний фактор пронизує всі ланки стратегічного процесу.

В різні епохи культурний аспект мав свої характеристики та методи виявлення моральних категорій. Основні характеристики еволюції зв'язку культурного аспекту та господарства представлені у табл. 1.

На сучасному етапі цілі підприємництва стають культурними та соціально значущими. На практиці це можна побачити у слоганах компаній, які описують їх місію. Наприклад, IKEA – «Поліпшення повсякденного життя кожного», Facebook – «Дати людям можливість поділитися своїм життям з іншими та зробити світ більш відкритим і об'єднаним», Nike – «Дарувати натхнення й інноваційні рішення кожному атлетові в світі». Таким чином, цілі діяльності приймають вже не тільки високі економічні показники [4].

Сьогодні в бізнесі прийнято виокремлювати три основні компоненти, такі як підприємець, умови ведення його діяльності, бізнес-культура (рис. 1).

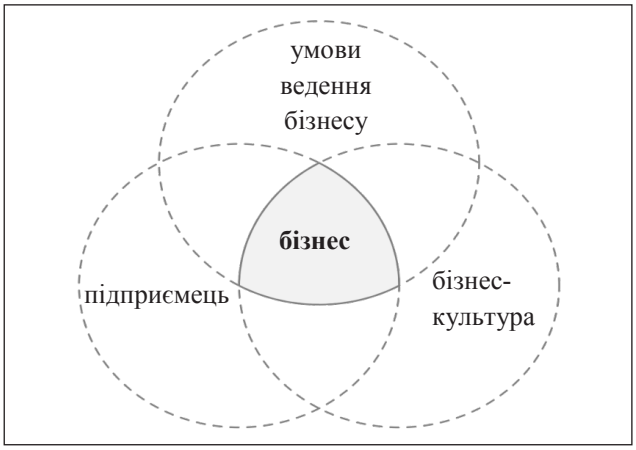

Рис. 1. Компоненти бізнесу

Джерело: створено автором на основі [5]

Різний результат можна побачити в різних культурних оточеннях, незважаючи на однакові початкові параметри, що зумовлено відмінністю культур. Ці відмінності мають велике значення для ведення бізнесу в Україні та для входу українського бізнесу на ринок Західної Європи. За умови входу діяльності в іншу країну компанія стикається з такими проблемами, як мовні бар'єри, стереотипи, невербальне спілкування, сприйняття, етноцентризм, питання етики і моралі, обставини часу та місця, інформації в системі управління.

Західна модель поведінки є орієнтиром для більшості вітчизняних підприємців. Можемо виокремити у західноєвропейському суспільстві декілька культурних особливостей: жителі цього регіону на питання «як справи?» зможуть розповісти коротко про свої проблеми, але зауваживши, що все можливо вирішити та нічого поганого не відбувається. Звання та титули є обов'язковими для звертання у багатьох країнах Західної Європи та можуть значно вплинути на відношення до людини. Жителі Данії переходять на «ти» дуже швидко, головним фактором є їхня ініціатива, а не з боку співбесідника. Риса двояко відповідати та не показувати свої емоції притаманна англійцям. Українці мають велику схожість із французами. Французи завжди намагаються побачити перспективи та виокремити деталі. Італійці відрізняються швидкою мовою та яскраво вираженими емоціями.

Культурний аспект управління бізнесом в Україні має багато відмінностей від світових практик. Бесіда завжди починається зі щирого привітання та рукостискання. За ім'ям та побатькові прийнято звертатися тільки в українців. Саме в Україні використовується правило

Таблиця 1

Еволюція зв'язку культурного аспекту та господарства

Період	Дослідники	Характеристика
Середньовіччя	Августин Блаженний, Томас Мор	У цей період господарська або підприємницька діяльність існувала в згоді з моральними загальноприйнятими категоріями. Головним вважалось те, щоб ця діяльність не протистояла релігійним нормам.
Епоха Відродження	Вільям Петті, Антуан де Монкретьєн	Завдання, яке вирішували мислителі-гуманісти, полягало в тому, щоб знайти позитивні риси підприємця, сформувати його етичний образ, встановити рівновагу між потребами економіки, цінностями та культурними вимогами.
XVIII – XIX ст.	Франсуа Кене, Адам Сміт, Анн Робер Жак Тюрго	Теоретики намагалися вивести ппідприємництво за межі культури, визначаючи його як економічне явище. З'явилася «економічна людина», дії якої не залежать від суспільства та культури. Для підприємця головною метою стала погоня за прибутком.
XIX – XX ст.	Герберт Спенсер, Эміль Дюркгейм	На цьому етапі встановлюється мета підприємництва, що має на увазі покращення життя суспільства та кожної людини. Егоїстичний характер підприємництва втрачає свою актуальність.
XX ст. – сучасність	Йозеф Шумпетер, Макс Вебер	Капіталістичне суспільство набуває своїх соціологічно-психологічних ознак та менталітету.
XX ст. – сучасність	Герт Хофстеде	Вивчаються особливості, що впливають на структуру та особливості ринкового господарства. В країнах із різним менталітетом формуються індивідуальні або колективні цінності. Цілі підприємництва стають соціально значущими.

Джерело: створено автором на основі [2; 3]

«зустрічають за одягом – проводжають за розумом». За перші 30 секунд складається перше враження про людину, звертають увагу на зовнішній вигляд і голос. Але для українців є характерним підвищення голосу, жестикулювання, різка зміна інтонації. Коли українці відповідають на питання «як справи?», то розповідають все, як є насправді. Дуже характерною рисою є те, що українці рідко посміхаються, незважаючи на те, що в багатьох країнах це є правилом гарного тону. В Україні часто спілкуються на близькій відстані, хоча в інших країнах це вважається неприйнятним. За останній час українські бізнесмени стали враховувати цю різницю між культурами та змінювати свої звички під час переговорів з іноземними партнерами [6].

Отже, розглядаючи елементи бізнес-етики, які демонструють культурні відмінності в її використанні, можна сказати, що ділова етика в організації – поняття не універсальне. Для Європи етика бізнесу насамперед включає аналіз і коригування індивідуальної поведінки. Кожен співробітник має автономність у прийнятті рішень. Для європейських компаній характерна орієнтація на соціальні проблеми, а питання бізнес-етики регулюють недоробки держави в галузі соціальної політики та корпоративної соціальної відповідальності. Більш структуровано побачити відмінності в культурі ведення бізнесу в країнах Західної Європи та Україні можна в табл. 2.

Вхід українського бізнесу на ринок Західної Європи має низку переваг та недоліків. Серед головних переваг можна назвати [8]:

– отримання доступу до європейського кредитування (що має на увазі спрощені процедури і мінімальні ставки);

– якщо відкрити бізнес в одній країні, то відкривається доступ до ринку всього Європейського союзу;

– можливість отримання грантів і пільг;

– у деяких країнах немає обмежень на проведення операцій в іноземній валюті;

– простота відкриття та реєстрації фірми, наприклад, у Польщі, що може займати до 1 місяця;

– майже відсутність корупції;

– м'який податковий клімат;

– високі заробітні плати у споживачів дають їм можливість обрати товари класу люкс, що дуже вигідно для бізнесу;

– відсутність бюрократії.

До головних недоліків можна віднести:

– можливість змін міграційної політики;

– досить високі податки;

– інвестори не ризикують вкладати засоби у проекти, зареєстровані в Україні;

– дорога робоча сила;

– труднощі з адаптацією.

Висновки. Культурні фактори вимагають ретельного вивчення і систематизації, щоб компанія, що виходить на ринок Західної Європи (або вже на ньому функціонує), була готова до такого впливу, знала чинники, здатні вплинути на її комерційний успіх, і мала план з управління цим впливом. Компанія, яка ретельно вивчила можливості і небезпеки середовища своєї дії, опосередковані впливом національної культури, зіставивши свої ресурси і можливості з можливістю керувати впливом культури, може отримати стійку конкурентну перевагу і підвищити таким чином свої шанси на успіх.

Рекомендації для ведення бізнесу в Західній Європі:

1. Розуміти, що не всяка ідея, яку без проблем можна було б реалізувати в Україні, буде актуальною в Західній Європі.

2. Права людини в Євросоюзі – головна основа, експлуатація працівників тут жорстоко карається, тут не мають місця вітчизняні традиції (зарплата в конверті, ненормований робочий день за ту ж оплату, ніяких оплачуваних відпусток і лікарняних тощо).

3. Не розпочинати подвійну бухгалтерію і не намагатися приховати доходи, та й взагалі спроби шахраювати – погана ідея.

Таблиця 2

Культурні відмінності у веденні бізнесу в країнах Західної Європи та Україні

Критерій	Відмінності	
	Країни Західної Європи	Україна
Відповідальність за етику	Лежить на соціумі	Лежить на керівництві
Нормативи культури бізнесу	Встановлюються та регулюються нормами закону	Встановлюються на розсуд керівника
Головна проблема	Соціальні аспекти в межах бізнесу	Управління організацією: зловживання владою, соціальна відповідальність компаній
Учасники бізнес-процесів	Харакатерне втручання держави для вирішення соціальних проблем	Втручання держави з метою власних інтересів
Значення корпоративної культури	Важлива частина в організації роботи	Не приділяється належна увага
Головний критерій вибору товару	Якість, безпека, практичність	Ціна
Відношення до праці	Більшість готова працювати понаднормово для більш високого рівня життя	Більшість готова працювати понаднормово, щоб не бути звільненим

Джерело: створено автором на основі [6; 7]

4. Треба ретельно вивчити права і обов'язки приватних компаній в країні, в якій буде відкриватися бізнес, тому що вони мають безліч нюансів.

5. Пам'ятати про корпоративну культуру та соціальну відповідальність у Європі (CSR).

6. Якщо відкривати бізнес у сфері послуг, то треба уважно стежити за тим, щоб не порушити права споживачів. У будь-якій європейській державі дуже легко отримати судовий позов.

7. Щоб застрахувати свій бізнес, бажано дізнатися особливості в обраній для бізнесу державі інтелектуальної власності, реєстрації назви, логотипу компанії, отримання патентів тощо.

8. Якщо націлюватися на промислове виробництво в Західній Європі, то налагоджувати його так, щоб не забруднювати навколишнє середовище, адже питання екології має велике значення.

Таким чином, відштовхуюсь від сьогоднішніх реалій, український бізнес може бути конкурентоспроможним у Західній Європі та відповідати культурі інших країн. На сучасному етапі співпраці України та ЄС для цього українським виробникам надаються всі необхідні умови, і той, хто зможе повною мірою усвідомити і скористатися ними, має надійне і перспективне майбутнє для свого бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончарова В.А. Культура как экономическая категория / В.А. Гончарова // Вестник ХНУ им. Каразина. – 2008. – № 802. – С. 3–5.
2. Кузеванова А.Л. Культура і бізнес: типологія та механізми взаємодії // Обсерваторія культури. – 2008. – № 5. – С. 123–125.
3. Кузеванова А.Л. До характеристики взаємодії культури та бізнесу // Вісник Челябінського державного університету. – 2007. – № 16. – С. 82–87.
4. Задорожная О.Г. Человек в современном общественном производстве. Социокультурные факторы хозяйства / О.Г. Задорожная // Социальная экономика. – № 3–4. – 2006. – С. 17–25.
5. Галпин Т. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: Методы и процедуры интеграции на всех уровнях орг. иерархии / Т. Дж. Галпин, М. Хэндон. – М., 2005. – 237 с.
6. Магун В.С. Жизненные ценности населения: сравнение Украины с другими европейскими странами / Украинское общество в европейском пространстве. Под ред. Е. Головахи, С. Макеева. – Киев: Институт социологии НАНУ; Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, 2007. – С. 226–273.
7. Кущенко О.І. Статистична оцінка залученості української економіки у світові господарські зв'язки / О.І. Кущенко, О.Г. Мамонтова // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна [Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»]. – Х., 2014. – 12 с. (випуск 3).
8. Батистова О.І. Взаємозв'язок економічного розвитку та соціокультурної динаміки: сучасні підходи / О.І. Батистова, О.Л. Яременко // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2009. – № 869. Економічна серія. – С. 3–10.
9. Бизнес в Европе: особенности, как его начать, идеи для реализации [Електроний ресурс] // Бизнес прост. – Режим доступу: http://biznesprost.com/biznes-idei/biznes-v-evrope.html.

REFERENCES:

1. Goncharova V.A. (2008), "Culture as an economic category", Vestnik HNU im. Karazina, vol. 802, pp. 3–5.
2. Kuzevanova A.L. (2008), "Culture and business: typology and interaction mechanisms", Observatory of Culture, vol. 5, pp. 123–125.
3. Kuzevanova A.L. (2007), "The characteristics of the interaction of culture and business", Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta, vol. 16, pp. 82–87.
4. Zadorozhnaja O.G. (2006), "Person is in modern social production. Socio-cultural factors of the economy", Social economics, no. 3-4, pp.17–25.
5. Galpin T.D., Hjendon M. Polnoe rukovodstvo po slijanijam i pogloshhenijam kompanij: Metody i procedury integracii na vseh urovnjah [Full guidance on mergers and acquisitions of companies: Methods and procedures for integration at all levels of org. hierarchy] Economic guide, Moskov, Russia.
6. Magun V.S. (2007), "Vital values of the population: comparison of Ukraine with other European countries", Ukrainskoe obshhestvo v evropejskom prostranstve [Ukrainian society in the European space], Kyiv, Ukraine, 2007, pp. 226–273.
7. Kushhenko O.I., Mamontova O.G. (2014), "Statistical estimation of the involvement of the Ukrainian economy in world economic relations" Vestnik HNU im. Karazina, no. 3, p. 12.
8. Batistova O.I., Jaremenko O.L. (2009), "Interrelation of economic development and socio-cultural dynamics: modern approaches", Vestnik HNU im. Karazina, vol. 869, pp. 3–10.
9. Business is simple (2017), "Features, how to start it, ideas for implementation", available at: http://biznesprost.com/biznes-idei/biznes-v-evrope.html (Accessed 10 December 2017).

Pashchenko N.S.
Student of Economic Faculty,
V. N. Karazin Kharkiv National University

Shuba T.P.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Marketing and
Management of Foreign Economic Activities,
V. N. Karazin Kharkiv National University

THE CULTURAL ASPECT OF UKRAINIAN BUSINESS ENTRY INTO THE WEST EUROPEAN MARKET

In modern conditions, business requires new approaches to organize and identify competitive advantages. The cultural aspect has a significant role in running the business into the domestic market and conducting business abroad.

Ukrainian business has many prospects in Western Europe, but in order to get it, the cultural aspect should be analysed.

Culture impacts on all spheres of life and human activity. The influence of the cultural factor significantly increases. National culture is represented by a system of norms and values of life of one or another nation or ethnic community. It contains historical traditions, religion, language, education, art, political system, and many other factors.

Today business has three main components – an entrepreneur, terms of conducting its activity, business culture.

In Europe, the ethics of business include the analysis and adjustment of individual behaviour. Each employee is autonomous in making decisions. In European companies, the focus is on social issues. The issues of business ethics are regulated by state deficiencies in the field of social policy and corporate social responsibility.

These cultural factors require careful studying and systematization. A company that is entering or operating in the Western European market should be ready for such an impact, know the factors that could affect for commercial success, and it should have a plan to manage that impact. A company that thoroughly explored the possibilities and dangers of the business environment and take into consideration the influence of national culture, to compare their resources and opportunities with the ability to manage the influence of culture, will get stable competitive advantages and will increase their chances of success.

At this stage of cooperation between Ukraine and the EU, Ukrainian entrepreneurs are provided with all the necessary conditions for the promotion, companies that can fully understand and take advantage of them have a reliable and promising future for their business.

УДК 339(92+944)(045)

Семенюк І.Ю.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

ФОРМУВАННЯ СКЛАДНИКІВ МЕХАНІЗМУ АДАПТАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано визначення поняття «адаптація підприємства до євроінтеграційних процесів». Визначені цілі, принципи, моделі, об'єкти та суб'єкти адаптації зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств до євроінтеграційних процесів. Обґрунтовано, що важливими складниками механізму зовнішньоекономічної адаптації підприємств машинобудівної галузі є також система ресурсного забезпечення адаптаційного процесу та адаптаційна експортна стратегія.

Ключові слова: адаптація, зовнішньоекономічна діяльність, європейська інтеграція, машинобудування, адаптаційна експортна стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье предложено определение понятия «адаптация предприятия к евроинтеграционным процессам». Определены цели, принципы, модели, объекты и субъекты адаптации внешнеэкономической деятельности машиностроительных предприятий к евроинтеграционным процессам. Обосновано, что важными составляющими механизма внешнеэкономической адаптации предприятий машиностроительной отрасли является также система ресурсного обеспечения адаптационного процесса и адаптационная экспортная стратегия.

Ключевые слова: адаптация, внешнеэкономическая деятельность, европейская интеграция, машиностроение, адаптационная экспортная стратегия.

ANNOTATION

The article deals with the definition of the concept of "adaptation of the enterprise to the European integration processes". The goals, principles, models, objects and subjects of foreign economic activity adaptation of machine-building enterprises to the European integration processes are determined. It is proved that the system of resource support of the adaptation process and the adaptive export strategy are also important components of the mechanism of foreign economic activity adaptation of the enterprises of the machine-building industry.

Key words: adaptation, foreign economic activity, European integration, machine-building, adaptive export strategy.

Постановка проблеми. Підприємства вітчизняної машинобудівної галузі як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності є найбільш вразливими до змін умов зовнішнього середовища, спрогнозувати які майже неможливо. Поглиблення євроінтеграційного процесу України, що є змінним фактором зовнішнього впливу на ефективність експортних операцій машинобудівних підприємств, вимагає запровадження цілого комплексу заходів, які є основою для формування адаптаційного механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти адаптації підприємств викладені у працях таких науковців, як Н.Г. Беник, В.С. Мазур, О.М. Колодіна, С.В. Кудлаєнко, В.М. Ячменьова, О.М. Марков, Ж.Л. Крисько, Т.В. Горохова, М.М. Буднік, А.Ю. Геворкян, М.А. Мельнік та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених дослідженню проблематики адаптації підприємств до впливу та змін зовнішнього середовища, питання формування адаптаційного механізму здійснення зовнішньоекономічної діяльності машинобудівними підприємствами в умовах поглиблення євроінтеграційного процесу залишається досі не вирішеним.

Метою статті є визначення основних складників механізму адаптації зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств в умовах європейської інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Адаптація підприємства як економічна категорія не має однозначного трактування серед науковців, які присвятили свої праці вивченню цієї проблеми. Як зазначає О.М. Колодіна, на шляху свого розвитку поняття «адаптація підприємства» зазнало чимало змін, пов'язаних зі зміною економічного світогляду менеджерів підприємств. Спочатку воно трактувалось як «ступінь залучення підприємств у ринкові форми господарювання»; пізніше еволюцією поглядів стало розуміння поняття як «виживання, а точніше, утримання виробництва на плаву»; згідно з останнім підходом цей же термін тлумачився як «ступінь освоєння «нових правил гри», нових способів виробничо-фінансової діяльності в принципово іншому зовнішньому середовищі». Аналізуючи різноманітні підходи до визначення поняття «адаптація підприємства», О.М. Колодіна доходить також висновку, що найчастіше вчені схильні розуміти адаптацію підприємства як процес пристосування, діяльність щодо змін певних ключових елементів, реакцію системи на зміни середовища [1].

О.М. Марков вважає, що у економічному житті підприємства термін «адаптація» може мати три смислові відтінки: процес, за допомогою якого підприємство змінюється і пристосовується до умов довкілля; дійсні відносини між підприємством і зовнішнім середовищем; міра відповідності (адекватності) між підприємством і середовищем [2].

На думку А.Ю. Геворкян, на увагу заслуговує визначення адаптації підприємства як процесу встановлення динамічної стійкої рівноваги між зовнішнім та внутрішнім середовищами підприємства, який базується на можливості підприємства швидко пристосовуватися до змін

зовнішнього середовища чи вчасно впливати на його формування з метою регулювання зовнішнього впливу на діяльність підприємства. Науковець також зазначає, що більшість наукових підходів розглядають адаптацію саме як процес перетворень, який є притаманним для підприємств, що є суб'єктами господарської діяльності, стратегічними цілями якого є виживання або розвиток в умовах зовнішніх змін [3].

Досить змістовне визначення поняття «адаптація підприємств» пропонує Т.В. Горохова, згідно з трактуванням якої нині під адаптацією промислових підприємств слід розуміти здатність до безперервного самопристосування та самоналаштування відповідно до факторів зовнішнього середовища: плинності кон'юнктури ринку, промислових технологій, конкуренції, політичних змін, соціокультурних факторів; та внутрішнього середовища підприємства: організації процесу виробництва, технології виробництва, процесу праці робітників, забезпечення фінансовими ресурсами тощо з метою ефективного функціонування підприємства як суб'єкта господарювання та дотримання балансу інтересів з усіма стейкхолдерами [4].

На основі викладених вище трактувань поняття «адаптація підприємства» можемо дійти висновку, що адаптація підприємства до євроінтеграційних процесів полягає у розробленні цілого комплексу заходів, що передбачають приведення усіх можливих ресурсів підприємства у відповідність до вимог, які виникають в умовах вільної торгівлі з країнами ЄС як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Тому виникає необхідність розроблення механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств, який би давав їм змогу поряд із виходом на міжнародні ринки адаптуватися до їхніх вимог і конкурувати на рівних з іншими суб'єктами господарювання.

На нашу думку, цілями адаптації зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудівної галузі до умов поглиблення євроінтеграційних процесів у формуванні механізму можуть бути:

– освоєння нових ринків збуту продукції;
– підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку шляхом виготовлення унікальної та інноваційної продукції;
– збереження наявної позиції на зовнішньому ринку шляхом диверсифікації експорту;
– використання переваг євроінтеграційного процесу країни.

Адаптація зовнішньоекономічної діяльності повинна здійснюватися машинобудівним підприємством з урахуванням усіх виробничих та фінансових можливостей, наявного кадрового потенціалу, мати постійний характер, а реакція на дію зовнішніх факторів повинна бути швидкою. Тому процес адаптації у формуванні механізму передбачає відповідність певним принципам – інноваційності, комплексності, постійності, гнучкості, стратегічної орієнтованості, контрольованості та ефективності.

Згідно з принципом інноваційності машинобудівні підприємства мають сформувати абсолютно новий підхід до впровадження інноваційної політики шляхом максимального реінвестування прибутку у нові технології та обладнання, а також застосування новітніх європейських бізнес-моделей.

Принцип комплексності передбачає, що адаптаційні зміни в контексті інтеграції машинобудівного підприємства до європейського економічного простору будуть застосовані до всіх сфер господарської діяльності, а не лише до зовнішньоекономічної.

Принцип постійності вимагає безперервного аналізу впливу факторів зовнішнього середовища в умовах євроінтеграції з метою імплементації найбільш ефективних адаптаційних заходів із періодичністю, визначеною самим підприємством.

Принцип гнучкості передбачає можливість машинобудівного підприємства змінювати власні орієнтири зовнішньоекономічної діяльності відповідно до змін зовнішнього середовища в умовах євроінтеграційних процесів.

Відповідно до принципу стратегічної орієнтованості адаптація зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудівної галузі до умов євроінтеграційних процесів має здійснюватися на основі чітко визначених довгострокових цілей та передбачати можливі та найбільш ефективні шляхи їх досягнення.

Принцип контрольованості полягає у створенні дієвої системи моніторингу та контролю за здійсненням адаптаційних заходів щодо здійснення ЗЕД в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів з метою забезпечення дієвості усього механізму адаптації.

Щодо принципу ефективності, то його сутність полягає у максимальному використанні усіх можливих ресурсів машинобудівного підприємства в процесі адаптації зовнішньоекономічної діяльності для досягнення найбільш ефективного результату.

Як відомо, під впливом дії зовнішнього середовища підприємство може бути готовим до адаптації (активна модель), бути пасивним (консервативна модель) або ж здійснювати вибіркову адаптацію (змішана модель) [5]. Вважаємо, що адаптації зовнішньоекономічної діяльності до умов євроінтеграційних процесів у формуванні механізму притаманні усі риси адаптаційної поведінки машинобудівного підприємства. Ба більше, під час адаптації зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств до євроінтеграційних процесів найбільш прийнятною є активна модель, оскільки виробники машинобудівної продукції з країн ЄС є висококонкурентними, що вимагає від вітчизняних експортерів відповідних швидких адаптивних дій.

Також одними із ключових складників механізму зовнішньоекономічної адаптації підприємств машинобудівної галузі до євроінтеграційних процесів, які впливають на особливості

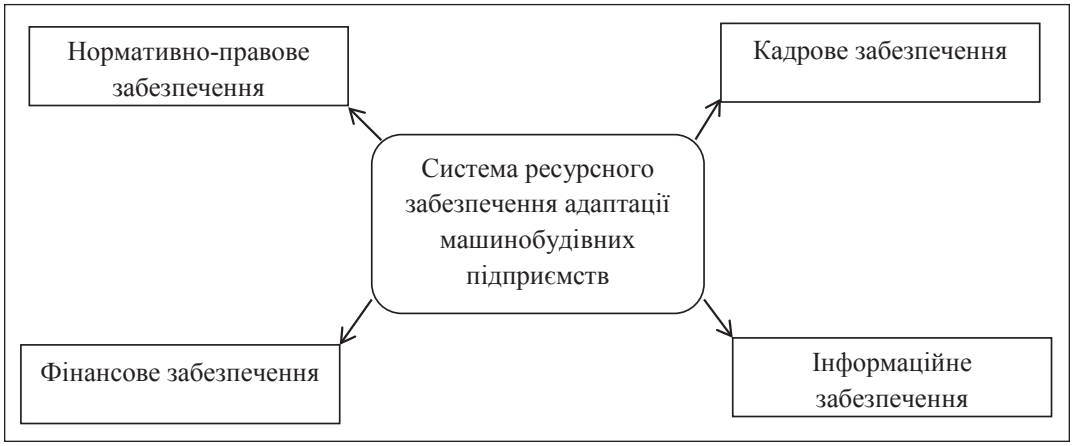

Рис. 1. Елементи системи ресурсного забезпечення адаптації машинобудівних підприємств у формуванні механізму

його формування, є такі елементи адаптації, як суб'єкти та об'єкти. Об'єктами адаптації можуть бути процес виробництва, продукція, технології, управлінський підхід, тобто все те, що потрібно змінити у відповідь на дію факторів зовнішнього середовища. Суб'єктами можуть бути керівник підприємства, начальник відділу зовнішньоекономічних зв'язків, окремі працівники або залучені спеціалісти.

Для того щоб дотримувався принцип ефективності адаптації зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств до умов євроінтеграційних процесів, необхідною є наявність відповідних ресурсних складників. Таким чином, важливим елементом адаптації у формуванні механізму є система ресурсного забезпечення (рис. 1).

Усі елементи системи ресурсного забезпечення адаптації відіграють дуже важливу роль у процесі формування механізму, є взаємопов'язаними та вимагають раціонального підходу до їх використання.

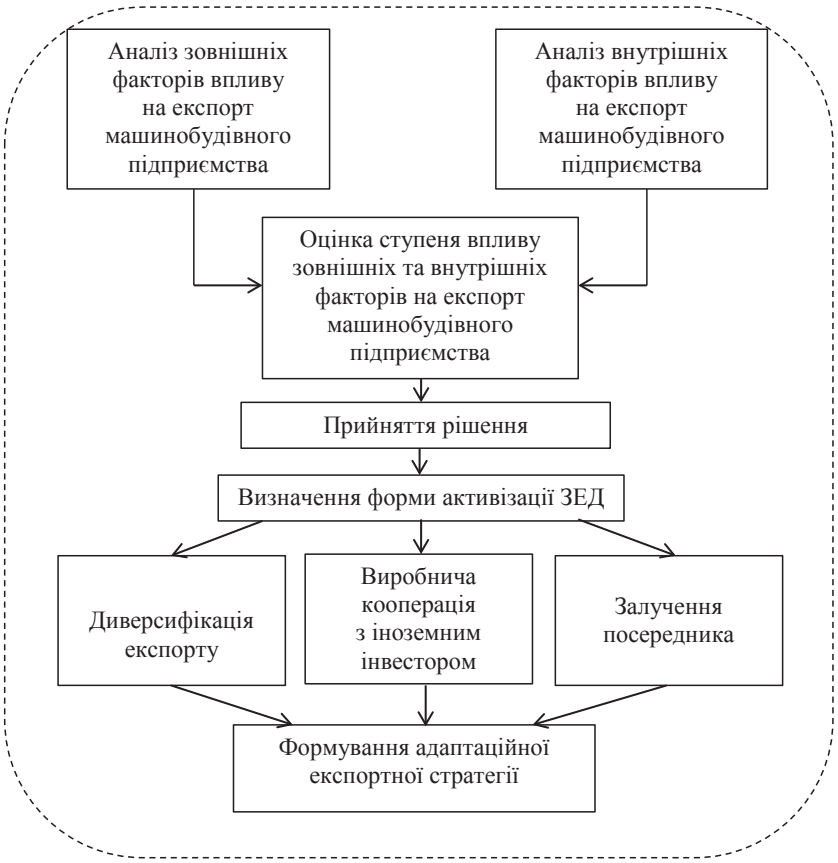

Рис. 2. Узагальнена модель формування адаптаційної експортної стратегії машинобудівного підприємства в умовах європейської інтеграції

Принцип стратегічної орієнтованості адаптації зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств до умов євроінтеграційних процесів передбачає формування адаптаційної експортної стратегії, методом реалізації якої є план досягнення цілей та мети підприємства на визначеному цільовому ринку шляхом реалізації сильних сторін та конкурентних переваг. Важливою передумовою формування адаптаційної експортної стратегії є аналіз та оцінка впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ на здійснення експортної діяльності підприємством (рис. 2).

Експортний план, розроблений на основі адаптаційної експортної стратегії, має включати фінансовий, маркетинговий, організаційний та операційний складники та містити чітке обґрунтування залучення і використання необхідних ресурсів для впровадження адаптаційного процесу.

Висновки. Таким чином, основними складниками механізму зовнішньоекономічної адаптації машинобудівних підприємств в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів є цілі,

принципи, моделі, об'єкти та суб'єкти адаптації, система ресурсного забезпечення адаптаційного процесу, а також адаптаційна експортна стратегія. Подальші перспективи у напрямі дослідження полягають у формуванні самого механізму адаптації ЗЕД підприємств машинобудівної галузі та обґрунтуванні ефективності його використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колодіна О.М. Економічний зміст адаптації підприємства / О.М. Колодіна // Вісник СумДУ. Серія економіка. – 2010. – № 1. – С. 200–210.
2. Марков О.М. Економічна динаміка і здатність підприємства до адаптації. Регіональна бізнес-економіка та управління, 2013, № 1(37). С. 83–87.
3. Геворкян А.Ю. Теоретико-методологічна сутність категорії «адаптація» підприємств / А.Ю. Геворкян // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – № 14. – С. 29–35.
4. Горохова Т.В. Визначення тактичних проблем адаптації металургійних підприємств України в умовах євроінтеграційних процесів [Текст] / Тетяна Вадимівна Горохова, Михайло Ігорович Лукаш // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 18. – № 2. – С. 127–133.
5. Лепейко Т.І. Адаптаційний потенціал підприємства в конкурентному середовищі / Т.І. Лепейко, К.В. Кривобок // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 20. – С. 245–250.

REFERENCES:

1. Kolodina O.M. (2010), "The economic matter of adaptation of the enterprise", Visnyk SumDU. Seriia ekonomika, no. 1, pp. 200–210.
2. Markov O.M. (2013), "The economic dynamics and the ability of the enterprise to adapt", Rehionalna biznes-ekonomika ta upravlinnia, no. 1 (37), pp. 83–87.
3. Hevorkian A. Iu. (2011), "Theoretical and methodological essence of the category "adaptation" of enterprises", Visnyk Natsionalnogo tekhnichnogo universytetu "KhPI": Aktualni problemy upravlinnia ta finansovo-hospodarskoi diialnosti pidpryiemstva, no. 14, pp. 29–35.
4. Horohova T.V., Lukash M.I. (2014), "Definition of tactical adaptation problems of ukrainian metallurgical enterprises in terms of eurointegration process", Ekonomichnyi analiz : zbirnyk naukovykh prats, Ternopilskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet, vol. 18, no. 2, pp. 127–133.
5. Lepeiko T.I., Kryvobok K.V. (2015), "Adaptive capacity of an enterprise in competitive environment", Ekonomichnyi analiz, vol. 20, pp. 245–250.

Semeniuk I.Yu.
Postgraduate Student at Department of International Economic Relations, Khmelnytskyi National University

THE FORMATION OF COMPONENTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES' ADAPTATION MECHANISM OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

The enterprises of the domestic machine-building industry, as subjects of foreign economic activity, are the most vulnerable to changes of environmental conditions, which are almost impossible to forecast. The deepening of European integration process of Ukraine is the main factor of external influence on the efficiency of export operations of machine-building enterprises. That is why it requires the implementation of a whole range of measures that are the basis for the formation of an adaptation mechanism.

The issue of the formation of an adaptation mechanism of foreign economic activities implementation by machine-building enterprises in the context of the deepening of the European integration process is still unresolved.

The article deals with the definition of the concept of "an adaptation of the enterprise to the European integration processes". The goals, principles, models, objects, and subjects of foreign economic activity adaptation of machine-building enterprises to the European integration processes are determined. It is proved that the system of resource support of the adaptation process and the adaptive export strategy are also important components of the mechanism of foreign economic activity adaptation of enterprises of the machine-building industry.

УДК 339.9

Харун О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

Стецюк О.В.
магістр
Хмельницького національного університету

РОЗВИТОК НЕОЛІБЕРАЛЬНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

АНОТАЦІЯ

У статті з'ясовано сутність понять «глобалізація» та «неоліберальна глобалізація». Визначені основні провідники неоліберальної глобалізації. Виокремлені характерні ознаки неоліберальної моделі глобалізації. Визначений комплекс суперечностей, притаманних неоліберальній моделі глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, неоліберальна глобалізація, неоліберальна модель глобалізації, світогосподарський розвиток, транснаціоналізація, світове господарство.

АННОТАЦИЯ

В статье выяснена сущность понятий «глобализация» и «неолиберальная глобализация». Определены основные проводники неолиберальной глобализации. Выделены характерные признаки неолиберальной модели глобализации. Определен комплекс противоречий, присущих неолиберальной модели глобализации.

Ключевые слова: глобализация, неолиберальная глобализация, неолиберальная модель глобализации, мирохозяйственных развитие, транснационализация, мировое хозяйство.

ANNOTATION

The article defines the essence of "globalization" and "neoliberal globalization". The main conductors of neoliberal globalization are defined. Characteristic features of the neoliberal model of globalization are highlighted. The complex of contradictions inherent in the neoliberal model of globalization is considered.

Key words: globalization, neoliberal globalization, neoliberal model of globalization, world economic development, transnationalization, world economy.

Постановка проблеми. Сучасний світовий економічний розвиток характеризується таким явищем, як глобалізація. Глобалізація є багатовимірним процесом, який охоплює усі сфери суспільної життєдіяльності, докорінно змінює принципи і характер повсякденної людської практики. Глобалізаційні процеси розвиваються суперечливо. Поглиблюється нерівномірність розвитку окремих регіонів світу, здійснюються спроби посилення впливу окремих держав на процес світового економічного розвитку. Спроби формування однополярного світу супроводжуються різного роду економічними та політичними кризами світового простору. Розквіт тероризму і локальні військові конфлікти впливають на темпи економічного розвитку окремих держав [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання глобалізації та неоліберальної концепції глобалізму досліджувалися у роботах таких видатних вітчизняних і зарубіжних дослідників, як І. Валлерстайн, Н. Тарханова, С. Циганов, В. Клочко, В. Коллонтай, З. Перегудов, О. Білорус, М. Алле, А Уткін, А. Гальчинський, Дж. Маклін, Ю. Остерхаммел, Ю. Пахомов, Н. Пітерссон, Р. Робертсонта та ін. Однак зазначений аспект досліджуваної проблеми є недостатньо висвітленим у науковій літературі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесів глобалізації і неоліберальної глобалізації та визначення їхнього місця в системі світового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. До початку XXI століття світова економіка вступила в якісно нову фазу інтернаціоналізації економічного життя, яку визначають як глобалізацію світової економіки [2, с. 98].

Глобалізація – багатовимірний, нелінійний процес, який справляє неоднозначний, різноспрямований та суперечливий вплив на сучасний світогосподарський розвиток, економічну безпеку держав та розподіл між ними економічних вигод і загроз, що виникають.

У Підсумковому комюніке Кельнського саміту країн Великої сімки (1999 р.) зазначено, що глобалізація – це складний процес прискорених та збільшених у масштабах потоків ідей, капіталів, техніки, товарів і послуг у всьому світі, який спричинив кардинальні зміни у всіх суспільствах.

Економічна глобалізація та транснаціоналізація сприяють посиленню взаємозв'язків між країнами світу, зростанню обсягів міжнародної торгівлі та транскордонних фінансових операцій, розширенню масштабів діяльності ТНК і водночас загострюють питання, пов'язані з ефективним природокористуванням і сталим економічним розвитком [3, с. 4].

Відкритість і динамізм трансформацій сприяли поліпшенню соціальних умов життя. Інтеграція стимулювала ефективність виробництва і вплинула на створення системи нової зайнятості людських ресурсів. Інформаційна революція і багатогранна взаємодія культур та цінностей посилили тенденції до становлення демократичних суспільств і забезпечення прав людини та основних свобод, розвитку нововведень. Одночасно констатується, що для нерозвинутих країн, бідних соціальних спільнот глобалізація супроводжується кризовими ризиками, пов'язаними з необхідністю зміни місця роботи і проживання, вдосконалення освіти і кваліфікації, фінансовою невизначеністю та інформаційною дискримінацією.

Однією із суперечностей глобалізації стала неспроможність держав регулювати економіку на національному рівні за відриву від світових господарських процесів і стану міжнародної кон'юнктури, оскільки суперництво країн за приплив іноземних інвестицій унеможливило використання таких традиційних інструментів макроекономічного регулювання, як експортні субсидії, курс національної валюти, митні тарифи, ставка рефінансування центрального банку тощо. Зростання внутрішньофірмових трансакцій ускладнило реалізацію економічної і податкової політики, послабився зв'язок глобального ринку, що зростає, з географічною територією. Виникли і проблеми, пов'язані з мобільністю капіталу, цей процес зменшив ефективність трудового законодавства, підірвав можливості реалізації соціальних програм і цілей соціального добробуту. Все більша частина національного багатства (інтелектуальні ресурси, знання, науково-технічний потенціал) почала функціонувати поза державним контролем тощо [4].

Вимоги глобалізації справляють суперечливий вплив на трансформаційний потенціал перехідних економічних систем, які функціонують за несприятливих умов зростання нестійкості світогосподарської системи та прискореного входження до структур уже сформованих економічних зв'язків. Пошуково-експериментальний характер економічних та інституційних трансформацій цих країн доповнюється:

– випереджальною зовнішньоекономічною лібералізацією, яка створює переважно зовнішній, а не внутрішній тиск на національних товаровиробників, ускладнюючи можливості їх пристосування до конкурентного середовища;

– прискореною лібералізацією валютно-фінансової сфери, яка формує передумови для переведення капіталу з проблемного реального сектору в більш гнучкий сектор валютних операцій, операцій із цінними паперами тощо;

– скороченням можливостей національних урядів щодо регулювання торгівлі конкурентних відносин, реалізації податкової політики, досягнення цілей суспільного добробуту;

– підривом національної самодостатності економічного розвитку, зростанням зовнішніх і внутрішніх ризиків трансформаційних економік, пов'язаних із їх перетворенням на меншовартісний придаток розвиненого світу;

– зростанням домінування ТНК і відпливом продуктивних ресурсів, що позбавляє національні економіки важливих джерел саморозвитку, викликаючи структурне спрощення їхніх народногосподарських комплексів [4].

За цих обставин важливого значення набуває чітке розмежування об'єктивних процесів глобалізації світогосподарського розвитку та конкретних соціально-економічних форм реалізації цього складного і суперечливого процесу, а також усвідомлення того, що неоліберальна модель глобалізації, яка домінує в сучасному світі, є лише однією з можливих альтернатив багатовекторного процесу глобальної трансформації світової економіки.

Відзначимо, що поряд з об'єктивними процесами глобалізації в 70-ті роки XX століття почала бурхливо розвиватися теорія неоліберальної глобалізації, яка з кінця минулого століття стала панівною не тільки в теорії, але і в економічній практиці, політиці та ідеології.

Неоліберальна глобалізація – це форсований варіант глобальної інтеграції господарського, політичного і культурного життя людства з максимальним використанням досягнень науково-технічного прогресу, ринкових механізмів та вільної конкуренції за ігнорування соціальних, культурних, цивілізаційних та природних особливостей держав [5].

Головною вимогою неолібералізму є розширення індивідуальних свобод, обмеження державного втручання в господарське життя й орієнтація на ринок. Особливе значення надається приватизації, лібералізації торгівлі і цін, суворій фіскальній політиці, дерегулюванню підприємницької діяльності і, безумовно, скороченню фінансової діяльності держави.

Основними провідниками неоліберальної глобалізації є розвинені країни Заходу і контрольовані ними провідні міжнародні економічні організації (МВФ, СОТ, СБ), що перетворилися на інституційно-правові центри неоліберальної глобалізації. Механізм, за допомогою якого «вводився» процес неоліберальної глобалізації, такий: через політичний тиск за допомогою прямих дій уряду або через діяльність МВФ, СБ чи СОТ нав'язувалися національним економікам жорсткі умови «структурної адаптації» – без урахування специфіки становища в них.

Активними провідниками неоліберальної глобалізації є транснаціональні корпорації. Великий економічний потенціал та мобільність транснаціональних корпорацій, підриваючи ефективність національних держав, отримують перспективу створення нових центрів влади, формування правил ринкової гри на глобальному рівні. Причому в міру посилення процесів глобалізації уряди все більше стають зобов'язаними слідувати вимогам зовнішнього світу. Таким чином, з некерованого, історично об'єктивного процесу глобалізації процес неоліберальної глобалізації перетворився в інституційно оформлений і свідомо спрямовується. Неоліберальна глобалізація в її нинішньому силовому виконанні порушила природний процес розвитку економічної інтеграції, підірвала всі принципові засади традиційного світового порядку. Фактично у виграші від глобалізації та отримали основну частину переваг «багаті» країни – країни «золотого мільярда». Відбувається не конвергенція чи вирівнювання доходів, а радше їх поляризація [6].

Несправедливий розподіл благ від глобалізації породжує загрозу конфліктів на регіональному, національному та інтернаціональному рівнях. Відбувається процес вестернізації між-

народної політичної системи: Заходу належить головна роль у визначенні характеру розвитку світової системи. Політика неоліберальної глобалізації ототожнюється з концепцією побудови однополюсного світу, створенням уніфікованої цивілізації, керованої з єдиного центру країн «великої сімки».

Неоліберальна глобалізація стає відображенням боротьби за економічний і політичний переділ світового геополітичного простору в XXI столітті. У процесі глобалізації відбувається консолідоване протистояння розвинених країн решті світу. Глобалізація породжує безліч проблем і в соціальній сфері значної кількості держав. Спостерігається подальше зростання і без того колосальних диспропорцій у життєвому рівні населення «багатих» і «бідних» країн. До них належать цілі регіони. Причому в Латинській Америці, Південній Азії та країнах Африки кількість бідних продовжує зростати [6].

Важливо відзначити, що глобалізація має наслідки і неекономічного характеру, пов'язані з величезними ризиками і навіть можливістю катастрофи. Однією з таких областей є сфера безпеки, де глобалізаційні процеси можуть привести до виникнення конфліктів. Інша область – це політичні кризи, здатні перерости з локальних у великомасштабні. Третьою сферою можна назвати екологію та охорону здоров'я.

Не менш важливим є вплив на суспільство як таке. Глобалізація активно або пасивно має великий вплив на ментальність, соціальну поведінку, життєвий світ людей. В умовах процесу глобалізації змінюються мотиви і ціннісні орієнтири людей. Зростає індивідуалізація сучасних суспільств в умовах прогресуючого ослаблення зв'язків особистості з певним соціальним середовищем або групою, все менш здатними забезпечувати її чіткою і ясною системою норм, цінностей, стандартів поведінки. Зміна соціально-поведінкових властивостей особистості та її відносин із суспільством, безумовно, в кінцевому підсумку позначиться на історичному розвитку людства. Наростаючий процес формування глобального інформаційного суспільства як актуального явища науково-технічної цивілізації приводить до того, що стираються елементи культурної диференціації. Крім того, в нинішніх умовах глобалізації спостерігається різке зниження керованості суспільних процесів. Необхідна модифікація інститутів і систем управління суспільним розвитком, яка дала би змогу з більшою результативністю втручатися у процеси глобалізації з метою протиборства не з об'єктивною логікою цих процесів, а з витратами і можливістю несправедливого їх використання в інтересах невеликої кількості держав і порівняно вузьких соціальних груп [4].

На думку відомого американського дослідника І. Валлерстайна, сучасна світова економіка була та залишається капіталістичною світ-економікою: її основною рушійною силою є нескінченне нагромадження капіталу; її межі утворює поділ праці, який охопив земну кулю, починаючи з середини XIX ст.; суверенні держави виникли цих межах; вони об'єднані у міждержавну систему; нагромадження капіталу відбувається у межах частково вільного світового ринку; різна потужність держав викликає нерівномірний розподіл світового прибутку, забезпечуючи постійне його переміщення від периферії до центру; капіталістична світ-економіка має періодичні цикли розширення та скорочення, викликані монополізацією економічного життя [7].

Обмежена капіталістичною світ-системою неоліберальна глобалізація «має свій власний набір економічних правил, що базуються на відкритті, дерегуляції і приватизації національних економік з метою зміцнення їхньої конкурентоспроможності та збільшення привабливості для іноземного капіталу», що означає «поширення капіталізму вільного ринку на практично всі країни світу». Її ідеологічною основою є логіка «ортодоксального ринкового фундаменталізму», пов'язана з утвердженням суто ринкових мотивів і принципів поведінки у всіх сферах суспільного життя та відторгненням фундаментальних морально-етичних, духовних цінностей, нагромаджених людством у процесі свого історичного розвитку: справедливості, солідарності, соціальної злагоди, безпеки, добробуту майбутніх поколінь [7].

Отже, можна виокремити такі характерні ознаки неоліберальної моделі глобалізації, як:

1. Поглиблення нерівномірності розвитку та посилення диспропорцій світової економіки, розширення експансії транснаціонального капіталу, нарощування монополістичних позицій розвинених країн на глобальних ринках товарів, послуг, капіталів. На думку більшості науковців, глобальні ТНК та світові фінансові центри є головними генераторами ідей неоліберальної глобалізації, яка породжує небезпеку деградації окремих національних економік на основі технологічного, екологічного та інформаційного неоколоніалізму. Знищуючи конкуренцію з боку національних товаровиробників у менш розвинених державах із нестійкими, корумпованими урядовими структурами, вони залишаються поза межами правового поля, орієнтованого на національний економічний простір.

2. Стихійний характер здійснення та спрямованість на реалізацію короткострокових інтересів індустріально розвинених країн, загальний виграш яких від високого рівня відкритості національних економік поки що перевищує їхні втрати. Підштовхуючи менш розвинені країни до ліквідації торговельних бар'єрів та зберігаючи власні на основі політики подвійних стандартів, консервуючи економічну відсталість країн третього світу та зміцнюючи їх технологічну залежність, розвинені країни забезпечують собі непропорційно великі вигоди від глобалізації, поглиблюючи поділ світу на розвинений центр і відсталу та залежну периферію.

3. Ігнорування соціально-економічної, культурної, історичної специфіки розвитку національних економік, їх системна вестернізація, форсована гомогенізація на жорсткій монетаристській основі механізмів їх господарського регулювання, нав'язування менш розвиненим країнам моделі уніфікованого наздоганяючого розвитку, зорієнтованого на використання коштів, досвіду та технологій, що надходять із-за кордону. Рекомендуючи країнам третього світу та перехідним економікам реалізувати політику «структурної адаптації», «золотого корсета», «вашингтонського консенсусу», «шокової терапії» з метою їх прискореної інтеграції у світову економіку, інституціоналізовану навколо набору уніфікованих «правил гри», розвинені країни реалізують власні інтереси та вигоди, ігноруючи можливі негативні соціально-економічні наслідки цих дій.

4. Обмеження національного суверенітету та посилення диктату впливових міжнародних фінансових інститутів, послаблення ролі держави у сфері регулювання національних економік, соціального захисту населення, деградація природного середовища на догоду ринковій наживі, загострення глобальних проблем.

5. Пріоритет ідеології ринкового фундаменталізму, що породжує загрозу духовного збіднення людства, втрати національної ідентичності, стандартизації та уніфікації національних культур, традицій, звичаїв, поширення масової культури, споживацького ставлення до природи, національної та релігійної нетерпимості тощо [5].

Критикуючи неоліберальну модель глобалізації, зарубіжні та вітчизняні дослідники звертають увагу на комплекс притаманних їй суперечностей, зокрема:

– між об'єктивним процесом інтеграції різних країн, народів у єдину систему і прагненням окремих кіл світової еліти встановити свою гегемонію над планетою;

– між виникненням єдиного світового економічного простору та поділом світу на ядро і периферію;

– між інтересами ядра та інтересами периферії;

– між становленням єдиного економічного простору та виникненням потужних регіональних блоків;

– між об'єктивною тенденцією до збільшення обсягів виробництва, зростання продуктивності праці та тенденцією до поглиблення поляризації доходів і споживання;

– між зростанням ефективності світової економіки та падінням життєвого рівня значної частини населення планети;

– між ефективністю вільного переміщення капіталів і руйнівною спекулятивною діяльністю світової фінансової еліти;

– між фінансовим капіталом і віртуальним сектором та промисловим капіталом і реальним сектором глобальної економіки;

– між культурним урізноманітненням і культурним нівелюванням за стандартами попкультури, встановленням єдиної шкали цінностей, зорієнтованої на гроші та наживу;

– між потребою у стабільності та поширенням локальних осередків нестабільності, міжнародної злочинності та тероризму;

– між об'єктивною необхідністю формування глобальної планетарної спільноти як єдності різноманітних цивілізацій та фактичним утвердженням однополюсного світу, в якому домінує західна цивілізація [8].

Важливо зазначити, що неоліберальна модель глобалізації має згубні наслідки не лише для країн третього світу, але і для розвинених країн. Так, на думку відомого західного економіста, лауреата Нобелівської премії Моріса Але, «всеосяжна глобалізація торгівлі між країнами із суттєво різними рівнями заробітної плати (за обмінним курсом валют) не може не привести в кінцевому рахунку повсюди – як у розвинених, так і в менш розвинених країнах – лише до безробіття, падіння темпів економічного зростання, нерівності, злиднів. Вона не є ні неминучою, ні необхідною, ні бажаною» [9].

Таким чином, сьогодні глобальна трансформація світового господарства привела людство до розгалуження шляхів подальшого розвитку, своєрідної «точки біфуркації», проходження якої має вивести (за певних умов) його подальший розвиток на якісно новий рівень. Це актуалізує проблему пошуку нової парадигми міжнародних відносин та співробітництва, заснованої на філософському осмисленні економічної глобалізації у загальноцивілізаційному контексті.

Усвідомлення складної будови сучасного світу та довгострокових стратегічних інтересів людства, пов'язаних із відродженням провідної ролі соціокультурного чинника світогосподарського розвитку, покликали до життя концепції «синергетичної», «моральної», «соціально-ринкової», «керованої» глобалізації, «глобалізації з людським обличчям», за якої пріоритетними стають інтереси основної маси населення планети: як теперішніх, так і майбутніх поколінь. Характерними ознаками нової моделі глобалізації є:

– відновлення рівноваги між ринковими та позаринковими регуляторами у світовому масштабі;

– гуманізація та орієнтація на загальнолюдські цінності, дотримання громадянських прав і свобод, визнання культурної самобутності всіх народів світу;

– розвиток діалогу та партнерства цивілізацій, проголошення взаємодії та співпраці універсальними формами людських відносин, перевага економіки над політикою;

– забезпечення балансу інтересів та рівності можливостей для всіх країн, визнання специфічних потреб розвитку;

– демократизація діяльності міжнародних організацій, формування ефективного механізму координації дій національних держав;

– усунення практики подвійних стандартів у відносинах між країнами, ліквідація штучних бар'єрів для поширення звань та інформації, розширення доступу до нових ідей, науково-технічних досягнень з метою зростання добробуту та якості життя населення всіх країн;

– забезпечення більшої інформованості суспільства щодо проблем глобалізації, залучення незалежних громадських і наукових організацій до розроблення та прийняття господарських рішень на всіх рівнях влади;

– екологічна та соціальна спрямованість економічного розвитку, гармонійне відтворення людини, соціальних відносин, здорового довкілля;

– формування багатополярного світу, співпраця національних держав та міжнародних організацій у вирішенні глобальних проблем [10].

Йдеться насамперед про перетворення глобалізації зі стихійного в інституційно оформлений та свідомо спрямований процес. У новому столітті виклик глобалізації полягає не в тому, щоб зупинити розширення глобальних ринків, а в тому, щоб знайти правила та інститути для більш ефективного управління на місцевому, регіональному та глобальному рівнях із тим, щоб зберегти переваги глобальних ринків і одночасно створити необхідний простір, в якому людські, суспільні та природні ресурси працювали б не лише на прибуток, а й на людей.

Отже, глобальні трансформації радикально впливають на розвиток цивілізації і потребують не тільки теоретичного осмислення світових еволюційних процесів, а й практичної підготовки людства до сприйняття ідеології гармонійного інтелектуального суспільства, яка виключає нецивілізовані методи вирішення конфліктів, проголошує відмову від політики глобальної конфронтації та має на меті побудову всеосяжної, сучасної за своєю природою глобальної цивілізації на основі базових цінностей різних народів.

Висновки. Таким чином, глобалізація – це багатовимірний, нелінійний процес, який справляє неоднозначний, різноспрямований і суперечливий вплив на сучасний світогосподарський розвиток, економічну безпеку держав та розподіл між ними економічних вигод і загроз, що виникають. Поряд із процесами глобалізації почала бурхливо розвиватися теорія неоліберальної глобалізації – це форсований варіант глобальної інтеграції господарського, політичного і культурного життя людства з максимальним використанням досягнень науково-технічного прогресу, ринкових механізмів та вільної конкуренції за ігнорування соціальних, культурних, цивілізаційних та природних особливостей держав. Неоліберальна модель глобалізації має згубні наслідки для країн третього світу та певною мірою для розвинених країн. Із розвитком глобалізації та її наслідків виникає необхідність для створення нової глобальної моделі, яка могла б усунути недоліки та суперечності, що супроводжують суспільство та світ на сучасному етапі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бауман З. Глобалізація: наслідки для людини та суспільства / З. Бауман. – М. : «Увесь Світ», 2004. – 188 с.
2. Тарханова Н.О. Глобалізація світового господарства та її вплив на економічний розвиток України / Н.О. Тарханова // Вісник Донецької національної академії будівництва і архітектури. – 2013. – № 2(100). – С. 98–103.
3. Циганов С.А. Проблеми сталого розвитку у контексті неоліберальної моделі глобалізації / С. А.Циганов, А. М. Яншина // Економіка України. – 2013. – № 4(617). – С. 4–13.
4. Клочко В. Глобалізація та особливості сучасної економічної кризи / В.Клочко // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 27–37.
5. Коллонтай В. Про неоліберальну модель глобалізації / В. Коллонтай // Світова економіка і міжнародні відносини. – 1999. – № 10. – С. 4–12.
6. Перегудов З.В. Неоліберальна глобалізація: чи є альтернатива? / З.В. Перегудов // МЕМО. – 2002. – № 4. – С. 22–28.
7. Валлерстайн І. Після лібералізму / І. Валлерстайн. – К. : Едіторіал, 2003. – 256 с.
8. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму / О.Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2003. – 380 с.
9. Алле М. Глобалізація: руйнування умов зайнятості та економічного зростання. Емпірична очевидність / М. Алле. – М. : ТЕИС, 2003 – 314 с.
10. Уткін А.І. Глобалізація: процес і осмислення / А.І. Уткін. – М. : ЮНІТІ-ДАНА, 2002. – 334 с.

REFERENCES:

1. Bauman Z. (2004) Hlobalizatsiia: naslidky dlia liudyny ta suspilstva [Globalization: implications for individuals and society]. Moskva. : «Uves svit».
2. Tarkhanova N.O. (2013) Hlobalizatsiia svitovoho hospodarstva ta yii vplyv na ekonomichnyi rozvytok Ukrainy [Globalization of the world economy and its impact on the economic development of Ukraine]. Bulletin of the Donetsk National Academy of Civil Engineering and Architecture, no. 2(100), pp. 98–103.
3. Tsyhanov S.A., Yanshyna A.M. (2013) Problemy staloho rozvytku u konteksti neoliberalnoi modeli hlobalizatsii [Problems of sustainable development in the context of the Neoliberal Model of Globalization]. Ukraine economy, no. 4(617), pp. 4–13.
4. Klochko V. (2011) Hlobalizatsiia ta osoblyvosti suchasnoi ekonomichnoi kryzy [Globalization and features of the modern economic crisis]. Ukraine economy, no. 9, pp. 27–37.
5. Kollontai V. (1999) Pro neoliberalnu model hlobalizatsii [About the neoliberal model of globalization]. World economy and international relations, no. 10, pp. 4–12.
6. Perehudov Z.V. (2002) Neoliberalna hlobalizatsiia: chy ye alternatyva? [Neoliberal globalization: is there an alternative?]. MEMO, no. 4, pp. 22–28.
7. Vallerstain I. (2003) Pislia liberalizmu [After Liberalism]. Kyiv. : Editorial (in Ukrainian).
8. Bilorus O.H. (2003) Ekonomichna systema hlobalizmu [Economic system of globalism]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
9. Alle M. (2003) Hlobalizatsiia: ruinuvannia umov zainiatosti ta ekonomichnoho zrostannia. Empirychna ochevydnist [Globalization: the destruction of employment and economic growth. Empirical evidence]. Moskva : TEYS.
10. Utkin A.I. (2002) Hlobalizatsiia: protses i osmyslennia [Globalization: process and contemplation]. Moskva : YuNITI-DANA.

Kharun O.A.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations,
Khmelnytskyi National University

Stetsiuk O.V.
Master, Department of International Economic Relations,
Khmelnytskyi National University

DEVELOPMENT OF NEOLIBERAL GLOBALIZATION IN THE WORLD AGRICULTURAL SYSTEM

The purpose of the article is to study processes of globalization and neo-liberal globalization and determine their place in the world economy.

It is considered that globalization is a multidimensional, non-linear process that produces ambiguous, divergent, and contradictory effects on contemporary world economic development, the economic security of states, and the distribution of economic benefits and threats that arise between them. Globalization has a contradictory impact on the transformational potential of transitional economic systems that operate under adverse growth conditions, the volatility of the global economic system, and accelerated entry into the structures of already established economic relations.

It is noted that globalization has consequences and non-economic nature, which is associated with tremendous risks and even the possibility of disaster.

It is found that along with the development of globalization, there was developed the theory of neoliberal globalization – a forced variant of global integration of the economic, political, and cultural life of humanity with the maximum use of achievements in scientific and technological progress, market mechanisms, and free competition in ignoring social, cultural, civilizational, and natural peculiarities of states. It is noted that the neoliberal model of globalization has deleterious effects not only for third world countries but also, to a certain extent, for developed countries.

It is defined that the main conductors of neoliberal globalization are developed Western countries and controlled by them leading international economic organizations of the IMF, the WTO, the SB, which have become institutional and legal centres of neo-liberal globalization. The most active conductors of the neoliberal model of globalization are transnational corporations.

There are highlighted five distinctive features of the neoliberal model of globalization, which have a complex of inherent contradictions.

Therefore, global transformations have a radical effect on the development of civilization and require not only a theoretical understanding of world evolutionary processes but also the practical preparation of humanity for the perception of the ideology of a harmonious intellectual society, which excludes non-civilized methods of conflict resolution, proclaims a rejection of the policy of global confrontation, and aims at the construction of an all-encompassing modern in its nature of global civilization based on the basic values of different peoples.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 631.164.01.15:636.2

Алієв Ф.М.
здобувач
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

АНОТАЦІЯ
У статті узагальнено теоретичні аспекти системи управління матеріальними потоками в аграрному секторі. Визначено, що саме логістика є потужним інструментом підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств, а ефективність управління матеріальними потоками в аграрному секторі буде залежати від використання концепцій та основних технологій логістики. Встановлено п'ять ключових складових під час управління матеріальними потоками.
Ключові слова: управління, матеріальні потоки, логістика, система, аграрний сектор.

АННОТАЦИЯ
В статье обобщены теоретические аспекты системы управления материальными потоками в аграрном секторе. Определено, что именно логистика является мощным инструментом повышения эффективности деятельности аграрных предприятий, а эффективность управления материальными потоками в аграрном секторе будет зависеть от использования концепций и основных технологий логистики. Установлены пять ключевых составляющих при управлении материальными потоками.
Ключевые слова: управление, материальные потоки, логистика, система, аграрный сектор.

ANNOTATION
Generalized are theoretical aspects of the management system material flow in the agrarian sector. It is determined that logistics is a powerful tool for improving the efficiency of agrarian enterprises, and the effectiveness of managing material flows in the agrarian sector will depend on the use of concepts and key logistics technologies. There are five important key components in the management of material flows.
Key words: management, material flows, logistics, system, agrarian sector.

Постановка проблеми. Сучасний стан та зміни, що відбуваються в аграрному секторі економіки, характеризуються наявністю як позитивних, так і негативних ефектів. Наслідки впливу цих ефектів на діяльність сільськогосподарських структур може характеризуватися конкретним виразом у вигляді можливостей, що відкриваються, а також у вигляді наявних і прихованих загроз.

Розвиток сільського господарства України передбачає реалізацію системного підходу, що ґрунтується на поєднанні можливостей виробництва, розподілу і зберігання окремих видів аграрної продукції. Разом з традиційними засобами і методами виведення сільського господарства з кризи підвищуються роль і значення нових для теперішньої економіки інструментів господарювання. Сільське господарство посідає одне з провідних місць в економіці країни, оскільки гарантує безпосередню продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, сприяє формуванню належної економічної безпеки в національному масштабі. За останні роки сільське господарство становить у загальній структурі економіки України 12–13%, що свідчить про його провідне місце в бюджетоутворювальному секторі національної економіки держави і потребує пошуку нових підходів підвищення його ефективності [1].

Дослідження провідних вчених показали, що саме логістика є потужним інструментом підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств, оскільки дає змогу оптимізувати матеріальні потоки в системі, які утворюються в результаті транспортування, складування і виконання інших матеріальних операцій із сировиною, напівфабрикатами і готовими виробами, починаючи від первинного джерела сировини аж до кінцевого споживача [2].

Логістика сьогодні застосовується фактично в кожній галузі розвинутих країн світу, а застосування її методів під час управління матеріальними потоками аграрного сектору може стати ефективним засобом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретично-методичні підходи до впровадження логістичної діяльності в аграрному секторі присвячені публікації багатьох вітчизняних і закордонних фахівців, де обґрунтовано необхідність використання логістики для підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Зокрема, слід відзначити праці таких вітчизняних учених, як Т.В. Божидарнік, Т.В. Боровик, Т.В. Колесник, А.Г. Кравцов, А.С. Даниленко, О.М. Марченко, О.В. Шубравська, Т.В. Косарєва, Н.В. Прозорова, І.Г. Смирнов, Н.Р. Струк, О.М. Сумець, О.В. Ульянченко, а також закордонних науковців, як Дж.С. Джонсон, Д.Ф. Вуд, Д.Л. Вордлоу, П.Р. Мерфі-мол., Д.Дж. Бауерсокс, Д.Дж. Класс, Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт, М. Кристофер, Д. Уотерс.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак слід відзначити, що у працях науковців значна увага приділяється логістичному

управлінню фінансовими потоками та інформаційному забезпеченню процесів управління. У зв'язку з цим поза увагою залишається виробнича ланка, яка є важливою складовою під час руху матеріальних потоків у аграрному секторі.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення основних методів управління матеріальними потоками в аграрному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження нових підходів та вдосконалення логістичного підходу під час руху матеріальних потоків у аграрному секторі України, безумовно, є актуальним, оскільки, наприклад, технічні втрати зерна через неефективну логістику сільського господарства України досягають 16% річного врожаю, що виражається кількома мільйонами тон. А загалом втрати продукції сільського господарства через неефективну логістику досягають до 1/3 річного обсягу продукції [3]. Впровадження логістичного підходу ґрунтується на ідеї наскрізного управління матеріальними потоками, обслуговування виробництва, транспортної системи та функціонування складського господарства, що покладено в основу логістичної діяльності. Три функціональні підрозділи логістичної системи (постачання, виробництво, збут) доповнюються підрозділом з переробки продукції [3].

Логістичний підхід вимагає розглядати їх у сукупності щодо інтегрованої оптимізації системи матеріальних потоків. Доцільність такого підходу демонструють такі агрокомпанії, як "UkrLandFarming", ТОВ "Cargill", «Агропросперис», а також інші найбільші латифундисти України, кожні з яких мають свою систему корпоративної логістики з відповідними відділами.

Логістика включає принципи та методи, які дають змогу планувати, контролювати й управляти операціями, що виникають у процесі транспортування сільськогосподарської продукції до споживача відповідно до вимог [4]. Через забезпечення основних завдань, що виникають під час руху матеріальних потоків, все більш виникає необхідність у використанні переваг маркетингу, логістики та формуванні ефективної логістичної системи аграрного сектору.

На рис. 1 представлено огляд логістичної системи, яка включає три основні складові, що тісно пов'язані між собою, такі як логістичний сервіс, інформаційні системи та інфраструктура, або ресурси.

Взаємодія цих трьох основних компонентів в системі інтерпретується таким чином: логістичний сервіс підтримує рух матеріального потоку з початку до надання продукції споживачам, а також пов'язаний з утилізацією відходів і зворотними потоками. Також він включає в себе зберігання або управління запасами на підприємстві та операції із зовнішніми постачальниками послуг і фізичні навантаження (наприклад, транспортування, зберігання), а також нефізичні (наприклад, розробку ланцюга поставок, підписання контрактів, переговори з постачання вантажів). Більшість заходів логістичного сервісу двоспрямовані. Інформаційна система включає в себе моделювання та управління щодо прийняття рішень, а також питання виявлення достовірної інформації та відстеження матеріальних потоків. Вона забезпечує необхідні дані і консультації на кожному етапі взаємодії логістичного сервісу і цільових станцій.

Інфраструктура включає в себе людські ресурси, фінансові ресурси, пакувальні матеріали, склади, транспорт і комунікації, що складають найбільшу частку в основному капіталі підприємства і є основою логістичних систем.

За допомогою правильно організованих логістичних систем забезпечується можливість зниження витрат на транспортування, складу-

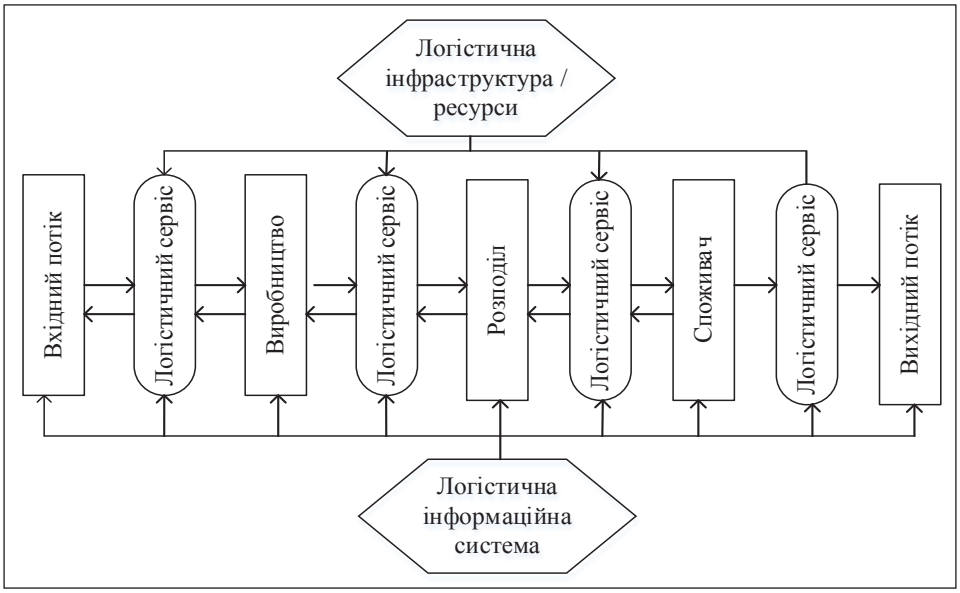

Рис. 1. Графічне зображення логістичної системи

Джерело: сформовано автором за джерелом [6]

вання та скорочення часу на постачання сільськогосподарської продукції від виробника до споживача. Для ефективного функціонування логістичної системи необхідні правильно сформовані мета і завдання логістичної діяльності в аграрному секторі. Логістична діяльність нині стає одним із ключових інструментів посилення потенціалу сільського господарства України, що підтверджується і державними програми, які стосуються розвитку аграрного сектору економіки, логістична діяльність все більше визначається як нагальна необхідність для забезпечення ефективного господарювання сільськогосподарських підприємств, що відображено і в стратегії розвитку аграрного сектору України до 2020 р. [5].

На нашу думку, за основу логістичної діяльності в агарному секторі можна взяти дослідження Джонсона і Вуда, які, цитуючи Тілануса, в 1997 р. чітко використовують термін «логістична діяльність» та розділяють весь процес управління матеріальними потоками на п'ять важливих ключових складових (рис. 2) та дають їх визначення [6].

Логістика описує весь процес матеріального потоку, який проходить на підприємстві. Вхідна логістика охоплює лише рух матеріалів, отриманих від постачальників. Управління матеріальними потоками включає рух матеріалів і процесів, що виникає всередині підприємства. Фізичний розподіл відноситься до руху матеріальних потоків у зовнішньому середовищі під час розподілу готової продукції. А Supply Chain Management (SCM) – це управління ланцюгами поставок, яке є інноваційною (інтегральною) парадигмою логістики. SCM відбиває нове розуміння бізнесу, а саме окремі підприємства розглядаються як ланки ланцюга поставок, зв'язані в інтегральному процесі управління матеріальними потоками всіх видів ресурсів для оптимального задоволення покупців відповідно до їхніх специфічних потреб [6].

Отже, виходячи з вищевикладеного, можемо сказати, що ефективність управління матеріальними потоками в аграрному секторі буде залежати від використання концепцій та основних технологій логістики, які засновані на її парадигмах і функціонують в єдиній системі, так званій логістичній системі.

Концепція «Логістика» почала свій розвиток ще до нашої ери і використовувалась грецькими генералами з метою планування всіх процедур забезпечення армії продуктами харчування, одягом, боєприпасами тощо, що давало змогу рухливості військ. Використання логістики дало змогу вирішити питання поставок з найнижчими витратами, а також з використанням найближчих ресурсів, які знаходилися на території переможених ворогів.

Протягом багатьох років логістика завжди була проблемою у військових справах, лише ті, хто пізнав стратегічне планування та логістику, були в змозі виграти війну. З початку 60-х рр. на її розвиток вплинуло багато факторів, таких як дерегулювання, конкурентоспроможність, тиск, інформаційні технології, глобалізація, кредитування, що і сприяло розвитку логістичної науки в тій формі, що діє нині.

Основна мета логістики полягає у забезпеченні максимального рівня обслуговування споживачів з дотриманням високої якості продукції та мінімально можливою вартістю і можливістю пристосовуватися до постійних змін на ринку. Досягнення поставленої мети є можливим за дотримання основного правила логістики – правила «7R»: right product – потрібний товар, right quality – необхідної якості, right quantity – в необхідній кількості, right time – в потрібний час, right place – в потрібне місце, right customer – потрібному споживачу, right cost – з необхідним рівнем витрат [7, с. 20].

Управління матеріальними потоками спрямоване на збалансування двох основних цілей, таких як якість обслуговування та низька вартість. Однією загальноприйнятою думкою щодо визначення логістики є взаємозв'язок таких чинників (рис. 3).

Отже, логістика – це процес планування, реалізації та контролю за ефективністю матеріальних потоків, що виникають під час виробництва продукції, її зберігання, послуг, а також пов'язаних з ними інформаційних потоків, які виникають між постачанням, виробництвом та збутом з метою відповідності вимогам споживача [4] (рис. 4).

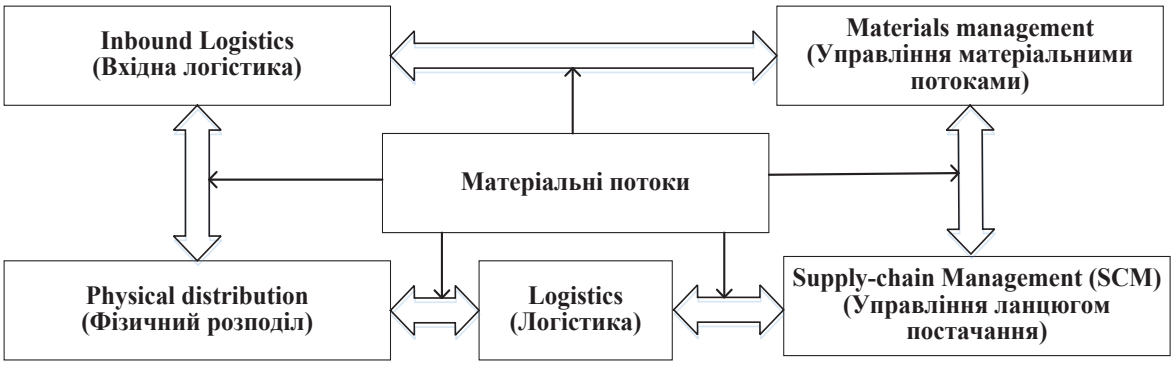

Рис. 2. Основні складові управління матеріальними потоками в аграрному секторі

Джерело: сформовано автором за джерелом [6]

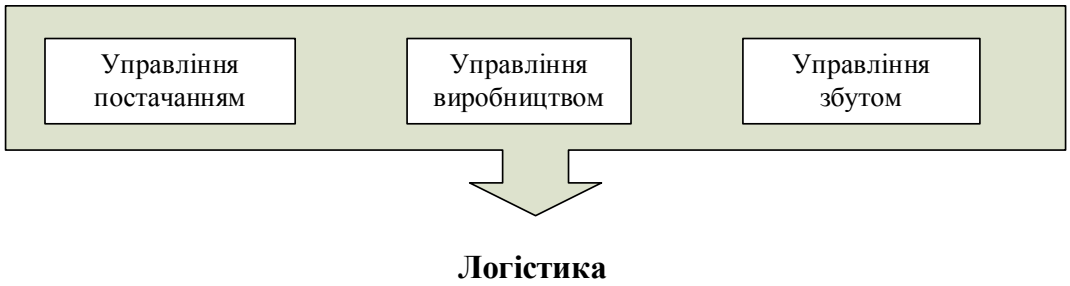

Рис. 3. Схематичне представлення загальноприйнятого поняття «логістика»
Джерело: сформовано автором

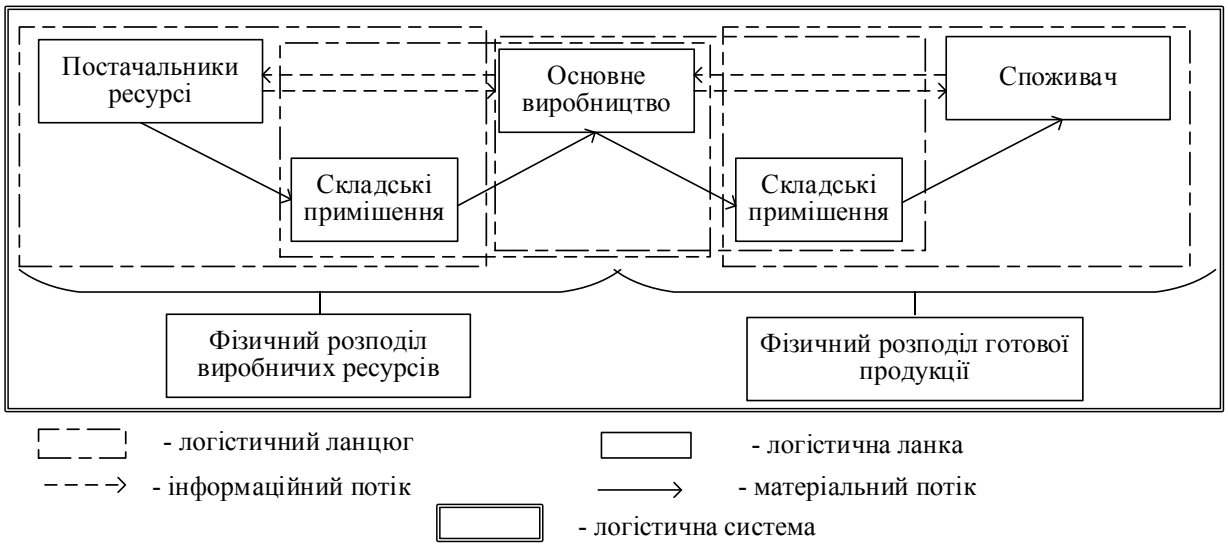

Рис. 4. Стисле схематичне зображення логістичної системи з основними складовими
Джерело: сформовано автором

Логістика як методологія забезпечує функціонування логістичної діяльності за рахунок оптимізації функціонування логістичної системи на основі управління матеріальним потоком, що передбачає подолання відособленості ланок логістичного ланцюга з метою узгодженого управління рухом матеріального потоку, наявність на виході з логістичного ланцюга запланованих і контрольованих показників основного об'єкта управління (потоку), розвиток якісного функціонування ланцюга на основі дотримання правил логістики.

Висновки. Виходячи з вищесказаного, можемо відзначити, що підвищення ефективності логістичної діяльності передбачає раціоналізацію та оптимізацію на усіх етапах проходження матеріального, фінансового, інформаційного, енергетичного і кадрового потоків. Активізація логістичної функції спонукає до реалізації можливостей не лише виробництва, але й зберігання та транспортування аграрної продукції. Розвиток логістичних систем в цьому секторі сприяє підвищенню ефективності управління матеріальними потоками та сприятиме подальшому організаційно-економічному забезпеченню діяльності в аграрній сфері за рахунок визначення та реалізації резервів раціоналізації або оптимізації матеріальних та інформаційних потоків, що виникають в логістичній системі під час інтеграції ланок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Логистика в агропромышленном комплексе: европейский опыт / [И.Г. Смирнов, И.М. Мамончук, А.С. Бондар] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bo0k.net/index.php ?p=achapter&bid=17291&chapter=1.
2. Материальный поток – основной объект изучения логистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.grandars.ru/college/logistika/materialnyy-potok.html.
3. Кравцов А.Г. Аналіз перспектив впровадження логістичних підходів у сфері АПК / А.Г. Кравцов // Вісн. Харк. нац. ун-ту сільського господарства ім. Петра Василенка «Системотехніка і технології лісового комплексу. Транспортні технології». – 2013. – Вип. 136. – С. 272–278.
4. Аникин Б.А. Логистика : [учеб. пособ.] / Б.А. Аникин ; под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. – М. : Проспект, 2008. – 408 с.
5. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронный ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/node/7644.
6. Джеймс Д. Современная логистика / Д. Джеймс ; пер. с англ. – 7-е изд. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 624 с.
7. Логістика : [навч. посіб.] / [Н.М.Тюріна, І.В. Гой, І.В. Бабій]. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 392 с.

REFERENCES:

1. Smirnov, I.G. (2010), "Logistics in the agro-industrial complex: European experience", [Online], available at : http://bo0k.net/index.php?p=achapter&bid=17291&chapter=1 (Accessed 3 November 2017).
2. Material flow is the main object of study of logistics (2014), [Online], available at : http://www.grandars.ru/college/ logistika/materialnyy-potok.html (Accessed 10 November 2017).
3. Kravtsov A.G. (2013), "Analysis of the prospects for implementation of logistic approaches in the field of agro-industrial complex", Visn. Khark. nats. un-tu sil's'koho hospodarstva im. Petra Vasylenka «Systemotekhnika i tekhnolohiyi lisovoho kompleksu. Transportni tekhnolohiyi», no. 136, pp. 272–278.
4. Anikin B.A. (2008), Lohystyka [Logistics], Prospect, Moscow, Russia.
5. James D. (2005), Sovremennaya lohystyka [Modern logistics], vol. 7, Yzdatel'skyy dom "Vyl'yams", Moscow, Russia.
6. Tyurina N. M., Goy I.V., Babiy I.V. (2015), Lohystyka [Logistics], Tsentr uchbovoyi literatury, Kyiv, Ukraine.

Aliiev F.M
Degree Seeking Applicant
Department of Marketing, Entrepreneurship and Organization of Production,
V.V. Dokuchayev Kharkiv National Agrarian University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL GROUNDS OF MATERIAL MANAGEMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR

The current state and changes occurring in the agrarian sector of the economy are characterized by the presence of both positive and negative effects. The effects of these effects on the activities of agricultural structures can be characterized by a specific expression in the form of opportunities, as well as in the form of available and hidden threats.

Logistics is a powerful tool for improving the efficiency of agrarian enterprises, as it allows optimizing material flows in the system, which are formed as a result of transportation, warehousing, and execution of other material operations with raw materials, semi-finished products, and ready-made products – from the primary source of raw materials up to the final consumer. The logistic approach requires considering them collectively for the purpose of integrated optimization of the system of material flows.

In order to provide the main tasks arising from the flow of material flows, there is a growing need for the benefits of marketing, logistics, and the formation of an efficient logistics system of the agrarian sector. Activation of the logistic function prompts the realization of opportunities not only for the production but also for the storage and transportation of agrarian products. The development of logistics systems in this sector contributes to improving the management of material flows and will further the organizational and economic provision of activities in the agrarian sector.

УДК 331.104

Бачинська О.М.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу

Яшина А.В.
викладач кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО НАУКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано проблеми розвитку наукового кадрового потенціалу України, зокрема зменшення кількості наукових кадрів, низьку результативність роботи аспірантури і докторантури, недостатність обсягу фінансування науки, відсутність дієвого механізму активізації інтеграційних процесів у сфері освіти, науки та бізнесу. Доведено необхідність створення Координаційного центру науково-технологічного розвитку України та побудови інноваційної моделі розвитку економіки на базі регіональних інноваційно-технологічних кластерів.

Ключові слова: кадри, науковий потенціал, науково-технічна діяльність, інноваційна економіка, кластер.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы проблемы развития научного кадрового потенциала Украины, в частности уменьшение колиичества научных кадров, низкая результативность работы аспирантуры и докторантуры, недостаточность объема финансирования науки, отсутствие действенного механизма активизации интеграционных процессов в сфере образования, науки и бизнеса. Доказана необходимость создания Координационного центра научно-технологического развития Украины и построения инновационной модели развития экономики на базе региональных инновационно-технологических кластеров.

Ключевые слова: кадры, научный потенциал, научно-техническая деятельность, инновационная экономика, кластер.

ANNOTATION

The article analyzes the problems of the Ukraine's personnel scientific potential development, in particular: scientific personnel reduction, poor performance of postgraduate and doctoral studies, lack of science funding, lack of effective mechanism of integration process activation in the field of education, science and business. It is proved the necessity of establishing the Coordination Center for scientific and technological development of Ukraine and building an innovative model of economic development, which is based on regional innovation and technological clusters.

Key words: personnel, scientific potential, scientific and technical activity, innovative economy, cluster.

Постановка проблеми. Стратегічною метою розвитку країн є побудова інноваційної економіки, одним з основних ресурсів якої є кадровий потенціал науки, освіти і високотехнологічних секторів виробництва.

Згідно з твердженням фахівців в Україні відбулося найбільше серед країн Центральної і Східної Європи зменшення кількості наукових кадрів, обсягів фінансування науки, рівня оплати праці науковців. З 1991 року втрати інтелектуального потенціалу України набули загрозливих масштабів. За роки незалежності кількість вчених в Україні скоротилася в три рази. І зараз насиченість науковими кадрами в Україні становить 3,7 осіб на 1 тис. економічно активного населення, тоді як у Фінляндії ця цифра складає 15,4, в Японії – 11, у США – 9,7, у Чехії – 8,8, в Німеччині – 11,5, навіть у Польщі – 6,4, в середньому по країнах ЄС – 9,2. Тобто наша країна порівняно з європейськими вже зараз має найменшу кількість вчених у розрахунку на тисячу осіб. Крім того, з 2005 по 2015 роки кількість наукових установ України скоротилася наполовину, наукоємність ВВП – удвічі, і це найнижчий показник у Європі.

У період між 2009 та 2014 роками середній приріст наукового персоналу поміж країн ЄС становив 2,6% на рік, хоча ця норма істотно змінювалася щодо окремих країн. Серед держав-членів ЄС найвище підвищення у більш ніж 5% було зафіксовано в Португалії (15,3%), Словенії (7,5%) та Угорщині (6,3%). В окремих країнах ЄС простежувалось зменшення наукового персоналу: Фінляндія (-0,6%), Сполучене Королівство (-0,3%), Латвія (-0,3%) і Швеція (-0,1%). В Україні за період 2009–2014 років темп середньорічного приросту працівників наукових організацій є негативним (-3,7%) [2, с. 37].

Таким чином, проблема кадрового забезпечення науки України є актуальною і вимагає негайного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню сучасного етапу розвитку наукового кадрового потенціалу України присвячено чимало праць, зокрема роботи Т.М. Боголіб, М.І. Дробногхода, Т.І. Койчевої [5], В.М. Пітерської [1], А.А. Мазур, Н.С. Попович. Вчені стурбовані проблемою «відтоку інтелекту» з України, рівнем фінансування наукової сфери, відсутністю дієвих мотиваційних інструментів залучення молоді до наукової діяльності і загалом бездіяльністю як державних органів влади, так і бізнес-структур до майбутнього інноваційного розвитку вітчизняної економіки. Крім того, інформація про підготовку наукових кадрів відображається і у щорічних публікаціях Державної служби статистики України [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу, яка приділяється пошуку шляхів виходу вітчизняної науки з кризового стану, досі немає сформованого комплексного підходу до взаємодії науки, держа-

ви та бізнесу, синергійний ефект від якої сприятиме сприятиме загалом зростанню рівня конкурентоспроможності економіки нашої країни.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз сучасного стану наукового кадрового потенціалу України та перспектив його розвитку в контексті кластерного підходу до формування інноваційної моделі економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж 2016 року наукові дослідження і розробки в Україні виконували 972 організації, 46,6% яких належали до державного сектору економіки, 37,7% – до підприємницького, 15,7% – вищої освіти. Варто відзначити, що ще у 2010 році в Україні налічувались 1 303 наукові організації, при цьому найбільша частина з них була ліквідована у підприємницькому секторі (у 2010 році у цьому секторі налічувались 610 установ, а в 2016 році – 366), що вказує на різке зниження інтересу до наукових досліджень з боку бізнес-структур. Найбільша кількість організацій була підпорядкована Національній академії наук України (181), Міністерству освіти і науки України (119), Національній академії аграрних наук України (86), Міністерству аграрної політики та продовольства України (51), Міністерству охорони здоров'я України та Національній академії медичних наук (по 35), Міністерству економічного розвитку і торгівлі України (34), Національній академії педагогічних наук (12) [2].

Рівень «відпливу інтелекту» з України є одним з найбільших у світі. Згідно з даними Державної служби статистики України, за останні 2 роки кількість науковців зменшилась майже на 18%, а порівняно з 1991 роком – на 78%. Найбільша частка науковців покинула незалежну Україну в період з 1991 по 1995 роки, друга хвиля інтелектуальної міграції припала на 2008–2010 роки, а третя хвиля – на 2014–2015 роки. Безумовно, відтік інтелектуального капіталу пов'язаний з відсутністю мотивації науковців. З України їдуть перспективні молоді вчені, серед тих, хто виїхав за кордон на постійне місце проживання впродовж останніх років, переважали фахівці з біології, фізики, математики, тобто саме ті, від кого багато в чому залежить інноваційний розвиток. Крім того, вітчизняна наука витрачає значні кошти та час, наприклад для того, щоб підготувати кандидата наук, потрібно принаймні 4–5 роки, доктора – ще більше часу. Небезпечною тенденцією є падіння престижу професії науковця, про що свідчить стан справ з аспірантурою.

Більшість закладів, що здійснюють підготовку аспірантів, підпорядкована шести міністерствам та академіям наук, з яких найбільшу частку займають Національна академія наук України (27%) та Міністерство освіти і науки України (23%). Аналогічний стан спостерігається і з підпорядкованістю докторантур (23% та 37% відповідно). Аспірантури та докторантури рівномірно розподіляються за видами закладів, при яких вони створені. Так, при ВНЗ працюють 48% (231) аспірантур та 62% (176) докторантур, при науково-дослідних інститутах – 52% (250) та 38% (106) відповідно. Найбільша кількість аспірантів навчається в галузі технічних, економічних, юридичних та педагогічних наук [2].

Однак якісний показник діяльності аспірантур та докторантур в Україні, тобто кількість захищених дисертації, вкрай низький і коливається на рівні 25–28% від загальної кількості випущених аспірантів і докторантів (табл. 1). Та й навіть ця кількість дисертацій не є об'єктивним свідченням високого рівня нашої науки. Це є лише показником кількості дисертацій і не більше. Часто це переписування відомого або просто плагіат. Тому для підвищення результативності роботи аспірантури і докторантури варто перейняти світовий досвід підготовки науковців у форматі «3D-система»: молоді дослідники мають двох наставників (Double Mentor), є членами двох науково-дослідних установ (Double Affiliation) і провадять міждисциплінарні дослідження в двох галузях (Double Discipline).

У Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» прописано, що уряд застосовує фінансово-кредитні та податкові важелі

Таблиця 1

Основні показники діяльності аспірантури та докторантури в Україні

Показники	2010 рік	2015 рік	2016 рік
Кількість закладів, що мають аспірантуру на кінець року	*530*	*490*	*481*
Кількість аспірантів на кінець року, осіб	34 653	28 487	25 963
Прийнято до аспірантури за рік, осіб	10 626	9 813	6 609
Випущено з аспірантури за рік, осіб	8 290	7 493	6 703
зокрема, з захистом дисертації	**1 954**	**1 958**	**1 708**
Кількість закладів, що мають докторантуру на кінець року	*263*	*283*	*282*
Кількість докторантів на кінець року, осіб	1 561	1 821	1 792
Прийнято до докторантури за рік, осіб	603	650	584
Випущено з докторантури за рік, осіб	459	563	551
зокрема, з захистом дисертації	**132**	**169**	**153**

Джерело: [2]

для створення економічно сприятливих умов для ефективного здійснення наукової і науково-технічної діяльності відповідно до законодавства України та має забезпечити бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) в обсязі не менше 1,7% ВВП України [3]. За попередніми розрахунками у 2016 році питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,48%, зокрема за рахунок коштів державного бюджету – 0,16%. У доларовому еквіваленті зазначена сума коштів на науку в нашій державі становить приблизно 141 413,2 тис. дол. США, що не перевищує видатків на наукову діяльність одного європейського університету.

При цьому державні витрати на діяльність одного українського науковця втричі нижчі за російські показники, у 18 разів – за бразильські, у 34 рази – за південнокорейські, у 70 разів – за американські. В край незадовільному стані перебуває застарілий парк лабораторного обладнання. Через неможливість забезпечити собі гідний рівень життя в Україні талановита молодь емігрує в зарубіжні науково-освітні установи або бізнес-структури.

Згідно з даними 2015 року частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03% (табл. 2). Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції (3,26%), Австрії (3,07%), Данії (3,03%), Фінляндії (2,90%), Німеччині (2,87%), Бельгії (2,45%), Франції (2,23%); меншою – у Кіпрі, Румунії, Латвії та Мальті (від 0,46% до 0,77%) [4].

Крім того, в Україні профінансовано, але не втілено в життя близько 62% наукових розробок, тоді як у розвинутих країнах ця цифра не перевищує 20%. Це свідчить про віддаленість вітчизняної науки від реальної економіки, а також відсутність загальноприйнятих критеріїв оцінки якості наукових робіт і діяльності науковців загалом та конкурсної системи відбору наукових проектів зокрема. Також варто відзначити, що вітчизняні науковці публікують вдвічі менше наукових робіт, ніж румунські вчені, вп'ятеро менше, ніж вчені з Ірану і Туреччини, а також в десятеро менше за корейців.

Як бачимо, вітчизняна наука знаходиться на межі виживання. Зниження обсягів держаного фінансування і відсутність дієвих стимулів для приватних інвестицій зумовлюють втрату кадрового потенціалу та загалом падіння рівня конкурентоспроможності української економіки. Без злагодженої роботи ланцюга «наука – освіта – бізнес – держава» наша країна може занапастити свій науковий потенціал та остаточно перетворитись на «експортера інтелекту».

Однак у забезпеченні високого рівня наукових досліджень не варто покладатись лише на кошти держави. Якщо фундаментальна наука фінансується в Україні, як і в усьому світі, за рахунок державного бюджету, то прикладні дослідження та розробки слід підтримувати на паритетних засадах держави і підприємницьких структур. Проте для того, щоб залучити приватні підприємства до підтримки наукових досліджень, необхідно створити сприятливі умови для бізнесу, а саме забезпечити захист прав на інтелектуальну власність, регулювання правил конкуренції, товарного та фінансового ринку, системи оподаткування та звітності тощо [5, с. 68].

Світовий досвід показує, що основою для діалогу між представниками держави, науки і бізнесу є кластерний підхід до інноваційного розвитку економіки. Україні кластери потрібні і як виробничо-технологічні об'єднання, що консолідують виробничий, науковий та освітній потенціал його учасників, і як альтернатива діючій системі економічного управління країною. Показовим також є те, що Всесвітній Економічний Форум у Давосі вже понад десять років щорічно досліджує, обговорює та публікує показники та індекси сучасного економіч-

Таблиця 2

Питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП (за даними Євростату), %

Країна/рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ЄС-28	***1,93***	***1,97***	***2,01***	***2,03***	***2,04***	***2,03***
Болгарія	0,56	0,53	0,60	0,63	0,79	0,96
Естонія	1,58	2,31	1,02	1,73	1,45	1,50
Іспанія	1,35	1,33	1,29	1,27	1,24	1,22
Латвія	0,61	0,70	0,67	0,61	0,69	0,63
Литва	0,78	0,90	0,89	0,95	1,03	1,04
Німеччина	2,71	2,80	2,87	2,82	2,89	2,87
Польща	0,72	0,75	0,88	0,87	0,94	1,00
Румунія	0,45	0,49	0,48	0,39	0,38	0,49
Словаччина	0,62	0,66	0,80	0,82	0,88	1,18
Словенія	2,06	2,42	2,58	2,6	2,38	2,21
Угорщина	1,15	1,19	1,27	1,39	1,36	1,38
Чеська Республіка	1,34	1,56	1,78	1,90	1,97	1,95
Україна	**0,75**	**0,65**	**0,67**	**0,70**	**0,60**	**0,55**

Джерело: [4]

ного розвитку. У кожній щорічній доповіді ВЕФ міститься розділ «Внутрішня конкуренція й розвиток кластерів». Серед 143 показників, субіндексів та індексів доповіді, які вивчаються й публікуються, є 13 показників, які характеризують стан кластеризації економіки кожної зі 117 країн, що досліджуються [6].

Так, на думку С.І. Соколенка, для української економіки «кластери створюють унікальну підставу для розвитку інноваційної діяльності, підвищення продуктивності та рентабельності сектору малих і середніх підприємств. Кластери – істинне дитя глобалізації, підвищення ролі регіонів – створюють основу для притоку іноземних інвестицій, навчання широкого кола підприємців й міцного розвитку малого і середнього підприємництва, підвищення гнучкості та мобільності компаній, створення широкого спектру мережевих структур. Кластери одночасно виступають і як форум, в рамках якого ведеться діалог між діловими, урядовими, науковими колами про шляхи розвитку конкурентних переваг в межах міста, регіону, країни й навіть на наднаціональному рівні» [7].

Згідно з кластерною теорією Майкла Портера саме можливості формування стійких взаємозв'язків між суб'єктами господарювання, тісні контакти між ними на взаємовигідній довгостроковій основі є запорукою досягнення конкурентоспроможності як окремими суб'єктами підприємництва, так і регіонами загалом, де утворені кластери.

В роботах, присвячених практиці функціонування кластерів, виділяють такі їх моделі:

– *італійська* (кластер складається з великої кількості малих фірм, які об'єднуються в різні асоціації для підвищення своєї конкурентоспроможності);

– *японська* (в кластері існує фірма-лідер з високим масштабом виробництва, яка інтегрує велику кількість постачальників на різних стадіях технологічного ланцюжка);

– *фінська* (кластер має високий рівень інтернаціоналізації бізнесу та інновацій);

– *північноамериканська* (найсильніше виражена конкуренція між фірмами, більшість взаємозв'язків опосередкується ринком);

– *індокитайська* (основну роль відіграють прямі іноземні інвестиції, які приносять сучасні технології та дають вихід на світові ринки);

– *радянська* (ринкові відносини і конкуренція зведені до мінімуму, виробництво сконцентроване на великих фірмах).

На думку фахівців, Україні понад усе притаманна саме індокитайська модель розвитку кластеризації, яка передбачає, що кластери розвиваються шляхом залучення великих міжнародних компаній через прямі іноземні інвестиції, досвід та знання для освоєння передових технологій та виходу на світові ринки [8].

Регіональні інноваційно-технологічні кластери повинні замінити галузеве управління економікою, оптимізувати територіально-галузеві зв'язки в тісній взаємодії з науковою та освітньою системами країни.

Наукові та освітні установи мають стати інформаційною платформою для усіх учасників кластера, зокрема щодо обміну знаннями, досвідом, успішними новими методиками та моделями управління для підвищення стійкості функціонування кластерного утворення, зростання кадрового потенціалу учасників кластера. Науково-трансфертна функція цих закладів сприятиме формуванню можливостей для розробки об'єктів інтелектуальної власності та їх комерціалізації в межах кластера, зокрема посиленням підприємницької інноваційної активності та розвитку малого і середнього бізнесу, зростанням самозайнятості у регіоні. Кластерний підхід в управлінні дає можливість усім учасникам кластера швидше отримувати науково-технологічну і маркетингову інформацію щодо якісних змін у потребах споживачів, а також обмінюватись нею, а це знижує трансакційні витрати [9, с. 188; 10, с. 109].

З метою нарощення наукового кадрового потенціалу країни, активізації інноваційної діяльності в галузевому та регіональному аспектах, розробки та реалізації інструментів управління процесами комерціалізації науково-технічних розробок необхідно створити Координаційний цент науково-технологічного розвитку України, основними завданнями якого мають стати:

– конкретизація науково-технологічних та інноваційних пріоритетів України;

– проведення моніторингу вже наявних інноваційних технологій та рішень, а також прогнозно-аналітичних досліджень;

– внесення пропозиції щодо удосконалення законодавчої бази у сферах оподаткування, захисту прав інтелектуальної власності, страхування інноваційних ризиків, фінансування наукових досліджень тощо;

– сприяння активізації інтеграційних процесів науки, освіти і виробництва;

– організація спеціального державного фонду цільової підтримки розвитку молодих вчених;

– формування платформи для створення регіональних інноваційно-технологічних комплексів тощо.

Отже, ми вважаємо, що основою розвитку інноваційної моделі економіки України має стати кластерний підхід у форматі галузевого, територіального добровільного об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють з науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону і країни загалом (рис. 1).

Запропонований розподіл ролей серед учасників регіонального інноваційно-технологічного кластера представлено в табл. 3.

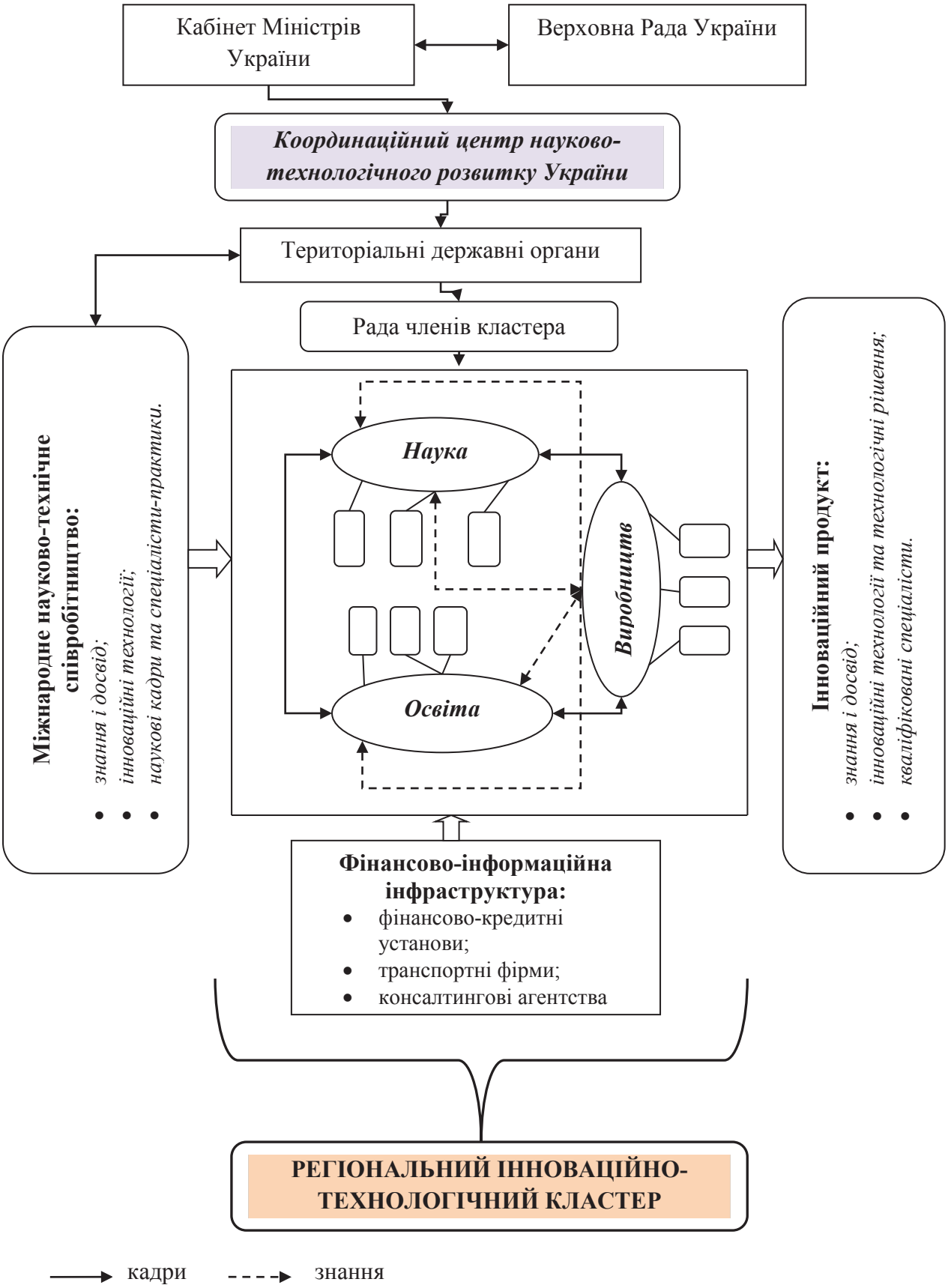

Рис. 1. Концептуальна структура регіонального інноваційно-технологічного кластера

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Розподіл ролей серед основних учасників регіонального інноваційно-технологічного кластера

Бізнес (ініціатор)	Держава (активатор)	Наука (каталізатор)
– ініціювання створення кластерної територіальної системи; – формування групи лідерів, яка має регулювати роботу кластера; – проведення серії інтерв'ю, нарад, зборів, бесід з потенційними учасниками кластера; – формулювання бачення кластера, основних цілей і завдань, встановлення показників діяльності; – розробка стратегічного плану довгострокової діяльності кластера; – започаткування тісного співробітництва в основних сферах діяльності (спільний маркетинг, навчання, закупівлі, виробництво, інноваційні розробки); – обмін виробничим досвідом, ресурсами, знаннями, інформацією, технологіями та інноваційними розробками; – координування інноваційної діяльності компаній та організацій, що входять у нього; – активізація інноваційної діяльності всередині кластера, започаткування спільних інноваційних програм; – спільне фінансування перспективних інноваційних проектів.	– розроблення і затвердження Стратегії підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів на основі кластерного підходу; – формування і впровадження Програми розвитку потенціалу регіонів на базі кластерних моделей; – сприяння розвитку міжнародної співпраці в галузі кластеризації економіки; – забезпечення стабільної економічної політики в державі; – здійснення фінансової підтримки кластера; – забезпечення формування сприятливого ділового клімату для формування кластерних об'єднань в регіонах; – вивчення та аналіз потреб кластера у створенні інноваційної продукції, збір даних про бар'єри виведення її на ринок; – створення на базі ВНЗ та НДІ національних центрів розвитку інновацій; – поширення кластерного бачення в державі; – залучення іноземних інвестицій в розвиток всіх галузей економіки; – активна діяльність щодо встановлення зв'язків між освітніми закладами, НДІ та представниками бізнесу.	– проведення НДДКР інноваційних проектів кластера; – дослідження феномена кластерів, їх переваг і можливостей адаптування і використання в Україні; – здійснення підготовки та перепідготовки спеціалістів з кластеризації економіки; – організація спеціальних університетських програм щодо вивчення феномена кластера, проведення семінарів, ділових зустрічей, інтернет-курсів, організація конференцій і круглих столів; – на базі договорів співробітництва зі світовими освітніми закладами організація навчання, стажування, командирування викладачів і науковців за кордон для більш детального вивчення кластерного підходу і досвіду функціонування кластерів в розвинених державах; – формування системи показників, методик та критеріїв оцінки ефективності кластера, збільшення потенційних учасників кластера і бар'єрів для його створення.

Джерело: [11, с. 119–120]

Висновки. Проведене нами дослідження ефективності наявних кластерних систем дає змогу зробити висновок про залежність успіху їх створення і функціонування саме в межах трикутника «державне управління – інтелектуальна інфраструктура – виробничий сектор». Така регіональна модель дає змогу поєднувати інтереси держави, науки і бізнесу, стає передумовою формування специфічних соціально-економічних відносин, забезпечує створення сприятливої інфраструктури та бізнес-клімату регіону. Запропонована нами взаємодія ключових учасників кластера може стати основою формування інноваційної кластерної структури економіки України. Розподіл ролей серед основних учасників кластера має відповідати їх внеску у процес створення і подальшого розвитку.

Проведене дослідження не вичерпує всіх питань означеної проблеми, а відкриває перспективу для розробки системи фінансових потоків під час формування структури інноваційної кластерної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пітерська В.М. Застосування проектно-орієнтовного підходу в управлінні інноваційною діяльністю / В.М. Пітерська // Вісник НТУ «ХПІ». – 2016. – № 1(1173). – С. 35–42.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 25 грудня 2015 року № 922-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/848-19/page.
4. Офіційний сайт Статистичної служби Євросоюзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu.
5. Койчева Т.І. Стан фінансового забезпечення наукових досліджень та шляхи оптимізації / Т.І. Койчева // Педагогічна освіта: теорія і практика. – 2011. – Вип. 8. – С. 66–72.
6. Рекомендації Міжнародної науково-практичної конференції «Кластеризація – вагомий фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ucluster.org/blog/2014/09/rekomendaciimizhnarodnoi-naukovo-praktichnoi-konferenciiklasterizaciya-vagomijj-faktor-pidvishh.
7. Соколенко С.И. О кластеризации в странах ОЧЭС / С.И. Соколенко // Деловой вестник. – 2007. – № 12(163). – С. 21.
8. Ніколаєнко С.М. Світовий та вітчизняний досвід формування кластерних структур / С.М. Ніколаєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19397/1/3.pdf.
9. Рюміна Є.Л. Кластерний підхід як конкурентна перевага регіонального розвитку / Є.Л. Рюміна // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 4(20). – С. 117–120.
10. Пятак І.В. Кластерний підхід в управлінні регіональним економічним розвитком / І.В. Пятак // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 3(23). – С. 107–110.
11. Ступак С.М. Формування моделі інноваційного кластера на базі хлібопекарської галузі Одеського регіону / С.М. Ступак // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 1(44). – С. 112–121.

REFERENCES:

1. Piterska V.M. (2016), "Application of the project-orientated approach in the management of innovation activities", Bulletin of NTU "KhPI", no. 1(1173), pp. 35–42.
2. Official site of State Ukraine Statistics Service, available at : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), Law of Ukraine "On scientific and scientific-technical activity", available at : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/848-19/page.
4. Official site of Statistical Service of European Union, available at : http://ec.europa.eu.
5. Koicheva T.I. (2011), "The state of financial support scientific research and ways optimization", Pedagogical education: Theory and Practice, vol. 8, pp. 66–72.
6. Rekomendatsii Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, (2014), "Clustering is a significant factor in increasing the competitiveness of Ukrainian economy", available at : http://ucluster.org/blog/2014/09/rekomendaciimizhnarodnoi-naukovo-praktichnoi-konferenciiklasterizaciya-vagomijj-faktor-pidvishh.
7. Sokolenko S.Y. (2007), "About clustering in the BSEC countries", Business Newsletter, no. 12(163), P. 21.
8. Nikolaienko S.M. (2014), "National and international formation of cluster structures", available at : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19397/1/3.pdf.
9. Riumina Ye.L. (2012), "Cluster approach as competitive advantage of regional development", Bulletin of Berdyansk University Management and Business, no 4(20), pp. 117–120.
10. Piatak I.V. (2013), "Cluster approach in the management of regional economic development", Bulletin of Berdyansk University Management and Business, no. 3(23), pp. 107–110.
11. Stupak S.M. (2012), "Formation model innovation cluster at the baking industry Odessa region", Bulletin of socio-economic research, vol. 1(44), pp. 112–121.

Bachynska O.M.
Candidate of Economic Sciences,
Lecturer at Department of Economics, Finance, Accounting and Taxation,
Podillia Special Training and Rehabilitation College of Social and Economic Studies

Yashyna A.V.
Lecturer at Department of Economics, Finance, Accounting and Taxation,
Podillia Special Training and Rehabilitation College of Social and Economic Studies

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR UKRAINE'S PERSONNEL SCIENTIFIC POTENTIAL DEVELOPMENT

During the years of independence, the number of scientists in Ukraine has decreased three times, the number of scientific institutions has decreased by half, the GDP intensity of science is double and this is almost the lowest in Europe. The results of postgraduate and doctoral studies in Ukraine are unsatisfactory since the number of defended dissertations ranges from 25-28% of the total number of postgraduate students and doctoral students. Many of these works are of rather low quality.

The level of state financing of domestic science is rather modest and does not exceed the cost of one European university scientific activity in dollar terms. The remoteness of the national science from the real economy, as well as the absence of generally accepted criteria for assessing the quality of scientific works and the activities of scientists and the competitive system for selecting scientific projects, is evidenced by the fact that in Ukraine, about 62% of scientific developments have been financed, but not implemented, whereas in developed countries this figure does not exceed 20%. Therefore, we believe that the cluster approach to innovation development of the economy should be the basis for dialogue between representatives of the state, science, and business. The construction of regional innovation technology clusters is an alternative to sectoral economic management. It is an information platform for the exchange of knowledge and experience among all its members. In order to increase the scientific personnel potential of the country, to intensify the innovation activity in the branch and regional aspects, to develop and implement tools for managing the commercialization processes of scientific and technical developments, it is needed to create a Coordinating Centre for scientific and technological development of Ukraine.

Consequently, the study shows that the basis of the development of an innovative Ukrainian economic model should be a cluster approach in the format of the sectoral, territorial voluntary association of business structures. It should closely cooperate with scientific (educational) institutions, public organizations and local authorities in order to create an innovative product and promoting the economic development of the region and the country as a whole.

УДК 334.012.33:338.434:634

Бурляй А.П.
доцент кафедри економіки
Уманського національного університету садівництва

Підопригора О.Ф.
аспірант кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Уманського національного університету садівництва

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

Садівництво є традиційною галуззю сільського господарства в Україні, розвиток якої базується на сприятливих ґрунтово-кліматичних умовах для виробництва більшості культур, вікових традиціях щодо вирощування і споживання плодів і ягід, незамінній ролі фруктів для ведення здорового способу життя тощо. Незважаючи на важливість, ця галузь протягом останніх десятиліть знаходиться в кризовому стані через низку причин об'єктивного та суб'єктивного характеру. Саме тому для виходу галузі з кризи в Україні необхідно здійснювати державну підтримку садівницьких господарств. У статті проаналізовано проблеми садівничої галузі, а також визначено основні засади державної допомоги в садівництві.

Ключові слова: садівництво, сільськогосподарські підприємства, державна підтримка, оподаткування, пільгове кредитування.

АННОТАЦИЯ

Садоводство является традиционной отраслью сельского хозяйства в Украине, развитие которой базируется на благоприятных почвенно-климатических условиях для производства большинства культур, вековых традициях по выращиванию и потреблению плодов и ягод, незаменимой роли фруктов для ведения здорового образа жизни и т. д. Несмотря на важность, данная отрасль в течение последних десятилетий находится в кризисном состоянии из-за ряда причин объективного и субъективного характера. Именно поэтому для выхода отрасли из кризиса в Украине необходимо проводить государственную поддержку садоводческих хозяйств. В статье проанализированы проблемы садоводческой отрасли, а также определены основные принципы государственной помощи в садоводстве.

Ключевые слова: садоводство, сельскохозяйственные предприятия, государственная поддержка, налогообложение, льготное кредитование.

ANNOTATION

Gardening is a traditional branch of agriculture in Ukraine, the development of which is based on favorable soil-climatic conditions for the production of the vast majority of crops, age-old traditions concerning the cultivation and consumption of fruits and berries, the irreplaceable role of fruit for healthy lifestyles, etc. Despite its importance, this industry has been in crisis for decades for a number of reasons of objective and subjective nature. That is why, in order to exit the industry from the crisis in Ukraine, it is necessary to carry out state support for gardening farms. The article analyzes the problems of the gardening industry, and defines the basic principles of state aid in gardening.

Key words: horticulture, agricultural enterprises, state support, taxation, preferential crediting.

Постановка проблеми. Сучасний рівень розвитку суспільства загострив увагу споживачів на необхідності повноцінного та якісного харчування, яке неможливе без вживання продукції садівництва. Плоди, ягоди та продукти їх промислової переробки сприяють нормальному функціонуванню людського організму, володіють унікальними лікувальними та протирадіаційними властивостями. Проте їх споживання в розрахунку на душу населення в Україні невпинно зменшується, а в 2016 році становило лише 47 кг, що на 43% менше, ніж науково обґрунтована раціональна норма споживання [1]. Водночас слід відзначити, що Україна володіє сприятливими природно кліматичними умовами для вирощування більшості плодових і ягідних культур не лише для власного споживання, але й для формування експортного потенціалу. Проте через особливості галузі самотужки, без державної підтримки, вийти з кризи садівницькі господарства не в змозі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку садівництва, державного протекціонізму галузі завжди були актуальними. Цьому питанню присвячені наукові праці багатьох вітчизняних вчених, таких як, зокрема, Л.О. Барабаш [2], О.Л. Бурляй [3], О.Ю. Єрмаков [4], В.С. Кушнірук [5], І.А. Сало [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що галузь садівництва задля свого відновлення та подальшого поступу потребує невідкладної державної підтримки, в Україні спостерігається ситуація її скорочення, що призводить до негативних результатів. Саме тому виникає необхідність вивчення результатів державної підтримки для сільськогосподарських садівницьких підприємств в Україні за попередні роки та розробки рекомендацій для подальшого періоду.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження проблем та визначення основних напрямів державної підтримки галузі садівництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На фоні економічної кризи, яка панує в Україні з часу набуття нею незалежності, особливо гостро стоїть питання розвитку сільськогосподарських підприємств, що займаються виробництвом продукції садівництва. Садівництво порівняно з іншими галузями сільського господарства характеризується значним капіталом на закладання садів, повільним обігом капіталу, значною потребою обігових коштів для догляду за молодими насадженнями, великим періодом до початку отримання продукції (4–5 років), наявністю суттєвих ризиків (вимерзання) тощо. Досить часто садівницькі господарства не мають власних нагромаджень для відтворення плодових і ягідних насаджень та формування вироб-

ництва й ринкової інфраструктури. Саме тому останніми роками промислове виробництво садівницької продукції скорочується, а основними її виробниками стали особисті господарства населення. Так, за період з 2000 по 2016 роки площі плодоносних насаджень в Україні в усіх категоріях господарств скоротилися майже вдвічі (щорічно на 15,53 тис. га, рівняння тренду таке: $y = -15{,}533x + 316{,}31$), а частка садів у сільськогосподарських підприємствах зменшилась із 64% до 26% (рис. 1). Присадибне садівництво виявилося не таким вразливим до кризової ситуації, оскільки воно включає дрібних виробників, які не користуються державними інвестиціями і не є постачальниками робочих місць для працездатного населення (хоча деякі особисті присадибні господарства, що займаються товарним вирощуванням плодів і ягід, залучають для збирання врожаю найману робочу силу).

Звісно, перехід садівництва в господарства населення не є позитивним фактором і ніяк не може сприяти його розвитку, оскільки, як правило, виробництво продукції здійснюється з низьким рівнем інтенсифікації. Вітчизняні вчені в галузі садівництва, зокрема О.М. Шестопаль, О.Ю. Єрмаков, вважають, що зосередження садівництва в присадибних садах аж ніяк не є прогресивним явищем, оскільки виробництво плодів і ягід у них засноване виключно на ручній праці [7]. Але в ситуації, коли держава майже не надає ніякої допомоги для розвитку садівництва, селяни самотужки намагаються зберегти набутий в минулому великий досвід вирощування плодоягідної продукції. Нині для багатьох особистих селянських господарств плоди подекуди є єдиним джерелом доходів. Особисті присадибні господарства населення виконують також різноманітні соціальні функції. Але з розвитком приватного сектору в сільському господарстві, зокрема в галузі садівництва, ці господарства можуть трансформуватися в організаційні структури більш високого рівня, наприклад у фермерські господарства.

Проте це потребує допомоги держави в різних проявах, таких як:

– підтримка паритету цін;
– регулювання попиту та пропозиції;
– спеціальне законодавство з регламентації організації та функціонування сільськогосподарського ринку;
– регулювання доходів господарських об'єктів;
– зовнішньоекономічне регулювання;
– бюджетне фінансування цільових соціальних програм;
– фінансово-кредитна підтримка.

Нині, згідно з оцінкою вітчизняних фахівців, в садівництві можна виокремити п'ять основних проблем, від вирішення яких залежить доля галузі.

1) Державна підтримка, а скоріше, її відсутність. Слід відзначити, що кризова ситуація в галузі садівництва, її занепад змусили державу негайно створити умови для виходу галузі з кризового стану. В 1999 році був прийнятий Закон України «Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства», а пізніше – Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку справляння збору та використання коштів на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства» від 29 червня 1999 року № 170 [10]. Зібрані кошти садівники витрачали на закладання нових садів і будівництво інфраструктури, збір акумулював значні кошти для підтримки галузі. Об'єктом оподаткування збором є виручка, одержана на кожному етапі реалізації в оптово-роздрібній торговельній мережі алкогольних напоїв і пива, а ставка оподаткування становить 1% (до 2011 року) і 1,5% з 2012 року від бази оподаткування. Із нарахованої суми 30% зосереджуються на спецрахунках Держказначейства в областях, а 70% перераховуються в Держказначейство України. Крім того, з 70% коштів, що надходять у розпорядження Мінагрополітики України для централізованого розподілу, 90% спрямовуються за програмою «Закладення і нагляд за молодими садами, виноградниками та ягідниками», а 10% – в межах програми «Фінансова підтримка тваринництва і рослинництва» на фінансування витрат по догляду за молодими хмільниками. Але з 2014 року дію цього Закону зупинили, а за оцінкою Асоціації «Укрсадпром», попри скасування збору, держава лишилася винна садівникам 255 млн. грн. Через відсутність цих коштів в Україні значно скоротилися площі садів. Реальними проблемами стали ситуації, коли основну частину цих коштів було незаконно спрямовано не на їхню підтримку, а також ситуації непрозорого, а подекуди й корупційного розподілу коштів в «ручному режимі». У 2017 році державну програму підтримки садівництва в Україні було відновлено. Але виділені 75 млн. грн. Кабінет Міністрів України вирішив витратити на погашення заборгованості перед підприємцями [11].

Рис. 1. Динаміка зміни площ плодоносних насаджень в Україні за 2000–2016 роки, тис. га

2) Відсутність ринку землі. Галузь садівництва потребує значних інвестицій, які не вкладалися в створення багаторічних насаджень через ризики, пов'язані з орендою землі. До середини 2017 року максимальний термін оренди для садівників складав лише 7 років, лише зараз його продовжили до 25 років. Створенню ринку землі сприятиме формування чітких правил гри та розвитку галузі садівництва.

3) Кредитування та фінансування міжнародних організацій. Галузь садівництва є специфічною галуззю із довготривалою окупністю інвестицій. Власне це, а також відсутність ринку землі, за якої землю можна було б віддати під заставу, створюють проблеми кредитування галузі. Заслуговує на увагу досвід польських фермерів-садоводів. Для закладання саду надається кредит на 25 років під 0,5–2% річних, які повністю оплачує держава. Половину суми, витраченої на закладку, фермеру повертають. Також існує програма підтримки молодих фермерів: тільки для влаштування господарства вони отримують 50 тис. євро безповоротної позики без урахування інших пільг та виплат [12].

Значна роль у фінансуванні садівництва нині відводиться міжнародним організаціям. За словами голови асоціації «Укрсадпром» Д. Крошки, в 2017 році «Укрсадпром» та USAID «Агросільрозвиток» почали співпрацювати в межах проекту «Підвищення ефективності, якості та безпечності виробництва і збуту фруктово-ягідної продукції», який діятиме до 2020 року. В його рамках також передбачено 15 млн. грн. на купівлю технологічного обладнання для садівництва [11]. Допомога міжнародних організацій сприятиме подальшому розвитку галузі садівництва.

4) Недосконала система оподаткування. Згідно з Податковим кодексом України передбачено звільнення від сплати податку на землю за умови закладки молодих садів. Однак сьогодні це звільнення ще не введене в дію. Крім того, значний поштовх у розвитку садівничої галузі спричинило б пільгове оподаткування за умови закладки нових садів до вступу у плодоношення.

5) Розвиток експорту на ринку продукції садівництва. Незважаючи на попит на плодоягідну продукцію за межами України, досі не створені умови для виходу галузі на зовнішній ринок.

Досвід розвинутих країн світу демонструє, що саме державна підтримка сільського господарства виступає однією із суттєвих складових механізму забезпечення ефективного функціонування аграрного сектору економіки, а лише завдяки активному державному втручанню в аграрний сектор в багатьох країнах була подолана аграрна криза. Так, за дослідженнями С. Стецюка, в США державне регулювання цін здійснюється у 70 галузях економіки, а в Японії – 200 галузей. У 24 найбільш розвинених країнах сільське господарство одержує підтримку, що складає 32–41% по відношенню до вартості виробленої продукції. Вищою цього показника є підтримка аграрного сектору в Норвегії (70%), Ісландії (69%), Японії (63%), Південній Кореї (59%) [8].

Порівнюючи обсяг державної підтримки в Україні з іншими країнами, можна говорити про високий показник надання державної підтримки (субсидій) сільському господарству в європейських країнах, що, відповідно, формує вищий рівень конкурентоспроможності європейської агарної продукції порівняно з вітчизняною. В країнах ЄС діє єдина сільськогосподарська політика, загальний обсяг підтримки аграрного сектору в країнах Європейського Союзу в 2013–2014 роках склав майже 60 мільярдів євро щорічно, а це близько 525 євро/га, або 20% від валової продукції сільського господарства. Залежно від країни державна підтримка галузі коливається, зокрема в Нідерландах та Бельгії вона становить близько 500 євро/га, Польщі – 345 євро/га, тоді як в Україні цей показник балансує в межах 10–20 євро/га (з урахуванням коштів, що залишались в рамках дії спеціального режиму з ПДВ).

Так, в ЄС 21% валової сільськогосподарської продукції компенсується державою за рахунок різних програм державної підтримки, в Туреччині вона становить 23%, Росії – 12%, Канаді – 11%, США – 7%, тоді як в Україні – 1–1,5% [9].

Державно-фінансову підтримку розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства в Україні не можна визнати достатньою. Протягом періоду з 2000 по 2012 роки фінансування на посадку садів із державного бюджету збільшилось із 34,9 млн. грн. до 1,904 млрд. грн.

Проте слід наголосити на нецільовому використанні коштів. Так, тільки в 2012 році за цільовим призначенням фактично використані лише 309, 2 млн. грн., тобто залишок коштів від збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства лише у 2012 році становив 1,595 млрд. грн. За рахунок цих використаних коштів за інтенсивними технологіями було закладено садів площею 45,8 тис. га, побудовано та введено в експлуатацію 17 холодильників ємністю 42,3 тис. т на суму 293,7 тис. грн. За час припинення надання державної підтримки ситуація в галузі погіршилася. Показовою є така статистична ілюстрація: якщо у 2007 році було закладено нових виноградників загальною площею 5,8 тис. га, то у 2015 році – лише 0,1 тис. га [13].

Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет на 2013 рік» було затверджено розподіл видатків Державного бюджету України на програму «Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними» в обсязі 100 млн. грн., в бюджеті на 2014 рік закладали теж 100 млн. грн. Відповідно до Звітів Державної казначейської служби України про виконання Державного бюджету України на 2013 та 2014 роки фактичні видатки за бюджетною програмою 2801350 «Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих

садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними» склали менше 139 млн. грн. За досліджуваний період загальна сума недоотриманих підприємствами садівничої галузі коштів складає 2,7 млрд. гривень.

В 2017 році було відновлено фінансування програми державної підтримки садівництва в розмірі 75 млн. грн., а відповідно до Державного бюджету 2018 року – 300 млн. грн. Звичайно, результатом цієї програми повинен стати стрімкий розвиток галузі садівництва на основі інноваційних технологій, формування її інфраструктури тощо.

Окрім вищезазначеного, важливим елементом для розвитку садівництва є створення сприятливих умов для пільгового кредитування, а саме на придбання сільськогосподарської техніки, добрив, садивного матеріалу, обладнання та інших основних засобів виробництва на пільгових умовах за низькими процентними ставками (не більше 3%) на термін 5–8 років. З 2000 року в Україні діє державна підтримка у вигляді відшкодування відсотків у розмірі подвійної ставки НБУ. Проте ризики, що притаманні галузі садівництва, не сприяють наданню садівничим господарствам кредитних ресурсів на пільгових умовах порівняно з іншими галузями сільського господарства.

Висновки. Проведений аналіз дає змогу зробити такі висновки:

1) галузь садівництва завдяки своїм особливостям, а саме залежності від природно-кліматичних умов, високій капітало- і фондоємності галузі, великому розриву в часі між вкладанням коштів на створення насаджень і одержанням ефекту, швидкому псуванню більшості продукції, в нинішніх умовах опинилась в кризовій ситуації;

2) вихід галузі садівництва з кризи можливий лише за систематичної цілеспрямованої державної підтримки;

3) досвід економічно розвинутих країн підтверджує неминучість державного втручання задля ефективного розвитку аграрного сектору економіки;

4) необхідно відновити державну підтримку галузі садівництва в Україні та покращити економічний механізм її розподілу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна у цифрах 2016 : статистичний збірник / за ред. І.Є. Вернера. – К., 2017. – 240 с.
2. Барабаш Л.О. Стан і перспективи розвитку виробництва плодів зерняткових культур в Україні та світі / Л.О. Барабаш // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2016. – № 88(2). – С. 213–219.
3. Ukrainian gardening market trends under globalization / [V. Karpenko, O. Burliai, A. Burliai, M. Mostovyak] // Економічний часопис-XXI. – 2016. – № 161(9–10). – С. 51–55.
4. Єрмаков О.Ю. Економічний механізм державного регулювання і підтримки виробництва садівницької продукції / О.Ю. Єрмаков, В.С. Кушнірук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2006. – С. 31.
5. Кушнірук В.С. Організаційно-економічний механізм ефективного ведення садівництва в аграрних підприємствах регіону : [моногр.] / В.С. Кушнірук. – Миколаїв : МДАУ, 2009. – Т. 232.
6. Сало І.А. Огляд ринку плодів у світі / І.А. Сало // Садівництво. – 2014. – № 68. – С. 357–364.
7. Шестопаль О.М. Створення селянських садівницьких господарств (ферм): організаційно-економічні аспекти / О.М. Шестопаль, О.Ю. Єрмаков // Вісник аграрної науки. – 1994. – № 10. – С. 17–26.
8. Стецюк С. Три погляди на одну проблему / С. Стецюк // Фермерське господарство. – 2005. – № 6(230). – С. 4.
9. Данилишин Б. Чому ми «добиваємо» власне сільське господарство? / Б. Данилишин // Радіо Свобода. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.radiosvoboda.org/a/27651513.html.
10. Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства : Закон України // Ціни, витрати, прибуток агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків / за ред. О.М. Шпичака. – К. : ІАЕ, 2000. – С. 175–180.
11. Юзич М. Операція-реанімація: як не втратити садівничу галузь в Україні / М. Юзич // Kurkul.com. Головний сайт для фермерів. – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://kurkul.com/spetsproekty/164-operatsiya-reanimatsiya-yak-ne-vtratiti-sadivnichu-galuz-ukrayini.
12. Волков В. Сады в Польше хорошо, но дома можно лучше / В. Волков // Фермерське господарство. – 2005. – № 6(230). – С. 19.
13. Симоненко К.В Украине втрое сократились посадки винограда / К.В. Симоненко // UBR [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ubr.ua/market/agricultural-market/v-ukraine-vtroe-sokratilis-posadki-vinograda-382943.

REFERENCES:

1. Verner I.E. (2017). "Statystychnyy zbirnyk «Ukrayina u tsyfrakh 2016" [Statistical Digest "Ukraine in Figures 2016"]. Kyiv, Ukraine.
2. Barabash L.O. (2016). "Status and prospects of development of production of fruit crops in Ukraine and in the world". Zbirnyk naukovykh prats' Umans'koho natsional'noho universytetu sadivnytstva, no. 88, pp. 213–219.
3. Karpenko V., Burliai O., Burliai A. and Mostovyak M. (2016). Ukrainian gardening market trends under globalization. Economic Annals -XXI, no. 161(9–10), pp. 51–55.
4. Yermakov O.Yu. and Kushniruk V.S. (2006). Ekonomichnyy mekhanizm derzhavnoho rehulyuvannya i pidtrymky vyrobnytstva sadivnyts'koyi produktsiyi [Economic mechanism of state regulation and support of the production of horticultural products]. Visnyk ahrarnoyi nauky Prychornomor'ya, p. 31.
5. Kushniruk V. S. (2009). Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm efektyvnoho vedennya sadivnytstva v ahrarnykh pidpryyemstvakh rehionu: monohrafiya [Organizational and economic mechanism of effective gardening in agrarian enterprises of the region: Monograph], Mykolayiv, Ukraine.
6. Salo I.A. (2014). "Ohlyad rynku plodiv u sviti" [Fruit Market Survey in the World]. Sadivnytstvo, no. 68, pp. 357–364.
7. Shestopal' O.M. and Yermakov O.Yu. (1994). Stvorennya selyans'kykh sadivnyts'kykh hospodarstv (ferm): orhanizatsiyno-ekonomichni aspekty . [Creation of peasant orchards (farms): organizational and economic aspects]. Visnyk ahrarnoyi nauky, no. 10, pp. 17–26.
8. Stetsyuk S. (2005). Try pohlyady na odnu problemu [Three views on one problem], Fermerske hospodarstvo, no. 6, p. 4.

9. Danylyshyn B. (2016). "Chomu my "dobyvaiemo" vlasne silske hospodarstvo?". Radio svoboda, [Online], available at : https://www.radiosvoboda.org/a/27651513.html.
10. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine "On collection for the development of viticulture, horticulture and hop harvesting", available at : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/587-14.
11. Yuzych M. (2017). "Operation-reanimation: how not to lose the gardening industry in Ukraine". Kurkul.com., [Online], available at : http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/5581-svitovyi-dosvid-derzhavnoii-pidtrymky-agrobiznesu.html.
12. Volkov V. (2005). "Gardens in Poland are good, but at home you can better". Fermerske hospodarstvo, no. 6, p. 19.
13. Symonenko K. (2016). "In Ukraine tripled the planting of grapes". UBR, [Online], available at : http://www.auu.org.ua/uk/publications/web/206.

Burliai A.P.
Senior Lecturer at Department of Economics,
Uman National University of Horticulture

Pidopryhora O.F.
Postgraduate Student at Department of Enterprise, Trade, and Exchange Activities,
Uman National University of Horticulture

STATE SUPPORT FOR THE HORTICULTURE OF UKRAINE

Horticulture is a traditional branch of agriculture in Ukraine. Its development is based on favourable soil-climatic conditions for the production of the vast majority of crops, age-old traditions concerning cultivation and consumption of fruits and berries, the irreplaceable role of fruit for healthy lifestyles, etc. Despite its importance, this branch has been in crisis for last decades over a number of reasons of objective and subjective nature. In recent years, the industrial production of horticulture production has been decreasing and its main producers have become private households. Thus, for the period from 2000 to 2016, areas of fruit-bearing plantations in Ukraine in all categories of farms have decreased almost twice. That is why, in order to exit the branch from the crisis in Ukraine, it is necessary to carry out the state support for horticultural farms.

In 1999, the Law of Ukraine "On Fee for the Development of Viticulture, Horticulture and Hop Cultivation" was adopted and later there was the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Procedure for Collection and Use of Funds for the Development of Viticulture, Horticulture and Hop Production" as of June 29, 1999, No. 170. But since 2014, the operation of this Law has been stopped. According to the Association "Ukrsadprom", despite its abolition, the state owed the gardeners 255 million UAH. Due to the lack of these funds, the area of gardens has significantly decreased in Ukraine. The real problems were situations when the bulk of these funds were illegally directed not to their support, as well as situations of opaque and sometimes corruption distribution of funds in the "manual mode". In 2017, the state program of horticulture support in Ukraine was returned.

In our opinion, the state support for the horticulture branch should be carried out in the following areas:

– Continuation of the state program of horticulture support in Ukraine,
– Support for price parity,
– Regulation of supply and demand,
– Special legislation on the regulation of organization and functioning of the agricultural market,
– Regulation of incomes of economic objects,
– Foreign economic regulation,
– Budget financing of targeted social programs,
– Financial and credit support.

УДК 338.49504:656

Демчук Н.І.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Крючко Л.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Ткаченко Г.А.
аспірант кафедри менеджменту і права
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальним питанням сутності соціальної інфраструктури держави в контексті регулювання транспортної галузі України. Проаналізовано різні позиції науковців стосовно сутності поняття «соціальна інфраструктура». Розглянуто основні види факторів, що мають вплив на соціальну інфраструктуру держави. Досліджено сутність та особливості транспортної галузі України. Розглянуто основні положення та перспективні напрями Транспортної стратегії України на період до 2020 року.

Ключові слова: держава, транспортна галузь, соціальна інфраструктура, розвиток, регулювання.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам сущности социальной инфраструктуры государства в контексте регулирования транспортной отрасли Украины. Проанализированы различные позиции ученых касательно сущности понятия «социальная инфраструктура». Рассмотрены основные виды факторов, влияющих на социальную инфраструктуру государства. Исследованы сущность и особенности транспортной отрасли Украины. Рассмотрены основные положения и перспективные направления Транспортной стратегии Украины на период до 2020 года.

Ключевые слова: государство, транспортная отрасль, социальная инфраструктура, развитие, регулирование.

ANNOTATION

The article is devoted to the actual issues of the essence of the social infrastructure of the state in the context of regulation of the transport industry in Ukraine. Different views of scientists concerning the essence of the concept of “social infrastructure” are analyzed. The main types of factors influencing the social infrastructure of the state are considered. The essence and peculiarities of the transport industry of Ukraine are investigated. The article considers the main provisions and perspective directions of the Transport Strategy of Ukraine for the period until 2020.

Key words: state, transport industry, social infrastructure, development, regulation.

Постановка проблеми. В умовах кризового стану економіки держави актуальною стає виважена політика в галузі соціально-економічних відносин. Підвищується увага до інфраструктурних перетворень, основою яких є розвиток соціальної інфраструктури, адже від її ефективного розвитку залежить рівень задоволення потреб населення. Покращення рівня життя населення можливе лише за умови розвиненої соціальної інфраструктури. Якісне задоволення потреб населення виступає головною метою розвитку соціальної інфраструктури держави. Транспорт виступає ключовою інфраструктурною галуззю, котра покликана забезпечити невиробничі та виробничі потреби держави та населення в послугах перевезення. Транспортна система виступає однією з ключових галузей економіки, адже її сталий розвиток здатен забезпечити глобальні аспекти цілісності країни та національної безпеки. Отже, враховуючи вищенаведене, зауважимо, що забезпечення розвитку соціальної інфраструктури держави в контексті регулювання транспортної галузі України є надзвичайно актуальним, а також потребує подальших наукових досліджень та обґрунтувань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням сутності та аспектам розвитку соціальної інфраструктури та транспортної галузі присвячені праці таких науковців, як, зокрема, Є.С. Палійчук, Д.М. Стеченко, М.М. Некрасов, М.М. Тимошенко, В.Р. Кучеренко, В.В. Громлюк, О.С. Кічук, Д.М. Токарчук, І.П. Кінаш, Л.Л. Ковальська, М.А. Хвесик, Л.О Боровицька.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Велика кількість наукових праць присвячена питанням розвитку соціальної інфраструктури, проте їх більшість є описовою, тому актуальною залишається проблематика пошуку наукової методології, яка комплексно оцінить соціальну інфраструктуру держави в контексті регулювання транспортної галузі України.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є поглиблення теоретичних аспектів сутності соціальної інфраструктури держави, а також визначення її ролі у функціонуванні транспортної системи держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній науці проблемам соціальної інфраструктури досі не приділялося належної уваги. Позиції різних авторів стосовно соціальної інфраструктури істотно відрізняються одна від одної, але при цьому досить переконливої аргументації своїх позицій вони не висувають. Так, на думку одних дослідників, соціальна інфраструктура включає споруди, підприємства та установи, які сукупно формують матеріальні та культурно-побутові умови для нормального життя населення, а також є базою для зайнятості населення. Інші висувають інші визна-

чення. Проте всі вони фактично констатують певний перелік інфраструктурних елементів, не обґрунтовуючи пропоновані модулі.

В нинішніх умовах дослідження проблематики поняття «інфраструктура» набуває все більшої актуальності. В табл. 1 досліджено наукові позиції деяких вчених стосовно визначення сутності поняття «соціальна інфраструктура».

Враховуючи вищенаведене, зауважимо, що соціальну інфраструктуру пояснюють у розрізі сукупності галузей, котрі мають бути поєднані зі сферою послуг. Цей підхід ґрунтується на тому, що в розрізі макроекономіки інфраструктура визначається сукупністю визначених умов, перш за все соціальних, адже вони покликані підвищувати виробництво, задовольняти більшість видів потреб населення. Така ситуація нерозривно пов'язана із загальним розвитком транспортної системи держави, зв'язку, енергетики, освіти, науки, охорони здоров'я тощо.

На ефективність соціальної інфраструктури безпосередній вплив має низка факторів, їх сукупність зображена на рис. 1.

І.П. Кінаш наголошує на тому, що «економічний розвиток держави перебуває під впливом таких чинників, як соціальні зміни в суспільстві, що спричиняють зростання доходів населення, трансформації способу життя, підвищення загальної потреби в тенденції розвитку бізнесу, що сприяє зростанню вимог до якості послуг; політика держави, яка може виявлятись у посиленні контролю над ціноутворенням у соціальній інфраструктурі, прийнятті законів, що допомагають активізації розвитку останньої; розвиток інформаційних технологій та їх упровадження у виробництво, що виявляється в інтеграції комп'ютерних і телекомунікаційних технологій, у більш активному використанні комп'ютерної техніки та мережі Інтернет, у появі нових видів послуг; інтернаціоналізація і глобалізація організації соціальної інфраструктури, які тісно пов'язані з активізацією процесів об'єднання та поглинання на міжнародному рівні, виходом підприємств на нові ринки, а також із виникненням значної кількості стратегічних альянсів, підвищенням активності транснаціональних сервісних

Таблиця 1

Наукові позиції стосовно визначення сутності поняття «соціальна інфраструктура»

Науковець	Трактування сутності поняття
Є.С. Палійчук [1]	Соціальна інфраструктура – охорона здоров'я, культура, мистецтво, житлово-комунальне господарство, торгівля тощо.
Д.М. Стеченко [2, с. 241]	Соціальна інфраструктура – це сукупність галузей невиробничої сфери, що створюють загальні умови для раціональної організації основних видів діяльності людини, а саме трудової, суспільно-політичної, сфери духовної культури та побуту.
М.М. Некрасов [3, с. 118]	Соціальна інфраструктура – частина загальної інфраструктури, сукупність галузей, міжгалузеве утворення, що спеціалізуються на обслуговуванні населення, забезпечують потреби населення у різноманітних послугах.
М.М. Тимошенко [4]	Соціальна інфраструктура – це комплекс галузей, де створюються нематеріальні форми багатства, які відіграють вирішальну роль у розвитку людини, примноженні її розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього та культурного рівнів.
В.Р. Кучеренко, В.В. Громлюк, О.С. Кічук [5, с. 21]	Соціальна інфраструктура як складова частина національної економіки – це сукупність галузей, функціональне призначення яких полягає в задоволенні потреб населення в послугах.
Д.М. Токарчук [6, с. 52]	Соціальна інфраструктура – весь комплекс галузей, які забезпечують життєдіяльність населення та розвиток суспільного виробництва.

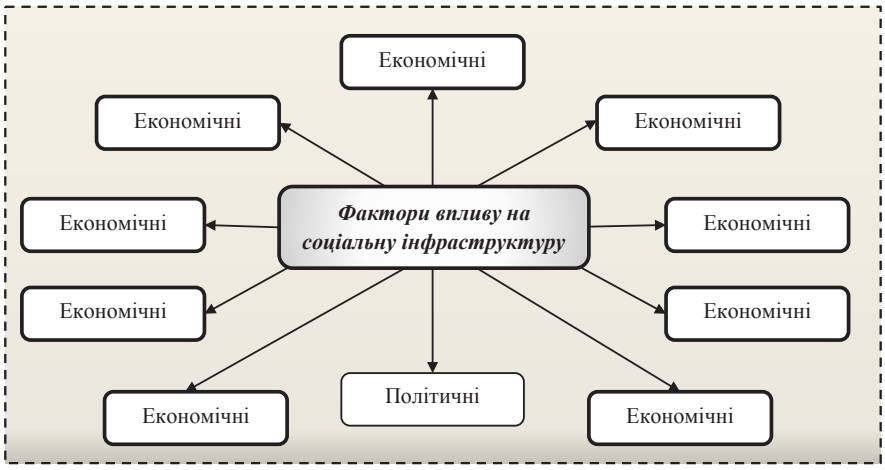

Рис. 1. Сукупність факторів, що мають вплив на соціальну інфраструктуру

Джерело: сформовано автором на основі [7]

компаній; розвиток науково-технічного прогресу, що зумовлює вихід на ринок широкого спектру інноваційних послуг, пов'язаних з інформаційними технологіями, комп'ютеризацією, новими способами комунікацій» [8, с. 13].

Особливості соціальної інфраструктури, які ґрунтуються на створенні загальних умов розвитку виробництва та життєдіяльності населення, залежать від потужності її економічного потенціалу, головним складовим елементом якого виступає транспортна галузь.

Транспортна галузь України – це значна частина в системі економіки країни, саме узгоджена робота транспортної галузі виступає рушійною силою розвитку країни. Посилення ролі інтеграційних процесів і збільшення конкуренції на ринку транспортних послуг зумовлює пошук нових підходів до транспортної галузі, розробку нових технологій і підвищення якості послуг.

Сьогодні вкрай важливим є наукове обґрунтування сталого розвитку держави як національної парадигми, здатної стати підґрунтям для подолання дисонансу та кризових явищ, а також піднесення народу України, який тією чи іншою мірою є власником великої кількості різноманітних ресурсів, як природних, так і суто матеріальних, до рівня народів розвинених держав Європи [9, с. 11].

За роки незалежності транспортна галузь в Україні набула нових якісних стимулів для зростання. Вона забезпечує створення 13% валового внутрішнього продукту, а вартість основних засобів виробництва (за первинною оцінкою) складає 35% від загальної вартості виробничого потенціалу країни.

Загалом формування і розвиток національної транспортної системи України потребує ефективного державного регулювання, діяльності транспортних підприємств за такими напрямами, як створення ринку транспортних послуг; забезпечення технологічної та екологічної безпеки транспорту; активізація міжнародної діяльності транспортних підприємств [10].

Розвиток транспортної галузі в Україні регламентується Транспортною стратегією на період до 2020 року, яка була схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 жовтня 2010 року № 2174-р.

Проаналізувавши Транспортну стратегію України на період до 2020 року, зауважимо, що головними напрямами реалізації цієї стратегії є розвиток транспортної інфраструктури, оновлення рухомого складу транспорту, покращення інвестиційного клімату, забезпечення доступності та покращення якості транспортних послуг.

Розвиток транспортної інфраструктури планується реалізувати шляхом:

– забезпечення розвитку мережі автомобільних доріг, насамперед автомагістралей та обходів населених пунктів;

– підвищення пропускної спроможності основних залізничних ліній, транспортних вузлів, залізничних та автомобільних під'їздів до морських портів, вулично-дорожньої мережі великих міст;

– модернізації промислового залізничного транспорту;

– будівництва та реконструкції мостів у Києві, Дніпропетровську, Запоріжжі, Миколаєві та Херсоні;

– будівництва дільниць метрополітену в Києві, Харкові, Дніпропетровську;

– будівництва та реконструкції терміналів (насамперед, контейнерних) у морських портах;

– створення мережі логістичних центрів [11].

Отже, підсумувавши вищенаведене, зауважимо, що розвиток соціальної інфраструктури прямо пов'язаний із транспортною галуззю України, а покращення стану транспортної системи є стратегічним завданням держави.

Висновки. Проведене дослідження доводить, що соціальну інфраструктуру важливо досліджувати як єдину цілісну систему, існування якої покликане забезпечити різнобічний розвиток людини. Ефективність соціальної інфраструктури забезпечується шляхом системного підходу до її управління. Забезпечення післякризового економічного розвитку України можливе лише за умови ефективного використання транспортної інфраструктури як основної складової національної транспортної системи та її динамічного розвитку. Проте розвиток транспортної галузі країни має певні недоліки, які мають негативний вплив на якість життя населення і стан навколишнього середовища, такі як загроза стану екології, збільшення заторів у великих містах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Палійчук Є.С. Стан соціальної сфери та її роль у житті населення Закарпатської області / Є.С. Палійчук // Internetový časopis pre pôvodné teoretické a výskumné štúdie z oblasti spoločenských vied [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.saske.sk/cas/zoznamrocnikov/2013/2/6035.
2. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : [підручник] / Д.М. Стеченко. – К. : Вікар, 2006. – 396 с.
3. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы / Н.Н. Некрасов. – М. : Экономика, 1978. – 344 с.
4. Тимошенко М.М. Теоретичні засади розвитку соціальної інфраструктури сільських територій / М.М. Тимошенко // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3501.
5. Регіональна економіка: соціальна інфраструктура села / [В.Р. Кучеренко, В.В. Громлюк, О.С. Кічук та ін.]. – О. : Астропринт, 2004. – 144 с.
6. Токарчук Д.М. Методичні основи оцінювання соціальної інфраструктури сільських поселень / Д.М. Токарчук // Европейская наука XXI века : сб. тезисов междунар. науч.-практ. конф. (Перемышль, 27 апреля – 5 мая 2010 года) / Sp. z o.o. "Nauka i studia". – Польша, Перемышль, 2010. – Т. 8. – С. 52–57.
7. Ковальська Л.Л. Чинники формування соціальної інфраструктури регіону / Л.Л. Ковальська, О.М. Салівончик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2011_3/15.pdf.
8. Кінаш І.П. Соціальна сфера як ресурс сталого розвитку / І.П. Кінаш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2012-1/Кінаш.pdf.

9. Сталий розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього : [монографія] / [М.А. Хвесик, І.К. Бистряков, Л.В. Левковська, В.В. Пилипів] ; за ред. М.А. Хвесика. – К. : вид-во ДУ Ін-ту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2012. – 465 с.
10. Боровицька Л.О. Проблеми та сучасний стан транспортної системи України / Л.О. Боровицька, А.В. Круць / Регіональна економіка / Економічні науки // Publishing house Education and Science [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68206.doc.htm.
11. Транспортна стратегія України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://mtu.gov.ua/files/transport_strategy_ua.pdf.

REFERENCES:

1. Paliichuk Ie.S. (2013) "The state of the social sphere and its role in the life of the population of the Trans Carpathian region" Internetový časopis pre pôvodné teoretické a výskumné štúdie z oblasti spoločenských vied, [Online], available at : http://www.saske.sk/cas/zoznamrocnikov/2013/2/6035.
2. Stechenko D.M. (2006), Rozmishchennia produktyvnykh syl i rehionalistyka [Placement of productive forces and regionalistics], K. : Vikar, 2006. – 396 s.
3. Nekrasov N.N. (1978), Regional'naja jekonomika. Teorija, problemy, metod [Regional economy. Theory, problems, methods], M. : Jekonomika, 1978. – 344 s.
4. Tymoshenko M.M. (2014) "Theoretical principles of development of social infrastructure of rural territories", Efektyvna ekonomika, [Online], no. 11, available at : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3501 (Accessed 11 November 2014).
5. Kucherenko V.R., Hromliuk V.V., Kichuk O.S. (2004), Rehionalna ekonomika: sotsialna infrastruktura sela [Regional economy: social infrastructure of the village], O. : Astroprynt, 2004. – 144 s.
6. Tokarchuk D.M. (2010), "Metodychni osnovy otsiniuvannia sotsialnoi infrastruktury silskykh poselen" Evropejskaja nauka XXI veka [Methodical bases for assessing the social infrastructure of rural settlements], Sp. z o.o. «Nauka i studia», Polsha, Peremyshl, 2010. – T. 8. – S. 52–57.
7. Koval's'ka L.L., Salivonchyk O.M. (2011). Factors formation of social infrastructure in the region. Retrieved May 15, 2014, from : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2011_3/15.pdf.
8. Kinash I.P. (2012), "Social sphere as a resource for sustainable development", Zbirnyk, [Online], available at : http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file (Accessed 18 December 2015).
9. Khvesyk M.A., Bystriakov I.K., Levkovska L.V., Pylypiv V.V. (2012), Stalyi rozvytok: svitohliadna ideolohiia maibutnoho [Sustainable development: world-wide ideology of the future], K. : vyd-vo DU In-tu ekonomiky pryrodokorystuvannia ta staloho rozvytku NAN Ukrainy, 2012. – 465 s.
10. Borovytska L.O., Kruts A.V. (2010) "Problems and the current state of the transport system of Ukraine", Rehionalna ekonomika [Online], available at : http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68206.doc.htm.
11. Transportna stratehiia Ukrainy do 2020 roku [Online], available at : https://mtu.gov.ua/files/transport_strategy_ua.pdf.

Demchuk N.I.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Finance and Banking,
Dnepropetrovsk State Agrarian and Economic University

Kriuchko L. S.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Finance and Banking,
Dnepropetrovsk State Agrarian and Economic University

Tkachenko H.A.
Postgraduate Student at Department of Management and Law,
Dnepropetrovsk State Agrarian and Economic University

THE ESSENCE OF THE STATE SOCIAL INFRASTRUCTURE IN THE CONTEXT OF REGULATION OF THE TRANSPORT INDUSTRY OF UKRAINE

In the conditions of the state economic downfall, a well-balanced policy in the field of socio-economic relations becomes relevant. The focus is on infrastructure transformations, which are based on the development of social infrastructure because the level of satisfaction of the needs of the population depends on its effective development. Improving the living standards of the population is possible only with the development of social infrastructure. Qualitative satisfaction of the needs of the population serves the main purpose of development of the social infrastructure of the state. Transport is the key infrastructure industry, which is designed to provide non-production and production needs of the state and population in transportation services. The transport system is one of the key sectors of the economy because its sustainable development is able to provide global aspects of the integrity of the country and national security. Therefore, taking into account the above, we note that ensuring the development of the social infrastructure of the state in the context of regulating the transport industry of Ukraine is extremely relevant and requires further research and substantiation.

In the economic science, social infrastructure has not been given due attention until today. The views of different authors on social infrastructure differ significantly from each other, but they do not put forward enough convincing arguments for their positions. So, from the perspective of some researchers, social infrastructure includes facilities, enterprises, and institutions that together form the material and cultural and living conditions for the normal life of the population, as well as a base for the employment of the population.

УДК 636/639:338.2

Коломієць О.П.
аспірант
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ТА ПЕРЕРОБКОЮ МОЛОКА

АНОТАЦІЯ

Узагальнено теоретичні аспекти системи управління на виробництві та розглянуто основні шляхи удосконалення управління виробництвом та переробкою молока. Сформовано чотири основні етапи розвитку в управлінні виробництвом. Виокремлено основні перспективні інструменти управління виробництвом та переробкою молока, що відповідають умовам гнучкості та адаптивності до ринкових умов.

Ключові слова: управління, виробництво, переробка, система, молоко.

АННОТАЦИЯ

Обобщены теоретические аспекты системы управления на производстве и рассмотрены основные пути совершенствования управления производством и переработкой молока. Сформированы четыре основные этапы развития в управлении производством. Выделены основные перспективные инструменты управления производством и переработкой молока, соответствующие условиям гибкости и адаптивности к рыночным условиям.

Ключевые слова: управление, производство, переработка, система, молоко.

ANNOTATION

The theoretical aspects of the control system in the production are generalized and the main ways of improving the management of milk production and processing are considered. Four main stages of development in production management have been formed. The main promising tools of management in the production and processing of milk that meet the conditions of flexibility and adaptability to market conditions have been identified.

Key words: management, production, processing, system, milk.

Постановка проблеми. Загострення проблем забезпеченості продовольчою продукцією населення світу, посилення процесів глобалізації потребують подальшого розвитку сучасного агропромислового комплексу та пошуку нових шляхів розвитку. Сучасне агропромислове виробництво України – невід'ємна галузь національного господарства, що є невід'ємною частиною виробничо-економічної системи, яка об'єднує низку сільськогосподарських, промислових, науково-виробничих і навчальних галузей, спрямованих на одержання, транспортування, зберігання, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції. За своїм складом та структурою агропромисловий комплекс відрізняється від інших міжгалузевих комплексів та дає змогу забезпечити соціально-економічний розвиток країни, підвищити рівень життя населення, продовольчу безпеку та забезпечити промисловість сільськогосподарською сировиною. Агропромислове виробництво займає значну частку в товарному експорті країни та відіграє значну роль у розвитку економіки України, незважаючи на те, що сільськогосподарська продукція характеризується низьким рівнем конкурентоспроможності на європейському ринку.

У сукупності продовольчих товарів важливе місце належить молочній продукції. Забезпеченість населення країни життєво необхідними продуктами харчування, що виробляються з молока, залежить від розвитку такого складника ринку продовольства, як ринок молока і молочної продукції.

Ринок молока та молочних продуктів є одним із найважливіших складників аграрно-продовольчого ринку нашої держави. Без його вдалого функціонування й успішного розвитку економіка країни не буде стабільною, а продовольча безпека і рівень життя населення залишатимуться незадовільними. Ця проблема завжди була і буде актуальною, оскільки молоко є цінним біологічним продуктом, який забезпечує молодий організм всіма необхідними поживними, мінеральними і біологічно активними речовинами і є одним з основних продуктів харчування людини та сировиною для виробництва різних молочних продуктів. Позитивні якості молока як продукту харчування людини високо оцінював видатний учений-фізіолог І.П. Павлов. За його даними, серед усіх видів людської їжі особливе місце займає молоко – це загальне визнання як побутового досвіду, так і медицини [1].

Нині у зв'язку з процесами становлення ринкової економіки та помилками у процесі реструктуризації ми спостерігаємо глибоку кризу у виробничих підкомплексах. Порушення міжгалузевих зв'язків та конфлікт інтересів суб'єктів господарювання привели до занепаду виробництва, зменшення обсягів та погіршенні якості виготовленої продукції, загального зниження ефективності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль і місце управління підприємством, зміст управлінської діяльності та методи її здійснення неодноразово зазнавали суттєвих змін, коли управління стало розглядатися як особливий вид діяльності, що здійснюється на підприємстві.

Значний внесок у вивчення питання розвитку та ефективності управління зробили науковці як: В.Г. Андрійчук, М.О. Бєсєдін, О.Д. Гудзинський, С.І. Дем'яненко, Й.С. Завадський, П.М. Макаренко, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, Л.І. Михайлова, В.І. Перебийніс, П.Т. Саблук та інші. Серед зарубіжних дослідників проблем ефективного управління підприємством – П.Є. Горінов, О.Л. Гапоненко, О.С. Віханський, І.В. Ковріжних, Ю.Б. Корольов, Б.З. Мільнер, О.П. Панкрухін, Н.Г. Ушачев, Р.А. Фатхутдінов, А.Н. Чаплина та інші.

Незважаючи на значний науковий доробок учених у напрямі досліджень молочної галузі, управління та переробка молока потребують додаткових пошуків.

Для створення конкурентного середовища та ефективного виробництва під час виробництва та переробки молока в умовах широкомасштабної автоматизації та стандартизації необхідно сформувати відповідний механізм сталого розвитку виробництва, підвищення його конкурентоспроможності за рахунок використання сучасних технічних засобів, державної підтримки, якісного управління професійними менеджерами, виробництва якісної продукції з дотриманням міжнародних стандартів.

Формулювання цілей статті. Мета статті – узагальнення теоретичних аспектів системи управління на виробництві та пошук удосконалених шляхів управління виробництвом та переробкою молока.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління як самостійний вид діяльності творилося у процесі поділу праці. У міру зростання масштабів виробництва удосконалення засобів праці, ускладнення виробничих відносин, розвитку спеціалізації і кооперування зростали і завдання управління виробничою діяльністю підприємства [2].

Роль і місце управління підприємством, зміст управлінської діяльності та методи її здійснення неодноразово зазнавали суттєвих змін, коли управління стало розглядатися як особливий вид діяльності, що здійснюється на підприємстві. Кожний погляд на управління розвивався в міру того, як розвивалися суспільні відносини, змінювався бізнес, удосконалювалася технологія виробництва, з'являлися нові засоби зв'язку та обробки інформації. Зміна практики управління змінювала вчення про управління.

Розвиток управління взаємопов'язаний із розвитком виробництва й економіки загалом. Найбільш досконалим прикладом може стати розвиток управління США. Перші роботи наукового характеру і концептуально-практичного типу виникли в США на рубежі XIX і XX ст. Цьому слугували тенденції розвитку виробництва й економіки.

У цей період виробництво досягло порівняно великих масштабів, помітні були процеси концентрації виробництва, отримала загальнонаціональне значення конкуренція, виникли нові технології виробничого процесу, подальший розвиток виробництва вимагав концентрації фінансових коштів; виникали проблеми соціального характеру, загострювалися класові суперечності. Все це свідчить про необхідність управління, його розвитку та вдосконалення.

Сьогодні управління має значну кількість трактувань, які відрізняються за змістом, що ускладнює його розуміння.

Сам процес управління являє собою складний і багатогранний вид діяльності, який має свої особливості, закономірності, методи, інструменти та етапи.

На думку С.В. Баруліна, управління, з одного боку, зв'язується з реалізацією основних функцій управління, а з іншого – трактується як особливий вид діяльності, спрямований на здійснення керівництва людьми (адміністрування). Можна сказати, що управління – це невід'ємний елемент спільної діяльності людей [3].

М.В. Романовський та О.В. Врублевська вважають, що під управлінням слід розуміти процес прийняття управлінських рішень для досягнення суб'єктом управління цілей управління під час його впливу на об'єкт управління [4].

Також термін «управління» використовується щодо різних сфер і рівнів господарювання (управління підприємством, управління галуззю, управління наукою, управління транспортом, управління зовнішньоекономічною діяльністю тощо) і до діяльності різних державних і громадських органів управління (громадські системи).

Період розвитку управління пройшов інтенсивний шлях. Прийнято виділяти кілька етапів його розвитку, яким відповідає своя наукова школа управління.

Залежно від рівня розвитку управління можна дійти висновку і виокремити чотири основні етапи розвитку в управлінні виробництвом (рис. 1.).

Стає зрозумілим, що використання основних функціональних груп процесів управління у виробничій діяльності молочної галузі буде малоефективним за використання традиційних інструментів і концепцій управління на інноваційній стадії.

Традиційні способи управління підприємствами молочної галузі засновані на розумінні процесу управління як сукупності генеральних управлінських рішень, реалізація яких забезпечить досягнення мети. Однак зараз стратегії розвитку та управління виробництвом і переробкою молока повинні задавати і створювати умови для впровадження технологічних інновацій, а також параметрів майбутнього стану підприємства, формувати алгоритм досягнення стратегічних цілей з урахуванням можливості внесення коригувань або впровадження нової тактики у разі значних коливань зовнішнього середовища.

Таким чином, виробники та переробники молока, що працюють в агропродовольчому секторі ринку, повинні формувати систему управління на основі гнучких модульних систем.

Важливими чинниками формування такої системи є інновації, інформація і час.

У зв'язку з цим найбільш перспективними інструментами управління бізнес-процесами, що відповідають умовам гнучкості та адаптивності до ринкових умов, є аутсорсинг, реінжиніринг, глобалізація, інтеграція, виробничі стратегії, Total Quality Management, гнучкість, скорочення витрат на час.

Аутсорсинг – різновид діяльності, наданої сторонніми підприємствами, які, виконуючи множинні різноманітні функції, відіграють роль посередників між суб'єктами ринку

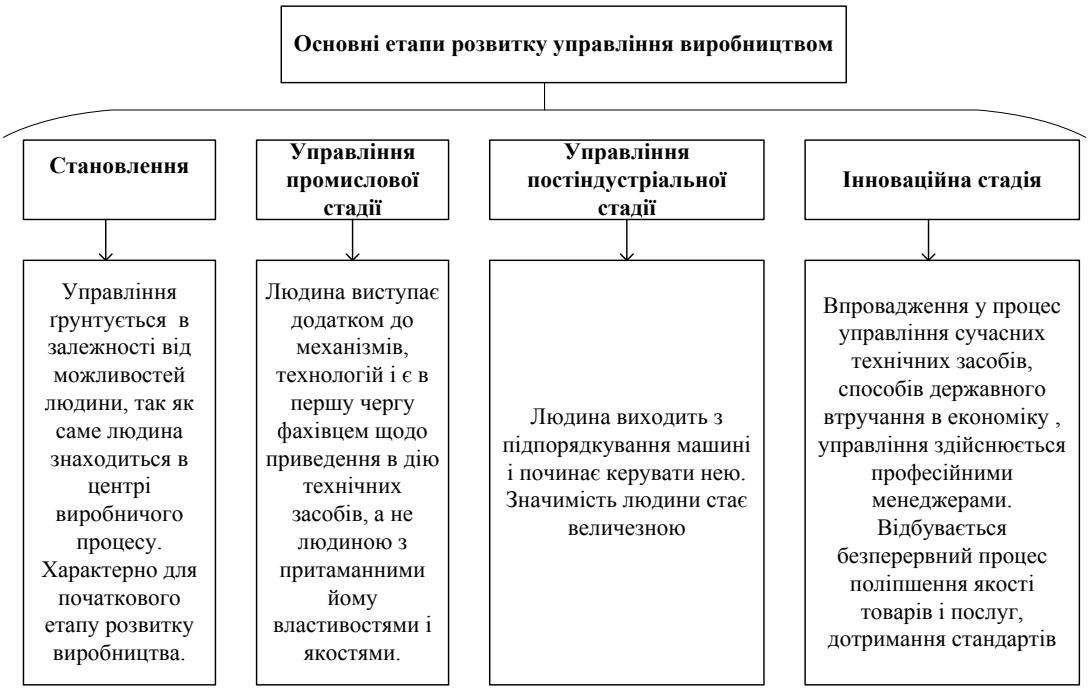

Рис. 1. Основні етапи розвитку управління виробництвом

Джерело: сформовано автором

(виробником, споживачем, постачальником сировини), при цьому отримуючи за таку діяльність додаткову компенсацію з учасників відносин [5, с. 224].

Під час аналізу перспектив упровадження аутсорсингу в молочному скотарстві зручно спиратися на класифікацію видів аутсорсингу за критерієм фактора виробництва, необхідного для здійснення переданої функції:

1) аутсорсинг капіталу, за якого підприємство-замовник використовує капітал (у фізичній або грошовій формі), організований в його інтересах, але на власний страх і ризик підприємством-оператором. Прикладом такого аутсорсингу в молочної галузі є організація обслуговування агропідприємств або логістичні послуги зі зберігання і транспортування сільськогосподарської продукції. До цього ж виду аутсорсингу належить і фінансовий лізинг, сутність якого полягає в тому, що спеціалізоване підприємство (лізингодавець) спочатку акумулює кошти для придбання необхідного лізингоотримувачу обладнання, а потім надає йому це обладнання (фізичний капітал) у користування на оплатній основі, залишаючись його власником до закінчення терміну дії договору;

2) аутсорсинг праці, до якого належить аутсорсинг персоналу. Для молочної галузі цей вид аутсорсингу нетиповий. Про розвиток такого виду аутсорсингу можна говорити в разі виникнення профільних компаній, що беруть на себе формування штату робітників і (або) співробітників певної професії, які користуються попитом сільгосппідприємств епізодично (наприклад, ветеринарів);

3) аутсорсинг інформації – у цьому разі підприємство-замовник передає зовнішньому виконавцю збір і обробку інформації; до цього виду аутсорсингу, під час виробництва та переробки молока належить бухгалтерський аутсорсинг (який може бути затребуваний дрібними підприємствами і фермерами) й аутсорсинг збору маркетингової інформації;

4) аутсорсинг підприємницьких здібностей – підприємство-замовник використовує для ведення власної господарської діяльності підприємницькі здібності, зосереджені в інших компаніях. Йдеться в основному про аутсорсинг інтелектуального капіталу. До цього виду аутсорсингу слід віднести франчайзинг (за якого незалежний підприємець (франчайзі) передає на аутсорсинг управління торговою маркою, під якою він веде свою господарську діяльність). Саме в цій сфері велике значення державних структур, які формують торгові марки, займаються їх просуванням і на оплатній основі надають їх сільгосппідприємствам.

5) аутсорсинг знань – підприємство-замовник залучає для управління своїми активами або процесами зовнішнього виконавця.

6) змішаний аутсорсинг – коли підприємство-замовник передає на виконання сторонньому підряднику функцію, що вимагає використання декількох видів ресурсів; до цього різновиду аутсорсингу можна віднести факторинг, за якого підприємство-фактор, з одного боку, забезпечує постачальника фінансовими ресурсами (аутсорсинг капіталу), а з іншого – займається збором і обробкою інформації про поточних і потенційних замовників постачальника для визначення їх платоспроможності (аутсорсинг інформації) [6].

Реінжиніринг бізнес-процесів (англ. Business process reengineering) – фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування бізнес-процесів для досягнення максимального ефекту виробничо-господарської і фінансово-економічної діяльності, оформлене відповідними організаційно-розпорядчими та нормативними документами [7].

Реінжиніринг використовує специфічні засоби представлення та обробки проблемної інформації, зрозумілі як менеджерам, так і розробникам інформаційних систем [8].

Впровадження інструментів реінжинірингу бізнес-процесів у діяльність підприємств молочної галузі зумовлено такими основними причинами, як:

– поява нових структурних елементів у торгово-промислових групах агропромислового сектору, які виконують дослідницьку функцію, що визначають спектр зовнішніх і внутрішніх проблем розвитку ринку, забезпечують локалізацію і рішення управлінських проблем;

– розвиток матричних і проектних організаційно-управлінських структур підприємств, надання їм більшої самостійності з боку власників бізнесу в питаннях фінансування і стратегій розвитку;

– розвиток структур управління на основі інформаційних технологій [9];

– перехід до організації із глобальною сегментною структурою.

Використання аутсорсингу і реінжинірингу не є універсальним інструментарієм для вирішення всього спектру проблем розвитку молочної галузі, проте створює базові умови для формування гнучких структур управління й адаптивних стратегій.

Для виробників та переробників молока можна рекомендувати такі позиції формування гнучкої системи управління, як [10]:

1. Глобалізація економіки. Головні риси глобальної економіки – посилення і зміцнення глобальної світогосподарської взаємодії, переплетення національних господарств різних країн на основі ринкової економіки, лібералізація всіх економічних зв'язків між державами. У результаті – значне посилення конкуренції у всьому світі, непередбачувані коливання ринку, ціновий тиск, скорочення життєвого циклу продуктів, зміна ціннісних уявлень тощо.

2. Інтеграція. Інтеграція – це певне організаційне поєднання сільськогосподарського і технологічно пов'язаного з ним промислового виробництва з метою одержання кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини і досягнення більшої економічної вигоди завдяки взаємній матеріальній заінтересованості і відповідальності всіх учасників агропромислового виробництва за кінцеві результати господарювання.

3. Виробничі стратегії. Важливість виробничої стратегії для загального успіху бізнесу і необхідність співвідносити виробничу стратегію із загальною стратегією діяльності компанії.

4. Загальне управління якістю (Total Quality Management – TQM). Всі підприємства втягуються в безперервний процес поліпшення якості товарів і послуг. Ключові методи включають командний підхід, виявлення й усунення проблем, акцент на обслуговування споживача і безперервну роботу зі вдосконалення системи.

5. Гнучкість. Здатність швидко пристосуватися до змін в обсязі попиту, в асортименті і в дизайні виробів стала головним фактором конкурентоспроможності підприємства.

6. Скорочення витрат часу. Зосередження зусиль організації на скороченні часу виконання різних виробничих завдань, щоб підвищити конкурентоспроможність.

Під час розгляду процесів виробництва та переробки молока як сукупності бізнес-процесів окремі підсистеми виступають джерелами, що забезпечують їх реалізацію. Селекція, племінні заводи, переробка, виробництво молока є процесами, при цьому єдність інтересів цих підсистем дає змогу розглядати всю сукупність як єдиний бізнес-процес, мета якого – забезпечення продовольчої безпеки країни щодо такого значущого продукту, як молоко.

Таким чином, стає очевидною необхідність упровадження і реалізації проектів реінжинірингу міжгалузевого рівня, що забезпечують узгоджену і гармонійну реалізацію інтересів і сталий розвиток усіх учасників бізнес-системи молокопродуктового підкомплексу.

Висновки. Таким чином, можна дійти висновку, що впровадження інструментів управління бізнес-процесами, що відповідають умовам гнучкості та адаптивності, в діяльність виробників молока та молокопереробних підприємств має стратегічне значення. У результаті використання досягається прибутковість функціонування всіх пов'язаних учасників, реалізуються потенційні можливості забезпечення стійкого зростання, результатів діяльності виробничих комплексів (підприємств із виробництва та переробки молока). Вони відповідають пріоритетним напрямам державної політики, забезпечують необхідний рівень продовольчої безпеки, що в кінцевому рахунку впливає на економічне, соціальне і демографічне становище країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костенко В.І. Скотарство і технологія виробництва молока та яловичини / В.І. Костенко, Й.З. Сірацький, М.І. Шевченко, Ю.Д. Рубан, Є.І. Адмін. – Київ, «Урожай», 1995. – 470 с.
2. Горелкіна С.Б. Операційний менеджмент в галузі зв'язку: навч. посіб. / С.Б. Горелкіна, І.В. Станкевич, С.М. Стрельчук. – Одеса : ОНАЗ, 2011. – 312 с.
3. Гончаров А.И. Финансовое оздоровление предприятий: теория и практика / А.И. Гончаров. С.В. Барулин. М.В. Терентьева. – М. : Ось-89, 2009. – 542 с.
4. Налоги и налогообложение: учебник / [М.В. Романовский, О.В. Врублевская и др.]; под ред. М.В. Романовского. – [6-е изд.]. – СПб. : Питер, 2007. – 242 с.

5. Брітченко І.Г. Контролінг : навч. посіб. / І.Г. Брітченко, А.О. Князевич. – Рівне : Волинські обереги, 2015. – 280 с.
6. Аутсорсинг в сельском хозяйстве: современная ситуация и анализ перспектив [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.asau.ru/vestnik/2011/3/Economics_Kotlyarov.pdf.
7. Реинжиниринг бизнес-процессов [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Реинжиниринг_бизнес-процессов.
8. Полозова А.Н. Управление бизнес-развитием на основе инструментов реинжиниринга: методологические основы / А.Н. Полозова, Л.В. Брянцева, Р.В. Нуждин, И.С. Лохманова // Сахар. 2007. № 11. С. 32–33.
9. Перевертова Т.А. Совершенствование системы управления предприятием сахарной промышленности на основе инструментов реинжиниринга / Т.А. Перевертова, Н.С. Степанов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-sistemy-upravleniya-predpriyatiem-saharnoy-promyshlennosti-na-osnove-instrumentov-reinzhiniringa.
10. Основные этапы развития науки управления производством. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://helpiks.org/5-95581.html.

REFERENCES:

1. Kostenko V.E., Syatsky J.Z., Shevchenko M.I., Ruban Yu.D., Admin E.I. (1995), Skotarstvo i tekhnolohiya vyrobnytstva moloka ta yalovychyny [Livestock and milk and milk production technology], Kyiv, Ukraine.
2. Gorelkina S.B., Stankevich I.V., Strelchuk S.M. (2011), Operatsiynyy menedzhment v haluzi zv"yazku [Operational management in communications], ONAT, Odessa, Ukraine.
3. Goncharov A.I., Barulin S.V., Terentyev M.V. (2009), Fynansovoe ozdorovlenye predpryyatyy: teoryya y praktyka [Financial Recovery of Enterprises: Theory and Practice], Os-89, Moskow, Russia.
4. Romanovsky M.V., Vrublevskaya O.V. and others Ed. M.V. Romanovsky (2007), Nalohy y nalohooblozhenye [Taxes and taxation], 6th, textbook, St. Petersburg, Russia.
5. Britschenko I.G., Knyazevich A.O. (2015), Kontrolinh : navch. posib. [Controlling: Teaching manual], Volynski oberehy, Rivne, Ukraine.
6. Outsourcing in agriculture: current situation and prospects analysis (2011), available at: http://www.asau.ru/vestnik/2011/3/Economics_Kotlyarov.pdf (Accessed 14 November 2017).
7. Reengineering business processes (2015), available at: https://ru.wikipedia.org/wiki/Реинжиниринг_бизнес-процессов (Accessed 10 November 2017).
8. Polozova A.N., Bryantseva L.V., Nuzhdin R.V., Lohmanova I.S. (2007), "Management of business development based on reengineering tools: methodological basis", Nayka, no 11, pp. 32–33.
9. Perevertova T.A., Stepanov N.S. (2014), "Perfection of the enterprise management system of the sugar industry on the basis of the tools of reengineering", [Online], available at: https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-sistemy-upravleniya-predpriyatiem-saharnoy-promyshlennosti-na-osnove-instrumentov-reinzhiniringa (Accessed 10 November 2017).
10. The main stages of the development of the science of production management (2005), available at: http://helpiks.org/5-95581.html (Accessed 21 November 2017).

Kolomiiets O.P.
Postgraduate Student
Department of Marketing, Entrepreneurship and Organization of Production,
V.V. Dokuchayev Kharkiv National Agrarian University

THEORETICAL ASPECTS OF THE IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF MILK PRODUCTION AND PROCESSING

Aggravation of the problems of providing food products to the world's population, increasing the processes of globalization require further development of the modern agro-industrial complex and the search for new ways of development.

The role and place of enterprise management, the content of management activities and methods of its implementation have repeatedly undergone significant changes when management was considered as a special type of activity carried out at the enterprise.

Despite the considerable research efforts of scientists in the field of research on the dairy industry, management and processing of milk require additional searches.

The development period of the management has undergone an intensive path. It is accepted to allocate several stages of its development, which corresponds to its own school of management. It becomes clear that the use of the main functional groups of management processes in the dairy industry will be ineffective in using traditional management tools and concepts at an innovative stage.

Traditional methods of managing dairy industries are based on the understanding of the management process as a set of general managerial decisions, the implementation of which will ensure the achievement of the goal. Thus, milk producers and processors working in the agro-food sector should formulate a management system based on flexible modular systems. Important factors in the formation of such a system are innovation and time.

In this regard, the most promising tools for managing business processes that meet the conditions of flexibility and adaptability to market conditions are: outsourcing, reengineering, globalization, integration, production strategies, Total Quality Management, flexibility, time reduction.

УДК 338:48

Мілінчук О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

ТУРИЗМ НА ПРИРОДООХОРОННИХ ТЕРИТОРІЯХ: ПЕРСПЕКИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальним питанням розвитку туризму на природоохоронних територіях України з урахуванням законодавчих особливостей щодо організації, охорони і використання територій та об'єктів природно-заповідного фонду. Проаналізовано та систематизовано інформацію про види, кількість та площу природоохоронних територій, можливість їх використання у рекреаційній діяльності. Досліджено стан провадження туристичної діяльності в межах вітчизняних природоохоронних територій. Окреслено фактори впливу туризму на навколишнє середовище. Запропоновано шляхи розвитку туризму в межах природоохоронних територій України.

Ключові слова: природоохоронні території, туризм, сталий розвиток, екотуризм, національний природний парк.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам развития туризма на природоохранных территориях Украины с учетом законодательных особенностей организации, охраны и использования территорий и объектов природно-заповедного фонда. Проанализирована и систематизирована информация о видах, количестве и площади природоохранных территорий, возможность их использования в рекреационной деятельности. Исследовано состояние ведения туристической деятельности на отечественных природоохранных территориях. Определены факторы влияния туризма на окружающую среду. Предложены пути развития экологического туризма в Украине.

Ключевые слова: природоохранные территории, туризм, устойчивое развитие, экотуризм, национальный природный парк.

ANNOTATION

The article is devoted to the topical issues of the tourism development within the nature protected areas in Ukraine taking into account the legislation framework of organization, protection and limits to conduct activities on nature areas. The information on species, quantity and square of nature protected territories, the possibility of their use in recreation activities was analyzed and systematized. The state of conducting tourist activity on the national nature protected territories has been studied. Factors influencing tourism on the environment are determined. Ways of development of ecological tourism in Ukraine are offered.

Key words: natural reserve areas, tourism, sustainable development, national nature park.

Постановка проблеми. Унікальні природні об'єкти України, відвідати які хотіли б не тільки вітчизняні, а й іноземні гості, є базою для формування туристичних продуктів. Виважене поєднання природоохоронних об'єктів для їх використання в туристичних цілях сприяє як збереженню природи, так і створенню нових робочих місць, об'єднанню місцевих громад, їх збалансованому соціально-економічному розвитку [6, с. 86]. Це підтверджують дані Світової організації туризму (ЮНВТО), відповідно до яких у структурі світового туристичного потоку відвідування природоохоронних територій з туристичною метою виросло з 2% у 1980 р. до 20% у 2009 р. і продовжує зростати [10, с. 2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням стану розвитку туризму на природоохоронних територіях або екотуризму займалися такі вітчизняні науковці, як В.В. Бондар, Я.Л. Ганжа, Г.В. Вартанян, В.І. Вишневський, О.Ю. Дмитрук, Г.М. Заваріка, Г.О. Сорокіна, Л. Теодорович та інші. Проте актуальні теоретичні та практичні питання використання потенціалу туристської діяльності на природоохоронних територіях або екотуризму недостатньо розкриті в науковій літературі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Історично термін «екотуризм» був упроваджений з метою описати феномен туризму, що базується на використанні природно-рекреаційних туристичних ресурсів (англ. "nature-based tourism"). Вперше сформулював термін «екотуризм» мексиканський вчений Хектор Себаллос-Ласкурайн у 80-х рр., а саме як подорож до відносно непорушної чи незабрудненої природної території з визначеними цілями навчання, милування, отримання задоволення від споглядання сцен дикої природи і від культурних проявів (теперішніх та минулих), що знаходяться на цій території [9]. Цей підхід до визначення терміна «екологічний туризм» став основою для подальших формулювань. У цьому дослідженні екотуризм також буде розглядатися як вид туризму, основою якого є відвідування природних територій.

Західна Європа і Північна Америка переживають екотуристичний бум. В Україні, навпаки, попит на екологічні тури поки що незначний. Причинами цього є недостатня інформованість населення про цей напрям туризму, його можливості та переваги; нерозвиненість туристичної інфраструктури; низький рівень сервісу; проблеми безпеки тощо [6, с. 86]. Питання про те, які складники природно-заповідного фонду в Україні мають законодавчі підстави здійснювати рекреаційні та туристичні види діяльності, чи можуть природоохоронні території стати партнерами туристичних підприємств під час розроблення, розвитку та просування туристичних продуктів, потребують більш глибокого розкриття.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення актуальних питань та можливостей розвитку туристичної діяльності на територіях вітчизняного природно-заповідного фонду, дослідження практичних проблем та перспектив розвитку туризму в межах природоохоронних територій.

Викладення основного матеріалу. Природоохоронні території у всьому світі використовуються для організації екотуристичної діяльності. В Україні, згідно зі ст. 9 Закон України «Про природно-заповідний фонд України», «території та об'єкти природно-заповідного фонду (ПЗФ) використовуються у природоохоронних цілях; у науково-дослідних цілях; в оздоровчих та інших рекреаційних цілях; для потреб моніторингу навколишнього природного середовища» [4]. Таким чином, одним із видів діяльності ПЗФ в Україні, як і в багатьох інших країнах, є рекреаційна діяльність. Заповідними територіями та об'єктами природного походження є природні заповідники, біосферні заповідники, національні природні парки, регіональні ландшафтні парки, заказники, пам'ятки природи, заповідні урочища. Штучно створені об'єкти –ботанічні сади, дендрологічні парки, зоологічні парки, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва [ст. 3, 4]. Загалом виокремлюють 11 категорій об'єктів ПЗФ. Проте не на всіх об'єктах ПЗФ надають рекреаційні послуги, зокрема екскурсійні. Розглянемо види ПЗФ та можливості реалізації рекреаційної/туристської діяльності в межах кожного в табл. 1.

Як видно із табл. 1, в таких об'єктах природно-заповідного фонду, як біосферні заповідники, національні природні парки та регіональні ландшафтні парки можливо надавати туристські послуги. У ботанічних садах, дендропарках, зоопарках та парках-пам'ятках садово-паркового мистецтва також можуть створюватись умови для ведення рекреаційної діяльності.

На питання, бути чи не бути екологічному туризму в природних заповідниках, Закон дає негативну відповідь, також багато представників наукової громадськості наполягають, що це є неприйнятним. Наводиться і такий аргумент: «історично українські заповідники йшли по особливому шляху, який не передбачав самої можливості екотуризму. Так було заведено завжди, на їх території припустимі лише наукові дослідження» [3, с. 91]. При цьому управління територіями та об'єктами ПЗФ здійснюється спеціальними адміністраціями, які очолюють керівники з екологічною, біологічною або географічною освітою, відповідно зацікавлені в розвитку наукової діяльності, а не туристичної. Є й протилежні ситуації, наприклад, у Хомутовському степу з ініціативи дирекції заповідника в заповідній зоні була споруджена альтанка для відпочинку, а в Кам'яних могилах – культові споруди, а також довгий час влаштовувалося масове свято – День прийому в козаки. У Карадазькому заповіднику постійно порушується порядок проведення екскурсійної діяльності, в Ялтинському гірсько-лісовому заповіднику на Ай-Петрі незаконно споруджений розважальний центр [3, с. 93].

За даними Державної служби статистики України, у 2016 р. нараховується 8245 об'єктів ПЗФ загальною площею 4318,2 тис. га, або 7,2% загальної площі країни. В Україні діють 5 біосферних заповідників, 49 національних природних та 81 регіональний ландшафтний парк [2], численні заказники, дендропарки, де створено понад 150 екологічних стежок, 43 еколого-інформаційні центри, 36 музеїв природи та сотні спеціально облаштованих місць для відпочинку. В розрізі регіонів найбільша частка площ, відведених на заповідники та національні природні парки, припадає на Херсонську (14,5%, або 290,6 тис. га), Хмельницьку (13,5%, або 270,1 тис. га) та Київську області (12,2%, або 244,2 тис. га), найменша – на Дніпропетровську область (0,2%, або 3,8 тис. га) [2].

Найвідомішими об'єктами ПЗФ, які відвідують туристи, є п'ять біосферних заповідників, а саме Чорнобильський радіаційно-екологічний біосферний заповідник (Київська область), біосферний заповідник «Асканія-Нова» (Херсонська область), Дунайський біосферний заповідник (Одеська область), Чорноморський біосферний заповідник (Херсонська, Миколаївська області), Карпатський біосферний заповідник (Закарпатська область); а також такі національні природні парки, як НПП «Медобори» (Тернопільська область), НПП «Кременецькі гори» (Тернопільська область), НПП «Дністровський каньйон» (Тернопільська область), природний заповідник Горгани (Івано-Франківська область), Карадазький заповідник (АР Крим), Шацький національний природний парк (Волинська область), НПП «Голосіївський» (м. Київ); дендропарки «Софіївка» (Черкаська область) та «Олександрія» (Київська область), інші.

За даними Державної служби статистики України, щороку об'єкти ПЗФ відвідують мільйони туристів та екскурсантів. Водночас точні відомості про це відсутні, оскільки відвідання більшості таких об'єктів не потребує будь-яких погоджень і є безкоштовним. До найбільш відвідуваних належать національні природні парки «Голосіївський», «Карпатський», «Шацький», «Кременецькі гори», «Святі Гори» та ін. Щоправда, в останніх більшість відвідувачів є паломниками Почаївської Лаври та Святогірської Лаври відповідно. Великою є кількість відвідувачів дендрологічних парків «Софіївка» та «Олександрія», деяких ботанічних садів [1, с. 78].

Кількість штатних працівників в установах ПЗФ України приблизно становить 4,5 тис. осіб. Кожен біосферний заповідник та національний природний парк має у своєму складі науковий, еколого-освітній та рекреаційний підрозділи, в яких працюють висококваліфіковані спеціалісти. Крім традиційних видів туристичних послуг, вони організовують нові для України, але дуже популярні в країнах Європи, Америки, Африки, а також в Австралії види відпочинку – спостереження за птахами, фотополювання, волонтерський туризм та ін. [6, с. 87]. Згідно зі ст. 47 Закону України «Про природно-заповідний фонд», кошти, отримані об'єктами ПЗФ від наукової, природоохоронної, туристсько-екскурсійної, рекламно-видавничої та іншої діяльності в межах заповідних територій та об'єктів, що не суперечать їх цільовому призна-

Таблиця 1

Характеристика видів природно-заповідного фонду та можливість реалізації рекреаційних цілей у межах кожного

Вид природно-заповідного фонду	Характеристика	Можливість провадження туристської діяльності
1. Природні заповідники [стаття 15, 4]	є природними, науково-дослідними установами загальнодержавного значення, що утворюються з метою збереження у природному стані типових або унікальних для цієї ландшафтної зони природних комплексів.	Не визначено.
2. Біосферні заповідники [стаття 17, 4]	Є природними, науково-дослідними установами загальнодержавного значення, що утворюються з метою збереження у природному стані найбільш типових природних комплексів біосфери.	Рекреаційна діяльність відповідно до зонування (дозволена у зоні антропогенних ландшафтів).
3. Національний природний парк [стаття 20, 4]	Є природоохоронною, рекреаційною, культурно-освітньою, науково-дослідною установою загальнодержавного значення, що створюється з метою збереження, відтворення й ефективного використання природних комплексів та об'єктів, які мають особливу природоохорнну, оздоровчу, історико-культурну, наукову, освітню та естетичну цінність.	Рекреаційна діяльність відповідно до зонування: в зоні регульованої рекреації проводяться короткостроковий відпочинок та оздоровлення населення, огляд мальовничих і пам'ятних місць; у цій зоні дозволяється влаштування та обладнання туристських маршрутів і екологічних стежок; зона стаціонарної рекреації – призначена для розміщення готелів, мотелів, кемпінгів, інших об'єктів обслуговування відвідувачів парку; тут забороняється будь-яка господарська діяльність, що не пов'язана з цільовим призначенням цієї функціональної зони або може шкідливо вплинути на стан природних комплексів.
4. Регіональні ландшафтні парки [стаття 23, 4]	Є природоохоронними, рекреаційними установами місцевого чи регіонального значення, що створюються з метою збереження в природному стані типових або унікальних природних комплексів та об'єктів, а також забезпечення умов для організованого відпочинку населення.	Забезпечує створення умов для ефективного туризму, відпочинку та інших видів рекреаційної діяльності в природних умовах з додержанням режиму охорони заповідних природних комплексів і об'єктів.
5. Заказники [стаття 25, 4]	Є природними територіями (акваторіями) з метою збереження і відтворення природних комплексів чи їх компонентів.	Не визначено.
6. Пам'ятки природи [стаття 27, 4]	Окремі унікальні природні утворення, що мають особливе природоохоронне, наукове, естетичне, пізнавальне і культурне значення, з метою збереження їх у природному стані.	Не визначено.
7. Заповідні урочища [стаття 29, 4]	Це лісові, степові, болотні та інші відокремлені цілісні ландшафти, що мають важливе наукове, природоохоронне і естетичне значення, з метою збереження їх у природному стані.	Не визначено.
8. Ботанічні сади [стаття 31, 4]	Є науково-дослідними природоохоронними установами, метою діяльності яких є створення, поповнення та збереження ботанічних колекцій, ведення наукової, навчальної та освітньої роботи.	Рекреаційна діяльність відповідно до зонування: експозиційна зона передбачає відвідування в порядку, що встановлюється адміністрацією ботанічного саду.
9. Дендрологічні парки [стаття 33, 4]	Є науково-дослідними природоохоронними установами, метою діяльності яких є збереження і вивчення у спеціально створених умовах різноманітних видів дерев і чагарників та їх композицій для найбільш ефективного наукового, культурного, рекреаційного та іншого використання.	Рекреаційна діяльність відповідно до зонування.
10. Зоологічні парки [стаття 35, 4]	Є природоохоронними культурно-освітніми та науково-дослідними установами, які створюються з метою організації екологічної освітньо-виховної роботи, створення експозицій рідкісних, екзотичних та місцевих видів тварин, збереження їх генофонду, вивчення дикої фауни і розроблення наукових основ її розведення у неволі.	Рекреаційна діяльність відповідно до зонування, зокрема рекреаційна зона призначена для організації відпочинку та обслуговування відвідувачів парку.
11. Парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва [стаття 37, 4]	Є природоохоронними рекреаційними установами, метою яких є охорона цінних зразків паркового будівництва та їх використання в естетичних, виховних, наукових, природоохоронних та оздоровчих цілях.	На території парків-пам'яток садово-паркового мистецтва забезпечується проведення екскурсій та масовий відпочинок населення.

Джерело: узагальнено за даними [4]

ченню, є їх власними коштами [4]. Ці кошти можуть використовуватися для розвитку цих територій, а отже, доцільною є диверсифікація господарської діяльності (зокрема, впровадження туристсько-екскурсійної).

Прикладом типових проблем у розвитку екотуризму на території національних природних парків (НПП) є: різне підпорядкування і відповідно відсутність єдиної стратегії управління та розвитку установ НПП; низький рівень заробітних плат і низька мотивація співробітників установ; недостатній рівень фінансування з боку держави, відсутність коштів на розвиток інфраструктури, неможливість займатися розвитком інфраструктури за межами території установ НПП; несприйняття місцевими адміністраціями та органами місцевого самоврядування установ НПП, небажання співпрацювати; відсутність розуміння, як розвивати туризм, із боку співробітників установ НПП; елементарне небажання працювати. Негативними прикладами відсутності правильно організованого екотуризму є НПП «Дністровський каньйон», НПП «Черемоський» (збір грошей з туристів без облаштування стоянок); НПП «Шацький» (відсутність діяльності, спрямованої на розвиток будь-якого іншого виду туризму, крім пасивно-відпочинкового); НПП «Джарилгач» (неможливість активно розвивати туризм через категоричне несприйняття місцевим населенням та місцевими органами влади); ПЗ «Медобори» (вирубка лісу) [6, с. 87].

При цьому взаємовигідна співпраця туроператорів, природоохоронних установ (спеціальні адміністрації біосферних заповідників, НПП, регіональних ландшафтних парків) та інших природоохоронних організацій дасть змогу уникнути необґрунтованого будівництва малих ГЕС, знищення порогів і можливостей для розвитку водного туризму; уникнути масштабної вирубки лісу, дасть змогу ефективно розвивати мережу природно-заповідного фонду. Сьогодні до природно-заповідного фонду України належить 7,2% території, ця цифра у 2020 р., згідно із Законом України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», становитиме 15% [5], а отже, попереду багато роботи з упровадження та популяризації екологічного туризму на вітчизняних природоохоронних територіях [6, с. 88].

Висновки та перспективи подальших досліджень. В Україні туристська діяльність дозволена та практикується в межах відповідних зон таких природоохоронних територій, як біосферні заповідники, природні національні парки, регіональні ландшафтні парки. На жаль, дотепер вітчизняні туристи, відвідуючи об'єкти ПЗФ, часто порушують принципи екологічної поведінки та, як наслідок, негативно впливають на мисливську і харчову поведінку диких тварин; моторні човнові екскурсії та незаконний вилов риби зменшують популяцію риб; відбуваються пожежі з вини відвідувачів, засмічення природоохоронних територій, витоптування туристами трав'яного покриву тощо. Недостатньо розвинений і освітній аспект вітчизняного екотуризму, часто екскурсія або тур спрямовані тільки на демонстрацію визначних пам'яток або екзотичних «чудес» природи, а не на розуміння екологічних проблем та активне їх вирішення [8, с. 321]. На думку автора, позитивний приклад розвитку екотуризму в Україні можливий за умови регламентації туристичної діяльності з метою додержанням режиму охорони природно-заповідних компонентів та об'єктів. Екотуристичні маршрути доцільно проводити за прокладеними та маркованими екостежками під керівництвом професійного гіда, що в перспективі дасть змогу підняти рейтинг заповідної справи, підвищить соціальну значущість заповідників та, як наслідок, сприятиме їх визнанню населенням і органами влади в регіонах. Крім того, провадження рекреаційної діяльності в природних заповідниках може упередити незаконне ними використання природних ресурсів.

Подальшим напрямом досліджень є вивчення й аналіз світового досвіду управління природоохоронними територіями та формування прикладних порад щодо запровадження позитивних механізмів управління (в тому числі екотуристичною діяльністю) у вітчизняну практику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишневський В.І. Екологічний туризм: навчальний посібник / В.І. Вишневський. – К. : Інтерпрес ЛТД, 2015. – 140 с.
2. Довкілля України за 2016 рік. Статистичний збірник // Державна служба статистики України // [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Заваріка Г.М. Туризм на охоронних природних територіях // Г.М. Заваріка / Географія та туризм. – 2014. – № 28. – С. 90–97.
4. Закон України «Про природно-заповідний фонд України» від 16 червня 1992 р. №2456-XII [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-12.
5. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21 грудня 2010 року № 2818-VI [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2818-17.
6. Мілінчук О.В. Туризм в національних природних парках: проблеми та можливості : зб. матер. III Всеукр. наук.-практ. конф. [«Сучасні інструменти реалізації практичного менеджменту, маркетингу та логістики: особливості застосування в глобальному конкурентному середовищі»] (м. Житомир, 17–19 грудня 2015 р.) – Житомир : ЖДТУ, 2015. – С. 86–89.
7. Сорокіна Г.О. Екологічний туризм : навч. посібник / Г.О. Сорокіна; Держ. закл «Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка». – Луганськ : Вид-во ДЗ «ЛНУ ім. Тараса Шевченка», 2013. – 206 с.
8. Теодорович Л. Екологічний туризм у НПП України: теоретичні та практичні аспекти / Лариса Теодорович // Вісник Львівського університету. Серія географічна. – 2013. – Випуск 41. – С. 318–330.
9. Ceballos-Lascuraín H. El Futuro del Ecoturismo // Revista México (Enero). – 1987. – С. 13–14.
10. Newsome D., Moore S.A., Dowling R.K. Natural area tourism: Ecology, impacts and management. – Channel view publications, 2012. – T. 58.

REFERENCES:

1. Vyshnevky, V.I. (2015), Ekologichny turyzm [Ecological tourism], Interpress LTD, Kyiv, Ukraine.
2. State Statistics Service of Ukraine (2017), Statistical report "Environment in Ukraine in 2016 year", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Zavarika G.M. (2014), "Tourism in natural reserve areas", Geography&Tourism, no. 28, pp. 90–97.
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (1992), The Law of Ukraine "About natural reserve areas in Ukraine", available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-12 (Accessed 18 December 2017).
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Law of Ukraine "About the Main aspects (strategy) of state ecological policy in Ukraine till 2020", available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2818-17 (Accessed 18 December 2017).
6. Milinchuk O.V. (2015), "Tourism in national nature parks: problems and potential", Proc. 3th Ukr. Sient.-Pract. Conf. "Modern instruments to realize management, marketing and logistics: features of their using in global competitive environment". Zhytomyr, 2015, pp. 86–89.
7. Sorokina G.O. (2013), Ekologichny turyzm [Ecological tourism], State enterprise "Lugansk National University named by Taras Shevchenko", Lugansk, Ukraine.
8. Teodorovych L. (2013), "Ecological tourism in national nature parks in Ukraine: theoretical and practical aspects", Lviv University Herald, Geographical chapter, vol. 41, pp. 318–330.
9. Ceballos-Lascuraín H. (1987). El Futuro del Ecoturismo. Revista México (Enero), 13-14.
10. Newsome D., Moore S.A. & Dowling R.K. (2012). Natural area tourism: Ecology, impacts and management (Vol. 58). Channel view publications.

Milinchuk O.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management of Organizations and Administration,
Zhytomyr State Technological University

NATURAL AREA TOURISM: PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article is devoted to the topical issues of the tourism development within the natural reserve areas in Ukraine taking into account the legislative framework of nature protection and limits in conducting activities on natural areas. The information on species, quantity, and area of natural objects and protected areas, the possibility of their use in recreation activities is analysed and systematized with a purpose to gain a deeper understanding of the general features of natural area tourism, its current state and perspectives to be developed in Ukraine.

The article is based on a legislation analysis of natural reserves in Ukraine, on web-based content analysis of Ukrainian state institutions' web-sites and on statistical analysis of key figures of protected areas' development.

The state of conducting tourist activities on the national protected areas is studied and factors of tourism influence on the environment are determined in the article. According to the data of the State Statistics Service in 2016, there were 8245 objects of nature reserve areas that cover 7.2% of the total territory of Ukraine. There are 5 biosphere reserves, 49 national nature parks, and 81 regional landscape parks and other types of natural areas. Ways of development of ecological tourism on those territories are offered in the article.

The analysed data shows the specific features of ecotourism in Ukraine and identifies the focusing of Ukrainian legislation on the regulation of nature-based tourism activities within the biosphere reserves, national nature parks, and regional landscape parks. The article presents the Ukrainian experience of organizing nature-based tourism activities and may be interesting for those who plan to visit Ukrainian natural reserve areas or those who study specific features of ecotourism business in Ukraine.

УДК 338.005:633.1:631.53.01

Орлов В.В.
здобувач
Інституту рослинництва імені В.Я. Юр`єва
Національної академії аграрних наук України

МОДЕРНІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОГО ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР НА ОСНОВІ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

АНОТАЦІЯ

Обгрунтовано модернізацію організаційно-економічного механізму підвищення ефективності виробництва насіння на основі моделювання та прогнозування його складників. Запропоновано науково-методичний підхід до оцінки ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій на основі кореляційно-регресійного моделювання, що, на відміну від наявних, враховує рангову кореляцію між ефектом факторозабезпеченості й ефектом факторовіддачі та дає змогу встановити вплив на рівень рентабельності окремих складників організаційно-економічного механізму (зокрема, технологічних, ресурсних та фінансових компонентів виробничого процесу).

Ключові слова: насіння високих генерацій, кореляційно-регересійна модель, організаційно-економічний механізм, ефективність, управління, рентабельність.

АННОТАЦИЯ

Обоснована модернизация организационно-экономического механизма повышения эффективности производства семян на основе моделирования и прогнозирования его составляющих. Предложен научно-методический подход к оценке эффективности производства семян зерновых культур высоких генераций на основе корреляционно-регрессионного моделирования, что, в отличии от существующих, учитывает ранговую корреляцию между эффектом факторообеспеченности и эффектом фактороотдачи и позволяет установить влияние на уровень рентабельности отдельных составляющих организационно-экономического механизма (в том числе технологических, ресурсных и финансовых компонентов производственного процесса).

Ключевые слова: семена высоких генераций, корреляционно-регерессионная модель, организационно-экономический механизм, эффективность, управление, рентабельность.

ANNOTATION

Modernization of the organizational and economic mechanism of increasing seed production efficiency on the basis of modeling and forecasting of its components is grounded.

The scientific and methodical approach to efficiency estimation of seed production of high generations grain crops on the basis of correlation and regression modeling is proposed, which, in contrast to the existing ones, takes into account the rank correlation between the effect of factor support and the effect of factor return and allows to determine the impact on the profitability level of the individual components of the organizational and economic mechanism, in particular technological, resource and financial components of the production process.

Key words: high generation seeds, correlation and regression model, organizational and economic mechanism, efficiency, management, profitability.

Постановка проблеми. Актуалізуються питання підвищення ефективності насінництва в сучасних організаційно-економічних умовах, результатом якого є використання сучасних сортів рослин та виробництво насіння високих генерацій, яке за своїми характеристиками значно випереджає наявні аналоги. Водночас найбільшу цінність для забезпечення продовольчої безпеки має виробництво саме зернових культур, яке в Україні є традиційним джерелом задоволення як внутрішнього попиту, так і експорту держави. Зерно є однією з найбільш стратегічно значущих культур у світі та Україні, виробництво якої нарощує продовольчі ресурси і визначає ефективність розвитку агропромислового комплексу загалом.

У зв`язку з цим дослідження проблематики підвищення ефективності виробництва насіння високих генерацій як організаційно-економічного механізму з урахуванням впливу факторів мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні аспекти та ефективність розвитку рослинництва в Україні (зокрема, виробництва насіння високих генерацій) досліджувалися чисельною плеядою вітчизняних учених, серед яких значний внесок зробили В.Г. Андрійчук, О.В. Захарчук, Г.М. Калетнік, М.В. Калінчик, С.М. Кваша, В.В. Кириченко, Л.Н. Кобизєва, В.В. Липчук, М.В. Присяжнюк, П.Т. Саблук, О.В. Ульянченко, В.Й. Шиян, О.В. Шубравська. Кореляційно-регресійне моделювання як інструмент оцінки взаємозв`язків між економічними явищами та процесами глибоко досліджене такими вченими, як В.К. Горкавий, І.І. Єлісєєва, М.Л. Рєпова, Р.А. Шмойлова, М.М. Юзбашев, В.В. Ярова [1–5] тощо. Незважаючи на наявність численних праць та наукових розробок щодо різних аспектів розвитку насінництва, відсутні комплексні шляхи удосконалення галузі як організаційно-економічного механізму підвищення ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій в єдиному системному підході.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення напрямів модернізації організаційно-економічного механізму підвищення ефективності виробництва насіння на основі кореляційно-регресійного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційно-економічний механізм є багатокомпонентною сукупністю взаємозв`язків між окремими явищами, процесами та факторами зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, управління якими має на меті підвищення ефективності діяльності. З позиції виробництва насіння високих генерацій вбачаємо необхідність модернізувати управлінські підходи до реалізації організаційно-економічного механізму підвищення ефективності виробництва насіння, які мають відбуватися на стратегічному та тактичному рівні із обов`язковим аналізом реалізації таких заходів і врахуванням їх результатів у майбутньому (рис. 1).

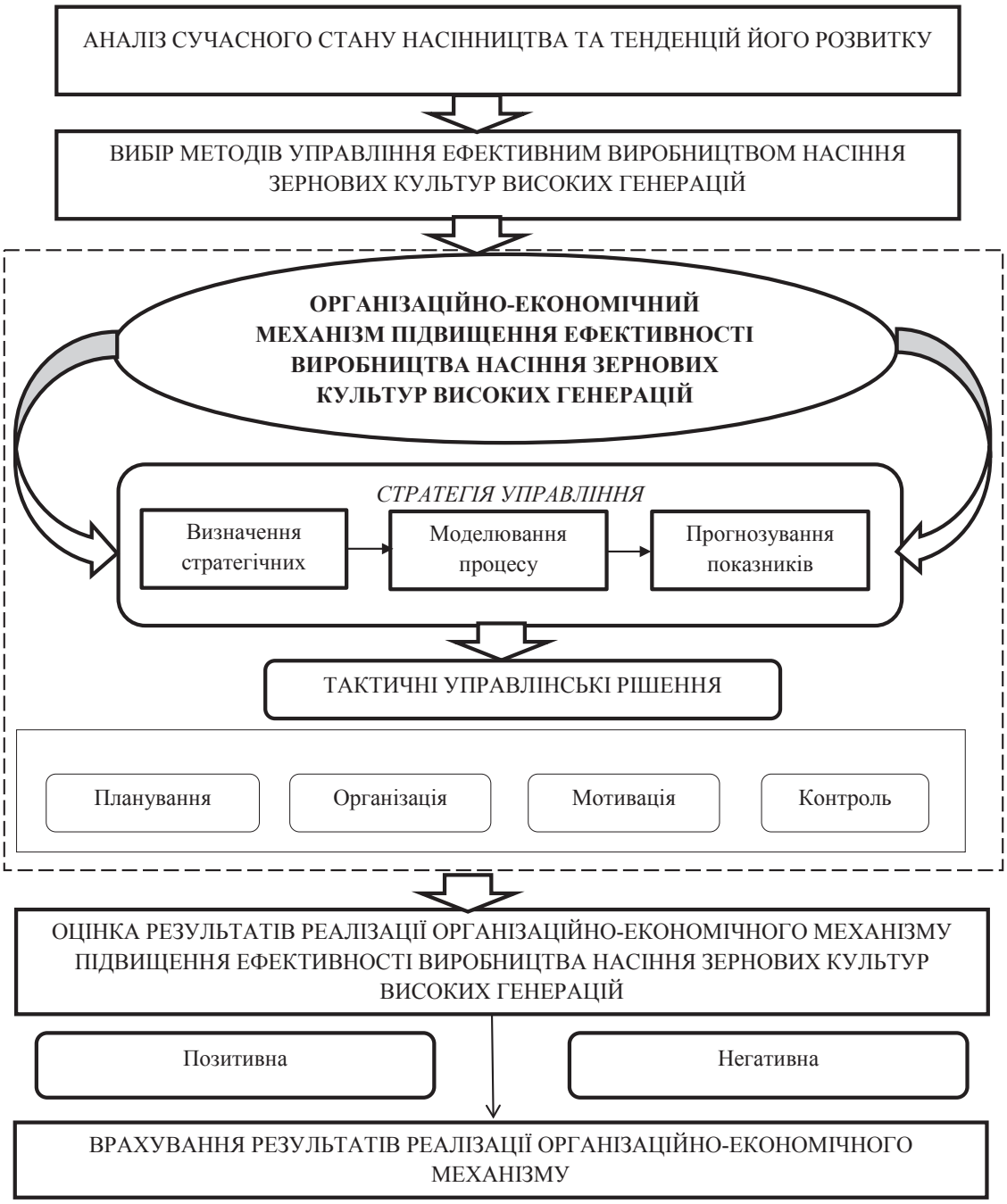

Рис. 1. Структурна модель управління модернізованим організаційно-економічним механізмом підвищення ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій

Джерело: власна розробка

Залежність результативних ознак від складного комплексу факторів можна вивчати за допомогою багатьох методів, головними з яких є аналітичне групування і кореляційний метод.

Суттєва відмінність методу кореляційно-регресійного аналізу від групування полягає в тому, що кореляційно-регресійний аналіз дає змогу поділити вплив комплексу факторних ознак, аналізувати різні сторони складної системи взаємозв'язків. Якщо метод комбінованого аналітичного групування, як правило, не дає можливості аналізувати більше трьох факторів, то кореляційний метод за обсягу сукупності близько 100 одиниць дає змогу провести аналіз системи із 8–10 факторів і поділити їх вплив.

Проте кореляційно-регресійний метод також має свої особливості, обмеження і протиріччя, які полягають у тому, що забезпечити окрему оцінку кожного з факторів складно. З одного боку, ідеал кореляційних методів – це вимірювання чистого впливу кожного з факторів. З іншого – таке вимірювання можливе за відсутності зв'язків між факторами або за відсутності варіації ознак.

Для дослідження залежності ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій від варіації факторів виробни-

цтва у державних господарських формуваннях мережі НААН України ($N=65$) у 2015 р. нами використано кореляційно-регресійний метод. Як результативну ознаку обрано рівень рентабельності насіння зернових культур високих генерацій (y, %). Кількість факторів ($p=9$) встановлено за формулою ($6p \leq N$) [1].

Таким чином, до множинної кореляційно-регресійної моделі рентабельності насіння зернових культур високих генерацій (y) у сукупності спеціалізованих державних насіннєвих господарських формувань мережі НААН України N=65 у 2015 р. було включено такі дев'ять факторів:

x_1 - матеріальні витрати, які увійшли до собівартості насіння, у розрахунку на 100 га посівів зернових культур, тис. грн.;

x_2 – середня ціна реалізації 1 ц насіння зернових культур високих генерацій, грн.;

x_3 – затрати праці на 1 ц насіння зернових культур (трудомісткість), люд.-год./ц;

x_4 – витрати на оплату однієї людино-години прямих затрат праці на виробництві зернових культур (оплата однієї людино-години), грн.;

x_5 – частка виручки від реалізації насіння озимої пшениці у структурі чистого доходу галузі рослинництва, %;

x_6 – земленавантаження, га на 1 особу;

x_7 – валова продукція сільського господарства на 1 працівника (вартісний показник продуктивності праці), тис. грн.

x_8 – урожайність товарного зерна, ц/га;

x_9 – середньорічна вартість активів на 1 працівника (фондоозброєність), тис грн.

Синтезована за рівнянням прямої лінії економетрична модель залежності між варіацією рентабельності насіння зернових культур високих генерацій та варіацією включених до моделі факторів по державних господарських формуваннях мережі НААН України у 2015 р. має такий вид:

$$y_{1...n} = -0{,}051x_1 + 0{,}866x_2 - 11{,}023x_3 + \\ + 0{,}314x_4 + 0{,}371x_5 + 0{,}348x_6 - 0{,}113x_7 + \\ + 3{,}152x_8 + 0{,}028x_9 - 248{,}492 \quad (1)$$

Аналіз знаків при коефіцієнтах регресії дає змогу дійти висновку, що зростанню рівня рентабельності насіння зернових культур високих генерацій сприяють збільшення середньої ціни реалізації, витрат на оплату однієї людино-години на виробництві зернових культур (поліпшення рівня матеріального стимулювання), частки виручки від реалізації насіння озимої пшениці у структурі товарної продукції, урожайності товарного зерна і зростання рівня концентрації сільськогосподарського виробництва (опосередкованими показниками якого є земленавантаження, фондоозброєність працівників). Цілком логічними можна вважати від'ємні значення коефіцієнтів умовно-чистої регресії при x_1 (матеріальні витрати, що увійшли до собівартості насіння, у розрахунку на 100 га посівів зернових культур) і при x_3 (затрати праці на 1 ц насіння). Сигналом про несприятливу ситуацію є від'ємний знак при коефіцієнті регресії x_7, який вказує на зменшення рівня рентабельності насіння зернових культур за зростання продуктивності праці.

Узагальнимо оцінки параметрів множинної лінійної кореляційно-регресійної моделі рентабельності насіння зернових культур високих генерацій для спеціалізованих державних насіннєвих господарських формувань мережі НААН України у таблиці 1.

Таким чином, синтезоване за прямолінійною функцією рівняння множинної регресії рентабельності насіння зернових культур високих генерацій для державних господарських фор-

Таблиця 1

Оцінка параметрів лінійної множинної кореляційно-регресійної моделі рентабельності насіння зернових культур високих генерацій для державних господарських формувань мережі НААН України, 2015 р.

Фактор	Коефіцієнт регресії a_i	t-критерій Стьюдента $t_{0.05}$=2.0211	Коефіцієнт еластичності, E_{x_i}	Q-коефіцієнт	Стандартизований коефіцієнт регресії, β	Частка фактора в загальній варіації, %
x_1	-0,051	-2,02264	-0,1181	-0,0709	-0,166401	1,83
x_2	0,866	5,46398	1,8378	0,3018	0,707023	38,85
x_3	-11,023	-2,33966	-0,1033	-0,0817	-0,191318	3,62
x_4	0,314	0,45082	0,0481	0,0328	0,076798	1,00
x_5	0,371	0,49076	0,0923	0,0362	0,084764	0,02
x_6	0,348	0,71264	0,0802	0,0571	0,133696	0,21
x_7	-0,113	-0,48694	-0,0841	-0,0433	-0,101860	0,57
x_8	3,152	2,91955	0,6391	0,1622	0,379926	4,93
x_9	0,028	0,76916	0,0583	0,0461	0,110007	0,71
Множинний (сукупний) коефіцієнт кореляції, R					0,7194	
Множинний (сукупний) коефіцієнт детермінації, R^2					0,5175	
Скоригований (адаптований) множинний коефіцієнт детермінації					0,4385	
F-критерій Фішера-Снедекора					6,5540	
Середня помилка апроксимації, $\bar{\varepsilon}$					14,8224	

Джерело: власні розрахунки

мувань мережі НААН України (n=65) відповідає вимогам, які висуваються до кореляційно-регресійної моделі системи взаємопов'язаних факторів: має високий коефіцієнт сукупної детермінації (R^2=0,5175); пройшло перевірку на адекватність за F-критерієм Фішера і середньою помилкою апроксимації; фактичні значення t-критеріїв Стьюдента свідчать про статистичну значущість чотирьох включених у модель незалежних змінних.

Доведено, що найбільш суттєвими факторами, що впливають на рівень рентабельності насіння зернових культур високих генерацій, є ціни реалізації насіння зернових культур, урожайність товарного зерна, прямі затрати праці на 1 ц насіння зернових культур і матеріальні витрати, що увійшли до собівартості зерна, у розрахунку на 100 га посівів зернових культур. На їх частку припадає, відповідно, 38,85%, 4,93%, 3,62% і 1,83% загальної варіації рентабельності насіння.

Множинна регресійна модель чистого прибутку у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь може бути використана для практичних цілей і здійснення прогнозів.

З метою встановлення прогнозованого рівня рентабельності насіння як результативної ознаки пропонованої кореляційно-регресійної моделі доведена доцільність розрахувати мінімальні та максимальні її значення, виходячи з показників розрахованих критичних значень довірчих інтервалів за критеріями максимуму та мінімуму. Таким чином, з імовірністю 0,95 можна стверджувати, що прогнозні значення рівня рентабельності насіння зернових культур високих генерацій у державних господарських формуваннях мережі НААН України обчислені згідно з побудованою моделлю, можуть коливатися в межах $y_{1...n} \in \lfloor 77{,}9\%; 264{,}7\% \rfloor$.

Висновки. Виявлено напрями підвищення ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій на основі побудови багатофакторної кореляційно-регресійної моделі. Встановлено, що найбільш суттєвий вплив на рентабельність спричиняє реалізаційна ціна, урожайність товарного зерна, затрати праці та матеріальні витрати на 1 ц продукції. Проте показники концентрації виробництва, розміру ресурсного потенціалу спричинили значно менший вплив, що дає змогу дійти висновку про те, що внутрішній організаційно-економічний механізм спрацьовує не до кінця і має суттєві резерви зростання основних показників розвитку виробництва. Розрахунки дали змогу побудувати прогнози, згідно з якими встановлено критичні межі рентабельності за умови зміни факторів-стимуляторів та дестимуляторів рентабельності виробництва насіння.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горкавий В.К., Ярова В.В. Математична статистика: навчальний посібник. К.: Професіонал, 2004. – 378 с.
2. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: «Финансы и статистика», 2004. – 656 с.
3. Теория статистики: учебник / Под ред. Р.А. Шмойловой. 2-е изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 1998. – 576 с.
4. Эконометрика: практикум / состав. М.Л. Репова; Архангельск: ИПЦ САФУ, 2012. – 48 с.
5. Эконометрика: учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 2002. – 344 с.

REFERENCES:

1. Gorkavy V.K., Yarova V.V. Mathematical statistics: textbook. K .: Professional, 2004. 378 p.
2. Eliseeva I.I., Yuzbashev M.M. General Theory of Statistics: Textbook / Ed. I.I. Eliseeva. 5 th ed., Moscow: Finances and statistics. 2004. 656 p.
3. Theory of statistics: Textbook / Ed. R.A. Shmoilova. 2-nd ed., Moscow: Finance and Statistics, 1998. 576 p.
4. Econometrics: workshop / composition. M.L. Repov; Arkhangelsk: IPC SAFU, 2012. 48 p.
5. Econometrics: Textbook / Ed. I.I. Eliseeva. Moscow: Finance and Statistics, 2002. – 344 p.

Orlov V.V.
Degree Seeking Applicant,
Plant Production Institute named after V. Ya. Yuryev
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

MODERNIZATION OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF GRAIN CROP SEED PRODUCTION ON THE BASIS OF CORRELATION AND REGRESSION MODELLING

Modernization of the organizational and economic mechanism of increasing seed production efficiency on the basis of modelling and forecasting of its components is grounded.

The scientific and methodical approach to the efficiency estimation of seed production of high generations grain crops on the basis of correlation and regression modelling is proposed, which, in contrast to the existing ones, takes into account the rank correlation between the effect of factor support and the effect of factor return and allows determining the impact on the profitability level of the individual components of the organizational and economic mechanism, in particular, technological, resource, and financial components of the production process.

The profitability of high generation grain crop seeds is chosen as an effective indicator. The material costs, which were a part of seed cost price, are included in the factors composition, at a rate of a thousand UAH per 100 hectares of grain crops; the average selling price of 1 cwt of high generation grain crop seeds, UAH; labour costs per 1 cwt of grain crops seeds (labour intensity), man-hour/cwt; expenses for payment of one man-hour of direct labour costs for the production of grain crops (payment of one man-hour), UAH; share of proceeds from sale of winter wheat seeds in the structure of net income of the crop production sector, %; land load, ha per one person; gross agricultural output per one worker (value indicator of labour productivity), thousand UAH; crop capacity of commodity grain, cwt/ha; average annual value of the assets per one worker (capital ratio), thousand UAH.

The expediency of calculating its minimum and maximum values is proved based on the calculated critical values of the confidential intervals according to the criteria of maximum and minimum.

It is established that the most significant impact on profitability is caused by the selling price, crop capacity of commodity grain, labour costs, and material costs per 1 cwt of products. However, the influence of the indicators of production concentration and the size of the resource potential caused much less influence, which allows concluding that the internal organizational and economic mechanism does not work to the end and has significant reserves of growth of the main indicators of production development.

УДК 621

Петраков Я.В.
кандидат економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник
Чернігівського національного технологічного університету

МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ ДО 2035 РОКУ

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано Стратегію розвитку енергетики на період до 2035 року в контексті модернізації електроенергетики. Виявлено нерівномірність етапів її реалізації та суміжну з цим невизначеність щодо досяжності цільових орієнтирів та індикаторів. Проведено критичний аналіз заходів з модернізації електроенергетики в розрізі традиційних та відновлювальних джерел та виокремлено їх переваги та недоліки за smart-критеріями. Оцінено повноту та всеохопність передумов реалізації Стратегії в контексті модернізації електроенергетики та ідентифіковано сценарій помірних інституційних та галузевих трансформацій, що залишає шанс для переходу до ефективних європейських ринків електроенергії.

Ключові слова: модернізація електроенергетики, стратегія розвитку енергетики, інвестиції, інфраструктура.

АННОТАЦИЯ

Проанализирована Стратегия развития энергетики на период до 2035 года в контексте модернизации электроэнергетики. Выявлена неравномерность этапов ее реализации и смежная с этим неопределенность относительно досягаемости целевых ориентиров и индикаторов. Проведен критический анализ мер по модернизации электроэнергетики в разрезе традиционных и возобновляемых источников и выделены их преимущества и недостатки по smart-критериям. Оценена полнота и всеохватность предпосылок реализации Стратегии в контексте модернизации электроэнергетики и идентифицирован сценарий умеренных институциональных и отраслевых трансформаций, что оставляет шанс для перехода к эффективным европейским рынкам электроэнергии.

Ключевые слова: модернизация электроэнергетики, стратегия развития энергетики, инвестиции, инфраструктура.

ANNOTATION

Strategy of energy sector development for the period of up to 2035 has been analyzed in the context of electricity sector modernization. We found inequality of implementation stages and complementary uncertainty to achieve targeted indicators. Critical analysis of suggested measures for electricity sector modernization both from traditional and alternative sources revealed positive and negative aspects under the smart-criteria. Strategy implementation preconditions' comprehensiveness assessment helped to identify the scenario of gradual institutional and sectoral transformations that gives a chance to shift towards the efficient EU electricity markets.

Key words: electricity sector modernization, strategy of energy sector development, investment, infrastructure.

Постановка проблеми. Питання модернізації енергетики в Україні є надзвичайно актуальним як із позиції виконання Угоди про асоціацію з ЄС, збереження довкілля та виконання зобов'язань за Паризькою кліматичною Угодою, так і в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності України за рахунок підвищення енергоефективності та досягнення енергетичної незалежності в частині забезпеченості ресурсами.

Складність питання зумовлена його геополітичним та технологічними вимірами – Україна істотно залежить від імпорту енергетичних ресурсів, а її ВВП є занадто енергоємним порівняно з іншими розвиненими країнами. Одним із ключових секторів енергетики є її електроенергетична галузь, яка займає найбільшу частку в структурі первинного постачання енергії.

У серпні 2017 року Кабінетом Міністрів України було схвалено документ «Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [1] (далі – Стратегія енергетики 2035), яким визначено основні етапи та очікувані результати розвитку енергетики в Україні до 2035 року, що визначає основні передумови, етапи, заходи та очікувані результати модернізації енергетики України. Водночас важлива роль електроенергетики в галузі вимагає детальнішого аналізу положень документу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Реформа енергетики та формування ефективних ринків знаходяться вже тривалий час на порядку денному як України, так і розвинених країн світу. Зокрема, в попередніх дослідженнях автором було оцінено вплив енергетичних податків на поведінку учасників ринку електроенергетики в контексті захисту навколишнього середовища, визначено детермінанти результативності фіскальних та фінансових інструментів у процесі модернізації електроенергетики, а також проведено порівняльний аналіз успішності реформ в енергетиці в країнах ЄС [2–4]. Водночас в ЄС проведено низку досліджень у сфері функціонування та еволюції енергетичних ринків [5–7].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення Стратегії розвитку енергетики на період до 2035 року в контексті модернізації електроенергетики для визначення реалістичності та досяжності запланованих заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим позитивним елементом Стратегії енергетики 2035 є перелік *передумов залучення інвестицій в галузь, до яких віднесено* верховенство права, адаптацію до європейського енергетичного законодавства, деофшоризацію економіки, впровадження стимулюючого регуляторного законодавства, економічно обґрунтовані тарифи, проведення комунікаційної політики для заохочення входу на ринок стратегічних та фінансових інвесторів [1, с. 10].

Імплементацію ЕСУ передбачено здійснити за три основні етапи.

Етап 1 – реформування енергетичного сектору (до 2020 року) – спрямований на реформування енергетичних компаній відповідно до зобов'язань України у межах Договору про заснування Енергетичного Співтовариства, зниження енергоємності ВВП та подальший розвиток ВДЕ. Це сприятиме формуванню конкурентного та інвестиційно привабливого середовища й активізації інституційної інтеграції ОЕС України до енергосистеми ENTSO-E [1, с. 11–12]. На першому етапі очікується досягнути радикального прогресу у сфері ВДЕ через збільшення їх частки у кінцевому споживанні до 11% за рахунок проведення стабільної та прогнозованої політики у сфері стимулювання розвитку ВДЕ та у сфері залучення інвестицій.

Протягом другого етапу – оптимізації та інноваційного розвитку енергетичної інфраструктури (до 2025 року) – будуть запроваджені механізми залучення інвестицій для реалізації програми заміщення потужностей (виведених з експлуатації) новою енергетичною інфраструктурою; а також підвищено рівень корпоративного управління суб'єктів господарювання та їх спроможність використовувати доступні інструменти внутрішнього та зовнішнього ринків капіталу і ресурсів енергетичного ринку України. На цьому етапі планується інтенсивне залучення інвестицій у сектор ВДЕ, розвиток розподіленої генерації (зокрема, розроблення та початок реалізації плану впровадження «розумних» енергетичних мереж (Smart Grids) та створення розгалуженої інфраструктури для розвитку електротранспорту) [1, с. 14]. На етапі II має відбутися:

– інтеграція української енергосистеми із зоною континентальної Європи ENTSO-E в режимі експлуатації;

– повна інтеграція у європейську систему транспортування газу ENTSO-G, подальше поглиблення кооперації з країнами Центральної Європи з метою підвищення надійності поставок енергоносіїв;

– реалізація інвестиційних проектів у межах Національного плану скорочення викидів від великих спалювальних установок;

– формування місцевих систем теплопостачання на основі економічно обґрунтованого врахування потенціалу місцевих видів палива, логістики постачання, регіональної та загальнодержавної енергетичної інфраструктури;

– підвищення ефективності систем централізованого теплопостачання;

– залучення приватних інвестицій [1, с. 13].

Етап 3 – забезпечення сталого розвитку (до 2035 року) – спрямований на інноваційний розвиток енергетичного сектору й будівництво нової генерації. Вибір типу генерації залежатиме від прогнозної цінової кон'юнктури на паливо й інтенсивності розвитку кожного типу генерацій, що сприятиме підвищенню рівня конкуренції між ними; від упровадження смарт-технологій для вирівнювання піків споживання. Водночас ВДЕ розвиватимуться найбільш динамічними темпами порівняно з іншими видами генерації, що дасть змогу збільшити їх частку у структурі ЗППЕ до 25% [1, с. 14–15].

Фундаментальною передумовою формування сприятливого інвестиційного клімату в енергетичному секторі є докорінне покращення ділового клімату в Україні загалом, у тому числі утвердження верховенства права, впровадження незалежного, постійного та дієвого нагляду у сфері конкуренції та швидке запровадження умов ринкового ціноутворення на недискримінаційних засадах.

Для досягнення запланованого протягом етапу III необхідним є:

– формування прозорих та ліквідних енергетичних ринків;

– реалізація Закону України «Про ринок електричної енергії», а також відповідних підзаконних актів, інтеграція української інфраструктури та регуляторно-законодавчої бази з країнами ЄС;

– інтеграція енергетичної інфраструктури України з європейською.

Також необхідною є інтеграція з ENTSO-E та ENTSO-G як із технічної, так і з інституційної та правової позицій. Україна як член Енергетичного Співтовариства проводитиме спільну регуляторну політику з країнами ЄС, а саме удосконалюватиме законодавство, що регулює діяльність енергетичного сектору, з урахуванням вимог *acquis ЄС*.

Інвестиційна привабливість економіки України та передусім енергетичного сектору залишатиметься недостатньою, якщо не буде вжито комплексу заходів, спрямованих на залучення інвестицій, запобігання відтоку вітчизняних капіталів через використання офшорних схем.

У зв'язку з цим Стратегією енергетики 2035 передбачено:

– прозоре формування тактичних рішень, що прогнозовано відповідають визначеним довгостроковим цілям, зазначеним у ЕСУ;

– формування чітких та зрозумілих механізмів державно-приватного партнерства та прозорої регуляції європейського зразка у сфері інвестування в ПЕК;

– створення програм та інвестиційних проектів з метою досягнення визначених у ЕСУ вищих державних пріоритетів, інтересів бізнесу та споживачів енергії;

– наявність зрозумілих механізмів щодо забезпечення адекватної прибутковості інвестованого капіталу;

– застосування зрозумілих механізмів забезпечення більш досконалої конкуренції, включаючи надання доступу третіх сторін до наявної інфраструктури та адекватної прибутковості енергокомпаній з ознаками природної монополії (наприклад, через введення тарифікації за принципами Price Cap Regulation);

– упровадження заходів із забезпечення запобігання витоку капіталу до офшорних зон під

час господарської діяльності в енерго- та газорозподільних компаніях (обленерго, облгази);

– тотальне запровадження прозорих механізмів державних закупівель;

– запровадження законодавства, що стимулюватиме надходження інвестицій в ПЕК, особливо у ВДЕ і підвищення енергоефективності.

Основні орієнтири Стратегії енергетики 2035 щодо модернізації електроенергетики:

1) подальший розвиток ядерного енергетичного сектору на період до 2035 року прогнозується, виходячи з того, що частка атомної генерації в загальному обсязі виробництва електроенергії зростатиме [1, с. 16];

2) зниження енергоємності ВВП до 2035 року порівняно з ВВП (ПКС): від поточних 0,28 т н.е./тис. дол. США до 0,13 (за ПКС); а також створення необхідної енергетичної інфраструктури для подальшого сталого розвитку країни на конкурентних засадах [1, с. 19];

3) інтеграція електроенергетичного ринку та відповідних транспортних мереж із метою забезпечення синхронної роботи ОЕС України з енергосистемою синхронної зони континентальної Європи ENTSO-E передбачатиме максимальну потужність передачі електричної енергії до/з ENTSO-E в разі повної синхронізації в обсязі 4 ГВт, що дасть додаткові можливості для балансування енергосистеми та створення умов більш досконалої конкуренції на енергетичних ринках [1, с. 22–23];

4) до 2025 року Україна матиме надлишок генеруючих потужностей, а після 2025 року – зіштовхнеться з необхідністю оновлення. З погляду можливостей реконструкції ТЕС, враховуючи екологічні вимоги та подовження терміну експлуатації АЕС, ці види електрогенерації у найближчий термін будуть залишатися досить ефективними. Для забезпечення попиту до 2025 року достатньо було би подовжити термін експлуатації 6 ГВт АЕС та 9 ГВт ТЕС. Водночас, окрім задоволення попиту у коротко- та середньостроковому періоді, вже стратегічним завданням наступних десяти років є підготовка енергетичної системи України до масштабного оновлення потужностей після 2025 року [1, с. 25];

5) передбачається стале розширення використання всіх видів відновлюваної енергетики, яка стане одним з інструментів гарантування енергетичної безпеки держави. У коротко- та середньостроковому горизонті (до 2025 року) ЕСУ прогнозує зростання частки відновлюваної енергетики до рівня 12% від ЗППЕ та не менше 25% – до 2035 року (включаючи всі гідрогенеруючі потужності та термальну енергію) [1, с. 48];

6) частка прямих інвестицій з державного бюджету України у розвиток енергетичної інфраструктури не має перевищувати 5–10%, водночас прямі інвестиції з однієї країни не повинні сягати критичного рівня, що зумовлює потребу диверсифікації інвестицій [1, с. 10].

Серед переліку основних заходів для реалізації стратегічних цілей у сфері генерації електроенергії слід виокремити такі групи, як:

1) заходи і проекти, спрямовані на формування ефективних ринків:

1.1 запровадження нової моделі функціонування ринку електроенергії, що передбачає прийняття нормативно-правових актів, передбачених Законом України «Про ринок електричної енергії України»;

1.2 *запуск функціонування всіх сегментів ринку:* ринок двосторонніх договорів; ринок «на добу наперед», внутрішньодобовий ринок, балансуючий ринок; ринок допоміжних послуг, відокремлення функцій оператора систем розподілу від функцій постачання, створення оператора ринку;

1.3 затвердження умов діяльності роздрібного ринку і визначення постачальників універсальних послуг та постачальників «останньої надії»;

1.4 ліквідація перехресного субсидування між споживачами, приведення цін для побутових споживачів до ринкового рівня;

1.5 опрацювання питання щодо запровадження стимулюючого тарифоутворення та ринкових механізмів ціноутворення, створення стимулів для інвестування, підвищення виробничої та операційної ефективності;

1.6 створення можливостей для експорту та імпорту електричної енергії до/з країн ЄС на ринкових засадах;

1.7 законодавче врегулювання погашення заборгованості суб'єктів господарювання на ринку електричної енергії та суміжних ринках;

1.8 створення дієвого механізму нагромадження експлуатуючою організацією (оператором) ядерних установок ресурсів для фінансування робіт зі зняття з експлуатації атомних енергоблоків;

2) підвищення ефективності функціонування підприємств електроенергетики:

2.1 мінімізація/усунення зовнішніх технічних та адміністративних обмежень;

2.2 реалізація програм щодо покращення ефективності використання потужностей державних підприємств, зокрема, підвищення КВВП АЕС;

2.3 розроблення та затвердження довгострокової Програми розвитку атомної енергетики України;

2.4 переведення низки вугільних блоків ТЕС на вугілля газової групи за умови техніко-економічної доцільності;

2.5 завершення приватизації державної частки статутного капіталу в підприємствах із потужностями вугільної генерації;

2.6 встановлення вимог до роботи обладнання (щодо надійності роботи, захисту об'єктів, резервування енергопостачання) відповідно до прийнятих зобов'язань у межах Угоди про асоціацію з ЄС;

2.7 визначення мінімальних стандартів безпеки енергопостачання, встановлення вимог щодо якості енергозабезпечення;

3) удосконалення управління потужностями енергогенерації:

3.1 вивільнення замкнених потужностей завдяки програмі розбудови електромереж та реалізації проектів, спрямованих на зняття внутрішніх обмежень;

3.2 подовження терміну експлуатації АЕС та ТЕС;

3.3 виведення у консервацію та/або заміщення сучасними високоманевровими потужностями додаткових 2–6 ГВт потужностей ТЕС;

3.4 прийняття рішень щодо будівництва нових генеруючих потужностей замість тих, що будуть виведені з експлуатації після 2025 року;

3.5 прийняття рішення та плану дій щодо заміщення потужностей АЕС, які будуть виводитися з експлуатації після 2030 року;

3.6 вибір реакторних технологій для будівництва нових атомних енергоблоків на заміщення потужностей АЕС, які будуть виводитися з експлуатації після 2030 року.

В цьому контекст проаналізуємо основні заходи з реалізації стратегічних цілей у секторі ВДЕ [1, с. 48–49]:

1) проведення стабільної та прогнозованої політики щодо стимулювання будівництва СЕС та ВЕС дасть змогу краще оцінювати потенціал інвестиційних проектів у довгостроковій перспективі;

2) проведення міжнародних комунікаційних кампаній для заохочення входу на ринок ВДЕ України міжнародних стратегічних та фінансових інвесторів забезпечить належний рівень комунікації із зацікавленими сторонами для приваблення інвестицій в модернізацію електроенергетики;

3) будівництво та введення 5 ГВт потужностей ВДЕ (окрім ГЕС великої потужності) сприятиме стабілізації енергогенерації та підвищуватиме надійність постачання електроенергії побутовим споживачам;

4) збільшення використання біомаси у генерації електро- та теплоенергії шляхом а) стимулювання використання біомаси як палива на підприємствах, де біомаса є залишковим продуктом; б) інформування про можливості використання біомаси як палива в індивідуальному теплопостачанні; в) сприяння створенню конкурентних ринків біомаси дасть змогу диверсифікувати генерацію за ВДЕ та розвантажити зношені потужності з традиційних джерел, що потребують істотної модернізації чи закриття.

Стратегія енергетики 2035 передбачає такі заходи та цільові результати модернізації магістральних та дистрибуційних електромереж, як:

– формування ринку електричної енергії, що сприятиме виникненню стимулів ефективного інвестування та ефективного утримання і функціонування систем передачі та розподілу електричної енергії;

– підтримка розбудови магістральних мереж, у тому числі розблокування «замкнених» потужностей АЕС;

– підтримка реконструкції та розбудови розподільчих мереж відповідно до розвитку розподіленої генерації електроенергії;

– опрацювання питання щодо запровадження стимулюючого тарифоутворення;

– зниження операційних витрат та збільшення інвестицій у розвиток електричних мереж;

– підвищення ефективності та економічності роботи розподільчих електричних мереж шляхом переведення на більш високий клас напруги;

– встановлення та забезпечення виконання вимог до якості енергопостачання, (зокрема, щодо безперервності (надійності) енергопостачання, комерційної якості послуг та якості електроенергії, безпеки їх надання);

– збільшення частки встановлених автоматизованих систем обліку електричної енергії (SMART-системи).

Аналізуючи деталі модернізації сектору відновлювальної енергетики, варто виокремити таке:

1) в секторі вітрової та сонячної енергетики: за умови подальшого здешевлення ВДЕ їх економічно обґрунтований потенціал буде зростати. При цьому розширення використання відновлюваної енергетики безпосередньо у споживача не підпадає під обмеження енергосистеми і формує перспективу динамічного розвитку на місцевому рівні. Державна політика має бути орієнтована на стимулювання первинної ініціативи приватних гравців ринку. Має стимулюватися також розвиток децентралізованої відновлюваної енергетики (наприклад, фотоелектричні системи та сонячні колектори на дахах житлових будинків тощо), потенціал якої оцінюється у ~5% споживання електроенергії населенням;

2) у секторі біомаси: зростатиме частка сектору електроенергетичної галузі, який використовує тверду біомасу та біогаз як енергоресурс, що зумовлюватиметься як відносною сталістю виробництва (за наявності ресурсної бази), так і тенденцією до формування локальних генеруючих потужностей.

Перевага віддаватиметься одночасному виробництву теплової та електричної енергії в когенераційних установках і заміщенню вуглеводневих видів палива;

3) у секторі гідроенергетики: гідроенергетика відіграє важливу роль у стійкості ОЕС України, оскільки забезпечує енергетичну систему високоманевровими потужностями в регулюванні добових графіків навантаження з покриттям пікової частини та заповненням нічних провалів, а також виконує функцію аварійного резерву потужності. До 2025 року необхідно завершити реконструкцію існуючих потужностей ГЕС та будівництво нових агрегатів ГЕС та ГАЕС, що дасть змогу зберегти у структурі генерації найбільш економічні та маневрові з них, а також збільшити їх потужність.

Оптимізація та інноваційний розвиток енергетичної інфраструктури (до 2025 року) буде орієнтована на роботу в ринкових умовах із більш досконалим конкурентним середовищем, яке

впливатиме на вибір типу генерації та на прийняття рішень щодо вибору об'єктів модернізації чи нового будівництва задля досягнення вищих показників енергоефективності. Цей етап передбачає повну інтеграцію ОЕС України з енергосистемою Європи і включатиме такі заходи, як:

– формування цільового енергобалансу до 2035 року;

– установлення доцільності консервації потужностей ТЕС з урахуванням динаміки розвитку ринку електроенергії;

– розроблення програми заміщення вибуваючих потужностей новими із зазначенням структури нових потужностей за видами генерації,

– відповідно до прогнозу ЗППЕ розроблення механізму такого заміщення.

Протягом II етапу реалізації Стратегії енергетики 2035 в частині відновлювальних джерел енергії очікується:

– стимулювання будівництва СЕС та ВЕС, сприяння створенню системи прогнозування генерації електроенергії; введення в експлуатацію нових агрегатів ГЕС та ГАЕС (за умови підтвердження екологічної безпеки проектів);

– збільшення використання гео- та гідротермальної енергії під час генерації теплоенергії;

– збільшення використання біомаси у генерації електро- та теплоенергії;

– стимулювання генерації електроенергії малопотужними установками ВДЕ;

– забезпечення реалізації проектів із децентралізації енергопостачання на місцевому рівні (на основі використання відновлюваної енергетики, «розумних мереж», підвищення енергоефективності);

– створення умов для формування системи з логістичного забезпечення та інфраструктури для збирання біологічної сировини та подальшого її транспортування;

– вивчення можливості та (за доцільністю) впровадження використання систем акумулювання для балансування енергетичної системи, у тому числі з метою нівелювання нерівномірної роботи генеруючих потужностей ВДЕ;

– удосконалення механізму стимулювання виробництва енергетичного устаткування в Україні [1, с. 56–57].

Зауважимо, що програми та заходи для відновлюваних джерел енергії на II етапі мають більше декларативний характер, оскільки не містять чітко встановлених цільових індикаторів, за допомогою яких можна буде проводити моніторинг своєчасності та повноти реалізації Стратегії енергетики 2035. Це створює помірні ризики успішності її реалізації, особливо з огляду на необхідний обсяг залучених інвестицій в модернізацію.

Протягом III етапу очікується збільшення використання ВДЕ до 25% у структурі первинного розподілу енергії завдяки:

– введенню в експлуатацію нових агрегатів ГЕС (за умови підтвердження екологічної безпеки проектів);

– розширенню інфраструктури для транспортних засобів, що використовують невуглецеве паливо;

– забезпеченню роботи систем ЦО на енергії з відновлюваних джерел (біопелети, побутове сміття тощо);

– заміщенню вуглецевих видів палива іншими видами там, де це є економічно виправданим і технічно можливим.

Висновки. Аналіз Стратегії розвитку енергетики на період до 2035 року в контексті модернізації електроенергетики дав змогу встановити таке:

1. Нерівномірність етапів реалізації Стратегії та релевантні з цим ризики імплементації зумовлені динамічним, не завжди сприятливим зовнішнім середовищем, а тому краща досяжність цільових орієнтирів та індикаторів очікується в середньостроковій перспективі.

2. Стратегія закладає загальні передумови та план заходів із модернізації електроенергетики в розрізі традиційних та відновлювальних джерел, проте їх досяжність за smart-критеріями залишається обмеженою, оскільки активна фаза модернізації (II етап реалізації Стратегії) залежатиме від результативності першого етапу.

3. Передумови реалізації Стратегії в контексті модернізації електроенергетики є повними та всеосяжними, оскільки враховують міжнародні зобов'язання України в межах приєднання до Третього енергетичного пакету ЄС та Угоди про асоціацію, а тому сценарій помірних інституційних та галузевих трансформацій є найоптимальнішим з огляду на потребу в об'єднанні з ефективними європейськими ринками електроенергії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», схвалена Розпорядженням КМУ № 605-р від 18.08.2017 року.
2. Shkarlet S. and I. Petrakov (2013) Environmental taxation evolution in Ukraine: trends, challenges and outlook, MPRA Paper 45168, University Library of Munich, Germany. – https://ideas.repec.org/f/ppe511.html.
3. Petrakov I. and E. Kucheryavaya (2016) Between failure and success of the integration process: explaining the policy impact (the case of the fiscal and energy unions), Przegląd Europejski, № 4(42), P. 39–55.
4. Петраков Я.В. Детермінанти результативності фінансових та фіскальних інструментів в процесі модернізації електроенергетичної галузі України, Молодий вчений. – 2016. – № 12.1(40). – С. 926–929.
5. Study on regulatory incentives for investments in electricity and gas infrastructure projects. – European Commission, 2014. – 125 p.
6. Reforming the Market Design of EU Electricity Markets. Addressing the Challenges of a Low-Carbon Power Sector / Jacques de Jong. – Brussels: CEPS Task Force Report, July 27th 2015. – 42 p.
7. The economic impact of enforcement of competition policies on the functioning of EU energy markets. – European Commission (DG Competition), 2016. – 224 p.

REFERENCES:

1. Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035 "Safety, Energy Efficiency, Competitiveness", approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine Decree. No 605, Aug 18, 2017.
2. Shkarlet S. and I. Petrakov (2013) Environmental taxation evolution in Ukraine: trends, challenges and outlook, MPRA Paper 45168, University Library of Munich, Germany. – https://ideas.repec.org/f/ppe511.html.
3. Petrakov I. and E. Kucheryavaya (2016) Between failure and success of the integration process: explaining the policy impact (the case of the fiscal and energy unions), Przegląd Europejski, 4(42). P. 39–55.
4. Petrakov Ya. (2016) Determinanty rezultatyvnosti finansovyh ta fiskal'nyh instrumentiv v procesi modernizatsii elektroenerhetychnoyi haluzi Ukrainy [Determinants of financial and fiscal tools performance in the process of electricity sector modernization in Ukraine], Young Researcher, 12.1(40). P. 926–929.
5. Study on regulatory incentives for investments in electricity and gas infrastructure projects. – European Commission, 2014. – 125 p.
6. Reforming the Market Design of EU Electricity Markets. Addressing the Challenges of a Low-Carbon Power Sector / Jacques de Jong. – Brussels: CEPS Task Force Report, July 27th 2015. – 42 p.
7. The economic impact of enforcement of competition policies on the functioning of EU energy markets. – European Commission (DG Competition), 2016. – 224 p.

Petrakov Ya.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Leading Researcher,
Chernihiv National University of Technology

ELECTRICITY SECTOR MODERNIZATION IN THE CONTEXT OF A STRATEGY FOR ENERGY SECTOR DEVELOPMENT BY 2035 IN UKRAINE

Current research is devoted to the emerging issue of electricity sector modernization in the context of energy sector development for the period up to 2035 in Ukraine. We have analysed conditions, basic assumptions, implementation stages, necessary measures, and expected outcomes of the Strategy.

Stage I "Energy sector reforms" (2017–2020) will focus on the formation of competitive and attractive environment for the institutional integration of Ukrainian electricity system with the ENTSO-E; renewable energy sources share in final consumption increase by 11%. Stage II "Energy infrastructure optimization and innovative development" (2021–2025) will integrate Ukrainian energy system with ENTSO-E in exploitation regime, enforce investment projects under the National Plan for the congestions decrease from big incineration plants; format local system of energy supply through balanced infrastructure. Stage III "Energy sector sustainable development" (2026–2035) will enhance competition between various generation types, smart-technologies implementation to balance consumption hikes, increase the share of generation from renewable sources in energy balance by 25%.

The main findings give us an understanding that 3-staged electricity sector modernization in Ukraine will start after 2020 under th condition of effective electricity networks and legal base harmonization with the EU standards and the ENTSO-E. Gradual modernization is highlighted as the first-best scenario under current striking external conditions with the security of energy inputs and weakness of financial sector in Ukraine. Suggested measures and expected outcomes depict a full-fledged and comprehensive set of actions to achieve safety, sustainability, and competitiveness of Ukrainian economy.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.012

Кононенко А.В.
кандидат технических наук,
доцент кафедры менеджмента
Национального аэрокосмического университета
имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

Андрусенко А.Р.
студентка
Национального аэрокосмического университета
имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

МЕТОДОЛОГИЯ ПОДБОРА ВИДА ТРАНСПОРТА

АННОТАЦИЯ

Основной целью исследования является обзор методических основ подбора вида транспорта для осуществления логистических услуг. Решение о выборе метода подбора транспорта учитывает показатель дальности транспортировки, вида и стоимости груза, а также экономическую выгоду от поставки. После принятия решения о методе подбора вида транспорта обосновывается целесообразность применения данного метода на предприятии. Представлен алгоритм применения каждого метода. Предложенная методология даёт возможность формализовать процедуру выбора и повышает объективность принятия решения.

Ключевые слова: логистические услуги, транспортная логистика, автомобильный транспорт, железнодорожный транспорт, морской транспорт, экономический эффект, равновыгодное расстояние, предельная дальность.

АНОТАЦІЯ

Основною метою дослідження є огляд методичних основ підбору виду транспорту для здійснення логістичних послуг. Рішення про вибір методу підбору транспорту враховує показник дальності транспортування, виду і вартості вантажу, а також економічну вигоду від поставки. Після прийняття рішення про метод підбору виду транспорту обґрунтовується доцільність застосування даного методу на підприємстві. Представлено алгоритм застосування кожного методу. Запропонована методологія дає можливість формалізувати процедуру вибору і підвищує об'єктивність прийняття рішення.

Ключові слова: логістичні послуги, транспортна логістика, автомобільний транспорт, залізничний транспорт, морський транспорт, економічний ефект, рівновигідна відстань, гранична дальність.

ANNOTATION

The main purpose of the study is developing of methodological foundations for the method of selecting the transportation method for the implementation of logistics services. In order decision of choice the transportation method, it is necessary to take into account the parameters of the transportation range, type and cost of the cargo, and based on the economic benefits of the delivery. After decision taken on the transportation method, a decision is subsequently made about the expediency of this method at a particular enterprise. Also presented algorithm for applying each of the methods. The proposed plan will make it possible to formalize the selection procedure and increase the objectivity of decision-making.

Key words: logistic services, transport logistics, road transport, railway transport, sea transport, economic effect, equitable distance, limit range.

Постановка проблемы. В современном перечне доступной литературы существует большое количество источников, которые освещают вопрос метода подбора вида транспорта при предоставлении логистических услуг.

Данная тема является актуальной, потому что в условиях мирового кризиса очень важно минимизировать расходы на доставку груза, иными словами, оптимизировать затраты. На данный момент чаще используют два метода подбора вида транспорта, а именно расчёт экономического эффекта варианта доставки и метод, основанный на равновыгодных расстояниях или предельной дальности. Руководство большинства компаний основывается на внутреннем чутье или же на личном опыте и редко прибегает к использованию более точных и математических методов. Даже если на предприятии приняли решение использовать метод, который подтверждается экономическими расчётами, возникает проблема выбора подходящей методики.

Следовательно, возникает вопрос о том, когда необходимо прибегнуть к методу расчёта экономического эффекта, а когда – к методу равновыгодных расстояний, поэтому данная тема требует максимального анализа.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования теории и методов выбора теоретических и методических аспектов подбора вида транспорта были освещены в национальных и зарубежных работах таких специалистов, как В.А. Ковалев, Д.Г. Шишкин, Л.П. Миротин, А.И. Воркут, Л.Н. Белоусов, Ю.В. Свиридов, А.В. Зимовец, В.И. Снопков, А.А. Смехов, А.А. Евсеева, Б.А. Аникин, В.С. Лукинский [1; 2; 5].

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. В работах названных ученых много материала, который объективно, систематизировано и нейтрально описывает проблематику выбора метода подбора видов транспорта и

особенностей их реализации, при этом нет законченной методики подбора вида транспорта и реализации данного метода на практике в логистической компании. В большинстве источников предложенные методы недостаточно обоснованы и нерациональны. Поэтому разработка максимально рационального метода подбора вида транспорта будет актуальной.

Формулирование целей статьи (**постановка задания**). Цель статьи заключается в разработке рациональной методики подбора вида транспорта, а также способа её реализации в логистической компании.

Изложение основного материала исследования. Существует два метода подбора вида транспорта, а именно метод, основанный на расчёте экономического эффекта от выбранного варианта транспортировки по конкретной корреспонденции, и метод, который основывается на определении рациональных сфер или равновыгодных расстояний при использовании разных видов транспорта, который ещё называют методом предельной дальности.

В каждом из вышеперечисленных методов осуществляется упор на сравнение затрат на перевозку грузов по каждому из рассматриваемых видов транспорта. Кроме этого, с учётом периода или условий расчётов (настоящих и будущих) также может изменяться содержание элементов затрат сравниваемых вариантов перевозок.

Методы расчёта экономического эффекта и равновыгодных расстояний – это лишь две крайние стратегии реализации выбора вида транспорта для будущей доставки, поэтому они могут дополнять друг друга. Выбор метода должен состоять не в полном отказе от одного метода подбора и выбора другого. Вполне возможно использование обоих методов одновременно либо же всё-таки применение только одного, который является более удобным для данной доставки [1, с. 110].

Рассмотрим положительные и отрицательные стороны каждого метода.

Как показывает практика, при наличии значений всех показателей затрат на грузоперевозку целесообразнее использовать метод расчёта экономического эффекта. Основные преимущества и недостатки метода расчёта экономического эффекта представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные преимущества и недостатки метода расчёта экономического эффекта

Преимущества	Недостатки
Отражает реальную экономию транспортных затрат для конкретных условий	Громоздкость расчётов
Точность данных	Нехватка данных для проведения расчётов
Можно учесть все возможные затраты на перевозку и рассчитать возможную выгоду	Можно использовать только при прямых перевозках

Прежде чем приступить к выбору по методу расчёта экономического эффекта, необходимо рассчитать основные составляющие транспортных затрат грузовладельцев, которые разделяют на несколько групп:

– расходы на выполнение погрузочно-выгрузочных операций $Т_{пв}$;

– расходы на завоз-вывоз грузов к магистральному транспорту $Т_{зв}$;

– расходы на начально-конечные операции $Т_{нк}$;

– расходы на перемещение груза $Т_{дв}$;

– дополнительные расходы, связанные с потерями грузов, природоохранными мероприятиями, сервисным обслуживанием $Т_{доп}$.

Стоимость перевозки по *j*-му варианту можно определить по такой формуле:

$$З_j = Т_{пв} + Т_{зв} + Т_{нк} + Т_{дв}\,\ell_{гр} + Т_{доп},$$

где $\ell_{гр}$ – расстояние перевозки.

Вышеперечисленные расходы определяются с помощью конкретного одинакового расстояния, установленного для каждого вида транспорта. Общие затраты во всех возможных моментах снижаются по видам транспорта, которые рассматриваются как альтернативный вариант при подборе способа доставки. Кроме описанных выше затрат, у владельцев груза могут возникнуть дополнительные затраты, которые отличаются в зависимости от вида транспорта. К таким расходам можно отнести стоимость тары, плату за временное хранение груза в начальных, промежуточных и конечных пунктах перемещения груза, страховые взносы и другие расходы, сопутствующие процессу товародвижения [3, с. 87; 5, с. 35].

Для того чтобы рассчитать экономический эффект от выбора j-го варианта грузоперевозок в сравнении с теми, которые действуют на данный момент, необходимо использовать формулу:

$$ΔЭ_j=(З_д - З_j) * Q,$$

где $З_д$ – стоимость перевозки по варианту, который действует;

$З_j$ – стоимость перевозки по выбранному варианту;

Q – объём груза в тоннах.

Для того чтобы рассчитать расходы по каждому фактору и всем возможным вариантам транспортировок, необходимо провезти громоздкие расчёты, но они в то же время более точны потому, что дают возможность учитывать конкретные условия перевозок и определить реальную экономию транспортных затрат. В некоторых источниках упоминается об использовании данного метода выбора вида транспорта, но для того, чтобы упростить данную процедуру на практике, пользуются уже подготовленными сферами применения метода выбора вида транспорта, основанного на равновыгодных расстояниях [4, с. 65].

Метод расчёта экономического эффекта подходит для всех видов транспорта, что даёт возможность учитывать все аспекты поставки и рассчитывать максимально точную выгоду. Прежде чем приступить к использованию данного метода, необходимо собрать большой

объём данных по затратам. Так как громоздкость расчётов является основным недостатком данного метода, его желательно использовать только при прямых поставках, без лишних выгрузок и смены вида транспорта.

Для того чтобы упростить процедуру подбора вида транспорта, предприятия чаще прибегают к методу, основанному на равновыгодных расстояниях. Основные преимущества и недостатки метода предельной дальности представлены в табл. 2.

Если прочие расходы для всех видов транспорта равны, то для выбора вида транспорта стоит прибегнуть к методу предельной дальности, которая различается по сферам использования того или иного вида транспорта. Для расчёта предельной дальности необходимо использовать формулу:

$$l_p = \frac{\left|\left(З_{НКЖ} + Z_{пер}З_{пер}\right) - З_{НКА}\right|}{\left(З_{ДА} - З_{ДЖ}\right)},$$

где $З_{НКЖ}$, $З_{НКА}$ – удельные затраты (тарифные ставки) на начальную и конечную операции транспортного процесса, которые включают в себя расходы на погрузку и выгрузку, а также на подачу подвижного состава;

$Z_{пер}$ – число перегрузочных операций;

$З_{пер}$ – удельные затраты на перевалку с автомобильного транспорта на железнодорожный и обратно;

$З_{ДА}$, $З_{ДЖ}$ – удельные затраты на операции перемещения по железнодорожному и автомобильному вариантам перевозок соответственно.

Если при расчётах стоимости перевозки выясняется, что расстояние доставки меньше, чем равновыгодная дальность, то данную доставку лучше осуществлять автомобильным транспортом, если же данное значение превышает равновыгодную дальность, то для этого случая лучше пользоваться услугами железной дороги [2, с. 18].

Этот метод основан на сопоставлении двух возможных вариантов доставок при одинаковых условиях, но более выгодным будет тот, который в ходе расчётов покажет наименьшие приведённые затраты [4, с. 58].

Таблица 2

Основные преимущества и недостатки метода, основанного на определении предельной дальности

Преимущества	Недостатки
Простая процедура расчёта	Можно применить только по заранее установленным сферам применения видов транспорта
Есть возможность сразу принять решение по виду транспорта, основываясь на полученных при расчётах данных	Можно использовать только при наличии двух вариантов доставки
Быстрое принятие решения при выборе между автомобильным и железнодорожным транспортом	Возможность неточности в полученных данных

Для того чтобы использовать данный метод подбора вида транспорта, необходимо выяснить размер тарифов на перевалку и выгрузку груза между автомобильным и железнодорожным транспортом, а также рассчитать точное количество операций, которые будут проводиться с грузом. Кроме того, необходимо рассчитать удельные затраты на выгрузку. Метод предельной дальности даёт возможность быстро выбрать между двумя вариантами транспортировки, но основным его минусом является то, что его можно использовать только при выборе между автомобильным и железнодорожным транспортом, поэтому сферу использования этого метода можно назвать ограниченной.

После анализа информации о преимуществах и недостатках каждого метода выбора вида транспорта можно сделать вывод, что метод расчёта экономического эффекта целесообразно применять при всех возможных видах транспортировки, но при этом только в том случае, если доставка прямая, так как расчёты слишком громоздкие. Напротив, метод предельной дальности подходит для ограниченного количества сфер осуществления поставок, что делает его не универсальным, так как, исходя из анализа, можем сделать вывод, что он больше подходит для автомобильного и железнодорожного транспорта.

Поэтому предлагается использовать алгоритм выбора между двумя проанализированными методами:

1) необходимо выяснить, к какой сфере транспортировки относится будущая погрузка;

2) определить, прямой будет поставка или же сложной;

3) выяснить, какой вид транспорта является основополагающим в данной сфере транспортировки.

После применения алгоритма выяснилось, что если учитывать все факторы при выборе вида транспорта этими методами, то в ходе анализа возникает необходимость производить расчёты с учётом более стабильных показателей себестоимости транспортировки грузов. Предлагается применить другую методику, которая основывается на стратегических (перспективных) расчётах. В данном случае выбор транспорта опирается на показатели затрат на эксплуатацию и строительство, которые в дальнейшем сопоставляют. Данный метод можно назвать методом, основанным на стратегических (перспективных) расчётах. Произвести эффективность по данному методу можно по формуле:

$$E^j_{пр} = Э^j_{тек} + Е_н\,(К^j_т + М^j_{об}) \rightarrow min,$$

где j – исследуемый вариант перевозок;

$Э^j_{тек}$ – текущие (эксплуатационные) затраты при j-ой перевозке;

$Е_н$ – принятый за норму показатель эффективности одноразовых затрат;

$К^j_т$ – необходимые удельные одноразовые расходы (капитальные вложения) при j-м варианте транспортировки;

$M^j_{об}$ – удельная стоимость массы груза во время доставки или оборотные средства владельцев груза при *j*-м варианте перевозок.

В итоге данный метод, основанный на сравнении стратегических расчётов, является более эффективным при выборе вида транспорта, потому что данные показатели более стабильные и лёгкие в исчислении [6, с. 113].

Выводы. Итак, можно отметить, что каждый метод имеет ряд преимуществ и недостатков, но если нужно сделать выбор в пользу одного из них, то необходимо основываться на каждом факторе и особенностях транспортировки, типа груза и времени доставки. Поэтому можно сказать, что каждый метод является эффективным в зависимости от условий доставки.

Разработанный алгоритм принятия решения о методе подбора вида транспорта является обобщением существующих подходов и позволяет формализовать процедуру выбора, повышая объективность принятия решения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Аникин Б.А. Логистика : [учебник] / Б.А. Аникин. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 400 с.
2. Лукинский В.С. Логистика автомобильного транспорта : [учеб. пособие] / В.С. Лукинский. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 368 с.
3. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления : [учебное пособие] / Т.В. Алесинская. – Таганрог : изд-во ТРТУ, 2005. – 121 с.
4. Модели и методы теории логистики / под ред. В.С. Лукинского. – СПб., 2003. – 120 с.
5. Смехов А.А. Введение в логистику / А.А. Смехов. – М. : Транспорт, 1993. – 653 с.
6. Транспортная логистика : [учебное пособие]. – М. : Бранусс, 1996. – 87 с.

REFERENCES:

1. Anikin B.A. (2010), Logistika [Logistic] INFRA-M, Moscow, Russian Federation, 400 p.
2. Lukinskiy V.S. (2004), Logistika avtomobil'nogo transporta [Logistic of road transport], Moscow, Russian Federation, 368 p.
3. Alesinskaya T.V. (2005), Osnovy logistiki. Obshhie voprosy logisticheskogo upravlenija: Uchebnoe posobie [The basics of logistics. General issues of logistics management: Textbook], TRTU, Taganrog, Russian Federation, 121 p.
4. Lukinskiy V.S. (2003) Modeli i metody teorii logistiki [Models and methods of logistic theory, Saint Petersburg, Russian Federation, 120 p.
5. Smechov A.A. (1993), Vvedenie v logistiku [Introduction to logistics], Moscow, Russian Federation, 653 p.
6. Goncharov P.P (1996), Transportnaja logistika: Uchebnoe posobie. [Transportation logistic: study material], Branuss, Moscow, Russian Federation, 87 p.

Kononenko A.V.
Candidate of Technical Sciences,
Senior Management at Department of Management
M.E. Zhukovsky National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"

Andrusenko O.R.
Student,
M.E. Zhukovsky National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"

METHODOLOGY FOR SELECTING THE MODE OF TRANSPORT

The main purpose of the study is to develop methodological foundations for the method of selecting a mode of transport for the implementation of logistics services. In order to make a decision on the choice of transportation method, it is necessary to take into account parameters of the transportation range, type, and cost of cargo, and also economic benefits of the delivery.

There are two methods for choosing a mode of transport: the economic effect method and the method, which is based on the definition of rational spheres or equidistant distances, it is also called the limit range method.

In both methods, we compared costs of transportation in every mode of transport, which we use. In addition, if we take into account the period or terms of the calculations (present and future), the content of the cost elements of the compared transport options may also change.

After analysing advantages and disadvantages of both methods for choosing a mode of transport, it can be concluded that the economic effect method is appropriate for all possible modes of transportation but it can be used if the delivery is direct, but the calculation is too ponderous. On the other side, the method of limiting range is suitable for a limited type of transportation, which makes it not universal since based on the analysis it is more suitable for road and rail transport.

In the article, there is made a new method for choosing a transport mode, which is based on a strategic calculation of future delivery.

УДК 658:331.1

Бабенко О.М.
аспірант кафедри економіки праці
Полтавського університету економіки та торгівлі

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЛІДЕРСТВА В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

АНОТАЦІЯ

У статті зазначено актуальність, а також недоліки наявних методик оцінювання лідерства на підприємствах. Обґрунтовано напрями методичної послідовності оцінювання лідерства. Визначено показники оцінювання лідерства на підприємствах ресторанного господарства. Ідентифіковано особливості оцінювання лідерства на підприємствах ресторанного господарства. Обґрунтовано методичну послідовність оцінювання лідерства в системі управління персоналом підприємств ресторанного господарства.

Ключові слова: лідерство, система управління персоналом, підприємства ресторанного господарства, методика оцінювання.

АННОТАЦИЯ

В статье указана актуальность, а также недостатки имеющихся методик оценки лидерства на предприятиях. Обоснованы направления методической последовательности оценки лидерства. Определены показатели оценки лидерства на предприятиях ресторанного хозяйства. Идентифицированы особенности оценки лидерства на предприятиях ресторанного хозяйства. Обоснована методическая последовательность оценки лидерства в системе управления персоналом предприятий ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: лидерство, система управления персоналом, предприятия ресторанного хозяйства, методика оценки.

ANNOTATION

The article describes the urgency, as well as the disadvantages of existing methods of assessing leadership in the enterprises. The directions of methodical sequence of assessment of leadership are substantiated. The indexes of assessment of leadership at restaurant enterprises are determined. Identified features of assessment of leadership in restaurant enterprises. The methodical sequence of assessment of leadership in the personnel management system of restaurant enterprises is substantiated.

Key words: leadership, personnel management system, restaurant industry enterprises, assessment methodology.

Постановка проблеми. Сьогодні досконалої, єдино визнаної і причинно-наслідкової (щодо впливу лідерства на ефективність праці, а через неї і на показники функціонування підприємства) методики оцінювання лідерства ще не розроблено і не сформовано. Але це питання вельми актуальне, а його важливість все більше посилюється за ступенем розвитку теоретично-методичних та прикладних напрацювань у сфері управління персоналом підприємств і утвердження висновків про позитивний вплив реалізації програм лідерства вже навіть не стільки на підвищення ефективності управління персоналом, скільки загалом на здатність суб'єкта бізнесу правильно визначати та реалізовувати корпоративну стратегію розвитку.

Розробка, а в подальшому апробація методики оцінювання лідерства на підприємствах ресторанного господарства мають дати відповіді на ключові питання про те, наскільки сильного поширення набули процеси становлення і використання лідерства; чи відповідає їх розмах плановим завданням у цій сфері; якими характеристиками наділені лідери, як вони співвідносяться з моделлю лідерського клімату та культури підприємства; якими є тенденції формування лідерського потенціалу суб'єкта господарювання; наскільки ефективно використовується лідерство, яким є його вплив на систему управління на підприємстві; якими є зв'язки між лідерством і головними параметрами функціонування підприємства, виконання його місії та завдань в системі цілей функціонування на внутрішньому споживчому ринку тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління лідерством в системі управління персоналом приділено багато уваги у дослідженнях вітчизняних і зарубіжних науковців. Так, у працях С. Бойка [1, с. 91–100], Л. Скібіцької [5, с. 44–56] та С. Калашнікової [1, с. 150–162] визначаються загальні параметри та напрями розвитку лідерства. У дослідженнях В. Міляєвої [2, с. 92–98] та Т. Титаренко [2, с. 74–76] увага значною мірою концентрується навколо формування та ефективного використання підприємствами лідерського потенціалу. В наукових публікаціях С. Нестулі [3, с. 77–83], О. Нестулі [4, с. 112–119] та Г. Старовойтової [6, с. 84–90] обґрунтовуються переваги та визначаються напрями впровадження лідерства на підприємствах, що здійснюють діяльність на внутрішньому споживчому ринку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте особливості сучасного періоду розвитку, а також специфічні умови функціонування та бізнес-процесів підприємств ресторанного господарства потребують більш досконалих підходів до аналізу лідерства в системі управління персоналом підприємств.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є вдосконалення методики оцінювання лідерства на підприємствах ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес оцінювання лідерства на підприємствах ресторанного господарства об'єктивно має складатися з двох частин. Закономірно спочатку дати відповідь на питання про те, наскільки процеси лідерства насправді охопили систему управління персоналом, набули свого поширення і впровадження. Відповідно, частина перша стосується стану становлення та формування лідерства.

Коли будуть узагальнені висновки щодо становлення лідерства, доречно переходити до аналізу його ефективності, причому як безпосередньої (ефективне використання лідерського потенціалу, його вплив на загальнокорпоративне управління тощо), так і опосередкованої (якісний вплив на обслуговування споживачів послуг, удосконалення технологічних процесів та бізнес-процесів ресторанного бізнесу тощо). Саме тому друга частина аналізу стосується вже не становлення, а безпосередньо використання лідерства на підприємствах ресторанного господарства (рис. 1).

Відповідно до класичних основ менеджменту аналіз ситуації завжди слід починати з поточного стану речей. Саме тому вважаємо, що на першому етапі потрібно охарактеризувати такі параметри, як кількість лідерів, ступінь проникнення лідерства в організаційну структуру за рівнями та функціями управління, структурними підрозділами підприємства, об'єктами ресторанного бізнесу, внутрішні та зовнішні характеристики сформованих лідерів.

Зауважимо, що спершу може видаватися, що збирання та опрацювання таких даних є порівняно легким процесом, проте на практиці реалізувати це завдання досить складно. Тут необхідне застосування спеціальної методики. За результатами вивчення практики впровадження лідерства на підприємствах, зокрема сфери послуг, наголосимо на доцільності, а також суттєвих перевагах, які дають можливість інформаційних технологій у сфері управління персоналом підприємств. Сьогодні розроблено

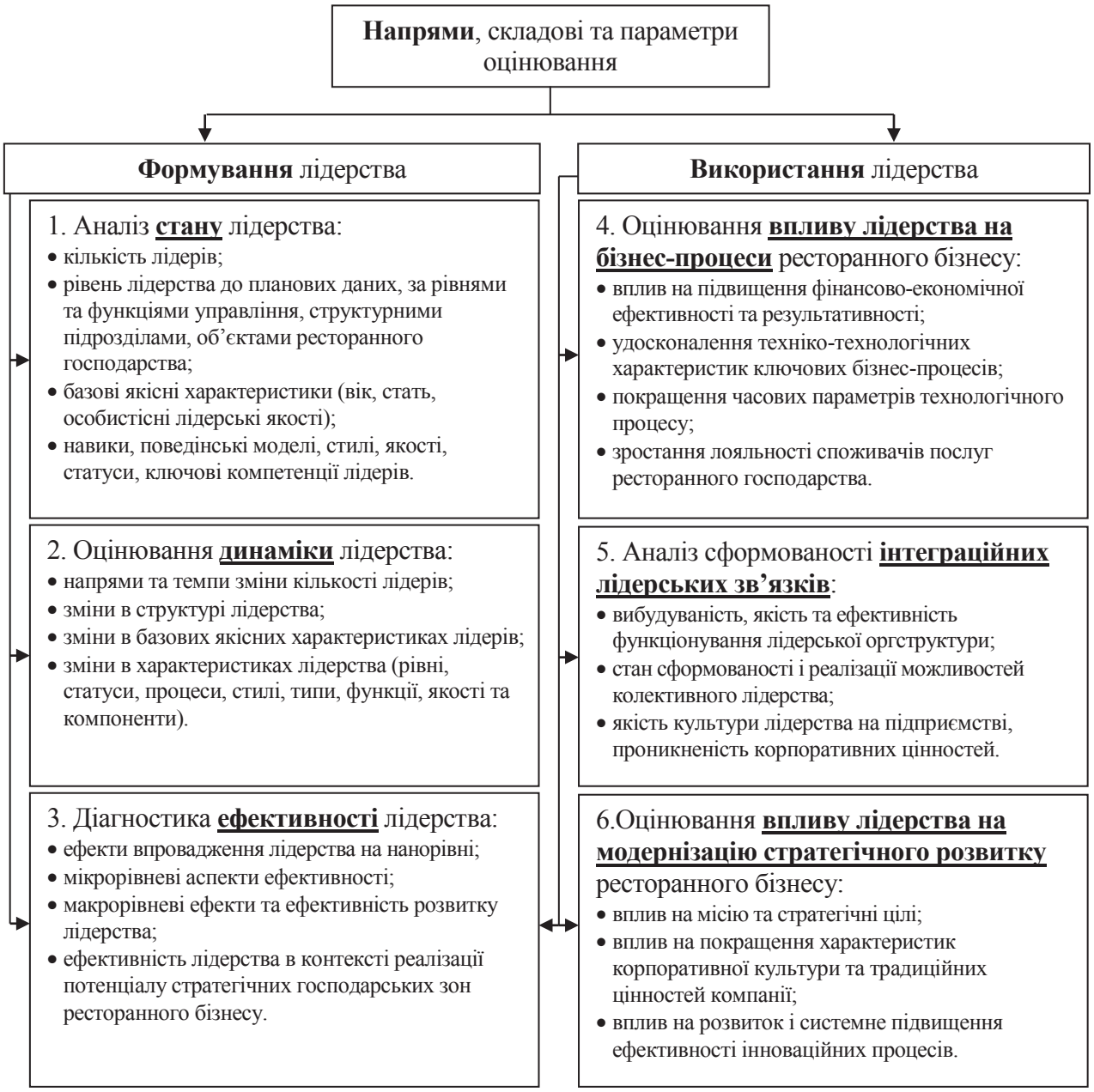

Рис. 1. Параметри оцінювання лідерства в управлінні персоналом підприємств ресторанного господарства

низку ERP-систем, де належне місце відведено аналізу і моделюванню процесів ефективного управління персоналом підприємств.

Існує значний потенціал налагодження та розвитку міжгалузевої співпраці (зокрема, в частині розвитку лідерського потенціалу) суб'єктів ресторанного бізнесу та IT-бізнесу. Обидві сторони тут можуть віднайти преваги від співпраці. Для підприємств ресторанного господарства це передусім розроблення та впровадження спеціально створених (під особливості і параметри їх бізнесу) програм управління персоналом або ж навіть безпосередньо лідерством. Можливості мережі ресторанів та широкої клієнтської бази дають змогу використовувати їх для популяризації послуг представників IT-бізнесу.

Відповідно, така співпраця забезпечить впровадження ERP-систем підприємствам ресторанного господарства зі значно нижчими витратами в частині управління лідерством в системі управління персоналом підприємств. Втім, навіть і без такої співпраці існують можливості для застосування в аналогічних цілях значно доступніших інструментів програмного забезпечення, наприклад SQL Server Analysis Services Multidimensional, що використовує механізми Data Mining для аналізу даних в Excel. Цей інструмент дає змогу формувати масиви інформації, емпірично поєднувати вихідні дані та моделювати результати. Іншими словами, перетворювати якісну інформацію, зібрану в результаті опитування працівників підприємств, на кількісні результати.

Додамо також, що для оцінювання базових якісних характеристик, а також навиків, поведінських моделей, стилів, якості, ключових компетенцій лідерів можуть застосовуватися такі інструменти формування даних, як особистісні профілі, центри оцінювання, форми управління талантами, кар'єрні профілі, тестування здібностей, ідентифікація та оцінювання компетенцій, опитування та співбесіди.

Наведені вище інструменти дають змогу формувати інформаційну базу аналізу стану лідерства на підприємстві. Але надалі ці дані потрібно опрацьовувати, для чого може застосовуватися низка відповідних методів. Одним з таких є метод анкетних опитувань з подальшим кількісним опрацюванням. При цьому можуть застосовуватися як стандартні анкети, так і спеціально розроблені, коли виокремлюються декілька сфер аналізу (джерел факторів), на основі яких висувається декілька тверджень (варіантів можливих відповідей чи поведінки лідера або ж, навпаки, респондента в певній ситуації), а той, кого опитують, відповідає, наскільки часто лідером обирається той чи інший стиль (спосіб) поведінки, приймаються такі чи інші рішення.

Наприклад, відомою є методика Університету штату Огайо (Опитувальник опису поведінки лідера (LBDQ)), де передбачені різні сценарії поведінки лідерів, причому за двома базовими напрямами: структуроутворювальна поведінка (якою мірою лідерами використовується та надається належна увага формальній організаційній системі та чіткому розподілу функцій між персоналом) та взаємовідносини лідера з підлеглими (значення, якого надає лідер підтримці визначеної атмосфери у трудовому колективі).

Відомою є також методика, що отримала назву багатофакторного опитувальника з лідерства (MLQ), який передбачає набір із 45 тверджень, пов'язаних зі стилями управління та їх можливими результатами щодо ефектів і ефективності.

Додамо, що на зарубіжних підприємствах, де лідерству приділяється велика увага, використовується також тип опитування, що отримав назву HEXACO-PI, де респонденти, даючи відповіді на спеціально розроблені питання, спочатку самостійно формують так званий портрет досконалого лідера, а надалі порівнюють характеристики працівників-лідерів, що працюють на підприємстві, з цими еталонними характеристиками.

Другим етапом після аналізу стану є оцінювання динаміки лідерства на підприємстві ресторанного господарства. Тут важливо встановити не стільки певні відхилення, як, по-перше, напрями головних тенденцій (покращення, погіршення, кардинальна зміна траєкторії розвитку тощо), по-друге, темпи їх наростання (стабільність ситуації, погіршення чи покращення, високі темпи зміни, критично високі, загрозливі тощо).

За результатами оцінювання динаміки будуть зроблені висновки щодо позитивних змін, які керівництву підприємства потрібно підтримувати, негативних змін, яких слід усунути шляхом адміністративних чи мотиваційних важелів, можливої відсутності змін, що суперечить розробленій на підприємстві програмі розвитку лідерства і, відповідно, потребує коригування. Додатково наголосимо на тому, що аналіз динаміки може виявити й порушення в структурі лідерства, що не менш важливо. Наприклад, певні характеристики лідерства на підприємстві можуть покращуватися, але розвиток однієї істотно випереджати покращення іншої. Це може викликати певні перекоси в стабільності лідерського клімату з негативними наслідками пригнічення одних лідерів іншими або ж одних характеристик колективного лідерства іншими, що перестануть розвиватися.

Зауважимо, що в контексті стану і динаміки сформованості культури лідерства та параметрів колективного лідерства на підприємствах ресторанного господарства можуть використовуватися такі методи формування даних (з подальшим їх аналізом), як, зокрема, фокус-групи, спостереження, співбесіди, аналіз документів, опитування з оцінювання культури, перехресні опитування персоналу.

Наступним етапом пропонованої нами методики оцінювання лідерства на підприємствах ресторанного господарства є діагностика його ефективності. Причому вважаємо, що така ефективність має бути оціненою на різних рівнях її прояву. Зауважимо, що в більшості наукових

дослідженнях, присвячених проблемам обґрунтування методики оцінювання ефективності лідерства, як об'єкт дослідження здебільшого розглядаються характеристики лідерів, тобто їх особисті якості та властивості. Але ж очевидно, що ефекти від формування та реалізації лідерського потенціалу виявляються і мають не лише виявлятися на рівні працівника, але й забезпечувати позитивний вплив на працю свого підрозділу, всього колективу, показники ефективності ведення бізнесу тощо. Саме це вважаємо головним недоліком в аналізованій сфері.

Заради його усунення, на нашу думку, методика оцінювання ефективності лідерства має поширитися й на мікро- та макрорівневі аспекти ефективності, виявлення ступеня реалізації потенціалу лідерства в контексті реалізації стратегічних господарських зон ресторанного бізнесу. Це забезпечить комплексність і системність результатів діагностики ефективності. Більше того, підприємствами може використовуватися підхід з визначенням інтегрального коефіцієнта ефективності лідерства як суми часткових коефіцієнтів ефективності (для кожного з рівнів прояву ефектів лідерства), помножених на властиві їм вагові коефіцієнти.

Щодо нанорівня, то під час оцінювання ефективності лідерства оперують всіма можливими характеристиками, які на тому чи іншому підприємстві прийнято використовувати під час надання характеристики лідерів. Це, зокрема, такі аспекти, як рівні, статус, процеси, стилі, типи, функції, якості, компоненти і результати. Втім, здебільшого для оцінювання використовуються такі характеристики: 1) бачення майбутнього; 2) зорієнтованість на споживача та на якість послуг; 3) цілісність; 4) надійність та прихильність до бізнесу; 5) вміння спілкуватися та здійснювати вплив; 6) здатність «стирати» границі; 7) формування команди та делегування повноважень; 8) знання, досвід, інтелект; 9) ініціативність та швидкість прийняття рішень; 10) глобальна ментальність.

Щодо ефективності лідерства на мікрорівні зазначимо, що в аналітичній частині дослідження на базі запропонованих нами показників було проведене відповідне оцінювання. Вважаємо, що є всі підстави вважати цей склад індикаторів повноцінним і прийнятним для аналізу мікрорівневої ефективності лідерства. Це, зокрема, параметри впливу лідерства на психофізіологічну працездатність, продуктивність праці та господарську активність працівників; реалізацію креативних здібностей персоналу та інтелектуального капіталу підприємства; професійно-кваліфікаційний розвиток працівників; зміцнення конкурентоспроможності послуг підприємства; посилення корпоративної культури бізнесу, зокрема в соціально-трудовій сфері підприємства ресторанного бізнесу.

Макрорівневі аспекти ефективності лідерства виявляються в його впливі на соціально-трудове середовище, ефективність праці персоналу, результати функціонування підрозділів та підприємства загалом. Відповідні параметри і напрями послідовного впливу лідерства на ключові аспекти ефективності в системі управління персоналом підприємств ресторанного господарства наведені нижче.

Наголосимо на тому, що в контексті стратегічних перспектив функціонування і розвитку підприємств ресторанного бізнесу значно більше значення має оцінювання ефективності лідерства в контексті реалізації потенціалу стратегічних господарських зон ресторанного бізнесу. Вміння налагодити та реалізувати зв'язок між стратегією і досягненням бізнес-цілей, власне, і є практикою ефективної поведінки лідерів, а важливим завданням оцінювання лідерства є формування інформації для підвищення її рівня.

На нашу думку, оцінити вплив лідерства на реалізацію ділових та функціональних стратегій підприємства можна лише якісно, а саме шляхом надання послідовних відповідей на питання про те, чи їх фактичний стан реалізації і результати відповідають плановим завданням; якщо існують відхилення, то якими є їх причини, дії (бездіяльність) яких працівників до цього призвели; якщо відповідальність за недосягнення планових показників стосується й лідерів, то яким є рівень їх відповідальності, якими є головні промахи; які внутрішні та зовнішні характеристики лідерів потрібно змінити; які корективи слід впровадити в межах колективного лідерства та лідерського клімату.

За напрямом використання лідерства важлива роль на підприємствах ресторанного бізнесу має відводитися оцінюванню впливу лідерства на бізнес-процеси на об'єктах ресторанного господарства. Власне, як обґрунтовувалося раніше, одним з найбільш важливих результатів управління лідерством і має бути забезпечення такого впливу з його позитивними наслідками. Інакше значні інвестиції, витрачені на реалізацію стратегії та програм лідерства, не матимуть достатнього ефекту і фактично могли б бути заміщені заходами внутрішньої та зовнішньої мотивації персоналу.

На нашу думку, вплив лідерства на вдосконалення бізнес-процесів підприємств ресторанного господарства потрібно оцінювати за такими напрямами: підвищення ключових фінансово-економічних показників; покращення техніко-технологічних характеристик бізнес-процесів; ліквідація або принаймні критичне усунення часових витрат; підвищення рівня лояльності споживачів послуг.

Відомо, що оцінювання ефективності бізнес-процесів методологічно є досить складним процесом. Оцінювання впливу лідерства на стан і якість бізнес-процесів здійснити ще складніше. Втім, на наш погляд, це можливо, а можна це здійснювати з використанням якісних або ж кількісних методів оцінки. Якісний аналіз передбачає формування висновків щодо особливостей протікання бізнес-процесів, наявності в

них так званих вузьких місць, надлишкових чи занадто трудомістких функцій. Відповідно, за його результатами можливо робити висновки щодо впливу лідерства більшою мірою на аспекти організації та управління бізнес-процесами (зокрема, їх техніко-технологічними та часовими характеристиками).

Кількісний аналіз передбачає оцінювання перебігу бізнес-процесів із застосуванням конкретних фінансово-економічних показників та технічних і якісних параметрів. До фінансово-економічних показників доцільно відносити вартість бізнес-процесу; змінні витрати на обслуговування бізнес-процесу; витрати на оплату праці виконавців; енерговитрати, пов'язані з бізнес-процесом; витрати на забезпечення комунікацій та доступу до інформації. До техніко-технологічних показників відносять кількість функцій бізнес-процесу, які виконуються на робочих місцях; кількість залученого персоналу, зокрема в структурі. До часових показників відносять середній час виконання бізнес-процесу загалом; середній час простоїв; середній час виконання окремих етапів та функцій бізнес-процесу.

Для уможливлення оцінювання впливу лідерства на бізнес-процеси пропонуємо на підприємствах ресторанного господарства використовувати такі методи, як, зокрема, імітаційне моделювання, iTeam, MBA Start. Наприклад, імітаційне моделювання дає змогу експериментувати з дослідженнями в рамках функціонування складних систем, а саме із застосуванням ЕОМ, що передбачає проведення експериментів з імітаційними моделями. Таким чином, підставляючи ті чи інші характеристики лідерства, можемо отримувати результати, які й характеризуватимуть вплив лідерства на зміну бізнес-процесів підприємства.

За використання методу iTeam аналізуються показники бізнес-процесів, об'єднані в 4 групи: результат, корисний для клієнта; ефективність як співвідношення ефекту до витрат на залучення клієнтів; продуктивність праці; якість задоволення клієнтом бізнес-процесами. Відповідно, завдяки оцінюванню впливу лідерства на відповідні показники за цими групами можна стверджувати про вплив на них лідерства.

Метод MBA Start передбачає включення до цих показників ще й таких показників структури бізнес-процесів, як організаційна та інформаційна фрагментарність, кількість виходів процесу. Відповідно, вплив лідерства на ці параметри також може слугувати додатковою характеристикою його впливу на бізнес-процеси підприємства ресторанного бізнесу.

Становлення лідерів на підприємствах ресторанного господарства є завданням стратегічно важливим, проте ще актуальнішим є забезпечення їх згуртованості та координації, чого можна досягти лише за рахунок формування колективного лідерства. Саме тому наступним етапом оцінювання лідерства на підприємствах аналізованого виду економічної діяльності нами визначено аналіз стану становлення інтеграційних лідерських зв'язків. Це важливо й в контексті того, що аналіз за вказаним напрямом дає змогу зробити висновки щодо ступеня сформованості колективного лідерства на підприємстві, адже інакше успіхи політики управління лідерством будуть недостатніми, а весь процес – малокерованим і не зорієнтованим на єдину політику і єдиний результат.

Оцінювання стану сформованості колективного лідерства потрібно починати з ідентифікації наявності на підприємстві лідерської організаційної структури, надалі – порівняння фактичного стану речей з плановою структурою, станом налагодженості і функціонування відповідних взаємозв'язків та підпорядкованостей, визнання єдиних корпоративних цінностей і наявності (відсутності) проявів девіантної поведінки.

Результати такого попереднього аналізу доречно доповнити опитуванням персоналу, зорієнтованим на виявлення таких важливих аспектів лідерів, як готовність взяти відповідальність за колектив; готовність нести відповідальність за колективний результат, особливо в разі невдач, надання переваги колективному результату над особистісним (а в ідеалі – підпорядкування та узгодження власних інтересів з корпоративними цінностями); готовність керівників-лідерів співпрацювати з «сильними» підлеглими; вміння слухати інших та готовність і спроможність навчати інших; вміння організовувати спільну працю з-поміж лідерів; відсутність намагань самоствердження за рахунок інших.

Як завершальний етап пропонованої нами методики аналізу лідерства на підприємствах ресторанного господарства визначено оцінювання впливу лідерства на модернізацію їх стратегічного розвитку. Власне, забезпечення такого позитивного впливу і є головним стратегічним завданням політики впровадження лідерства на підприємствах. Відповідно, на завершальному етапі аналізу важливо дати відповідь на питання про те, чи позначається лідерство на покращенні корпоративної, ділової та функціональних стратегій розвитку підприємства; як та наскільки ці зміни узгоджуються і відповідають тенденціям розвитку бізнес-середовища, конкуренції в цільовому ринковому сегменті та ресторанному бізнесі загалом, еволюції потреб та запитів споживачів щодо відпочинку, ресторування, ментальності та традицій харчування і споживання їжі.

Висновки. Важливою функцією політики впровадження лідерства на підприємствах ресторанного господарства є контроль, який реалізується з використанням спеціально розробленої методики. Оцінювання лідерства необхідно проводити за двома напрямами, такими як формування лідерства та використання лідерства, поетапно здійснюючи такі фази аналізу, як стан лідерства, його динаміка, ефективність лідерства, вплив лідерства на бізнес-процеси, інтеграційні властивості лідерства та вплив лі-

дерства на модернізацію стратегічного плану розвитку об'єктів ресторанного господарства.

В процесі формування методики оцінювання лідерства важливо оцінити не лише стан сформованості та ефективності використання лідерства, але й ступінь його впливу на досягнення головних цільових орієнтирів за елементами системи управління персоналом підприємства ресторанного господарства, якими є умови праці, соціально-трудові відносини, соціальна інфраструктура, стимулювання праці, продуктивність та ефективність праці, організація і нормування праці, навчання та розвиток персоналу, формування та ефективне використання інтелектуально-кадрового потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко С. Політичне лідерство в Україні: генезис і динаміка розвитку / С. Бойко // Політичний менеджмент. – 2011. – № 6. – С. 91–100.
2. Міляєва В. Розвиток лідерського потенціалу в процесі формування управлінської компетентності керівників навчальних закладів / В. Міляєва // Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. – 2014. – № 1. – С. 92–98.
3. Нестуля С. Емоційне лідерство – новий напрям у лідерології XXI ст. / С. Нестуля // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 1 (40). – С. 77–83.
4. Нестуля О. Лідерство за визначенням «артхашастри» Каутільї / О. Нестуля // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 2(53). – С. 112–119.
5. Скібіцька Л. Лідерство та стиль роботи менеджера : [навч. посібник] / Л. Скібіцька. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 192 с.
6. Старовойтова Г. Харизматичне лідерство як предмет соціально-філософського розгляду / Г. Старовойтова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Серія «Гуманітарні науки». – 2012. – № 2. – С. 84–90.
7. Титаренко Т. Лідер і лідерство / Т. Титаренко // Сучасна психологія особистості. – К. : Каравела, 2013. – С. 74–76.
8. Калашнікова С. Освітня парадигма професіоналізації управління на засадах лідерства : [монографія] / С. Калашнікова. – К. : Київський ун-т ім. Бориса Грінченка, 2010. – 380 с.

REFERENCES:

1. Boyko S. Political Leadership in Ukraine: Genesis and Dynamics of Development, Political Management, 2011, № 6, pp. 91–100.
2. Milyayeva V. Development of Leadership Potential in the Process of Formation of Managerial Competence of Heads of Educational Institutions, Bulletin of the National Academy of the State Border Guard Service of Ukraine, 2014, № 1, pp. 92–98.
3. Nestulya S. Emotional Leadership – A New Direction in Leaderology of the XXI Century, Scientific Bulletin of the Poltava University of Consumer Cooperatives of Ukraine, Series: Economic Sciences, 2010, № 1(40), pp. 77–83.
4. Nestulya S. Leading by the definition of "artkhashastry" Kautil'yi, Scientific herald of Poltava University of Economics and Trade, Series "Economic Sciences", 2012, № 2(53), pp. 112–119.
5. Skibits'ka L. Leadership and style of work of the manager, Kyiv, Center for Educational Literature, 2009, 192 p.
6. Starovoytova H. Charismatic Leadership as a Subject of Socio-Philosophical Consideration, Bulletin of the Donetsk National University of Economics and Trade by them. M. Tugan-Baranovsky, Series "Humanities", 2012, № 2, pp. 84–90.
7. Tytarenko T. Leader and Leadership, Contemporary psychology of personality, Kyiv, Karavela, 2013, pp. 74–76.
8. Kalashnikova S. Educational paradigm of management professionalization on the basis of leadership, Kyiv, Kiev University Boris Grinchenko, 2010, 380 p.

Babenko O.M.

Postgraduate Student at Department of Personnel Management and Labour Economics, Poltava University of Economics and Trade

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE METHODS OF LEADERSHIP ASSESSMENT IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT AT RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES

For the proper introduction of leadership in the system of personnel management of restaurant enterprises, its institutionalization is necessary, which implies consolidation within the framework of internal regulations, corporate rights, and standards. Other formalization and streamlining processes are related to the management and use of leadership in the enterprise. The purpose of institutionalization of leadership should be to ensure an adequate level of manageability of the processes of formation, development, implementation in the system of personnel management and the effective use of leadership to improve the efficiency of labour and the role of leadership in enterprise development, and the main target benchmarks – the growth of labour efficiency, the formation of leadership climate, functional mobility of staff, increasing the adaptive capacity of staff, increasing communicative and providing feedback from employees to management, active use of facilitation in making managerial decisions, enabling assessment of the status and effectiveness of leadership implementation.

Leadership climate is a prerequisite for leadership development in restaurant businesses. This is a set of standards of social and labour behaviour of employees in the performance of functions and tasks, meeting the needs of consumers, as well as those in the team of values that are oriented and

stimulate the identification and development of leadership skills, their implementation and effective application in order to increase the efficiency of personnel management of enterprises.

The organizational and managerial aspect of institutionalization of leadership and its effectiveness are directly related to the understanding of the number of leaders at the enterprise and their localization by levels and functions of management, the vision of the logic of the introduction of leaders into the organizational structure of management of the restaurant industry enterprise. This requires a strategic vision of a promising organizational and functional leadership structure in the system of enterprise management structure.

The tools for practical implementation of leadership in restaurant businesses should be foreseen and implemented in the Corporate Leadership Development Program, which planning and implementation involve HR specialists and business owners, strategic business entities, restaurant operators, key managers, as well as external consultants. The objects of influence are managers of all levels and levels of government, actual and potential leaders from all categories of staff and structural subdivisions of restaurant business enterprises.

УДК 65.012.8

Бойко І.В.
аспірант
Університету економіки та права «КРОК»

ДЕФІНІЦІЇ «РИЗИК», «ЗАГРОЗА», «НЕБЕЗПЕКА» ЯК ОБ'ЄКТИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У НАПРЯМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено та проаналізовано різницю між базовими категоріями теорії безпеки підприємства, такими як «виклик», «ризик», «загроза» і «небезпека». Зроблено аналіз дефініцій зазначених категорій. На основі порівняльного аналізу здійснено спробу розкрити їх зміст та сутність. Розглянуто сутнісні відмінності цих категорій за ступенем можливості нанесення збитків підприємству.

Ключові слова: виклик, ризик, загроза, небезпека, економічна безпека підприємства, збиток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована и проанализирована разница между базовыми категориями теории безопасности предприятия, такими как «вызов», «риск», «угроза» и «опасность». Осуществлен анализ дефиниций указанных категорий. На основе сравнительного анализа осуществлена попытка раскрыть их содержание и сущность. Рассмотрены сущностные различия данных категорий по степени возможности нанесения ущербов предприятию.

Ключевые слова: вызов, риск, угроза, опасность, экономическая безопасность предприятия, ущерб.

ANNOTATION

In article was investigated and analyzed the difference between the basic categories of the theory of enterprise security "challenge", "risk", "threat" and "danger". Were analyzed definitions of these categories. On the basis of comparative analysis the author tries to reveal their content and essence. Also were considered essential differences of these categories according to the degree of potential damage to the enterprise.

Key words: challenge, risk, threat, danger, economic security of the enterprise, damage.

Постановка проблеми. Нині усі суб'єкти господарської діяльності, які функціонують на теренах нашої держави, знаходяться у станах невизначеності, турбулентності та біфуркації. Тому вони весь час стикаються з різними деструктивними чинниками. У стані такої мінливості зовнішнього середовища перед підприємством виникають нові та непередбачувані виклики, які мають бути проаналізовані суб'єктом господарської діяльності. Результати такого аналізу повинні стати частиною удосконаленої системи економічної безпеки цього суб'єкта. В сучасних економічних умовах власники підприємств повинні чітко розуміти стан функціонування свого підприємства. Для цього їм потрібно бачити, наскільки можливим є перехід викликів у ризики та загрози, а також те, наскільки вірогідним є реальний прояв можливих небезпек, які виникають. Отже, службам безпеки необхідно мати якісну теоретичну базу. Але нині в науковій літературі немає єдиного підходу до трактування дефініцій безпеки, виклику, ризику, загрози та небезпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на наявність широкого спектру досліджень, присвячених питанням забезпечення економічної безпеки підприємства, як українські вчені, так і їх зарубіжні колеги не прийшли до консенсусу щодо впровадження єдиного понятійного апарату теорії економічної безпеки підприємства.

Питаннями вивчення змісту та сутності понять ризику, загрози, небезпеки та їх співвідношенням займалися багато науковців. Серед них слід назвати таких, як С.М. Лаптєв [1], М.І. Копитко [1], Н.М. Літвін [2], Г.М. Пазєєва [3], Є.М. Рудніченко [4], К.С. Горячова [5], Т.Г. Васильців [6], І.П. Мігус [7] А.А. Кравчук [8], В.М. Заплатинський [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З кожним роком кількість дефініцій базових категорій теорії економічної безпеки підприємства зростає. Водночас без чіткого усвідомлення смислового наповнення основних категорій теорії економічної безпеки неможливо побудувати ефективну систему забезпечення економічної безпеки підприємства, за відсутності якої неможливо створити умови для сталого економічного зростання та розвитку суб'єкта економічної діяльності.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження наявних підходів до тлумачення понять виклику, ризику, загрози та небезпеки у площині економічної безпеки підприємства, а також аналіз і наочна демонстрація різниці між цими поняттями та відмінностей їх прояву.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпочати розгляд та аналіз деструктивних факторів слід з поняття виклику, оскільки цей фактор є найменш розкритим у науковій літературі. Доцільно розпочати з етимології цього слова. В українській економічній літературі цей термін використовується як відповідник до англійського "challenge", що трактується авторами Оксфордського словника як завдання або ситуація, яка перевіряє чиїсь здібності [10]. Великий англо-російський економічний словник за редакцією С.С. Іванова, Д.Ю. Кочеткова [11] трактує виклик як складне завдання, проблему, постановку завдання. Іншим значенням терміна в цьому словнику є «постановка під сумнів питання, сумніватися». У внутрішньому і зовнішньому просторі промислового підприємства таких викликів є значна кількість, що

створює необхідність їх постійного моніторингу та вироблення заходів реагування [12]. Тому вітчизняні науковці трактують виклик як сукупність обставин, не обов'язково негативного впливу, на які необхідно відреагувати, при цьому їх ігнорування може спричинити позитивні чи негативні наслідки для підприємства [2].

Нині до розгляду питань ризику, загрози та небезпеки застосовують багато різних підходів. Навіть якщо брати етимологію цих термінів, то можна побачити, що у словнику С.В. Ожегова [13] присутня деякого роду їх тавтологія, зокрема:

– ризик визначається як можливість небезпеки чи як дія на удачу в надії на щасливий результат;

– під загрозою С.В. Ожегов в одному зі значень розуміє можливу небезпеку [5];

– небезпека визначається як можливість, загроза чого-небудь дуже поганого, якого-небудь нещастя.

Тобто і ризик, і загроза представлені в словнику як можлива небезпека, а небезпека – як загроза чогось дуже поганого. Тобто поняття розкриті дуже ототожнено, тому стає майже неможливо побачити смислову різницю та їх емпіричний появ. Також і законодавчі документи [14; 15], що торкаються питання забезпечення безпеки підприємства, не приносять ясності у вирішення цієї проблеми, оскільки вищезазначені категорії не пов'язуються між собою та не розкриваються повністю. Через це в літературі існують дуже велика кількість трактувань цих термінів та деяка плутанина між ними. Так, Т.Г. Васильців [6] синонімізує поняття «загроза» та «ризик». К.С. Горячова [6], та А.В. Пекін [16] вважають, що загроза є формою небезпеки. Загроза розглянута ними як небезпека на стадії переходу з можливості у дійсність. Але водночас ці автори стверджують, що загроза також створює небезпеку інтересам різних суб'єктів.

Однак з цими авторами не погоджується Є.М. Рудніченко [4], оскільки вважає некоректним стверджувати, що небезпека є джерелом загрози, і паралельно з цим стверджувати, що загроза є джерелом небезпеки.

Ним також розглянуте поняття «ризик» як об'єктивно-суб'єктивна категорія, що пов'язана з певною мірою невизначеності результату внаслідок прийнятого рішення (дії та/або обставин). Автор не акцентує увагу на втратах під час розгляду цього поняття, оскільки ризик – це не лише втрати, але й певні можливості, що можуть мати позитивний прояв у вигляді додаткових надходжень (прибутку). Подібну думку щодо ризику у своїх працях висловлюють М.І. Копитко [1], Н.М. Літвін [2]. Небезпеку Є.М. Рудніченко розглядає як об'єктивно наявну реальність, яка може порушити стан рівноваги суб'єктів і призвести до негативних наслідків, а загроза показана наслідком небезпеки у вигляді об'єктивізованого чинника.

Серед вітчизняних науковців І.П. Мігус та С.М. Лаптєв розрізняють поняття «загроза» та «ризик». Під загрозою вони розуміють певну подію, що впливає на діяльність суб'єктів господарювання, а ризик є результатом впливу загроз на господарську діяльність суб'єктів господарювання [7]. З цим твердженням можна погодитись, коли ризик, на їхню думку, є суб'єктивною протидією на наявну загрозу. Цим ще раз підтверджується гіпотеза про те, що ризик може як позитивно, так і негативно вплинути на економічну безпеку підприємства. Так, О.М. Ляшенко, розглядаючи категорію «ризик», акцентує увагу на дуалізмі цього поняття, адже воно розглянуте науковцем і як усвідомлена частина небезпеки (пасивний бік), і як активна дія, спрямована або на усунення небезпеки чи загрози, або, навпаки, на свідоме (але вірогідне) отримання шкоди, збитку тощо [17]. О.М. Ляшенко розглядає ризик як усвідомлену частину загрози і як свідому дію, що може мати негативні наслідки та стати загрозою [17].

У роботі Г.М. Пазєєвої [3] ризик розглянуто як відхилення від певної поставленої мети залежно від ситуації, що настала в певний час. Небезпека подається як послідовність дій в системі, внаслідок чого нищиться економічний потенціал, що призводить до занепаду, кризового стану тощо, а загроза трактується як одна з її форм, що з'являється і розвивається на основі невизначеності.

З цього аналізу видно, що деякі науковці розглядають ці категорії окремо [1; 7], а части-

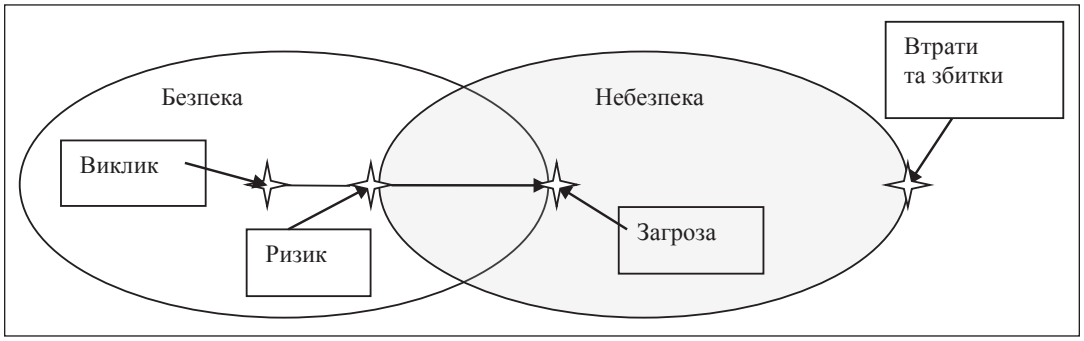

Рис. 1. Ілюстрація деструктивних факторів, їх прояву та різниці між собою

Джерело: систематизовано автором на підставі [1; 2; 3; 5; 6; 9]

на ототожнює їх значення повністю або частково [5; 6]. Виходячи з цього, вважаємо доцільним продемонструвати наочно прояв викликів, ризиків, загроз та небезпек у роботі підприємства (рис. 1).

Зважаючи на наведені вище трактування, можемо говорити, що, на відміну від ризику і загрози, виклик – це те, чому неможливо протистояти і чинити опір. Виклик – це об'єктивний стан деякої напруженості, що виникає всередині підприємства як системи і потребує вирішення. Його можна визначити як протиріччя між наявним станом системи і потребою у внутрішніх змінах, а також він є теоретичним (інформаційним) проявом деструктивних факторів. Таким чином, основною відмінністю виклику від ризиків, загроз та небезпек є те, що він сам по собі є не деструктивним фактором, а лише відображенням наявної ситуації. Наявність викликів безпосередньо ніяк не впливає на економічну безпеку суб'єкта господарської діяльності.

Якщо зважати на те що безпека – це відносний стан, за якого всі системи суб'єкта чи об'єкта можуть працювати з максимальною ефективністю, то за даних рис. 1 ризик можна виявити як момент появи можливої небезпеки. Його можна охарактеризувати як явище, у котрого є один з компонентів, а саме наявність негативних факторів впливу на підприємство чи можливості впливу негативних факторів заподіяти шкоду об'єкту економічної безпеки. Тобто ризик – це умова появи небезпеки. Після появи ризику підприємство потрапляє у стан небезпеки, але при цьому небезпека є поняттям можливості, вона є гіпотетичною, тобто може бути прихованою або тільки передбачуваною (табл. 1).

Таблиця 1

Сутність категорій «ризик», «загроза», «небезпека» в теорії безпеки підприємства

Явища	Компоненти		Стани
	Негативні фактори	Можливості впливу негативних факторів	
Виклик	Немає	Немає	Відносна (короткотермінова) безпека
Ризик	Є	Немає	Можлива (гіпотетична) небезпека
	Немає	Є	
Загроза	Є	Є	Реальна небезпека

Джерело: сформульовано автором на підставі [1; 5; 6; 7; 9]

Загроза – це вже реальна подія, за якої небезпека переходить зі стану можливості у реальну площину. Для виникнення загрози є активними обидва компоненти: існують як самі негативні фактори, так і можливості їх впливу на об'єкт економічної безпеки.

Тому можна стверджувати, що ризик – це явище зародження можливої небезпеки, за якого можливість бути убезпеченим падає, а з'являється стан небезпеки. Також частково можна погодитись з тими науковцями які ототожнюють між собою поняття загрози та небезпеки. Тобто загроза з небезпекою співпадають між собою, але загроза – це емпіричний прояв стану небезпеки.

З цього випливає, що категорією «небезпека» можна визначити як ймовірність заподіяння шкоди об'єкту економічної безпеки, яка перебуває в динамічному стані і постійно змінюється залежно від конкретних ризиків, загроз в наявних обставинах.

Тобто, незважаючи на семантичну схожість категорій «ризик», «небезпека», «загроза», стає очевидним, що вони визначають різні характеристики можливості прояву негативних факторів і заподіяння шкоди. Так, найвища можливість заподіяння шкоди виходить від загроз безпеці підприємства, що характеризуються наявністю обох компонент (самі негативні фактори та наявність можливості їх впливу). Високий або середній рівень небезпек залежить від загроз, і мінімальна або середня небезпека полягає в ризиках безпеки підприємства, що характеризуються наявністю однієї компоненти в конкретний період часу, але мають тенденцію до появи іншої.

Висновки. У статті зроблено спробу комплексного дослідження базових категорій теорії національної безпеки, таких як «виклик», «небезпека», «загроза». На основі порівняльного аналізу дефініцій зазначених категорій, представлених у різних інформаційних джерелах, автор розкриває їх зміст і сутність та доходить висновку, що, незважаючи на семантичну схожість категорій «виклик», «ризик», «небезпека» і «загроза», кожна з них визначає різний ступінь можливості заподіяння збитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємств : [монографія] / [С.М. Лаптєв, В.Г. Алькема, В.С. Сідак, М.І. Копитко] ; за ред. М.І. Копитко. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 508 с.
2. Копитко М.І. Деструктивні чинники середовища функціонування соціально-економічних систем / М.І. Копитко, Н.М. Літвін // Вчені записки Університету «КРОК». Серія : Економіка. – 2017. – Вип. 46. – С. 4–15.
3. Пазєєва Г.М. Комплексна діагностика в забезпеченні економічної безпеки підприємств (на матеріалах транспортно-експедиційних підприємств України) / Г.М. Пазєєва. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 291 с.
4. Рудніченко Є.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства / Є.М. Рудніченко // Економіка, менеджмент, підприємництво. – 2013. – № 25. – С. 188–195.
5. Горячова К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячова // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67.

6. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
7. Мігус І.П. Необхідність розмежування понять «загроза» та «ризик» при діагностиці економічної безпеки суб'єктів господарювання / І.П. Мігус, С.М. Лаптєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=821.
8. Кравчук А.А. Категории «вызов», «опасность», «угроза» в теории национальной безопасности / А.А. Кравчук // Вестн. Забайкал. гос. ун-та. – 2016. – Т. 22. – № 11. – С. 65–74.
9. Заплатинский В.М. Терминология науки о безопасности / В.М. Заплатниский // Zbornik prispevkov z medzinarodnej vedeckej konferencie "Bezhecnostna veda a bezpecnostne vzdelanie". – Liptovsky Mikulas : AOS v Liptovskom Mikulasi, 2006 (CD nosic).
10. English Oxford living Dictionaries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://en.oxforddictionaries.com/definition/challenge.
11. Большой англо-русский экономический словарь / составители С.С. Иванов. Д.Ю. Кочетков. – М. : ЗАО Центрполиграф, 2005. – 620 с.
12. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : [монографія] / [О.В. Мороз, Н.П. Карачина, А.А. Шиян]. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 241 с.
13. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов ; под ред. Н.Ю. Шведовой. – М. : Рус. яз., 1986. – 321 с.
14. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності : Закон України від 5 квітня 2007 р. № 877-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/877-16.
15. ДСТУ 2293 99. Охорона-праці. Терміни та визначення основних понять [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://dnaop.com/html/1698/doc-ДСТУ_2293-99.
16. Пекін А.В. Економічна безпека підприємств як економіко-правова категорія / А.В. Пекін // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 23–25.
17. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / О.М. Ляшенко. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.

REFERENCES:

1. Laptyev S.M., Alkema V.G., Sidak V.S., Kopytko M.I. (2017) Zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstv: monohrafiya [Complex providing of enterprises economic security: monograph], VNZ Universytet ekonomiky ta prava "KROK", Kyiv, Ukraine.
2. Kopytko M.I., Lytvyn N.M. (2017) "Destructive factors of the environment of socio - economic systems", Vcheni zapysky Universytetu "KROK". Seriya: Ekonomika. no 46. pp. 4–15.
3. Pazeeva G.M. (2017) "Comprehensive diagnosis in ensuring economic safety of the enterprises (on materials of forwarding companies of Ukraine", Abstract of Ph.D. dissertation, VNZ Universytet ekonomiky ta prava "KROK", Kyiv, Ukraine.
4. Rudnichenko E.M. (2013) "Threat, risk, danger: the nature and interrelation with the system of economic security of enterprise", Ekonomikcs, management, entrepreneurship. Collection of scientific works. no. 25. pp. 188–195.
5. Horyacheva K.S. (2003) "Financial security of the enterprise. Identity and place in the system of economic security", Ekonomist. no. 8. pp. 65–67.
6. Vasiliev T.G. (2008) Ekonomichna bezpeka pidpryyemnytstva Ukrayiny: stra tehy i mekhanizmy zmitsnennya: monohrafiya [The Economic security of entrepreneurship: country tags and building mechanisms: monograph] Lviv, Ukraine.
7. Mihus I.P., Laptyev S.M. (2017) "Necessity of separating the concepts of "threat" and "risk" in the diagnosis of the economic security of business entities I.P. Mihus Efektyvna ekonomika, [Online], no. 11, available at : http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=821 (Accessed 20 November 2017).
8. Kravchuk A.A. (2016) "The category of "challenge", "danger", "threat" in the theory of national security" Vestn. Zabaykal. state University. no. 11. pp. 65–74.
9. Zaplatynskyy V.M. (2006) "Terminology of the science of security // Zbornik prispevkov z medzinarodnej vedeckej konferencie "Bezhecnostna veda a bezpecnostne vzdelanie". – Liptovsky Mikulas: AOS v Liptovskom Mikulasi, 2006 (CD nosic).
10. English Oxford living Dictionaries (2017) "Dictionaries". – available at : https://en.oxforddictionaries.com/definition/challenge (Accessed 20 November 2017).
11. Ivanov S.S., Kochetkov D.Y. (2005) Bol'shoy anglo russkiy ekonomicheskiy slovar [English-Russian economic dictionary], ZAO Center-Poligraf, Moscow, Russia.
12. Moroz O.V., Karachyna N.P., Shyyan A.A. (2011) Kontseptsiya ekonomichnoyi bezpeky suchasnoho pidpry- yemstva: monohrafiya, [Concept of economic security of the modern enterprise using this scale: monograph], VNTU, Vinnytsya, Ukraine.
13. Ozhegov S.S. (1986) Slovar' russkogo yazyka [Dictionary of Russian language], Rus. lang., Moscow, Russia.
14. The Verkhovna Rada of Ukraine (2007), The Law of Ukraine Pro osnovni zasady derzhavnoho nahlyadu (kontrolyu) u sferi hospodars'koyi diyal'nosti. Zakon Ukrayiny vid 05.04.2007 № 877-V. available at : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/877-16 (Accessed 20 November 2017).
15. Cabinet of Ministers of Ukraine (1999) DSTU-2293-99-Okhorona-pratsi.U-Terminy-i-vyznachennya-osnovnykh-ponyat' available at : https://dnaop.com/html/1698/doc-DSTU_2293-99 (Accessed 20 November 2017).
16. Pekin A.V. (2007) "Economic security of enterprises as economic and legal category", Ekonomist, no.8. pp. 23–25.
17. Lyashenko O.M. (2011) Kontseptualizatsiya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva: monohrafiya [Conceptualization of management of economic security enterprises: monograph], Luhansk, Ukraine.

Boiko I.V.
Postgraduate Student,
University of Economics and Law "KROK"

DEFINITIONS OF "RISK", "THREAT", "DANGER", AS AN OBJECT OF SCIENTIFIC RESEARCHES IN THE FIELD OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

In the article, there is investigated and analysed the difference between the basic categories of the theory of enterprise security: "challenge", "risk", "threat" and "danger". Definitions of these categories are analysed. On the basis of comparative analysis, the author tries to reveal their content and essence. Also, there are considered essential differences between these categories according to the degree of potential damage to the enterprise.

Today, in addressing issues of risk, threat, and danger, there are a lot of different approaches. Some scholars consider these categories separately, and another part of them identify their meaning fully or partially similar. Even in the dictionary by Ozhegov S. V., there is some kind of tautology, when the threat is understood as "possible danger" and danger as "a threat of something very bad". Also, legislative documents concerning the security of the enterprise do not have a clear solution to this problem, as the abovementioned categories are not linked and do not open fully. On this basis, the article clearly demonstrated the manifestation of risks, threats, and dangers at the enterprise. Based on comparative analysis of definitions of these categories presented in different information sources, the author reveals the content and nature and concludes that, despite semantic similarity of the categories of "challenge", "risk", "danger" and "threat", each of which defines different degrees of the possibility of damages.

УДК 330.341.1(075.8)

Боковець В.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

КЛЮЧОВІ ФІНАНСОВІ ФАКТОРИ ВАРТОСТІ КОРПОРАТИВНОГО КАПІТАЛУ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальним проблемам дослідження сутності та аналізу впливу фінансових факторів на вартість корпоративного капіталу компанії. Метою дослідження є визначення впливу стратегії управління фінансовим капіталом на формування вартості корпоративного капіталу з позиції максимізації ринкової вартості компанії. Проведено дослідження впливу ефективності управління фінансовими потоками, виділено переваги та недоліки показників ефективності управління, визначено складові вартості капіталу, а також оцінено фактори фінансової вартості кожної зі складових капіталу. Згуртовано фінансові складові вартості капіталу корпорації залежно від видів діяльності. Обґрунтовано взаємозв'язок між показниками, які впливають на створення економічної доданої вартості і стратегічний розвиток компанії.

Ключові слова: стратегічне управління, фінансовий менеджмент, фінансові потоки, управлінське рішення, система збалансованих показників, альтернатива, стратегічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным проблемам исследования сущности и анализа влияния финансовых факторов на стоимость корпоративного капитала компании. Целью исследования является определение влияния стратегии управления финансовым капиталом на формирование стоимости корпоративного капитала с позиции максимизации рыночной стоимости компании. Проведено исследование влияния эффективности управления финансовыми потоками, выделены преимущества и недостатки показателей эффективности управления, определены составные стоимости капитала, а также оценены факторы финансовой стоимости каждой из составляющих капитала. Сплочены финансовые составные стоимости капитала корпорации в зависимости от видов деятельности. Обоснована взаимосвязь между показателями, которые влияют на создание экономической добавленной стоимости и стратегическое развитие компании.

Ключевые слова: стратегическое управление, финансовый менеджмент, финансовые потоки, управленческое решение, система сбалансированных показателей, альтернатива, стратегическое развитие.

ANNOTATION

The article analyzes the impact of factors, which influence the cost of corporate capital. To this end, we have conducted the research of effective management impact on financial flows and highlighted the advantages and disadvantages of management performance. Also, we have defined the cost of capital and financial factors and assessed the value of each of the components of capital. It had been cohesive financial corporation capital cost components based on their activities. We have grounded relationship between parameters that affect the creation of economic value added and strategic development. An implementation of a balanced scorecard and indicators affecting the value added, highlighting the strategic alternatives for the company.

Key words: strategic management, financial management, financial flows, management solutions, balanced scorecard, alternative, strategic development.

Постановка проблеми. Управління капіталом починається з визначення стратегічних цілей і розробки системи показників, які забезпечують стійкий розвиток корпорації та відповідають цілям акціонерів. Ділова стратегія корпорації націлена на максимізацію ринкової вартості. Будь-яка стратегія може реалізуватись через інвестиційну діяльність, яка забезпечує рух розвитку компанії. Інвестиції вимагають грошей і, відповідно, прийняття рішень про фінансування, які повинні забезпечити залучення необхідних ресурсів для створення капіталу. А формування капіталу повинне вирішити головну задачу фінансового менеджменту, що полягає в забезпеченні довгострокового зростання компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна наука суттєво просунулася в дослідженні процесу формування корпоративного капіталу. Такі науковці, як, зокрема, Л.І. Абалкін, К.Н. Абдулаєв [11], В.І. Алексєєв [11], О.І. Волков, О.І. Гарафонова [12], І.О. Галіца, О.М. Гребешкова, М.Г. Грещак, І.І. Грузнов, М.П. Денисенко, О.К. Добикіна, Л.Є. Довгань, С.А. Жданов, В.І. Захарченко, С.В. Касьянюк, О.В. Кендюхов, Н.М. Корсікова, О.С. Коцюба, М.І. Назарчук [8], А.А. Малицький, М.В. Макаренко [9], І.Ю. Лук'янчук [2], В.С. Рижиков, О.В. Поважний [6], А.Л. Парцина [5], В.К. Скляренко, В.В. Цурик, С.М. Цуркан, А.Є.Черпак, вивчали це питання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення літературних джерел, узагальнення досвіду управління вітчизняними підприємствами в сучасних умовах свідчать про недосконалість оцінки вченими впливу факторів впливу на вартість корпоративного капіталу компаній.

Ще однією особливістю сучасних досліджень понятійно-категоріального апарату вартості корпоративного управління є аналіз лише окремих складових частин зазначеного питання. Відсутність єдиного цілісного бачення сутності, структури і спрямованості фінансових факторів вартості корпоративного управління, а також розрізненість теоретичного матеріалу з цієї теми перешкоджають формуванню та ефективному використанню їх на практиці.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є визначення впливу стратегії управління фінансовим капіталом на формування вартості корпоративного капіталу з позиції максимізації ринкової вартості компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структура фінансування та обґрунтоване відношення позикового і власного капіталу міні-

мізують сукупну вартість капіталу корпорації, даючи змогу їй одночасно залучати необхідні фінансові ресурси і зберігати гнучкість під час прийняття фінансових рішень. Ефективний результат можуть дати такі рішення, які з точки зору класичного управління корпоративними фінансами можуть викликати негативну реакцію інвесторів. Це може бути скорочення або повна відмова від виплати дивідендів чи викупу акцій зі значною премією до ринкової ціни. Політика дивідендних виплат і викупу акцій, яка максимально відповідає інтересам акціонерів, є важливою частиною обґрунтованої стратегії фінансування компанії. Потрібно відзначити, що вартість компанії зростає тільки тоді, коли зміна фінансового важеля не здійснює негативного впливу на операційний грошовий потік. Але якщо внаслідок надання нової позики відбувається зниження допустимого рівня ризику, через що відбувається скорочення операційних грошових потоків, то вартість компанії може знизитись навіть за умови зниження вартості капіталу. Тому потрібно зазначити, що корпоративна стратегія управління капіталом повинна враховувати фінансові цілі компанії, її потреби у фінансових ресурсах, дивідендну політику і конкурентну позицію, які забезпечать відповідний рівень ризикованості, який склався для ділових операції в компанії.

Фінансовий аналіз знаходить своє застосування в реалізації практично всіх функцій фінансового менеджменту. Головні напрями фінансового аналізу такі:

1) оцінка фінансових потреб для досягнення стратегічних цілей менеджменту;

2) поділ потоків готівки залежно від конкретних планів корпорації, визначення каналів їх залучення (кредити, відшукання внутрішніх резервів, додатковий випуск акцій та облігацій тощо);

3) продовження суворої системи фінансової звітності, яка б об'єктивно відображала процеси руху фінансових коштів і забезпечувала прозорість контролю за фінансовим станом корпорації [2, с. 192].

Як метод фінансового менеджменту фінансовий аналіз сприяє реалізації всіх його функцій.

Метод управління активами і метод управління пасивами корпорації засновані на процесі формування балансу корпорації, тобто суворому поділі всього обсягу грошових коштів на активи і пасиви та встановленні співвідношення між ними [3].

Розглядаючи поняття ефективності прийняття управлінських рішень, необхідно відзначити, що це поняття можна досліджувати під декількома кутами зору, а саме:

– управлінським (для оцінки діяльності менеджменту);

– економічним (для отримання повної картини оцінки стану речей в компанії) [4].

Під час розрахунку управлінських показників для менеджерів корпорації можна застосовувати корегування, які знижують негативний ефект шляхом включення тих витрат, на які менеджери не можуть вплинути.

Натомість друга група показників дає можливість достовірно і надійно оцінити результати діяльності компанії. Саме тому звернемо особливу увагу на економічні показники ефективності прийняття управлінських рішень, під час вивчення яких необхідно врахувати такі особливості використання показників [5]:

– чисельні фінансові показники не дають змогу отримати повну достовірну картину фінансового стану підприємства;

– в розрахунках окремих показників застосовується історична вартість різних активів і пасивів, тоді як реальні умови ведення бізнесу вимагають використання справедливих ринкових цін;

– використання для оцінки результативності роботи тільки фінансових показників не дає змогу заздалегідь діагностувати чисельні проблеми, а саме зниження якості продукції, що випускається; рівень обслуговування клієнтів; ефективність правління персоналом тощо.

Виходячи з того, що найважливішою задачею управлінських рішень є підвищення вартості акціонерного капіталу, вважаємо необхідним враховувати таке:

1) фінансові показники діяльності підприємства повинні бути всеохоплюваними і враховувати зростання доходів, грошових потоків і прибутків на інвестиції;

2) протягом життєвого циклу компанії на кожній стадії зростання різні фінансові показники мають різний ступінь важливості, відповідно, жоден з них не повинен бути найкращим порівняно з іншими показниками;

3) вибір ефективності роботи підприємства за допомого набору фінансових показників необхідно розширити за рахунок використання бюджетних сподівань, з якими порівнюються фактично отримані дані;

4) розрахунки в період високої інфляції не повинні базуватись на історичній вартості [6, с. 34].

Тому важливі обидва показники, окремо кожен з них не показує реальну вартість компанії. Крім того, конфлікт між вимогами зростання і прибутковості можна вирішити, якщо під час прийняття рішень, які стосуються управління капіталом, брати до уваги потенціал грошового потоку всіх стратегічних альтернатив.

Для збільшення можливої ринкової вартості корпорації необхідно дослідити ефективність використання капіталу, проаналізувавши складові вартості капіталу корпорації. Усі фінансові складові умовно можна поділити на 4 групи показників, які відображені в табл. 1.

Ефективність операційної діяльності відображає результати основної діяльності корпорації щодо зростання обсягів продажів, зниження витрат і зростання продуктивності. Йдеться про те, що покращення цих показників може бути досягнуте без істотних додаткових інвестицій.

Таблиця 1

Фінансові складові вартості капіталу корпорації залежно від видів діяльності

Фінансові складові вартості (ефективності) капіталу корпорації			
Стратегічна ефективність компанії	**Ефективність операційної діяльності**	**Ефективність інвестиційної діяльності**	**Ефективність фінансової діяльності**
Економічна додана вартість	Витрати на одну гривню реалізованої продукції; продуктивність праці; рентабельність операційної діяльності	Рентабельність інвестиційної діяльності	Рентабельність продажів; рентабельність власного капіталу; рентабельність продукції; оборотність обігових коштів

Ефективність інвестиційної діяльності відображає ефективність інвестиційних проектів, які здійснюються компанією. Під інвестиційними проектами ми розуміємо будь-які проекти, які пов'язані з інвестуванням грошових коштів в реальні активи на строк більше одного року. Як правило, дана група показників закріплюється за директором зі стратегії або директором з маркетингу, оскільки саме вони часто приймають рішення про розширення бізнесу і стимулювання продажів [7, с. 19].

Ефективність фінансової діяльності описується групою показників і виражає можливість фінансового менеджменту залучати різні джерела фінансування компанії, розміщувати вільні грошові кошти на фінансовому ринку та управляти оборотним капіталом.

Ключові фінансові фактори вартості капіталу компанії повинні визначатись на основі стратегії життєвого циклу корпорації, чутливості результуючого фінансового показника до різних фінансових факторів вартості, потенціалу покращення показників і волатильності (змінюваності) показників.

Залежно від того, на якій стадії життєвого циклу знаходиться компанія, вона використовує різні стратегії максимізації віддачі на вкладені засоби, найбільша увага приділяється стратегії зростання; стратегії утримання позицій; стратегії «збору врожаю» [8, с. 13].

Зростання – це стратегія, яку підприємство проходить на початку свого життєвого циклу. Продукти і послуги на цьому етапі мають суттєвий потенціал зростання. Для реалізації і капіталізації цього потенціалу потрібно залучити значні ресурси, які спрямовуються на розвиток і просунення нових продуктів і послуг; побудову і розширення виробничої потужності; інвестиції в інфраструктуру і мережу поширення продукції; створення і розвиток клієнтської бази. На цьому етапі розвитку грошовий потік може мати від'ємне значення, а рентабельність інвестицій може бути низькою. Інвестиції в майбутній розвиток можуть перевищувати доходи, які отримує підприємство від реалізації поки що обмеженого кола продуктів, послуг і клієнтів. Загальна фінансова мета розвитку підприємства полягає в процентному зростанні доходів та обсягів продажів в цільових сегментах.

Стратегія утримання позицій використовується, коли високі темпи зростання ринку починають уповільнюватись, а компанія зуміла зайняти на ринку визначений сегмент. В цьому разі підвищити рентабельність свого бізнесу компанія може за рахунок покращення роботи з клієнтами і за рахунок оптимізації бізнес-процесів. Інвестиційні проекти, на відміну від довгострокових вкладень на першій стадії розвитку бізнесу, більшою мірою спрямовані на ліквідацію «вузьких місць», розширення потужності і постійне удосконалення бізнесу. Більшість компаній на цій стадії розвитку ставить перед собою цілі, які пов'язані з прибутковістю бізнесу, а саме досягненням рентабельності компанії, продуктів і каналів просунення продукції [9, с. 129].

Коли настає стадія стабілізації або стагнації ринку, то компанія перш за все зацікавлена або в продажі свого бізнесу, або в отриманні максимальної віддачі від нього. Остання стадія називається «збір врожаю», тому для підтримання прийнятних показників рентабельності керівництво компанії повинне максимально знизити витрати. Ключовими показниками тут виступають питомі, прямі і загальні витрати, а також період окупності інвестицій, який повинен бути найменшим.

Чутливість ключових показників розвитку до фінансових факторів вартості показує, на скільки відсотків зміниться цей показник за зміни одного з фінансових факторів вартості на 1%. Для такого розрахунку можна побудувати детальну фінансову модель і обчислити чутливість ітеративним способом. Інший спосіб отримання чутливості базується на тому, що у фінансовому аналізі між усіма фінансовими показниками існують чіткі зв'язки. Беручи один із показників, за допомогою нескладних математичних перетворень можемо отримати інший. Таким чином, для оцінки чутливості можна використовувати показник еластичності. Еластичність показує, як зміна одного фактору впливає на результуючий показник, але не здійснює горизонтальний вплив на інші фактори [10, с. 247].

Частина факторів дуже сильно впливає на вартість компанії. Щоб врахувати цей момент, потрібно для кожної фінансової складової визначити потенціал покращення. Потенціал покращення показує, на скільки процентів у майбутньому може бути змінений той чи інший показник.

Таким чином, в результаті проведеного аналізу може бути визначена система фінансових

показників, які виключно визначають результати діяльності компанії, однак не розкривають шляхи їх досягнення. Крім того, за допомогою тільки фінансових показників неможливо контролювати ефективність інвестування в нематеріальні активи, які виступають реальним джерелом вартості. Тому більше половини компаній в рейтингу ТОП-100 застосовують систему збалансований показників, яка об'єднує підхід до управління фінансовими і нефінансовими показниками.

В результаті впровадження системи збалансованих показників в систему корпоративного управління менеджмент буде орієнтований на:

– чітке розуміння цілей компанії і вимірювання показників їх досягнення;

– максимально об'єктивну систему управління бізнесом;

– оптимальну кількість показників, які найкращим чином відображають фінансову ефективність компанії [11, с. 241].

Зміна концепції управління в результаті впровадження системи збалансованих показників передбачає перехід від оцінювання можливостей розвитку до забезпечення досягнення стратегічних цілей корпорації через взаємозв'язок складових системи управління (рис. 1).

Система збалансованих показників спрямована на управління стратегією розвитку підприємства, а економічна додана вартість визначає привабливість цієї стратегії для всіх суб'єктів корпоративного управління. В чистому вигляді, на думку її авторів-розробників, припускаються обговорення, розуміння і прийняття стратегії розвитку корпорації кожним співробітником. Підхід, в якому поєднуються система збалансованих показників та економічна додана вартість, дасть змогу підвищити інвестиційну привабливість компанії і буде одним із факторів підвищення її ринкової вартості і курсу цінних паперів на фондовому ринку [12, с. 124]. В табл. 2 відображені основні показники, які є складовими показника економічної доданої вартості, а також показники, які впливають на нього в системі збалансованої системи показників.

Керівництво в такому разі, оцінюючи альтернативи, точно буде усвідомлювати, від яких альтернатив воно відмовляється, а на які потрібно спрямувати ресурси. Це знання точно приведе до реалізації стратегії, яка створить найбільшу вартість корпоративного капіталу.

Висновки. Отже, сьогодні корпоративне управління зазнає значних змін в усьому світі. Перш за все корпоративне законодавство вимушене реагувати на нові економічні реалії, великі корпоративні скандали, а також процеси глобалізації та інтеграції як на міждержавному рівні, так і в рамках бізнес-процесу.

Враховуючи ієрархічність чинників, обумовлену їхньою взаємозалежністю, і розуміння, що основним критерієм визнання процесів і явищ як чинників є керованість, можна говорити про побудову різноманітних моделей, що встановлюють залежність вартості корпоративного капіталу від факторів, які її формують і які поєднуються причинно-наслідковими зв'язками, зокрема фінансових факторів. Побудова таких моделей має важливе практичне застосування, оскільки дає змогу менеджменту підприємства управляти ринковою вартістю активів, впливаючи на залучені до моделі чинники. Всі названі компоненти наскрізь пронизують організаційну структуру, зв'язуючи між собою всі її ланки, а саме від корпоративного центру через рівень ділових одиниць до функціонального рівня виробничих операцій. Зрозуміло, що якщо компанія сподівається досягти намічених цілей створення вартості, то її стратегії і цільові нормативи на всіх рівнях організації мають бути послідовними і погодженими.

Проведений аналіз визначення факторів впливу на формування вартості корпоративного капіталу дає можливість вибирати стратегічні альтернативи прийняття управлінського рішення з можливістю підвищити інвестиційну привабливість компанії і, як наслідок, збільшити її ринкову вартість.

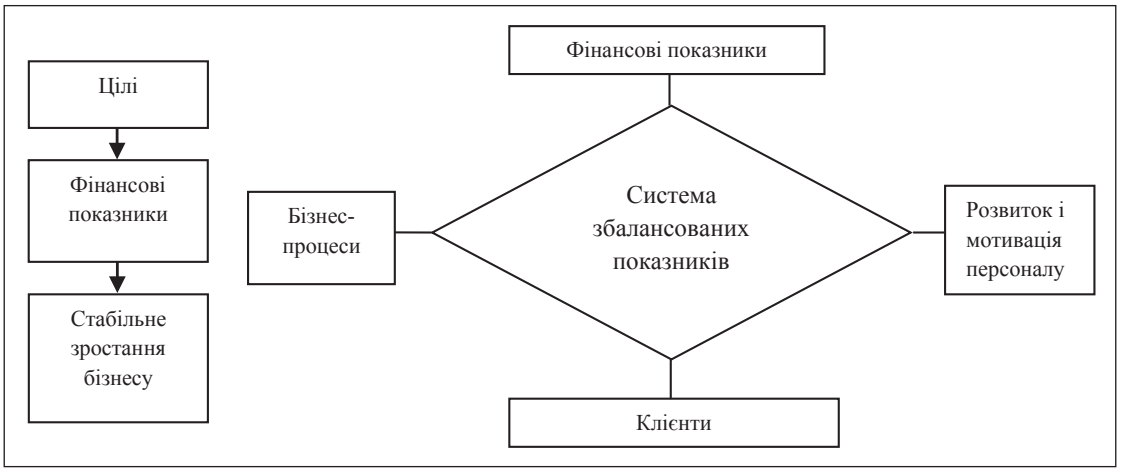

Рис. 1. Зміна концепції управління під час впровадження системи збалансованих показників

Таблиця 2

Взаємозв'язок між показниками, які впливають на створення економічної доданої вартості і стратегічний розвиток компанії (сформовано на основі власних досліджень)

Показники, які впливають на економічну додану вартість (EVA)	Показники, які впливають на економічну додану вартість в збалансованій системі показників
1. Група показників для оцінки фінансово складової капіталу, а саме виручка від реалізації, собівартість продукції, амортизаційні відрахування, прямі і непрямі витрати, процентні платежі за кредитами, частка позикового і власного капіталу, дебіторська і кредиторська заборгованість, доходи від основної діяльності і додаткових послуг, ризикова премія, ринкова ставка проценту на позиковий капітал, структура витрат, сума сплачених податків, проценти за лізинговими операціями.	1. Фінанси, а саме виручка від реалізації, собівартість продукції, загальновиробничі витрати, процент позикового капіталу, рентабельність власного капіталу, ризикова премія підприємства, сума сплачених податків, структура капіталу, активи підприємства.
2. Група паузників для оцінки інтелектуальної складової капіталу, а саме середній розмір поставок споживачу, ранжирування споживачів, середній строк дії патентів, доля ринку, індекс задоволення споживачів, зростання продуктивності праці, оборотність матеріальних запасів, шкода зовнішньому середовищу, затрати на дослідження і розроблення, інвестиції в дослідження нових ринків, кількість раціоналізаторських пропозицій, індекс задоволення працівників, темпи розвитку ринку.	2. Відношення зі споживачем, а саме доля ринку, ранжирування споживачів, індекс задоволення споживачів, зміна відпускних цін, темпи розвитку ринку, кількість втрачених споживачів.
3. Група показників, які впливають на операційну діяльність підприємства, а саме рентабельність власного капіталу, оборотність оборотних засобів, собівартість на одного працівника, оборотність запасів, рентабельність інвестиційного капіталу, ринкова вартість акцій, темпи зростання прибутку, виручки, активів.	3. Організація бізнес-процесів компанії, а саме затримки в постачанні, середня кількість днів дебіторської заборгованості, виробничі травми, зниження часу на одну технологічну операцію, середній час прийняття рішень, комп'ютеризація виробництва.
	4. Розвиток і навчання персоналу, а саме плинність кадрів, середній стаж роботи на підприємстві, середній вік персоналу, кількість раціоналізаторських пропозицій, кількість зареєстрованих патентів, інвестиції в освоєння нових ринків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боковець В.В. Теоретико-методичні засади управління корпораціями : [монографія] / В.В. Боковець. – К. : Кондор, 2015. – 206 с.
2. Лук'янчук І.Ю. Методика визначення функцій корпоративного центру багатопрофільного об'єднання підприємств / І.Ю. Лук'янчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3(129). – С. 189–196.
3. Циганенко Г.В. Корпоративне управління: значення та функції / Г.В. Циганенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_NIT_2008/Tethis/Economics/27339.doc.htm.
4. Кравчук Г.В. Боротьба з інформаційною асиметрією як важлива складова забезпечення фінансової безпеки / Г.В. Кравчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=11&id=306.
5. Парцина А.Л. Контролінг організаційної поведінки у системі внутрішньогосподарських відносин / А.Л. Парцина, А.М. Іменинник // Вісник національного технічного університету «ХПІ». – 2014. – № 45(1088).
6. Поважний О.В. Фактори формування національної моделі корпоративного управління / О.В. Поважний // Вісник КНТЕУ. – 2001. – № 3. – С. 33–37.
7. Шевченко Є.І. Корпоративний контроль та можливості його розповсюдження в Україні / Є.І. Шевченко // Економіка, фінанси, право. – 2001. – № 1. – С. 18–21.
8. Назарчук М.І. Порівняльний аналіз динаміки показників фондового ринку та економіки України / М.І. Назарчук, Г.В. Курбацький // Фондовий ринок. – 2006. – № 34. – С. 8–19.
9. Макаренко М.В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства / М.В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 126–135.
10. Заїнчковський А.О. Методика оцінки якості корпоративного управління / А.О. Заїнчковський // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 9. – С. 245–249.
11. Корпоративне управління: процеси, стратегії, технології : [колективна монографія] / [К.Н. Абдулаєв, В.І. Алєксєєв та ін.]. – Х. : ХДУ, 2015. – 536 с.
12. Гарафонова О.І. Механізм корпоративного управління на підприємстві / О.І. Гарафонова // Чернігівський науковий часопис Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 «Економіка і управління». – 2014. – № 2 (6). – С. 122–125.

REFERENCES:

1. Bokovets V.V .(2015). Theoretical and methodological principles of corporation management: Monograph. K. : Kondor, 206 (in Ukr.).
2. Lukyanchuk I.J. (2012). Method of determining the corporate center functions of multi-enterprise associations. Aktual'ni problem ekonomiky (Actual problems of economic), 3, 189–196 (in Ukr).
3. Tsyganenko G.V. Corporate governance. – Access mode : http://www.rusnauka.com/8_NIT_2008/Tethis/Economics/27339.doc.htm (in Ukr).
4. Kravchuk G.V. (2013). Combating information asymmetry as an imp.ortant part of ensuring financial security. – Access mode : http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=11&id=306 (in Ukr.).
5. Partsyna A.L, Imennnk A.M. (2014). Controlling organizational behavior in the system of farm relations (Naukovi zapisi Nazionalnoho Tehnichnogo Universitetu (KPI) Proceedings of the National Technical University "KPI", 45 (1088) (in Ukr.).

6. Povazhnyy O.V. (2001). Factors forming a national model of corporate governance (Bulleten KNTEU), Bulletin KNTEU 3, 33–37 (in Ukr.).
7. Shevchenko E.I. (2001). Of corporate control and the possibility of its distribution in Ukraine. Ekonomika, financy, pravo (Economics, Finance, Law), 1, 18–21 (in Ukr.).
8. Nazarchuk M.I, Kurbatskyy Y.V. (2006). Comparative analysis of the dynamics of the stock market and the economy of Ukraine Stock Market. Tyzzhnevyy zhurnal (A weekly magazine), 34, 8–19 (in Ukr.).
9. Makarenko M.V. (2005). Building management mechanism effective functioning of the enterprise. Artual'ni probleny ekonomiky (Actual problems of economy), 1, 126–135 (in Ukr.).
10. Zayinchkovskyy A.O. (2016). Methods of assessing the corporate governance (2016). Global'ni ta nazional'ni ekonomichni problem (Electronic scientific specialized edition: Global and national economic problems). – Nicholas National University. V.A Suhomlynskoho. – 9, 245–249 (in Ukr.).
11. Abdulaev K.N., Alekseev V.I. (2015). Corporate governance: processes, strategies, technologies, collective monograph / H. : KSU, 536 (in Ukr.).
12. Garafonova O.I. (2014). The mechanism of corporate governance at the companyю. Naukovyy zhournal Chernigivskogo Derzhavnogo Instututu Ekonomiki I Menedjmentu. Seriya 1. Ekonomika, ta Menedjment: elektronni technologiyy (Scientific journal Chernihiv Chernihiv State Institute of Economics and Management. Series 1, Economics and Management: electronic technologies), 2(6), 122–125 (in Ukr.).

Bokovets V.V.
Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of Management and Administration,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

KEY FINANCE FACTORS OF CORPORATE CAPITAL COST

The article is devoted to the issues of the day of researching the essence and analysing the influence of financial factors on the cost of corporate capital of the company.

The aim of this research is a determination of the influence of strategy of financial capital management on forming cost of corporate capital from a position of maximization of the market value of the company.

A study of the influence of efficiency of management of financial flows is undertaken in the article, advantages and disadvantages of indexes of management efficiency are distinguished, the component costs of capital are determined, and factors of financial cost are appraised for each of constituents of capital. The financial component costs of capital of corporation are joined depending on the types of activity. Intercommunication between indexes that influence the creation of economic value added and strategic development of the company is substantiated.

On the base of statement that corporate strategy of capital management must take into account financial goals of companies, the basic complex methods of financial management for an effective management of available financial resources are distinguished.

In the article, a considerable part of attention is devoted to economic indicators of efficiency of making administrative decisions that give an opportunity reliably to estimate the results of activity of the company.

For the increase of the possible market value of the corporation, the efficiency of the use of capital is investigated by us, by the analysis of financial constituents of the cost of capital of the corporation. All financial constituents were joined in the group of indexes.

One of the conclusions of the article there is that depending on that, what stage of life cycle a company is on, it uses different strategies of maximization of return on the inlaid facilities. And thus, the key financial factors of cost of corporate capital of company must be determined on the basis of the strategy of the life cycle of a corporation, sensitiveness of resulting financial index to the different financial factors of cost, the potential of improvement of indexes, and replacement of indexes.

As a part of factors so much influences the cost of the company, taking into account this moment, it is needed for every financial constituent to define the potential of improvement that would show by how many per cents that or another index can be changed in the future. For these aims, we offered a special methodology formed on the basis of own researches.

The scientific novelty of the article consists in the intercommunication between financial factors that influence the creation of economic value added and cost of corporate management and, actually, strategic development of the company. And the conducted analysis of the determination of factors of influence on forming corporate capital cost gives an opportunity to select strategic alternatives of making an administrative decision with the possibility to promote investment attractiveness of company and, as a result, to increase its market value.

УДК 631.16:631.1.016(477)

Бурляй О.Л.
кандидат економічних наук,
професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Уманського національного університету садівництва

Лемещенко Н.М.
аспірант кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Уманського національного університету садівництва

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО СЕКТОРУ ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження основних аспектів державної підтримки сільського господарства в Україні. Встановлено, що сільськогосподарське виробництво за рахунок особливостей галузі отримує підтримку держави у всіх країнах світу. Розмір державної допомоги в Україні становить близько 40 євро на га сільськогосподарських угідь, що в сотні разів менше, ніж в країнах з розвинутою економікою. Визначено основні засади державної допомоги в сільському господарстві на сучасний період. Проведено аналіз ефективності державної підтримки на регіональному рівні.

Ключові слова: аграрний сектор, сільськогосподарські підприємства, державна підтримка, державний бюджет.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование основных аспектов государственной поддержки сельского хозяйства в Украине. Установлено, что сельскохозяйственное производство за счет особенностей отрасли получает поддержку государства во всех странах мира. Размер государственной помощи в Украине составляет около 40 евро на гектар сельскохозяйственных угодий, что в сотни раз меньше, чем в странах с развитой экономикой. Определены основные принципы государственной помощи в сельском хозяйстве в современный период. Проведен анализ эффективности государственной поддержки на региональном уровне.

Ключевые слова: аграрный сектор, сельскохозяйственные предприятия, государственная поддержка, государственный бюджет.

ANNOTATION

The article analyzes the main aspects of state support of agriculture in Ukraine. It is established that agricultural production, due to the specifics of the industry, receives state support in all countries of the world. The amount of state aid in Ukraine is about 40 euros per hectare of agricultural land, which is hundreds of times smaller than in developed countries. The basic principles of state aid in agriculture for the modern period are determined. The analysis of the effectiveness of state support at the regional level was conducted.

Key words: agricultural sector, agricultural enterprises, state support, state budget.

Постановка проблеми. Сільське господарство – одна з найважливіших стратегічних галузей економіки України, на якій ґрунтуються продовольча безпека і продовольча незалежність держави. Аграрний сектор забезпечує робочими місцями велику частину сільського населення країни.

В структурі сучасного експорту на долю сільськогосподарського виробництва припадає близько 35%. Агропромисловий комплекс створює близько 12% ВВП держави, є одним з основних бюджетоформуючих секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить в середньому 12% [1]. Проте, незважаючи на важливість галузі, в останні десятиріччя вона перебуває в кризовому стані, що вимагає удосконалення форм і методів державної підтримки, розроблення дієвих інструментів підтримки малих виробників, сприяння у виході товаровиробників на світовий аграрний ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державної підтримки аграрного сектору економіки завжди були актуальними, особливо в умовах «перехідної економіки». Цьому питанню присвячені наукові праці багатьох вітчизняних вчених, серед яких доцільно виділити роботи О.С. Бородіної [2; 3], І.Ю. Гришової [4], М.Я. Дем'яненка [5], І.Р. Михасюка [6], Т.І. Олійника [7], В.Я. Меселя-Веселяка, М.М. Федорова [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що реформи в сільському господарстві України почались із набуттям Україною незалежності і тривають давно, застосовувані інструменти державної підтримки цієї галузі не завжди ефективні та не завжди приносять очікувані результати. Таким чином, питання державної підтримки аграрного сектору економіки потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження проблем та визначення основних напрямів державної підтримки аграрного сектору економіки в Україні, зокрема на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство характеризується особливостями, які безпосередньо впливають на його розвиток. До них насамперед можна віднести природно-кліматичний вплив (включаючи сезонність виробництва), низький обіг капіталу і норми прибутку агробізнесу порівняно з іншими галузями економіки; високий рівень капітало- і трудомісткості окремих видів діяльності та низьку рентабельність виробництва; диспаритет цін на сільськогосподарську та промислову продукцію. Ці чинники разом із необхідністю розвитку галузі та її нагальністю вимагають беззаперечної державної підтримки.

Слід зазначити, що сільське господарство потребує підтримки не лише в Україні, воно підтримується різними способами в усіх країнах світу, зокрема в країнах з розвиненою економікою. Аграрна політика реалізується переваж-

но через заходи економічного стимулювання та державної підтримки аграрного виробництва.

Так, у США рівень підтримки аграрного виробництва за методикою організації економічного співробітництва та розвитку становить 10 відсотків вартості випуску продукції сільського господарства а саме а 2014–2018 роки – 489 млрд. доларів США. Відмінна особливість ведення сучасної аграрної політики США насамперед пов'язана зі скасуванням прямих фінансових виплат сільськогосподарським виробникам. Натомість фермерам запропоновані нові гнучкі інструменти страхування ризиків.

У державах ЄС рівень підтримки за відповідною методикою Організації економічного співробітництва та розвитку становить до 20 відсотків вартості випуску продукції сільського господарства, на 2014–2020 роки передбачається 408 млрд. євро. Спільна сільськогосподарська політика – головний інструмент політики аграрної підтримки ЄС, який складається з двох компонентів, таких як підтримка ринків та прямі виплати і заходи з розвитку сільських територій (вдосконалення фермерських структур, модернізація сільського господарства, агроекологічні заходи, якість життя на селі тощо). На рівні узагальнюючого групування найбільшою за витратами програмою є прямі виплати, а саме 257 млрд. євро (63 відсотки) на 2014–2020 роки [1].

Серед основних світових виробників аграрної продукції найбільшу державну підтримку в абсолютному вимірі у 2014 році отримало сільське господарство країн ЄС і США, а саме на суму майже 126 і 96 млрд. дол. США відповідно [9]. Причому за наведений період сума сукупної підтримки зросла в цих країнах в 1,3 рази.

В Україні ж через складну фінансово-економічну ситуацію спостерігається тенденція до скорочення сукупної підтримки зі 112,38 млн. дол. в 2000 році до -2 591,71 млн. дол. в 2014 році (рис. 1).

Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників в країнах ЄС в 2013 році склала від 175 до 1 343 євро на 1 га сільськогосподарських угідь, зокрема в Нідерландах – 500 євро/га, Бельгії – 508 євро/га, Польщі – 345 євро/га, Німеччині – 396 євро/га (за даними сайту статистичних даних ЄС Budget). Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників в Україні (переважно непряма, тобто за рахунок зазначеного спецрежиму) ледь сягає 40 євро на гектар [10]. Причин, з яких в Україні не було достатньої за обсягами прямої підтримки сільськогосподарського виробництва, дуже багато: від хронічної дефіцитності бюджету та фінансування цих програм за залишковим принципом до високої корупції.

Державна фінансова підтримка розвитку агропромислового комплексу здійснюється за такими формами:

– непряма державна підтримка (надання податкових пільг);

– пряма державна підтримка (бюджетні асигнування, бюджетні позики).

Згідно з дослідженнями П.М. Макаренка у сфері державної підтримки агропромислового комплексу України необхідно визначити такі основні напрями:

– розробка та реалізація різних програм розвитку сільського господарства;

– підтримка сільськогосподарських товаровиробників за рахунок дотацій, субсидій і субвенцій;

– надання виробникам кредитів і позик на пільгових умовах;

– страхування аграрної галузі;

– розвиток зернового потенціалу [11].

Велике значення мають не лише обсяги державної підтримки, але й механізми її надання. Механізм державної підтримки аграрного сектору регулюється Законами України «Про державний бюджет України» [12] і «Про державну підтримку сільського господарства України» [13], а порядок витрачання бюджетних коштів щорічно визначається окремими постановами Кабінету Міністрів України.

Так, відповідно до зазначених законодавчих актів, видатки за програмами розвитку підприємств АПК в 2017 році становлять 37 218 млрд. грн., з яких із загального фонду надаються 2 173 млрд., із спеціального фонду – 15 488 млрд. грн.

Підтримка розвитку підприємств АПК передбачається в таких напрямах:

– здешевлення кредитів (300 млн. грн.);

– підтримка заходів в агропромисловому комплексі (55 млн. грн.);

– підтримка закладання молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними (75 млн. грн.);

– надання кредитів фермерським господарствам (25 млн. грн.);

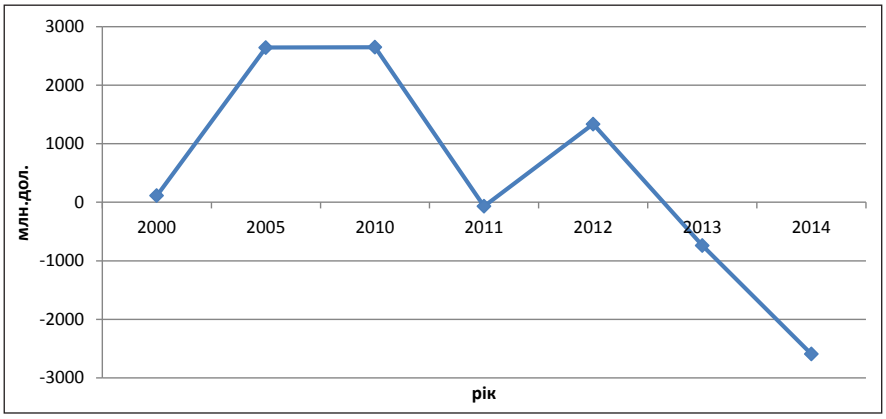

Рис. 1. Динаміка зміни показника сукупної підтримки сільського господарства в Україні, млн. дол.

Джерело: складено за даними OECD

– підтримка тваринництва (210 млн. грн.);

– фінансова підтримка сільгоспвиробників (1 473 млн. грн.).

Окрім того, проектом бюджету передбачено залучення 400 млн. євро від Європейського інвестиційного банку на реалізацію інвестиційних проектів в агропромисловому комплексі.

Ще одним інструментом державної підтримки аграрного сектору є надання державних гарантій за кредитами та позиками, що залучаються для фінансування інвестиційних проектів у сфері сільського господарства. Такі гарантії надаються в обсязі до 31 678,620 тис. грн. за рішенням Кабінету Міністрів України для забезпечення виконання боргових зобов'язань суб'єктів господарювання за кредитами, що залучаються для фінансування інвестиційних проектів у сфері сільського господарства [14].

Загальний обсяг фінансування АПК за рахунок коштів Спеціального фонду держбюджету за останні два роки знизився на 294,6 млн. грн. З 2015 року було припинено виконання бюджетної програми фінансової підтримки галузі тваринництва. За період дослідження тільки у 2015 році були виділені кошти на збільшення статутного капіталу НАК «Украгролізинг» для закупівлі технічних засобів для агропромислового комплексу з подальшою передачею їх на умовах фінансового лізингу на суму 54,0 млн. грн.

Важливо дослідити напрямки державної підтримки аграрного сектору економіки на регіональному рівні. Черкаська область є однією з областей з найбільш розвиненою галуззю сільського господарства, яка посідала в 2016 році шосте місце в загальному виробництві продукції сільського господарства в Україні (5,9%), а в розрахунку на 100 га с.-г. угідь – третє місце після Вінницької та Івано-Франківської областей (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать про позитивні тенденції в розвитку сільськогосподарських підприємств Черкаської області. Так, за останні п'ять рівень рентабельності збільшився з 24,7% до 42,4%, а кількість прибуткових підприємств становить близько 90%. Звісно, одним із факторів зростання ефективності їх виробництва була державна підтримка товаровиробників (табл. 2).

Проте протягом періоду дослідження державна підтримка сільськогосподарських підприємств Черкаської області мала тенденцію до скорочення, а в 2016 році взагалі не було отримано коштів за рахунок бюджетних дотацій, адже кошти було отримано лише за рахунок податку на додану вартість в галузі тваринництва.

Наведені дані дають змогу зробити висновок, що в умовах скорочення державної підтримки аграрного сектору економіки спостерігається зростання ефективності його виробництва. А це говорить про те, що державна підтримка не є визначальним фактором ефективного господарювання в аграрній сфері. Проте з урахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва, його ризиковості та значної залежності від природно-кліматичних умов ця ситуація є, швидше, винятком із правил.

В Черкаському обласному бюджеті Управлінню агропромислового розвитку на 2017 рік передбачені видатки за такими програмами та заходами:

– за заходом «Охорона і раціональне використання земель» передбачені видатки в сумі 134,20 тис. грн.;

Таблиця 1

Основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Кількість підприємств, од.	426	427	440	422	424
Середньооблікова кількість працівників, зайнятих у с.-г. виробництві, ос.	31 999	31 564	30 282	28 868	29 129
Площа с.-г. угідь, тис. га	829,8	881,1	814,7	805,7	822,6
Вироблено валової продукції в постійних цінах, млн. грн.	10 577,1	12 318,3	14 489,1	14 028,8	14 946,9
Кількість прибуткових господарств, од.	364	296	371	392	387
Прибуток, тис. грн.	1 798 384,0	761 231,7	2 392 687.9	6 054 241,3	5 565 816,5
Рівень рентабельності, %	24,7	10,5	28,2	49,4	42,4

Джерело: розраховано за даними головного управління статистики в Черкаській області

Таблиця 2

Державна підтримка сільськогосподарських підприємств Черкаської області

Показник	Отримано коштів, тис. грн.		зокрема, на підтримку виробництва продукції рослинництва	зокрема, на підтримку виробництва продукції тваринництва
	за рахунок бюджетних дотацій	за рахунок податку на додану вартість		
2012	266 819,5	376 500,2	278 150,9	352 804,4
2013	10 070,3	346 767,3	217 648,9	138 875,2
2014	11 891,8	895 412,8	402 888,1	503 852,5
2016	–	180 986,0	–	180 986,0

– за Програмою підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у Черкаській області на період до 2020 року передбачені видатки в сумі 2 936,20 тис. грн., з яких 2 680,00 тис. грн. становлять кошти Європейського Союзу, які будуть спрямовуватись на створення та забезпечення матеріально-технічної бази, а 256,20 тис. грн. складають кошти обласного бюджету на реконструкцію «Регіонального навчально-практичного центру розвитку багатофункціональних кооперативів»;

– за Програмою в галузі сільського господарства, лісового господарства, рибальства та мисливства передбачені видатки в сумі 1 500,00 тис. грн., дані кошти будуть спрямовуватись на придбання садивного матеріалу, що використовується сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами для забезпечення їх діяльності.

Рішенням сесії обласної ради «Про обласний бюджет на 2017 рік» від 23 грудня 2016 року передбачені видатки на заходи з проведення лабораторно-діагностичних, лікувально-профілактичних робіт, утримання ветеринарних лікарень та ветеринарних лабораторій в сумі 54 050 тис. грн., де загальний фонд становлять 23 364 тис. грн., спеціальний фонд – 30 043 тис. грн.; зокрема на заробітну плату виділяються 33 819 тис. грн.

Висновки. Проведений аналіз дає змогу зробити такі висновки:

1) як показує досвід розвинутих країн світу, ефективний розвиток сільського господарства неможливий без раціональної державної підтримки;

2) наявний в Україні механізм державної підтримки не відповідає вимогам світових організацій і потребує значного удосконалення;

3) розвиток аграрного сектору виробництва України можливий лише поєднанням прямих (нормативно-правових та організаційно-адміністративних) та непрямих (фінансово-економічних) методів державного регулювання з використанням форм як стимулювання, так і обмеження діяльності аграрних товаровиробників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/apk?tid_hierachy=1346.
2. Бородіна О.М. Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізми, ефективність / О.М. Бородіна // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 109–125.
3. Державна підтримка агросфери: еволюція, проблеми : [монографія] / [О.М. Бородіна, М.Г. Бетлій, Н.М. Головченко та ін.]. – К., 2008. – 264 с.
4. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку / [І.Ю. Гришова, В.В. Замлинський, В.О. Кужель] // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2(7). – С. 201–206.
5. Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.Я. Дем'яненко, Ф.В. Іванина // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 3–10.
6. Державне регулювання економіки в умовах глобалізації : [монографія] / [І.Р. Михасюк, З.М. Залога, О.Є. Сухай] ; за ред. І.Р. Михасюка. – Львів : НВФ «Українські технології», 2010. – 320 с.
7. Олійник Т.І. Державна підтримка аграрного сектору економіки України / Т.І. Олійник // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 80–86.
8. Месель-Веселяк В.Я. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки України / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2016. – № 6. – С. 37–49.
9. Кернасюк Ю.В. Світовий досвід державної підтримки агробізнесу / Ю.В. Кернасюк // Агробізнес сьогодні. – 2016. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/5581-svitovyi-dosvid-derzhavnoii-pidtrymky-agrobiznesu.html.
10. Гмиря В.П. Державна підтримка фінансування аграрного виробництва України / В.П. Гмиря // Фінансовий простір. – 2016. – № 3. – С. 101–106.
11. Макаренко П.М. Цінова політика як фактор підвищення дохідності аграрного виробництва в умовах світової організації торгівлі / П.М. Макаренко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 44–48.
12. Про державний бюджет України на 2017 рік : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19.
13. Про державну підтримку сільського господарства : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua.
14. Старікова Л.В. Державна підтримка аграрного сектора в 2017 році / Л.В. Старікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.auu.org.ua/uk/publications/web/206.
15. Продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 року : статистичний бюлетень / відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К., 2017. – 20 с.

REFERENCES:

1. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine (2017). "Concept of the state target program for the development of the agrarian sector of the economy for the period up to 2021". Available at : http://minagro.gov.ua/apk?tid_hierachy=1346.
2. Borodina O.M. (2006). "State support of agriculture: concept, mechanisms, efficiency ". Economics and Forecasting, no. 1, pp. 109–126.
3. Borodina O.M., Betlii M.G. and Golovchenko N.M. (2008). Derzhavna pidtrymka ahrosfery: evolyutsiya, problemy: monohrafiya [State support of agrosphere: evolution, problems: Monograph], Kyiv, Ukraine.
4. Gryshova I.Y., Zamlynsky V.V. and Kuzhel V.O. (2013). "State support of regional programs of innovation development ". Economics: time realities, no. 2(7), pp. 201–206.
5. Demianenko M.Y. and Ivanyna F.V. (2008). "State support as a factor in ensuring competitive agrarian production". The Economy of Agro-Industrial Complex, no. 9, pp. 3–10.
6. Mykhasiuk I.R., Zaloga Z.M. and Sukhai O.Y. (2010). Derzhavne rehulyuvannya ekonomiky v umovakh hlobalizatsiyi [State regulation of the economy under the conditions of globalization], NVF Ukrayins'ki tekhnolohiyi, Lviv, Ukraine.
7. Oliinyk T.I. (2008). "State support of the agrarian sector of the Ukrainian economy". The Economy of Agro-Industrial Complex, no. 7, pp. 80–86.
8. Mesel-Veseliak V.Y. and Fedorov M.M. (2016). "Strategic directions of development of the agrarian sector of the Ukrainian

economy". The Economy of Agro-Industrial Complex, no. 6, pp. 36–49.
9. Kernasiuk Y.V. (2016). "Worldwide experience of state support for agribusiness". Ahrobiznes Sohodni, [Online], no. 11, available at : http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/5581-svitovyi-dosvid-derzhavnoii-pidtrymky-agrobiznesu.html.
10. Gmyria V.P. (2016). "State support of financing of the agrarian production in Ukraine". Financial space, no. 3, pp. 101–106.
11. Makarenko P.M. (2008). "Price policy as a factor in increasing the profitability of the agrarian production in the world trade organization". The Economy of Agro-Industrial Complex, no. 5, pp. 44–48.
12. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017), The Law of Ukraine "On State Budget of Ukraine for 2017", available at : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19.
13. The Verkhovna Rada of Ukraine (2004), The Law of Ukraine "On State Support to Agriculture", available at : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1877-15.
14. Starikova L.V. (2016). "State support to the agrarian sector in 2017". Agro union, [Online], available at : http://www.auu.org.ua/uk/publications/web/206.
15. Prokopenko O.M. (2017). "Statystychnyy byuleten' "Produktsiya sil's'koho hospodarstva u postiynykh tsinakh 2010 roku"" [Statistical bulletin "Agricultural products at constant prices in 2010"]. Kyiv, Ukraine.

Burliai O.L.
Candidate of Economic Sciences,
Professor at Department of Enterprise, Trade, and Exchange Activities
Uman National University of Horticulture

Lemeshchenko N.M.
Postgraduate Student at Department of Enterprise, Trade, and Exchange Activities
Uman National University of Horticulture

STATE SUPPORT FOR AGRICULTURAL PRODUCTION SECTOR OF UKRAINE

Agriculture is one of the most important strategic sectors of the Ukrainian economy, which is the basis of food security and food independence of the state. In the structure of modern exports, the share of agricultural production accounts for about 35%. The agricultural and industrial complex generates about 12% of the state GDP. It is one of the main budget-forming sectors of the national economy, the share of which in the consolidated budget of Ukraine in recent years is an average of 12%. However, despite the importance of the industry, in recent decades, it is in the state of crisis requiring improvements in the forms and methods of state support, development of effective tools for supporting small producers and facilitation of the exit of commodity producers into the world agrarian market.

Due to industry specifics, agricultural production receives state support in all countries of the world. The EU and US agriculture received the largest state support in absolute terms in 2014 in the amount of almost 126 and 96 billion US dollars, respectively, among the world leading producers of agrarian products. The amount of state support in Ukraine is about 40 euros per hectare of agricultural lands, which is hundreds of times smaller than in developed countries.

After studying the main aspects of state support for agricultural enterprises at the regional level, it can be concluded that it is uneven. Thus, for the last five years, the state support for agricultural enterprises in Cherkasy region (which occupied the sixth place in the total agricultural production in Ukraine in 2016 (5.9%)) tended to decrease and in 2016 no funds were received from budget subsidies at all, but only at the expense of the value added tax in the field of livestock production.

The development of the agrarian sector of the Ukrainian production is possible only through a combination of direct (regulatory, organizational and administrative) and indirect (financial and economic) methods of state regulation, using forms of incentives and restrictions on the activities of agrarian commodity producers.

УДК 338.5

Гасанова Г.І.
магістрант
Дніпровського національного університету
імені Олеся Гончара

Приварникова І.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу
Дніпровського національного університету
імені Олеся Гончара

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ НА НЕВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано метод прогнозування валютного ризику для невеликих підприємств України. Наведено приклад застосування методу підбору експертів і розрахунку експертних оцінок для визначення ймовірності ризику.

Ключові слова: експерт, валютний ризик, вірогідність, критерій, матриця, середнє значення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен метод прогнозирования валютного риска для небольших предприятий Украины. Приведен пример применения метода подбора экспертов и расчета экспертных оценок для определения вероятности риска.

Ключевые слова: эксперт, валютный риск, вероятность, критерий, матрица, среднее значение.

ANNOTATION

The article presented the forecasting method for foreign exchange risk on small enterprises of Ukraine. A method for selecting experts and calculating expert estimation are presented.

Key words: expert, currency risk, probability, criterion, matrix, average value.

Постановка проблеми. Валютний ризик – це невід'ємна складова зовнішньоекономічної діяльності компанії та її валютного обігу. В умовах значних коливань валютного курсу, характерного для країн, що наздоганяють, зокрема України, проблеми управління валютним ризиком, його прогнозування та нейтралізації стали досить актуальними для ефективної діяльності підприємства. Оскільки більшість наявних методів прогнозування та страхування можуть застосовувати лише великі компанії, виникла необхідність пошуку інструментарію, який відповідатиме умовам діяльності невеликих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління ризиками, пов'язаним з міжнародними операціями, їх прогнозування та хеджування присвячено чимало наукових досліджень. Б.Є. Грабовецький відзначив, що аналітико-прогностичне забезпечення управлінських рішень посідає в наш час центральне місце в управлінні підприємством, посилюється передбачувальна складова, а тому й потреба побудови прогнозів [1, с. 5, 162]. Оскільки іноді немає достатньої кількості інформації про майбутні події, а ймовірність того чи іншого результату неможливо оцінити статистичними методами, доводиться використовувати експертні методи. Так, М.А. Салліван та К. Дандапані проаналізували особливий характер валютних ризиків, пов'язаних з інвестиціями в акції на ринках, що розвиваються, та зазначили, що інвестори на будь-якому зовнішньому ринку стикаються з наслідками можливих змін вартості іноземної валюти, невизначеністю щодо умов конвертації валюти на ринках, що розвиваються, яку ускладнює взаємодія потоків капіталу та валютних цінностей [2]. А.Л. Демаскей наголосив на можливості хеджерів вибирати інструменти хеджування, які відповідають профілю ризику основної валютної позиції, зокрема серед ф'ючерсів та опціонів, проте альтернативні інструменти управління ризиками можуть дати різний ефект [3]. Тому треба базуватися на оптимальному правилі хеджування валютного ризику в загальних рамках [4]. Досліджено також і взаємозв'язок валютних ризиків та фінансових результатів компаній. Так, П. Камау, Е.Л. Іннга, К. Рєгвазіра кількісно охарактеризували вплив валютних ризиків на фінансові показники банків [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз досліджень з проблем управління валютними ризиками на невеликих підприємствах показав обмеженість характеристики специфічного інструментарію, застосування методичних підходів, зокрема експертних методів, які можуть використовувати їх керівники для прогнозування валютних ризиків.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Мета дослідження полягає в тому, щоб пояснити особливості застосування методу експертних оцінок для прогнозування ймовірності настання валютного ризику як такого, що найкраще підходить невеличким підприємствам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародне середовище постійно змінюється, з'являються нові чинники, змінюються партнери, торговельні операції, збільшується конкуренція. Адаптація до швидких змін вимагає прийняття оперативних управлінських рішень та постійного корегування того, що робиться і як це робиться. У сучасних умовах тільки реагувати на проблеми, що безперервно виникають, означає постійне запізнення, а отже, значне ускладнення вирішення поставлених завдань [1, с. 4]. Щоб впоратися з цими змінами

і зробити їх своїми союзниками, необхідно не стільки реагувати на ці зміни, скільки передбачати їх [1, с. 4].

Серед розмаїття методів прогнозування слід виокремити з-поміж них методи експертних оцінок.

Валютні ризики в контексті зовнішньоекономічної діяльності є умовами, що можуть викликати прояв причин нездійснення зовнішньоекономічної угоди підприємства чи сприяти йому [6]. За загальну характеристику ризику приймається рівень ризику зовнішньоекономічної угоди, що в результаті відповідного спеціального дослідження виражається кількісним показником рівня ризику [7].

Невеликі компанії, що стикаються з валютними ризиками у своїй діяльності, не мають вільних коштів на використання дорогих методів оцінки ризиків, тому як метод прогнозування ймовірності настання ризиків автори пропонують використовувати метод експертних оцінок. Здавалося б, що це не є найдешевшим методом, однак експертами виступають керівні ланки компанії.

Для наочності експертну оцінку ймовірності настання валютного ризику для підприємства автори роботи здійснили для умов Товариства з обмеженою відповідальністю «Петрол Плюс» (далі – ТОВ «Петрол Плюс»). Підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність, має валютний обіг і стикається з валютними ризиками.

Перед початком експертної оцінки відбирають експертів, які є найбільш кваліфікованими. Серед п'яти претендентів на роль експертів у ТОВ «Петрол Плюс» відібрано чотирьох, які найбільше відповідають умовам методу. Відбір послідовно здійснювався у сім кроків.

Попередньо зазначимо, що загалом були наявні п'ять кандидатів (n=5) і визначені п'ять параметрів, за якими здійснено відбір (k=5) [8].

Перший крок. Для визначення параметрів, за якими проходив відбір, вибраний проект розрахунку валютного ризику. Після вибрані п'ять характеристик, тобто критеріїв, за якими експерти мали дати оцінку:

1) вартість розробки розрахунково-аналітичної документації впливу ризику;
2) мінімальний термін розробки;
3) досвід компанії в аналогічних проектах;
4) репутація на ринку розрахункової компанії;
5) поточний фінансовий стан підприємства.

Шкалу оцінювання вибрано від 1 до 5, де 1 – найважливіша характеристика, 5 – найменш важлива. За результатами ранжирування визначені такі дані: перший експерт поставив оцінки |1, 2, 3, 4, 5|; другий – |2, 1, 4, 5, 3|; третій – |1, 3, 2, 5, 4|; четвертий – |2, 3, 1, 4, 5|; п'ятий – |3, 1, 4, 2, 5|.

Загальна таблиця за результатами ранжирування має вид табл. 1.

Таблиця 1

Показники ранжирування критеріїв проекту розрахунку ризику

Експерти	Показники				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
Експерт № I	1	2	3	4	5
Експерт № II	2	1	4	5	3
Експерт № III	1	3	2	5	4
Експерт № IV	2	3	1	4	5
Експерт № V	3	1	4	2	5
Σ	9	10	14	20	22

Джерело: складено авторами

Другий крок – це визначення середнього значення рангів (табл. 2).

Таблиця 2

Середнє значення рангів проекту розрахунку ризику

Ранг	Показники				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
Σ рангів	9	10	14	20	22
Середнє значення	9/5	10/5	14/5	20/5	22/5

Джерело: складено авторами

Для здійснення третього кроку побудовано матрицю відхилень думок від середньої думки (рис. 1).

	I	*II*	*III*	*IV*	*V*
1	4/5	1/5	4/5	1/5	6/5
2	0/1	5/5	5/5	5/5	5/5
3	1/5	6/5	4/5	9/5	6/5
4	0/1	5/5	5/5	0/1	10/5
5	3/5	7/5	2/5	3/5	3/5

Рис. 1. Матриця відхилень думок експертів від середньої думки

Джерело: розроблено авторами на основі власних розрахунків

Розрахунки для побудови матриці проведені таким чином:

$$1.1)\,9/5-5/5=4/5;\quad 1.2)\,9/5-10/5=|1/5|;\quad 1.3)\,9/5-5/5=4/5;\quad 1.4)\,9/5-10/5=1/5;\quad 1.5)\,9/5-15/5=6/5.$$

$$2.1)\,10/5-10/5=0;\quad 2.2)\,10/5-5/5=5/5;\quad 2.3)\,10/5-15/5=|5/5|;\quad 2.4)\,10/5-15/5=|5/5|;\quad 2.5)\,10/5-5/5=5/5.$$

$$3.1)\,14/5-15/5=|1/5|;\quad 3.2)\,14/5-20/5=|6/5|;\quad 3.3)\,14/5-10/5=4/5;\quad 3.4)\,14/5-5/5=9/5;\quad 3.5)\,14/5-20/5=|6/5|.$$

$$4.1)\,20/5-20/5=0;\quad 4.2)\,20/5-25/5=|5/5|;\quad 4.3)\,20/5-25/5=|5/5|;\quad 4.4)\,20/5-20/5=0;\quad 4.5)\,20/5-10/5=10/5.$$

$$5.1)\,22/5-25/5=|3/5|;\quad 5.2)\,22/5-15/5=7/5;\quad 5.3)\,22/5-20/5=2/5;\quad 5.4)\,22/5-25/5=|3/5|;\quad 5.5)\,22/5-25/5=|3/5|.$$

Четвертий крок – визначення сумарного відхилення і-го експерта за всіма критеріями (табл. 3).

П'ятий крок – це сумарна думка всіх експертів за всіма показниками:

$$\sum a = \frac{(8+24+20+18+30)}{5} \times \frac{1}{5} = 4.$$

Шоста і передостання дія – визначення середнього відхилення думок і-го експерта від середньої думки групи за всіма критеріями (табл. 4).

Сьомий і останній крок. За даними табл. 4 отримали матрицю-строку модулів приватних відхилень:

$$D = \begin{vmatrix} 2{,}4 & 0{,}8 & 0 & 0{,}4 & 2 \\ V & III & I & II & IV \end{vmatrix}.$$

Таким чином бачимо, що експерти отримали нові номера. Це означає, що експерт, який має новий номер *V*, може бути виключений зі складу експертної групи через те, що його думка найбільш віддалена від середньої думки.

Підбиваючи підсумки, можемо сказати, що на даному етапі ТОВ «Петрол Плюс» має чотирьох експертів, які займатимуться прогнозуванням валютного ризику.

Після здійснення процедури відбору експертів безпосередньо переходять до методу експертних оцінок. Відібрані експерти визначають імовірність появи валютного ризику. Оцінку здійснюють за шкалою від «0» до «10», де «0» – мала вірогідність настання, «10» – вірогідність настання ризику дорівнює 100%. Результати оцінки ймовірності настання ризику для ТОВ «Петрол Плюс» наведені в табл. 5.

Графічно оцінка вірогідності настання ризику, що дана кожним окремим експертом, зображена на рис. 2.

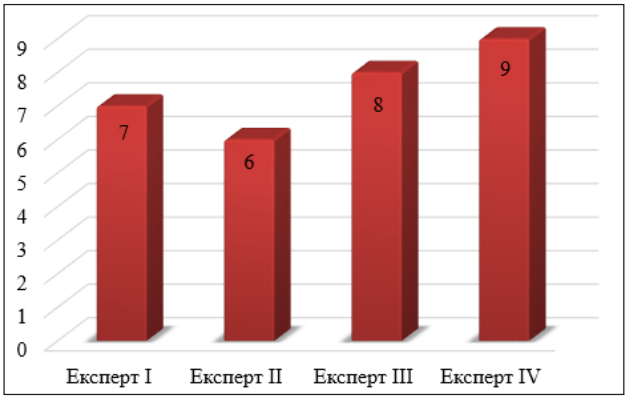

Рис. 2. Ймовірність настання валютного ризику за оцінками експертів

Джерело: розроблено авторами на основі власних розрахунків

Далі знаходять середнє значення ризику (табл. 6). Середнє значення вибирають за експертне. Для компанії, яка оцінювалась, значення ризику подано в табл. 6.

Таблиця 3

Сумарне відхилення *i*-го експерта за всіма критеріями

Експерти	I	II	III	IV	V
Середнє відхилення	4/5+0+1/5+ +0+3/5=8/5	1/5+5/5+6/5+ +5/5+7/5=24/5	4/5+5/5+4/5+ +5/5+2/5=20/5	1/5+5/5+9/5+ +0+3/5=18/5	6/5+5/5+6/5+ +10/5+3/5=30/5

Джерело: складено авторами

Таблиця 4

Середнє відхилення думок *i*-го експерта від середньої думки групи за всіма критеріями

Номер експерта	I	II	III	IV	V
Сумарне відхилення думок всіх експертів за всіма критеріями	4	4	4	4	4
Сумарне середнє відхилення за кожним експертом	8/5 = 1,6	24/5 = 4,8	20/5 = 4	18/5 = 3,6	30/5 = 6
Модуль приватного відхилення	4 – 1,6 = 2,4	4 – 4,8 = |0,8|	4 – 4 = 0	4 – 3,6 = 0,4	4 – 6 = |2|

Джерело: складено авторами

Таблиця 5

Експертна оцінка вірогідності настання валютного ризику для ТОВ «Петрол Плюс»

Вид ризику	Номер експерта			
	I	II	III	IV
Валютний ризик	7	6	8	9

Джерело: складено авторами на основі опитування експертів

Таблиця 6

Середнє значення ризиків під час здійснення ЗЕД у ТОВ «Петрол Плюс»

Вид ризику	Середнє значення	У відсотках (%)
Валютний	(7 + 6 + 8 + 9) / 4 = 7,5	75

Джерело: розроблено авторами на основі власних розрахунків

Наступний крок – це визначення коефіцієнта узгодження [8]. Коефіцієнт узгодження – величина, що показує ступінь близькості думок експертів з певних питань. Розрахунок рівня узгодження експертних думок визначають за формулою 1.

$$L = \frac{1-\delta}{X_{cp}}, \quad (1)$$

δ^2 – це середньоквадратичне відхилення значень відповідей експертів від середнього. Для визначення величини середньоквадратичного відхилення користуються формулою дисперсії (2). Середньоквадратичне відхилення дорівнює квадратному кореню з дисперсії [9].

$$\delta^2 = \frac{\sum\left(X_i - X_{cp}\right)^2}{N}. \quad (2)$$

В нашому випадку результати розрахунку значення дисперсії наведено в табл. 7.

Таблиця 7

Дисперсія значення валютного ризику на ТОВ «Петрол Плюс»

Дисперсія	Значення
δ^2_1	(0,25 + 2,25 + 0,25 + 2,25) / 4 = 1,25

Джерело: розроблено авторами на основі власних розрахунків

Згідно з отриманими даними коефіцієнти узгодженості матимуть вигляд:

$$L_1 = 1 - \sqrt{1{,}25} / 7{,}5 = 0{,}85.$$

Коефіцієнт неузгодженості показав ступінь розбіжності в думках експертів. Його величина зворотна коефіцієнту узгодженості. Коефіцієнт розраховують за формулою (3):

$$V = 1 - L. \quad (3)$$

Для даних параметрів він дорівнює:

$$V_1 = 1 - 0{,}85 = 0{,}15.$$

Якщо $L > 0{,}6$, то дослідження є вдалим.

Висновки. Отже, в роботі на прикладі показано можливість визначення валютного ризику методом експертної оцінки. Його перевага перед іншими полягає в можливості здійснення такої оцінки керівниками підприємства з найменшими витратами. Для підприємства, що оцінювалося, ймовірність настання валютного ризику більш ніж просто можлива, а скоріш за все, реальна (ймовірність виникнення ризику наближена до максимальної оцінки). Отримані результати дають змогу визначити ступінь настання ризику, отже, підготуватись та знайти можливі шляхи вирішення проблем прогнозування настання валютного ризику, викликаного коливанням валютного курсу.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на пошук інших підходів до оцінки валютних ризиків, визначення можливості їх комплексного застосування з метою мінімізації їх недоліків та похибок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : [монографія] / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.
2. Sullivan M.A. Currency risks in emerging markets investments / M.A. Sullivan, K. Dandapani // Managerial Finance. – 1996. – Vol. 22. – Issue 12. – P. 54–62.
3. DeMaskey A.L. A Comparison of the effectiveness of currency futures and currency options in the context of foreign exchange risk management / A.L. DeMaskey // Managerial Finance. – 1995. – № 21(4). – P. 40–51.
4. Fung H.-G. The Use of Forward contracts for hedging currency risk / H.-G. Fung, W.K. Leung // Journal of International Financial Management & Accounting. – 1991. – № 3(1). – P. 78–92.
5. Currency risk impact on the financial performance of multilateral banks / [P. Kamau, E.L. Inanga, K. Rwegasira] // Journal of Financial Reporting and Accounting. – 2015. – № 13(1). – P. 91–118.
6. Григор'єва М.І. Удосконалення системи управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні / М.І. Григор'єва, В.В. Кобржицький // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 1. – С. 25–29.
7. Использование метода экспертных оценок при анализе и оценке рисков системы менеджмента [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusregister.ru/upload/iblock/4e9/part_4.pdf.
8. Оцінка ступеня узгодженості думок експертів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/books/32686.
9. Дисперсія та середнє квадратичне відхилення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://yukhym.com/uk/vipadkovi-velichini/dispersiya-ta-seredne-kvadratichne-vidkhilennya.html.

REFERENCES:

1. Grabovetsky B.E. (2010), Methods of expert evaluations: theory, methodology, directions of use: monograph [Metody ekspertnykh otsinok: teoriia, metodolohiia, napriamky vykorystannia: monohrafiia], VNTU, Vinnitsa, 171 p.
2. Sullivan M.A., Dandapani K. (1996), Currency risks in emerging markets investments, Managerial Finance, vol. 22, no. 12, pp. 54–62.
3. DeMaskey A.L. (1995), A Comparison of the effectiveness of currency futures and currency options in the context of foreign exchange risk management, Managerial Finance, no. 21(4), p. 40–51.
4. Fung H.-G., Leung W.K. (1991), The use of forward contracts for hedging currency risk, Journal of International Financial Management & Accounting, no. 3(1), pp. 78–92.
5. Kamau P., Inanga E.L., Rwegasira Kamau K. (2015), Currency risk impact on the financial performance of multilateral banks, Journal of Financial Reporting and Accounting, no. 13(1), pp. 91–118.
6. Hryhorieva M., Kobrzhytsky V. (2015), Improvement of risk management foreign economic activity in Ukraine [Udoskonalennia systemy upravlinnia ryzykamy zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstv v Ukraini], Investytsiyi: praktyka ta dosvid, no. 1, pp. 25–29.
7. Use of the method of expert assessments in the analysis and assessment of the risks of the management system [Ispol'zovanie metoda jekspertnyh ocenok pri analize i ocenke riskov sistemy menedzhmenta] available at : http://www.rusregister.ru/upload/iblock/4e9/part_4.pdf (Accessed 25 November 2017).
8. Assessment of the degree of consistency of expert opinions [Otsinka stupenia uzghodzhenosti dumok ekspertiv], available at : http://buklib.net/books/32686 (Accessed 18 November 2017).
9. Dispersion and mean square deviation [Dyspersiia ta serednie kvadratychne vidkhylennia], available at : http://yukhym.com/uk/vipadkovi-velichini/dispersiya-ta-seredne-kvadratichne-vidkhilennya.html (Accessed 23 November 2017).

Hasanova H.I.
Graduate Student,
Oles Honchar Dnipro National University

Pryvarnykova I.Yu.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Travel Business
Oles Honchar Dnipro National University

THE USE OF EXPERT EVALUATION METHOD FOR CURRENCY RISK FORECASTING AT SMALL ENTERPRISES

In the context of significant fluctuations in the exchange rate, which is typical for the catching-up countries, in particular, Ukraine, the problems of currency risk management, its forecasting and neutralization became quite relevant for the effective operation of the enterprise. Since most of the available prognostication and insurance methods can only be used by large companies, there was a need to find tools that would meet the conditions for small businesses.

The purpose of the study is to explain peculiarities of the application of the expert evaluation method to predict the probability of occurrence of currency risk, which is best suited to small enterprises.

In this work, the example shows the possibility of determining currency risk by the method of expert evaluation. Its advantage over others lies in the possibility of such an assessment by the managers of the company at the lowest cost. In order to assess the onset of currency risk, a small enterprise that carries out the foreign economic activity and has a foreign exchange turnover was selected. In order to evaluate successively in seven steps, experts are selected which most closely meet the conditions of the method. After the selection procedure, selected experts determine the probability of occurrence of currency risk. The assessment is carried out on a scale from “0” to “10”, where “0” – a low probability of risk occurrence, “10” – the probability of occurrence of risk is equal to 100%.

For an estimated company, the probability of occurrence of currency risk is more than just possible but most likely real (the probability of occurrence of risk is closer to the maximum estimate). The obtained results allow determining the degree of risk occurrence and thus preparing and finding possible ways to solve the problems of forecasting the occurrence of currency risk caused by fluctuations in the exchange rate.

The assessment of the risks presented in this paper is distinguished by the combination of expert selection with the direct conducting of such an expert evaluation.

Further research is appropriate to look for other approaches to the evaluation of currency risks, determining the possibility of their integrated application in order to minimize their shortcomings and errors.

УДК 65.658.1

Аванесова Н.Е.
кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів та кредиту,
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

Глоговська В.І.
студентка
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

Булавінова Т.Е.
студентка
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

ОБҐРУНТУВАННЯ СЕЛЕКЦІЇ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

Різноманіття визначень поняття «ефективність», критеріїв і показників зумовлює існування в економічній літературі різних підходів до вимірювання ефективності діяльності підприємств. Оцінка ефективності рішень комплексних проблем, що супроводжують процеси функціонування та розвитку підприємства, – найважливіше науково-практичне завдання, що безпосередньо зачіпає інтереси всіх прямих і непрямих учасників господарської діяльності.

Ключові слова: ефективність, підприємство, оцінка, розвиток, система.

АННОТАЦИЯ

Разнообразие определений понятия «эффективность», критериев и показателей обусловливает существование в экономической литературе разных подходов к измерению эффективности деятельности предприятий. Оценка эффективности решений комплексных проблем, сопровождающих процессы функционирования и развития предприятия, – важнейшая научно-практическая задача, которая непосредственно затрагивает интересы всех прямых и косвенных участников хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: эффективность, предприятие, оценка, развитие, система.

ANNOTATION

The variety of definitions of the concept of “efficiency”, criteria and indicators predetermine the existence in the economic literature of different approaches to measuring the efficiency of enterprises. An assessment of the effectiveness of solutions to complex problems that accompany the processes of operation and development of the enterprise – the most important scientific and practical problem, which directly affects the interests of all direct and indirect participants in economic activity.

Key words: efficiency, enterprise, evaluation, development, system.

Постановка проблеми. Підприємства все більше уваги стали приділяти довгостроковим стратегічним планам розвитку. Стратегічні плани підприємства не знаходили віддзеркалення в традиційній системі оцінки, тому виникала проблема оцінки досягнення поставленої перед господарюючим суб’єктом стратегічної мети в рамках системи оцінки ефективності діяльності. Ця проблема знайшла концептуальне вирішення в збалансованих системах управління ефективністю [71; 76].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки ефективності функціонування відносяться до напрямів наукових досліджень, які досить широко висвітлені в працях вчених-економістів різних періодів та наукових шкіл [1; 20; 23; 32; 58; 62–84]. За останні десятиріччя накопичений значний досвід в методології оцінки ефективності, значно збільшилася кількість оцінних показників, а також використовуються різні методики їх розрахунку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний ступінь еволюції економіки, що характеризується динамізмом і невизначеністю, вимагає нових підходів до оцінки ефективності, у зв’язку з чим особливої важливості набуває вибір такої системи оцінки ефективності діяльності підприємства, яка б враховувала як вплив зовнішнього середовища, що змінюється, так і довгострокові наслідки схвалюваних рішень.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Підвищення ефективності діяльності компанії все більше залежить від досконалого обліку й оцінки нематеріальних активів, інтелектуальної власності та бізнес-концепцій, які є головними умовами забезпечення стійких конкурентних переваг підприємства на ринку, розпочалися пошуки нових систем оцінки вартості та ефективності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вимірювання й оцінка ефективності є основою процесу управління, результатом якого є ухвалення управлінських рішень, спрямованих на досягнення довгострокової та короткострокової мети бізнесу. У зв’язку з цим одним з найважливіших завдань управління підприємством є завдання управління показниками, значення яких свідчитиме про ефективність, тобто завдання цілеспрямованої дії на співвідношення результатів і витрат задля досягнення рівня, необхідного і достатнього для виконання стратегічних і поточних цілей функціонування господарюючого суб’єкта та задоволення інтересів його власників. Іншими словами, підприємству, яке прагне підвищити ефективність своєї діяльності, необхідно вирішити два найважливіші питання: по-перше, розробити відповідну

систему показників ефективності та інструменти їх вимірювання, а по-друге, створити таку систему, яка мотивувала б до досягнення цільових орієнтирів як організацію загалом, так і її співробітників зокрема.

Слід вирішити проблему виокремлення в галузі оцінки ефективності та вибрати підхід вибору системи оцінки ефективності функціонування підприємства (рис. 1) [3], застосування якого дає змогу:

– виявити переваги та недоліки, а також систематизувати різні системи оцінки ефективності функціонування підприємства;

– виділити найбільш значущі вимоги, яким повинна відповідати система оцінки.

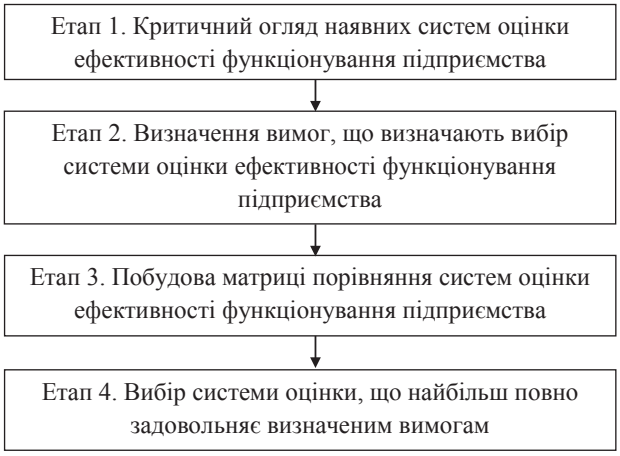

Рис. 1. Процедура аналізу та вибору системи оцінки ефективності функціонування підприємства

В рамках реалізації першого етапу дослідження проводився аналіз різних систем оцінки, що використовуються для вимірювання ефективності функціонування підприємства.

Перші моделі вимірювання й оцінки ефективності діяльності підприємств, які з'явилися в 1920-х роках і далі поширились практично в усіх країнах з ринковою економікою, були досить простими для розрахунку та будувались виключно на фінансових показниках (наприклад, мультиплікативна модель Дюпона або показник ROI) (табл. 1).

У 70–80-х роках з'явилися інші концепції оцінки ефективності роботи підприємств, такі як, зокрема, чистий прибуток на акцію (EPS), коефіцієнт співвідношення ціни акції і чистого прибутку (P/E), співвідношення ринкової і балансової вартості акцій (M/B), рентабельність акціонерного капіталу (ROE), рентабельність чистих активів (RONA), прибуток до виплати відсотків, дивідендів і податків (EBITDA). Серед найбільш популярних концепцій кінця XX – початку XXI сторіччя слід назвати економічну додану вартість (EVA), збалансовану систему показників (BSC), концепцію зацікавлених сторін (Stakeholder Concept), систему процесно-орієнтованого аналізу рентабельності (ABPA) [66–68; 71; 75–80].

Останніми роками в економічній літературі досить часто з'являється справедлива критика використання традиційної системи оцінки ефективності бізнесу, заснованої на ресурсному підході, а також показниках прибутковості та рентабельності діяльності [77; 79–81].

Розроблені методики фінансового аналізу ґрунтуються на даних періодичної звітності підприємства за минулий період. У рамках цієї системи оцінки передбачається, що результати діяльності попереднього періоду можуть свідчити про поточну ефективність діяльності підприємства, що дає певні орієнтири для матеріального стимулювання працівників підприємства за досягнення певних результатів.

З середини XX століття багато зарубіжних підприємств стали шукати альтернативу традиційній фінансово-орієнтованій моделі як системі, що відображає ефективність діяльності.

Зміна орієнтирів у сфері оцінки ефективності діяльності компанії припускала відповідну зміну принципів управління. У цей час сильне поширення отримала вартісна концепція оцінки ефективності, яка прийнята економічним співтовариством як базова парадигма розвитку бізнесу, оскільки базується на відмові від неефективних бухгалтерських критеріїв успішності функціонування компанії та бере до уваги тільки один критерій, найбільш простий і зрозумілий для акціонерів та інвесторів, а саме знову додану вартість.

Сьогодні можна стверджувати, що серед загальновизнаних вартісних концепцій особливе місце посідають моделі ключових чинників вартості (SVA) А. Раппапорта, економічної доданої вартості (EVA) Стерна – Стюарда, економічного прибутку Коупленда – Колера – Муріна [82–85].

Таблиця 1

Еволюція концепцій оцінки ефективності діяльності підприємства

1920-і роки	1970-і роки	1980-і роки	З 1990 року до теперішнього часу
Модель Дюпона (Du Pont Model); Рентабельність інвестицій (ROI)	Чистий прибуток на одну акцію (EPS); Коефіцієнт співвідношення ціни акції і чистого прибутку (P/E)	Коефіцієнт співвідношення ринкової і балансової вартості акцій (M/B); Рентабельність акціонерного капіталу (ROE); Рентабельність чистих активів (RONA); Додана акціонерна вартість (SVA)	Економічна додана вартість (EVA); Ринкова додана вартість (MVA); Збалансована система показників (Balanced Scorecard –BSC); Піраміда ефективності (Performance Pyramid); Модель EP2M (Effective Progress and Performance Measurement); Концепція зацікавлених сторін (Stakeholder Concept); Система процесно-орієнтованого аналізу рентабельності (ABPA)

Підхід до управління компанією на основі акціонерної доданої вартості (SVA) спирається на виділення її ключових чинників. Так, автор концепції стверджує, що в кожній з трьох основних сфер діяльності – операційній, інвестиційній і фінансовій – необхідно виділити показники, які перш за все обґрунтовують створювану компанією вигоду для акціонерів, зокрема операційну рентабельність, інвестиції в основний та оборотний капітал, вартість задіяного капіталу [82; 85]. Незважаючи на очевидні переваги використання запропонованої А. Раппапортом моделі, вона виходить з низки передумов, які ускладнюють її використання для отримання достатньою мірою точних оцінок вартості. Так, досі не розроблені ефективні методи оцінки рентабельності операційної діяльності, темпів зростання компанії, визначення часу прибутковості вкладеного капіталу, обліку нематеріальних активів. При цьому очевидним є факт високої чутливості величини акціонерної вартості до зміни цих чинників.

Ключовою особливістю моделі економічної доданої вартості (EVA) є наявність чіткого інструмента трансформації облікових показників діяльності компанії, відбитої в її бухгалтерській звітності, у фінансових показниках. Автори моделі пропонують низку коригувань, які дають змогу оцінити величину і рентабельність інвестованого капіталу, а також вартість його фінансування [82; 85]. Дослідження, проведені в 90-х роках, свідчать про те, що EVA забезпечує отримання більш корисної інформації про «цінність» здійснених в минулих періодах операцій, ніж облікові засоби вимірювання ефективності діяльності підприємства, такі як бухгалтерський прибуток, рентабельність капіталу або темпи зростання прибутку [71].

Водночас показнику EVA як основі для побудови системи оцінки ефективності діяльності підприємства властиві такі недоліки, як використання даних минулого періоду, неможливість одержувати повноцінну картину ситуації, що склалася, і ухвалювати зважені управлінські рішення з урахуванням різних зовнішніх і внутрішніх чинників.

Паралельно з концепцією EVA з'явився схожий за змістом підхід Коупленда – Колера – Муріна з визначення економічного прибутку. Ця модель як основну мету переслідує впровадження вартісного мислення в компанії, а також облік всіх нематеріальних активів в оцінці її вартості. При цьому концепція економічного прибутку більшою мірою спрямована на розробку ефективних управлінських інструментів реалізації стратегії управління вартістю в компанії. Характерною особливістю моделі доданої грошової вартості є те, що вона концентрується на грошових потоках компанії, проте не вирішує проблему поширення показників системи оцінки на всі рівні підприємства.

Однією з найбільш популярних на заході збалансованих систем управління ефективністю є система збалансованих показників (Balanced ScoreCard), авторами якої є американські економісти Р. Каплан та Д. Нортон [69; 73; 75; 76; 79; 80].

В основі BSC лежить єдина система показників і стратегічних цілей, за допомогою якої користувач може одержати повну та якісну картину діяльності підприємства, яка відображає зв'язки між короткостроковими і довгостроковими цілями, а також між запланованим результатом і чинниками, що безпосередньо впливають на ефективність бізнесу.

Ця система оцінки розглядає ефективність діяльності компанії за чотирма взаємопов'язаними складовими, а саме фінансовою, клієнтською, внутрішніх бізнес-процесів, навчання і розвитку. В межах цих складових виділяються показники, для яких можна визначити цільове значення, досягнення якого відповідає стратегічним завданням компанії.

BSC-модель є елементом добре розробленої системи та орієнтує керівництво підприємства на адекватний стратегічний розвиток, на відміну від традиційного управління, яке, як правило, зосереджене на фінансових показниках.

Концепція BSC вигідно відрізняється від інших концепцій тим, що фінансові та нефінансові індикатори інтегруються з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результуючими показниками та ключовими чинниками, під впливом яких вони формуються.

Головна особливість системи полягає в тому, що вона тісно пов'язана з бізнес-процесами, які спрямовані на задоволення потреб клієнтів і в які залучені всі співробітники підприємства.

Так званий баланс в концепції BSC має багатоплановий характер, охоплюючи зв'язки між монетарними та немонетарними показниками, стратегічним та операційним рівнями управління, минулими та майбутніми результатами, а також між внутрішніми та зовнішніми аспектами діяльності підприємства [71].

Таким чином, BSC можна розглядати як організаційну структуру, яка дає змогу розширити можливості вимірювання, оцінки й контролю на рівні стратегічного та операційного управління фірмою. Традиційна структура BSC може досить легко модифікуватися, але вона має один суттєвий недолік: у ній фактично відсутній кінцевий орієнтир, тобто базовий показник, за яким вимірюються успішність реалізації стратегії та ефективність функціонування підприємства.

Дуже близькою за своїм комплексним складом до BSC є модель Лоренцо Мейсела (вона має таку ж назву, що й модель Р. Каплана та Д. Нортона). Л. Мейсел також визначає чотири перспективи, на основі яких повинна бути оцінена бізнес-діяльність. Замість перспективи навчання і зростання Л. Мейсел у своїй моделі використовує перспективу людських ресурсів. Причина використання Л. Мейселом окремої перспективи людських ресурсів полягає в тому,

що керівництво підприємства повинне бути уважнішим до свого персоналу та оцінювати ефективність не тільки процесів і систем, але і його співробітників [76].

Ще однією моделлю, яка є збалансованою за показниками, є «Піраміда ефективності» К. МакНейра, Р. Ланча, К. Кросса. Як і в інших моделях, основною концепцією є зв'язок клієнтоорієнтованої стратегії з фінансовими показниками, доповненими декількома ключовими якісними (нефінансовими) показниками.

Піраміда ефективності на чотирьох різних рівнях показує структуру підприємства, що забезпечує двосторонні комунікації і є необхідною для ухвалення рішень на різних рівнях управління. Цілі і показники пов'язують стратегію підприємства з його оперативною діяльністю. Іншими словами, цілі передаються вниз по організації, тоді як показники збираються від низу до верху. На думку авторів моделі, система показників повинна бути інтегрована так, щоб оперативні оцінки на нижніх рівнях були пов'язані з фінансовими на верхніх. Таким чином, ця модель управління здатна показати, що лежить в основі фінансових оцінок і що ними управляє [86].

Досить оригінальною є модель EP2M, запропонована Крістофером Адамсом та Пітерсом Робертом. Відповідно до цієї моделі велике значення мають дії підприємства за такими чотирма напрямами:

– обслуговування клієнтів і ринків;

– вдосконалення внутрішніх процесів (зростання ефективності і рентабельності);

– управління змінами і стратегією;

– власність і свобода дій.

Мета цієї системи полягає не тільки в тому, щоб забезпечити впровадження стратегії компанії, але й в тому, щоб формувати культуру, в якій постійні зміни є нормальними явищами. Показники ефективності повинні забезпечити співробітників, які ухвалюють рішення і які відповідають за реалізацію стратегії, швидким зворотним зв'язком [76].

Слід зазначити, що вищеперераховані моделі використовуються переважно у західних країнах, тоді як в практиці франкомовних країн існує низка альтернативних моделей, однією з яких є *tableau de bord* (бортове табло, приладова дошка). Ця концепція у первісному вигляді була сформована ще в 30-х роках минулого століття. Спочатку розроблена інженерами-технологами, що прагнули удосконалити виробничі процеси через осмислення причинно-наслідкових зв'язків система незабаром почала застосовуватися вищим керівництвом компаній як набір критично важливих індикаторів, що використовуються для оцінки результатів діяльності [87].

Сучасну концепцію *tableau de bord* французькі автори Ів Чіапелло і Мішель Лебас визначають як елемент управління, який використовується для «вибору, документування та інтерпретації» об'єднаних причинно-наслідкових зв'язків фінансових і нефінансових показників. Кожний показник відображає стан певної частини бізнесу, якою необхідно управляти, отже, у сукупності *tableau de bord* є моделлю функціонування бізнесу як системи [77; 88].

Підбиваючи попередні підсумки проведеного дослідження, підкреслюємо, що характерною особливістю вищерозглянутих різновидів збалансованої системи управління ефективністю є використання нефінансових показників, орієнтація на майбутні досягнення та охоплення різних сфер діяльності підприємства. Проте наведені системи не визначають чіткий інтегрований показник, який міг би виступати як підсумкова оцінка, що не дає змогу власникам одержати уявлення про ефективність діяльності підприємства загалом.

Слід також зазначити, що останніми десятиріччями в економічних колах все більше з'являється критичних зауважень щодо збалансованої системи оцінки ефективності, що пов'язане з недостатньо повним врахуванням інтересів всіх груп зацікавлених сторін, що взаємодіють з підприємством. Наприклад, Balanced ScoreCard складається з чотирьох перспектив, які не враховують ні кінцевих споживачів, ні персонал, ні постачальників, ні державні органи, які можуть здійснити значний вплив на підприємство та його спроможність ефективно функціонувати.

Протягом останніх років в академічних дослідженнях зарубіжних учених все більше уваги приділяється теорії зацікавлених сторін – своєрідній альтернативі неокласичної економічної теорії управління підприємством. З середини 1980-х років ця теорія помітно впливає на стиль і методи управління, корпоративну культуру і стратегії більшості компаній світу.

Теорія зацікавлених сторін покладена в основу більшості популярних концепцій, які значно розширюють сферу традиційного управління за рахунок введення в інформаційний фонд підтримки прийняття управлінських рішень нефінансових показників і створюють нові можливості для реалізації інструментів стратегічного контролю, зокрема Balanced ScoreCard, Performance Pyramid, EP2M, проте, як вже зазначалось, вона не реалізована в цих системах повною мірою.

Принципово інший підхід до оцінки ефективності був запропонований М.В. Мейєром в книзі «Оцінка ефективності бізнесу» [1]. Описана там система процесно-орієнтованого аналізу рентабельності (ABPA – Activity-based performance Analysis) робить акцент на ефективності окремих бізнес-процесів компанії. Сутність методу ABPA полягає в тому, що необхідно розглядати компанію як сукупність процесів бізнесу у взаємозв'язку з клієнтами. В межах системи ABPA зіставляються складові, які пов'язують процеси бізнесу, що здійснюються на користь клієнта, витрати, обумовлені виконанням цих

процесів бізнесу, а також доходи, джерелом яких є клієнт. Подібний взаємозв'язок дає змогу оцінити рентабельність окремих видів процесів бізнесу, трансакцій або продуктів. Таким чином, стає можливим оцінити ефективність за кожним процесом та ефективність підприємства загалом.

Слід зазначити, що кожна з перерахованих вище систем має певні переваги та недоліки (табл. 2). Ці обставини потребують подальшого вивчення проблеми вибору системи оцінки ефективності підприємництва та розробки нових підходів, які підвищують достовірність виміру ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах.

В межах реалізації другого етапу дослідження, вивчення економічної літератури, присвяченої питанням побудови систем оцінки ефективності [1; 62; 79; 89; 91; 92], можна виділити такі вимоги, що визначають вибір системи оцінки ефективності функціонування підприємства:

1) взаємозв'язок системи оцінки та стратегії підприємства;

2) цілеспрямованість (спроможність відображати наявність та ступінь досягнення оперативних та стратегічних цілей);

3) врахування інтересів всіх зацікавлених сторін;

4) багатофункціональність (охоплення всіх сфер діяльності підприємства);

5) динамічність, актуальність перспективність (можливість зіставлення в динаміці та орієнтація на прогнозування);

6) застосовність до мотивації (взаємозв'язок результатів і винагороди за працю);

7) адаптованість (можливість адаптації системи оцінки до умов української економіки та специфіки функціонування підприємств);

8) економічна доцільність побудови системи оцінки (співвідношення витрат на побудову та вигод від використання системи);

9) відсутність кореляції між окремими показниками системи;

10) можливість кількісної оцінки будь-якого показника, що входить в систему;

11) концентрація інформації для зручності користувача;

12) ступінь теоретично-методичної розробленості моделі;

13) наявність базового (інтегрального) показника, за яким вимірюється ефективність функціонування підприємства.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика основних систем оцінки ефективності функціонування підприємства

Системи оцінки	Переваги	Недоліки
Традиційна фінансово-орієнтована система	Простота впровадження; простота під час використання в системі матеріального стимулювання.	Наявність слабкого взаємозв'язку зі стратегічним плануванням; ретроспективний характер фінансових показників; можливість оцінювати ефективність діяльності лише в короткостроковому періоді; спрямованість на частину представників зовнішнього і внутрішнього середовища (власників і менеджменту).
EVA	Наявність інтегрального показника; наявність чіткого інструмента трансформації облікових показників діяльності компанії, відбитої в її бухгалтерській звітності, у фінансових показниках; можливість відстежувати якість схвалюваних рішень як на рівні підприємства, так і на рівні працівників.	Неможливість одержувати повноцінну картину ситуації, що склалася; неможливість ухвалювати зважені управлінські рішення з урахуванням різних зовнішніх і внутрішніх чинників; труднощі під час обліку нефінансових чинників; відсутність врахування інтересів всіх стейкхолдерів компанії.
BSC та альтернативні моделі	Орієнтація на стратегічний розвиток; обхват всіх рівнів організації; гнучка, логічно взаємозв'язана система показників; можливість одержати повну та якісну картину діяльності підприємства.	Відсутність інтегрального показника; труднощі в разі застосування в системі матеріального стимулювання; значні тимчасові витрати на розробку і перевірку значущості показників системи; недостатньо повне врахуванням інтересів всіх груп зацікавлених сторін.
Концепція стейхолдерів (stakeholder concept)	Орієнтація на стратегічний розвиток; обхват всіх рівнів організації; можливість одержати повну та якісну картину діяльності підприємства; врахування фінансових і нефінансових індикаторів; взаємозв'язок між внутрішніми і зовнішніми аспектами діяльності підприємства; врахування інтересів всіх груп зацікавлених сторін.	Відсутність інтегрального показника; труднощі виявлення та узгодження інтересів зацікавлених сторін; різночитання у визначенні критеріальних оцінок ефективності діяльності.
ABPA	Охоплює всі рівні організації; зв'язки між показниками визначаються бізнес-процесами; мотивація персоналу на досягнення більш високих показників ефективності; отримання чітких сигналів про необхідні зміни.	Ефективність впровадження системи на підприємствах залежить від кількості допоміжних і загальногосподарських процесів; труднощі під час застосування в системі матеріального стимулювання для допоміжних підрозділів.

З метою вирішення завдання, пов'язаного з виділенням найбільш значущих вимог, що повинні висуватися до систем оцінки ефективності функціонування підприємства, ми застосували метод анкетування. Інструментом збору інформації була анкета, питання якої дали змогу виділити ті критерії (вимоги), які, на думку респондентів, мають найбільше значення під час вибору системи оцінки ефективності бізнесу.

У ході дослідження на основі встановлення критеріальних вимог, які отримали найвищий рейтинг за результатами анкетування, було одержано перелік найбільш істотних чинників вибору системи оцінки ефективності функціонування підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

Критеріальні вимоги щодо систем оцінки ефективності функціонування підприємства

Умовне позначення	Фактор
X1	Взаємозв'язок системи оцінки та стратегії підприємства
X2	Цілеспрямованість
X3	Урахування інтересів всіх зацікавлених сторін
X4	Багатофункціональність
X5	Застосовність до мотивації
X6	Спрямованість системи на об'єднання зусиль різних підрозділів для досягнення загальної мети
X7	Ступінь теоретично-методичної розробленості моделі
X8	Наявність інтегрального показника, за яким вимірюється ефективність функціонування підприємства

Третій етап запропонованої процедури вибору системи оцінки ефективності функціонування підприємства присвячений аналізу вищерозглянутих систем за критеріальними вимогами, визначеними в табл. 3.

З метою досягнення поставленої мети і виключення авторського суб'єктивізму був використаний один з методів колективних експертних оцінок – метод «комісій» [94; 95].

Обробка думок експертів щодо відповідності систем оцінок визначеним вимогам проводилась за допомогою такої шкали:

– повністю відповідає – ;

– майже відповідає (більш ніж наполовину) – ;

– не відповідає – .

Результатом роботи експертної комісії є зведена оцінка пропонованих систем щодо відповідності критеріальним вимогам, що дало змогу сформувати матрицю порівняння систем оцінки ефективності функціонування підприємства (табл. 4).

Результати аналізу представленої матриці порівняння свідчать про те, що традиційна фінансово-орієнтована система та вартісні концепції оцінки ефективності бізнесу перевершують сучасні концепції виміру (BSC, Stakeholder Concept, ABPA) за ступенем розробленості, чіткості опису і простоті розрахунку вхідних у них показників, крім того, дають змогу оцінити ефективність функціонування підприємства за одним (інтегральним) показником. Водночас названі системи мають низку недоліків, пов'язаних з недостатньо широким охопленням усіх сфер діяльності організації, слабкою комунікацією між підрозділами підприємства, недостатніми можливостями мотивації персоналу. Сучасні моделі (BSC, Stakeholder Concept, ABPA), спрямовані на стратегічний розвиток, дають змогу оцінювати результати підрозділів і мотивувати персонал не тільки за допомогою фінансових коефіцієнтів, але й за допомогою якісних критеріїв, що відображають інші сфери діяльності. Проте застосування деяких моделей (ABPA, модель Коупленда – Колера – Муріна) ускладнене внаслідок їх недостатньої теоретично-методичної розробленості.

Висновки. Результати аналізу свідчать про те, що якнайповніше задовольняють вимогам, що висуваються до системи оцінки ефективності функціонування підприємства, система збалансованих показників та моделі, побудовані на теорії зацікавлених сторін. При цьому BSC є найбільш відрегульованою і вживаною за кордоном, а перевагою концепції стейкхолдерів є всебічне врахування інтересів зацікавлених сторін.

Таким чином, на наш погляд, оцінка ефективності функціонування підприємства повинна базуватися на теорії зацікавлених сторін з урахуванням світового досвіду побудови системи збалансованих показників.

Таблиця 4

Матриця порівняння систем оцінки ефективності функціонування підприємства

Система оцінки	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
Традиційна фінансово-орієнтована система								
SVA								
EVA								
Модель Коупленда – Колера – Муріна								
BSC-моделі								
Концепція стейхолдерів								
ABPA								

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аванесова Н.Е. Основні підходи до визначення категорії «ефективність» / Н.Е. Аванесова // Проблеми формування нової економіки XXI століття : мат. міжнар. наук.-практ. конф. (17–19 грудня 2008 року). – Дніпропетровськ, 2008. – С. 5–6.
2. Аванесова Н.Е. Традиційний та цільовий підходи до визначення категорії «ефективність» / Н.Е. Аванесова // Економічний простір : зб. наук. пр. – № 4. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2007. – С. 118–126.
3. Макконнелл К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика : в 2 т. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. – М. : Республика, 1992 . – Т. 1. – 1992. – 399 с.
4. Основы менеджмента / [М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури] ; пер. с англ. – М. : Дело, 1995. – 704 с.
5. Пью Д. Краткое изложение работ признанных авторитетов в теории и практике менеджмента / Д. Пью, Д. Хиксон. – М., 2003. – 378 с.
6. Червяченко А.В. Еволюція поняття ефективності / А.В. Червяченко // Регіональні перспективи. – 2004. – № 3–5(40–42). – С. 102–104.
7. The structure of American economy 1919–1929, Camb. (Mass.), 1941; Input-output economics, N. Y., 1966.

REFERENCES:

1. Avanesova N.E. The main approaches to the definition of the category of “efficiency” / N.E. Avanesova / / Problems of the formation of a new economy of the twenty-first century: International. science-practice Conf., December 17-19, 2008. – Dnipropetrovsk, 2008. – S. 5–6.
2. Avanesova N.E. Traditional and Targeted Approaches to Defining the Category “Efficiency” / N.E. Avanesova // Economic Space : Sb. sciences Ave. – Dnipropetrovsk : PDABA, 2007. – No. 4. – P. 118–126.
3. McConnell K.R. Economics: Principles, Problems and Policies: in 2-t. [per. with Eng.] / C.R. McConnell, S.L. Brue. – M. : Republic, T. 1. – 1992. – 399 p.
4. Meskon M.H. Fundamentals of Management / M.H. Meskon, M. Albert, F. Hedouri ; [per. with English]. – M. : Case, 1995. – 704 p.
5. Pew D. A summary of the work of recognized authorities in the theory and practice of management / D. Pew, D. Hickson. – M., 2003. – 378 p.
6. Chervyachenko A.V Evolution of the notion of efficiency / A.V Chervyachenko // Regional perspectives. – 2004. – No. 3–5(40–42). – P. 102–104.
7. The structure of American economy 1919–1929, Camb. (Mass.), 1941; Input-output economics, N. Y., 1966.

Avanesova N.E.
Candidate of Economic Sciences,
Professor at Department of Finance and Credit,
Kharkiv National University of Construction and Architecture

Hlohovska V.I.
Student at Department of Finance and Credit
Kharkiv National University of Construction and Architecture

Bulavinova T.E.
Student at Department of Finance and Credit
Kharkiv National University of Construction and Architecture

FOUNDATION FOR THE SELECTION OF THE SYSTEM OF ENTERPRISE PERFORMANCE ASSESSMENT

Market economic relations have brought about dramatic changes in the economic mechanism of enterprises.

External conditions, in which business entities operate, have a significant influence on the formation and transformation of the potential of their development, forcing them to constantly search for reserves to increase efficiency.

Enterprises began to pay more attention to long-term strategic development plans. Strategic plans of the company were not reflected in the traditional system of evaluation, and there was a problem of assessing the achievement of the strategic objective set by the entity in the framework of the system of performance evaluation.

An assessment of efficiency is the basis of the management process, which results in the adoption of management decisions aimed at achieving the long-term and short-term goals of the business. In this regard, one of the most important tasks of enterprise management is the task of controlling the indicators, the value of which will indicate efficiency, that is, the task of a targeted action on the ratio of results and costs in order to achieve the level necessary and sufficient to implement the strategic and current goals of the functioning of the business entity and satisfaction of the interests of its owners. In other words, for an enterprise that seeks to improve the efficiency of its activities, it is necessary to solve two most important issues: firstly, to develop an appropriate system of indicators of efficiency and measuring instruments and, secondly, to create a system that would motivate to achieve the target benchmarks as organization as a whole, as well as its individual employees.

УДК 338

Довгань Л.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Університету державної фіскальної служби України

Радкевич М.В.
студентка навчально-наукового інституту
фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню прибутку як одному з важливих критеріїв результативності діяльності підприємства, тому актуальність дослідження питань формування прибутку підприємства і виявлення впливу на нього різних чинників сьогодні є головним у сфері прийняття оптимальних управлінських рішень стосовно підвищення ефективності роботи підприємства.

Ключові слова: прибуток, фактори прибутку, моделювання прибутку, чистий прибуток, показники операційної діяльності, операційні витрати.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию прибыли как одному из важных критериев результативности деятельности предприятия, поэтому актуальность исследования вопросов формирования прибыли предприятия и выявления влияния на него различных факторов сегодня является главным в сфере принятия оптимальных управленческих решений по повышению эффективности работы предприятия.

Ключевые слова: прибыль, факторы прибыли, моделирование прибыли, чистая прибыль, показатели операционной деятельности, операционные расходы.

ANNOTATION

The article is devoted to profit research as one of important performance criterion of enterprise activity so relevance of research for income forming to enterprise and shooing different influence on it today in is one of important in optimizing rule decision about rising work efficient of enterprise.

Key words: profit, profit factors, profit modeling, net profit, operational indicators, operating expenses.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальними проблемами управління прибутком підприємств займалися багато вітчизняних та закордонних науковців, серед яких слід назвати таких, як І.А. Бланк, Н.Г. Пігуль, М.А. Болюх, М.Г. Чумаченко, С. Фішер, А.Д. Шеремет, В.М. Івахненко, В.О. Швандар.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас на макрорівні приділяється недостатньо уваги дослідженню математичних моделей формування прибутку як одного з ефективних інструментів фінансового управління.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є моделювання формування прибутку підприємства та дослідження впливу окремих факторів на нього.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «прибуток» розуміють як виробничу категорію, яка характеризує відносини, що складаються в процесі суспільного виробництва; як частину додаткової вартості, створену і реалізовану, готову до розподілу. Однак підприємство отримує прибуток лише після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуде грошової форми.

На величину прибутку впливають багато факторів, адже вона відображає усі сторони діяльності підприємства. Серед них можуть бути кількість виробленої продукції, ступінь використання виробничих фондів, продуктивність праці, матеріально-технічне постачання, доходи та інші фактори. Оскільки більшість факторів впливає на формування та розподіл прибутку, то великого значення набуває кількісний та якісний аналіз цього впливу за допомогою економіко-математичного моделювання.

Всі фактори, які впливають на прибуток підприємства, можна розподілити на такі дві великі групи: зовнішні та внутрішні [1]. До зовнішніх факторів належать природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок та пільг, штрафних санкцій тощо. Ці фактори не залежать від діяльності підприємства, але суттєво впливають на його прибуток. Податкові платежі, незважаючи на їх джерело і стадію господарської діяльності підприємства, на якій вони здійснюються, зменшують розмір прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

Внутрішні фактори поділяють на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність та використання засобів і предметів праці, трудових та фінансових ресурсів. Виробничі фактори поділяються на екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни, а саме через зміни обсягу засобів та предметів праці, фінансових ресурсів, тривалості роботи обладнання, кількості персоналу, фонду робочого часу тощо. Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через такі якісні зміни: підвищення продуктивності обладнання та його якості, використання прогресивних видів матеріалів та вдосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності обігових коштів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості та матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці та ефективніше використання фінансових ресурсів. До невиробничих факторів належать

постачальницько-збутова та природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту тощо.

Розглянемо найважливіші внутрішні фактори, які впливають на величину прибутку:

1) зміна обсягу реалізації (збільшення обсягів продажу рентабельної продукції веде до збільшення суми прибутку, а нерентабельної – до її зменшення);

2) зміна асортименту продукції (якщо збільшується частка рентабельної продукції в загальному обсязі реалізації, то прибуток, відповідно, зростає);

3) зміна собівартості продукції (її зростання є причиною зменшення прибутку, а зменшення собівартості, навпаки, збільшує прибуток);

4) зміна ціни реалізації (за збільшення цін сума прибутку зростає, а якщо ціна зменшується, то зменшується і прибуток);

5) кількість та склад персоналу (кількість працівників, достатня для повноцінного обслуговування технологічного процесу, забезпечує зростання прибутку, також велике значення має кваліфікація працівників);

6) економічне стимулювання працівників (вплив цього фактору можна оцінити через показники оплати праці та її продуктивність; чим ефективнішим є стимулювання персоналу, тим кращою буде їх праця, як наслідок, більшими будуть випуск продукції та прибуток);

7) продуктивність праці (її зростання за інших однакових умов спричиняє збільшення величини прибутку);

8) стан матеріально-технічної бази підприємства (сучасні засоби праці підвищують її продуктивність, а отже, і прибуток);

9) фондовіддача (збільшення фондовіддачі збільшує випуск продукції на 1 грн. вкладених грошей, а також приводить до збільшення прибутку) [2].

Модель управління прибутком можна представити у вигляді сукупності взаємопов'язаних функціонально-організаційних блоків, що пов'язані з вирішенням конкретних завдань.

Поетапне формування сукупного доходу, зокрема чистого прибутку, на підприємстві показано на рис. 1.

Для побудови моделі нам знадобляться такі дані фінансових результатів підприємства, як чистий прибуток, валовий прибуток, витрати на збут, інші операційні витрати, дохід від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції. На нашу думку, саме ці показники справляють найбільш суттєвий вплив на величину прибутку.

Для побудови моделі прибутку використовуються різні підходи, зокрема аналіз динаміки, комбінований аналіз функцій доходу та витрат, ситуаційне моделювання. Одним із найбільш широко використовуваних методів моделювання формування прибутку підприємства є метод побудови багатофакторних регресійних моделей прибутку підприємства.

Моделювання впливу факторів на формування прибутку буде здійснюватись на базі державного підприємства ДП «Словечанський лісгосп», аналіз основних показників фінансової діяльності якого показав, що протягом досліджуваного періоду підприємство здійснювало успішну діяльність щодо підвищення прибутковості своєї діяльності. Але проведення економічних експериментів на практиці часто

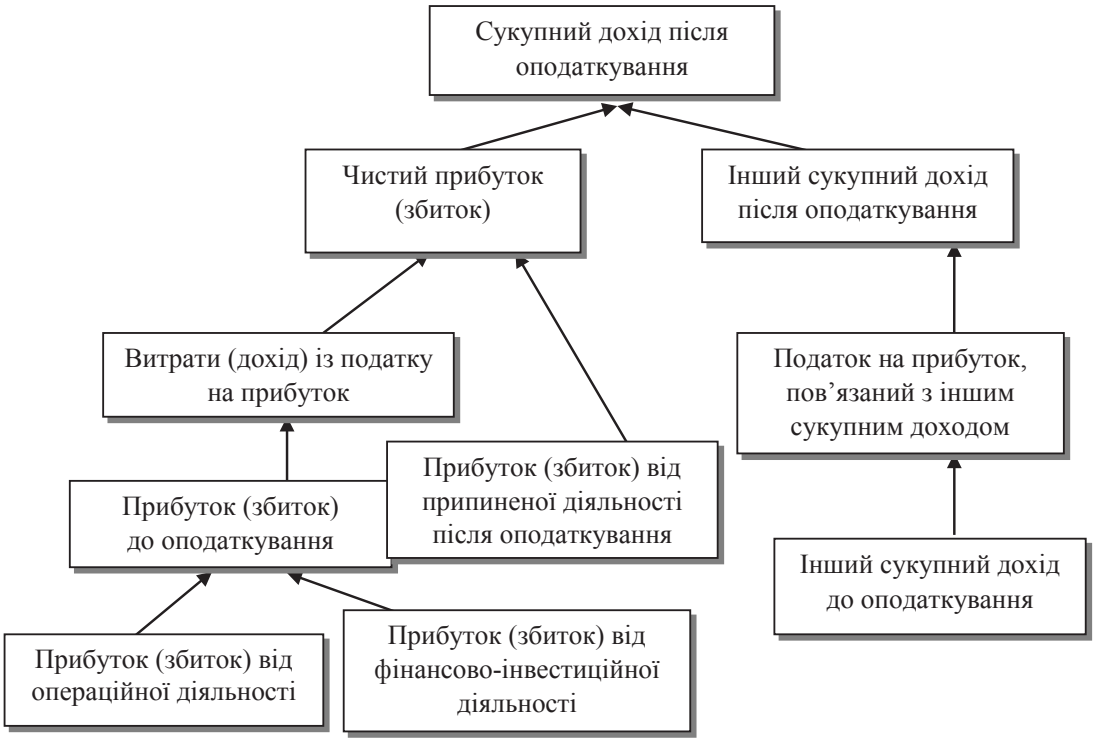

Рис. 1. Формування сукупного доходу і чистого прибутку на підприємстві [3]

виявляється занадто дорогим і може призвести до втрати підприємством потенційної частини прибутку внаслідок недостатнього врахування всіх суттєвих факторів впливу на ефективність діяльності підприємства. Саме тому актуальною є побудова на прикладі цього підприємства економіко-математичних моделей формування прибутку, які б дали змогу детальніше дослідити економічну сутність прибутку підприємства, основні фактори впливу на нього, а також на основі отриманих моделей будувати прогноз результуючого показника на наступні періоди, здійснювати оптимізацію отриманих моделей з метою визначення орієнтованих значень факторів, які максимізують прибутковість.

Для обчислення оптимального розміру прибутку необхідно враховувати умови його максимізації, адже кожне підприємство прагне не тільки «вийти в нуль», але й отримати максимально можливу суму прибутку. Тому для побудови моделі необхідно обов'язково вказувати умову максимізації прибутку.

Сутність прибутку можна ще охарактеризувати як різницю між доходами і витратами, між загальною виручкою і загальними витратами. Якщо в будь-якого підприємства різниця між виручкою і витратами буде меншою, ніж у конкурентів, то через невеликий проміжок часу його витіснять із ринку. Тому метою конкурентоспроможного підприємства є одержання максимального прибутку. Через це конкурентоспроможне підприємство буде виробляти і пропонувати на ринку такий обсяг продукції, який буде максимізувати його прибуток.

При екзогенній заданій системі цін прибуток залежить лише від обсягу випуску:

$$(Q) = PQ\ TC(Q), \qquad [4]$$

де P – ціна продукції;

Q – обсяг продукції;

TC – сукупні витрати.

Для аналізу рівня змінних витрат (ЗВ), чистого доходу (ЧД), валового прибутку (ВП) і операційного прибутку (ПО) можлна використати показники їх співвідношень щодо цінового (РЧО), натурального (РВО) і комбінованого (РПП) факторів, а також моделі функціональних зв'язків впливу цін (Цз, Цзб) і натуральних обсягів реалізації (Нз, Зб.) на фінансові результати господарської діяльності.

Якщо розглядати моделі розрахунків показників операційної діяльності, можна побачити, що взаємозв'язки ефекту їх зміни реалізуються за допомогою таких показників (табл. 1) [5].

Механізм застосування окремих показників формування операційного прибутку для моделювання чистого доходу та операційного фінансового результату розглянемо за допомогою показників, наведених в табл. 2.

Таблиця 1

Показники взаємозв'язку ефекту від зміни показників операційної діяльності

Механізм розрахунку	Значення показника
РЧО=ЧД/ПО	Показує, яка сума чистого доходу підприємства створює 1 гривню операційного прибутку.
РВО=(ЧД-ЗВ)/ПО=ВП/ПО	Показує, яка сума валового прибутку підприємства створює 1 гривню операційного прибутку.
РПП=ΔПО/ПО+[(РЧО*Цз)*(1+Нз)]/(РВО*Нз)	Показує темп приросту (спаду) операційного прибутку від зміни цін та обсягів реалізації за заданого рівня РЧО і РВО

Джерело: складено авторами за даними [5]

Таблиця 2

Показники результатів господарювання ДП «Словечанський лісгосп»

№	Показники за рядками звіту про фінансові результати	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
1	Чистий доход (сума ряд. 2000, 2120)	59 696	59 634	64 093	89 658	125 617	107 101
2	Витрати операційної діяльності (сума ряд. 2050, 2130, 2150, 2180)	58 410	59 533	63 615	86 944	120 174	99 507
3	Змінні витрати (сума ряд. 2050)	41 710	46 031	49 525	61 524	95 595	95 655
4	Постійні витрати (ряд. 2090 – ряд. 2190)	16 700	13 502	14 090	25 420	24 579	42 555
5	Валовий прибуток (ряд. 2090)	21 043	15 101	15 773	30 860	36 114	33 752
6	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (ряд. 2190)	1 286	101	478	2 714	5 443	3 104
7	РЧО (п.1/п.2)	1,02	1,002	1,007	1,031	1,045	1,076
8	РВО (п.5/п.6)	16,36	149,5	33	11,37	6,63	10,87
9	Дохід від реалізації продукції (ДР)	57 735	57 612	61 901	84 748	10 9048	–
10	Собівартість продукції (С)	35 924	41 954	46 128	53 888	72 934	55 419
11	Витрати на управління (ВУ)	2 486	2 320	2 445	3 053	4 567	6 205
12	Витрати на збут (ВЗ)	14 214	11 182	11 645	22 367	20 012	30 073
13	Фінансові витрати (ВФ)	15	40	83	162	187	146
14	Податок на прибуток (ПП)	293	27	75	485	833	681
15	Чистий прибуток (ЧП)	978	103	320	2 067	4 493	2 397

Джерело: складено авторами за даними фінансової звітності

Якщо операційні витрати не змінюються, то весь приріст чистого доходу за рахунок зміни цін перетворюється на операційний прибуток. На ДП «Словечанський лісгосп» спостерігається відносно велика різниця між рівнями РЧО та РВО, що відображає відносно сильний вплив динаміки змінних витрат на динаміку операційного фінансового результату. Тому під час збільшення чистого доходу за рахунок натурального обсягу реалізації збільшення прибутку значно менше, ніж під час збільшення цін.

За допомогою даних форми № 2 «Звіт про фінансові результати» виявити вплив усіх факторів на фінансовий результат підприємства неможливо, адже нам невідомі такі показники, як питома вага реалізованої та виробленої продукції, обсяг випуску та реалізації, а також ціна та собівартість продукції.

Знаючи середній індекс цін, можемо визначити вплив змін цін, обсягу реалізованої та випущеної продукції на розмір чистого прибутку. Згідно з даними Державної служби статистики України в період з 2011 по 2015 роки (грудень до грудня) індекси цін мали такі показники: у 2011 році проти 2010 року – 104,6; у 2012 році проти 2011 року – 99,8; у 2013 році проти 2012 року – 100,5; у 2014 році проти 2013 року – 124,9; у 2015 році проти 2014 року – 143,3; у 2016 році проти 2015 року – 112,4.

Визначення впливу індексу цін на прибуток та показники, що його характеризують, подано в табл. 3.

З табл. 3 видно, що дохід від реалізації у 2012 році зменшився порівняно з 2011 роком, а в усіх інших роках зростав. Це збільшення, можливо, було наслідком впливу двох факторів, а саме ціни реалізації та обсягу випуску продукції.

Таким чином, зростання цін сприяло збільшенню виручки від реалізації у 2011 році на 2 539 тис. грн., у 2012 році сприяло зменшенню виручки на 115 тис. грн., у 2013, 2014, 2015 роках сприяло збільшенню на 308, 16 895, 32 950 тис. грн. відповідно; збільшення обсягу випуску у 2012 і 2015 роках сприяло зменшенню виручки від реалізації на 7,5 і 8 650 тис. грн. відповідно; у 2013 і 2014 роках – збільшенню виручки на 3 981 і 5 952 тис. грн. відповідно.

Таким чином, за рахунок зміни ціни собівартість у 2012 році зменшилась на 84 тис. грн., у 2011, 2013, 2014, 2015 роках виросла на 1 580, 230, 10 743, 22 038 тис. грн. відповідно; за рахунок зміни обсягу випуску собівартість у 2012 і 2013 роках виросла на 6 114 і 3 944 тис. грн. відповідно; у 2014 і 2015 роках вона зменшилась на 2 983 і 2 992 тис. грн. відповідно.

Як показують розрахунки, ціна реалізації впливає на чистий прибуток у складі двох факторів, а саме собівартості та доходу від реалізації. При цьому вплив у складі собівартості зменшує прибуток, а вплив у складі доходу від реалізації збільшує прибуток.

За рахунок збільшення ціни чистий прибуток підприємства збільшився у 2011, 2013, 2014, 2015 роках на 959, 78, 6 152, 10 912 тис. грн. відповідно, а у 2012 році він зменшився на 31 тис. грн.

Визначаючи вплив на прибуток витрат на управління, на збут та фінансових витрат, треба пам'ятати, що вони є факторами зворотного впливу, тобто у формули треба підставляти мінус.

Отже, зменшення цих витрат у 2012 році порівняно з 2011 роком привело до збільшення прибутку на суму 3 173 тис. грн., а у 2013 і 2014 роках збільшення цих витрат сприяло зменшенню прибутку на 631 і 11 409 тис. грн. відповідно. У 2015 році збільшення витрат на управління і фінансових витрат, але зменшення витрат на збут сприяли збільшенню прибутку на 816 тис. грн.

Вплив податку на прибуток означає, що збільшення величини податку на прибуток у 2013, 2014, 2015 роках сприяло зменшенню

Таблиця 3

Вплив індексу цін на прибуток та показники

№	Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	ΔДР (ціна реалізації) $ΔДР_{ц} = ДР_{зв} – ДР_{зв} : I_{ц}$)	2 539	-115	308	16 895	32 950
2	ΔДР (обсяг реалізованої продукції) $ΔДР_{О} = ДР_{зв} : I_{ц} – ДР_{м}$	–	-7,5	3 981	5 952	-8 650
3	ΔС (ціна реалізації) $ΔС_{Ц} = С_{зв} – С_{зв} : I_{ц}$	1 580	-84	230	10 743	22 038
4	ΔС (обсяг реалізованої продукції) $ΔС_{О} = С_{зв} – С_{м} – ΔС_{Ц}$	–	6 114	3 944	-2 983	-2 992
5	ΔЧП (ціна реалізації) $ΔЧП_{Ц} = ΔДР_{Ц} – ΔС_{Ц}$	959	-31	78	6 152	10 912
6	ΔЧП (витрати) $ΔЧП_{В} = (ВУ_{зв} + ВЗ_{зв} + ВФ_{зв}) –$ $– (ВУ_{м} + + ВЗ_{м} + ВФ_{м})$	–	-3 173	631	11 409	-816
7	ΔЧП (податок на прибуток) $ΔЧП_{ПП} = – (ПП_{зв} – ПП_{м})$	–	266	-48	-410	-348

Джерело: складено авторами за даними фінансової звітності

прибутку на 48, 410, 348 тис. грн. відповідно, а зменшення податку на прибуток у 2012 році сприяло збільшенню прибутку на 266 тис. грн.

При рівні значущості α=0,05 можна стверджувати, що для постійних витрат, витрат на збут, фінансових витрат коефіцієнт кореляції між ними та чистим прибутком є незначущим, тобто не можна стверджувати, що між цими показниками і чистим прибутком існує тісний взаємозв'язок, тобто вони мають сильний вплив на чистий прибуток.

У межах досліджуваного періоду ми отримали такі результати (табл. 4).

Модель впливу фінансового результату від операційної діяльності на чистий прибуток показує, що кожна тисяча гривень фінансового результату збільшує прибуток на 0,83 тис. грн. Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що чистий прибуток залежить на 99% від фінансового результату і на 1% від інших факторів.

Модель впливу податку на прибуток на чистий прибуток показує, що кожна тисяча гривень податку на прибуток збільшує чистий прибуток на 5,36 тис. грн. Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що чистий прибуток залежить на 97% від податку на прибуток і на 3% від інших факторів.

Модель впливу витрат на управління прибутку на чистий прибуток показує, що кожна тисяча гривень витрат на управління збільшує чистий прибуток на 1,89 тис. грн. Тут можна стверджувати, що за збільшення прибутку збільшуються витрати на управління. Тому підприємству треба більш раціонально використовувати прибуток. Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що чистий прибуток залежить на 97% від витрат на управління і на 3% від інших факторів.

Модель впливу чистого доходу на чистий прибуток показує, що кожна тисяча гривень чистого доходу збільшує чистий прибуток на 0,06 тис. грн. Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що чистий прибуток залежить на 95% від чистого доходу і на 5% від інших факторів.

Модель впливу витрат операційної діяльності на чистий прибуток показує, що кожна тисяча гривень витрат операційної діяльності збільшує чистий прибуток на 0,06 тис. грн. Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що чистий прибуток залежить на 94% від витрат операційної діяльності і на 6% від інших факторів.

Модель впливу доходу від реалізації продукції на чистий прибуток показує, що кожна тисяча гривень доходу від реалізації продукції збільшує чистий прибуток на 0,07 тис. грн. Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що чистий прибуток залежить на 94% від доходу від реалізації продукції і на 6% від інших факторів.

Модель впливу змінних витрат на чистий прибуток показує, що кожна тисяча гривень змінних витрат збільшує чистий прибуток на 0,26 тис. грн. Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що чистий прибуток залежить на 91% від змінних витрат і на 9% від інших факторів.

Модель впливу валового прибутку на чистий прибуток показує, що кожна тисяча гривень валового прибутку збільшує чистий прибуток на 0,18 тис. грн. Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що чистий прибуток залежить на 91% від валового прибутку і на 9% від інших факторів.

Модель впливу собівартості продукції на чистий прибуток показує, що кожна тисяча гривень собівартості продукції збільшує чистий прибуток на 0,11 тис. грн. Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що чистий прибуток залежить на 83% від собівартості продукції і на 17% від інших факторів.

Модель впливу постійних витрат на чистий прибуток показує, що кожна тисяча гривень постійних витрат збільшує чистий прибуток на

Таблиця 4

Показники, які мають найбільший вплив на чистий прибуток (r>0,9)

Показники	Рівняння	R^2	F	r
Фінансовий результат від операційної діяльності	$y = -63{,}80+0{,}83x_i$	0,99	1 637	0,99908
Податок на прибуток	$y = -246{,}06+5{,}36x_i$	0,97	108,4	0,98645
Витрати на управління	$y = -4037{,}41+1{,}89x_i$	0,97	106,78	0,98624
Чистий дохід	$y = -3307{,}68+0{,}06x_i$	0,95	65	0,97769
Витрати операційної діяльності	$y = -3546{,}06+0{,}06x_i$	0,94	55	0,97384
Дохід від реалізації продукції	$y = -4150{,}26+0{,}07x_i$	0,94	49	0,97083
Змінні витрати	$y = -3424{,}35+0{,}26x_i$	0,91	31,11	0,95502
Валовий прибуток	$y = -2761{,}39+0{,}18x_i$	0,91	30	0,95429
Собівартість продукції	$y = -4162+0{,}11x_i$	0,83	15,5	0,91555

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 5

Показники, які мають вплив на чистий прибуток 0,8<r<0,9

Показники	Рівняння	R^2	F	r
Постійні витрати	$y = -3029{,}69+0{,}07x_i$	0,72	7,94	0,85204
Фінансові витрати	$y = -334{,}71+19{,}78x_i$	0,68	6,52	0,82759

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 6

Показники, які мають вплив на чистий прибуток r<0,8

Показники	Рівняння	R^2	F	r
Витрати на збут	$y = -2844,6+0,28x_i$	0,61	4,8	0,78661

Джерело: розраховано авторами

0,07 тис. грн. Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що чистий прибуток залежить на 72% від постійних витрат і на 28% від інших факторів.

Модель впливу фінансових витрат на чистий прибуток показує, що кожна тисяча гривень фінансових витрат збільшує чистий прибуток на 19,78 тис. грн. Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що чистий прибуток залежить на 68% від фінансових витрат і на 32% від інших факторів.

Модель впливу витрат на збут на чистий прибуток показує, що кожна тисяча гривень витрат на збут збільшує чистий прибуток на 0,28 тис. грн. Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що чистий прибуток залежить на 61% від витрат на збут і на 39% від інших факторів.

Висновки. Провівши дослідження впливу факторів на прибуток Державного підприємства «Словечанське лісове господарство», ми з'ясували, що всі зазначені фактори тією чи іншою мірою впливають на розмір чистого прибутку. Найбільший вплив на чистий прибуток мають такі показники, як фінансовий результат від операційної діяльності, податок на прибуток, витрати на управління, дохід від реалізації продукції, змінні витрати, валовий прибуток, собівартість продукції. Великий вплив на чистий прибуток мають витрати на управління, рівень впливу майже такий, як і вплив податку на прибуток. Однак якщо у фактору податку на прибуток він має бути 1, то у витрат на управління цей зв'язок необґрунтований. Тому можна зробити висновок, що за збільшення прибутку підприємство збільшує витрати на управління, що не є раціональним, адже ці кошти могли б піти, наприклад, на інвестування.

Найменший вплив серед заданих показників на розмір чистого прибутку мають постійні витрати, фінансові витрати і витрати на збут.

Проаналізувавши вплив індексу цін на величину чистого прибутку, визначаємо, що він мав як позитивне, так і негативне значення, оскільки підприємство не встигає коригувати свою діяльність за відповідної зміни цін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бердар М.М. Фінанси підприємств / М.М. Бердар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1584072055397/finansi/finansi_pidpriyemstv.
2. Аналіз факторів, що впливають на прибуток підприємства / [І.Ф. Лобачева, К.А. Коцюбинська, Ю.В. Василенко] // Економічні науки. – 2011. – № 10.
3. Довгань Л.П. Новітні зміни у фінансовій звітності та методика їх використання у теорії фінансів / Л.П. Довгань // Науковий вісник НУДПСУ (економіка, право). – 2014. – № 1(64). – С. 148–155.
4. Сізова Н.Л. Моделювання процесу визначення максимального прибутку на підприємстві / Н.Л. Сізова, О.В. Денисова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики.
5. Юрчишина Л.В. Моделювання прибутку на підприємстві / Л.В Юрчишина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011 – № 2.

REFERENCES:

1. Berdar M.M.(2006), Finansy pidpryiemstv [Business Finance], Kyiv, Ukraine.
2. Lobacheva I.F., Kotsiubynska K.A., Vasylenko U.W. (2011), "Analysis of the factors influencing the profit of the enterprise", Ekonomichni nauky, no. 10.
3. Dovhan L.P. (2014), "Recent developments in financial reporting and their use in finance theory", Naukovyi visnyk NUDPSU (ekonomika, pravo), no. 1, pp. 148–155.
4. Sizova N.L., Denysova O.V. (2014), "Modeling the process of determining maximum profits at the enterprise", Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky, no. 1, pp. 66–70.
5. Iurchyshyna L.V. (2011), "Modeling profits at the enterprise", Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, no. 2, pp. 88–93.

Dovhan L.P.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance,
University of State Fiscal Service of Ukraine

Radkevych M.V.
Student,
Educational and Scientific Institute of Finance and Banking
University of State Fiscal Service of Ukraine

MODELLING OF FACTORS' INFLUENCE ON INCOME FORMATION OF GOVERNMENT ENTERPRISE

Term "income" means a production category, which describes relations established in the process of public production as a part of the added value, created and realized, ready for distribution. There are many factors that influence the value of income because it shows all sides of enterprise activity. It can include: the amount of manufactured production, the extent of the use of production assets, work efficiency, material and technical supply, revenues, and other factors. However, as most of the factors influence the formation and distribution of income, then quantitative and qualitative analysis of this influence by using economic and math modelling become important.

Income management model can be presented in the form of total interconnected functional and organization blocks, coupled with problem-solving. One of the most used methods of modelling of enterprise income formation is building multifactorial regression models of enterprise income.

For optimal income calculation, one needs to consider terms of its maximization because every enterprise wants not only to "break even" but also receive the highest possible income.

Knowing average price index, it is possible to determine price change influence, the volume of products sold and produced to net profit.

The biggest influence on net profit such indices have as profit or loss from operating activities, tax on income, management expenses, product sales income, variable costs, gross profit, production prime cost.

УДК 658.15

Душак М.І.
аспірант
Сумського державного університету

ФІНАНСОВА АРХІТЕКТУРА ЯК СИСТЕМА ОСНОВНИХ СТРУКТУРНИХ ХАРАКТЕРИСТИК КОМПАНІЇ (ПІДПРИЄМСТВА)

АНОТАЦІЯ

У статті на основі ідеї про існування фінансової архітектури компанії, її фундаменту та конструкції досліджується необхідність фінансового аналізу саме структурних, стрижневих характеристик для розуміння результатів діяльності компанії; доводиться необхідність вивчення фінансової архітектури як системної конструкції.

Ключові слова: фінансова архітектура, структура власності, структура капіталу, корпоративне управління, організаційно-правова форма.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе идеи о существовании финансовой архитектуры компании, ее фундамента и конструкции исследуется необходимость финансового анализа именно структурных, стержневых характеристик для понимания результатов деятельности компании; доказывается необходимость изучения финансовой архитектуры как системной конструкции.

Ключевые слова: финансовая архитектура, структура собственности, структура капитала, корпоративное управление, организационно-правовая форма.

ANNOTATION

In the article being based on the idea of the existence of the financial architecture of the company, its foundation and construction, this article examines the need for financial analysis of precisely the structural, core characteristics for understanding the results of the company's activities; proves the need to study the financial architecture as a system design.

Key words: financial architecture, ownership structure, capital structure, corporate governance, organizational and legal form.

Постановка проблеми. Сьогодні відбувається переосмислення усталених підходів до сутності сучасного фінансового середовища та закономірностей функціонування економічного простору, що нині зазнають суттєвої трансформації. В контексті таких перетворень/змін суб'єкту господарювання необхідно швидко адаптуватися до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Нині актуальними питаннями є дослідження фінансової архітектури підприємства, її фундаменту та конструкції, необхідність фінансового аналізу саме структурних, стрижневих характеристик для розуміння результатів діяльності підприємства. Застосування концепції фінансової архітектури дає змогу сфокусуватися на динамічному характері процесів, що відбуваються в сучасній компанії. Особлива роль відводиться фінансовій архітектурі як системній конструкції, що дає можливість вивчення фінансової організації компанії, методів, які використовуються в ній для пристосування до умов, що змінюються в конкурентному середовищі і на ринку капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Погляди науковців щодо формування фінансової архітектури підприємства можна звести до поєднання інституційного та інтеграційного підходів у її тлумаченні. Дослідження в межах цієї проблематики здебільшого проводяться в таких трьох аспектах: дослідження елементів фінансової архітектури та їх впливу (комплексного або індивідуального) на стратегічну ефективність бізнесу, що вимірюється ринковими показниками, якому присвячені праці М. Барклі, Н. Бичкової, Р. Вішни, І. Івашковської, А. Степанової, К. Смітт, А. Шлейфер); дослідження впливу фінансових обмежень компаній, які визначаються особливостями її фінансової архітектури на рівень капітальних інвестицій, що вимірюється чуттєвістю обсягу інвестицій від внутрішнього грошового потоку, який генерує компанія, що здійснювали М. Кампелло, Т. Теплова, С. Фаззарі, В. Черкасова; дослідження структури капіталу сучасних компаній, детермінант, під впливом яких вона формується, та швидкості пристосування до цільової структури капіталу, що проводили Х.Де Анжело, В. Дробец, М. Кокорева, М. Фаулкендер, М. Фланері.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас потребують глибшого дослідження питання формування фінансової архітектури як єдиної системи організації фінансової діяльності підприємства та взаємодії її структурних компонентів.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження формування фінансової архітектури як єдиної системи організації фінансової діяльності підприємства та взаємодії її структурних компонентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зазначити, що поняття фінансової архітектури взагалі є відносно новим. На рівні окремих підприємств, тобто на мікрорівні, під фінансовою архітектурою підприємства розуміють взаємодію базових елементів, які визначають фінансові відносини та слугують інструментами впливу на результати господарської діяльності підприємства. Виділяють такі основні структурні компоненти фінансової архітектури, як структура капіталу, структура власності, корпоративне управління і контроль, організаційно-правова форма.

Вважається, що вперше і сам термін «корпоративна фінансова архітектура», і проблеми, що з нею пов'язані, були озвучені у вступній промові С. Майерса (S. Myers) на конференції Європейської асоціації фінансового менеджменту і маркетингу (EFMA) в Лісабоні у червні 1998 року. Фінансова архітектура, згідно з

С. Майерсом, означає весь «фінансовий дизайн бізнесу, що охоплює власність (концентровану або розпорошену), організаційно-правову форму, стимули, способи фінансування і розподілу ризиків між інвесторами». Фінансова архітектура (або фінансовий устрій компанії) пов'язана з корпоративним управлінням («Хто керує бізнесом?»), з корпоративним контролем («Як домогтися, щоб менеджери діяли в інтересах акціонерів?») з правовою формою організації компанії (корпорація або товариство), джерелами фінансування (акціонерний або приватний власний капітал), взаєминами з фінансовими інститутами.

Категорія «фінансова архітектура» є синтезом базових властивостей двох категорій, а саме «архітектури» (*від лат.* "architecture" – «будівничий»), що є мистецтвом проектування, спорудження та художнього оздоблення будов, будівельним мистецтвом, характером та стилем будови [5], тобто способом, характером та стилем певної будови, та «фінансів» (*від лат.* "financia" – «наявність, дохід»), що є економічною категорією, яка відображає економічні відносини в процесі створення і розподілу фондів грошових коштів [6]. Фактично фінансова архітектура є інституціональною структурою компанії, в межах якої будуються її фінансові відносини.

Чому архітектура компанії та її бізнесу є фінансовою? На думку І. Івашковської, А. Степанової, М. Кокорєвої, причина полягає в тому, що, по-перше, вона охоплює три ключові структури, такі як капітал, власність та корпоративне управління. Саме вони здійснюють суттєвий вплив на інвестиційні ризики, формуючи як унікальні ризики компанії, так і її схильність до систематичних (ринкових) ризиків. Структура власності і корпоративне управління визначають методи узгодження інтересів різних видів власників, регулюють конфлікти інтересів між власниками і менеджментом, при цьому від структури капіталу безпосередньо залежить ризик неплатоспроможності і наростання витрат фінансової неспроможності. По-друге, структура власності та корпоративного управління визначають процедури і механізми прийняття рішень стратегічного спрямування і механізмів його реалізації через стратегічну програму компанії. Саме тому вони визначають характер розподілу потоків вільних грошових коштів компанії [2].

Задля загального та повного розуміння сутності фінансової архітектури підприємства закономірно розглянути детальніше компоненти фінансової архітектури, визначити їх взаємозв'язки та взаємовпливи між ними.

Структура власності юридичної особи – система взаємовідносин юридичних та фізичних осіб, що дає змогу визначити всіх ключових учасників (включаючи публічні компанії) і контролерів такої юридичної особи; всіх ключових учасників кожної юридичної особи, яка існує у ланцюгу володіння корпоративними правами такої юридичної особи; всіх осіб, які мають пряму та/або опосередковану істотну участь у такій юридичній особі; відносини контролю щодо цієї юридичної особи між усіма особами [7]. Забезпечення ефективної діяльності підприємства досягається побудовою оптимальної структури власності, що полягає у зміненні як складу власників (акціонерів, учасників), так і структури володіння власністю (ступеня концентрації капіталу). Зміна структури власності найчастіше приводить до зміни структури капіталу підприємства [3].

Структура капіталу – спеціальне логічне поняття, введене в сучасний фінансовий аналіз для позначення комбінації (співвідношення) джерел позичкового і власного фінансування, яка прийнята підприємством для реалізації його ринкової стратегії. Водночас необхідно розділяти поняття складу та структури капіталу підприємства. Склад капіталу підприємства – це сукупність (перелік) утворюючих його елементів, а структура – співвідношення (питома вага) цих елементів. Більшість науковців у своїх дослідженнях намагається віднайти оптимальну структуру капіталу та виявити фактори, що визначають різну комбінацію власного та позичкового капіталу і дають змогу максимізувати ринкову вартість компанії. Однак погодимося з висновками, що робить у дисертаційному дослідженні Н. Байстрюченко, про те що «з огляду на постійну зміну факторів зовнішнього середовища підтримання оптимального співвідношення власного і позичкового капіталу підприємства протягом тривалого часу у вигляді конкретного значення неможливо. У зв'язку з цим доцільно визначати зону допустимих значень структури капіталу підприємства» [9, с. 190]. Від структури капіталу безпосередньо залежать ризики неплатоспроможності та особливості розподілу фінансових ризиків, що є наслідком прийняття зважених рішень щодо фінансування та здійснення інвестицій, отже, і структура управління підприємством.

У загальному розумінні корпоративне управління є системою відносин між органами управління підприємства та контролю, а також зацікавленими особами, створеною з метою забезпечення ефективної діяльності підприємства. Згідно з Р. Брейлі та С. Майєрсом, «корпоративне управління означає владні повноваження здійснювати інвестиції і приймати рішення щодо фінансування. Будь-яке вороже поглинання – це спроба передати корпоративне управління в інші руки. Водночас зазвичай під корпоративним контролем розуміються роль ради директорів, право акціонерів на голосування, боротьба за голоси акціонерів та всі інші засоби, якими власники можуть впливати на прийняття важливих рішень корпоративного життя» [1]. Основними методами здійснення корпоративного управління можна визначити раціональний і чіткий розподіл повноважень

між органами управління та контролю підприємства, організацію їх ефективної діяльності; визначення стратегічних цілей діяльності підприємства та контроль за їх реалізацією (включаючи формування ефективних систем планування, управління ризиками та внутрішній контроль); контроль за запобіганням, виявленням та врегулюванням конфліктів інтересів, які можуть виникнути між власниками, менеджерами, працівниками, кредиторами, клієнтами та контрагентами; визначення правил та процедур, що забезпечують дотримання принципів професійної етики; визначення порядку та контролю за розкриттям інформації про підприємство. Такий погляд на корпоративне управління тісно пов'язує його з іншими компонентами фінансової архітектури підприємства, а саме структурою власності, структурою капіталу, а також є визначальним для вибору організаційно-правової форми підприємства.

Організаційно-правова форма становить свого роду конституцію, модель, основу, на підставі якої здійснюється господарська діяльність суб'єкта господарювання. Задля ефективного ведення господарської діяльності суб'єктам господарювання, зокрема господарським організаціям, важливо чітко визначитися з вибором своєї організаційно-правової форми, оскільки від такого вибору залежить порядок створення, функціонування, реорганізації та ліквідації. Таким чином, необхідно здійснювати постійний моніторинг адекватності вибраної правової форми господарювання з точки зору її потенційних можливостей, відповідності потребам стадії життєвого циклу підприємства та витрат на його утримання. Цікаве бачення організаційно-правової форми підприємницьких товариств висловила К. Кочергіна, яка розглядає її як систему «урегульованих у законодавстві трьох типів відносин, а саме відносин, що виникають всередині підсистеми «засновників/учасників» між її системно-структурними елементами, а саме засновниками/учасниками, щодо створення, функціонування та припинення господарського товариства як організації; відносин, що виникають всередині підсистеми «юридична особа» щодо взаємодії її структурних елементів, таких як правоздатність, правовий режим майна, порядок управління; відносин, що виникають між названими підсистемами щодо функціонування та припинення господарського товариства як юридичної особи, включаючи межі та порядок відповідальності» [8, с. 10]. Таким чином, простежується взаємозалежність таких компонентів фінансової архітектури підприємства, як організаційно-правова форма підприємства та структура власності компанії.

Проаналізувавши основний зміст компонентів фінансової архітектури підприємства та спираючись на теоретичну базу наявних досліджень, визначимо фінансову архітектуру як динамічну інтегровану систему взаємопов'язаних характеристик, які через взаємодію визначають фінансові відносини та слугують інструментами впливу на результати господарської діяльності підприємства.

Висновки. Таким чином, фінансова архітектура характеризується з урахуванням її внутрішньої та організаційної будови крізь призму розуміння поняття «фінанси» як системи економічних відносин у контексті розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту. На мікрорівні під фінансовою архітектурою підприємства розуміють взаємодію базових елементів, які визначають фінансові відносини та слугують інструментами впливу на результати господарської діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс ; пер. с англ. Н. Барышниковой. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.
2. Финансовая архитектура компаний. Сравнительные исследования на развитых и развивающихся рынках : [монография] / [И. Івашковская, А. Степанова, М. Кокорева]. – М. : Инфра-М, 2013. – 238 с.
3. Калінська І. Критерії оптимізації фінансової архітектури підприємства / І. Калінська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 11(138). – С. 201–206.
4. Семенюк В. Фінансова архітектура як механізм забезпечення ефективності фінансової діяльності корпорації / В. Семенюк // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 125–128.
5. Словник української мови : в 11 т. – 1970. – Т. 1. – 1970.
6. Фінанси // Юридична енциклопедія : в 6 т. / [ред. кол. Ю. Шемшученко (відп. ред.) та ін.]. – К. : Українська енциклопедія, 1998.
7. Школьник І. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : [монографія] / І. Школьник. – Суми : ВВП «Мрія», ТОВ, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
8. Кочергіна К. Зміст організаційно-правових форм підприємницьких товариств: інтереси, функції, правові засоби : автореф. дис. … канд. юрид. наук / К. Кочергіна. – Х., 2005. – 23 с.
9. Байстрюченко Н. Вплив динаміки структури капіталу на фінансово-економічні результати діяльності підприємства : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н. Байстрюченко. – Суми, 2010. – 212 с.

REFERENCES:

1. Brealey R. and Myers S. (2008), Pryntsypy korporatyvnykh fynansov [Principles of Corporate Finance], Olimp-Biznes, Moskva, Russia.
2. Ivashkovska I., Stepanova A., Kokorieva M. (2013), Fynansovaia arkhytektura kompanyj. Sravnytel'nye yssledovanyia na razvytykh y razvyvaiuschykhsia rynkakh [Companies Financial Architecture. Comparative studies in developed and emerging markets], Infra-M, Moskva, Russia.
3. Kalinska I. (2012). "The optimization criteria of components of enterprise's financial architecture", Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 11, pp. 201–206.
4. Semenyuk V. (2015). "Financial architecture as a mechanism of providing effectiveness corporation's financial activity", Ekonomika ta derzhava, vol. 9, pp. 125–128.
5. Slovnyk ukrains'koi movy v 11 tomakh. tom 1, 1970.
6. Finance // Legal Encyclopedia : in 6 t. / [ed. count Yu.S. Shemshuchenko (ed.) and others]. – Ukrainian Encyclopedia, (1998).

7. Shkolnyk I. (2008) Finansovyi rynok Ukrainy: suchasnyi stan i stratehiia rozvytku : monohrafiia. Sumy, VVP "Mriia".
8. Kocherhina K. (2005) "Contents organizational and legal forms of business associations: interests, functions, legal means", Ph.D. Thesis, Kharkiv, pp. 23.
9. Baystrjuchenko N. (2010) "Influence of dynamics of capital structure on financial and economic results of enterprise activity", Ph.D. Thesis: specialty 08.00.04 – economics and management of enterprises (by types of economic activity), Sumy, pp. 212.

Dushak M.I.
Postgraduate Student,
Sumy State University

FINANCIAL ARCHITECTURE AS A SYSTEM OF BASIC STRUCTURAL CHARACTERISTICS OF THE COMPANY (ENTERPRISE)

The established approaches to the essence of the modern financial environment and laws of functioning of the economic space, which are currently undergoing a significant transformation, are the matter of nowadays rethinking. In the context of such changes, a business entity needs to adapt quickly to the internal and external environment.

A topical issue is the study of the financial architecture of the enterprise. It should be noted that the concept of financial architecture, in general, is relatively new. Financial architecture is characterized by its internal and organizational structure through the prism of understanding the concept of "finance" as a system of economic relations, in the context of the distribution and redistribution of the value of the gross domestic product.

At the level of individual enterprises, at the micro level, the financial architecture of the enterprise is understood as the interaction of the basic elements that determine financial relations and serve as instruments of influence on the results of the economic activity of the enterprise. The following main structural components of the financial architecture are: the structure of capital; ownership structure; corporate governance and control; organizational and legal form.

The scientific views on the formation of the financial architecture of an enterprise can be reduced to a combination of institutional and integration approaches in its interpretation.

Studies in this area are mainly conducted in three aspects:

study of elements of the financial architecture and their impact – complex or individual – on the strategic effectiveness of the business, measured by market indicators;

examination of the impact of financial restrictions of companies, which are determined by specifics of its financial architecture on the level of capital investment, which is measured by the sensitivity of the volume of investment from the internal cash flow generated by the company;

research of the structure of capital of modern companies, the determinants, due to the influence of which it is formed, and the speed of adaptation to the target capital structure.

УДК 658.7

Момот В.М.
кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента
Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

Карнаухова К.О.
студент
Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

ВЫБОР ПОСТАВЩИКА В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ФИРМЫ

АННОТАЦИЯ

Целью исследования является разработка метода выбора поставщика товаров и услуг для улучшения процессов управления закупочной деятельностью предприятия. Решения о выборе поставщика принимаются за счет правильно подобранных методов и критериев оценивания. Предложенная процедура позволяет объективно формировать процесс отбора поставщиков и способствует повышению объективности при принятии решения.

Ключевые слова: закупочная логистика, выбор поставщика, критерии оценивания, методы, этапы поиска поставщика, оценка поставщика.

АНОТАЦІЯ

Метою дослідження є розроблення методу вибору постачальника товарів і послуг для поліпшення процесів управління закупівельною діяльністю підприємства. Рішення щодо вибору постачальника приймаються шляхом правильно підібраних методів і критеріїв оцінювання. Запропонована процедура дає змогу об'єктивно формувати процес відбору постачальників і сприяє підвищенню об'єктивності під час прийняття рішення.

Ключові слова: закупівельна логістика, вибір постачальника, критерії оцінювання, методи, етапи пошуку постачальника, оцінка постачальника.

ANNOTATION

The purpose of the study is to develop the choosing method a supplier of goods and services to improve the procurement management processes of the enterprise. Decisions on the selection of a supplier are made at the expense of properly selected methods and evaluation criteria. The proposed procedure allows objectively to form the process of selecting suppliers and contributes to an increase in objectivity in making a decision.

Key words: procurement logistics, vendor selection, evaluation criteria, methods, supplier search stages, vendor evaluation.

Постановка проблемы. Проблема подбора поставщика считается одной из важнейших задач логистики снабжения. От того, насколько качественно поставщики выполняют свои непосредственные функции, может существенно зависеть личный результат фирмы-потребителя в обеспечении клиентов высококачественными товарами и услугами. Многие торговые предприятия не уделяют должного внимания процессу подбора подходящего поставщика для эффективного функционирования предприятия и для функционирования цепочки поставок в целом, в то время как многочисленные исследования показывают, что большинство проблем на фирмах возникает из-за качества продуктов и услуг, которые предоставляет поставщик. По этой причине результат решения вопроса выбора поставщика является решающим в отношении показателей эффективности функционирования торгового предприятия, а также формирования стабильной основы обеспечения предприятия.

Значимость подбора верного поставщика объясняется не только тем, что на современном рынке может существовать значительно число поставщиков, поставляющих аналогичные материальные ресурсы, но и тем, что он должен быть прежде всего надежным партнером товаропроизводителя в реализации производимого товара.

Анализ основных исследований и публикаций. Над разработкой теоретических основ при выборе поставщиков трудились такие авторы, как М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров, Ф.Л. Панкратов, Л.М. Крепкий, В.А. Гончарук и др. [1–4; 6].

Среди основных методов выбора поставщика специалисты выделяют следующие: метод рейтинговых оценок, метод оценки затрат, метод доминирующих характеристик, метод категорий предпочтения [1–6].

Наиболее распространенным способом при выборе поставщика можно считать метод рейтинговых оценок. При использовании этого метода предприятие выбирает основные аспекты выбора поставщика, далее сотрудники предприятия или независимые эксперты оценивают их важность экспертным путем. После этого высчитывается значение рейтинга по каждому критерию путем произведения удельного веса критерия на экспертную балльную оценку для этого поставщика. Полученные значения рейтинга по всем критериям суммируют и получают итоговый рейтинг конкретного поставщика. Экспертные баллы дают возможность эффективно использовать финансовый и административный опыт, квалификацию, творческие возможности персонала компаний и внедрять эту информацию в концепцию логистики. Однако в реальной деятельности практически невозможно получить объективные данные, необходимые для работы экспертов.

Метод оценки затрат предполагает сравнение предполагаемых доходов и расходов, на основании чего выбирается наиболее прибыльный вариант. Однако для анализа необходим боль-

шой объем информации, а это занимает много времени, которое не всегда есть для принятия решения, и не учитываются другие факторы.

Метод доминирующих характеристик состоит в сосредоточении на одном выбранном параметре (критерии), который является наиболее важным для компании-покупателя, и уже по нему анализируются предложения поставщиков. Преимуществами этого метода являются простота и существенная экономия времени, но игнорирование других, пусть и не таких важных факторов-критериев отбора снижает эффективность анализа.

При использовании метода категорий предпочтения оценка поставщика, в том числе и выбор способа его оценки, зависит от информации, стекающейся из «профильных» подразделений компании-покупателя. Благодаря этому анализируется не только полная, но и компетентная информация, которая основана на опыте сотрудничества с тем или иным поставщиком. Но этот метод не подходит в ситуациях, когда предприятие еще ни разу не работало с поставщиком.

Существует также проблема определения условий применимости отдельных методов в конкретных условиях выбора.

Таким образом, существующие методы выбора поставщика отличаются односторонностью оценки поставщика, и желательно иметь универсальный алгоритм, позволяющий делать комплексную оценку фирмы-поставщика.

Цель статьи заключается в разработке методических основ комплексной оценки принятия решения о выборе поставщика для закупочной деятельности торгового предприятия.

Изложение основного материала исследования. Выбор поставщиков – ответственная и сложная задача, так как от них зависит ритмичность поставок, репутация фирмы перед клиентами и ее рентабельность. Основные этапы поиска поставщиков классически выглядят следующим образом:

1 этап. Поиск потенциальных поставщиков. Для поиска потенциальных поставщиков используются ниже перечисленные способы. Во-первых, если планируется закупка материалов на крупную сумму, то эффективным методом выбора поставщика является проведение конкурсов и тендеров. Они позволяют налаживать долгосрочные связи между поставщиками и потребителями. Во-вторых, поиск поставщиков ведется путем изучения рекламных материалов, объявлений в средствах массовой информации. В-третьих, представители коммерческой службы предприятия должны посещать выставки и ярмарки, знакомиться с товарами и потенциальными поставщиками, устанавливать доверительные отношения с поставщиками путем личной переписки, телефонных разговоров и деловых встреч.

В результате комплексного поиска появляется возможность сформировать перечень потенциальных поставщиков, по которому в дальнейшем ведется работа.

2 этап. Исследование поставщиков. Среди факторов выбора поставщика основными являются информация и отзывы о фирме на рынке: опыт работы, известность, репутация, сложившиеся ранее отношения с поставщиком – наличие ранее или ныне действующих договоров, анализ таких факторов, как широта ассортимента, качество, наличие сертификатов на поставляемую фирмой продукцию; ценовая политика поставщика: отличие цен от среднерыночных, возможность предоставления оптовых или накопительных скидок; надежность поставок: соблюдение графика поставок, соответствие заказанного и привезенного товара, осуществление поставщиком транспортных услуг своим транспортом; прочие факторы: возможность возврата брака, упаковка товара, сервисные услуги. Предприятие определяет для себя наиболее значимые критерии в зависимости от специфики своей деятельности [2–4].

Для организации бесперебойной работы желательно иметь большое количество поставщиков. Тогда у компании будет альтернатива, если у одного поставщика на данный момент не будет необходимого товара или у другой компании будет дешевле его купить. Будет больше возможности для проведения переговоров относительно снижения цен.

В результате анализа потенциальных поставщиков формируется перечень конкретных поставщиков, с которыми проводится работа по установлению договорных отношений. Список поставщиков составляется, как правило, по каждому конкретному виду материальных ресурсов, поставляемых торговому предприятию.

При выборе поставщика перед сотрудником отдела закупок встает вопрос, какой метод выбора поставщика применить, чтобы выбор был сделан верно и сотрудничество с выбранным поставщиком приносило наибольшую выгоду торговому предприятию.

Наиболее важными характеристиками при выборе подходящего метода являются следующие: выбор идет между поставщиками, с которыми компания ранее работала; при выборе важно наличие информации о работе поставщиков со всеми отделами компании либо выбор осуществляется среди новых поставщиков.

В ситуациях, когда для торгового предприятия при выборе поставщиков из числа тех, с которыми оно ранее работало, важны несколько критериев, проще всего использовать метод рейтинговых оценок, так как он позволяет оценить все значимые характеристики будущего партнера с учетом их важности для предприятия. Если для организации важно, как поставщик работал не только с отделом закупок, но и с другими отделами, то необходимо использовать метод категорий предпочтения как единственный метод, позволяющий оценить все преимущества и недостатки в работе с поставщиком [1].

На практике наиболее часто при выборе поставщиков для торгового предприятия используется метод оценки затрат и прибыли. Он позволяет определить «стоимость» выбора поставщика. Сущность его заключается в том, что процесс снабжения, который исследуется, дробится на возможное количество вариантов, для каждого из которых ведется расчет всех расходов и доходов. При этом должны учитываться и логистические риски. Итогом служит получение данных для сравнения и выбора варианта решения. Издержки, доходы, логистические риски рассчитывают для каждого поставщика, а затем из набора вариантов выбирают наиболее выгодный по критерию максимизации общей прибыли. При этом учитываются логистические издержки, связанные с закупкой определенного товара:

а) маркетинговые затраты по изучение конъюнктуры цен и рынка;

б) издержки, связанные с анализом качественных показателей товара у разных поставщиков;

г) транспортные расходы на доставку, затраты на погрузку и разгрузку грузов, оплата таможенных, экспедиторских, страховых услуг, складирование и хранение товаров.

Если предприятие имеет большое количество поставщиков, то может быть сформирован список партнеров, которым можно доверять. Утверждение договоров с этими поставщиками, разрешение предварительной оплаты за поставку предусмотренной продукции осуществляется в соответствии с упрощенной схемой. Если же прогнозируется подписание договора с поставщиком, отсутствующим в названном списке, то процедура утверждения и оплаты усложняется проведением необходимых мероприятий, обеспечивающих безопасность финансовых услуг.

Для анализа поставщиков, с которыми предприятие уже сотрудничает, можно также использовать АВС-анализ, который широко распространен в логистике. Модель АВС базируется на законе Парето «20/80». В основе использования этого метода по анализу поставщиков лежит предположение, что не все поставщики характеризуются одинаковым влиянием на эффективность, поэтому целесообразно интенсивнее заниматься поставщиками, которые имеют большой оборот.

Как правило, различают три группы поставщиков: поставщики типа А – это те, с которыми предприятие делает приблизительно 75% оборота по конкретной группе. Такой оборот дают примерно 5% поставщиков. Поставщики типа В дают, как правило, 20% оборота. Для С-поставщиков (их количество достигает 75%) оборот составляет приблизительно 5%.

АВС-анализ также используется и для классифицирования товарной номенклатуры компании на три группы: «А», «В», «С». Самая важная группа «А», согласно принципу Парето, будет самой маленькой по количеству наименований товаров. И наоборот, самая большая группа товаров по количеству наименований «С» будет состоять из наименее важных товаров. В качестве таких признаков будут выступать количество сделок с этим товаром и объем реализации товара в продажных ценах. АВС-анализ помогает разбить весь набор товара на группы в зависимости от степени влияния на конечный результат, что значительно облегчает работу с большим ассортиментом.

Соответственно упрощается задача управления складскими запасами. Вместо того чтобы тратить одинаковое время (или ресурсы) на управление всем объемом запасов, что нерационально, основное внимание (и время) уделяется немногочисленным важным товарам. В разрезе товаров, которые закупаются, целесообразно заниматься в первую очередь А-товарами.

Если нужно сократить расходы на мероприятия в сфере закупок, то целесообразно уделить внимание прежде всего А-поставщикам, поскольку более интенсивная работа с ними может повлиять на общий оборот предприятия.

Через выявление значения отдельных товаров для предприятия нужно достичь концентрации усилий на конкретных мероприятиях по закупке.

Для А-товаров, которые закупаются, можно провести такие мероприятия, как более точный анализ цен закупок, детальный анализ структуры затрат, всеобъемлющий анализ рынка, получение нескольких предложений от поставщиков, более жесткие переговоры относительно закупочных цен, тщательная подготовка заказов на поставку, регулярный контроль запасов, точнее определения страховых запасов и т.д.

В-товары – это такие товары, которые характеризуются среднестоимостными величинами. В зависимости от их значения с ними стоит работать или как с А-товарами, или как с С-товарами.

Из-за большого количества и низкой стоимости С-товаров, которые закупаются, главная задача рационализации заключается в снижении затрат на оформление заказов и складирования. С этой целью можно проводить такие мероприятия, как упрощение оформления заказов, возведенные заказы, применение простых формулировок заказов, телефонные заказы, упрощенный складской учет, большие партии заказов, упрощенный контроль заказов, установление более высокого уровня страховых запасов и т.д.

Концентрация усилий на товарах или А-поставщиках не должна означать, что В-или С-товары или поставщики остаются совсем без внимания. Однако их экономическое влияние не будет столь решающим, как для А-класса. С поставщиками типа А работу необходимо проводить иначе, чем с поставщиками типа С. За счет концентраций усилий на А-поставщиках и А-товарах на предприятии экономится много времени.

Таким образом, ABC-анализ позволяет сделать эффективный шаг в оптимизации товарного запаса на складе, и на основе этого анализа можно сделать вывод о преимуществе работы с определенными поставщиками предприятия.

Вступая в хозяйственные связи с неизвестным поставщиком, предприятие в определенной степени рискует. При условии несостоятельности или недобросовестности поставщика у компании могут возникнуть прямые финансовые потери.

Из-за этого предприятия ищут различные способы, которые позволяют выявлять недобросовестных поставщиков, а далее уже проводят выбор.

При оценке потенциального поставщика необходимо ответить на вопрос, способен ли поставщик удовлетворить полностью потребности заказчика в краткосрочном и долгосрочном периоде. Затем из первоначального списка потенциальных поставщиков исключаются те, которые не удовлетворяют покупателя.

При анализе применяются такие критерии, как:

– удаленность поставщика – при значительной удаленности могут возникать большие транспортные расходы, увеличивающие себестоимость товаров;

– качество и цена – удовлетворяющая форма оплаты товаров;

– соблюдение сроков поставки заказа;

– наличие необходимой для предприятия партии поставки.

В случае если возможных поставщиков, удовлетворяющих требованиям покупателя, несколько, можно применять известные методы выбора – например, метод выбора поставщика путем рейтинговых оценок. Для его проведения необходимо определить основные критерии выбора поставщика, после чего работники службы закупок и эксперты устанавливают их значимость.

Когда при выборе поставщика главную роль играет только один основной критерий, можно не усложнять задачу и ориентироваться только на него, используя метод доминирующих характеристик. Это поможет достичь желаемых результатов с гораздо меньшими затратами времени, денег, человеческих ресурсов.

Если после рейтинговой оценки получаются равные результаты для двух и более поставщиков, то производят повторение процедуры, но уже используя дополнительные критерии.

3 этап. Размещение заказа и его осуществление. Эта процедура может быть организована несколькими подходами:

а) проведение конкурсных торгов/тендеров (проводятся, если предполагается закупка материалов на значительную сумму или уста-

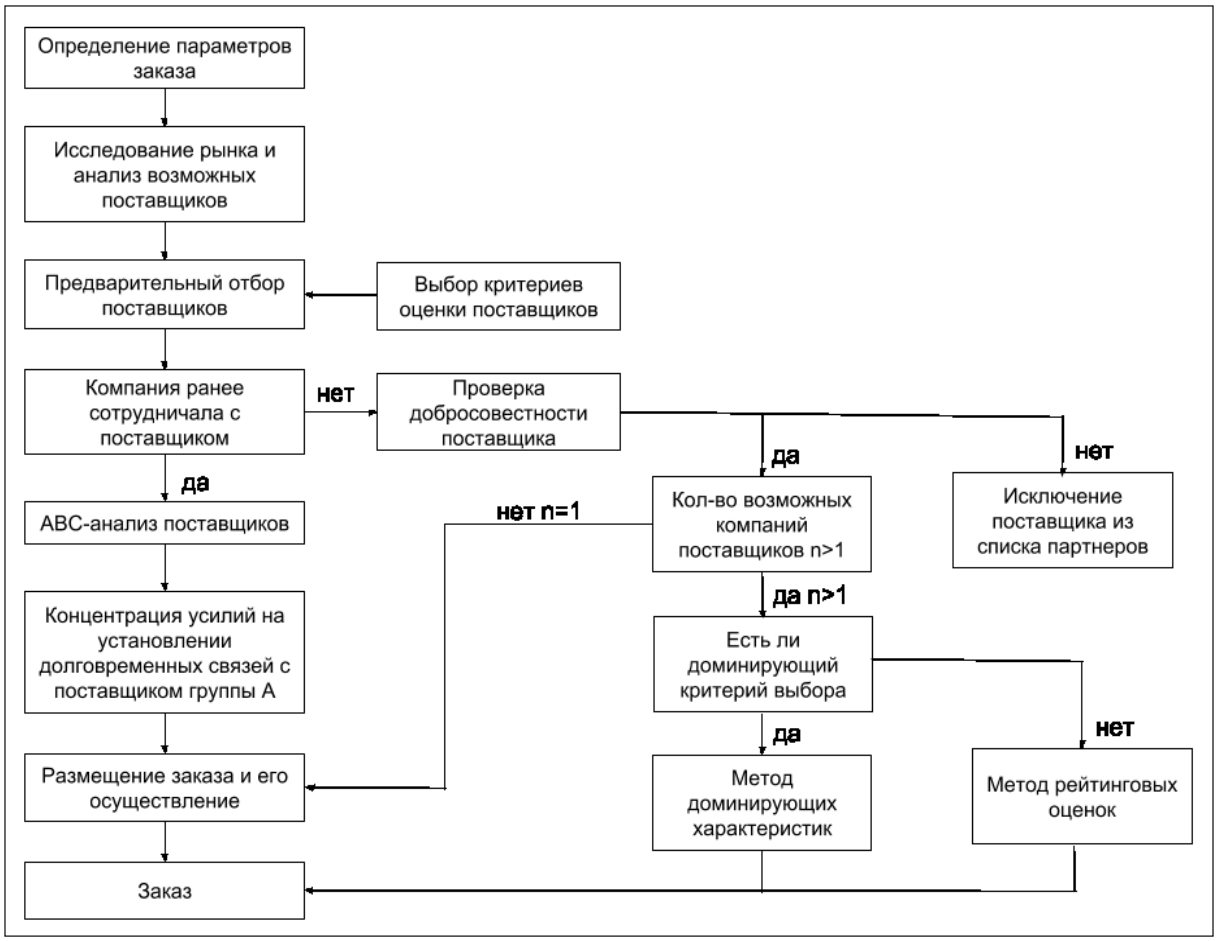

Рис. 1. Алгоритм выбора поставщика

новление долгосрочных взаимоотношения с поставщиком). Они включают несколько этапов, таких как:

– подготовка информации и ее доведение до поставщиков;

– подготовка тендерной документации, которая включает описание процедуры торгов, описание материалов и их специфики, условия заключения контракта, условия поступивших предложений;

– прием поступивших предложений;

– оценка поступивших предложений на основе разработанных критериев для оценки трендовой политики;

– выбор лучшего предложения и заключение контракта;

б) письменные переговоры между поставщиком и покупателем (в процессе письменных переговоров покупатель получает официальное предложение от потенциального поставщика).

Если организация-покупатель является плательщиком НДС, то при выборе поставщика заключают договоры с теми из них, которые также являются плательщиками НДС, с целью снижения налога на добавленную стоимость в бюджет.

Если у компании, осуществляющей выбор, не возникает сомнений в том, что она имеет достоверную информацию о поставщике, необходимо использовать метод рейтинговых оценок. Когда компания не уверена в том, что информация, которой она владеет, достоверна, необходимо использовать метод оценки затрат. Для использования этого метода требуется анализ большого объема информации, но зато это обезопасит от неверного выбора.

Выводы. Выбор поставщика является сложной многоступенчатой процедурой, от результатов которой во многом зависит дальнейшая деятельность компании. Разработанная система комплексного оценивания поставщиков является обобщением существующих подходов и позволяет формализовать процедуру выбора, повышая объективность принятия решения. Основные критерии, которые рекомендуется учитывать при выборе поставщика, – это логистические издержки, максимизации общей прибыли и наличие ранее хозяйственных связей с поставщиком.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика: учебное пособие для студентов вузов. – М.: Гардарики, 2006. – 463 с.
2. Гаджинский А.М. Логистика: – М. : Дашков и К, 2010. – 484 с.
3. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование: Предмет оптимизации: закупка, 1998. – 357 с.
4. Крепкий Л.М. Организация коммерческого успеха. Советы специалиста. – М. : Экономика, 2005. – 304 с.
5. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / под общ. и науч. ред. проф. В.И. Сергеева. – М. : Инфра-М, 2013. – 634 с.
6. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник. – М. : ИКЦ «Маркетинг», 2010. – 56 с.

REFERENCES:

1. Grigorev M.N., Dolgov A.P., Uvarov S.A. (2006), Logistika: uchebnoe posobie dlya studentov vuzov [Logistics: a textbook for university students], Gardariki, Russia, Moscow, 463 p.
2. Gadzhinskiy A.M. (2010), Logistika [Logistics], Dashkov i K, Russia, Moscow, 484 p.
3. Goncharuk V.A. (1998), Marketingovoe konsultirovanie: Predmet optimizatsii: Zakupka [Marketing consulting: Optimization subject: Purchase], Russia, Moscow, 357 p.
4. Krepkiy L.M. (2005), Organizatsiya kommercheskogo usperha. Sovetyi spetsialista [Organization of commercial success. Advice from a specialist], Kyiv, Ukraine, 304 p.
5. Sergeeva V.I. (2013), Korporativnaya logistika v voprosah i otvetah [Corporate logistics in questions and answers], Infra-M, Russia, Moscow, 634 p.
6. Pankratov F.G., Seregina T.K. (2010), Kommercheskaya deyatelnost [Commercial activity], ICC "Marketing", Russia, Moscow, 56 p.

Momot V.M.
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management,
M.E. Zhukovsky National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"

Karnaukhova K.O.
Student,
M.E. Zhukovsky National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"

SELECTION OF THE SUPPLIER IN THE PROCUREMENT ACTIVITY OF THE BUSINESS ENTERPRISE

One of the main managerial decisions of modern management is the adoption and implementation of the method of selecting a supplier. This solution is important because it is not only the functionality of a big number of the same material recourses suppliers in the modern market, but also selected supplier, first of all, has to be a reliable partner.

The article deals with the development of methodological foundations of an integrated evaluation of the decision to choose a supplier for procurement activities of a trading company.

The purpose of the research is the development of selecting goods and services supplier method for the improvement of management process of purchase activity at the enterprise.

Properly selected methods and evaluation criteria are the main reason for decisions on the selection of a supplier. The proposed procedure allows making objectively a process of suppliers selecting and supports making an objective decision.

Supplier choice is a responsible and complicated task because it depends on supplies' rhythm, firm's reputation for clients and profitability.

There are the main methods of suppliers' selection: rating method, costs method, dominant characteristic method, and preference category method. Also in the article, three main stages of the search for suppliers are considered.

The supplier choice is a complex multi-step procedure, the company's future operations depend on the results of this choice. The developed method is the integration of the main methods and it allows formalizing the selection procedure, increasing the objectivity of making a decision. The main criteria, which are recommended to consider when you select a supplier, are logistic costs, maximization of total profit, and the availability of previous economic relations with the supplier.

УДК 330.322

Кирилюк В.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національної металургійної академії України

Буренко Ж.В.
магістр
Національної металургійної академії України

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальній проблемі економічного обґрунтування вибору ресурсів для інвестиційної діяльності підприємств. На конкретному прикладі проаналізовано ефективність використання змішаної форми інвестування за рахунок власних та кредитних джерел. Визначено оптимальне співвідношення часток ресурсної бази та оцінено вплив на критерій економічної ефективності.

Ключові слова: економічна ефективність, підприємство, ресурси, фінансування, власні кошти, кредит, оптимальне співвідношення.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальной проблеме экономического обоснования выбора ресурсов для инвестиционной деятельности предприятия. На конкретном примере проанализирована эффективность использования смешанной формы инвестирования за счет собственных и кредитных источников. Определено оптимальное соотношение долей ресурсной базы и оценено влияние на критерий экономической эффективности.

Ключевые слова: экономическая эффективность, предприятие, ресурсы, финансирование, собственные средства, кредит, оптимальное соотношение.

ANNOTATION

The article is devoted to the actual problem – the economic substantiation of the choice the resources for the investment activity of enterprises. Using a concrete example, the effectiveness of using a mixed form of investment which includes its own and credit sources has been analyzed. The optimal balance of resources of the resource base is determined and the influence on the criterion of economic efficiency is estimated.

Key words: economic efficiency, enterprise, resources, financing, own funds, credit, optimal ratio.

Постановка проблеми. Сучасна негативна тенденція скорочення обсягів виробництва вітчизняних підприємств спричинена багатьма чинниками. Серед них – загострення конкурентної боротьби, втрата ринкових позицій українських товаровиробників та ін., що насамперед зумовлено невисокою конкурентоспроможністю продукції. Поліпшення цієї ситуації можливе за рахунок реалізації підприємствами таких інвестиційних проектів та програм, які би сприяли підвищенню якості продукції та її конкурентоспроможності. Такі проекти здебільшого потребують тривалого часу для реалізації та суттєвих інвестиційних ресурсів. В умовах кризового фінансового стану підприємств пошук шляхів фінансування становить велику проблему. Так, використання власних коштів часто неможливе через їх відсутність, а отримання кредитних коштів потребує підтвердження стабільного фінансового стану. Виникає проблема пошуку оптимальної структури джерел фінансування інвестиційної діяльності та оцінки її економічної доцільності.

Аналіз останніх досліджень. Питання оцінки економічної ефективності джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств та пошуку їх оптимальної структури тривалий час є предметом обговорення серед науковців. Питанням економічного обґрунтування інвестицій присвячені роботи І.О. Бланка, І.Т. Балабанова, В.В. Ковальова, А.М. Поддєрьогіна, Н.О. Власової, В.А. Сідун, В.С. Пономаренко, О.М. Ястремської та багатьох інших. Так, автори [1–3] велику увагу приділяють розвитку теретичних положень та розробленню методичного інструментарію оцінки ефективності політики фінансування інвестиційної діяльності, ефективності формування інвестиційних ресурсів із позиції впливу сформованої структури капіталу на фінансову стійкість; пропонують підходи до оптимізації джерел її фінансування.

Можна зазначити, що розглянуті підходи до вирішення проблеми пошуку економічно обґрунтованої структури інвестиційних ресурсів зовсім неоднозначні. Водночас змішане фінансування довготривалих та коштовних інвестиційних проектів сприймається авторами як дійсно доцільне та таке, що має високу вірогідність залучення в умовах нестабільного фінансового стану багатьох підприємств. Дійсно, отримання великої суми ресурсів від кредитора стає більш реальним, якщо сам позичальник візьме на себе частку ризику та задіє у процесі фінансування власні можливості.

Методичні питання обґрунтування оптимальної структури інвестиційного ресурсу за рахунок як власних, так і позикових коштів є досить актуальними. Проведений аналіз стану питання дав змогу виявити різні критерії та підходи до формування оптимальної структури джерел фінансування, такі як вартість джерел фінансування, середньозважена вартість капіталу, структура сформованого на підприємстві капіталу, рентабельність власного капіталу та рівень фінансового ризику. Деякі автори, наприклад [4, с. 137], пошук оптимальної структури капіталу пропонують здійснювати за допомогою методів багатокритеріальної оптимізації.

Погоджуємося з тим, що використання тих, чи інших методичних підходів, критеріїв залежить від багатьох чинників: можливості пошуку необхідної інформації в повному обсязі, часових обмежень, галузевих особливостей об'єкта інвестування. Щодо промислових підприємств, то в реальній практиці вони мають досить обмежене коло доступних джерел фінансування, що також впливає на підходи до оптимізації.

Формулювання цілей статті. Метою статті є подальший розвиток підходів до економічного обґрунтування джерел фінансування та пошук їх оптимальної структури.

Виклад основного матеріалу. Дослідження економічної ефективності джерел фінансування інвестицій нами проведено на прикладі такого варіанту фінансування інвестиційного проекту, який найчастіше застосовується у практиці фінансування промислових підприємств: підприємство має можливість виділити власні кошти, які частково покривають інвестиційні потреби, а залишок коштів надходить від кредитного інвестора.

Оскільки розглядатимемо довготривалий інвестиційний проект, то використовуватимемо динамічні критерії економічної ефективності (критерій чистої теперішньої вартості) та такі важливі характеристики, як вартість капіталу (ставка дисконтування), тривалість життя інвестиційного проекту.

Слід уточнити, що остання згадана характеристика суттєво впливає на оцінку економічної ефективності, адже є прогнозним періодом оцінки дисконтованих грошових потоків. Будь-який тривалий інвестиційний проект не може тривати вічно. Одже, так званий перпетуітетний проект, на нашу думку, може мати місце лише у разі невизначених позитивних майбутніх результатів (наприклад, якщо йдеться про екологічні, соціологічні результати). У разі, якщо інвестиції фінансуються лише кредитними ресурсами й оцінка здійснюється потенційним кредитором, то терміном оцінки може бути термін кредитування. З огляду на той факт, що ми розглядаємо окремий довготривалий інвестиційний проект, який реалізується на промисловому підприємстві та фінансується із використанням як кредитних, так і власних джерел, тривалість проекту має збігатися з економічно доцільним терміном експлуатації необоротних фондів, вартість купівлі чи модернізації яких становить найбільшу частку (за оцінками авторів, до 95%) від загальної вартості фінансування. У нашому прикладі цей термін (за експертною оцінкою спеціалістів, які розробляли інвестиційний проект, обраний як приклад) дорівнює 8 років.

Крім тривалості життя проекту, на оцінку його економічної ефективності суттєво впливає рівень ставки дисконтування. Для її оцінки використовують декілька методик, описаних, наприклад, у [5, с. 151]. Не зупиняючись на подробицях визначення, констатуємо, що у разі оцінки економічної ефективності інвестицій в умовах промислового підприємства слід враховувати, що, наприклад, використання моделі оцінки капітальних активів (модель CAPM) є проблематичним, адже існують обмеження щодо визначення окремих складників моделі. Використання показників рентабельності активів, рентабельності капіталу також не завжди є доцільним, адже багато промислових підприємств є неприбутковими. Тож, на нашу думку, в умовах сучасного кризового стану, в якому перебувають промислові підприємства, майже єдиним доступним підходом до вибору ставки дисконтування за умови використання лише власного капіталу (який, проте, має суттєві вади щодо його об'єктивності та обґрунтованості) є середня вартість кредитно-депозитних інструментів на ринку України. Для прикладу, наведеного нижче, така ставка становить у середньому 18% [6].

Якщо ж використовується комбінація джерел фінансування, то ставкою дисконтування є середньозважена вартість капіталу, яка враховує частку та вартість кожного джерела в загальній сумі.

Відповідно до поставленої мети головне завдання цього дослідження – аналіз і подальший вибір оптимального співвідношення часток власного та кредитного фінансування (h) довгострокового інвестиційного проекту, що реалізується на промисловому підприємстві, та вибір оптимального варіанту фінансування за критерієм чистої теперішньої вартості (NPV). За основу розрахунків обрано методичні підходи, викладені у [6, с. 50].

Спочатку задамо деяку сітку значень частки позикового складника в загальній сумі фінансування і відповідної відсоткової ставки кредиту (табл. 1). Тенденція щодо збільшення вартості кредиту за умови збільшення суми кредитування характерна для сучасних умов кредитування вітчизняними банками, проте не є сталою і може змінюватися у зворотній залежності.

Таблиця 1

Залежність відсоткової ставки від структури капіталу

Частка кредиту h у загальній сумі фінансування, %	Вартість кредиту d, %
20	20
40	25
60	30
80	35

Джерело: складено авторами на основі [7]

Для пошуку оптимальної частки кредиту в загальній сумі фінансування необхідно, по-перше, скласти графік обслуговування боргу та, по-друге, спрогнозувати грошові потоки. Нижче наведено приклад розрахунку критеріїв ефективності для варіанту h = 40%, d = 25% (таблиця 2). Середньозважена вартість капіталу (ставка дисконтування) дорівнюватиме 19%. Аналогічні розрахунки виконано для інших варіантів частки боргового складника. Узагальнюючи отримані результати, маємо такі значення критерію ефективності (таблиця 3, рисунок 1).

Аналізуючи залежність, представлену на рисунку, можна дійти таких висновків. Ефективність використання кредиту під час фінан-

Таблиця 2

Оцінка економічної ефективності інвестицій

Показники	Рік								
	0-й	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й	8-й
1. Інвестиції, грн.	–11 000 000								
2. Приріст чистих грошових потоків, грн.		4 325 000	4 325 000	4 325 000	4 325 000	4 325 000	4 325 000	4 325 000	5 275 000
3. Множник дисконтування		0,8403	0,7062	0,5934	0,4987	0,419	0,3521	0,2959	0,2487
4. Сучасне значення інвестицій, грн.	–11 000 000								
5. Сучасне значення чистих грошових потоків, грн.		3 634 297,50	3 054 315,00	2 566 455,00	2 156 877,50	1 812 175,00	1 522 832,50	1 279 767,50	1 311 892,50
6. Накопичений дисконтований чистий грошовий потік, грн.	–11 000 000	–7 365 702,50	–4 311 387,50	–1 744 932,50	411 945,00	2 224 120,00	3 746 952,50	5 026 720,00	6 338 612,50
7. Чиста сучасна вартість, грн.	NPV	=	6 338 612,50						

Джерело: складено авторами

сування інвестиційних проектів зумовлена наявністю відомого ефекту податкової економії. Дійсно, сплата відсотків є часткою витрат підприємства, і ця сума зменшує чистий прибуток. Отже, податок на прибуток теж знижується. Цим пояснюється збільшення критерію ефективності під час використання більшої суми кредиту.

У подальшому за збільшення суми отриманого кредиту, а отже, збільшення ризику кредитора та адекватного збільшення відсоткової ставки, сума сплачених відсотків компенсує податкову економію. Це неодмінно приводить до зменшення критерію ефективності.

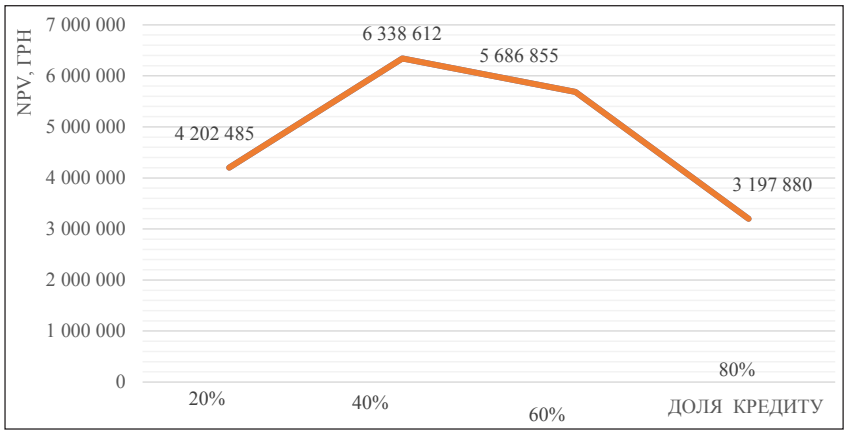

Рис. 1. Залежність критерію економічної ефективності від частки кредитного складника

Джерело: складено авторами

На рисунку ми бачимо, що, перед тим як починає переважати друга тенденція, ми маємо максимальне значення критерію ефективності. Він становить 6 338 612 грн. та відповідає оптимальному значенню частки кредитного складника.

Таблиця 3

Залежність критерію економічної ефективності від частки кредитного складника

Частка кредиту h у загальній сумі фінансування, %	Критерій економічної ефективності NPV, грн.
20	4 202 485
40	6 338 612
60	5 686 855
80	3 197 880

Джерело: складено авторами

Висновки. Наявність приведеного вище ефекту є підтвердженням того факту, що в процесі оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів попередній аналіз-моделювання можливих варіантів фінансування із розрахунком критеріїв ефективності дає можливість отримати оптимальне значення частки кредитного складника в загальній сумі фінансування інвестицій.

Це дає змогу, уникаючи складних розрахунків, які потребують пошуку великого масиву первинної інформації, отримати висновки щодо найбільш доцільної (з погляду економічної ефективності) структури фінансування. Водночас може статися, що підприємство, яке реалізує інвестиційний проект, не в змозі спрямувати на інвестування розраховане значення оптимальної частки власних коштів (у розглянутому прикладі – 60%) із причини їх відсутності. Або інший

приклад: комерційний банк не надасть відповідну суму кредиту – 40% від загальної суми фінансування. Тоді доцільно повернутися на початкову фазу проектування та більш ретельно обґрунтувати потрібну суму вартості інвестиційного проекту та оцінити реальну можливість підприємства щодо його реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сідун В.А. Оптимізація джерел формування фінансових ресурсів підприємств роздрібної торгівлі: дис. канд. екон. наук: 08.07.05 / Сідун Вікторія Анатоліївна. – Харків, 2008.
2. Пономаренко В.С. Реальне інвестування суб'єктів інвестування / В.С. Пономаренко, О.М. Ястремська: навч. посіб. – ХДЕУ: Харків, 2000. – 167 с.
3. Байстрюченко Н.О. Вплив динаміки структури капіталу на фінансово-економічні результати діяльності підприємства: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Байстрюченко Наталія Олегівна. – Суми, 2010.
4. Власова Н.О. Ефективність політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі: монографія / Н.О. Власова, М.В. Чорна, С.О. Зубков; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків: ХДУХТ, 2008. – 267 с.
5. Ралко О.С. Методи визначення ставки дисконтування / О.С. Ралко // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – № 11. – С. 150–153.
6. Верещак В.С. Эколого-экономическое обоснование инвестиционных проектов: монография / В.С Верещак, Т.Г. Бень. – Днепропетровск: Институт технологии, 1998. – 122 с.
7. Національний банк України [Електронний ресурс].– Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo.

REFERENCES:

1. Sidun V.A. (2008) "Optimization of the sources for formation of financial resources of retail trade enterprises " Abstract of Ph.D. dissertation, Kharkiv, Ukraine.
2. Ponomarenko V.S. and Yastremska O.M. (2000), Realne investuvannia subektiv investuvannia [Real investment of investment subjects], KHDEU, Kharkiv, Ukraine.
3. Baystruchenko N.O. (2010) "Influence of Dynamics of Capital Structure on Financial-Economic Results of Enterprise Activity" Abstract of Ph.D. dissertation, Sumi, Ukraine.
4. Vlasova N.O., Chorna S.O. and Zubkov S.O. Efektivnist politiki finansuvannia neoborotnih aktiviv pidproemstv torgivli [Effectiveness of the policy of financing non-negotiable assets of trade enterprises], KHDUHT, Kharkiv, Ukraine.
5. Ralko O.S. (2015) Methods of determining the discount rate, Scientific Visnik of the International Humanitarian University, no.11, pp.150–153.
6. Vereshchak V.S. and Ben T.G. (1998). Ecologo-economicheskoye obosnovaniye investitsionnykh proektov [Ecological and economic justification of investment projects]. Dnepropetrovsk: Institut tekhnologiy, Ukraine.
7. National Bank of Ukraine, [Online], available at: https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo (Accessed 7 Desember 2017).

Kyryliuk V.S.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship named after T. G. Benya,
National Metallurgical Academy of Ukraine

Burenko Zh.V.
Master,
National Metallurgical Academy of Ukraine

ECONOMIC EFFICIENCY ANALYSIS OF FINANCING SOURCES FOR THE INVESTMENT ACTIVITIES OF ENTERPRISES

The article is devoted to the relevant problem of economic substantiation of the choice of resources for investment activity of enterprises. The conducted analysis of the status of the issue allowed revealing different criteria and approaches to the formation of the optimal structure of sources of funding, at the same time, the proposed approaches to selecting and optimizing the composition of resources are controversial.

The study of the economic efficiency of sources of investment financing is carried out on the following example: an enterprise has the opportunity to allocate its own funds, which partially cover the investment needs, and the remaining balance comes from the credit investor.

As a result of the research, the optimal ratio of shares of the resource base is determined and the impact of economic efficiency on the criterion is estimated. The efficiency of using a loan in financing investment projects is determined by the presence of the effect of tax savings. In the future, with an increase in the amount of the loan received and, consequently, an increase in the risk of the creditor and an adequate increase in the interest rate, the amount of interest paid compensates for tax savings. This necessarily leads to a reduction in the efficiency criterion.

In the process of assessing the economic efficiency of investment projects, preliminary analysis-modelling of possible financing options with the calculation of efficiency criteria gives an opportunity to get the optimal value of the share of the loan component in the total amount of investment financing.

This allows avoiding complex calculations that require the search for a large array of primary information, to draw conclusions about the most appropriate (in terms of economic efficiency) financing structure. If an enterprise that implements an investment project is not able to allocate the calculated value of the optimal share of own funds for investing because of their absence or the commercial bank will not provide the corresponding loan amount then it is appropriate to return to the initial design phase and more thoroughly substantiate the required amount of the cost of the investment project and to evaluate the real possibility of the enterprise regarding its implementation.

УДК 336.711

Кошельок Г.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеського національного економічного університету

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ РИЗИКІВ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

Розглянуто поняття «ризик грошових потоків» підприємства, «стрес-тестування» як метод кількісної оцінки ризику. Визначено основні риси, характерні для грошових потоків підприємства, та основні ризики грошових потоків за видами діяльності підприємства, наведено їх класифікацію. Узагальнено класифікацію стрес-тестування для підприємств різних форм власності. Запропоновано загальний підхід до проведення стрес-тестування на підприємствах, який передбачає шість етапів. Зазначено, що результати стрес-тестів варто розглядати як у межах комплексу інструментів управління ризиками, так і під час визначення величини капіталу, необхідного для покриття ризиків.

Ключові слова: грошовий потік, стрес-тестування, ризики, фактори, сценарії.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены понятия «риск денежных потоков» предприятия, «стресс-тестирование» как метод количественной оценки рисков. Определены основные черты, характерные для денежных потоков предприятия, и основные риски денежных потоков по видам деятельности предприятия, приведена их классификация. Обобщена классификация стресс-тестирования для предприятий различных форм собственности. Предложен общий подход к проведению стресс-тестирования на предприятиях, который предусматривает шесть этапов. Отмечено, что результаты стресс-тестов нужно рассматривать не только в рамках комплекса инструментов управления рисками, но и при определении величины капитала, необходимого для покрытия рисков.

Ключевые слова: денежный поток, стресс-тестирование, риски, факторы, сценарии.

ANNOTATION

The concepts of «cash flow risk» of an enterprise, «stress testing» as a method of quantitative risk evaluation are considered. The main features characteristic for the company's cash flows and the main features of cash flows by types of enterprise activity are determined, their classification is given. The classification of stress testing of enterprises various ownership forms is generalized. A general approach to conducting stress testing at enterprises, which involves six stages, is proposed. It is noted that the results of stress tests should be considered not only within a set of risk management tools, but also in determining the amount of capital required to cover risks.

Key words: cash flow, stress testing, risks, factors, scenarios.

Постановка проблеми. Управління грошовими потоками тісно пов'язане з безліччю ризиків. Вплив ризиків грошових потоків на кінцеві результати діяльності підприємства досить великий. Тому виокремлення основних ризиків грошових потоків, їх класифікація, а також методика оцінки, способи їх усунення або мінімізації їх впливу є обов'язковими елементами системи управління грошовими потоками підприємства.

У сучасних умовах стрес-тестування є загальновизнаним необхідним складником системи управління ризиками. Така ситуація пояснюється імовірнісним характером показників, які використовуються під час оцінки та аналізу ризиків. Застосування стрес-тестування, незважаючи на відносну суб'єктивність сценаріїв, дає змогу з мінімальними витратами оцінити стресостійкість суб'єкта господарювання, визначити найгірші сценарії розвитку ситуації, виокремити найбільш значущі для ліквідності підприємства фактори, виробити низку превентивних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними дослідженнями теорії та методики стрес-тестування в Україні займаються такі вітчизняні науковці, як А.М. Єрмошенко [1], П.Є. Житний [2], В.В. Коваленко [3], Т.Д. Косова [4], І.Г. Лук'яненко [5], С. Науменкова [6], О.С. Сергєєва [3], Г. Тлуста [7], В.Б. Шатковська-Шморгай [8], С.М. Шаповалова, В.В. Фощан [9], Т.Р. Яхина [9] та інші, ними зроблений значний внесок, але залишаються невирішеними деякі питання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість науковців свою увагу приділяють стрес-тестуванню у банківській та фінансовій сферах [1; 2; 3; 6; 8], у страхових компаніях [7], але недостатньо вивченим залишається використання цього інструменту у діяльності підприємств різних форм власності.

Формулювання цілей статті. Метою статі є адаптація методики стрес-тестування ризиків на підставі грошових потоків для підприємств реального сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій економічній літературі практично не вживається поняття «ризик грошових потоків», найчастіше розглядається поняття «фінансовий ризик» – ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат (зниження очікуваного прибутку, доходу, втрата частини чи всього капіталу) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства [10, с. 790].

Е. Хелферт визначає ризик грошових потоків як ступінь можливої невідповідності реального обсягу грошових потоків їх розрахунковій оцінці. Чим більші можливі відхилення, тим вищий ризик [11, с. 315].

Розглядаючи поняття «грошовий потік», І.О. Бланк відзначає: «Грошовий потік підприємства – це сукупність розподілених за окремими інтервалами, розглянутих у період часу надходжень і виплат грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний із факторами часу, ризику та ліквідності» [12, с. 17].

Виходячи з цього визначення, можна зазначити, що поняття «грошові потоки» має специфічні риси, такі як: 1) розподілена у часі низка надходжень і виплат за рахунками грошових коштів підприємства, які мають чіткий графік розподілу у часі та за обсягами; 2) рухливий динамічний потік, що змінюється щодня; 3) швидке реагування на дії всередині підприємства та зовнішнє середовище; 4) схильність до ризиків; 5) формування запасу грошових коштів і їх еквівалентів для забезпечення постійної платоспроможності підприємства. На підставі цього під ризиком грошових потоків розуміють імовірність виникнення несприятливих наслідків у формі зменшення вхідних і збільшення вихідних грошових потоків у ситуації невизначеності умов здійснення фінансових операцій, які ведуть до втрати фінансової незалежності і загрози банкрутства.

Можна виокремити основні ризики грошових потоків за видами діяльності підприємства. Операційна діяльність включає такі ризики, як комерційний, податковий, інфляційний, валютний, ризик неплатоспроможності.

Для інвестиційної діяльності характерні такі ризики, як інвестиційний, інфляційний, ризик зниження фінансової стійкості, неплатоспроможності.

Фінансова діяльність характеризується такими ризиками, як кредитний, відсотковий, депозитний, інфляційний.

У ринкових умовах складно визначити розмір і напрям зміни зовнішніх факторів, що впливають на грошові потоки підприємства у перспективі, а класичні методи прогнозування грошових потоків в основному враховують тільки потенціал внутрішніх факторів діяльності підприємства. Тому недоцільно ґрунтуватися тільки на результатах аналізу внутрішніх факторів, необхідно розробляти більш гнучкі інструменти аналізу грошових потоків підприємства, які враховують можливі зміни зовнішніх ризик-факторів, що дають змогу побудувати стратегію підприємства з урахуванням його слабких сторін. Одним із таких інструментів може бути методика стрес-тестування грошових потоків підприємства.

Стрес-тестування – це метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо [13]. Цей метод також може використовуватися на мікрорівні для оцінки стабільності страхової компанії, підприємств різних форм власності та видів діяльності.

Сутність стрес-тестування (stress-testing) полягає в моделюванні виняткової, але можливої ситуації, в якій теоретично може опинитися підприємство, та у визначенні впливу різного роду стресових подій на його грошові потоки. Стрес-тестування є оцінкою різних сценаріїв розвитку фінансового стану діяльності підприємства методом аналізу «що – якщо».

Існують різні ознаки класифікації стрес-тестування. Класифікація стрес-тестів наведена на рис. 1.

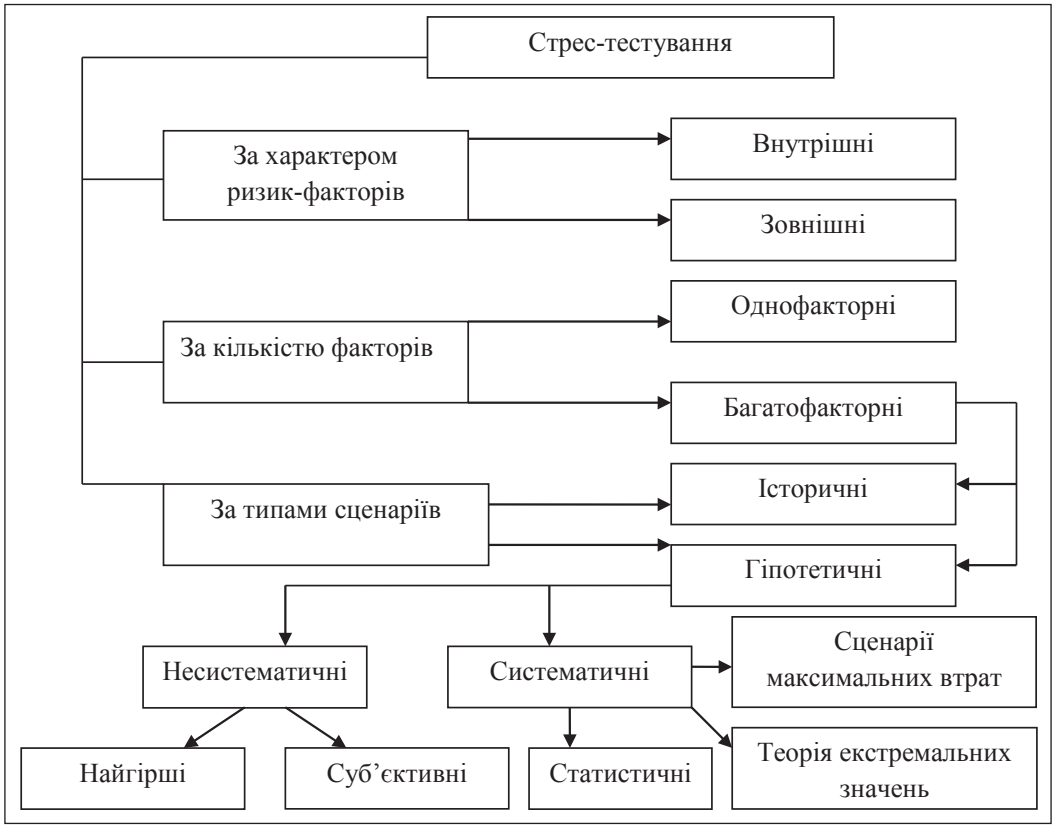

Рис. 1. Класифікація стрес-тестів

Джерело: складено автором [13]

За критерієм кількості факторів, що беруть участь в аналізі стресової ситуації, розрізняють однофакторні і багатофакторні стрес-тести. Однофакторні стрес-тести розглядають вплив зміни одного з факторів ризику на грошовий потік підприємства за збереження незмінними інших умов. Такий аналіз називається також аналізом чутливості, оскільки визначає ступінь чутливості фінансової міцності підприємства до зміни того чи іншого фактора ризику. Таким фактором може бути підвищення цін на сировину, банкрутство великого боржника, одночасна вимога всіх кредиторських заборгованостей, зміна курсу валют, підвищення податкових і процентних ставок, спад рівня попиту, падіння цін на акції підприємства та інші економічні і позаекономічні фактори.

Під час проведення однофакторного стрес-тестування часто будується економетрична модель, що відображає залежність між показниками.

Найважливішим видом стрес-тестування є багатофакторний аналіз. Його називають також сценарним аналізом. Він дає змогу спрогнозувати грошові потоки підприємства в результаті можливої шокової зміни декількох факторів впливу. Сценарний аналіз в останні роки широко поширюється в економічній практиці, оскільки збільшується об'єктивна необхідність застосування системного підходу до дослідження економічних об'єктів. На відміну від аналізу чутливості, результати сценарного аналізу переважно стосуються стратегічних перспектив підприємства.

Історичні стрес-тести ґрунтуються на історичних сценаріях. Вони розглядають фінансовий стан підприємства під час повторення подій, які вже відбувалися у минулому. Сценарії стрес-тестів в ідеалі повинні максимально наближатися до можливого перебігу подій. Це дає змогу відображати повну картину стресостійкості підприємства. Під час розроблення таких сценаріїв насамперед потрібно переконатися в їх логічній несуперечності. Так, як стрес-сценарій може розглядатися криза минулого з її адаптацією до нинішніх умов.

Історичні сценарії не враховують усіх змін економічного середовища, які відбуваються з часом. За наявності певних історичних даних можна розраховувати діапазон можливих змін за допомогою методу математичної статистики. Якщо історичних даних немає, то ймовірність змін доцільно визначати гіпотетично [4]. Ризик-менеджери можуть застосовувати експертні сценарії, де головна проблема – оцінка їх правдоподібності.

Гіпотетичні (експертні) багатофакторні стрес-тести розробляються на основі експертних оцінок і враховують поєднання можливих подій, які до цього не виступали разом. Експертні стрес-тести можуть поєднувати не тільки історичні кризи, але і поточну кон'юнктуру економічного середовища, даючи змогу акцентувати увагу на найважливіших ризик-факторах. Перевагою гіпотетичних стрес-тестів можна вважати більш гнучке формулювання стресових подій, а труднощі пов'язані з визначенням ймовірності подій, які ніколи до цього не відбувалися.

Статистичні багатофакторні стрес-тести розглядають фінансову стійкість підприємства за різних комбінацій можливих значень ризик-факторів. У цьому разі вивчаються сценарії з певною ймовірністю здійснення, що дає можливість розрахувати значення необхідного капіталу під час реалізації умов стрес-тесту.

Сценарії максимальних втрат вивчають фінансову стійкість підприємства за найбільш несприятливого для нього поєднання ризик-факторів, тобто розглядаються екстремально стресові сценарії. У цьому разі підкреслюється значення не тільки і не стільки розрахунку рівня фінансової міцності підприємства, скільки визначення найбільш істотних загроз, здатних довести підприємство до банкрутства, і прийняття необхідних запобіжних заходів.

Процес проведення стрес-тестування може передбачати декілька етапів. Загальний підхід до проведення стрес-тестування на промислових підприємствах наведено на рис. 2.

Етап I. Перший етап передбачає збір інформації, на основі якої відбувається стрес-тестування. Варто враховувати, що звітність, яка використовується, повинна відповідати критерію послідовності (безперервний ряд звітних даних) та порівнянності (незмінність методики розрахунку показників). А також під час проведенні стрес-тесту потрібно визначити мету оцінки ризиків, які генеруються грошовими потоками [3, с. 62].

Етап II. На другому етапі визначаємо фактори ризику, які впливають на грошові потоки підприємства, класифікуємо їх за видами діяльності, щодо діяльності підприємства (зовнішні та внутрішні), оцінюємо ймовірність їх здійснення. Класифікація ризиків грошових потоків підприємства за видами діяльності наведена у таблиці.

Етап III. Особливу увагу варто приділити третьому етапу, який включає два етапи. На першому етапі аналізуються кореляційні зв'язки між грошовими потоками підприємства та макрофакторами, з'ясовується оптимальна глибина лагів, за якими макрофактори впливають на прогнозований індикатор. За допомогою методу головних компонент уся множина вхідних факторів, які охоплюють основні сфери економіки, агрегується у нові показники (головні компоненти). Останні характеризують стан і тенденції розвитку грошових потоків підприємства.

На другому етапі головні компоненти використовуються як пояснюючі змінні для регресійної моделі зміни грошових потоків підприємства. Використання головних компонент дає змогу знизити число факторів (регресорів) у моделях і позбутися від проблеми мультиколінеарності, тим самим значно підвищити якість регресійних моделей і прогнозів.

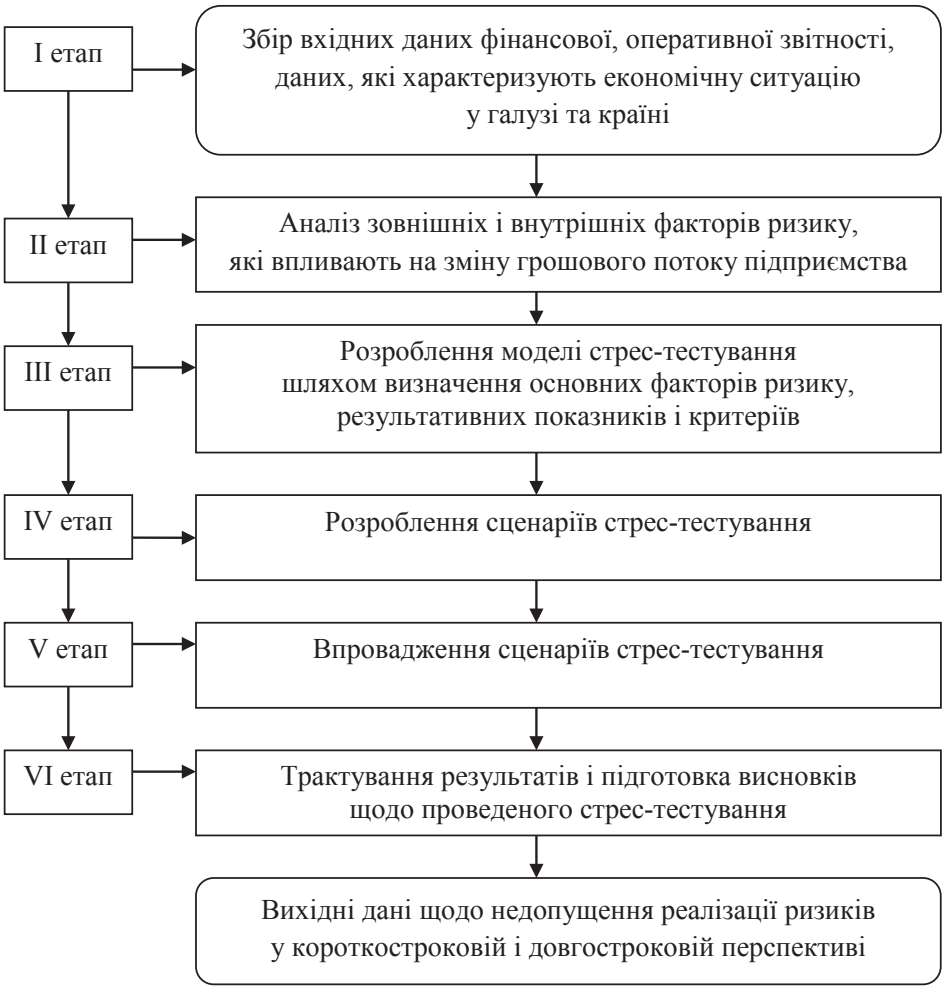

Рис. 2. Етапи проведення стрес-тестування

Джерело: складено автором [13]

Етап IV. На четвертому етапі проведення стрес-тестування розробляються сценарії стрес-тестування.

Загалом є чотири методи проведення стрес-тестування: еластичності (чутливості), оцінки втрат, сценарний та індексний, але найбільш використовуваними є тестування чутливості та сценарний [6, с. 20]. У роботі [1, с. 91] зазначено, що у процесі стрес-тестування й аналізу на основі сценаріїв здійснюється оцінка обсягів майбутніх грошових потоків. Для цього можуть застосовуватись як експертні оцінки, так і історичні дані та технології статистичного моделювання.

Аналіз чутливості грошових потоків до зміни факторів ризику – найпростіша форма сценарного підходу, за якого моделюються наслідки зміни одного фактора ризику або групи тісно взаємопов'язаних факторів, при цьому значення інших факторів залишаються без змін.

Під сценарним аналізом розуміється моделювання впливу одночасної зміни декількох факторів ризику, що базуються на історичних або гіпотетичних подіях. Цей метод передбачає вибір трьох сценаріїв. У роботі [9, с. 206] запропоновано використовувати класичні альтернативні сценарії, які відрізняються силою впливу чинників ризику на параметри фінансової моделі: це, відповідно, зміна на 15% (базовий сценарій), 30% (негативний сценарій) і 50% (критичний сценарій). Але у методичних рекомендаціях [13] зазначено, що доцільне застосування різних ступенів впливу факторів ризиків: помірного (5%); середнього (10%); значного (20%). Оцінка максимально можливих втрат, пошук сценарного підходу, за якого можливі найбільш великі збитки. Пошук може здійснюватися як експертним методом, так і за допомогою статистичного моделювання.

Індексний метод (або «індекси ризику») визначає динаміку встановлених за результатами стрес-тесту значень індексів і залежить від сукупного впливу основних ризиків, які натепер вважаються суттєвими і впливають на стабільність.

Етап V. На п'ятому етапі за результатами стрес-тестування необхідно розробити план дій для мінімізації виявлених ризиків (зокрема, посилення контролю за найбільшими неплатоспроможними покупцями, запровадження інструменту реагування на погіршення своєї кредитоспроможності на ранніх стадіях).

Етап VI. Шостий етап передбачає трактування результатів і підготовку висновків щодо

Таблиця

Класифікація ризиків грошових потоків підприємства за видами діяльності

Вид діяльності	Ризики	Показники
Операційна	Виробничий	невиконання запланованих робіт; недосягнення планового обсягу виробництва
	Фінансовий	зниження доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг; зниження прибутку; погіршення фінансового стану
	Податковий	ймовірність введення нових видів податків і зборів; зміна термінів і умов здійснення окремих податкових платежів; ймовірність відміни чинних податкових пільг
	Інфляційний	індекс інфляції
	Валютний	зміна курсу іноземної валюти
	Ризик неплатоспроможності	зниження ліквідності оборотних активів; незбалансованість вхідних і вихідних грошових потоків
Інвестиційна	Інвестиційний	інвестиційна привабливість об'єкта, регіону, галузі
	Інфляційний	індекс інфляції
	Ризик зниження фінансової стійкості	співвідношення власного та позикового капіталу
	Ризик неплатоспроможності	зниження ліквідності оборотних активів; незбалансованість вхідних і вихідних грошових потоків з інвестиційного проекту
Фінансова	Кредитний	погашення основної суми заборгованості; сплата відсотків за кредит
	Ризик прямих фінансових втрат:	
	Біржовий	втрата винагород від брокерської фірми
	Селективний	втрати від неправильного вибору способу вкладення капіталу, виду цінних паперів для інвестування порівняно з іншими видами цінних паперів під час формування інвестиційного портфеля
	Ризик банкротства	втрата власного капіталу
	Відсотковий	зміна відсоткових ставок на ринку капіталу
	Депозитний	неповернення депозитних вкладів
	Інфляційний	індекс інфляції

Джерело: складено автором

проведеного стрес-тестування. Висновки щодо результатів стрес-тестування рекомендується готувати регулярно.

Результати стрес-тестів необхідно розглянути як у межах комплексу інструментів управління ризиками, так і під час визначення величини капіталу, необхідного для покриття ризиків. Будучи інструментом управління ризиками та стратегічного планування, стрес-тестування виявляє готовність підприємства до кризової ситуації, оцінює його слабкі сторони, дає змогу опрацьовувати можливі стратегії поведінки.

Висновки. Виходячи з вищенаведеного, можна зазначити, що стрес-тест – це техніка управління ризиком, яка використовується для оцінки потенційних ефектів у фінансових умовах специфічної події або зміни в ряді фінансових змінних. Він повинен бути сфокусований на виняткових, але ймовірних подіях. Стрес-тестування на підприємствах має стати одним із найголовніших етапів проведення перевірки, оскільки під час його проведення не тільки виявляються негативні риси в діяльності підприємства, а й «програються» можливі стратегії поведінки, які, як результат, формують готовність підприємства до різних кризових явищ.

Перспективи подальших розробок полягають у впровадженні цього інструменту стрес-тестування на підприємствах реального сектору економіки, що дасть змогу керівництву підприємства виявити слабкі сторони, його ризики та зробити коригувальні дії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єрмошенко А.М. Аналіз сценаріїв як інструмент протидії ризикам взаємодії страховиків і комерційних банків / А.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10(100). – С. 88–96.
2. Житний П.Є. Світова практика стрес-тестування у банках України / П.Є. Житний, С.М. Шаповалова, Г. М. Карамишева // Вісник Укр. акад. банків. справи. – 2011. – № 1(30). – С. 67–72.
3. Коваленко В.В. Управління грошовими потоками банків на основі стрес-тестування ризиків, що ними генеруються / Коваленко В.В., Сергєєва О.С. // Фінанси України. – 2015. – № 7. – С. 57–74.
4. Косова Т.Д. Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків, страхових компаній і підприємств [Електронний ресурс] / Т.Д. Косова // Торгівля і ринок України. Зб. наук. пр. – 2011. – Вип. 31. Т. 2, Донецьк, ДонНУЕТ. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal /Soc_Gum/Tiru/2011_31_2/Kosova.pdf.

5. Лук'яненко І.Г. Методи стрес-тестування фінансової стійкості підприємств України / Лук'яненко І.Г. // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2013. – № 11. – С. 57–64.
6. Науменкова С. Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – № 5. – С. 18–23.
7. Тлуста Г. Стрес-тестування у системі ризик-менеджменту страхових компаній / Тлуста Г. // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2012. Вип. № 135, Київ, КНУ. – С. 43–46.
8. Шатковська-Шморгай В.Б. Стрес-тестування валютного ризику в банках: уроки кризи / В.Б. Шатковська-Шморгай // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 269–276.
9. Яхина Т.Р. Стресс-тестирование как метод прогнозирования и оценки финансовых рисков торгового предприятия / Яхина Т.Р., Фощан В.В. // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2014. – № 7. – С. 200–207.
10. Завгородній А.Г. Фінансово-економічний словник / Завгородній А.Г., Вознюк Г.Л. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
11. Хелферт Э. Техника финансового анализа. 10-е изд. / Э. Хелферт. – СПб. : Питер, 2003. – 640 с.
12. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496 с. [«Энциклопедия финансового менеджера». – Вып. 4].
13. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України, затверджені постановою Правління НБУ № 460 від 06.08.09 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09.

REFERENCES:

1. Yermoshenko, A.M. (2009), "Analiz scenariyiv yak instrument proty`diyi ry`zy`kam vzayemodiyi straxovy`kiv i komercijny`x bankiv", Aktual`ni problemy` ekonomiky, no. 10(100), pp. 88–96.
2. Zhytnyi P.Ie., Shapovalova S.M., Karamysheva H.M. (2011), "Svitova praktyka stres-testuvannia u bankakh Ukrainy", Visnyk Ukr. akad. bankiv. Spravy, no. 1(30), pp. 67–72.
3. Kovalenko V.V., Serhieieva O.S. (2015), "Upravlinnia hroshovymy potokamy bankiv na osnovi stres-testuvannia ryzykiv, shcho nymy heneruiutsia", Finansy Ukrainy, no. 7, pp. 57–74.
4. Kosova T.D. (2011), "Stres-testuvannia yak instrument diahnostyky finansovoi stiikosti bankiv, strakhovykh kompanii i pidpryiemstv", Torhivlia i rynok Ukrainy. Zb. nauk. pr. Vyp. 31 t. 2, Donetsk, DonNUET, [Online], http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2011_31_2/Kosova.pdf (Accessed 15 November 2017).
5. Luk'ianenko I.H. (2013), "Metody stres-testuvannia finansovoi stiikosti pidpryiemstv Ukrainy", BIZNES-INFORM, no. 11, pp. 57–64.
6. Naumenkova S. (2008), "Stres-testuvannia yak instrument diahnostyky finansovoi stiikosti bankiv", Visnyk NBU, no. 5, pp. 18–23.
7. Tlusta H. (2012), "Stres-testuvannia u systemi ryzyk-menedzhmentu strakhovykh kompanii", Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. Tarasa Shevchenka. Seriia Ekonomika, Kyiv, KNU, no. 135, pp. 43–46.
8. Shatkovska-Shmorhai V.B. (2010), "Stres-testuvannia valiutnoho ryzyku v bankakh: uroky kryzy", Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, no. 20.5, pp. 269–276.
9. Jahina T.R. (2014), "Stress-testirovanie kak metod prognozirovanija i ocenki finansovyh riskov torgovogo predprijatija", BIZNES-INFORM, no. 7, pp. 200–207.
10. Zahorodniy A.H., Voznyuk H.L. (2007). Financial and economic dictionary [Finansovo-ekonomschnyi slovnyk], Znannia, Kyiv, Ukraine.
11. Helfert Je. (2003), Tehnika finansovogo analiza. 10-e izd. [Technique of financial analysis], SPb. : Piter, Russia.
12. Blank I.A. (2003), Upravlenie finansovoj stabilizaciej predprijatija [Management of financial stabilization of the enterprise], K. : Nika-Centr, Jel'ga, Ukraine.
13. Of the National Bank of Ukraine (2009), "Metodychni rekomendatsii shchodo poriadku provedennia stres-testuvannia v bankakh Ukrainy", available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09 (Accessed 30 August 2017).

Koshelok H.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics of Enterprise and Entrepreneurship Organization,
Odessa National Economic University

METHODOLOGY FOR CARRYING OUT THE CASH FLOW RISKS' STRESS TESTING AT THE ENTERPRISE

In the article, there are considered the concepts "risk of cash flows" and "stress testing" of the enterprise. The main features peculiar to the company's cash flows and the main risks of cash flows by the activity of the enterprise are determined, their classification is given. The paper summarizes the classification of stress testing as a method to quantify risks of the real sector of the economy.

Four methods of carrying out stress testing are considered: elasticity (sensitivity), loss estimates, scenario and index methods, but the most common are sensitivity and scenario testing.

A general approach for carrying out stress testing at enterprises is proposed, which includes six stages. A special focus is on the third stage, where the algorithm for calculating the changes in cash flows is based on the principles of high-frequency forecasting. Calculations carried out using the proposed algorithm are performed in two stages: using the principal components method and the regression model of the enterprise cash flow change.

It is noted that the stress test results should be considered not only within a set of risk management tools but also in determining the amount of capital required to cover the risks.

Stress testing is an evaluation of various scenarios for the development of the financial environment of enterprises using the "what-if" analysis.

Stress testing as a tool for risk management and strategic planning reveals the enterprise's readiness for a crisis situation, assesses its weaknesses, and allows it to process possible behaviour strategies.

The results of stress testing of the company enable management to identify weaknesses, enterprise risks, and take corrective actions. At the same time, to predict the financial stability of an enterprise, it is necessary to combine data on the effects of external (macroeconomic) and internal factors.

Conducting stress-testing at enterprises must become one of the main stages of the audit, because during the check not only weaknesses of the company are revealed, but also the possible strategies of behaviour are "played out" which, as a result, form the enterprise readiness for the various crises.

Results of the research are of practical importance and can be used in the activities of the enterprise.

УДК 005.164

Кузьменко А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Пильнєв В.Г.
студент факультету обліку, менеджменту
та міжнародної економіки
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОБҐРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ ТА ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

АНОТАЦІЯ

Розкрито основні наукові підходи до визначення сутності логістичного менеджменту на підприємстві. Запропоновано трактування логістичного менеджменту як сукупності основних управлінських функцій (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку й аналізу). Обґрунтовано мету і принципи логістичного менеджменту. Наведено основні причини, що зумовлюють необхідність у пошуку шляхів оптимізації господарської діяльності підприємств. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розроблення шляхів покращення логістичного менеджменту в управлінні підприємством.

Ключові слова: логістичний менеджмент, логістична система, логістичний підхід, логістичний ланцюг, конкурентоспроможність, конкурентна перевага.

АННОТАЦИЯ

Раскрыты основные научные подходы к определению сущности логистического менеджмента на предприятии. Предложена трактовка логистического менеджмента как совокупности основных управленческих функций (организации, планирования, регулирования, координации, контроля, учета и анализа). Обоснованы цели и принципы логистического менеджмента. Приведены основные причины, обусловливающие необходимость в поиске путей оптимизации хозяйственной деятельности предприятий. Дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку путей улучшения логистического менеджмента в управлении предприятием.

Ключевые слова: логистический менеджмент, логистическая система, логистический подход, логистическая цепь, конкурентоспособность, конкурентное преимущество.

ANNOTATION

The main scientific approaches to the definition of the essence of logistics management in the enterprise are disclosed. The interpretation of logistics management as a set of basic management functions (organization, planning, regulation, coordination, control, accounting and analysis) is proposed. The goals and principles of logistics management are justified. The main reasons causing the need to find ways to optimize the economic activity of enterprises are given. Further research should be aimed at developing ways to improve logistics management in enterprise management.

Key words: logistics management, logistics system, logistics approach, logistics chain, competitiveness, competitive advantage.

Постановка проблеми. Економіка України за останнє п'ятиріччя функціонує на межі дефолту. Відчуженість її від світової з кожним роком зростає. Затяжна фінансова криза, нестабільність політичної та соціально-економічної ситуації, воєнні дії на Сході країни вкрай негативно впливають на стан та розвиток підприємств усіх форм власності та галузей економіки. Для збереження та розширення своїх позицій на ринку підприємство повинне мобільно й адекватно реагувати на всі зміни зовнішнього середовища. У цьому разі особливого значення набуває створення методів управління, які дають змогу підвищити ефективність управління матеріальними, інформаційними, фінансовими потоками, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності та ефективності функціонування підприємств на ринку. Знаходження та запровадження таких новітніх методів менеджменту дали би змогу забезпечити сталий та антикризовий розвиток підприємства і закріпити його стабільну позицію на ринку.

Для досягнення стійкої конкурентоспроможності на ринку актуальним є питання пошуку інноваційних методів та моделей розвитку й управління підприємством, однією з яких є застосування логістичної концепції до управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підходи до управління підприємствами на засадах логістики висвітлені у працях таких учених, як А. Гаджинський, Н. Грузь, А. Кальченко, Є. Крикавський, В. Сергєєв, О. Ларіна, О. Наумова, М. Портер, А. Тяпухін, Н. Чухрай, М. Шкода тощо. Водночас існує необхідність теоретичного обґрунтування та розроблення практичних рекомендацій щодо формування логістичної стратегії управління підприємством, що й зумовило тему статті.

Метою статті є визначення економічної сутності логістичного менеджменту та обґрунтування його основних принципів в умовах сьогодення. Завдання дослідження полягає у тому, щоб виокремити причини, які зумовлюють труднощі впровадження нових методів та моделей управління; визначити та розкрити сутність наукових підходів до логістичного менеджменту; систематизувати та охарактеризувати підсистеми логістичного управління; виокремити основні принципи логістичного менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення підприємства мають проблему вибору найбільш ефективного засобу управління. Ріст стратегії логістики у формуванні стратегії підприємства дає підстави для використання логістичного менеджменту, який позначає менеджмент у логістичних системах на основі теорії логістики.

Аналізуючи літературні джерела з огляду сутності логістичного менеджменту, слід виокремити такі визначення зарубіжних і вітчизняних учених (табл. 1).

Для того щоб детальніше розкрити сутність логістичного менеджменту, побудуємо табл. 2.

Як ми бачимо, систематизуючи наведені визначення, під логістичним менеджментом слід розуміти сукупність (синтез) основних управлінських функцій (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку й аналізу), методів та моделей управління підприємством, реалізація яких спрямована на оптимізацію фінансових, матеріальних, інформаційних та ін. потоків у межах логістичного ланцюга «постачання – виробництво – складування – збут» задля забезпечення стійкого економічного зростання підприємства.

Слід зауважити, що існує певна неоднозначність у розумінні сутності конкретних дій щодо формування та розвитку логістичного менеджменту. Насамперед це визначається невідповідністю наявних, сформованих ще за часів адміністративно-командної економіки цілей діяльності підприємств цілям, що об'єктивно визначаються потребами сучасного ринку. Тому на практиці логістичний менеджмент трактується у найрізноманітніших аспектах – від простого узгодження планів формування окремих потокових процесів у постачанні, виробництві і збуті між декількома бізнес-партнерами до намагання організації й управління складними структурами.

Особливістю логістичного менеджменту є те, що він безперервно розширює, удосконалює свою сферу впливу, а також адекватно створює

Таблиця 1

Трактування поняття «логістичний менеджмент»

Вчений	Сутність поняття
Є.В. Крикавський [6]	Логістичний менеджмент – це менеджмент у логістичних системах на засадах теорії логістики, і розуміння цього терміна «ґрунтується на інтеграції логістики та менеджменту у форму «логістичного менеджменту» як комплексної локалізованої системи управління матеріальними та інформаційними потоками»
В.І. Сергєєв [13]	Логістичний менеджмент розглядається у двох аспектах: по-перше, як своєрідне адміністрування логістичної системи, тобто виконання основних управлінських функцій (організація, планування, регулювання, координація, контроль, облік та аналіз) для досягнення цілей логістичної системи, по-друге, як персонал, що управляє логістичним процесом
Л. Білоусов [4]	Логістичний менеджмент – це визначення, прийняття й організація виконання управлінських рішень із логістичних операцій у логістичних системах комерційного посередництва
Д. Дж. Бауерокс, Д. Дж. Клосс [3]	Сутність логістичного менеджменту полягає «у створенні й налагодженні таких систем управління потоками матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва і запасів готової продукції, які слугували б опорою для ділової стратегії господарської одиниці»
В. Українцев [14]	Логістичний менеджмент являє собою синтез основних управлінських функцій (зокрема, планування, організації, контролю й регулювання потокових процесів) у господарських структурах для досягнення загальносистемних цілей з найменшими витратами
О.О. Поткін [12]	Логістичний менеджмент – це процес адміністрування логістичної системи, тобто виконання основних управлінських функцій з використанням інформаційних технологій для досягнення цілей логістичної системи
В.В. Нєгрєєва [10, с. 37]	Логістичний менеджмент організації являє собою синергію основних управлінських функцій (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку й аналізу) з елементарними і комплексними логістичними активностями для досягнення цілей організації

Таблиця 2

Автор / Визначення	Є.В. Крикавський	В.І. Сергєєв	Л. Білоусов	Д. Дж. Бауерокс, Д. Дж. Клосс	В. Українцев	О.О. Поткін	В.В. Нєгрєєва	Всього
Інтеграція логістики і менеджменту	+							1
Адміністрування логістичної системи		+	+			+		3
Виконання управлінських рішень у логістичній системі			+					1
Управління потоками матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва і запасів				+				1
Синтез основних управлінських функцій		+			+	+	+	4

й удосконалює сучасні наукові дослідження, економіко-математичні методи моделювання і розрахунків, проектування та виробництва нових поколінь засобів електронного обчислювання та їх практичного впровадження.

Причиною зростання інтересу до логістичного менеджменту та передумовою розвитку логістичного менеджменту є та обставина, що у зв'язку зі становленням ринкових відносин у пострадянському періоді 90-х р. з'явився і став активно розвиватися новий науково-практичний напрям – логістика.

Слід зазначити, що зовнішнє середовище розширилося і стало менш передбачуваним, складним. Зміни зовнішнього середовища настільки великі, що якщо вчасно на них не реагувати, то наслідки можуть бути катастрофічними. З огляду на це принципово значущим стає застосування інноваційної моделі управління, яка зможе дати нові імпульси у розвиток економіки, вдосконалити механізми управління і забезпечити підвищення ефективності кожного суб'єкта підприємницької діяльності.

Як показує досвід багатьох зарубіжних підприємств, використання в управлінні підприємством принципів логістики є одним із найбільш результативних способів скорочення витрат і дає змогу забезпечити високу конкурентоспроможність і стійке положення компанії на ринку.

Для ефективного існування підприємств, завоювання ними конкурентних переваг на ринку необхідна обов'язкова, безперервна організаційно-технічна перебудова. Це дасть змогу наблизити рівень реально існуючого виробництва до його оптимального проекту, який відповідатиме досягнутому рівню знань, техніки, технології, організації й управління виробництвом. Така перебудова неможлива без гнучкої адаптації підприємства до умов ринку, що постійно змінюються, до нестабільного податкового законодавства та методів державного регулювання.

Основні передумови входження економіки України у сферу логістичного менеджменту мають свою специфіку, зумовлену як тимчасовими факторами, пов'язаними з перехідним характером української системи господарювання, так і з більш тривалими та постійно діючими факторами, такими як розміри і географічне розташування країни; види, обсяги, якість і доступність природних ресурсів; наявність інтелектуального потенціалу і кваліфікованих трудових ресурсів; розміри, спеціалізація і розподіл по території країни виробничих комплексів і центрів; рівень інтеграції у світовий економічний простір.

Труднощі запровадження новітніх методів менеджменту, які б дали змогу забезпечити сталий та антикризовий розвиток підприємства та закріпити його стабільну позицію, полягають насамперед у нестабільності економіки України, а найважливіші проблеми пов'язані з ефективним використанням логістики у вітчизняному підприємництві. На думку науковців [1; 2], можна виокремити основні причини неефективності використання логістичного менеджменту (табл. 3).

Організація логістики на підприємствах, у логістичних системах, логістичних ланцюгах поставок є істотним чинником організаційного забезпечення ефективного логістичного менеджменту управління як у вузькому (управління переміщеннями матеріальних ресурсів), так і в широкому розумінні (як сутність управління підприємством, філософія управління).

Таблиця 3

Основні причини неефективності використання логістичного менеджменту в системі управління підприємством [9]

Причини	Зміст
1	2
Об'єктивні	Недосконалість методологічної бази впровадження логістичного менеджменту в реальний сектор економіки України. Невизначеність меж використання логістичного менеджменту в наявних господарських системах; нестійке правове поле діяльності підприємницьких структур, а також непродумана система оподаткування; відсутність необхідної структуризації діяльності господарських систем, яка потрібна для впровадження нових методів і форм логістичного менеджменту; значне моральне і фізичне зношення виробничого устаткування; слаборозвинена транспортна інфраструктура, яка не відповідає сучасним вимогам (високий ступінь фізичного і морального зношення транспортних засобів і, як наслідок, низька ефективність їх функціонування); низький рівень розвитку виробничо-технічної бази складського господарства; недостатній рівень розвитку й використання сучасних систем електронних комунікацій, електронних мереж, систем зв'язку та телекомунікації
Суб'єктивні	Відсутність висококваліфікованих фахівців із логістичного менеджменту, які мають володіти широкою ерудицією у суміжних сферах знань та орієнтуватися у функціональності загального менеджменту підприємства, і потенційне небажання менеджерів змінювати сталі стереотипи роботи на тлі загальної низької правової й управлінської культури. Керівники служб постачання, доставки, продажів, які звикли виконувати свої традиційні функції, перешкоджають упровадженню наскрізної схеми управління матеріальними потоками підприємства, оскільки цілі логістики не збігаються з цілями окремих функціональних підрозділів. Ба більше, окреме підприємство, оптимізоване з погляду логістики, може виявитися неоптимальною ланкою в загальному логістичному ланцюзі у зв'язку з тим, що логістичний підхід передбачає залучення в ланцюг безпосередньо виробничого підприємства і пов'язаних із ним постачальників, посередників, клієнтів. Саме координація роботи логістичного ланцюга, що складається з різних підприємств, є найважчою під час використання логістичних методів управління

Зростання значення організації логістики в ефективності логістичного управління відбувалося у безпосередньому зв'язку з масштабами поширення концепції логістики на процеси та сфери діяльності підприємства [7, с. 365].

За традиційного підходу до управління кожна ланка логістичного ланцюга має власну систему управління, зорієнтовану на власні цілі та критерії ефективності. Вихідний матеріальний потік кожної попередньої ланки логістичного ланцюга, сформований під впливом системи управління цієї ланки з урахуванням його цілей та критеріїв, є вхідним для наступної ланки. Результуючим матеріальним потоком усього логістичного ланцюга є вихідний потік останньої ланки. Її параметри отримують у результаті незалежних управлінських дій, які здійснюються послідовно в кожній із ланок логістичного ланцюга. Тому з погляду загальних цілей управління вони є спонтанними.

Згідно з логістичним підходом управлінські дії додаються з боку єдиної логістичної системи управління до нового об'єкта – наскрізного матеріального потоку. Ці дії формуються з урахуванням загальних цілей та критеріїв ефективності логістичного ланцюга, що досліджується, тому параметри вихідного матеріального потоку є передбачуваними.

Логістичний підхід до управління підприємством спрямований на забезпечення раціоналізації потокових процесів у межах керованої системи з позиції єдиного ланцюга, інтеграція окремих частин якого здійснюється на технічному, технологічному, економічному, методологічному рівнях, а мінімізація витрат часу і ресурсів досягається шляхом оптимізації наскрізного управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками. Таким чином, логістичне управління полягає в цілеспрямованому впливі на логістичні потоки з метою синхронізації їхньої взаємодії і досягнення ефекту синергізму [5].

Особливі характеристики логістичного менеджменту, як і управління загалом: один зі специфічних видів діяльності, що відрізняє його від інших видів діяльності; головною формою логістичного управління є вплив відповідних суб'єктів управління (керівників) на його об'єкт (логістичну систему); вид діяльності, що здійснюється безперервно у часі та просторі; здійснюється як процес, що відбувається у чіткій структурно-логічній послідовності окремих його етапів; завжди підпорядкований визначеним цілям та завжди характеризується певним результатом; управлінська діяльність потребує раціонального використання необхідних ресурсів та відбувається в умовах ризику і невизначеності [11].

Загальною метою логістичного менеджменту є реалізація й узгодження економічних інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників підприємницьких процесів через найефективніше використання ресурсів у наявних натепер умовах господарювання. Загальна мета діяльності кожного підприємства конкретизується у підцілях, які визначаються потребами оптимізації і раціоналізації підприємницької діяльності, розвитком інфраструктури логістичної системи з урахуванням чинного законодавства про створення сучасної матеріально-технічної бази виробництва і товарного обміну, активного використання прогресивних інформаційних технологій.

Незважаючи на багатоаспектність і широту цілей логістичного менеджменту, науковці-логісти [7] визначають спільні цілі, властиві всім учасникам логістичних систем. Головними серед них вважаються: удосконалення процесів фізичного переміщення ресурсів і готової продукції в усіх структурах, охоплених логістичним управлінням; гармонізація стратегічних, тактичних і оперативних логістичних цілей із загальними цілями і стратегіями підприємств або інших учасників логістичного ланцюга; спрямування інтегрованої діяльності учасників логістичного ланцюга на ефективне обслуговування клієнта за принципом «висока користь – припустимі витрати».

Слід зауважити, що логістичний менеджмент спрямований на досягнення стратегічних і тактичних цілей розвитку підприємства. Логістичне управління інвестиційною, інноваційною, виробничою, фінансовою, кадровою та інформаційною сферами діяльності сприяє реалізації стратегічних та всіма потоковими процесами в ланцюзі «закупівля ресурсів – транспортування – виробництво – складування – реалізація – сервісне обслуговування кінцевих споживачів» тактичних цілей підприємства.

Науковцями визначено великий комплекс принципів реалізації логістичного управління: принцип системного підходу; тотальних витрат; глобальної оптимізації; логістичної координації та інтеграції; використання теорії компромісів для перерозподілу витрат; відмова від випуску універсального технологічного та підйомно-транспортного обладнання; принцип розвитку логістичного сервісу; моделювання та інформаційно-комп'ютерної підтримки; розроблення необхідного комплексу підсистем; TQM (total quality management) – загального управління якістю; гуманізації всіх функцій і технологічних рішень у логістичній системі; стійкості й адаптивності [8].

Відмінною рисою логістичного менеджменту є системний, цілісний підхід до організації та здійснення переміщень матеріалів і готових виробів на всьому шляху від виготовлення до кінцевого споживання.

Логістичний підхід дає можливість розглядати рух вантажу від постачальника до споживача як систему, що становить поєднання взаємодіючих логістичних ланцюгів.

Логістичний менеджмент здійснюється на основі загальних принципів управління з урахуванням специфіки логістичної діяльності. Серед принципів логістичного менеджменту можна виокремити [7]:

1) системність і комплексність, які полягають в управлінні всіма потоковими процесами у взаємодії та узгодженні окремих етапів бізнес-процесів з метою оптимізації всієї логістичної системи;

2) узгодження критеріїв оцінки ефективності функціонування окремих ланок логістичного ланцюга на мікро- і макрологістичному рівнях;

3) організацію обліку витрат на управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними, фінансовими та сервісними потоками вздовж усього логістичного ланцюга;

4) активніше використання інформаційних технологій та сучасних методів моделювання в управлінні логістичними системами тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи, можна стверджувати, що застосування принципів логістичного менеджменту дало би змогу підприємству забезпечити високу конкурентоспроможність своєї продукції і послуг через оптимізацію витрат, пов'язаних із виробництвом і реалізацією товарів, прискорити оборотність обігового капіталу, найбільш повне задоволення споживачів у якісних товарах та сервісі. Такий ефект досягається шляхом значного скорочення запасів матеріальних ресурсів і готової продукції у сферах виробництва, постачання і збуту, скорочення тривалості виробничого циклу і циклу виконання замовлень клієнтів, упровадження гнучких автоматизованих і роботизованих виробництв, що дають змогу швидко переходити на випуск нових видів продукції, створення дистрибутивних каналів збуту тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амітан В.Н. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах [Текст] / В.Н. Амітан, Р.Р. Ларіна, В.Л. Пілюшенко. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 73 с.
2. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації [Текст] / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. − К. : КНЕУ, 2003. − 394 с.
3. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. / [Пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера]. – М. : ЗАО «Олімп-Бизнес», 2008. − 640 с.
4. Белоусов А.Г. Коммерческая логистика: учеб. для экон. специальностей высш. и сред. спец. учеб. заведений / А.Г. Белоусов, Д.В. Стаханов, В.Н. Стаханов. – Ростов н/д : Феникс, 2001. – 219 с.
5. Забуранна Л.В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку [Текст] / Л.В. Забуранна // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 7. – С. 120–123.
6. Крикавський Є.В. Логістика для економістів: підруч. [Текст] / Є.В. Крикавський. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», Інтелект-Захід, 1994. – 448 с.
7. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії: підруч. [Текст] / Є.В. Крикавський. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», Інтелект-Захід, 2006. – 454 с.
8. Мельник О.В. Нові концептуальні підходи в логістиці [Електронний ресурс] / О.В. Мельник // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua.
9. Моделі і методи логістичного управління суб'єктами господарювання й економікою регіону: монографія [Текст] / Р.Р. Ларіна, О.Г. Череп, І.Ю. Грішин, А.О. Ілаєва. – Сімферополь: ВД «АРІАЛ», 2011. – 234 с.
10. Негреева В.В., Василёнок В.Л., Алексашкина Е.И. Логистика. Учебное пособие / В.В. Нергеева, В.Л. Василёнок. – СПб. : Университет ИТМО, 2015. – С. 37
11. Поканевич Ю.В. Управління, як складна багатовимірна категорія / Ю.В. Поканевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://core.ac.uk/download/files/404/11824824.pdf.
12. Поткин А.А. Логистический менеджмент в системе менеджмента предприятия / А.А. Поткин // Национальный университет кораблестроения имени адмирала Макарова. УДК. 065.
13. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе. [Текст]: учеб. для экон. специальностей высш. и сред. спец. учеб. заведений / Виктор Иванович Сергеев. – М. : ФИЛИНЪ, 2001. – 772 с.
14. Украинцев В.Б. Конкуренция и логистика / Украинцев В.Б. – М. : Экспертное бюро, 1999. – 362 с.

REFERENCES:

1. Amitan V.N., Larin R.R., Pilyushenko V.L. (2003), Logistyzatsiya procesiv v organizaciyno-ekonomichnyh systemah [Logistics of processes in organizational and economic systems], South-East Ltd., Donetsk, Ukraine.
2. Antonyuk L.L., Poruchnyk A.M., Savchuk V.S. (2003), Innovacii: teoriya, mahanizm rozrobki ta komercializaciya [Innovations: Theory, mechanism of development and commercialization], KNEU, Kyiv, Ukraine.
3. Bowersox Donald J., Closs D.J. (2008) Logistika: integrirovannaya cep' postavok 2-e izd. [Logistics: Integrated Supply Chain. 2nd ed] / [Per. from english N.N. Baryshnikova, B.S. Pinsker], ZAO «Olympus-Business», Moscow.
4. Belousov A.G. (2001) Komercheskaya logistika [Commercial logistics: training. for econ. specialties higher. and media. specialist. training] Institutions, Phoenix, Rostov.
5. Zaburna L.V. (2010) «Logistic management of the enterprise: the essence and preconditions of development», Sustainable development of the economy, no. 7, pp 120–123.
6. Krykavskiy E.V. (1994) Logistika dlya ekonomistov [Logistics for economists: under the arm.], National University "Lviv Polytechnic", Intellect-West, Lviv, Ukraine.
7. Krykavskiy E.V. (2006) Logistika. Osnovi teorii [Logistics. Fundamentals of the theory: subcategory], National University "Lviv Polytechnic", Intellect-West, Lviv, Ukraine.
8. Melnyk O.V. (2013) "New conceptual approaches in logistics", Effective economy, [Online], no. 3, available at: http://www.economy.nayka.com.ua.
9. R.R. Larina, O.G. Skull, I.Yu. Grishin, A.O. Ilayeva (2011). Modeli i metody lohistyčnoho upravlinnja subjektamy hospodarjuvannja j ekonomikoju rehionu [Models and methods of logistic management by subjects of economy and economy of the region: monograph], VD "ARIAL", Simferopol.
10. Negreva V.V., Vasil'onok V.L., Aleksashkina E.I. Logistics Tutorial, University of ITMO, Basilion SPb.
11. Pokanevich Yu.V. "Management as a complex multidimensional category", available at: https://core.ac.uk/download/files/404/11824824.pdf.
12. Potkin A.A. (2016) "Logistics management in the enterprise management system", National Academy of Shipbuilding named after Admiral Makarov, Ukraine.
13. Sergeev V.I. (2001) Logisty`ka v biznesi [Logistics in business]: study. for econ. higher education specialties and environments. special studying Institution, FILIN, Moscow.
14. Ukraintsev V.B. (1999) Konkurenciya i logisty`ka [Competition and logistics], Moscow.

Kuzmenko A.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management,
Kharkiv Institute of Finance,
Kyiv National University of Trade and Economics

Pylniev V.H.
Student,
Faculty of Accounting, Management and International Economics,
Kharkiv Institute of Finance,
Kyiv National Trade and Economic University

LOGISTIC MANAGEMENT: CONCEPT REASONING AND THE MAIN PRINCIPLES IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The protracted financial crisis, the instability of political and socioeconomic situation, and military actions in the East of the country have a very negative effect on the state and development of enterprises of all forms of ownership and sectors of the Ukrainian economy. In order to maintain and expand its position in the market, the company must mobilize and respond adequately to all changes in the environment. In this case, the creation of management methods that increase the efficiency of management of material, informational, and financial flows, which contributes to increasing the competitiveness and efficiency of enterprises in the market, becomes especially important. Finding and implementing such cutting-edge management methods would enable sustainable and crisis-free enterprise development and consolidate its stable position in the market.

In order to achieve sustainable competitiveness in the market, the search for innovative methods and models of development and management of the enterprise is relevant, one of which is the application of the logistic concept to enterprise management.

The purpose of the article is to determine the economic essence of logistics management and to substantiate its main principles in the present conditions. The research objective is to highlight the causes that make it difficult to introduce new methods and management models; to identify and disclose the essence of scientific approaches to logistics management; systematize and characterize subsystems of logistic management; to highlight the basic principles of logistics management.

УДК 339.138

Ляшко І.І.
кандидат наук з державного управління, доцент,
Донецький державний університет управління (м. Маріуполь)

МАРКЕТИНГОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається проблема необхідності планування маркетингу на підприємстві, його сутність та роль у визначенні позицій підприємства в конкурентній боротьбі, аналізі факторів навколишнього середовища, формуванні стратегії розвитку підприємства як засобу досягнення маркетингових цілей та фактора підвищення ефективності його комерційної діяльності.

Ключові слова: планування, маркетинг, підприємство, ефективність, комерційна діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается проблема необходимости планирования маркетинга на предприятии, его сущность и роль в определении позиций предприятия в конкурентной борьбе, анализе факторов окружающей среды, формировании стратегии развития предприятия как средства достижения маркетинговых целей и фактора повышения эффективности его коммерческой деятельности.

Ключевые слова: планирование, маркетинг, предприятие, эффективность, коммерческая деятельность.

ANNOTATION

The article examines the problem of the need for marketing planning in the enterprise, its essence and role in determining the position of the enterprise in the competition, the analysis of factors surrounding the environment, the formation of a development strategy of the enterprise as a means of achieving marketing goals and the factor of increasing the efficiency of its business.

Key words: planning, marketing, enterprise, efficiency, commerce activity.

Постановка проблеми. Сьогодні на багатьох підприємствах активно впроваджується маркетинг, що дає змогу краще задовольняти потреби покупців, ефективніше реалізовувати товари і збільшувати прибуток.

Головною і складною проблемою управління підприємствами є забезпечення їх ефективного функціонування та розвитку. Насамперед це стосується служб маркетингу.

Жодна націлена на успіх компанія не обійдеться без маркетингової діяльності, яка спрямована на аналіз ринку і прийняття відповідних заходів у зв'язку з його постійним розвитком і зміною.

Актуальність цієї теми полягає в тому, що на сучасному етапі розвитку важливе значення має планування маркетингової діяльності на підприємствах, оскільки для сучасного світу характерним є динамічний розвиток техніки і технологій, швидка зміна потреб, смаків і запитів споживачів, високий ступінь невизначеності факторів зовнішнього середовища і різноманітні ризики. Під час планування маркетингової діяльності враховуються як короткострокові, так і довгострокові наслідки рішень. План маркетингу об'єднує аналіз навколишнього середовища та плани у разі непередбачених обставин, що полегшує процес адаптації до змін.

Також ця тема має велику практичну актуальність для багатьох підприємств України, оскільки планування маркетингу є важливим фактором підвищення ефективності комерційної діяльності підприємств, пріоритетом ефективного функціонування і подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогоднішні на цю тему є досить багато навчальної та наукової літератури. Процесами оптимального планування маркетингової діяльності займалися багато вітчизняних і зарубіжних дослідників, таких як Ф. Котлер, Г. Армстронг, Г. Багієв, Н. Надобенко, С. Колько та інші. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій із цього питання, проблема планування маркетингової діяльності багатьох підприємств України в сучасних умовах досить актуальна, тому що саме планування є одним з основних факторів підвищення ефективності комерційної діяльності будь-якої компанії.

Метою статті є дослідження особливостей планування маркетингу на підприємстві та його ролі у підвищенні ефективності комерційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Практично кожна фірма, щоб досягти своєї мети, починає з розроблення планів, у тому числі планів маркетингової діяльності.

Отже, маркетинг – це організаційна функція і сукупність процесів створення, просування і надання цінностей покупцям та управління відносинами з ними з вигодою для організації [1, с. 7]. Він спрямований на залучення нових клієнтів за рахунок надання їм вищої споживчої цінності, а також на утримання наявних клієнтів за допомогою повного задоволення їх потреб.

Слід відзначити, що використання інструментів маркетингу у плануванні та просуванні товарів на ринок в сучасному економічному світі має загальновизнане значення. У країнах з розвиненою ринковою економікою маркетинговій сфері приділяється велика увага, оскільки неефективна маркетингова система фірми може привести не тільки до упущеної вигоди, а й до прямих збитків. На розвиток цього напряму підприємств вкладаються значні фінансові та кадрові кошти.

Насамперед це пов'язано з тим, що підприємствам усіх країн доводиться діяти на ринку в умовах мінливого зовнішнього середовища, де їм протистоять багато негативних факторів. Дуже важливим при цьому є наявність повноцінної інформації, ефективне її оброблення, аналіз становища на ринках, прогнозування і планування діяльності на всіх рівнях.

Планування як процес розроблення плану – це безперервний пошук і використання нових шляхів і способів вдосконалення діяльності підприємства в постійно мінливих умовах ринкових відносин [2, с. 65]. Цілі планування спрямовані на зменшення підприємницького ризику. Особливе значення для організації підприємницької діяльності має маркетингове планування, яке являє собою важливий фактор підвищення ефективності її комерційної діяльності.

Маркетингове планування – це управлінський процес створення і підтримки відповідності між цілями фірми та її можливостями в процесі ринкової діяльності. Планувати маркетинг фірми – це значить розробляти чітку програму дій, яка дасть змогу керувати швидкістю, послідовністю і результатами змін з метою отримання бажаних результатів [3, с. 318].

Предметом маркетингового планування є вивчення можливостей використання в практичній діяльності маркетингових прогнозів, проектів програм і планів, методології та методики вирішення різних проблем маркетингового планування, а також організації його розроблення і здійснення. Об'єкт маркетингового планування – діяльність господарчих суб'єктів, структурних елементів економіки з позиції їхньої діяльності [4, с. 122–129].

Процес планування маркетингу умовно можна розподілити на 3 послідовних етапи, які представлено на рис. 1.

Рис. 1. Процес планування маркетингу

У системі маркетингового планування фірми стратегічний план є фундаментом для інших видів планування, оскільки визначає основний орієнтир розвитку підприємства.

Планування являє собою безперервний процес узгодження діяльності підрозділів усередині фірми, з одного боку, а з іншого – фірми із суб'єктами зовнішнього середовища. Це дає змогу забезпечувати фірмі необхідну гнучкість та адаптивність до зовнішніх та внутрішніх змін і робить планування важливим інструментом підвищення ефективності діяльності підприємства [5, с. 12–14].

Планування маркетингу має включати такі завдання, як:

1. Формування цілей підприємства та визначення шляхів їх досягнення (повернення капіталовкладень, отримання прибутку, вихід на новий ринок, збільшення частки підприємства на ринку, впровадження у виробництво нового товару тощо).

2. Формування організаційної структури маркетингу підприємства, визначення повноважень, відповідальності за реалізацію маркетингових заходів.

3. Аналіз ринку, попиту, конкуренції, поведінки споживачів тощо.

4. Розроблення та реалізація маркетингових програм щодо створення та освоєння нових засобів виробництва.

5. Підготовка планів закупівель матеріально-технічних ресурсів.

6. Формування виробничого плану.

7. Визначення відповідних стимулів (моральних і матеріальних) для працівників з метою досягнення поставлених цілей.

Підприємство, яке планує свою маркетингову діяльність, має низку переваг, таких як:

1. Чітке визначення цілей і стратегій розвитку підприємства.

2. Забезпечення кращої узгодженості в роботі.

3. Можливість визначення ефективності одержуваних результатів.

4. Здатність ефективного розподілу ресурсів для досягнення поставлених довгострокових цілей і вирішення поточних завдань його діяльності.

Це означає, що процес планування діяльності повинен стати найважливішим, найбільш складним і відповідальним функціональним обов'язком керівників підприємств [6, с. 21].

Розмаїття видів маркетингового планування та їх характеристика наведені у таблиці 1.

Для того щоб планування маркетингу на підприємстві стало головним фактором підвищення ефективності його комерційної діяльності, необхідно дотримуватись декількох принципів, які наведено в таблиці 2.

В Україні маркетинг розвивається повільно, тому досвід маркетингової діяльності, а отже, й організація планування маркетингової діяльності вітчизняних підприємств дуже обмежені.

Аналіз показує, що багато компаній ведуть свою діяльність без усяких планів. Причому в невеликих фірмах існує думка, що формального планування потребують тільки великі компанії, і тому немає необхідності додатково витрачати час, якого постійно не вистачає, на складання планів, які все одно потім не знадобляться. А великі підприємства вважають цю діяльність марною тратою часу, тому що швидкі зміни на ринку роблять будь-які спроби складання планів не більш ніж формальною процедурою [6, с. 22]. Здебільшого плани маркетингу готуються окремо для кожного головного продукту. Так, серед фірм, що виробляють споживчі товари, майже половина

звертається до розроблення таких планів, а серед фірм, які спеціалізуються на виробництві товарів технічного призначення, – 34%. Горизонти планування також відрізняються. Біля 2/3 компаній, по яких є дані, розробляють лише річний план, що інколи доповнюється вказівками на наступні роки. Але найбільш точними й найефективнішими є плани на два роки та більше.

Висновки. Таким чином, кожна фірма має бути зацікавлена в ефективному плануванні маркетингу, тому що це є одним із найважливіших факторів підвищення ефективності її комерційної діяльності. Для цього їй потрібно знати й аналізувати ринкові можливості, відбирати підходящі цільові ринки, розробляти ефективний комплекс маркетингу й успішно управляти ним.

Важливо здійснювати таке маркетингове планування, яке допомагає координувати торговельну політику, правильно здійснювати тактику продажів і отримувати прибуток. Також необхідно удосконалювати служби маркетингу, розширювати і стимулювати їхню діяльність. План маркетингової діяльності підприємства повинен бути повним, диференційованим і детальним. Він має чітко збігатися зі всіма іншим заходами і діями підприємства. Це дає можливість постійно контролювати ситуацію і коригувати поточні цілі.

Маркетингове планування відіграє дуже важливу роль у формуванні успіху діяльності фірми, тому маркетингові прийоми повинні активно використовуватися. Ігнорування цього важливого структурного елемента в сучасних умовах може привести до банкрутства або поглинання компанії.

Таблиця 1

Види маркетингового планування

Вид маркетингового планування	Характеристика
1. Залежно від тривалості терміну дії	
Короткострокові (до одного року)	Вони мають встановлені цілі та заходи з їх досягнення.
Середньострокові (від одного року до п'яти років)	Вони базуються на короткострокових планах і на дослідженнях перспектив розвитку ринку й інвестицій. На такій основі формуються головним чином плани зі збуту, обороту, витрат і результатів діяльності.
Довгострокові плани (більше п'яти років)	Центральне завдання полягає в тому, щоб у сучасній ситуації сформувати маркетингові рішення, які будуть ефективними в довгостроковій перспективі. Основою для довгострокових планів є прогнози та аналіз життєвих циклів наявних на ринку товарів.
2. За об'єктом	
Корпоративні	Загальнофірмові плани.
Дивізійні	Плани окремих підрозділів.
Продуктові	Плани окремих груп або видів продукції.
3. За змістом планування	
Оперативне	Базується на поліпшенні позиції окремих продуктів фірми та підвищенні обсягів продажів у поточному господарському році
Тактичне	Мета прогнозування – функціонування окремих продуктів або ринків строком на 1–5 років.
Стратегічне	Перспективне планування строком на 5–10 років, має на меті пошук нових можливостей і продуктів.
4. За предметом	
Цільові	Визначення загальних стратегічних, тактичних і оперативних цілей та обмежень.
Предметні	Планування персоналу, інформації, реклами, фінансів та ін.
Програмні	Створення умов реалізації засобів.
Процесуальні	Планування конкретних дій, наприклад, збуту продукції.

Таблиця 2

Головні принципи маркетингового планування

Принцип	Зміст принципу
Повнота і комплексність	Для ухвалення рішень повинні бути використані всі факти, події та ситуації в їх взаємозв'язку та відповідно до їх значущості.
Конкретність	Планові величини повинні мати числове вираження з досить високою точністю.
Дозвіл	Пристосування до мінливих умов навколишнього середовища, введення нових ресурсів, використання альтернативних варіантів тощо.
Безперервність	Послідовність і узгодженість дій протягом тривалого часу.
Економічність	Витрати на планування повинні відповідати отриманому прибутку.
Якісність виконання планових функцій	Зменшення перешкод для діяльності підприємства, оптимізація роботи, координація, систематизація тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг Г. Введення в маркетинг = Marketing: AnIntroduction. – 8 вид. / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – М. : «Вільямс», 2007. – С. 832.
2. Багієв Г.Л. Маркетинг: Підручник для вузів. 3 вид. / Г.Л. Багієв, В.М. Тарасевич, Х. Анн. – СПб. : Пітер, 2007. – 736 с .
3. Черняхівська Т.М. Маркетингова діяльність підприємства: теорія і практика / Т.М. Черняхівська. – К. : Вища освіта, 2008. – 533 с.
4. Неретина О.А. Структурований процес стратегічного планування маркетингу / Є.А. Неретіна, Д.В. Кормішкін // Суспільні науки. – 2011. – № 3(19). – С. 122–129.
5. Надобенко Н.М. Процес планування маркетингової діяльності підприємства // Маркетинг в Україні, 2014, № 7. – С. 12–14.
6. Колько С. Роль маркетингових досліджень у формуванні стратегії фірми// Маркетинг в Україні, 2015, № 5. – С. 21–22.

REFERENCES:

1. Armstrong,G. and Kotler,F. (2007), Introduction to Marketing = [Marketing: AnIntroduction], Williams, Moscow, Russia.
2. Bagiev G.L., TarasevichV. M. and Anne H. (2007), Marketing: [Textbook for universities], Peter, St. Petersburg, Russia.
3. Cherniakhskaya T.M. (2008), Marketing activity of the enterprise: theory and practice, Higher Education, Kyiv, Ukraine.
4. Neretina O.A. and Kormishkin D.V. (2011), "Structured Process of Strategic Marketing Planning", Social Sciences, no. 3(19), pp. 122–129.
5. Nadoenko N.M. (2014), "The process of planning of marketing activity of the enterprise", Marketing in Ukraine, no. 7, pp. 12–14.
6. Kolko S. (2015), "The role of marketing research in shaping the firm's strategy", Marketing in Ukraine, no. 5, pp. 21–22.

Liashko I.I.
Candidate of Public Administration,
Senior Lecturer at Department of Marketing,
Donetsk State University of Management (Mariupol)

MARKETING PLANNING AS A FACTOR OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF COMMERCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Marketing planning is a managerial process of creating and maintaining compliance between the goals of the firm and its capabilities in the market activity. Planning a marketing firm – this means developing a clear action plan that will allow you to manage the speed, sequence, and result of the changes in order to get the desired results.

The subject of marketing planning is the study of possibilities of the use in practical work on the compilation of marketing forecasts, draft programs and plans, the development of methodologies and methods for solving various problems of marketing planning, as well as the organization of its development and implementation. The object of marketing planning – activities of economic entities, structural elements of the economy, from the position of their activities.

The process of marketing planning can be conditionally divided into 3 consecutive stages: strategic planning, tactical planning, operational planning. In the company's marketing planning system, the strategic plan is the foundation for other types of planning, since it defines the main reference point for the enterprise development.

Marketing planning can include the following tasks:

1. Formation of goals of the enterprise and determination of ways of their achievement (return of investments, profit, access to a new market, increase of the company's market share, the introduction of a new product into production, etc.
2. Formation of the organizational structure of the company's marketing, determination of authority, responsibility for the implementation of marketing events.
3. Analysis of the market, demand, competition, consumer behaviour, etc.
4. Development and implementation of marketing programs for the creation and development of new means of production.
5. Preparation of procurement plans for material and technical resources.
6. Formation of the production plan.
7. Identification of appropriate incentives (moral and material) for employees in order to achieve their goals.

In order for marketing planning at the enterprise to become the main factor in increasing the efficiency of its business, it is necessary to adhere to several of the following principles:

1. Completeness and complexity
2. Specificity
3. Permission
4. Continuity
5. Cost-effectiveness
6. Qualitative performance of scheduled functions.

It is important to carry out marketing planning, which helps to coordinate trade policy, to correctly carry out sales tactics, and to receive profit.

The analysis shows that marketing plays a very important role in shaping the success of the company's activities, so marketing techniques should be actively used and that ignoring such an important structural element as marketing activity in today's market conditions can lead to bankruptcy or company absorption.

УДК 658.5:330.1

Моргулець О.Б.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну

Нишенко О.В.
аспірант кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну

ОЦІНКА ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДО ВПРОВАДЖЕННЯ АУТСОРСИНГУ ЯК МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемі управління бізнес-процесами підприємства на основі аутсорсингу, а саме оцінюванню готовності підприємств до впровадження аутсорсингу. Розроблено авторський методичний підхід до оцінювання готовності підприємства до впровадження аутсорсингу та продемонстровано його апробацію на прикладі вітчизняних фармацевтичних підприємств. Підхід є комплексним, заснованим на експертних оцінках низки критеріїв та ступені прояву кожного з них у діяльності підприємства, передбачає також шкалу оцінювання та характеристику ступеня готовності.

Ключові слова: управління бізнес-процесами підприємства, аутсорсинг, модель управління, оцінка готовності до аутсорсингу, фармацевтична промисловість.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме управления бизнес-процессами предприятия на основе аутсорсинга, а именно оценке готовности предприятий к внедрению аутсорсинга. Разработан авторский методический подход к оценке готовности предприятия к внедрению аутсорсинга и продемонстрирована его апробация на примере отечественных фармацевтических предприятий. Подход является комплексным, основанным на экспертных оценках ряда критериев и степени проявления каждого из них в деятельности предприятия, предусматривает также шкалу оценивания и характеристику степени готовности.

Ключевые слова: управление бизнес-процессами предприятия, аутсорсинг, модель управления, оценка готовности к аутсорсингу, фармацевтическая промышленность.

ANNOTATION

The article is devoted to the problem of business processes management at the enterprise on the basis of outsourcing, specifically assessment of readiness of enterprises for implementation of outsourcing. An author's methodical approach to assessing the enterprise's readiness for introducing outsourcing was developed, and its approbation was demonstrated by the example of domestic pharmaceutical enterprises. The approach is comprehensive, based on the expert assessments of a number of criteria and the degree of manifestation of each of them in the activity of the enterprise, and also provides for a scale of assessment and characterization of the degree of readiness.

Key words: management of business processes of the enterprise, outsourcing, management model, assessment of readiness for outsourcing, pharmaceutical industry.

Постановка проблеми. Практика використання аутсорсингу є дуже поширеною в діяльності зарубіжних підприємств, де вона підтвердила свою ефективність та набула неабиякої популярності. Аутсорсинг здатен допомогти вітчизняним підприємствам посилити конкурентні переваги як на національному, так і на міжнародному ринку. Сьогодні залишається відкритим питання готовності українських підприємств до впровадження аутсорсингу, що зумовлює актуальність запропонованої до розгляду проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика використання аутсорсингу як моделі управління, що дає можливість підвищити ефективність діяльності підприємства, розкривається певною мірою у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як Дж.Б. Хейвуд [1], Б. Анікін та І. Руда [2], О. Зозульов та О. Микало [3], М. Тонюк [4], О.Б. Моргулець [5] та багато інших.

Питання оцінки готовності підприємства до впровадження різних практик управління підприємством відображені в працях таких, науковців, як В. Шкардун та Т. Ахтямов [6], Н. Педченко та Т. Яковенко [7], О. Гребешкова та Г. Махова [8], І. Лютий та О. Солодка [9] та ін. Основна увага у працях вищезазначених авторів приділяється питанню оцінки готовності підприємства до впровадження маркетингової стратегії. Проте питання оцінювання готовності вітчизняних підприємств до впровадження аутсорсингу як моделі управління є відкритим як у працях, що стосуються аутсорсингу, так і у працях загального характеру, де розробляється проблематика методичного підходу до оцінки готовності підприємства до впровадження того чи іншого методу управління останнім.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення методики оцінювання готовності підприємства до впровадження аутсорсингу як моделі управління на прикладі фармацевтичних підприємств.

Виклад основного матеріалу. З метою визначення готовності вітчизняних фармацевтичних підприємств до впровадження аутсорсингу проведемо їх оцінювання за спеціальною комплексною методикою, яка заснована на експертних оцінках та ступені прояву кожного критерію у діяльності підприємства.

Розроблені авторами критерії оцінювання готовності фармацевтичного підприємства до впровадження аутсорсингу було визначено методом логічних узагальнень та експертних оцінок, таким чином запропоновано дванадцять критеріїв (табл. 1).

Виявлення ступеня прояву критеріїв, що характеризують підготовленість підприємства до використання аутсорсингу, було здійснено експертним шляхом. Експертами виступили фахівці з питань аутсорсингу та працівники об'єктів дослідження, що забезпечило конфіденційність заходу та його низьку вартість.

Таблиця 1

Критерії оцінювання готовності фармацевтичного підприємства до впровадження аутсорсингу

	Критерії оцінювання
1	Наявність попереднього позитивного досвіду використання аутсорсингу
2	Прозорість діяльності підприємства
3	Наявність дієвої системи моніторингу зовнішнього середовища
4	Виокремлено й описано зміст основних бізнес-процесів
5	Виокремлено й описано зміст допоміжних бізнес-процесів
6	Наявність підрозділів із питань стратегічного планування та управління
7	Наявність штатних висококваліфікованих фахівців з управління змінами
8	Наявність дієвої системи контролінгу
9	Високий рівень мотивації персоналу
10	Наявність якісної та дієвої юридичної підтримки
11	Інноваційна спрямованість розвитку підприємства
12	Високий рівень корпоративної соціальної відповідальності

Джерело: розроблено авторами

Для оцінки готовності підприємства до впровадження аутсорсингу експертам було запропоновано оцінити ступінь прояву кожного критерію у діяльності підприємства за такою шкалою [на основі 7, с. 167]:

«5» – якщо цей критерій на підприємстві цілком виявляється;

«4» – якщо цей критерій виявляється не цілком;

«3» – якщо цей критерій виявляється слабко;

«2» – якщо цей критерій не виявляється.

Загальною оцінкою ступеня готовності фармацевтичного підприємства до впровадження аутсорсингу є середньозважений бал:

$$\overline{S} = \frac{1}{m \cdot n} \sum_{i=1}^{m} k_i \sum_{j=1}^{n} S_{ij}, \qquad (1)$$

де S_{ij} – бальна оцінка j-го експерта ступеню прояву i-го критерію;

n – кількість експертів;

m – кількість розглянутих критеріїв;

k_i – коефіцієнт важливості i-го критерію, обумовлені за правилом:

$$k_i = \begin{cases} 1 \text{ – якщо } i\text{-тий критерій «менш важливий»}, \\ 2 \text{ – якщо } i\text{-тий критерій «важливий»}, \\ 3 \text{ – якщо } i\text{-тий критерій «дуже важливий»} \end{cases}$$

Для визначення готовності фармацевтичного підприємства до впровадження аутсорсингу на основі визначеного середньозваженого балу використовується шкала (рис. 1).

Ступінь готовності фармацевтичного підприємства до впровадження аутсорсингу:

– **дуже високий**, якщо отриманий середньозважений бал потрапляє на інтервал ($b_{нп}$ + + 0,25(b_{max} – $b_{нп}$); b_{max}), де $b_{нп}$ – середньозважений бал, який відповідає випадку повної відповідності всіх 12 критеріїв оптимальному стану – «5», $b_{нп}$ – середньозважений бал, який відповідає випадку неповної відповідності всіх 12 критеріїв оптимальному стану – «4»;

– **високий**, якщо отриманий середньозважений бал потрапляє на інтервал ($b_{ср}$; $b_{нп}$ + + 0,25($b_{нп}$ – $b_{нп}$), де $b_{ср} = \frac{b_{\min} + b_{\max}}{2}$;

– **помірний**, якщо отриманий середньозважений бал потрапляє на інтервал (b_{min} + 0,75($b_{сл}$ – – b_{min}); $b_{ср}$), де b_{min} – середньозважений бал, який відповідає випадку повної невідповідності всіх 12 критеріїв оптимальному стану – «2», $b_{сл}$ – середньозважений бал, який відповідає випадку слабкої відповідності всіх 12 критеріїв оптимальному стану – «3»;

– **низький**, якщо отриманий середньозважений бал потрапляє на інтервал (b_{min}; b_{min} + 0,75($b_{сл}$ – – b_{min})).

Результати оцінки ступеня готовності фармацевтичного підприємства до впровадження аутсорсингу групою експертів для ПАТ «Фармак» представлено в табл. 2.

Для ПАТ «Фармак»: коефіцієнт конкордації – 0,873; кількість розглянутих критеріїв (m) – 12 (згідно з табл. 1); кількість експертів (n) – 11.

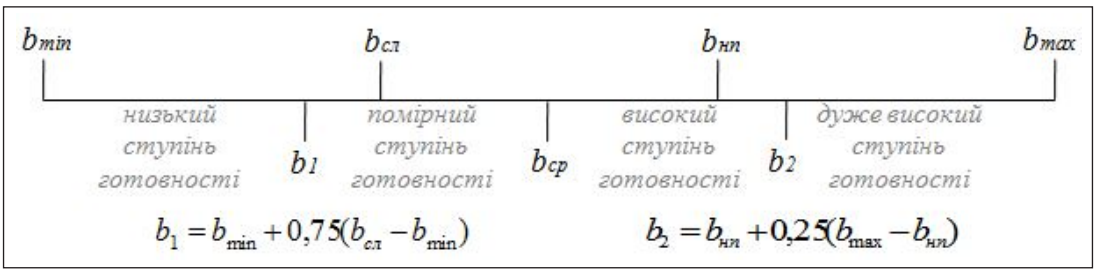

Рис. 1. Шкала для визначення ступеня готовності підприємства до впровадження аутсорсингу

Джерело: [на основі 9, с. 220]

Таблиця 2

Готовність ПАТ «Фармак» до впровадження аутсорсингу

Критерії	Оцінка ступеня прояву критерію											
	експерти											Коефіцієнт важливості *i*-го критерію
1	12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3
2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3
3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3
5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	3
6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2
7	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	2
8	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	2
9	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	1
10	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	1
11	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3
12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1
$\Sigma_{i=1}^{12}$	60	60	58	60	58	60	60	57	58	58	60	26

Джерело: складено авторами

$$\sum_{i=1}^{12} k_i = 26;$$

$$\sum_{j=1}^{11} S_{ij} = 60+60+58+60+58+60+60+57+58+58+60 = 649.$$

Середньозважений бал готовності ПАТ «Фармак» до впровадження аутсорсингу становить:

$$\overline{S} = \frac{1}{12 \cdot 11} * 26 * 649 = 127{,}83.$$

Для загальної шкали кількість експертів n=1, $\sum_{i=1}^{m} k_i = 26$.

Для b_{max} загальна бальна оцінка прояву критеріїв становитиме:

$$\sum_{j=1}^{n} S_{ij} = 12 * 5 = 60.$$

Для $b_{нп}$ загальна бальна оцінка прояву критеріїв становитиме:

$$\sum_{j=1}^{n} S_{ij} = 12 * 4 = 48.$$

Для $b_{сл}$ загальна бальна оцінка прояву критеріїв становитиме:

$$\sum_{j=1}^{n} S_{ij} = 12 * 3 = 36.$$

Для b_{min} загальна бальна оцінка прояву критеріїв становитиме:

$$\sum_{j=1}^{n} S_{ij} = 12 * 2 = 24.$$

Тоді

$$b_{\min} = \frac{1}{12 \cdot 1} * 26 * 24 = 52;$$

$$b_{сл} = \frac{1}{12 \cdot 1} * 26 * 36 = 78;$$

$$b_{нп} = \frac{1}{12 \cdot 1} * 26 * 48 = 104;$$

$$b_{max} = \frac{1}{12 \cdot 1} * 26 * 60 = 130;$$

$$b_1 = 52 + 0{,}75(78 - 52) = 71{,}50;$$

$$b_{ср} = \frac{52 + 130}{2} = 91{,}00;$$

$$b_2 = 104 + 0{,}25(130 - 104) = 110{,}50.$$

Для оцінки ступеня готовності підприємства згідно з проведеними розрахунками пропонується шкала оцінювання (табл. 3).

Запропоновану методику також було апробовано на ПрАТ «ФФ «Дарниця», ПАТ «Київмедпрепарат», ПАТ «Київський вітамінний завод» та ПрАТ «Біофарма». Результати оцінювання ступеня готовності до впровадження аутсорсингу на зазначених підприємствах представлено на рис. 2.

Відповідно до вищевикладеного матеріалу можна зазначити «високий», «дуже високий» ступінь готовності вітчизняних фармацевтичних підприємств до впровадження аутсорсингу та рекомендувати останнім розроблення і реалізацію аутсорсинг-проектів у найближчій перспективі.

Висновок. Запропонована авторами методика оцінювання готовності підприємства до впровадження аутсорсингу як моделі управління дає можливість керівництву за низкою критеріїв та шкалою оцінювання ступеня готовності прийняти рішення щодо достатності потенціалу підприємства для впровадження аутсорсингу і подолання ризиків, які з цим пов'язані.

Перспектива подальших досліджень полягає в розробленні методичного підходу до обґрунтування економічної доцільності використання аутсорсингу фармацевтичним підприємством.

Таблиця 3

Шкала оцінювання ступеня готовності підприємства до впровадження аутсорсингу

Ступінь	Кількісне значення	Характеристика	Рекомендації
Дуже високий	110,50–130,00	Підприємство володіє значним потенціалом для ефективного впровадження аутсорсингу як моделі управління та подолання усіх ризиків, пов'язаних із цим.	Впровадження рекомендоване
Високий	91,00–110,49	Підприємство володіє достатнім потенціалом для ефективного впровадження аутсорсингу як моделі управління та подолання основних ризиків, пов'язаних із цим.	Впровадження рекомендоване
Помірний	71,50–90,99	Підприємство володіє незначним потенціалом для ефективного впровадження аутсорсингу як моделі управління та неспроможне повною мірою подолати ризики, пов'язані з цим.	Впровадження рекомендоване як експеримент для одного з бізнес-процесів
Низький	52,00–71,49	У підприємства відсутній потенціал для ефективного впровадження аутсорсингу як моделі управління та подолання мінімальних ризиків, пов'язаних із цим.	Впровадження не рекомендоване

Джерело: складено й розраховано авторами

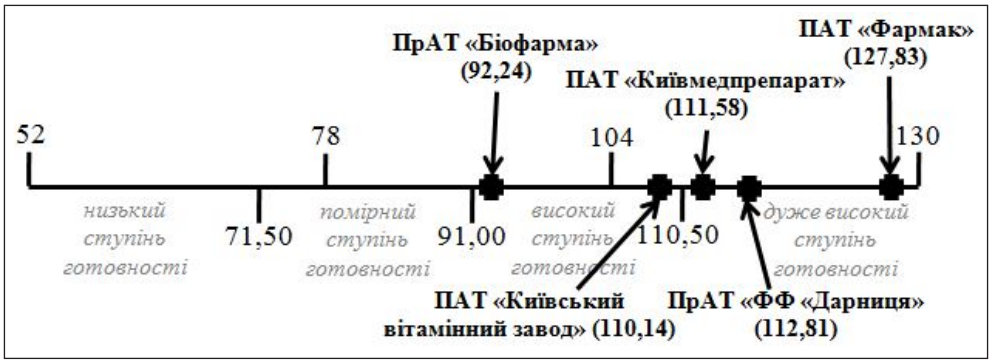

Рис. 2. Шкала оцінки готовності вітчизняних фармацевтичних підприємств до впровадження аутсорсингу
Джерело: розраховано авторами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг : в поисках конкурентных преимуществ [Текст] Пер. с англ. / Дж.Б. Хейвуд. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2004. – 176 с.
2. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие – 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-16-003161-3.
3. Зозульов О.В. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О.В. Зозульов, О.І. Микало // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 16–24.
4. Тонюк М.О. Аутсорсинг як інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства / М.О. Тонюк // Економіка та суспільство. – 2017. – № 10. – С. 372–376 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal-10/17-stati-10/1085-tonyuk-m-o.
5. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг / О.Б. Моргулець. – К. : ЦУЛ, 2012. – 336 с.
6. Шкардун В. Оценка готовности предприятия к реализации маркетинговой стратегии / В. Шкардун, Т. Ахтямов // Маркетинг. – 2001. – № 3(58). – С. 79–86.
7. Педченко Н.С. Науково-методичний підхід до розроблення та впровадження маркетингової стратегії в діяльність підприємств рекламної галузі / Н.С. Педченко, Т.І. Яковенко // Бізнес інформ. – 2016. – № 7. – С. 163–169 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=binf_2016_7_25.
8. Гребешкова О.М. Стратегічні партнерства підприємств [Електронний ресурс] : навч. посіб. / О.М. Гребешкова, Г.В. Махова. – К. : КНЕУ, 2012. – 403, [5] с. ISBN 978-966-483-673-6.–Режимдоступу:http://olenahrebeshkova.com/wp-content/uploads/2017/03/bookStrPart2012-1.pdf.
9. Лютий І.О. Банківський маркетинг: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / І.О. Лютий, О.О. Солодка. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 776 с. – ISBN 978-966-364-881-1.

REFERENCES:

1. Heywood J. B. (2004), Autsorsing : v poiskah konkurentnyh preimushhestv [The Outsourcing Dilemma. The Search for Competitiveness], Williams Publishing House, Moscow, Russia.
2. Anikin B.A. and Rudaja I.L. (2009), Autsorsing i autstaffing: vysokie tehnologii menedzhmenta [Outsourcing and outstaffing: high management technologies], 2-e izd., Infra-M Publishing House, Moscow, Russia.
3. Zozulyov O.V. and Mykalo O.I. (2009), «Outsourcing as the tool of increase of competitiveness of the domestic enterprises in conditions of globalization», Economy of Ukraine, no. 8, pp. 16–24.
4. Tonyuk M.O. (2017), «Outsourcing as an effective tool of enterprise functioning», Economy and Society, [Online], no. 10, available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal-10/17-stati-10/1085-tonyuk-m-o (Accessed 30 November 2017).
5. Morgulets O.B. (2012), Menedzhment u sferi posluh [Management in the service sector], ZUL, Kyiv, Ukraine.

6. Shkardun, V. and Akhtiamov, T. (2001), «Assessment of the enterprise's readiness to implement the marketing strategy», Marketing, no. 3(58), pp. 79-86.
7. Pedchenko N.S. and Iakovenko T.I. «The scientific-methodical approach to the development and implementation of marketing strategy into activities of enterprises in the advertising sector», Business Inform, [Online], no. 7, available at: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=binf_2016_7_25 (Accessed 30 November 2017).
8. Hrebeshkova O.M. and Makhova H.V. (2012), Stratehichni partnerstva pidpryiemstv [Strategic partnerships of enterprises], available at: http://olenahrebeshkova.com/wp-content/uploads/2017/03/bookStrPart2012-1.pdf (Accessed 30 November 2017).
9. Liutyi I.O. and Solodka O.O. (2009), Bankivskyi marketynh [Banking marketing], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.

Morhulets O.B.
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of Entrepreneurship and Business,
Kyiv National University of Technologies and Design

Nyshenko O.V.
Postgraduate Student at Department of Entrepreneurship and Business,
Kyiv National University of Technologies and Design

EVALUATION OF THE ENTERPRISE READINESS FOR THE IMPLEMENTATION OF OUTSOURCING AS A MANAGEMENT MODEL

The article is devoted to the problem of business processes management at the enterprise on the basis of outsourcing, specifically the assessment of enterprises' readiness to the implementation of outsourcing. The author's methodical approach to assessing enterprise's readiness for the implementation of outsourcing is developed, and its approbation is demonstrated by the example of domestic pharmaceutical enterprises.

The relevance of the study is that issues of evaluation of the readiness of domestic enterprises for the implementation of outsourcing as a management model are open, both in works dealing with outsourcing and in general works, where it is being developed the problematic of the methodical approach to the evaluation of the readiness of enterprise for the implementation of one or another method of management of the latter.

The goal of the study is to develop a methodical approach to the evaluation of the readiness of enterprise for the outsourcing implementation as a management model by the example of pharmaceutical enterprises.

The scientific novelty of the research is presented by the proposed methodical approach, which gives an opportunity to evaluate the degree of the enterprise readiness for the outsourcing implementation and is based on a number of criteria, including: the existence of previous positive experience of outsourcing use; transparency of the enterprise; presence of an effective system for monitoring the external environment; the content of the main business processes is highlighted and described; the contents of auxiliary business processes are identified and described; the presence of strategic planning and management units; presence of full-time high-skilled specialists in change management; the presence of an effective controlling system; a high level of staff motivation; availability of high-quality and efficient legal support; innovative direction of the enterprise development; a high level of corporate social responsibility, as well as the results of the calculations.

The practical value of the study is that the proposed methodological approach is brought up to the level of practical recommendations and can be used in the practical activities of domestic enterprises in making decisions on the use of outsourcing as a management model.

The prospects for the further study are to develop a methodological approach to the substantiation of the economic efficiency of the use of outsourcing services by an enterprise.

УДК 338.45:336.67

Охрій Т.О.
магістр
Університету митної справи та фінансів

Дудчик О.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування
Університету митної справи та фінансів

ВПЛИВ КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОЇ ГАЛУЗІ

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено визначенню впливу кризової ситуації 2014–2015 рр. в економіці України на формування доходів і витрат підприємств промислової галузі. Розкрита сутність понять «доходи», «витрати» та їх класифікація. З'ясовано, як впливають кризові явища на економіку (зокрема, на зміни доходів та витрат підприємств промислової галузі). Досліджено динаміку обсягу чистих доходів і витрат промислових підприємств України за 2012–2016 рр. та окремо за їх видами. Проаналізована динаміка кількості промислових підприємств України. Визначено, як криза може вплинути на підприємства.

Ключові слова: економічна криза, доходи, витрати, фінансовий результат діяльності, промислові підприємства.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению влияния кризисной ситуации 2014–2015 гг. в экономике Украины на формирование доходов и расходов предприятий промышленной отрасли. Раскрыта суть понятий «доходы», «расходы» и их классификация. Выявлено, как влияют кризисные явления на экономику (в частности, на изменения доходов и расходов предприятий промышленной отрасли). Исследована динамика объема чистых доходов и расходов промышленных предприятий Украины за 2012–2016 гг. и отдельно по их видам. Проанализирована динамика количества промышленных предприятий Украины. Определено, какие последствия может принести кризис для предприятий.

Ключевые слова: экономический кризис, доходы, расходы, финансовый результат деятельности, промышленные предприятия.

ANNOTATION

The article is devoted to determining the impact of the crisis situation 2014–2015 in the economy of Ukraine on the formation of incomes and expenses of industrial enterprises. The essence of the concepts "incomes", "expenses", and their classification are disclosed. It is revealed how crisis phenomena affect the economy, in particular, changes in incomes and expenses of industrial enterprises. The dynamics of the volume of net incomes and expenses of industrial enterprises of Ukraine for 2012–2016 is studied and separately according to their types. The dynamics of the number of industrial enterprises in Ukraine is analyzed. Determined how a crisis can affect enterprises.

Key words: economic crisis, income, expenses, financial result of activity, industrial enterprises.

Постановка проблеми. У сучасних умовах кожна країна прагне економічної стабільності, припинення спаду виробництва та зростання ефективності господарської діяльності. Проте ринкова економіка має циклічний характер, що періодично приводить до криз та спаду виробництва, зменшення доходів, зростання витрат підприємств, що може стати причиною їх банкрутства. Неготовність підприємства до можливих негативних чинників та неефективне управління завжди впливає на формування доходів і витрат, що, у свою чергу, впливає на фінансовий результат діяльності підприємства. Таким чином, готовність вітчизняних промислових підприємств до можливих кризових явищ та уміння управляти власною господарською діяльністю в такій ситуації є запорукою економічної безпеки галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики впливу кризових явищ на підприємства й економіку загалом займалося багато вчених, таких як Л.І. Абалкін, О.Б. Андрушко, А.А. Бєляєв, Н.С. Давидова, О.П. Жарковська, В.В. Касьянов, О. Козик, Е.М. Коротков, В.В. Шпачук, О.В. Григор'єва, О.В. Богоявленський та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження вчених стосуються поняття кризи, її видів, причин і передумов її виникнення, проте недостатньо вивченим залишається питання впливу кризи на діяльність підприємства та особливостей формування доходів і витрат підприємства. Проблема впливу економічної кризи на результати діяльності підприємства є актуальною.

Мета статті полягає в дослідженні реального впливу кризової ситуації в економіці України на формування всіх видів доходів і витрат підприємств промислової галузі та їх впливу на фінансовий результат діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Л.І. Абалкін, вважає, що криза – це глибокий розлад, різкий злам, період загострення протиріч у процесі розвитку будь-якої сфери людської діяльності [1]. Таке визначення дає змогу відзначити негативні сторони кризи – порушення стабільності, зміну функціонування системи, що можуть негативно вплинути на діяльність підприємства. В.В. Козик та О.Б. Андрушко, розвиваючи таку позицію, вважають, що криза на підприємстві – це загострення суперечностей у соціально-економічній системі організації, що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі та вимагає від неї якісно нових змін [2]. Проте, окрім ролі дезорганізатора функціонування системи, криза відіграє роль і каталізатора її розвитку. Позитивну роль кризи для розвитку підприємства відзначають А.А. Бєляєв, Е.М. Коротков, вважаючи, що криза – це найважливіший елемент механізму саморе-

гулювання соціально-економічних систем [3]. На думку Н.С. Давидової, криза являє собою можливість змінити структуру виробництва, темпи й рівень соціально-економічного розвитку, вийти на більш високий рівень економічної безпеки [4].

Ринкова економіка періодично зазнає економічних криз. Для економічного розвитку характерні періодичне виникнення, загострення та розв'язання соціально-економічних суперечностей. Кризові явища, які постійно перебувають у тісному зв'язку з економікою країни, істотно впливають на поведінку підприємств, використання новітніх технологій для виробництва, найманої праці, закупівлю необхідної техніки, подорожчання сировини, зростання податків, підвищення комунальних тарифів і, як результат, зміни у формуванні доходів і витрат підприємств [5, с. 76].

Доходи – це збільшення економічних вигод унаслідок надходження активів і/або збільшення їх вартості та зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (за винятком внесків учасників) внаслідок здійснення певного виду діяльності й отриманих конкурентних переваг у результаті прийняття ефективних управлінських рішень [6, с. 204]. А під витратами слід розуміти зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів чи збільшення зобов'язань, що зумовлює скорочення власного капіталу.

Для кращого розуміння складників доходів звернемося до П(С)БО 15 «Дохід», в якому зазначено, що доходи бувають таких видів, як чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, дохід від участі в капіталу, інші фінансові доходи, інші доходи. Витрати мають більш складну структуру, тому в цій статті для аналізу обмежимось операційними витратами та іншими витратами.

Скориставшись відкритими даними Державної служби статистики України, відобразимо, як формувалися доходи і витрати підприємств промислової галузі за період 2012–2016 рр. (табл. 1).

Беручи до уваги кінцевий результат діяльності підприємств промислової галузі України, тобто чистий прибуток (збиток), можна стверджувати, що промисловість України загалом була прибутковою лише в 2012 році, у подальші роки – збитковою. Особливо треба відзначити кризові роки 2014-й та 2015-й, коли чисті збитки становили найбільші суми: 174 488 млн. грн. у 2014 році та 188 268 млн. грн. у 2015 році.

Динаміка обсягу чистих доходів і витрат промислових підприємств України за 2012–2016 рр. представлена на рис. 1. Із цього графіка можна чітко відстежити, що саме 2014 та 2015 роки є для української промисловості кризовими, адже в період 2012–2013 рр. спостерігався рівень витрат на рівні доходів, а вже в наступні два роки витрати суттєво перевищували доходи, що спричиня-

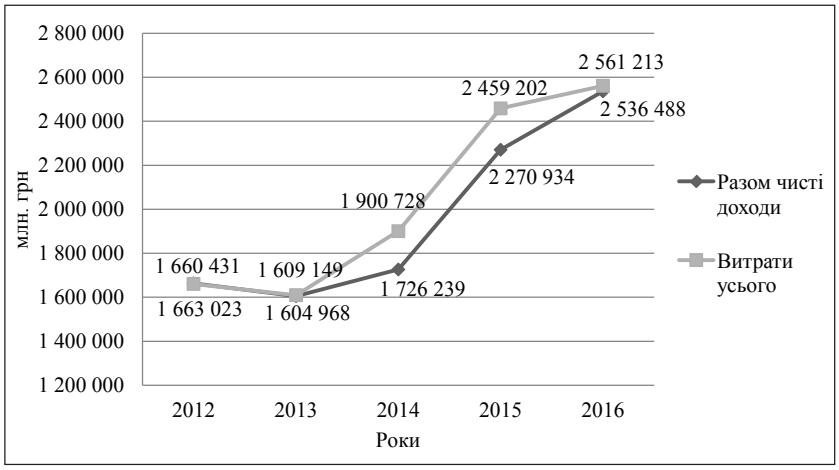

Рис. 1. Динаміка обсягу чистих доходів і витрат промислових підприємств України за 2012–2016 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі даних [8]

Таблиця 1

Динаміка формування чистого прибутку (збитку) промислових підприємств України за 2012–2016 рр., млн. грн.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Чистий дохід від реалізації продукції	1 457 864	1 421 236	1 474 251	1 854 657	2 249 906
Інші операційні доходи	163 206	153 346	200 908	280 320	180 307
Інші доходи	41 954	30 385	51 078	135 958	106 275
Разом чисті доходи	1 663 023	1 604 968	1 726 239	2 270 934	2 536 488
Операційні витрати	1 568 392	1 528 126	1 637 850	2 116 227	2 332 869
Інші витрати	73 278	63 142	249 812	336 068	211 187
Витрати усього	1 660 431	1 609 149	1 900 728	2 459 202	2 561 213
з них собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	–	–	1 229 363	1 544 980	1 881 663
Чистий прибуток (збиток)	2 592	–4 181	–174 488	–188 268	–24 725

Джерело: сформовано авторами на основі даних [8]

ло збитки підприємств і економіки загалом. Проте в 2016 році знову наявна тенденції до урівноваження доходів та витрат, пристосування підприємств і виходу з кризи. Якщо динаміка за 2016 рік збережеться і на наступний, то можна очікувати, що в 2017 році доходи промислових підприємств перевищать витрати.

Розглянемо більш детально формування доходів і витрат промислових підприємств України в розрізі їх видів (рис. 2, 3).

Дані рис. 2 свідчать, що в 2014 році зростання всіх видів доходів було мінімальним, у 2015 році спостерігається більш стрімке зростання загалом за рахунок чистого доходу від реалізації продукції. У 2016 році динаміка росту чистого доходу збереглася, проте відбулося незначне скорочення інших операційних доходів та інших доходів.

У 2014–2015 рр. витрати промислових підприємств України перевищували чисті доходи, рис. 3 дає можливість визначити, що саме спричинило таке значне зростання. У 2014 році динаміка росту операційних витрат лише трохи перевищила динаміку чистого доходу, а спричинило значне перевищення витрат в 2014 році стрімке зростання інших витрат. У 2015 році спостерігається схожий результат, динаміка зростання операційних витрат перевищує зростання чистих доходів, інші витрати також продовжують зростати, що в підсумку привело до перевищення витрат над доходами.

У 2016 році спостерігаємо зменшення тенденції до росту операційних витрат та скорочення інших витрат, за збереження такої позитивної динаміки можна розраховувати на вихід промислових підприємств України з кризи в 2017 році.

Також вплив кризової ситуації в економіці на формування доходів і витрат можна простежити за кількістю підприємств у цей період, адже підприємства, не отримуючи достатніх доходів, за зростання витрат змушені закриватися. Так, на рис. 4 зображена динаміка зміни кількості підприємств, зайнятих у сфері промисловості, впродовж 2012–2016 рр.

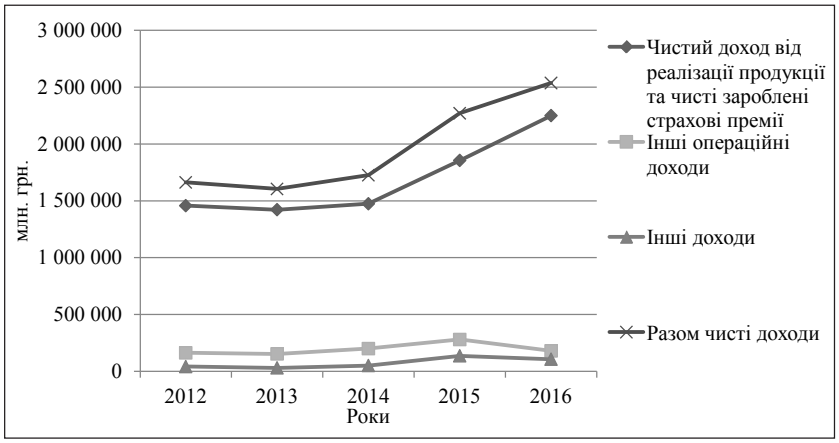

Рис. 2. Динаміка обсягу чистих доходів промислових підприємств України за їх видами в період 2012–2016 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі даних [8]

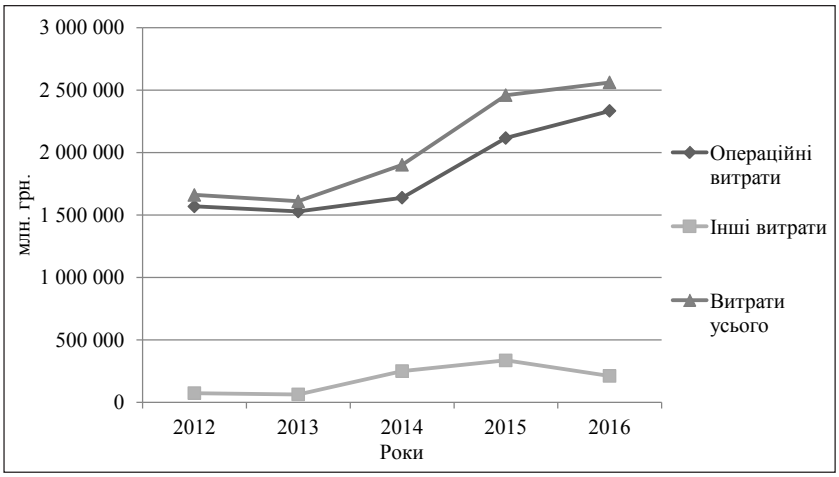

Рис. 3. Динаміка обсягу витрат промислових підприємств України за їх видами в період 2012–2016 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі даних [8]

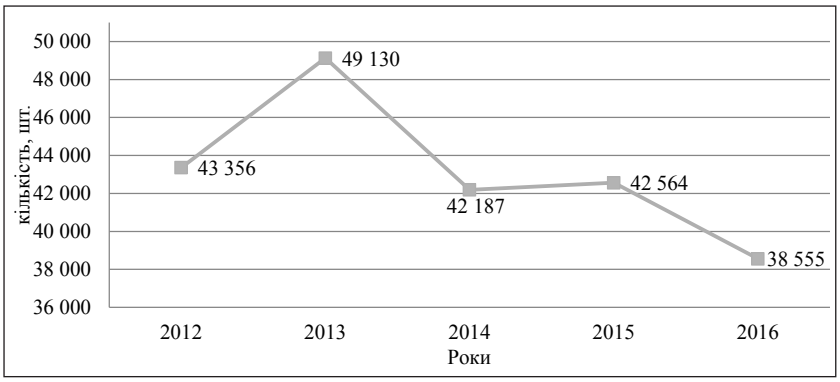

Рис. 4. Динаміка кількості промислових підприємств України за 2012–2016 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі даних [9]

Дані рис. 4 дають можливість дійти висновків, що в передкризовий період кількість підприємств у 2013 році збільшилася порівняно з 2012 роком з 43 356 до 49 130, або на 5774 одиниці (на 13,3%). Проте вже в 2014 році їх кількість зменшилася до 42 187 (на 6943 одиниці, або на 14,1%), сягнувши меншого рів-

ня, ніж у 2012 році. У 2015 році кількість підприємств збільшилася на 377, або на 0,9%. Проте кризові умови не залишаються лише в конкретному періоді, а й мають свої наслідки у майбутньому, так можна пояснити те, що в 2016 році кількість підприємств знову скоротилася до 38 555 (на 4009 одиниць, або на 9,4%), тобто підприємства, які отримали удар по їхній діяльності в попередні два роки, закрилися в 2016 році.

Аналіз практичного досвіду вітчизняних підприємств показує, що одним з основних інструментів, що застосовується в компаніях у кризових умовах, є нормування всіх статей затрат і жорсткий контроль за виконанням встановлених нормативів. Для зниження витрат підприємства в умовах кризи має здійснюватися мотивування персоналу на зниження затрат і скорочення витрат, не пов'язаних з основною діяльністю підприємства [10, с. 4].

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що кризові явища є переломним моментом у діяльності суб'єктів господарювання на кожному життєвому циклі підприємства. Наслідком може бути знищення діяльності або вдале подолання кризи. Під час вирішення проблем, які пов'язані з кризовими явищами, важлива якість управління. Висока компетентність керівників дасть змогу не тільки побороти кризу, але й досягти високих результатів.

Кризовий період 2014–2015 рр. не став причиною більш глибокого занепаду економіки, але привів до ліквідації малорентабельних і нестійких підприємств, котрі не змогли пристосуватися до важких умов. Керівники ж інших підприємств змушені були використовувати всі можливі управлінські дії на мінімізацію витрат, максимізацію доходів, пошук нових ринків збуту через проблеми з постачанням продукції до Росії. Тому можна очікувати в найближчі роки на покращення фінансових результатів промислових підприємств, оновлення виробничого процесу, перехід на повну окупність, розширення асортименту і ринків збуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономическая энциклопедия. Науч.-ред. совет изд-ва «Экономка», Ин-т экономики РАН; гл. ред. Л.И. Абалкин. – М. : ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.
2. Козик В.В. Базові положення теорії кризового стану підприємства / В.В. Козик, О.Б. Андрушко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 611. – С. 13–19.
3. Беляев А.А. Антикризисное управление: учебник, 2-е издание / А.А. Беляев, Э.М. Коротков. – М. : ЮНИТИ, 2011. – 311 с.
4. Давыдова Н.С. Инструменты антикризисного управления в промышленности региона / Н.С. Давыдова // Вестник удмуртского университета. Экономика и право. – 2009. – Вып. 1. – С. 36–43.
5. Григор'єва О.В. Кризові явища в економіці та їх прояви на підприємстві / О.В. Григор'єва, А.Ю. Міщенко // Науковий вісник Ужгородського національного університету Сер. «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – Ужгород: Вид-во Ужгородського державного університету. – 2017. – № 13. Ч. 1. – С. 76–78.
6. Гуріна Н.В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення / Н.В. Гуріна // Науковий вісник Херсонського державного університету Сер. «Економічні науки». – Херсон: Вид-во Херсонського державного університету. – 2015. – №12. Ч. 1. – С. 203–205.
7. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» // Наказ Міністерства фінансів України № 290 від 29.11.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.
8. Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
9. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
10. Ляшенко Н.В. Причини виникнення, функції та вплив кризових явищ на управління підприємством / Н.В. Ляшенко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Дніпропетровськ: Вид-во Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2012. – № 2. – С. 1–5.

REFERENCES:

1. Abalkyn L.Y. (1999), Ekonomycheskaia entsyklopedyia [Economic Encyclopedia], Nauch.-red. sovet yzd-va «Ekonomka», Moscow, Russian Federation.
2. Kozyk V.V., Andrushko O.B. (2008), "Basic provisions of the theory of the crisis state of the enterprise", Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika», vol. 611, pp. 13–19.
3. Beliaev A.A. (2011) Antykryzysnoe upravlenye [Crisis management], YuNYTY, 2-e yzdanye, Moscow, Russian Federation.
4. Davydova N.S. (2009) "Tools of anti-crisis management in the industry of the region", Vestnyk udmurtskoho unyversyteta. Ekonomyka y pravo, no. 1, pp. 36–43.
5. Hryhor'ieva O.V. (2017), "Crisis phenomena in the economy and their manifestations at the enterprise", Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu Ser. «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo», vol. 13, no. 1, pp. 76–78.
6. Hurina N.V. (2015), "Economic essence of incomes and their classification: problems and solutions", Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu Ser. «Ekonomichni nauky», vol. 12, no. 1, pp. 203–205.
7. Ministry of Finance of Ukraine (1999), On Approval of the Regulation (Standard) of Accounting 15 "Revenue", available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99 (Accessed 7 February 2013).
8. State Statistics Service of Ukraine (2016), Formation of net profit (loss) of enterprises by types of economic activity, available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Accessed 19 October 2017).
9. State Statistics Service of Ukraine (2016), Number of enterprises by size by type of economic activity, available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Accessed 19 October 2017).
10. Liashenko N.V. (2012), "Causes, functions and impact of crisis phenomena on enterprise management" Efektyvna ekonomika, [Online], no. 2, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=958 (Accessed 2012).

Okhrii T.O.
Master,
University of Customs and Finance

Dudchyk O.Yu.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance of Economic and Insurance Entities
University of Customs and Finance

INFLUENCE OF THE CRISIS SITUATION IN THE ECONOMY OF UKRAINE ON THE FORMATION OF INCOMES AND EXPENSES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article deals with the opinions of various scholars regarding the understanding of the concept of "economic crisis," and what role it plays for economic entities. Having considered the different views of the authors, one can conclude that the crisis, despite all its negative consequences, gives enterprises an opportunity to change the structure of production, the pace and level of socio-economic development, to master new markets, to reach a higher level of economic security.

For a better understanding of the research topic, the meaning of the concepts of "income" and "expenses" is considered, which means increasing/decreasing economic benefits in the form of increase/disposals of assets that lead to an increase/decrease in equity. Also, the classification of income and expenses by species is given.

For the analysis, the data of the State Statistics Service of Ukraine concerning the volumes of incomes and expenses of industrial enterprises of Ukraine for the period of 2012–2016 were used. During the research, it is determined that during this period, industrial enterprises incomes almost covered their expenses, except for 2014 and 2015, when Ukraine's economy was affected by the crisis situation.

The rate of income growth during the crisis period was less than the growth rate of costs, which led to such inequality. Changes in the cost structure also occurred, with other expenses rising significantly in 2014 and 2015.

To reflect the impact of the crisis on the Ukrainian economy, the dynamics of the number of industrial enterprises is considered. The crisis has led to a significant reduction in the number of enterprises. Its effects were observed in 2016, when the number of enterprises continued to decline, despite the equalization of incomes of industrial enterprises in comparison with expenses.

Crisis phenomena are a turning point in the activities of business entities. The consequence may be the cessation of activity or the successful overcoming of the crisis. The main instrument used by companies in crisis situations is the valuation of all items of expenditure and strict control over compliance with the established standards. Therefore, in order to successfully overcome the crisis period, enterprises have a very high-quality management and high competence of managers.

УДК 37.014.5

Потапюк І.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

Даниленко К.О.
магістрант
Полтавської державної аграрної академії

Мокієнко Є.О.
магістрант
Полтавської державної аграрної академії

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК СКЛАДНИК СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається суть та місце корпоративної культури в стратегічному управлінні персоналом підприємства. Визначається структура корпоративної культури. Виокремлюються етапи формування корпоративної культури. Досліджуються принципи корпоративної культури як базові засади її розвитку.

Ключові слова: персонал, стратегічне управління персоналом, корпоративна культура, корпоративна політика, цінності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается сущность и место корпоративной культуры в стратегическом управлении персоналом предприятия. Определяется структура корпоративной культуры. Выделяются этапы формирования корпоративной культуры. Исследуются принципы корпоративной культуры как базовые принципы ее развития.

Ключевые слова: персонал, стратегическое управление персоналом, корпоративная культура, корпоративная политика, ценности.

ANNOTATION

The article deals with the essence and place of corporate culture in the strategic management of the company's personnel. The structure of the corporate culture is determined. Stages of formation of corporate culture are outlined. The principles of corporate culture as the basic principles of its development are explored.

Key words: personnel, strategic management of personnel, corporate culture, corporate policy, values.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання ефективність діяльності підприємств багато в чому визначається рівнем розвитку їх корпоративної культури. Необхідність формування корпоративної культури підприємства в умовах розвитку ринкових відносин не викликає сумнівів. Корпоративна культура складається з ідей, основоположних цінностей і поглядів, які поділяють усі члени організації. Вона включає в себе і стиль поведінки, і стиль спілкування з клієнтами та колегами, й активність співробітників, їх зацікавленість, рівень мотивації і багато іншого. Мета корпоративної культури – забезпечення високої прибутковості фірми за допомогою вдосконалення управління людськими ресурсами для забезпечення лояльності співробітників до керівництва, виховання у працівників ставлення до підприємства як до свого дому [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративну культуру як поняття та інструмент ефективного управління персоналом підприємства розглядали вітчизняні й зарубіжні науковці, такі як А.В. Авєрін, О.І. Бала, А.Є. Воронкова, Я.В. Кудря, М.О. Кужелєв, Н.М. Могутнова, О.В. Тарасова та ін. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, проблема є актуальною і потребує більш системного вивчення.

Мета статті полягає у поглибленому вивченні теоретичних аспектів корпоративної культури як складника стратегічного управління персоналом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринкових конкурентних умовах господарювання зростає роль управління людськими ресурсами в системі факторів, які забезпечують ефективність функціонування організацій. Людина є сьогодні не просто суб'єктом виробничих відносин, але й активно формує їх. Вона становить основу організації та її сутність. Однак із позиції управління неможливо говорити про людину взагалі, оскільки всі люди різні. Тому менеджер повинен добре знати людей, з якими він працює, для того, щоб успішно керувати ними. Адже в кожній організації людина працює в середовищі колег – товаришів по роботі. Вона є членом формальної або неформальної груп. Усе це допомагає більш детально розкрити її потенціал або «приглушити» людські здібності і бажання працювати з повною віддачею. Аналізуючи методи управління підприємством, які розроблені та використовуються в розвинутих країнах, українські фахівці дедалі частіше пояснюють високу ефективність японських, німецьких, американських підприємств у виконанні виробничих завдань і досягненні успіхів у конкурентній боротьбі хорошим морально-психологічним кліматом на підприємствах, серйозною роботою над питанням міжособистісних і міжгрупових відносин.

Управління персоналом – це діяльність, яка спрямована на досягнення максимально ефективного використання трудових ресурсів для реалізації цілей підприємства. Ефективність часто трактується як отримання максимального прибутку. Проте все частіше ефективність розглядається науковцями не лише в економічному плані – як прибуток, економічність, продуктивність, якість, нововведення, а й у більш

широкому розумінні та пов'язується з такими поняттями, як задоволеність працівників своєю роботою загалом, участю у трудовому колективі підприємства, високий рівень мотивації і колективу до ефективної праці [9].

На сучасному етапі розвиток персоналу є найважливішою умовою успішного функціонування будь-якого підприємства, оскільки науково-технічний прогрес значно прискорює старіння професійних знань і навичок. Невідповідність кваліфікації персоналу потребам компанії негативно позначається на результатах її діяльності. Тому саме корпоративна культура може стати потужним інструментом підвищення загального рівня персоналу і відіграти важливу роль у визначенні та реалізації управлінської діяльності, здійсненні ефективної політики підприємства.

У сучасних умовах в економіці України все більше підприємств замислюється над корпоративною політикою. Корпоративна політика підприємства – це система організаційно-економічних, правових, соціальних та управлінських відносин між економічними суб'єктами, інтереси яких пов'язані з діяльністю та розвитком підприємства [5, с. 74].

Аналіз опрацьованих наукових джерел дає можливість виділити три основні складники корпоративної політики в організації, такі як [5, с. 75]:

– корпоративна культура;
– кадрова корпоративна політика;
– корпоративна соціальна відповідальність.

Здійснюючи це дослідження, особливу увагу звертаємо на термін «корпоративна культура».

Термін «корпоративна культура» виник від латинського «corporatio» – об'єднання, співтовариство. Він з'явився в XIX столітті і був сформульований німецьким фельдмаршалом Мольтке, який застосовував його, характеризуючи взаємини в офіцерському середовищі.

Корпоративна культура – це сукупність ідей, поглядів, цінностей та правил поведінки, які є спільними для усіх працівників підприємства. На основі колективної системи цінностей виникає відповідна система норм та стандартів їхньої поведінки. До основних компонентів корпоративної культури А. Воронкова відносить прийняту систему лідерства, стилі, методи вирішення конфліктів, систему комунікації, місце працівника на підприємстві, загальноприйняту символіку, традиції [4, с. 7].

На думку Н. Могутнової, «корпоративна та організаційна культури – самостійні феномени, що мають перетин у своїх елементах. Такими загальними елементами є артефакти, місія організації та умови праці. Однак є аспекти, що розрізняють ці два типи культур. В організаційну культуру входить сама структура організації, яка має імперативний характер, що виражається в документах, наказах, інструкціях. Водночас головний аспект культури корпоративної – цінності, прилучення до яких не може відбуватися настільки прямо через специфіку цього явища» [8, с. 132].

«Корпоративна культура, – зазначає А. Аверін, – складне соціокультурне явище, яке засноване на цінностях «спільної долі», професіоналізму, самовираження і саморозвитку, творчості, «співучасті» особистості в діяльності сучасного підприємства і суспільства. Корпоративна культура забезпечує ефективність розвитку інтелектуальної та духовної енергії кожного учасника постіндустріального виробництва» [1, с. 12].

Управління корпоративною культурою здійснює значний вплив на ефективність усієї діяльності підприємства, тому що культура присутня в усіх діях людини. Культура передбачає систему відносин, дій та артефактів, яка витримує випробування часом і формує у членів колективу певну унікальну, загальну для них психологію.

Таким чином, бачимо, що основним завданням корпоративної культури є допомога персоналу більш продуктивно здійснювати свої обов'язки в організаціях і отримувати при цьому максимальне задоволення.

Варто звернути увагу на те, що корпоративна культура стимулює працівників створювати позитивний імідж підприємства, спрямовує щоденну діяльність на досягнення не тільки матеріальних, а й духовних цілей, які необхідні для функціонування в зовнішньому середовищі.

Розвиток корпоративної культури тісно пов'язаний з підвищенням уваги до питань управління персоналом і створення психологічного клімату, орієнтацією на діалог між керівництвом і співробітниками. Корпоративна культура встановлює загальні для усіх учасників трудової діяльності правила гри, які включають у себе певні очікувані поведінкові установки, стереотипи, норми. Структура корпоративної культури забезпечує внутрішню міцність, стійкість, високий ступінь взаємозв'язку і системної цілісності її елементів.

Базовими засадами розвитку корпоративної культури є її принципи, що залежать від виду діяльності підприємства, національних пріоритетів, особливостей, стилю менеджменту тощо. З огляду на це аналіз наукових джерел дає змогу виділити загальні й особливі принципи корпоративної культури. Загальні враховують найважливіші характерні риси, властивості корпоративної культури підприємства. Вони можуть бути спільними для багатьох організацій, проте, зважаючи на те, що корпоративна культура на підприємстві є індивідуальною, доцільно виокремити особливі принципи, які враховують особливі, індивідуальні риси та властивості корпоративної культури підприємства, що розробляються конкретно для нього.

До загальних принципів належать розвиток, всеохоплюваність та системність, відкритість та постійне удосконалення, координація, обов'язковість, винагорода, вимірність та корисність, відповідність чинному законодавству.

До особливих принципів відносимо індивідуальність, вільне формування, узгодженість та відповідність, чіткість, особистісно-орієнто-

ваний менеджмент, систему відносин «керівництво-працівник», еталон.

На нашу думку, названі вище принципи корпоративної культури дадуть змогу підвищити ефективність впливу корпоративної культури на управління персоналом та на імідж підприємства загалом.

У контексті вивчення якісних характеристик корпоративної культури особливе місце, на думку науковців, займає її структура, до складу якої входять [3]:

– цінності як набір ціннісних орієнтацій кожного учасника корпоративної культури, що визначають, яку поведінку співробітників можна вважати допустимою; як будуються відносини з колегами та керівництвом (позитивні, що орієнтують персонал на таку поведінку, яка підтримує досягнення організаційних цілей; негативні, що знижують організаційну ефективність);

– система відносин, що визначає і формує поведінкові норми і ставлення до праці персоналу підприємства (ставлення керівництва до персоналу; ставлення персоналу до керівництва; міжособистісні відносини, що склалися всередині колективу; ставлення персоналу до роботи, до клієнтів).

– поведінкові норми – вимоги, яких персонал дотримується «де факто», і ті, які вони вважають ідеалом. Існує корпоративна культура, яка склалася, і та, до якої прагне колектив. Принципи співробітників можуть відрізнятися від принципів керівників, і у різних підрозділах підприємства може існувати своя субкультура. Тому саме корпоративна культура, яка створює загальну сприятливу атмосферу серед персоналу усіх рівнів, спрямовує поведінку працівників на виконання статутних завдань, сприяє збільшенню результативності праці підприємства, впливає на ефективність його діяльності й у цьому аспекті є інструментом стратегічного управління персоналом. Основу такої культури становлять ідеї, погляди та базові цінності, що поділяють усі співробітники підприємства, і «саме високі показники таких ознак корпоративної культури, як визначеність, компетентність, гармонійність, адаптивність є запорукою ефективного стратегічного управління персоналом підприємства»;

– дії і поведінка працівників, які спрямовані на досягнення конкретних результатів або виконання виробничих завдань.

М. Кужелєв до основних елементів корпоративної культури відносить [7]:

– прийняті в підприємстві норми поведінки співробітників;

– усвідомлення персоналом свого місця в корпоративній структурі;

– тип спільної діяльності;

– тип (модель) корпоративного управління;

– культуру спілкування як всередині підприємства, так і з ринковими контрагентами;

– систему комунікацій;

– традиції і звичаї підприємства;

– трудову етику.

З огляду на зазначене вище можемо стверджувати, що формування корпоративної культури є систематизованим і складним процесом. І тут на початковому етапі важливо визначити місію самого підприємства. Саме місія підприємства включає в себе систему базових цінностей корпоративної структури, на підставі яких формуються стандарти поведінки усіх співробітників, традиції і внутрішні кодекси.

Аналіз наукових джерел показує, що можна виокремити такі етапи формування корпоративної культури, як [6]:

– формулювання місії підприємства і визначення її базових цінностей;

– формалізація ієрархії і стандартів поведінки співробітників підприємства;

– формування традицій корпоративної структури;

– розроблення моделей поведінки і символіки підприємства.

Слід також зазначити, що формування підприємства відбувається під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають і на формування, і на розвиток корпоративної культури підприємства. Тому для вивчення впливу цих факторів на корпоративну культуру необхідно [2, с. 1078–1083]:

– виокремити найбільш суттєві чинники, що впливають на корпоративну культуру, перелік яких буде визначатися сферою діяльності підприємства, ситуацією на ринку, конкурентним становищем, потенціалом та ін.;

– визначити ступінь впливу кожного фактора на корпоративну культуру експертним шляхом через опитування керівників, працівників підприємств;

– проаналізувати отримані результати, визначивши чинники, які мають найбільший вплив на корпоративну культуру, напрями їхнього впливу і можливості впливу на них з метою вдосконалення корпоративної культури.

У класичному західному менеджменті прийнятною вважають типологію корпоративної культури, яку запропонував Дж. Зоненфельд [11]:

– «бейсбольна команда» – цей тип корпоративної культури виникає в ситуаціях, коли приймаються ризиковані рішення, де реалізується безпосередній і швидкий взаємозв'язок із зовнішнім середовищем. У такій культурі стимулюються талант, новаторство та ініціатива. Це команда зірок. Ключові успішні працівники вважають себе «вільними гравцями», і їх дуже цінують, а працівники з невисокими показниками швидко потрапляють на лаву «запасних»;

– «клубна культура» характеризується лояльністю, відданістю та спрацьованістю командної роботи. Тут цінується досвід працівників. Сюди приходять молодими і залишаються працювати довгий час (нерідко до пенсії), поступово просуваючись до вищої службової сходинки. Працівники мають високу професійну компетенцію. Такі підприємства сприймаються іншими як закриті, зміни в них відбуваються повільно та поступово;

– «академічна культура» – в таких підприємствах кожен працівник має свій специфічний напрям, в якому він розвиває свій творчий та професійний потенціал. Хоча вузька спеціалізація і сприяє професійному зростанню та забезпечує гарантію якісної роботи, проте така культура обмежує широкий розвиток особистості працівника і заважає внутрішньо-організаційній кооперації;

– «захисна культура» – виникає в ситуації, коли підприємству треба виживати. За такої культури немає гарантії постійної роботи та можливостей для професійного зростання, оскільки необхідно часто здійснювати реструктуризацію і скорочувати персонал. Така культура згубна для працівників, хоча деяким упевненим у своїх силах спеціалістам дає можливість для кар'єрного зростання. Ті менеджери, які впоралися зі складною ситуацією в таких умовах, отримують визнання не тільки серед колег по бізнесу, а й у широкому масштабі в суспільстві.

На нашу думку, заслуговує на особливу увагу дещо видозмінена типологія корпоративної культури, де виокремлюють такі типи, як вимушена, традиційна, інноваційна та «снобістська» культура.

Найбільш поширеним типом корпоративної культури є вимушена. Представники цього типу працюють на підприємстві, тому що це єдиний прийнятний для них варіант. Причиною може бути відсутність роботи за фахом, вимушена перекваліфікація або близьке розташування місця роботи від будинку, школи, дитячого садка тощо. Інший мотивуючий фактор для роботи саме на цьому підприємстві – фінансовий. Представники зазначеного типу пасивно виконують свою роботу, без ентузіазму розглядають вказівки «зверху», працюють «від дзвінка до дзвінка». Пасивність характеризує і ставлення до самовдосконалення, такий працівник почне підвищувати свій професійний рівень, тільки якщо у нього не залишиться вибору. Вимушений тип корпоративної культури найменш прийнятний в умовах кризи, тому що пасивність персоналу не виведе підприємство із кризової ситуації, оскільки криза потребує творчої активності та підприємницької діяльності.

Для підприємств із *традиційною* корпоративною культурою характерна жорстка субординація, ієрархія в системі управління. Тому застосовується раціонально-економічна система мотивації. Таке підприємство повільно реагує на зміни у зовнішньому середовищі. Цей тип корпоративної культури найчастіше застосовується в екстремальних умовах, тобто тоді, коли персонал чітко виконує лише накази «згори».

Для підприємств з *інноваційною* корпоративною культурою характерні ефективна система (формальна і неформальна) збору спеціалізованої інформації, зворотний зв'язок із персоналом, активний пошук і оцінка нових ідей, а також дотримання чіткої довгострокової стратегії. Система мотивації заснована на задоволенні працею, відповідності особистим інтересам, підвищенні соціального статусу, матеріальному стимулюванні. Таке підприємство може швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Зміни в умовах інноваційної корпоративної культури стають нормою, це забезпечується постійним вдосконаленням професійного рівня працівників, пошуком і впровадженням нових ідей, а також готовністю йти на ризик.

«Снобістська» корпоративна культура характеризується досить динамічною структурою, оскільки працівники зацікавлені в нових ідеях, які потенційно можуть підвищити їх дохід. Задля отримання фінансової вигоди вони готові вдосконалювати свій професійний рівень. Внутрішнє середовище підприємства зі «снобістською» корпоративною культурою характеризується жорсткою конкуренцією, тобто це система, де кожен працівник чітко знає свої права й обов'язки і ніколи не буде виконувати чужу роботу. Цілком очевидно, що головний мотивуючий фактор – матеріальне стимулювання, причому рівень соціальної відповідальності дуже низький або вона взагалі відсутня.

Висновки. Отже, від правильно сформованої корпоративної культури залежить ефективність діяльності самого підприємства. Запорукою розвитку корпоративного складника економіки має бути продумана, орієнтована на довгострокову перспективу стратегія персоналу з розвитку корпоративних цінностей. Створення корпоративних правил, чітке їх дотримання забезпечить ефективне стратегічне управління персоналом підприємства, гармонізує й субординує відносини між працівниками, попередить або розв'яже конфліктні ситуації; привабить клієнтів, забезпечить прийняття ефективних рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аверин А.В. Корпоративная культура современного общества: Дис. ... канд. филос. наук / А.В. Аверин. – Ставрополь, 2006. – 216 с.
2. Бала О.І. Фактори впливу на корпоративну культуру: сутність та класифікація / О.Є. Кузьмін, О.І. Бала, Р.Д. Бала // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Випуск 222: в 5 т. – т. V. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 1078–1083.
3. Барнард Ч. Ридер по курсу «Теория и социология организаций» / Ч. Барнард. – М. : ГУ-ВШЭ, ф-т менеджмента, 2000. – 136 с.
4. Воронкова А.Е. Корпорації: Управління та культура: [монографія] / А.Е. Воронкова, М.М. Баб'як, Е.Н. Коренєв. – Дрогобич: Вимір, 2006. – 376 с.
5. Кудря Я.В. Корпоративна політика / Я.В. Кудря // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2010. – № 567. – С. 73–80.
6. Кужелев М.А. Особенности формирования региональных моделей корпоративной социальной ответственности / М.А. Кужелев // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 1, т. 1. – С. 294–299.
7. Кужелєв М.О. Концептуальні основи розвитку корпоративних відносин: [монографія] / М.О. Кужелєв. – Донецьк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2012. – 260 с.

8. Могутнова Н.Н. Корпоративная культура: понятия, подходы / Н.Н. Могутнова // Социологические исследования. – 2005. – № 4. – С. 130–136.
9. Потапюк І.П. Стратегічне управління персоналом підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність / І.П. Потапюк, М.О. Сідаш // Економічний форум № 4. – Луцьк: Редакційно-видавничий відділ Луцького НТУ, 2014. – С. 46–50.
10. Тарасова О.В. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства / О.В. Тарасова, С.С. Марінова // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 3. – С. 28–32.
11. McNamara C. Organizational culture and changing culture [Електронний ресурс] / Carter McNamara – Режим доступу до ресурсу: https://managementhelp.org/organizations/culture.htm#anchor1428305.

REFERENCES:

1. Averin A.V. (2006), "Korporativnaja kul'tura sovremennogo obshhestva", Abstract of Ph.D. dissertation, Stavropol'.
2. Bala O.I., Kuzmin O.Ie., Bala R.D. (2007), "Factors influencing corporate culture: essence and classification", Economics: problems of theory and practice, no. 222, pp. 1078–1083.
3. Barnard Ch. (2000), Rider po kursu "Teorija i sociologija organizacij" [Reader at the course "Theory and sociology of organizations"], GU-VShJe, Moscow, Russia.
4. Voronkova A.E., Bab'iak M.M., Koreniev E.N. (2006), Korporatsii: Upravlinnia ta kultura [Corporation: management and culture], Vymir, Drohobych, Ukraine.
5. Kudria Ia.V. (2010), "Corporate policy", Management and entrepreneurship in ukraine: stages of development and developmental issues, no. 567, pp. 73–80.
6. Kuzhelev M.A. (2012), "Features of the formation of regional models of corporate social responsibility", Financial and credit activity: problems of theory and practice, no. 1, pp. 294–299.
7. Kuzheliev M.O. (2012), Kontseptualni osnovy rozvytku korporatyvnykh vidnosyn [Conceptual basis for the development of corporate relations], TOV "Skhidnyi vydavnychyi dim", Donetsk, Ukraine.
8. Mogutnova N.N. (2005), "Corporate culture: concepts, approaches", Sociological research, no. 4, pp. 130–136.
9. Potapiuk I.P., Sidash M.O. (2014), "Strategic management of the personnel of the enterprise engaged in foreign economic activity", Economic forum, no. 4, pp. 46–50.
10. Tarasova O.V., Marinova S.S. (2013), "Corporate culture as an instrument of effective management of the enterprise", The economy of the food industry, no. 3, pp. 28–32.
11. Free Management Library (2000), "Organizational culture and changing culture", available at: https://managementhelp.org/organizations/culture.htm# anchor1428305 (Accessed 03 December 2017).

Potapiuk I.P.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management,
Poltava State Agrarian Academy

Danylenko K.O.
Graduate Student,
Poltava State Agrarian Academy

Mokiienko Ye.O.
Graduate Student,
Poltava State Agrarian Academy

CORPORATE CULTURE AS AN INTEGRAL PART OF THE ENTERPRISE STRATEGIC HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

In terms of radical economic transformations, issues of the entrepreneurship protection are of prior importance. The long-term success of the enterprise, prospects of its growth, and also the effective strategy of the personnel management are impossible without a high level of the corporate culture. Consequently, the formation of corporate culture is one of the key factors ensuring the efficiency of the enterprise, in general, and human resource management, in particular. It is especially relevant in modern conditions when scientific and technological progress considerably accelerates the aging process of the professional knowledge and skills. The outdated personnel qualification does not meet the needs of the company and negatively affects the results of its activities. Human resource strategy is designed to develop the skills, attitudes, and behaviours among the staff that will help the company meet its goals. Corporate culture can serve as a powerful tool for improving the overall level of staff activities and plays an important role in defining and realizing management strategy of successful implementation of the enterprise policy. The author argues that the main goal of the corporate culture is to help the personnel to carry out their duties in companies more productively and receive the greatest pleasure of the job.

The article reveals the essence and role of corporate culture in the strategic management of the enterprise personnel. It is substantiated that corporate culture is a set of ideas, views, values, and rules of conduct that are common to all the employees of the enterprise. The article suggests an interpretation of the corporate culture structure, which includes: values; a system of relations, which determines and forms behavioural standards and attitudes of the personnel to the work at the enterprise. The emphasis is laid on the formation stages of corporate culture: formulation of

the enterprise mission and determination of its basic values; formalization of the hierarchy and standards of the employees' behaviour; development of the corporate structure, traditions, behaviour patterns and symbols. It is proved that the bases of corporate culture development are its principles, the most general of them include: development; comprehensiveness and consistency; openness and constant improvement; coordination; obligation; rewarding and recognition; dimensionality/measurability and utility; compliance with the current legislation. The particular/specific principles involve individuality; free formation; consistency and compliance; clarity; personality-oriented management; "management-employee" system of relations; standards. Thus, to ensure and facilitate the steady development of an enterprise and increase the efficiency of its activities, the management should pay a significant attention to the formation and improvement of corporate culture.

УДК 330.322:669

Небилиця В.С.
студент
Шосткинського інституту
Сумського державного університету

Пригара І.О.
кандидат економічних наук,
Шосткинський інститут
Сумського державного університету

Новикова І.В.
кандидат економічних наук,
Шосткинський інститут
Сумського державного університету

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ГАЛУЗІ НА ПРИКЛАДІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні підходи до оцінки інвестиційної привабливості галузі. Детально описано методику та методологію здійснення оцінки інвестиційної привабливості об'єкта інвестування в галузевому розрізі. Також здійснено оцінку інвестиційної привабливості металургійної галузі України та запропоновано шляхи і напрями підвищення її рівня.

Ключові слова: інвестиційна привабливість галузі, галузь, інвестування, оцінка інвестиційної привабливості, розвиток галузей.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные подходы к оценке инвестиционной привлекательности отрасли, а также детально описана методика и методология проведения оценки инвестиционной привлекательности объекта в отраслевом разрезе, проведена оценка инвестиционной привлекательности металлургической отрасли Украины и предложены пути и направления повышения ее уровня.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность отрасли, отрасль, инвестирование, оценка инвестиционной привлекательности, развитие отраслей.

ANNOTATION

The article considers the main approaches to assessing the investment attractiveness of the industry, and also describes in detail the methodology and methodology for assessing the investment attractiveness of the facility in the sectoral context, assessed the investment attractiveness of the Ukrainian metallurgical industry, and proposed ways and directions to improve its level.

Key words: investment attractiveness of the industry, industry, investment, valuation.

Постановка проблеми. Залучення інвестицій у певну галузь економіки України є найбільш вагомим чинником економічного зростання, поліпшення економічної ситуації в нашій державі та покращення добробуту населення.

Металургія є однією з базових галузей української економіки: протягом останніх років сталеливарні підприємства забезпечували понад 20% вітчизняного промислового виробництва. Саме від розвитку цієї галузі залежить динаміка основних макроекономічних показників нашої країни. Це основна експортна галузь та головне джерело надходження іноземної валюти в Україну, що дає змогу Національному банку накопичувати валютні резерви, а уряду – виконувати бюджет. Проте слід зазначити, що світова фінансово-економічна криза внесла суттєві корективи у подальший розвиток як світової, так і вітчизняної металургійної галузі. Основним важелем в цьому разі є низький технологічний рівень українського металургійного виробництва, відсутність збалансованого розвитку національної промисловості, що приводить до відсутності внутрішніх ринків збуту металопродукції та високої залежності від зовнішніх каналів збуту тощо. З метою забезпечення сталого розвитку країни постає проблема оцінки конкурентоспроможності галузей вітчизняної промисловості, розроблення заходів щодо її підвищення. Безумовно, в умовах недостатності власних засобів для реорганізації виробництва виникає необхідність у пошуку альтернативних джерел фінансування інвестиційних проектів. Оскільки кожен інвестор зацікавлений у вкладанні коштів у перспективні, прибуткові проекти, необхідним є підвищення рівня інвестиційної привабливості вітчизняної економіки (зокрема, її металургійної галузі).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук шляхів підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств постійно перебуває в центрі уваги іноземних та вітчизняних учених-економістів, серед яких найвагоміший внесок зробили О.І. Амоша, О.М. Анісімова, С.С. Аптекар, І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, І.П. Булєєв, Л.Дж. Гітман, В.М. Гриньова, А.Ф. Гойко, В.М. Гриньова, А.П. Дука, Я.І. Єлейко, М.Г. Чумаченко та інші. Проте багато проблем комплексної оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств і, зокрема, підприємств металургійної галузі, залишаються невирішеними у зв'язку з тим, що практичне застосування такого сучасного інструменту пов'язане з певними труднощами, а також потребує врахування специфіки металургійного виробництва – сфери та масштабів його діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження тенденцій розвитку металургійної галузі, оцінка конкурентоспроможності української металургії та пошук шляхів підвищення її ін-

вестиційної привабливості з метою залучення додаткових джерел фінансування інноваційного розвитку галузі.

Для досягнення поставленої мети були виконані такі завдання:

1. Досліджено тенденції світового та вітчизняного виробництва металургійної продукції.

2. Виділено фактори впливу на конкурентоспроможність вітчизняної металургійної галузі.

3. Запропоновано модель оцінки інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування.

4. Проаналізовано рівень інвестиційної привабливості української металургії та країни загалом.

5. Запропоновано заходи щодо підвищення інвестиційної привабливості галузі.

6. Виокремлено напрями модернізації вітчизняної металургії з метою підвищення її конкурентоспроможності.

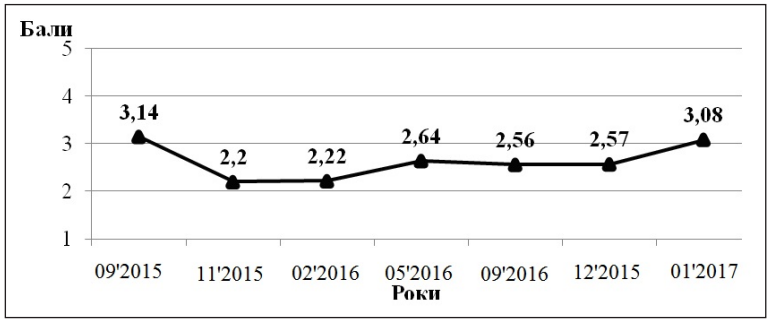

Рис. 1. ЄБА-індекс інвестиційної привабливості України за 5-бальною шкалою

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з методикою оцінки інвестиційної привабливості об'єкта інвестування спочатку розглянемо інвестиційну привабливість України загалом.

Варто зазначити, що за розрахунками Європейської бізнес-асоціації в січні 2017 року індекс інвестиційної привабливості України зріс до 3,08 пунктів порівняно з 2,2 п. в листопаді 2016 року (рис. 1.) [1].

Як свідчить аналіз оцінок інших агенцій, інвестиційні ризики в Україні залишаються досить високими. За даними аналітичного звіту лондонської компанії «Credit Market Analysis», Україна входить до числа країн із найбільш високим ризиком вкладення інвестицій [2], а також, згідно з результатами дослідження «The Economist», наша держава займає 70-те місце із 82 країн у рейтингу підприємницької привабливості на 2014–2017 рр. [3].

У глобальному індексі конкурентоспроможності інвестиційний складник враховується у трьох основних групах показників, таких як втрати бізнесу від недосконалих правил щодо ПІІ; надійність захисту інвестора; ПІІ та передача технологій [4]. Місце України за першим показником піднялось із 113 у 2012 (зі 114 країн) до 123 у 2014 році (зі 131 країни). За другим показником місце України не змінилося, за третім показником її місце зросло зі 108 у 2012 (з 114 країн) до 106 у 2014 році (зі 131 країни). Проте інвестиційна позиція України залишається невисокою, що негативно впливає на рівень її конкурентоспроможності. Упродовж 2012–2014 років показник інвестиційної свободи залишається на рівні 30, що свідчить насамперед про відсутність зрушень у цій сфері, а також про існування дискримінаційного інвестиційного режиму з високим рівнем корупції та бюрократії [4].

На другому етапі оцінки інвестиційної привабливості підприємств металургійної промисловості з метою врахування пріоритетності показників у кожній конкретній ситуації оцінки доцільно застосовувати експертну оцінку, яка врахує вподобання потенційного інвестора щодо вибору об'єкта інвестування. Водночас варто зазначити, що в умовах фінансово-економічної кризи під час визначення інвестиційної привабливості підприємства необхідно враховувати вплив змінних зовнішніх факторів, таких як нестабільність економіки та високий ступінь ризикованості і непередбачуваності подій тощо. Низка факторів, спричинених фінансово-економічною кризою, не лише позначилася на здатності виконувати поточні зобов'язання підприємств, але і стала основною причиною згортання інвестиційної діяльності, зокрема:

1. Погіршення фінансового стану підприємств. За 2016 рік фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування металургійних підприємств становить 9,6 млрд грн збитків порівняно з 6,7 млрд грн прибутку за 2015 рік [5];

2. Різке зменшення рівня прибутковості за досить високого рівня собівартості виробництва спричинили зниження показника рентабельності виробництва металургійної галузі та, як наслідок, інвестиційної привабливості. Дохід від реалізації продукції у 2016 році знизився на 31,03% порівняно з 2016 роком. Рентабельність за січень – вересень 2016 року становила 2,3% порівняно з 5,2% у 2016 році [5].

3. Скорочення позичкових ресурсів: національних – через кризу ліквідності та підвищення вартості запозичень, зовнішніх – внаслідок розвитку фінансової кризи.

Як наслідок, обсяги інвестицій у металургію України у 2015 році зменшилися на 15% щодо відповідного періоду 2016 року. Хоча варто зазначити, що в 2016 році спостерігається незначне збільшення цього показника на 12,4% [5].

Україна, за прогнозами UNCTAD, залишається в переліку 30 країн, перспективних для залучення капіталу. Слабо розвинена інфраструктура, а також низькі ціни на українські активи є привабливими факторами для інвестора. Металургійний комплекс є третьою галуззю, яка буде приваблива для стратегічних інвесторів, в основному це будуть операції з консолідації активів, а також приватизації Криворізького гірничозбагачувального комбінату окиснених руд [6].

Причини і мотиви інвестора різні, відповідно, відрізняються і способи залучення інвестицій. Встановлено, що формування

інвестиційних передумов і мотивів до інвестування залежить від чинників впливу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Відповідно до чинників впливу, що мають постійний характер дії, змінюються і цілі інвестування [7]. До 2015 року на металургійних підприємствах України спостерігалася тенденція до розширення обсягів виробництва, починаючи з 2017 року вітчизняні виробники змінюють пріоритети в інвестуванні в напрямі підвищення ефективності. Модернізація виробничих потужностей є пріоритетним завданням металургійних підприємств України, в протилежному разі вони не зможуть утримати свої конкурентні позиції на світовому ринку металів.

Щодо конкурентних позицій української металургії варто зазначити, що за рейтингом World Steel Association (WSA) Україна займає 8 місце в світі серед найбільших виробників сталі (рис. 2). Зокрема, з початку 2017 року обсяги виробництва сталі в світі починають зростати і станом на 01.04.2017 року становили 342,4 млн т, що на 22,2% вище за показник відповідного періоду 2016 року. За підсумками перших трьох місяців 2017 року зростання виробництва сталі спостерігалося у всіх регіонах світу і порівняно з аналогічним періодом попереднього року становило: у ЄС – 37%, у СНД – 17,8%, у Північній Америці – 53,8%, у Південній Америці – 38,9%, в Африці – 15%, на Близькому Сході – 13,7%, в Азії – 27,0%, в Океанії – 69,8%.

Таким чином, для того, щоб зберегти свої позиції та забезпечити конкурентні переваги продукції, що виробляється вітчизняними металургійними підприємствами, необхідно підвищувати свою інвестиційну привабливість.

Для того щоб отримати конкурентні переваги в інвестиційній сфері, металургійним підприємствам необхідно впроваджувати сучасні технології та передові моделі забезпечення якості продукції. Використовувати консервативні схеми розливу сталі у великі злитки з подальшим їх перекатом у заготовку сьогодні неефективно. З розвитком технічного прогресу провідні металургійні підприємства впроваджували технологію безперервного розливу сталі. За даними World Steel Association, у 2015 році частка розливу сталі неперервним способом становила 93,1% від загального світового об'єму виробництва. Проте Україна займає одну з останніх позицій в рейтингу держав, що використовують цей спосіб розливу [8]. Значна частка українських підприємств використовує мартенівський спосіб виплавки сталі, що є однією з головних проблем металургійної промисловості України. Більшість розвинених країн відмовились від цієї технології 20–30 років тому. Наслідком використання неефективних технологій та застарілого обладнання є значне скорочення марочного і розмірного сортаментного ряду продукції, зменшення обсягів виробництва високотехнологічної продукції, а для розширення експорту підприємства перейшли на збільшення виробництва напівфабрикатів [9].

Енергоємність, сумарні енерговитрати на виробництво чавуну, сталі і прокату на українських металокомбінатах приблизно на 30% вищі, ніж на сучасних підприємствах країн Євросоюзу, а також Індії та Китаю [9]. З урахуванням зростання цін на сировину (вугілля, залізну руду) й енергоресурси підприємствам необхідно підвищувати ефективність виробництва, скорочувати обсяги споживання дорогого коксу і газу, реалізовувати проекти, спрямовані на зниження собівартості готової продукції. Терміни окупності проектів, що спрямовані на підвищення ефективності, в 1,5–2 рази нижчі, ніж у проектів із розширення виробничих потужностей (2,5–4 та 5–6 років відповідно) [10].

Головним напрямом модернізації стане впровадження установок пиловугільного вдування палива, установка машин неперервного лиття заготовок (МНЛЗ), будівництво електростанцій, що працюють на доменному чи коксовому газі. Найбільш масштабні проекти, які планують впровадити на металургійних підприємствах України, – будівництво киснево-конвертерних цехів (які мають замінити існуючі мартенівські), введення в експлуатацію установок пиловугільного вдування палива в доменні печі. В умовах недостатності власних джерел фінансування необхідно залучати іноземні інвестиції, що дадуть змогу реалізувати заплановані підприємствами проекти та відповідно підвищать ефективність функціонування вітчизняної металургії.

У державних програмах розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу визначаються в основному такі основні завдання, як реалізація інноваційної моделі розвитку галузі, створення нового високоефективного обладнання та технологій, що забезпечать виробництво конкурентоспро-

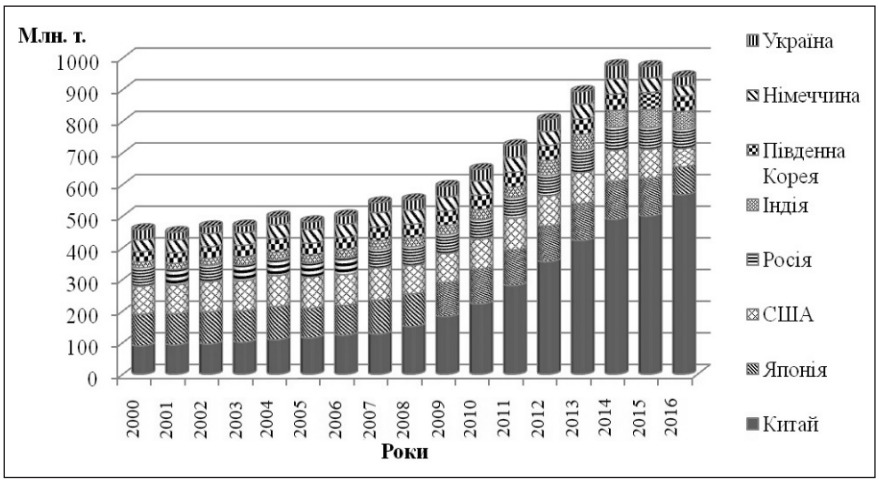

Рис. 2. Обсяги виробництва сталі найбільшими світовими виробниками

можної продукції; структурна перебудова підприємств галузі, підвищення ефективності використання виробничих потужностей; створення та впровадження у виробництво принципово нових наукоємних та ефективних технологій тощо.

Впровадження таких заходів дійсно підвищило б рівень конкурентоспроможності галузі та забезпечило її переорієнтацію на виробництво високотехнологічної продукції. Для досягнення поставлених завдань держава має застосовувати інструменти впливу та стимулювати підприємства, що знаходяться у приватній власності, які більшою мірою зацікавлені у збільшенні власного прибутку, а не розвитку галузі та економіки країни загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, одним із головних завдань, що стоять перед інвестором, є вибір об'єкта інвестування компаній і фірм тих галузей, що мають найкращі перспективи розвитку і можуть забезпечити найбільш високу ефективність інвестицій. Це стосується і вибору напрямів капітальних вкладень, і придбання приватизованих об'єктів, і покупки акцій. Основою такого вибору є оцінка і прогнозування інвестиційної привабливості галузей (підгалузей) економіки.

Чорна металургія України є однією з головних експортних галузей вітчизняної економіки, що забезпечує 20% промислового виробництва та 30% експорту. За результатами проведеного дослідження виокремлено основні проблеми розвитку галузі: високий рівень експортної залежності; використання застарілого обладнання та технологій і, як наслідок, висока енерго- та матеріалоємність виробництва; недостатність власних коштів для докорінної модернізації виробництва тощо. Вирішення наведених проблем підштовхує власників підприємств до пошуку джерел фінансування масштабних інвестиційних проектів, найбільш реальними з яких є іноземні інвестиції.

Науковою новизною є запропонована модель оцінки інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування, яка включає три блоки: на макрорівні – визначення інвестиційної привабливості країни на основі рейтингової системи оцінок держави за даними міжнародних організацій; на мезорівні – оцінка перспектив і можливостей галузей промисловості та регіонів, що полягає в забезпеченні найбільш високої ефективності використання інвестицій; на мікрорівні – визначення найбільш перспективного підприємства галузі з метою його інвестування.

Систематизовано критерії оцінки інвестиційної привабливості галузі. Зокрема, виділено такі групи критеріїв, як характеристики економіко-географічного, природно-ресурсного потенціалу; трудовий, економічний, інфраструктурний, науково-технічний потенціал; інвестиційні преференції; рівень інвестиційного ризику, які складаються з низки більш дрібних показників. На основі запропонованого підходу зроблено оцінку інвестиційної привабливості металургійної галузі України.

З метою вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняної металургії доцільно, застосовуючи досвід зарубіжних країн, використовувати системний підхід до державного регулювання розвитку металургійної галузі, зокрема, надаючи державні дотації та пільги, встановлювати вимоги до ведення підприємницької діяльності суворо за ринковими правилами, підтримуючи рівень соціальних стандартів і постійно модернізувати своє виробництво.

Подальшого дослідження потребує розроблення механізму контролю використання бюджетних коштів, наданих металургійним підприємствам з метою реорганізації їх виробництва (у вигляді дотацій та пільгового режиму оподаткування) за цільовим призначенням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ЄБА індекс інвестиційної привабливості / Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації.
2. Мешко Н.П. Інвестиційний клімат та сучасні тенденції розвитку інвестиційної діяльності в Україні / Н.П. Мешко, М.С. Ганкіна // Матер. II Межд. науч.-практ. интернет-конф. «Проблемы формирования новой экономикм XXI века» 25–26 декабря 2016 г.
3. Козлова В.В. Сучасний стан та перспективи інвестування в основний капітал промислових підприємств України / В.В. Козлова // Економічний простір. – 2009. – № 23/2. – С. 56–65.
4. Ліщук В.І. Інвестиційний фактор конкурентоспроможності економіки України: регіональні аспекти / В.І. Ліщук, Т.М. Вісина, А.Т. Московчук // Матер. II Межд. науч.-практ. интернет-конференц. «Проблемы формирования новой экономики XXI века» 25–26 декабря 2016 г.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
6. Петрашко І. В які галузі прийдуть інвестиції найближчим часом ресурс / І. Петрашко // Ділова Україна. – 2016.
7. Горова О.А. Стан інвестиційної привабливості металургійних підприємств / О.А. Горова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2015. – № 5.
8. Скоробогатова Н.Є. Оцінювання інвестиційного проекту на основі системи збалансованих показників / Н.Є. Скоробогатова // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Зб. наук. пр. – Луцьк: Луцький національний технічний університет, 2008. – Вип. 5(18). – Т. 2. – С. 204–214.
9. Мазур В. Металлургия Украины: состояние, конкурентоспособность, перспективы / В. Мазур // Укррудпром. – 2010 г.
10. Смирнов А. У последней черты / А. Смирнов // Укррудпром. – 2010 г.

REFERENCES

1. EBA Investment Attractiveness Index / Official Website of the European Business Association.
2. Meshko N.P. (2016), "Investment climate and current trends of investment activity in Ukraine'', [Problems of Formation of the New Economy of the 21st Century] December 25-26, 2016.
3. Kozlova V.V. (2009). "Current state and prospects of investing in fixed assets of industrial enterprises of Ukraine", Economic space, vol. 23/2. – pp. 56–65.

4. Lischuk V.I. (2016), “Investment factor of the competitiveness of Ukraine's economy: regional aspects”, [Problems of the formation of a new economy of the XXI century] December 25–26.
5. Official site of the State Statistics Committee of Ukraine. – Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua/.
6. Petrashko I. (2016) “What industries will invest in the near future resource”, Business of Ukraine, 5.
7. Horova O.A. (2015) “The state of investment attractiveness of metallurgical enterprises”, Herald of the East Ukrainian National University Volodymyr Dahl, no 5.
8. Ckorobogatova N.E. (2008), “ Estimation of the investment project on the basis of the system of balanced indicators” , Economic sciences. Series "Economics and Management": Assoc. sciences Ave. – vol. 5(18), pp. 204–214 .
9. Mazur V. (2010), “Metallurgy of Ukraine: state, competitiveness, prospects” M. // Ukrrudprom.
10. Smirnov A. (2010), “In the last line”, Ukrrudprom.

Nebylytsia V.S.
Student,
Shostka Institute of Sumy State University

Pryhara I.O.
Candidate of Economic Sciences,
Shostka Institute of Sumy State University

Novykova I.V.
Candidate of Economic Sciences,
Shostka Institute of Sumy State University

EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INDUSTRIES ON THE EXAMPLE OF THE METALLURGICAL INDUSTRY OF UKRAINE

Metallurgy is one of the basic branches of the Ukrainian economy: in recent years, steel companies provided more than 20% of domestic industrial production. It is the development of this industry that the dynamics of the main macroeconomic indicators of our country depends on. This is the main export branch and the main source of foreign currency inflows to Ukraine, which enables the National Bank to accumulate foreign exchange reserves and the government to execute its budget. The main leverage, in this case, is the low technological level of Ukrainian metallurgical production, the lack of balanced development of the national industry, which leads to the absence of domestic markets for the sale of metal products and high dependence on external sales channels, etc. In order to ensure sustainable development of the country, there is a problem of assessing the competitiveness of domestic industries, developing measures to increase it.

In the global competitiveness index, the investment component is counted in three main groups of indicators: the loss of business from imperfect FDI rules; reliability of investor protection; FDI and technology transfer. At the second stage of assessing the investment attractiveness of metallurgical enterprises in order to take into account the priority of indicators in each particular case, it is advisable to apply an expert assessment that will take into account the preferences of a potential investor in choosing an investment object. At the same time, it should be noted that in the context of the financial and economic crisis, when determining the investment attractiveness of an enterprise, it is necessary to take into account the impact of changing external factors, such as: instability of the economy and high degree of riskiness and unpredictability of events, etc. A number of factors caused by the financial and economic crisis affected not only the ability to fulfil current obligations of enterprises but became the main reason for the curtailment of investment activity. The reasons and motives of the investor are different, and respectively, there are different ways of attracting investment. It is established that the formation of investment prerequisites and motives for investing depends on factors influencing the external and internal environment of the enterprise. In accordance with the factors of influence that have a permanent character of action, the whole investment also changes. Therefore, in order to maintain its position and ensure the competitive advantages of products manufactured by domestic metallurgical enterprises, it is necessary to increase their investment attractiveness.

In order to solve the problem of increasing the competitiveness of domestic metallurgy, it is expedient to use a systematic approach to the state regulation of the development of the metallurgical industry, in particular, by providing state subsidies and benefits, to establish requirements for conducting business activities strictly according to market rules, maintaining the level of social standards and constantly modernizing its production. Further research will require the development of a mechanism for monitoring the use of budget funds provided to metallurgical enterprises with a view to reorganizing their production (in the form of subsidies and preferential tax treatment) for the intended purpose.

Thus, one of the main tasks facing the investor is the choice of the investment object of companies and firms of those industries with the best prospects of development and can provide the highest investment efficiency.

УДК 331.101.68

Продіус О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Одеського національного політехнічного університету

Буцик В.О.
студентка
Одеського національного політехнічного університету

Сяо Сяохуй
студент
Одеського національного політехнічного університету

МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуті теоретико-методичні основи менеджменту персоналу в системі стратегічного управління підприємством. Проведена систематизація наукових підходів до розроблення стратегічного управління персоналом та виявлено основні проблеми менеджменту персоналу. Розкрито актуальність стратегічного управління персоналом на підприємстві в сучасних умовах господарювання. Досліджено ключові напрями і завдання менеджменту персонау у створенні конкурентної переваги підприємства.

Ключові слова: менеджмент, персонал, стратегія, стратегічне управління, стратегічний аналіз, система управління, розвиток підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретическо-методические основы менеджмента персонала в системе стратегического управления предприятием. Проведена систематизация научных подходов к разработке стратегического управления персоналом и выявлены основные проблемы менеджмента персонала. Раскрыта актуальность стратегического управления персоналом на предприятии в современных условиях хозяйствования. Исследованы ключевые направления и задачи менеджмента персонала в создании конкурентного преимущества предприятия.

Ключевые слова: менеджмент, персонал, стратегия, стратегическое управление, стратегический анализ, система управления, развитие предприятия.

ANNOTATION

The theoretical and methodological fundamentals of personnel management in the system of strategic management of an enterprise are considered in the article. Systematization of scientific approaches to the development of strategic personnel management has been carried out and the main problems of personnel management have been revealed. The urgency of strategic management of personnel at the enterprise in modern conditions of management is revealed. The key directions and tasks of strategic personnel management in creating a competitive advantage of the enterprise are investigated.

Key words: management, personnel, strategy, strategic management, strategic analysis, management system, enterprise development.

Постановка проблеми у її загальному вигляді. Стрімкий інноваційний розвиток, глобалізація ринку, структурна перебудова економіки, інтеграція господарюючих суб'єктів створюють нові умови конкурентної боротьби в сучасному світі. В умовах, що склалися, зростає необхідність застосування новітніх підходів щодо забезпечення ефективності управління. Одним із найважливіших показників успішного функціонування підприємств є підтримка і зростання рівня їх конкурентоспроможності, що є досить складним і багатогранним процесом. Рівень конкурентоспроможності підприємства пов'язаний зі скоординованим виконанням різних функцій, успішне виконання яких і визначає результат цієї діяльності. Підприємство ефективно функціонує, коли у нього успішно розвинені всі напрямки в комплексі: фінанси й економіка, маркетинг і збут, технологія і виробництво, дослідження і розроблення. При цьому носіями і виконавцями більшості господарських функцій є співробітники організації, її персонал. Саме якість управління і використання персоналу багатьма дослідниками виокремлюється серед основних чинників конкурентоспроможності підприємства. Поява сучасних моделей організації бізнесу і їх впровадження у вітчизняних і зарубіжних підприємствах вимагають переосмислення наукових поглядів як на організаційну стратегію, так і на стратегію управління персоналом, зумовлюють необхідність формування нових підходів до розроблення стратегії та створення нових концепцій стратегічного управління персоналом в умовах розвитку прогресивних форм організації і процесного управління діяльністю компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес стратегічного управління підприємством досліджували багато вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, таких як І. Ансофф, В. Василенко, З. Шершньова, В. Нємцов, Л. Забродська, А. Міщенко, Б. Мізюк, В. Пономаренко. Питання стратегічного управління персоналом порушувалось у роботах як зарубіжних, так і вітчизняних учених, такихяк М. Армстронг, І. Ансофф, Г. Десслер, В. Гриньова, А. Зут, А. Кібанов, Г. Лич, Г. Назарова, О. Ястремська, А. Ткаченко та ін. Питання дослідження розвитку працівників, зокрема його стратегічних аспектів, висвітлено у роботах таких авторів, як В. Верхоглядова, А. Колот, Ю. Лисенко, Ю. Одегов, В. Савченко, В. Співак, А. Топмсон. Стратегічне управління персоналом всебічно розглядали такі науковці та практики, як Л. Батченко, Д. Богиня, О. Грішнова, В. Гончаров, О. Новікова, Г. Осовська, І. Продіус, М. Прокопенко, Г. Тарасенко, О. Уманський

тощо. Підвищенню якості виробничого процесу на підставі ефективного використання людського фактору присвячені праці вчених-економістів: П. Борщевського, Г. Вєчканової, В. Гриньової, М. Горєлова, Ю. Краснова, А. Колота, О. Мартякової, І. Маслової, О. Мороза, О. Рудченка, Г. Фтомової. Ті чи інші напрями формування і розвитку трудового потенціалу в трансформаційній економіці досліджені відомими російськими та українськими вченими: Л. Абалкіним, В. Автономовим, О. Антипіною, О. Генисаретським, С. Валентеєм, В. Єльмеєвим, В. Іноземцевим, Ю. Канигіним, М. Карліним, К. Коліним, Л. Костіним, В. Лагутіною, Є. Марчуком, О. Марченком, В. Марцинкевичем, Л. Несторовою, Ю. Нетесаном, Н. Римашевською, М. Чумаченком. Проте й досі не втрачають актуальності питання щодо підвищення ефективності напрямів та методів управління персоналом, формування кадрового потенціалу, застосування нових методів мотивації і систем навчання персоналу, розроблення та реалізації стратегії управління персоналом відповідно до сучасних економічних умов. Варто зазначити, що, незважаючи на актуальність проблеми менеджменту персоналу в стратегічному управлінні підприємством, вона й досі ще недостатньо висвітлена в наукових дослідженнях, також недостатньо уваги їй приділяється й у практиці управління персоналом вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні турбулентність економічних процесів, що виникають у внутрішньому і зовнішньому середовищі, ускладнює діяльність вітчизняних підприємств і знижує її результативність. Ефективність економіки України безпосередньо пов'язана з управлінням стратегічним розвитком підприємств. Загострення проблем, пов'язаних із формуванням стратегій розвитку підприємств та управлінням цим процесом, підтверджує значущість окреслених питань для вітчизняних реалій ведення бізнесу. Варто також зауважити, що більшість підприємств мають неефективну управлінську систему через невміння правильно оцінювати власний потенціал та впроваджувати ефективну стратегію на основі отриманих під час такої оцінки результатів.

Сьогодні кадрова робота на багатьох вітчизняних промислових підприємствах фактично будується без урахування сучасних тенденцій розвитку світового бізнесу, що породжує їх відставання в конкурентоспроможності, яке виражається в якості рішень і дій, продуктивності праці, інноваціях. Розуміння значення людського фактора визначає його роль і статус у сучасній організації, тобто реальну і перспективну значущість як усієї системи управління персоналом, так і її стратегічного складника. Тому багато рішень вищевказаних проблем бізнесу лежать у площині роботи і зміни підходу до управління персоналом.

Однак стратегічний менеджмент великих та середніх підприємств в Україні сьогодні є не лише некоректно сформульованим поняттям, а й недосконалим явищем, про що свідчать результати діяльності близько 80% українських компаній, в яких управлінці не змогли реалізувати розроблені ними стратегії. Дослідження фахівців та статистичні дані свідчать про те, що 60% організацій не пов'язують власні стратегії з бюджетом, 67% підрозділів підприємств із найму персоналу (HR) та інформаційних технологій (IT) не пов'язують особисті пріоритети зі стратегією підприємства, 75% менеджерів середньої ланки не мають мотивації, пов'язаної з реалізацією стратегії підприємства, а 95% працівників взагалі не розуміють, що таке стратегія [4, с. 22].

Недосконалість системи стратегічного менеджменту в Україні зумовлена не лише обмеженістю знань у сферах планування стратегій та початкового і поточного контролю, а й помилковими, віддаленими від реальності підходами та застарілими інструментами, якими сьогодні досі користуються менеджери.

За умов посилення конкурентної боротьби успіх сучасних підприємств залежить не лише від ефективного використання ресурсів, максимізації прибутку та підвищення рентабельності. Сьогодні лідерами є підприємства, які виокремлюються здатністю швидко адаптуватися та реагувати на зміни вимог конкурентного ринку, не зраджуючи місіям своїх організацій та створюючи цінність. Для цього менеджери використовують західні практики стимулювання розвитку, інноваційні інструментарії та підходи для управління підприємством, найважливішим з яких є стратегічний менеджмент.

У сучасній науці і практиці менеджменту відбувається постійний процес удосконалення, оновлення та пошуку нових підходів, концепцій, ідей у галузі управління людськими ресурсами як ключовим і стратегічним ресурсом ділових організацій. На вибір тієї чи іншої управлінської моделі впливають тип бізнесу, корпоративна стратегія і культура, організаційне середовище. Модель, яка успішно функціонує в одній організації, може виявитися зовсім не ефективною для іншої, оскільки не вдалося її інтегрувати в організаційну систему управління.

Стратегія підприємства є основою стратегічного менеджменту, за її допомогою на підприємстві зважується комплекс проблем, пов'язаних зі цілеспрямованою переорієнтацією випуску продукції нової номенклатури й асортименту, впровадженням і використанням нових технологій, розвитком маркетингу, удосконаленням структури управління підриємством, своєчасною та якісною підготовкою і перепідготовкою кадрів. Стратегічний аналіз у цьому разі розглядається як невід'ємна частина стратегічного менеджменту, яка забезпечує постановку проблеми планування, визначає напрям управлінських дій щодо коригування під час реалізації стратегії, забезпечує адаптацію організаційних змін до умов зовнішнього середовища підприємства [7–8] (рис. 1).

Рис. 1. Місце стратегічного аналізу в системі стратегічного менеджменту

В основі стратегічних рішень щодо планування та реалізації стратегії лежать результати стратегічного аналізу, який є інструментом обґрунтування та контролю за реалізацією управлінських стратегічних рішень. Особливої актуальності стратегічний аналіз набуває в умовах ускладненої прогнозованості стану зовнішнього середовища. Чим складніші умови здійснення стратегічного планування, тим більш детальними і продуманими повинні бути стратегічні плани. Чим більш чітко мають бути окреслені стратегічні цілі та шляхи їх досягнення, тим більш обґрунтованими повинні бути стратегічні рішення і більш достовірною база їх прийняття – результати стратегічного аналізу [8].

У світовій управлінській практиці робиться акцент на вкладі персоналу, задоволеного роботою, в досягнення корпоративних цілей, таких як лояльність споживачів, економія витрат і рентабельність. На зміну суперечливим відносинам між роботодавцем та найманими працівниками, за яких у робочій обстановці організації домінувала жорстка регламентація процедур взаємодії, прийшла атмосфера співпраці, яка має такі особливості, як співробітництво в межах невеликих робочих груп; орієнтація на задоволення споживачів; значна увага приділяється цілям бізнесу і залученню персоналу для досягнення цих цілей; розшарування організаційних ієрархічних структур і делегування відповідальності лідерам робочих груп. Застосовуються різноманітні персонал-технології, моделі кадрового менеджменту, націлені на більш повну реалізацію трудового і творчого потенціалу для досягнення загального економічного успіху і задоволення особистих потреб працівників [1–3].

Стрімкі зміни в економіці висувають нові вимоги до якості персоналу підприємства. Наявність тільки кваліфікаційно-професійних навичок уже не задовольняє вимоги сучасного виробництва, від працівників вимагають швидкого реагування, адаптивності, лояльності і мобільності, готовності відповідати за делеговані повноваження і додаткові навантаження, постійного прагнення до професійного зростан-

ня, самовдосконалення як особистісних, так і ділових якостей. Тому невипадково одне з найважливіших місць у системі стратегічного управління посідає сучасний напрям стратегії управління персоналом – розвиток працівників.

Менеджмент персоналу в межах нового підходу до управління дає величезні переваги підприємствам, функціонуючим в різних сферах життєдіяльності сучасного суспільства. Ці переваги полягають у раціональному використанні обмежених ресурсів і персоналу. Крім того, стратегічний менеджмент народжує відчуття впевненості у персоналу, сприяє послідовному розробленню та реалізації управлінських рішень, орієнтує на сталий розвиток в умовах турбулентності економіки [5–6].

Стратегія управління персоналом, таким чином, повинна бути всеосяжною в сенсі націлювання кадрового складу організації на досягнення цілей її довготривалого розвитку. У цьому разі планування управління персоналом стає складовою частиною бізнес-планування, а розроблення стратегії управління персоналом розглядається як пріоритетний бізнес-процес. Таким чином, успішний розвиток та імплементація стратегії на підприємстві не лише сприяє підвищенню його потенційної прибутковості, інтересу інвесторів та акціонерів до компанії, а й посилює внутрішній мікроклімат організації, лояльність персоналу та споживачів.

Таким чином, розв'язання проблем упровадження засад стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств можливе шляхом використання прогресивних зарубіжних концепцій і технологій стратегічного менеджменту, адекватних конкретним умовам функціонування; чіткого розмежування систем стратегічного і поточного управління, оптимізації співвідношення між ними; реалізації стратегічних процедур у постійному і безперервному процесі; забезпечення високої якості нематеріальних активів як одного з основних стратегічних ресурсів підприємства. Підприємство повинно реально оцінити власні можливості зі впровадження ефективної системи стратегічного менеджменту та її автоматизації. Практична реалізація процедур стратегічного управління передбачає встановлення пріоритетів під час розподілу внутрішніх ресурсів організації та визначення потреби у залученні зовнішніх джерел. Ефективне застосовування компетенцій робітників дасть підприємству змогу адекватно реагувати на зміни навколишнього середовища, а отже, уникнути можливих загроз, втрат і стабільно підвищувати власну конкурентоздатність.

Висновки. Підводячи підсумок, слід зазначити, що стратегічне управління має вирішальне значення для розвитку і розширення всіх підприємств, оскільки є комплексним процесом розроблення і формулювання короткострокових і довгострокових ініціатив, спрямованих на оптимальне досягнення цілей. Для розвитку менеджменту персоналу з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідний новітній інструмент, за допомогою якого можна було б оцінити ефективність чиннної системи управління та виявити шляхи її подальшого вдосконалення. Однією з найбільш важливих проблем є розроблення способів оцінки і напрямів підвищення ефективності управління персоналом як одного з ключових чинників забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Менеджмент персоналу підприємства має стати в центрі сучасних концепцій управління, основним напрямом яких є розкриття повного арсеналу здібностей та компетенцій працівників, що можливо ефективно використати для розвитку підприємства загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грузіна І.А. Проблеми розвитку персоналу в системі стратегічного управління підприємством: монографія / І.А. Грузіна, В.І. Дериховська. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 252 с.
2. Бузько І.Р. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці: монографія / І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Г.О. Надьон та ін. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. − 304 с.
3. Ставицький О.В. Управління стратегічним розвитком підприємств хлібопекарської галузі: дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук (08.00.04) / Ставицький Олександр Вікторович; Нац. унів. харч. технол. – Київ, 2015. – 251 с.
4. Мокіна Ю.В. Проблеми стратегічного менеджменту великого та середнього бізнесу в Україні / Ю.В. Мокіна, О.М. Кавуненко // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – № 3. – С. 22–27.
5. Щербак В.Г. Інноваційні аспекти управління трудового потенціалу. Монографія. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 320 с.
6. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: монографія / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. — Донецьк: [Дон НУЕТ], 2010. – 238 с.
7. Продіус О.І. Формування та управління командою проекту / О.І. Продіус // Вісник Одеського національного університету. 2016. – Том 21. Випуск 10(52). – С. 51–55.
8. Мікловда В.П. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення: монографія / Мікловда В.П., Брітченко І.Г., Кубіній Н.Ю., Дідович Ю.О. – Полтава: ПУЕТ, 2013. – 218 с.

REFERENCES:

1. Hruzina I.A. (2014) Problemy rozvytku personalu v systemi stratehichnoho upravlinnia pidpryiemstvom: monohrafiia / I.A.Hruzina, V.I.Derykhovska. – Kh. : Vyd. KhNEU im. S. Kuznetsia. – 252 pp.
2. Buzko I.R. (2009) Stratehichne upravlinnia personalom pidpryiemstva v umovakh suchasnoho rozvytku rynku pratsi: monohrafiia / I.R. Buzko, O.V. Vartanova, H.O. Nadon ta in. – Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia. − 304 pp.
3. Stavytskyi O.V. (2015) Upravlinnia stratehichnym rozvytkom pidpryiemstv khlibopekarskoi haluzi: dys. na zdob. nauk. stup. kand. ekon. nauk (08.00.04) / Stavytskyi Oleksandr Viktorovych; Nats. univ. kharch. tekhnol. – Kyiv. – 251 pp.
4. Mokina Yu.V. (2013) Problemy stratehichnoho menedzhmentu velykoho ta serednoho biznesu v Ukraini / Yu.V. Mokina, O.M. Kavunenko // Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu. – 2013. – Vol. 3. – 22–27 pp.

5. Shcherbak V.H. (2009) Innovatsiini aspekty upravlinnia trudovoho potentsialu. Monohrafiia. – Kharkiv: Vyd. KhNEU, 2009. – 320 pp.
6. Balabanova L.V. (2010) Stratehichne upravlinnia personalom pidpryiemstva v umovakh rynkovoi ekonomiky: monohrafiia / L.V. Balabanova, O.V. Stelmashenko. – Donetsk: [Don NUET], 2010. – 238 pp.
7. Prodius O.I. (2016) Formuvannia ta upravlinnia komandoiu proektu / O.I. Prodius // Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. – Vol. 21. Vypusk 10(52). – 51–55 pp.
8. Miklovda V.P. (2013) Efektyvnist stratehichnoho upravlinnia pidpryiemstvamy: suchasni problemy ta perspektyvy yikh vyrishennia: monohrafiia / Miklovda V.P., Britchenko I.H., Kubinii N.Yu., Didovych Yu.O. – Poltava: PUET. – 218 pp.

Prodius O.I.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management,
Odessa National Polytechnic University

Butsyk V.O.
Student,
Odessa National Polytechnic University

Xiao Xiao Hui
Student,
Odessa National Polytechnic University

PERSONNEL MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The theoretical and methodological fundamentals of personnel management in the system of strategic management of an enterprise are considered in the article. Systematization of scientific approaches to the development of strategic personnel management is carried out and the main problems of personnel management are revealed. The urgency of strategic management of personnel at the enterprise in modern conditions of management is revealed. The key directions and tasks of personnel management in creating a competitive advantage of the enterprise are investigated.

For the development of personnel management, in order to ensure the competitiveness of the enterprise, a modern tool is needed for the purpose of assessing the effectiveness of the existing management system and identifying ways to further improve it. One of the most important problems is the development of methods for assessing and improving the effectiveness of human resources management as one of the key factors for ensuring the competitiveness of the enterprise. The management of the company's staff should become the centre of modern management concepts, the main focus of which is the disclosure of a full arsenal of abilities and competencies of employees that can be effectively used for the development of the enterprise as a whole.

УДК 334.78:338.45:303.01

Касич А.О.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

Стояненко В.О.
студент
Київського національного університету технологій та дизайну

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена вивченню концепції управління соціальною відповідальністю. Проаналізовано різні дослідження науковців щодо визначення соціальної відповідальності. Виявлено значення та вплив соціальної відповідальності як суспільного механізму та інструмента регулювання суспільних відносин, що має на меті забезпечення постійного та налагодженого розвитку.

Ключові слова: соціальна відповідальність, суспільство, екологічна відповідальність, конкурентні переваги, сталий розвиток, стратегія.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению концепции управления социальной ответственностью. Проанализированы различные исследования ученых по определению социальной ответственности. Выявлены значение и влияние социальной ответственности как общественного механизма и инструмента регулирования общественных отношений, что имеет целью обеспечение постоянного и отлаженного развития.

Ключевые слова: социальная ответственность, общество, экологическая ответственность, конкурентные преимущества, устойчивое развитие, стратегия.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of the concept of management of social responsibility. Various researches of scientists on definition of social responsibility are analyzed. The identification of the importance and influence of social responsibility as a public mechanism and tool for regulating social relations is aimed at ensuring a constant and smooth development.

Key words: social responsibility, society, environmental responsibility, competitive advantages, sustainable development, strategy.

Постановка проблеми. Глобальні лідери ринку у сучасних умовах не лише визначають напрями розвитку технологій у відповідних галузях, але й встановлюють стандарти взаємовідносин із суспільством. З огляду на той факт, що обсяги виробництва окремих підприємств сягають величини ВВП окремих країн, їх діяльність вже давно виходить за межі виключно економічної ефективності, а сягає різних сфер життєдіяльності людини. Всі основні питання взаємодії бізнесу та суспільства знайшли свій прояв у концепції соціальної відповідальності.

Використання концепції соціальної відповідальності на рівні підприємства призначено для налагодження якісного двостороннього зв'язку з цільовими групами, від яких залежить зростання компанії. Репутація відповідальної організації приносить соціальне визнання, за яким йдуть і зростання продажів, і стабільність розвитку компанії в довгостроковій перспективі. Імідж соціально-відповідальної компанії робить її привабливим роботодавцем, сприяє поліпшенню внутрішньо-корпоративних відносин, а отже, приводить до скорочення плинності кадрів, підвищення ефективності праці. Відповідно, питання управління соціальною відповідальністю набувають важливості в контексті підвищення ефективності використання персоналу підприємства.

Для українських підприємств ці питання є порівняно новими, оскільки їх більшість використовує традиційні методи управління персоналом, ігноруючи при цьому питання соціального захисту та соціального розвитку. Саме тому окреслені проблеми є актуальними та потребують системного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління соціальною відповідальністю на корпоративному рівні активно досліджуються як зарубіжними, так і українськими вченими. Так, теоретичні та методичні питання управління корпоративною соціальною відповідальністю розкриті в працях А. Нагорнова [10], Р. Стюерера [14], Л. Саламона [13] та інших науковців. Розробки вчених дають змогу не лише окреслити сферу застосування процесів управління стійким розвитком, але й визначити процедури імплементації розробок у практику сучасних підприємств. Питання соціальної відповідальності через призму стійкості розвитку підприємства детально розкрито в працях [7–9].

Важливе місце в управлінні соціальною відповідальністю посідають звіти зі стійкого розвитку, які складаються підприємствами у сучасних умовах та містять необхідну інформацію. Узагальнення підходів до складання звітів зі стійкого розвитку представлено в праці [6].

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є узагальнення теоретичних положень управління соціальною відповідальністю та обґрунтування практичних рекомендацій щодо впровадження основних положень на українських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкова економіка базується на принципі «невидимої руки», за яким кожний учасник переслідує виключно власні егоїстичні цілі. За таких умов акціонери, клієнти чи працівники для реалізації соціальних цілей та вжиття заходів витрачають перш за все власні кошти. Однак з роз-

витком ринкової системи поступово формувалась її соціальна орієнтація, яка кристалізувалась у вигляді концепції соціальної відповідальності.

Стійкий економічний розвиток в умовах загострення конкуренції та підвищення рівня глобалізації все більше залежить від удосконалення людського капіталу, в процесі чого соціальні питання набувають особливого значення на всіх рівнях життєдіяльності суспільства. Соціально відповідальні дії підприємства, які забезпечують покращення умов для розвитку людського капіталу, фактично сприяють підвищенню рівня прибутковості діяльності. Таким чином, в межах концепції соціальної відповідальності відбувається конвергенція економічних та соціальних цілей розвитку підприємства.

У XXI ст. динамічний розвиток концепції соціальної відповідальності привів до виокремлення напряму наукових досліджень, регламентації на урядовому та міжнародному рівнях, організаційному виокремленню в системі управління підприємствами тощо.

Відповідно, зросла потреба у створенні установ, відділів та професій, які займаються консультуванням та організацією у сфері суспільних відносин. Також відбуваються дослідження цих питань в університетах та наукових школах, виникли асоціації та форуми, присвячені соціальній відповідальності на міжнародному рівні. Серед найбільш значимих міжнародних організацій необхідно назвати Європейську академію бізнесу в суспільстві (European Academy of Business in Society, EABIS) [11], Глобальну ініціативу відповідального лідерства (Global Responsible Leadership Initiative, GRLI) [3], Європейський фонд розвитку менеджменту (European Foundation for Management Development, EFMD) [12].

Важливими центрами, де розглядаються проблеми корпоративного громадянства та стійкого розвитку, стали Коаліція зі створення екологічно відповідальної економіки, Світовий економічний форум, Світова бізнес-рада зі стійкого розвитку, Організація економічного співробітництва та розвитку, профільні комісії та конференції ООН, зокрема ініціатива «Глобального договору» [4]. Остання регламентує десять загальноприйнятих базових принципів у сфері захисту прав людини, охорони праці, захисту навколишнього середовища та заходів щодо боротьби з корупцією [1].

На просторах Європи за останнє десятиліття корпоративна соціальна відповідальність набула великого практичного значення та неабиякої зацікавленості на урядовому та корпоративному рівнях.

Світовий досвід формування та розвитку соціальної відповідальності бізнесу представлений трьома основними моделями, а саме англо-американською, європейською та змішаною [16]. Кожна з них має специфічний набір елементів взаємодії бізнесу і суспільства через національні і культурні традиції відповідної країни.

Англо-американська модель соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством обмежується створенням робочих місць і забезпеченням ефективності їх використання через високу заробітну плату, створення комфортних умов праці та виплату податків в повному обсязі. При цьому відповідальна соціальна діяльність та благодійність корпорацій заохочуються відповідними податковими пільгами і залікам, закріпленими на законодавчому рівні.

В європейській моделі бізнес забезпечує виплату значних податків, а держава на ці кошти реалізує різні соціальні програми для населення.

Останніми роками у зв'язку з розвитком великого бізнесу найбільш популярною в Європі стала змішана модель корпоративної соціальної відповідальності. Вона орієнтує бізнес на три сфери прояву соціальної ініціативи, такі як зайнятість, економіка та охорона навколишнього середовища. В Японії і Південній Кореї широко використовуються окремі елементи моделі «Бізнес відповідає за все», згідно з якою бізнес надає житло, заохочує створення сімейних династій, забезпечує навчання і підвищення кваліфікації фахівців за рахунок підприємств тощо.

Загалом концепція КСВ на рівні підприємства має різні прояви, адже вона розглядається як основний принцип діяльності для власників та топ-менеджерів, форма залучення зацікавлених осіб або партнерства; корпоративна етика; напрям діяльності, що втілює розвиток; форма звітності тощо. Саме тому все більша кількість підприємств зацікавлена в розробці методів впровадження КСВ, до того ж ця кількість зростає і буде зростати.

Соціальна відповідальність підприємства – це спосіб управління бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу на суспільство [2].

Таке визначення є дуже узагальненим. Визначення цільових груп, перед якими підприємство повинне мати відповідальність, є важливим для розуміння безпосередньо процесу організаційного забезпечення управління.

Серед суб'єктів, перед якими підприємство повинне мати соціальну відповідальність, слід назвати таких:

– акціонери, інвестори, фінансові інститути (всі вони мають різну зацікавленість у результатах діяльності, однак інформація про високий рівень соціальної відповідальності підприємства є важливою для прийняття рішень щодо інвестування);

– партнери (імідж соціально відповідального підприємства свідчить про здатність підприємства функціонувати відповідно до норм права та правил справедливого бізнесу);

– споживачі (вони зацікавлені в інформації про заходи безпеки продукції, вплив продукції на здоров'я, якість продукції, відповідальність за продукцію та гарантію, розробку нових продуктів та виробничий процес продуктів);

– співробітники (нинішні та майбутні працівники підприємства зацікавлені у винагороді,

планах та намірах бізнесу, перспективах роботи, умовах праці, охороні здоров'я та безпеки, робочих відносинах, управлінні ризиками та можливостях розвитку);

– спільнота регіону (вона зацікавлена в інформації щодо робочих місць, податкових надходжень, виникнення вторинних ефектів для розвитку регіону, а також щодо місцевих ризиків для здоров'я та безпеки населення в регіоні);

– громада загалом (існує зацікавленість організацій громадянського суспільства в широкому колі питань корпоративної відповідальності, включаючи трудові права, права людини, боротьбу з корупцією, економічний розвиток та охорону навколишнього середовища).

Таки чином, поняття «соціальна відповідальність» є складним та визначає необхідність формування досить складних процедур ефективного управління. Тому на початкових етапах доцільно чітко розрізняти внутрішню та зовнішню соціальну відповідальність, а також визначати набір необхідних управлінських інструментів для її формування. Безпосередньо питання, які є важливими в процесі управління внутрішньою та зовнішньою соціальною відповідальністю, наведені в табл. 1.

Завдяки таким інструментам, як соціальні інвестиції, соціальне партнерство, корпоративні комунікації та соціальна звітність, організація зможе ефективно управляти конфліктами інтересів у зовнішньому і внутрішньому середовищі, забезпечить стійке зростання показників ефективності діяльності в довгостроковій перспективі.

Приклади деяких традиційних механізмів реалізації КСВ, які можна впроваджувати в українських організаціях, наведені в табл. 2.

Для оцінки ефективності реалізації політики соціальної відповідальності бізнесу розроблено систему показників, за якими здійснюються моніторинг і контроль соціальної діяльності компанії. Їх можна розподілити на три групи [15]:

– ***перша група*** включає показники соціальної відповідальності перед працівниками (умови праці порівняно із середньогалузевими, оплата праці, виплати премії, плинність кадрів, проведені тренінги та результати навчання, відпрацьовані понаднормові години, структура робочої сили в гендерному та віковому розрізі, кількість робітників-інвалідів, кількість інцидентів на робочому місці, оцінка працівниками своєї компанії);

– ***друга група*** включає показники охорони довкілля (вплив та витрати на навколишнє середовище, використання вторинної сировини, споживання енергії та енергоефективність, утилізація відходів, кількість штрафних санкцій за невиконання екологічних нормативів);

– ***третя група*** включає показники поводження компанії на ринку (рекламації покупців, скарги на недобросовісну рекламу, штрафні санкції антимонопольного комітету, надання споживачам кращого сервісу тощо).

Наведені показники можуть використовуватись як індикатори для порівняння рівня соціальної відповідальності різних підприємств та бути основою для реалізації концепції соціальної відповідальності на підприємствах.

Під час реалізації КСВ необхідно дотримуватися формальних і неформальних аспектів соціальної активності організації. Формальні аспекти відрізняються більш жорсткою регламентацією і контролем з боку керівництва та інших організацій, зокрема підвищенням безпеки умов праці, виконанням зобов'язань перед співробітниками, передбачених трудовим законодавством До неформальних аспектів відносяться різні чинники внутрішньо організаційного клімату загалом, а саме думки співробітників і керівництва про необхідність дотримання КСВ.

Українські підприємства знаходяться лише на початкових етапах впровадження концепції соціальної відповідальності. І цей процес значною мірою залежить від системних перетворень на підприємстві, які повинні стосуватись різних функціональних сфер діяльності підприємства. Так, ***на рівні власників***, які повинні «вирости» до рівня розуміння суспільної значимості свого бізнесу, має відбутись визнання підпорядкованості економічних результатів досягненню соціальних цілей та їх взаємозв'язків; ***на рівні керівництва*** повинно забезпечуватись впровадження цілей соціальної відповідальності в практику управління; ***на технологічному***

Таблиця 1

Складові внутрішньої та зовнішньої соціальної відповідальності бізнесу

Внутрішня соціальна відповідальності бізнесу	Зовнішня соціальна відповідальності бізнесу
Безпека праці	Спонсорство і благодійність
Стабільність заробітної плати	Сприяння охороні навколишнього середовища
Якість умов праці	Взаємодія з місцевими співтовариствами і органами влади
Додаткове медичне і соціальне страхування співробітників	Готовність допомагати в кризових ситуаціях
Розвиток людських ресурсів через навчальні програми та програми підготовки та підвищення кваліфікації	Відповідальність перед споживачами товарів і послуг
Надання допомоги працівникам у важких життєвих ситуаціях	

Джерело: складено авторами на основі [5]

Таблиця 2

Заходи впровадження корпоративної соціальної відповідальності

Напрям	Заходи
1. Відповідальність щодо акціонерів	– максимізація прибутку; – ведення бізнесу в умовах відкритої та вільної конкуренції без шахрайства чи обману
2. Відповідальність щодо персоналу	– застосування прозорих процедур прийому на роботу, підвищення на посаді і оплати праці, а також припинення трудових відносин; – охорона праці та забезпечення безпеки на робочому місці; – програми навчання і підвищення кваліфікації персоналу; – додаткові соціальні пільги та гарантії (медичні, пенсійні та житлові програми, санаторно-курортне лікування тощо); – дотримання прав співробітників на свободу об'єднань і ведення колективних переговорів; – відсутність дискримінації і створення рівних можливостей для всіх співробітників незалежно від раси, статі, релігії, національного або соціального походження, політичних уподобань, віку тощо; – формування корпоративної культури та створення нематеріальних стимулів для співробітників; – дотримання балансу між робочими обов'язками та особистим життям співробітників
3. Відповідальність щодо споживачів	– надання якісних товарів і послуг, які не становлять загрози для здоров'я і життя споживачів; – сумлінне інформування про властивості продукції та послуг; – наявність процедур відшкодування збитку в разі надання товарів і послуг незадовільної якості; – забезпечення конфіденційності особистих даних споживачів; – виробництво і просування серед покупців товарів і послуг, що мають соціальні та екологічні переваги (підлягають переробці і повторному використанню з більш тривалим терміном служби, які споживають поновлювані джерела енергії і ресурси тощо)
4. Відповідальність щодо суспільства 4.1. місцевих громад	– створення робочих місць і підвищення рівня підготовки кадрів у регіонах присутності; – підтримка місцевих постачальників і виробників; – інвестиції в розширення та диверсифікацію економічної діяльності в регіонах, просування інноваційних технологій і реалізація місцевих ініціатив; – інвестиції в рішення регіональних проблем в галузі освіти, культури, охорони здоров'я, житлового і комунального будівництва тощо; – реалізація та підтримка соціально значущих програм і проектів, спрямованих на захист уразливих груп населення та формування сприятливого соціального і культурного середовища
4. Відповідальність щодо суспільства 4.2. екологічна відповідальність	– зниження всіх видів забруднень (викиди в атмосферу, скиди у водні об'єкти, поводження з відходами тощо); – розвиток інноваційних технологій, спрямованих на ефективне використання енергії, води та інших ресурсів; – скорочення споживання не відновлювальних ресурсів; збереження і відновлення біорізноманіття та природних екосистем; – протидія зміні клімату та адаптації до нього (скорочення викидів парникових газів і облік прогнозів зміни глобального і місцевого клімату під час планування діяльності); – врахування екологічних чинників під час організації роботи офісу (економія паперу, енергії, води, утилізація відходів, скорочення ділових поїздок і заміна їх на відеоконференції, підвищення екологічної свідомості співробітників тощо)

Джерело: складено авторами на основі [17; 18]

рівні повинен відбутись перехід до сучасних не лише економічно, але й екологічно ефективних технологічних процесів; ***на рівні управління*** цілі соціально відповідального розвитку вимагають використання сучасних систем та методів управління тощо. Одночасно забезпечити всі необхідні перетворення складно. Крім того, підходи до формування і розвитку соціальної відповідальності бізнесу, які склались за кордоном, не завжди можуть автоматично використовуватися на українських підприємствах. Тому реалізація концепції соціальної відповідальності на українських підприємствах повинна відбуватись у декілька стадій:

1) правова стадія, на якій компанія повинна здійснювати свою діяльність відповідно до очікувань суспільства, зафіксованих на законодавчому рівні, тобто забезпечити прозорість та доброчесність у розрахунках з бюджетом, працівниками, партнерами тощо;

2) функціональна стадія, на якій компанія приймає на себе деякі добровільні зобов'язання в галузі КСВ (екологічні, соціальні), що приносять позитивний ефект у короткостроковій і середньостроковій перспективі;

3) стратегічна стадія, на якій компанія інтегрує КСВ у всі сфери своєї діяльності через розробку стратегії свого розвитку, орієнтуючись при цьому на довгострокову перспективу;

4) суспільна стадія, на якій компанія докладає зусиль для просування принципів КСВ серед своїх партнерів.

Загалом процес імплементації концепції КСВ у практику українських підприємств – це складний процес поетапного розширення переліку заходів, які з часом забезпечать відповідність всіх функціональних сфер вимогам сучасності.

Висновки. В Україні питання прийнятності та вигідності корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) активно дискутуються

представниками бізнесу, державними організаціями, науковими колами та громадськістю. Якщо на Заході соціальна відповідальність розглядається в контексті сталого розвитку, то в нашій країні інтерес до цієї теми нерідко пов'язують з необхідністю формування цивілізованих взаємин між державою і бізнесом, з переходом вітчизняного бізнесу з тіньової, нелегальної сфери до законної і правової діяльності. Тому перенесення ідеалів західного суспільства на український ґрунт завжди повинно коригуватися з урахуванням цих факторів, особливо фактором відставання у цих питаннях.

Основні аргументи нагальності впровадження КСВ на українських підприємствах полягають у тому, що:

– інформатизація забезпечує поширення будь-якої позитивної чи негативної інформації та формування колективних дій споживачів;

– процеси глобалізації визначають уніфікацію вимог не лише до продукції, але й до всіх сфер функціонування підприємства;

– з розвитком рівня доходів населення зростають суспільні очікування результатів діяльності компаній.

Першочерговими заходами, на нашу думку, повинні стати:

– визначення вимог до рівня соціальної відповідальності ринку, галузі;

– дослідження КСВ на підприємствах-конкурентах за набором наведених вище показників;

– виведення питань КСВ на рівень стратегічного управління підприємством;

– розвиток взаємовідносин з усіма зацікавленими групами на основі принципів КСВ;

– формування ресурсної бази для забезпечення підвищення рівня соціальної відповідальності за всіма напрямами;

– проведення аудиту КСВ та включення їх результатів до річного звіту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутко М. Генезис соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні / М. Бутко, М. Мурашко // Економіка України. – № 7. – С. 74–85.
2. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Києво-Могилянська Бізнес-Студія. – 2005. – № 10.
3. Глобальная инициатива ответственного лидерства (Global Responsible Leadership Initiative, GRLI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.grli.org.
4. Глобальний договір ООН (United Nations Global Compact) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://globalcompact.org.ua/ua.
5. Головінов О. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми / О. Головінов // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2(36). – С. 187–192.
6. Касич А. Звіт про стійкий розвиток як аналітичний інструмент формування корпоративної соціальної відповідальності / А. Касич, Я. Яковенко // Ефективна економіка. – 2014. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//www.economy.nauka.com.
7. Касич А. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства / А. Касич, І. Хіміч // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 12. – С. 55–59.
8. Касич А. Сучасні науково-теоретичні підходи до визначення сутності поняття стійкого розвитку / А. Касич, Я. Яковенко // Економіка та держава. – 2016. – № 10. – С. 14–20.
9. Касич А. Theoretical and methodical foundations of sustainable management in modern companies / А. Касич, М. Вохозка // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 2. – С. 298–305.
10. Нагорнов А. Исследования социальной ответственности компании / А. Нагорнов, М. Солнцева // Корпоративные финансы. – 2007. – № 2. – С. 119–120.
11. European Academy of Business in Society (EABIS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eabis.org.
12. European Foundation for Management Development – EFMD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.efmd.org.
13. Measuring the economic value of volunteer work globally: concept, Estimates, and a roadmap to the future / [M. Salamon, S. Sokolowski, M. Haddock] // Annals of Public and Cooperative Economics 2011. – Vol. 82. – № 3.
14. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development: A Theoretical Exploration of Business-Society Relations / [R. Steurer, M. Langer, A. Konrad, A. Martinnuzzi] // Journal of Business Ethics. – 2005. – Vol. 61. – № 3. – P. 263–281.
15. Глобальні стандарти соціальної відповідальності бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/1241?view=material.
16. Корпоративна соціальна відповідальність / за заг. ред. Т. Смовженко, А. Кузнєцової. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : УБС НБУ, 2010. – 314 с.
17. Corporate Social Responsibility An Implementation Guide for Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iisd.org/pdf/2007/csr_guide.pdf.
18. Corporate Social Responsibility and Sustainable Business A Guide to Leadership Tasks and Functions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ccl.org/wp-content/uploads/2015/04/CorporateSocialResponsibility.pdf.

REFERENCES:

1. Butko M., Murashko M. (2009), "The Genesis of Corporate Social Responsibility and Its Formation in Ukraine", Ekonomika Ukrajiny, no. 7, pp. 74–85.
2. Vorobey V. (2005), "Corporate Social Responsibility or Benefit?" , Kyjevo-Moghyljansjka Biznes Studija, no. 10.
3. "The Global Responsible Leadership Initiative (GRLI)", available at : www.grli.org.
4. "United Nations Global Compact", available at : https://globalcompact.org.ua/ua.
5. Golovinov O. (2014), "Social Responsibility of Business: Ukrainian Realities and Problems", Ekonomichnyj visnyk Donbasu , no. 2(36), pp. 187–192.
6. Kasich A. (2014), "Sustainable Development Report as an Analytical Tool for Creating Corporate Social Responsibility", Efektyvna ekonomika, no. 10, available at : http//www.economy.nauka.com.
7. Kasich A. (2012), "Methodological Approaches to Evaluating the Effectiveness of an Enterprise", Biznes-Inform, no. 12, pp. 55–59.
8. Kasich A. (2016), "Modern scientific and theoretical approaches to the definition of the essence of the concept of sustainable development", Ekonomika ta derzhava, no. 10, pp. 14–20.

9. Kasich A. (2017), "Theoretical and methodical foundations of sustainable management in modern companies", Marketyngh i menedzhment innovacij, no. 2, pp. 298–305.
10. Nagornov A. (2007), "Research of social responsibility of the company", Nagornov A., Solntseva M., Korporatyvni finansy, number 2, pp. 119–120.
11. "European Academy of Business in Society (EABIS) 2025", available at : www.eabis.org.
12. "European Foundation for Management Development", EFMD, available at : http://www.efmd.org.
13. Salamon M. (2011), "Measuring the economic value of volunteer work globally", concept, Estimates, and a roadmap to the future, Salamon M., Sokolowski S., Haddock M., Annals of Public and Cooperative Economics, Vol 82, no. 3.
14. Steorer R. (2005), "Corporations, Stakeholders and Sustainable Development", A Theoretical Exploration of Business-Society Relations, Steurer R., Langer M., Konrad A., Martinnuzzi A., Journal of Business Ethniss, Vol. 61, no. 3, pp. 263–281.
15. "Global standards for social and economic development", available at : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/1241?view=material.
16. Smovzhenko T. (2010), "Corporate Social Responsibility", Smovzhenko T., Kuznetsova A., pp. 314.
17. "Corporate Social Responsibility An Implementation Guide for Business", available at : http://www.iisd.org/pdf/2007/csr_guide.pdf.
18. "Corporate Social Responsibility and Sustainable Business A Guide to Leadership Tasks and Functions", available at : https://www.ccl.org/wp-content/uploads/2015/04/CorporateSocialResponsibility.pdf.

Kasych A.O.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Management,
Kyiv National University of Technologies and Design

Stoianenko V.O.
Student
Department of Management,
Kyiv National University of Technologies and Design

THEORETICAL BASES FOR MANAGING THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

The theoretical importance of the topic is determined by the need to form a unified approach to understanding internal CSR, to study the foreign experience of internal CSR, and further develop the social responsibility of entrepreneurship in Ukraine. Its relevance from a practical point of view is the possibility of applying foreign experience in our country, taking into account the Ukrainian specifics.

Today, Corporate Social Responsibility (CSR) is the concept that organizations take into account the interests of society, taking responsibility for the impact of their activities on customers, suppliers, employees, shareholders, local communities and other stakeholders, and the environment.

Features of the implementation of principles of social responsibility in different countries are due to the division into the European and American models of CSR. The main difference between them is in the degree of state regulation of social responsibility of the organization before the society. Some experts identify up to five models of CSR (Scandinavian, South European, Continental, Anglo-Saxon, Japanese), each of which has its own distinctive features with the so-called legal regulation, an initiative on the part of the business itself, the degree of involvement of civil society, etc.

Unlike foreign countries, in Ukraine, there is only emerging a socio-cultural approach in the sphere of interaction between management and personnel. Leaders of large companies take into account the following principles:

- staff can participate in organizational management;
- the effectiveness of activities is enhanced when people independently organize their work process;
- staff is a valuable information resource for making managerial decisions.

To implement these principles in full and without compromising the effectiveness of the company's core business, the company's internal social policy is being developed.

The experience of foreign countries speaks about the effectiveness of such a measure as the mandatory publication of CSR reporting (internal and external). And in the Ukrainian practice, the provision of social reporting is becoming more common.

An important aspect is the involvement of employees in the formation of the socio-psychological climate in an organization that is conducive to the implementation of CSR, the involvement of employees in the management. Encouraging the social activity of employees will help to form initiative and loyalty to the goals of the organization.

УДК 658.3

Трусова А.Ю.
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАУКОВІ ОСНОВИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність використання стратегії підвищення експортної конкурентоспроможності підприємства. Виявлено наукові основи формування стратегії для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто визначення конкурентної стратегії через призму різних економічних категорій. Описано основні етапи формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. Розкрито зміст базових стратегій конкуренції для того, щоб вирішити підприємству, яку саме стратегію вибрати.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, підприємство, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость использования стратегии повышения экспортной конкурентоспособности предприятия. Выявлены научные основы формирования стратегии для повышения конкурентоспособности предприятия. Рассмотрено определение конкурентной стратегии через призму различных экономических категорий. Описаны основные этапы формирования стратегии повышения конкурентоспособности предприятия. Раскрыто содержание базовых стратегий конкуренции для того, чтобы решить предприятию, какую стратегию выбрать.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, предприятие, стратегия.

ANNOTATION

The article substantiates the necessity of using the strategy of increasing the export competitiveness of the enterprise. The scientific foundations of strategy formation for increase of competitiveness of the enterprise are revealed. The definition of a competitive strategy through the prism of different economic categories is considered. The main stages of formation of the strategy of increase of competitiveness of the enterprise are described. The content of the basic competition strategies in order describes to decide which strategy to choose.

Key words: competition, competitiveness, competitive advantage, enterprise, strategy.

Постановка проблеми. Актуальність проблематики обумовлена тим, що конкурентна стратегія на підприємстві має створюватися з метою визначення шляхів досягнення конкурентних переваг, отже, успіху в кожній сфері діяльності. Під час розроблення конкурентної стратегії організація перш за все має розглядати конкурентне середовище, розкривати конкурентну силу і конкурентну позицію, які визначають конкурентну перевагу підприємства на ринку за окремими групами продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання соціально-економічного розвитку підприємств та формування їх конкурентоспроможності знайшли широке відображення в роботах українських і закордонних учених, таких як, зокрема, Л. Балабанова [1], В. Савчук [2], І. Должанський [3], В. Дикань [4], А. Воронкова [4], Р. Фатхутдінов. Дослідженням питань побудови стратегії підприємства присвячені праці М. Портера, В. Диканя [7], М. Саєнко [8]. Проте, незважаючи на наявність достатньої кількості наукових праць, в яких досліджується ця проблематика, багато теоретичних і прикладних питань з оцінювання конкурентоспроможності та побудови стратегії її підвищення через їх багатогранність і складність залишаються невирішеними, тому потребують подальшого дослідження та науково-методичного обґрунтування, що й обумовлює актуальність цієї роботи.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте необхідно відзначити, що в роботах зазначених науковців цьому питанню приділялась лише часткова увага, часто вчені пов'язували його з іншими темами наукових досліджень.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Мета статті полягає у розвитку методичних засад дослідження та визначенні сутності вибору стратегії підвищення експортної конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення конкурентної стратегії доцільно розглядати через призму різних економічних категорій, таких як конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентна перевага та стратегія [3].

Визначення сутності, класифікація та аналіз конкурентних стратегій підприємства з метою досягнення конкурентних переваг є досить складними процесами.

Відповідно, індикаторами конкурентної слабкості можуть бути:

– високі витрати;
– нестача фінансових ресурсів;
– низька якість товарів;
– невеликий вплив на ринок;
– низька репутація підприємства;
– низькі темпи зростання доходів порівняно із середньоринковими або їх зниження;
– слабке положення підприємства в найбільш перспективних галузях;
– захоплення конкурентами частки ринку підприємства;
– нестача навичок і досвіду у визначальних сферах.

За допомогою кількісної оцінки індикаторів конкурентної сили мають бути розкриті ключові фактори успіху. Порівняння їх з аналогічними факторами у конкурентів дає можливість визначити його конкурентні переваги та конкурентне становище підприємства на ринку.

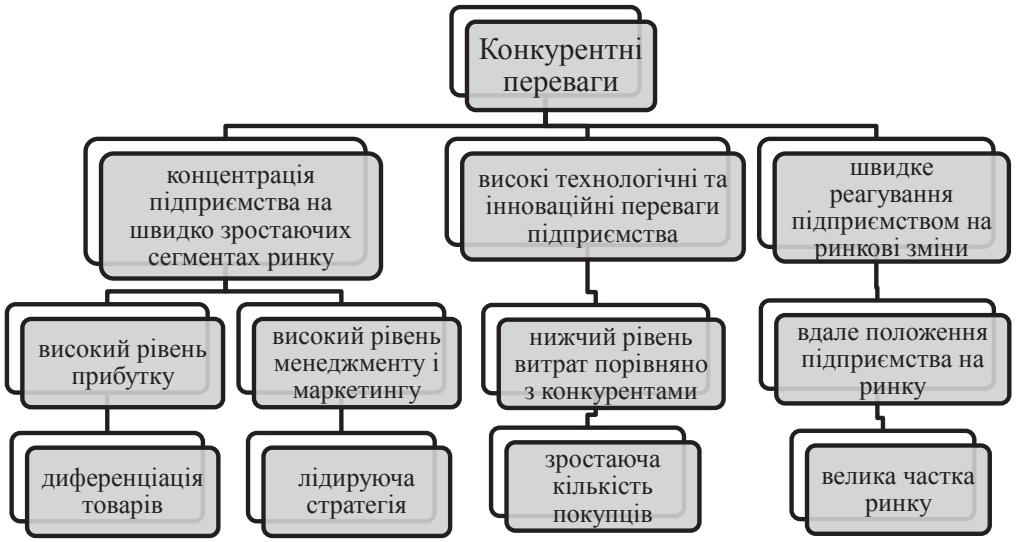

Рис. 1. Показники конкурентної сили

Ідентифікація основних факторів успіху стає підставою для розробки конкурентної стратегії.

За допомогою аналізу наукових розробок учених [9–13] ми пропонуємо таку послідовність основних етапів формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Перший етап передбачає визначення місії. По-перше, місія підприємства є статичною на найближчі п'ять років, тому процес створення місії підприємства має бути добре організованим і спланованим; по-друге, місія підприємства полягає у продовженні стратегічної роботи на підприємстві, вона може коригуватися в процесі стратегічного аналізування.

Місія підприємства повинна відображати завдання підприємства з розвитку основної продукції або послуг, його основних ринків і технологій; зовнішнє середовище підприємства. Крім зазначеного, місія має охоплювати бачення того, яким підприємство хоче стати, чітке уявлення про те, що підприємство намагається запропонувати своїм покупцям, а також заявляти про намір підприємства обслуговувати певний сегмент ринку.

Другий етап передбачає визначення цілей. Установлення цілей в узагальненому вигляді передбачає проходження чотирьох обов'язкових етапів, таких як виявлення та аналіз тенденцій розвитку підприємства і ринку, встановлення загальної мети підприємства, побудова ієрархії цілей, встановлення індивідуальних цілей та завдань як інструмента забезпечення їх виконання.

Цілі повинні бути чітко сформульовані та кількісно вимірювані. Наприклад, мають бути фінансові цілі, які можна встановити, визначити, оцінити, задокументувати (частка ринку, обсяг продажу за продуктами і послугами, рівень рентабельності, прибуток).

Третій етап передбачає аналіз внутрішніх можливостей підприємства. Цей етап включає в себе виявлення внутрішніх змін підприємства, які можуть розглядатися як його сильні сторони, оцінювання їх важливості та можливості стати основою конкурентних переваг.

Аналіз включає в себе дослідження двох сфер підприємства:

– макросередовища (порівняння ресурсів та ефективності їх використання з іншими підприємствами галузі (регіону) для вибору оптимального конкурентного розвитку);

– мікросередовища (дослідження внутрішнього середовища тільки у конкретній стратегічній зоні господарювання, а саме аналіз ресурсів підприємства; оцінювання ефективності виробничо-збутової діяльності; визначення стратегічного конкурентного потенціалу по кожній сфері діяльності та по підприємству загалом).

Четвертий етап передбачає аналіз зовнішнього середовища. Необхідно здійснювати моніторинг зовнішнього середовища як комплекс взаємопов'язаних централізованих заходів, спрямованих на постійний контроль стану факторів оточення підприємства та розроблення способів адаптації до їх змін. При цьому найбільшу увагу слід приділяти аналізу зовнішнього оточення підприємства, спрямованому на визначення таких ситуативних характеристик:

– взаємопов'язаність факторів зовнішнього оточення;

– складність зовнішнього середовища;

– динамічність зовнішнього середовища;

– невизначеність зовнішнього середовища.

На цьому етапі визначають ключові фактори успіху для підприємства, використовуючи підхід Р. Гранта, який базується на пошуку відповіді на питання про те, чого бажають споживачі; що необхідно фірмі для виживання в конкурентній боротьбі (використовуючи модель Портера).

П'ятий етап передбачає аналіз альтернатив і вибір конкурентної стратегії. Після проведення двох попередніх стадій отримана інформація про внутрішні можливості та ресурси підприємства, а також про дію факторів зовнішнього середовища, їх силу, масштабність і значущість стає передумовою оцінювання та вибору стратегічних зон господарювання.

Найбільш зручним інструментом для цієї роботи є SWOT-аналіз. Такий аналіз необхідно проводити для того, щоб, виявляючи та ліквідуючи наявні слабкі місця, нарощувати потужність та уникати можливих загроз. Далі треба визначитись із конкурентною стратегією, яка встановлюється з урахуванням численних факторів, а саме галузі господарювання, характеру цілей, внутрішньої структури тощо.

Шостий етап передбачає реалізацію стратегії. Вона здійснюється за допомогою використання адміністративних або економічних важелів шляхом формування бюджету, застосування системи показників та управління за цілями. Важливо, щоб усі стратегічні рішення були доведені до конкретних виконавців у вигляді затверджених планів, наказів, розпоряджень та інших організаційних документів.

Сьомий етап передбачає аналіз ефективності вибраної стратегії. Ефективність стратегії визначається на основі комплексної оцінки кінцевих результатів використання основних та оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів.

Система показників для аналізу ефективності конкурентної стратегії підприємства повинна:

– відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві;

– створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва, стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві, забезпечувати інформацією стосовно ефективності виробництва;

– виконувати критеріальну функцію [1].

Незважаючи на особливості процесу формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства, більшість підходів поєднує спільна мета, що полягає в підвищенні ефективності діяльності суб'єкта господарювання в умовах конкурентного середовища.

Розробка ефективної стратегії є необхідною передумовою досягнення стійкого функціонування підприємства, складним і багатогранним процесом, а також має практичну цінність.

Реалізація конкурентної стратегії за умови своєчасного аналізу та реагування на відхилення від цільових орієнтирів, а також адекватної реакції на зовнішні й внутрішні зміни дасть змогу підприємству сформувати та зміцнити свої конкурентні переваги та становище на ринку.

Конкурентна стратегія підприємства дає відповідь на головне питання про те, як підприємство може конкурувати на ринку; за рахунок чого воно отримує перемогу в конкурентній боротьбі.

Всім підприємствам необхідно вирішити, яка стратегія буде для них доцільною з урахуванням наявних ресурсів, цілей функціонування та стану підприємства в галузі.

Для того щоб вирішити, яку стратегію вибрати підприємству, можна скористатися базовими стратегіями конкуренції. Ці стратегії визначені М. Портером, порівняльна характеристика яких наведена в табл. 1 [3].

Стратегія диференціації означає надання особливих рис продукції підприємства по відношенню до продукції конкурента, тобто метою диференціації товару є збільшення кількості покупців.

Стратегія найменших сукупних витрат означає забезпечення оптимальних витрат та ціни

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних конкурентних стратегій

Стратегія диференціації	Стратегія найменших сукупних витрат	Стратегія фокусування
Сутність підходу		
Мета полягає в наданні своїй продукції рис, відмінних від продукції конкурентів.	Мета полягає в тому, щоб бути виробником із найменшими в галузі витратами.	Мета полягає в концентрації зусиль на вузькій частині ринку, а не роботі на всьому ринку.
Основа конкурентної переваги		
Здатність запропонувати покупцям товар, відмінний від товарів конкурентів.	Спроможність забезпечити загальний рівень витрат нижчим, ніж у конкурентів.	Більш низькі витрати за умови задоволення запитів даної ніші ринку.
Умови формування		
– наявність широких можливостей виділення товарів на ринку; – різноманітна структура попиту на продукцію; – нецінова конкуренція; – нерозвиненість стратегії диференціації продукції.	– велика частка на ринку і дешева сировина; – цінова еластичність попиту на продукцію; – цінова конкуренція; – галузева стандартизація і відсутність ефективної диференціації.	– урізноманітнення споживачів за цільовим використанням товару; – відсутність спеціалізації конкурентів на ринку; – обмеженість можливостей підприємства щодо обслуговування всього ринку.
Асортимент виробництва продукції		
Багато різновидів товарів, можливості широкого вибору.	Гарний основний продукт з невеликою кількістю модифікацій.	Асортимент для задоволення особливих запитів вибраного сегменту ринку.
Головний принцип організації виробничої діяльності		
Пошук нових способів кращого задоволення запитів покупців.	Пошук можливостей для зниження витрат без втрати якості товару.	Індивідуалізація товару для задоволення особливих запитів покупців ринку.

по відношенню до виробників продукції з аналогічними рисами та якістю.

Стратегія фокусування полягає у вузькій спеціалізації, тобто концентрації всіх зусиль підприємства на одному із сегментів ринку чи окремій групі споживачів або товарів тощо [3].

Конкурентні стратегії, згідно з М. Портером, мають універсальний характер, можуть бути впроваджені будь-яким підприємством, в результаті чого здатні забезпечити конкурентні переваги.

Виходячи з розвитку та взаємозв'язку стратегії з іншими концепціями розвитку, вважаємо доцільним згадати класифікацію стратегій за І. Ансоффом, яка створена на рівні ухвалення стратегічних рішень.

В процесі стратегічного управління для підприємства розробляються такі стратегії:

– корпоративні;
– ділові;
– функціональні.

Над ієрархічною структурою знаходиться корпоративна стратегія.

Це основний напрям діяльності підприємства. Корпоративна стратегія підприємства створюється керівництвом та передбачає два основні завдання:

1) розгорнути та вибрати ключові елементи корпоративної стратегії;

2) визначити роль кожного підрозділу підприємства та визначити способи розподілу ресурсів між ними під час реалізації стратегії.

Ділова стратегія – стратегія, яка забезпечує довгострокові конкурентні переваги стратегічної бізнес-одиниці. Основою цієї стратегії є розробка бізнес-плану або конкретної програми, яка відображає те, наскільки підприємство буде конкурентоспроможним на конкретному товарному ринку.

Функціональна стратегія – це стратегія, що відображає ступінь проникнення ідеї стратегічного планування з вищого рівня управління підприємством до нижчих структурних підрозділів [10].

Всі ці стратегії тісно пов'язані між собою. Впровадження та обґрунтування стратегій на кожному рівні управління є основою успішного функціонування підприємств.

Слід зазначити, що універсальної стратегії для усіх підприємств не існує, тому конкурентна стратегія – це індивідуальна особливість кожної фірми, яка залежить від різних факторів.

Висновки. Для досягнення очікуваного рівня конкурентоспроможності важливими є формування та реалізація конкурентної стратегії підприємства. У статті запропоновано основні етапи формування стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємства та порівняння основних стратегій, за допомогою яких підприємство зможе підвищити свою конкурентоспроможність.

Сучасні підходи до управління конкурентоспроможністю мають ґрунтуватися на баченні майбутнього підприємства та узгоджуватися з його цілями. Таким чином, підприємство буде успішно функціонувати, що зможе забезпечити високоефективну господарську діяльність та конкурентоспроможність підприємства в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. Балабанова, В. Холод. – К. : Професіонал, 2006. – 448 с.
2. Савчук В. Системи управління конкурентоспроможністю : [підручник] / В. Савчук, Д. Корж. – К. : Знання, 2002. – 310 с.
3. Должанський І. Конкурентоспроможність підприємств : [навч. посіб.] / І. Должанський, Т. Загородня. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
4. Воронкова А. Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия: диагностика и организация : [монография] / А. Воронкова. – Луганск : Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2000. – 315 с.
5. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
6. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. под ред. В. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 440 с.
7. Дикань Н. Менеджмент : [навч. посібник] / Н. Дикань, І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 389 с.
8. Саєнко М. Стратегія підприємства : [навч. посіб.] / М. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.
9. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 2003. – 416 с.
10. Барабась Д. Конкурентні стратегії підприємства / Д. Барабась // Стратегія економічного розвитку України. – Вип. 2–3. – С. 201–208.
11. Котлер Ф. Маркетинг и менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. С. Божук. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
12. Койн К. Как упорядочить процесс разработки стратегии / К. Койн // Менеджмент и менеджер. – 2007. – № 11. – С. 4–13.
13. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : [монографія] / [Ю. Іванов, О. Тищенко, Г. Назарова та ін.]. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 382 с.

REFERENCES:

1. Balabanova L. Strategic Competitiveness Management of Enterprises / L. Balabanova, V. Cold. – K. : Professional, 2006. – 448 p.
2. Savchuk V. Competitiveness Management Systems: Textbook / V. Savchuk, D. Cake. – K. : Knowledge, 2002. – 310 p.
3. Dolzhansky I. Competitiveness of enterprises: training. manual / I. Dolzhansky, T. Countryland. – K. : Center for Educational Literature, 2006. – 384 p.
4. Voronkova A. Strategic management of the competitive potential of the enterprise: diagnostics and organization : [monograph] / A. Voronkova. – Lugansk : Publishing house VNU them. V. Dahl, 2000. – 315 p.
5. Fathutdinov R. Competitiveness: Economics, Strategy, Management / R. Fattuhddinov. – M. : INFRA-M, 2000. – 312 p.
6. Porter M. International Competition / M. Porter ; per. from english ed. V. Shchetinin. – M. : International relations, 1993. – 440 p.
7. Dikan N. Management: tutor. manual / N. Dikan, I. Borisenko. – K. : Knowledge, 2008. – 389 p.
8. Saenko M. Enterprise Strategy: Teach. manual / M. Saenko. – Ternopil : Economic Thought, 2006. – 390 p.
9. Ansoff I. A New Corporate Strategy / I. Ansoff. – St. Petersburg : Peter, 2003. – 416 p.

10. Barabash D. Competitive strategies of the enterprise / D. Barabas // Strategy of economic development of Ukraine. – Whip 2–3. – P. 201–208.
11. Kotler F. Marketing and management. Express course / F. Kotler ; per. from english ed. S. Bozuk. – 2nd ed. – St. Petersburg : Peter, 2006. – 464 p.
12. Koin K. How to streamline the process of developing a strategy / K. Coin // Management and Manager. – 2007. – No. 11. – P. 4–13.
13. Theoretical foundations of the competitive strategy of the enterprise : [monograph] / [Yu. Ivanov, O. Tishchenko, G. Nazarova et al.]. – Kh. : INZHEK, 2006. – 382 p.

Trusova A.Yu.
Student,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics

THE ESSENCE OF THE STRATEGY FOR INCREASING THE EXPORT COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE AND SCIENTIFIC FOUNDATIONS OF ITS FORMATION

The article describes the content of the basic competition strategies in order to decide which strategy to choose. The necessity of using the strategy for increasing the export competitiveness of the enterprise is substantiated. The definition of a competitive strategy through the prism of different economic categories is considered. The main stages of formation of the strategy for increasing competitiveness of the enterprise are described. Scientific foundations of formation of the strategy for increasing competitiveness of the enterprise are revealed.

By analysing the scientific developments of scientists, the authors propose the following sequence of basic stages of the formation of a strategy for increasing the enterprise competitiveness:

The first stage is the definition of the mission;

The second stage – definition of goals;

The third stage – analysis of internal capabilities of the enterprise;

The fourth stage – analysis of the environment;

The fifth stage – analysis of alternatives and the choice of a competitive strategy;

The sixth stage – implementation of the strategy;

The seventh stage – analysis of the effectiveness of the chosen strategy;

The system of indicators for analysing the effectiveness of a competitive strategy of an enterprise should: reflect the costs of all types of resources consumed by the enterprise; create preconditions for identifying reserves for increasing the efficiency of production, stimulating the use of all reserves available in the enterprise, providing information on the efficiency of production; perform a criterion function.

Despite the peculiarity of the process of forming a strategy to increase the competitiveness of the enterprise, most approaches combine the common goal – to increase the efficiency of the business entity in a competitive environment.

Developing an effective strategy is a prerequisite for achieving a sustainable operation of the enterprise, a complex and multifaceted process and of practical value.

The implementation of a competitive strategy, providing timely analysis and response to deviations from the target benchmarks, as well as an adequate response to external and internal changes, will enable the company to form and strengthen its competitive advantage and position in the market.

Modern approaches to managing competitiveness should be based on the vision of the future enterprise and be consistent with its objectives. Thus, the company will successfully operate; it will be able to provide highly efficient business and competitiveness of the enterprise in the future.

УДК 339.138

Христенко О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Купіна А.О.
магістрант
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено зарубіжний досвід управління маркетингом інновацій на підприємстві. Охарактеризовано основні етапи процесу управління маркетингом інновацій на зарубіжних підприємствах. Проаналізовано процес розроблення стратегії інноваційного проекту на зарубіжних підприємствах. Розглянуто зарубіжний досвід управління маркетингом інновацій на підприємстві.

Ключові слова: маркетинг інновацій, маркетингові дослідження, підприємство, стратегія, управління.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован зарубежный опыт управления маркетингом инноваций на предприятии. Охарактеризованы основные этапы процесса управления маркетингом инноваций на зарубежных предприятиях. Проанализирован процесс разработки стратегии инновационного проекта на зарубежных предприятиях. Рассмотрен зарубежный опыт управления маркетингом инноваций на предприятии.

Ключевые слова: маркетинг инноваций, маркетинговые исследования, предприятие, стратегия, управление.

ANNOTATION

In the article foreign experience in marketing innovation management at the enterprise was investigated. The main stages of the process of marketing innovations management at foreign enterprises were characterized. Authors analyzed the process of developing an innovation project strategy at foreign enterprises. The foreign experience of marketing innovation management at the enterprise was considered.

Key words: marketing of innovations, marketing researches, enterprise, strategy, management.

Постановка проблеми. Під впливом науково-технічного прогресу та динамічного розвитку зовнішнього середовища сучасні підприємства перетворюються на дуже складні динамічні системи. Для того щоб забезпечити ефективне управління такими системами, необхідні нові методи, які відповідають складності взаємопов'язаного зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Створення і випуск нового товару на зарубіжних підприємствах здійснюються за допомогою інструментів маркетингу, які використовуються на всьому шляху створення товару від початкових досліджень до післяпродажного обслуговування. Якісне маркетингове дослідження ринку інновацій дає змогу зарубіжним підприємствам в майбутньому здійснювати ефективну інноваційну діяльність, що відповідає вимогам і потребам ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню зарубіжного досвіду управління маркетингом інновацій на підприємствах присвячена більшість публікацій таких відомих сучасних вчених і практиків, як Р. Акофф, О. Амоша, І. Ансофф, Ю. Бажал, Б. Буркинський, Ф. Вебстер, В. Геєць, Б. Данилішин, Б. Лановик, С. Онишко [5]. У публікаціях зазначених авторів вивчено теоретичні аспекти сутності, значення, а також процесу управління маркетингом інновацій на зарубіжних підприємствах; розглянуто процес розроблення стратегії інноваційного проекту на зарубіжних підприємствах; досліджено зарубіжний досвід управління маркетингом інновацій на підприємстві.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування теоретичних аспектів сутності, значення та процесу управління маркетингом інновацій на зарубіжних підприємствах; розгляд зарубіжного досвіду управління маркетингом інновацій на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиції, вкладені в інновації, забезпечують виживання в конкурентній боротьбі, але існує такий чинник, як орієнтація підприємців на короткострокові капіталовкладення, що ускладнює просування інновацій. Як наслідок, відбувається недостатнє розуміння того, що інновації є важливим аспектом у досягненні сприятливої конкурентної позиції підприємства на ринку. Саме маркетинг інновацій сприяє тому, що новий виготовлений продукт має необхідні для споживача переваги, що відрізняють його від аналогічних товарів-конкурентів, а також захищають від копіювання конкурентами. Отже, основною умовою для впровадження будь-яких інновацій нині є маркетингові дослідження і технології, за допомогою яких виявляються потреби споживачів. Тому маркетинг є найважливішою складовою процесу управління інноваційної діяльності підприємства, що прагне запропонувати і реалізувати новий продукт на ринку.

Маркетинг інновацій – це процес створення і просування інновацій, орієнтованих на ринок [5, с. 110]. Маркетинг інновацій є комплексом маркетингових технологій за визначенням товарів та/або технологій, які мають унікальні властивості, спрямовані на створення, розширення й утримання ринків нових товарів і послуг зі стійкими конкурентними перевагами.

Рівень новизни інновації визначає рівень конкурентних переваг, а в маркетингу інновацій – ступінь інноваційного потенціалу. Основною компетенцією маркетингу інновацій є відповідність продукту потребам ринку. Об'єктами маркетингу інновацій виступають інтелектуальна власність, інвестиції, нові продукти, матеріали і компоненти, нові способи просування товарів і послуг, а також засоби праці і зайнятості [4, с. 101].

Маркетинг інновацій дає можливість захоплювати ринок або створювати нові ніші за рахунок зміни пріоритетів продуктів «функціонального» до «інноваційного», при цьому досягається більше задоволення потреб споживача. Отже, маркетинг інновацій відіграє ключову роль в інноваційних інтересах сучасності [3, с. 40].

Створення і випуск нового товару на зарубіжних підприємствах здійснюється за допомогою інструментів маркетингу, які використовуються на усьому шляху створення товару від початкових досліджень до післяпродажного обслуговування. Основна мета маркетингу інновацій полягає в розробці стратегії проникнення інновації на ринок. Тому складовою частиною маркетингу інновацій на зарубіжних підприємствах є стратегічний маркетинг інновацій, елементами якого є аналіз кон'юнктури ринку, подальша розробка його сегментів, організація і формування попиту, моделювання поведінки покупця.

Якісне маркетингове дослідження ринку інновацій дає змогу зарубіжним підприємствам в майбутньому здійснювати ефективну інноваційну діяльність, що відповідає вимогам і потребам ринку. Перш ніж розпочати розробку нового продукту, зарубіжні підприємства визначають цільову аудиторію інноваційного продукту і потреби споживачів, які він задовольнятиме. Такий підхід сприяє ефективному просуванню і позиціонуванню нового продукту (послуги, технології) на ринку [4, с. 109].

Для просування на ринок нових технологій і товарів підприємству необхідно також розробити маркетингові стратегії з урахуванням вимог ринку, оскільки на ньому вже існує величезна кількість різної продукції, у зв'язку з чим спостерігається жорстка конкуренція. Застосування рекламних комунікацій під час просування інновацій на ринок дасть змогу максимально ефективно проінформувати потенційних покупців про новий продукт за допомогою інтернет-комунікацій, публікацій у спеціалізованих виданнях, рекламних каталогах і проектах.

Більшість організацій і підприємств усвідомлює значущість інновацій у своїй діяльності і намагається підвищити свою інноваційну активність, оскільки це є запорукою успіху в конкурентній боротьбі. Водночас застосування маркетингу в інноваційній діяльності підприємства є необхідним, оскільки його використання допомагає вирішенню багатьох практичних завдань, які сприяють забезпеченню ефективної діяльності підприємства на ринку [5, с. 290].

Таким чином, процес управління маркетингом інновацій на зарубіжних підприємствах відображено на рис. 1.

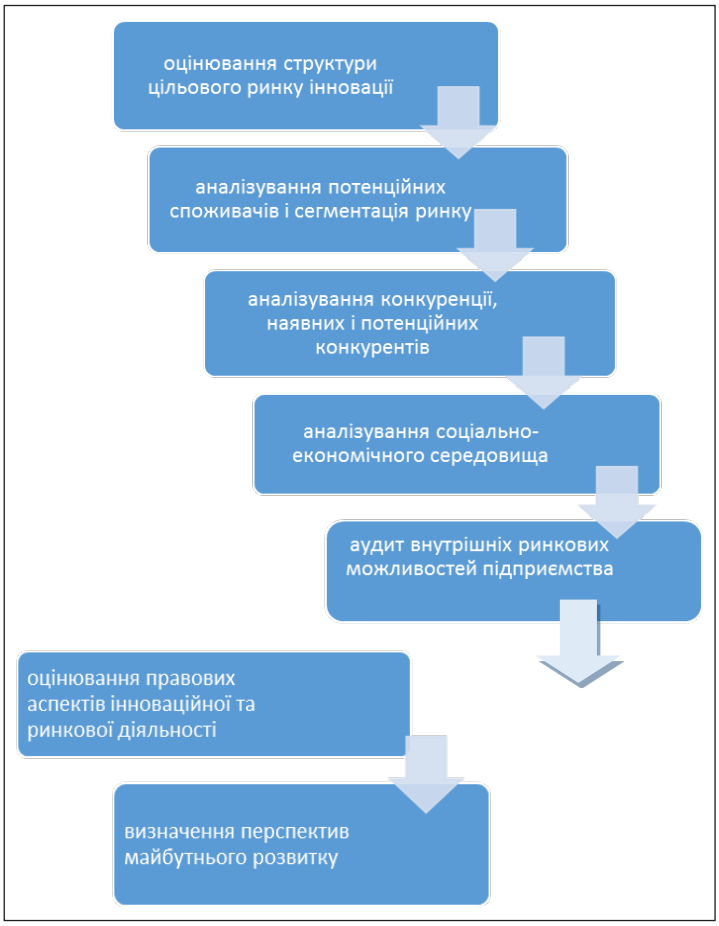

Рис. 1. Процес управління маркетингом інновацій на зарубіжних підприємствах

На першому кроці запропонованого плану визначається структура цільового ринку для інноваційного проекту, в результаті чого отримується інформація про тенденції розвитку галузі, характеристики споживачів, особливості конкуренції, фактичну та потенційну місткість ринку інновацій.

Визначення характеристик цільового ринку інновації дає змогу визначити наявних та потенційних споживачів, їхні потреби та модель поведінки під час здійснення купівлі, а також здійснити відповідальну сегментацію ринку.

Під час проведення аналізу конкурентів оцінюється поточний стан порівняно з конкурентним. До основних питань цього дослідження належать [8, с. 92]:

– визначення виду конкуренції (цінова, якісна, у сфері обслуговування) та структури конкурентного середовища (монополія, олігополія, чиста і монополістична конкуренція);

– виявлення наявних і потенційних конкурентів;

– аналіз цілей і стратегій конкурентів;

– оцінювання поведінки конкурентів;

– визначення сильних і слабких ознак конкурентів.

Дослідження ринку має передбачати аналіз економічного та соціального середовища інноваційного проекту. Такий аналіз концентрується на визначенні привабливості сфери діяльності, ринкового потенціалу, частки ринку інновації, можливостей і ризику [3, с. 16].

Внутрішній аудит ринкових можливостей виконується, як правило, для інноваційних проектів наявних підприємств і охоплює такі напрями діяльності, як, зокрема, виробництво, НДДКР, маркетинг, фінанси, персонал, система менеджменту.

Прогнозування майбутнього розвитку має ґрунтуватися на отриманій кількісній і якісній інформації з урахуванням факторів невизначеності зовнішнього середовища, які сприяють реальності інноваційного проекту та створюють загрози для його подальшої реалізації. Такі потенційні можливості та ризики є критичними змінними проекту чи його альтернатив і забезпечують базу для подальшої розробки його стратегії та відповідної концепції маркетингу.

Роль маркетингу в інноваційній діяльності зарубіжних підприємств не обмежується аналізом ринку та виявленням перспектив її розвитку. Інструментарій стратегічного маркетингу дає змогу визначити нормативи конкурентоспроможності виробів, портфель інновацій підприємства, а також можливості їхньої реалізації у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Розробка стратегії інноваційного проекту передбачає виконання низки важливих етапів:

– визначення мети формування стратегії проекту;

– вибір географічних аспектів стратегії, тобто виявлення географічних і споживчих сегментів з урахуванням конкурентоспроможності інновацій;

– обґрунтування ринкового позиціонування підприємства;

– вибір базових стратегічних варіантів проекту відповідно до частки ринку, яку необхідно освоювати (стратегії конкурентних переваг за М. Портером);

– визначення зв'язків «продукт – ринок», границь концепції маркетингу та розробки маркетингових стратегій (стратегії за моделлю І. Ансоффа);

– формування стратегії інноваційного проекту.

На підставі розробленої стратегії інноваційного проекту формується маркетинговий план, який передбачає довгострокове управління маркетингом під час реалізації проекту та оперативний контроль за заходами і бюджетом маркетингу [7, с. 119].

Як приклад розглянемо розробку аудіоплеєра "Walkman", засновник якого під час просування цього виду товару стикався із серйозними запереченнями з боку колег, проектувальників, інженерів "Sony". Щоб продукт, розроблений інтуїтивно, без досліджень ринку, знайшов своїх покупців, доводилося створювати попит одночасно з процесом реалізації продукту. «Зрозуміло, ми сприяли зростанню обсягів реалізації, використовуючи широку рекламу, а в Японії ми найняли молодих людей, які під час прогулянок вулицями Токіо, слухали "Walkman" і демонстрували його». Таким чином, ми бачимо, що "Sony" застосовували як класичні методи «маркетинг-мікс» (зокрема, рекламу), так і інноваційні (наприклад, вірусний маркетинг). У Японії, де традиційно була присутня багаторівнева система дистрибуції, що включала 3–4 посередників між виробниками і споживачами, що забезпечувало значну кількість робочих місць, компанія створила власну роздрібну мережу, що стало маркетинговою інновацією для того часу. «Це був спосіб донести їхню ідею безпосередньо до споживача. Вони користувалися перевіреною часом системою продажу там, де це приносило відповідні результати, але, якщо дозволяли умови, вони створювали власні магазини і вступали в контакт безпосередньо з торговими агентами». Інновації в маркетингу "Sony" застосовувала і до інших елементів системи «маркетинг-мікс» [1, с. 105].

Наступним прикладом зарубіжного досвіду з управління маркетингом інновацій на підприємстві є соціальна мережа "Facebook", яка займає п'ятий рядок рейтингу топ-5 хайтек-компаній, що є біржовими лідерами сьогодні. Це дуже добрий результат, якщо враховувати, що "Facebook" – це один-єдиний сайт із великою кількістю додатків.

Стратегія Марка Цукерберга, який робить особливий акцент на розвитку мобільної та рекламної складових бізнесу, працює відмінно. Максимальна вартість акцій за всю історію компанії складала 77,33 доларів. Капіталізація "Facebook" складає 200 млрд. дол. США. Для порівняння, в 2013 р. акції коштували близько 30 доларів, а керівництво компанії робило марні спроби заспокоїти інвесторів, які вирішили, що кінець певного періоду для продажу паперів стане кінцем біржового життя "Facebook".

Сьогодні кількість людей, що спілкуються в соціальній мережі, перевищує 1,3 млрд. Експерти стверджують, що після купівлі "WhatsApp" сервісами "Facebook" користуватимуться 3 млрд. ос. Але це залежатиме від довгострокової стратегії компанії, хоча більшість експертів висловлює позитивну думку про перспективи зростання компанії [2, с. 49].

Гарним прикладом зарубіжного досвіду управління маркетингом інновацій на підприємстві є інтернет-гігант "Alibaba", у якого у вересні 2014 р. відбувся дебют на біржі Нью-Йорку. Цієї події інвестори чекали не один рік. Незважаючи на усі негативні новини про структуру бізнесу "Alibaba", яка нагадує технологічний конгломерат із занадто великою кількістю ак-

тивів і занадто старомодною системою управління, акції під тикером BABA виросли на 34,7% і досягли відмітки в 91,1 доларів за одиницю. Капіталізація компанії складає більше 225 млрд. дол. США, і "Alibaba" є найбільшою у світі платформою електронної комерції. Оборот торгів на сайтах, що належать компанії, перевищує обороти таких великих гравців, як "Amazon" і "eBay". За 2013 р. показник склав майже 250 млрд. дол. США. На кінець червня 2014 р. у "Alibaba" було 188 млн. мобільних користувачів, що користуються сервісами холдингу не рідше, ніж раз на місяць. Загальне число активних користувачів "Alibaba" підвищилося до 279 млн. зі 185 млн. в 2013 р.

Наступним прикладом є компанія "Microsoft", капіталізація якої перевищила 384 млрд. доларів. Інвестори вірять в ідеї нового глави компанії Сатьї Наделли, який змінив ексцентричного Стіва Балмера. Навіть купівля розробника "Minecraft" за 2,5 млрд. дол. здається не безглуздою витратою грошей, а частиною глобальної стратегії, здатної повернути компанію в топ-компаній реального ринку. Незважаючи на усі проблеми, у багатьох ринкових нішах у "Microsoft" просто немає конкурентів. Фактично вона конкурує сама з собою, намагаючись продати користувачам старої версії "Windows" нову. Акції "Microsoft" коштують майже 47 дол. сьогодні проти 37 дол. на початку 2014 р. [1, с. 190].

Компанія "Google" посідає друге місце в рейтингу топ-5 хайтек-компаній, які є біржовими лідерами сьогодні.

"News Corp" і особисто Руперт Мердок вважають "Google" «платформою для піратів». У ЄС проти компанії ведеться антимонопольне розслідування, яке лобіюють видавці, при цьому акції інтернет-гіганта коштують 592,5 доларів, а їх капіталізація досягає 398 млрд. дол. (у "Exxon Mobil" – 412 млрд. дол.). Інтернет-компанія продовжує активно діяти на ринку M&A: збільшила витрати на поглинання більш ніж в три рази. У першій половині 2014 р. вони склали 4,2 млрд. доларів. Зокрема, 3,2 млрд. дол. пішли на купівлю розробника пристроїв для «розумного» будинку "Nest Labs". У "Google" також масштабні «хмарні» плани, саме тому вона скуповує розробників. Квартальні результати, незважаючи на усі ці витрати, виглядають непогано: чистий прибуток за три місяці, що завершилися 30 червня, складає 3,42 млрд. дол., або 4,99 дол. з розрахунку на акцію, порівняно з 3,23 млрд. дол., або 4,77 дол. на акцію, отриманими за аналогічний період 2013 р., на 21% виросла і виручка компанії. Реальні конкуренти у "Google" є тільки в країнах, де не кожен говорить англійською. «Яндекс» і "Baidu" доки тримають оборону, а ось в англосакському світі влада інтернет-гіганта практично безмежна. Тому він залишається найбільшим у світі майданчиком для реклами. Проте не варто забувати про "Android", який витісняє "Apple" на ринку планшетів [3, с. 40].

Найяскравішим прикладом запровадження маркетингу інновацій є компанія "Apple", найдорожча публічна компанія у світі, яка щороку випускає нові iPhone, Apple Watch, iOS і вже займається підготовкою до випуску чергового покоління iPad. У "Apple" ніби і є конкуренти, але дотягнути її рівня їм настільки важко, що компанія Тіма Кука здається унікальною. Капіталізація "Apple" складає 609 млрд. дол. Бізнес-компанія наслідує тренди ринку, але періодично створює і свої власні. Поки інвестори вірять в здатність "Apple" не пристосовуватися до ринку, а йти на його чолі, формуючи власні правила гри, компанія коштуватиме «дорого» [5, с. 94].

Яскравим прикладом послідовної інноваційної діяльності є компанія "Honda". На початку 80-х рр. її позиції на ринку мотоциклів спробувала атакувати "Yamaha". У відповідь пролунав бойовий клич "Yamaha Wo tsubusu" (який перекладається приблизно як «ми зламаємо, роздавимо і рознесемо "Yamaha"»). "Honda" вибрала інноваційну конкуренцію і за 11 місяців випустила на ринок 113 нових моделей мотоциклів. Відповідно, компанію "Yamaha" накрила «хвиля» нових товарів. Компанії "Honda" вдалося створити образ мотоцикла як модного придбання, головними показниками якого стали новизна і свіжість. Крім того, "Honda" використовувала у виробництві новітні технології, запропонувавши споживачам чотирьохклапанні двигуни, композитні матеріали та інші технічно складні новинки. На тлі її мотоциклів продукція компанії "Yamaha" виглядала застарілою і непривабливою і не мала попиту [7, с. 267–268]. Конкурентні переваги організації сьогодні значною мірою забезпечують швидка реакція на нові потреби ринку і швидке впровадження новинок.

Висновки. Таким чином, процес управління маркетингом інновацій на зарубіжних підприємствах складається з таких етапів, як оцінювання цільового ринку інновацій; аналіз потенційних споживачів та сегментації ринку; аналіз конкурентів, соціально-економічного середовища; аудит внутрішніх можливостей підприємства; оцінювання правових аспектів інноваційної та ринкової діяльності; визначення перспектив майбутнього розвитку. Як свідчить досвід провідних зарубіжних підприємств, якісне маркетингове дослідження ринку інновацій дає змогу в майбутньому здійснювати ефективну інноваційну діяльність, що відповідає вимогам і потребам ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств / Л. Балабанова, О. Бриндіна // Донецький державний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 230 с.
2. Голляк Ю. Інноваційні перетворення української економіки в контексті міжнародної конкуренції / Ю. Голляк //Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 7(61). – С. 43–55.

3. Макаренко Є. Особливості інноваційного розвитку європейських країн / Є. Макаренко // Проблеми науки. – 2008. – № 7. – С. 39–42.
4. Михайловська О. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів / О. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 11(53). – С. 101–110.
5. Онишко С. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : [монографія] / С. Онишко. – Ірпінь : НАДПСУ, 2004. – 434 с.
6. Федоренко І. Інструменти державної інноваційної політики: світовий досвід / І. Федоренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 3(82). – С. 79–81.
7. Шмігельська З. Зарубіжний досвід управління інноваційною діяльністю малих і середніх підприємств та можливості його адаптації в ринковій економіці України / З. Шмігельська // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2(3). – С. 119–128.

REFERENCES:

1. Balabanova L. and Brundina O. (2006) Marketingova tovarna polityka v sustemi menedgmenty pidpriemstv [Marketingova tovarna politika v sustemi menedgmenty pidpriemstv], Donetsk State University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk, Ukraine.
2. Hollyak Yu. (2006), "Innovative transformations of the Ukrainian economy in the context of international competition", Current problems of the economy, no. 7(61), p. 43–55.
3. Makarenko Ye. (2008), "Features of innovation development of European countries", Problems of science, no. 7, p. 39–42.
4. Mikhailovskaya O. (2005), "World experience of state support of innovative processes", Current problems of the economy. no. 11(53). p. 101–110.
5. Onyshko S. (2004), Financial zabezbechenna innovation rozvytok [Financial support of innovation development], NADPSU, Irpen, Ukraine.
6. Fedorenko I. (2008) "Tools of state innovation policy: world experience", Formation of market relations in Ukraine. no. 3(82). p. 79–81.
7. Shmigelskaya Z. (2007) "Foreign experience in managing innovation activities of small and medium enterprises and the possibilities of its adaptation in the market economy of Ukraine", Strategic priorities, no. 2(3). p. 119–128.

Khrystenko O.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Logistics,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Kupina A.O.
Graduate Student,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

FOREIGN EXPERIENCE IN INNOVATION MARKETING MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

Creation and release of a new product at foreign enterprises are carried out with the help of marketing tools that are used throughout all the way of product creation from initial research to after-sales service. Qualitative marketing research of innovations market allows foreign enterprises in the future to carry out an effective innovative activity that meets the requirements and needs of the market.

To promote in the market new technologies and goods enterprise, it is necessary to develop marketing strategies taking into account market requirements, since there are numerous types of products and a severe competition. The use of advertising communications in promoting innovations in the market will allow informing potential buyers about the new product through Internet communications, publications in specialized journals, advertising directories, and projects.

Most organizations and enterprises realize the importance of innovation in their activities and are trying to increase their innovative activity because it is a key to success in the competition. At the same time, application of marketing in the innovation activity of the enterprise is necessary, since its use helps to solve many practical tasks, which help to ensure effective activity of the enterprise in the market.

The process of managing marketing of innovations at foreign enterprises consists of the stages such as assessment of the target market innovations, analysis of potential consumers and market segmentation, analysis of competitors, socio-economic environment, and audit of internal capabilities of the enterprise, evaluation of legal aspects of innovation and market activity, and identifying prospects for the future development.

A good foreign example of managing innovation marketing at an enterprise is the experience of such well-known companies as: Facebook, which is ranked fifth in the Top-5 high-tech companies that are market leaders today; Internet giant Alibaba that is the world's largest e-commerce platform; Microsoft, whose capitalization exceeded $384 billion, Google, and others. But the brightest example of effective marketing innovation management is Apple, the most expensive company in the world. Capitalization of Apple is over $609 billion and the company follows the market trends, but periodically creates its own.

УДК 658.5:005.334

Блінніков К.Є.
магістрант
Київського національного університету технологій та дизайну

Шацька З.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій та дизайну

ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ У ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто антикризове управління як важлива складова управління сучасним підприємством. Обґрунтовано основні підходи до трактування сутності антикризового управління вітчизняними науковцями. Визначено основні проблеми, а також узагальнено методи впровадження антикризового управління в діяльність сучасного підприємства.

Ключові слова: підприємство, антикризове управління, проблеми антикризового управління, підходи до антикризового управління.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено антикризисное управление как важная составляющая управления современным предприятием. Обоснованы основные подходы к трактовке сущности антикризисного управления отечественными учеными. Определены основные проблемы, а также обобщены методы внедрения антикризисного управления в деятельность современного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, антикризисное управление, проблемы антикризисного управления, подходы к антикризисному управлению.

ANNOTATION

The article considers crisis management as an important component of modern enterprise management. The basic approaches to the interpretation of the essence of crisis management by the national scientists are substantiated. The basic problems and generalized methods of introduction of crisis management in the activity of the modern enterprise are determined.

Key words: enterprise, anti-crisis management, problems of crisis management, approaches to crisis management.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання, що характеризуються політичною та економічною нестабільністю в Україні, більшість вітчизняних підприємств щороку потерпає від погіршення результатів своєї діяльності. Неспроможність підприємства підвищити ефективність свого функціонування призводить до виникнення кризового стану спочатку в окремих процесах, які потім перекидаються на все підприємство, призводячи його до банкрутства. Знайти вихід з кризового стану дуже складно, тому необхідно запровадити таку превентивну систему заходів, яка буде спрямована на недопущення настання банкрутства, забезпечення виходу зі скрутного фінансового становища підприємства. Саме цьому сприяє система антикризового управління, яка повинна бути створена на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні концептуальні положення антикризового управління викладені в працях С.А. Бурого, В.О. Василенко, К.О. Горової, Д.А. Горового, Д.А. Довгань, В.Г. Крижановського, П.А. Покритана, Л.А. Москаленко, В.М. Маховки, О.О. Мельниченко, С.К. Рамазанова, В.О. Супруна, Е.А. Уткіна, Т.А. Чернявської, О.Й. Шевцової, О.О. Шапурова, В.В. Шпачука та багатьох інших науковців.

Найбільш послідовно і повно сутність антикризового управління розкрита в монографіях таких вчених, як О. Бланк, Л.О. Лігоненко, О.Л. Стоянова, І.В. Ситник.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретичні аспекти антикризового управління підприємством широко розглянуті в працях провідних вчених. У більшості праць розкриваються питання активізації діяльності підприємства або вже після настання банкрутства, або коли підприємство знаходиться в кризовому стані на межі банкрутства.

Аналіз наукових праць свідчить про недостатній рівень розгляду проблем впровадження системи антикризового управління на підприємстві, своєчасної та правильної оцінки факторів впливу, що зумовлюють виникнення кризи і дають можливість визначити шляхи уникнення підприємством кризової ситуації.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є аналіз проблем впровадження та розробка концептуальних підходів до антикризового управління з урахуванням сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структурні зрушення та кризові процеси в економіці, нестабільність та непередбачуваність зовнішнього середовища, розрив налагоджених виробничих зв'язків, зміна форм власності і реструктуризація підприємств та інші дестабілізуючі чинники негативним чином впливають на ефективність діяльності вітчизняних підприємств. Усе більша кількість вітчизняних підприємств з кожним роком потерпає внаслідок кризових явищ у суспільстві та економіці. Невизначеність майбутнього, неможливість прогнозування на тривалу перспективу основних показників діяльності, нестабільність цін та курсів валют спричиняють погіршення фінансового стану підприємств та несуть загрозу їх банкрутства. Так, у 2015 р. в Україні кількість збиткових підприємств становила 282,17 тис., що у 1,39 рази більше, ніж у 2000 р. Таким чином, з 1991 р. до 2015 р. кількість збанкрутілих підприємств становила середньому 37,4% від загальної кількості зареєстрованих підприємств за рік [7, с. 56].

Нині однією з головних проблем вітчизняних підприємств є відсутність або нерозвиненість адекватної системи реагування на вплив дестабілізуючих чинників та запобігання проявам кризових явищ. Такою системою повинна бути система антикризового управління.

Існує три основні підходи до визначення сутності антикризового управління. Прихильники першого вважають, що антикризове управління має здійснюватися, коли підприємство вже опинилося в кризовому стані, а показники його господарської діяльності значно погіршилися. В.І. Кошкін зазначає, що антикризове управління становить сукупність форм та методів реалізації антикризових процедур відповідно до конкретного підприємства-боржника [6, с. 34]. Д.А. Довгань стверджує, що антикризове управління – ефективний менеджмент, який дає можливість вивести підприємство з кризи, сукупність заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства, а також здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення [6, с. 155]. Перший підхід розглядає проблему настання кризового стану підприємства вже як факт. Відповідно до цього антикризове управління має на меті подолання негативних наслідків неефективного управління та неправильної оцінки стану зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, що призвело до глибоких проблем у його діяльності.

На думку прихильників другого підходу, доцільніше підтримувати діяльність підприємства у стабільному стані, незважаючи на загрози і ризики. В.В. Шпачук вважає, що антикризове управління – управлінська система, заснована на стратегічних засадах, а також спрямована на підтримання стійкого, стабільного стану будь-якої соціально-економічної системи протягом усього періоду її функціонування, що має комплексний характер, здатна швидко адаптуватися та змінюватись залежно від зовнішніх умов, оточуючого середовища [18]. С.А. Бурий, Д.С. Мацеха зазначають, що антикризове управління – це система постійних системних дій менеджерів, спрямованих на всі елементи організації з метою швидкого і вчасного реагування на можливі зовнішні та внутрішні загрози за ефективного функціонування чи розвитку організації [2, с. 21]. Застосування другого підходу забезпечує збереження підприємства в рівноважному стані з належною реакцією на загрози зовнішнього середовища.

Третій підхід дає змогу попереджувати настання кризових процесів на підприємстві. Так, Е.С. Мінаєв, В.П. Панагушин вважають, що під антикризовим управлінням слід розуміти не тільки управління, орієнтоване на виведення підприємства зі стану кризи, але й управління, яке має заздалегідь спрогнозувати та попередити неплатоспроможність згідно з виробленою програмою підвищення конкурентних переваг та фінансового оздоровлення [1, с. 35]. Е.А. Уткін зазначає, що антикризове управління – це управління, спрямоване на попередження можливих важких ускладнень у ринковій діяльності підприємства, забезпечення його стабільного, успішного господарювання з орієнтацією на розширене відновлення на найсучаснішій основі та власних заощадженнях [13, с. 122]. В.М. Маховка називає антикризовим управлінням особливий його вид, спрямований на попередження, максимальне оперативне та ефективне усунення можливих ускладнень, загроз і негативних наслідків кризових явищ, а також відновлення стабільного функціонування соціально-економічних систем і створення передумов для стійкого розвитку [8, с. 31–32]. В.О. Василенко під антикризовим управління розуміє управління, в якому здійснюються передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання її факторів для подальшого розвитку [3, с. 42]. П.А. Покритан зазначає, що антикризове управління займається вивченням системи економічних відносин, що пов'язані з виникненням кризових явищ у процесі функціонування суб'єктів економіки [11, с. 17].

На сучасному підприємстві система антикризового управління повинна забезпечувати його стабільне функціонування завдяки своєчасному виявленню загроз зовнішнього та внутрішнього середовища та реагуванню на них, а в разі погіршення діяльності підприємства терміново вживати заходів з подолання кризових явищ. У межах антикризового управління необхідно здійснювати аналіз різних сценаріїв розвитку подій та розробляти порядок дій у разі ймовірних загострень протиріч всередині підприємства або із зовнішнім середовищем.

Водночас під час впровадження системи антикризового управління вітчизняні підприємства стикаються з двома групами проблем, такими як функціональні та системні. Функціональні проблеми пов'язані з виникненням кризи (так звана локальна криза) в окремих підсистемах підприємства, наприклад криза збуту, виробнича криза, криза управління персоналом. Локальні кризи можна своєчасно усунути, якщо вжити відповідних антикризових заходів. Поєднання локальних криз спричиняє ланцюгову реакцію, що приводить до утворення системної кризи на підприємстві (табл. 1).

Таблиця 1

Проблеми антикризового управління на підприємстві

Проблеми підприємства	окремих бізнес-процесів	всього підприємства
Вид кризи	локальна	системна
Глибина кризи	початкова, неглибока	повна, критична
Вид антикризового управління	превентивне та поточне	запізніле
Методи антикризового управління	функціональні та стратегічні	тактичні та системні

Таблиця 2

Методи впровадження антикризового управління у діяльність підприємства

Назва моделі антикризового управління	Сутність	Автор	Джерело
З використанням різноманітних інструментів управління	Заснована на використанні контролінгу, реінжинірингу, фінансової діагностики, санації, інвестиційного менеджменту, менеджменту персоналу, консалтингу, інноваційного антикризового управління.	В.О. Супрун	[12, с. 401]
На основі системного підходу	Передкризове управління, що містить розробку та реалізацію попереджувальних стратегій, управління за умов кризи, що має на меті розробку та реалізацію тактичних планів реагування на кризу та усунення кризових ситуацій, а також післякризове управління, що характеризується розробкою та реалізацією стратегій збільшених та покращених відновлених результатів.	Т.А. Чернявська	[14, с. 251]
Як складова частина системи управління підприємством	Антикризове управління є частиною системи управління підприємством через його взаємозв'язок з фінансовим менеджментом.	О.Й. Шевцова	[17, с. 135]
На основі аутсорсингу	Розглядає роль аутсорсингу в антикризовому управлінні.	К.О. Горова	[4, с. 15]
З урахуванням форм економічних відносин	Антикризове управління сучасним підприємством має враховувати не лише матеріальні, але й віртуальні форми економічних відносин.	Д.А. Горовий	[5, с. 16]

Залежно від виду проблем використовують різні методи антикризового управління, а саме:

1) функціональні методи, спрямовані на вирішення кризи через внесення змін у певні дії менеджерів і персоналу підприємства;

2) системні методи, завдання яких полягає у вирішенні кризи шляхом корінної реструктуризації підприємства [16].

Залежно від глибини кризи використовують превентивне, поточне та запізніле антикризове управління. Л.А. Москаленко та О.С. Хринюк пропонують всі методи антикризового управління поділити на дві групи, а саме тактичні та стратегічні, де серед тактичних методів перш за все виділяють санацію та даунсайзинг.

Аналіз фахових джерел показав існування різноманітних підходів до впровадження системи антикризового управління у діяльність підприємства (табл. 2).

Вибір тих чи інших методів залежить від причини, глибини кризи та прийнятих підходів до антикризового менеджменту на підприємстві [10]. Однак застосування вищерозглянутих методів сприяє швидкому покращенню фінансових показників підприємства, прискорює процес виходу з кризового стану.

Висновки. Таким чином, ефективна система антикризового управління має своєчасно сигналізувати про настання проблем на підприємстві та залежно від виду та глибини проблем вживати заходів з попередження виникнення кризи, підтримання функціонування підприємства у стабільному стані та в разі необхідності виведення підприємства з кризового стану.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризисное управление : [учеб. пособие] / [В.Г. Крыжановский и др.] ; под ред. Е.С. Минаева, В.П. Панагушина. – М. : ПРИОР, 1998. – 432 с.
2. Бурий С.А. Антикризове управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу : [монографія] / С.А. Бурий, Д.С. Мацеха. – Хмельницький : Тріада-М, 2006. – 93 с.
3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посібник] / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
4. Горова К.О. Застосування аутсорсингу в антикризовому управлінні підприємством / К.О. Горова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 2. – Т. 1. – С. 21–40.
5. Горовий Д.А. Віртуальний капітал підприємства: проблеми і перспективи його використання : [монографія] / Д.А. Горовий. – Х. : ХНАДУ, 2013. – 280 с.
6. Довгань Д.А. Антикризове управління як спосіб запобігання та упередження неплатоспроможності корпорації / Д.А. Довгань // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – С. 152–156.
7. Ефективність діяльності підприємств в умовах глобалізаційних процесів : [монографія] / [за ред. О.В. Ольшанської, А.О. Мельник, Т.М. Янковець]. – К. : КНУТД, 2016. – 390 с.
8. Маховка В.М. Формування системи антикризового управління туристичними підприємствами : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.М. Маховка. – Полтава, 2015. – 277 с.
9. Мельниченко О.О. Визначення економічної сутності кризи підприємства та основних її видів / О.О. Мельниченко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – 2015. – № 2(9). – С. 16–18.

10. Москаленко Л.А. Методи антикризового управління підприємством / Л.А. Москаленко, О.С. Хринюк // Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. – 2011. – Вип. 5. – С. 114–118.
11. Покрытан П.А. Теория антикризисного управления : [учебно-практическое пособие] / П.А. Покрытан. – М. : изд. центр ЕАОИ, 2007. – 237 с.
12. Супрун В.О. Моделі антикризового управління машинобудівним підприємством в умовах довготривалої економічної кризи / В.О. Супрун // Фінансовий простір. – 2015. – № 2(18). – С. 399–403.
13. Уткин Э.А. Антикризисное управление / Э.А. Уткин. – М. : Тандем ; ЭКМОС, 1997. – 400 с.
14. Чернявська Т.А. Антикризове управління підприємств транспорту в умовах турбулентності / Т.А. Чернявська // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 18. – Ч. II. – С. 247–252.
15. Шапурова О.О. Політика антикризового управління при загрозі банкрутства / О.О. Шапурова// Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 147–153.
16. Шапурова О.О. Сутність, завдання та принципи антикризового управління / О.О. Шпурова // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво: зб. наук. праць. – № 1. – Запоріжжя, 2009. – С. 228–232.
17. Шевцова О.Й. Антикризове управління щодо системи фінансового менеджменту підприємства / О.Й. Шевцова // ВісникДніпропетровськогоуніверситету.Серія«Економіка».– 2013. – Вип. 7(4). – С. 132–236.
18. Шпачук В.В. Сутність термінп «Антикризове управління» / В.В. Шпачук // Збірник наукових праць. Серія «Управління». – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.suem.edu.ua/documents/journal_2_10_2011.pdf.

REFERENCES:

1. Krizhanovski V.G. (1998) Antikrizisnoe ypravlenie [Anti-crisis management], PRIOR, Moskov, Russia.
2. Byrii C.A. (2006) Antikrizisnoe ypravlinnia ta ypravlinski risheniya [Anti-crisis management and management solutions], Triada-M, Kyiv, Ukraine.
3. Vasilenko V.O. (2003) Antikrizisnoe ypravlenie padpriemstvom [Anticrisis management of enterprises], ZHUL, Kyiv, Ukraine.
4. Gorova K.O. (2012) “Zastosuvannia aytsorsingy v antikrizisnom ypravlinni pidpriemstvom”, Teoretichni i praktichni aspekti ekonomiki ta intelektualnoi vlasnosti, no 2, pp. 21–40.
5. Gorovii D.A. (2013) Virtualnii capital padpriemstva: problem i perspektivi ego vikoristania [Virtual capital of an enterprise: problems and prospects of its use], XNADY, Kyiv, Ukraine.
6. Dovgan D.A. (2013) “Antikrizove ypravlinnya yak sposib zapobigania ta yperedgenia neplatospromognosti korporatsii”, Visnik Chernivetskogo torgovelno-ekonomachnogo instituty. Ekonomachni nayki, Kyiv, Ukraine.
7. Olshanska O.V., Melnik A.O., Yankovets T.M. (2016) Efektivnost diyalnosti pidpriemstv v ymovax globalizatsionnix protsesov [Efficiency of activity of enterprises in the conditions of globalization processes], KNUTD Kyiv, Ukraine.
8. Makhovka V.M. (2015) “ Formyvania sistemi antikrizisnogo ypravlenia turistichnimi padpriemstvami”, Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and management of enterprises (by types of economic activity), Poltavski National University, Poltava, Ukraine.
9. Melnichenko O.O. (2015) “Visnachenia ekonomachnoi sytnosti krisisa predpriatia ta ix osnovnix vidov”, Problemi i perspektivi pozvitky pidpriemnitstvs: zbirnik naykovix prats Kharkivskogo natsionalnogo avtomobilno-doroznogo yniversitety, no 5, pp. 16–18.
10. Moskalenko L.A. (2011) “Metodi antikrizovogo ypravlenia pidpriemstvom“, Aktyalni problemi ekonomiki ta ypravlinia: zbirnik naykovix prats molodix vchenix, no 5, pp. 114–118.
11. Pokritan P.A. (2007) Teoria an tikrizisnogo ypravlenia [Theory of crisis management], EOAI, Moskov, Russia.
12. Suprun V.O. (2015) “Modeli antikrizisnogo ypravlenia mashinobydivnim pidpriemstvom v ymovach dovgotrivaloi ekonomachnoi krizi”, Finansovii prostir, no 2(18), pp. 399–403.
13. Ytkin E.A. (1997) Antikrizisnoe ypravlenie [Anticrisis management], EKMOS, Moskov, Russia.
14. Cherniavskaya T.A. (2010) “Antikrizisnoe ypravle predpriatiami transporta v ymovax tyrbulentnosti”, Naykovi pratsi Kirovogradskogo natsionalnogo texnichnogo yniversitety, Kirovograd, Ukraine.
15. Sharupova O.O. (2008) “Politika antikrizovogo ypravlinnia pri zagrozi bankrutstva“, Aktyalni problemi ekonomiki: naykovo-praktichnii zshyrnal, no 8, pp. 147–153.
16. Sharupova O.O. (2009) “Sytnist, zavdania ta printsipi antikrizovogo ypravlinnia“, Derzhava ta regioni. Cer. Ekonomika ta pidpriemnitstvo, no 1, pp. 228–232.
17. Shevtsova O.Y. (2013) “Antikrizisnoe ypravle schodo sisitemi finansovogo menegmenty pidpriemstva”, Visnik Dnepropetrovskogo yniversitety, Dnepropetrovsk, Ukraine.
18. Shpachuk V.V. (2011) “Sutnist terminy “Antikrizove ypravlinia””, Zbirnik naykovix prats. Seria Ypravlinia, available at : http://www.suem.edu.ua/documents/journal_2_10_2011.pdf.

Blinnikova K.Ye.
Graduate Student at Department of Business Economics,
Kyiv National University of Technologies and Design

Shatska Z.Ya.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Business Economics,
Kyiv National University of Technologies and Design

APPROACHES TO THE IMPLEMENTATION OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article considers anti-crisis management as an important component of modern enterprise management. It is proved that every year more and more domestic enterprises are suffering from crises in society and economy. It is determined that today one of the main problems of domestic enterprises is the lack or underdevelopment of an adequate response system to the effect of destabilizing factors and the prevention of manifestations of crisis phenomena. Such a system should become the anti-crisis management. Three existing approaches to the definition of the essence of anti-crisis management are analysed: the use of crisis management at a stage when an enterprise is already in a crisis condition; constant support of the enterprise activity in a stable condition; preventing the onset of a crisis process at an enterprise. Two groups of problems are systematized: functional and systemic, which are encountered by domestic enterprises of the implementation of the anti-crisis management system. Functional problems are associated with the emergence of a local crisis in individual subsystems of the enterprise. The systemic crisis is a combination of local crises in the enterprise. Depending on the type of problem, it is suggested to use either functional anti-crisis management methods aimed at solving the crisis by introducing changes in certain actions of managers and personnel of the enterprise, or systemic methods whose task is to solve the crisis by radically restructuring the enterprise. The approaches to the implementation of the anti-crisis management system in the activity of the enterprise are generalized, namely: using a variety of management tools, on the basis of the system approach, as an integral part of the enterprise management system, based on outsourcing, taking into account forms of economic relations.

УДК 331.101

Пилипенко О.В.
магістрант
Київського національного університету технологій та дизайну

Шацька З.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій та дизайну

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ПРОГРАМ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО НАВЧАННЯ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості управління персоналом в сучасних умовах. Запропоновано підхід до вдосконалення системи управління персоналом підприємства із застосуванням випереджаючого навчання та розвитку персоналу за програмою «Ефективний менеджер».

Ключові слова: персонал, система управління персоналом, випереджаюче навчання, розвиток персоналу, програма «Ефективний менеджер».

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности управления персоналом в современных условиях. Предложен подход к совершенствованию системы управления персоналом с применением опережающего обучения и развития персонала по программе «Эффективный менеджер».

Ключевые слова: персонал, система управления персоналом, опережающее обучение, развитие персонала, программа «Эффективный менеджер».

ANNOTATION

Peculiarities of personnel management are investigated in the article. The approach to improvement of the personnel management system of the enterprise with the use of advanced training and development of personnel » is offered under the program "Effective Manager".

Key words: personnel, personnel management system, advanced training, personnel development, "Effective Manager" program.

Постановка проблеми. Управління персоналом на сучасних вітчизняних підприємствах засноване на тому, що люди в процесі трудової діяльності розглядаються одночасно як працівники, які забезпечують реалізацію економічних цілей підприємства, і як особистості, що належать до єдиної організаційно-економічної системи. Успіх роботи підприємства залежить від конкретних людей, їх знань, компетентності, кваліфікації, дисципліни, мотивацій, здатності вирішувати проблеми, сприйнятливості до навчання. Тому для того, щоб підприємство функціонувало ефективно, необхідно правильно організувати працівників, постійно контролюючи їх діяльність, використовуючи різні ефективні методи управління персоналом, засновані на наукових законах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам теорії, методології і практики управління персоналом присвятили велику кількість наукових праць закордонні і вітчизняні економісти, такі як, зокрема, Т.Ю. Базаров, Дж.М. Іванцевич, Л.С. Кім, Т.М. Литвиненко, А.А. Лобанов, В.В. Маслов, М.П. Нахаба, К.А. Помазан, В.О. Протопова, А.Н. Полонський, О.Л. Ривкіна, О.М. Синіговець, Ю.А. Ципка, А.В. Шегда, В.Г. Щербак. Вони зробили значний внесок у вирішення проблем управління персоналом підприємства. Однак внаслідок складності і багатоаспектності цих проблем в сучасних умовах розроблені підходи мають змінюватись одночасно зі змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні основними проблемами, з якими стикаються під час управління персоналом, є підбір та формування кадрів з сучасним економічним мисленням; підвищення ефективності та продуктивності праці персоналу; збереження сприятливого клімату в колективі та багато інших. Для вирішення цих проблем на підприємстві слід удосконалювати систему управління персоналом, використовуючи нові ефективні методи управління.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є розробка підходу до вдосконалення системи управління персоналом підприємства із застосуванням випереджаючого навчання та його розвитку за програмою «Ефективний менеджер».

Виклад основного матеріалу дослідження. Технологія кадрового управління є сукупністю прийомів, засобів, форм і методів впливу на співробітників в процесі найму, використання розвитку з метою отримання найкращих результатів їх трудової діяльності. Сутність управління персоналом, включаючи найманих робітників, роботодавців та інших власників підприємства полягає у встановленні організаційно-економічних, соціально-психологічних і правових відносин суб'єкта та об'єкта управління. В основі цих відносин лежать принципи, методи й форми впливу на інтереси, поведінку та діяльність працівників з метою максимального використання їх в умовах інноваційного розвитку суспільства та економічних процесів [3].

Система управління персоналом, яка склалась на провідних вітчизняних підприємствах, повинна включати такі підсистеми: аналіз та планування персоналу, підбір та наймання персоналу, оцінювання персоналу, організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу, атестація і ротація кадрів, мотивація персоналу, облік співробітників підприємства, організація трудових

відносин на підприємстві, створення умов праці, соціальний розвиток та соціальне партнерство, правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом [4]. Її роботу повинен організовувати та підтримувати відділ управління персоналом (або кадрова служба) підприємства.

На жаль, сучасна практика засвідчує, що в багатьох організаціях зусилля відділу управління персоналом розглядаються не як системні, а виключно як додаткові дії. Найбільш часто наведеними причинами недостатності оцінки ефективності в багатьох організаціях є [1]:

– переконання, що проведення наукової оцінки є складною;

– те, що рівень зусиль кадрових підрозділів складно піддається кількісному визначенню;

– складне визначення того, коли цілі відділу персоналу досягнуті, а коли – ні;

– те, що працівники, які входять у штат кадрових підрозділів, не мають достатньо часу чи можуть виявляти небажання щодо проведення оцінки ефективності і продуктивності їх праці;

– незначний інтерес до оцінки ефективності і продуктивності з боку керівництва організації.

На зміну сильно поширеній практиці роботи з кадрами, орієнтованої на споживання робочої сили в умовах стабільної зайнятості, а також жорстких організаційних структур, приходять нові моделі управління, що передбачають:

– створення умов для розширення знань, підвищення кваліфікації, безперервного самовдосконалення;

– використання «пакетів» мотиваційних програм під час розширення повноважень працівників у прийнятті господарських рішень;

– формування нових моральних цінностей, поділюваних всім персоналом фірми;

– гнучке й адаптивне використання «людських ресурсів», підвищення творчої та організаторської активності персоналу, формування гуманізованої організаційної культури [2].

В рамках вдосконалення системи управління персоналом підприємства ми пропонуємо програму випереджаючого навчання та розвитку персоналу «Ефективний менеджер». Програму розроблено на прикладі ТОВ «Візит» із метою формування у персоналу управлінських здібностей, практичних навичок підвищення ефективності організації діяльності підприємства. Програма випереджаючого навчання та розвитку персоналу «Ефективний менеджер» складається з таких етапів (рис. 1).

В основу підготовки за програмою «Ефективний менеджер» закладено підхід досягнення конкретних цілей. Розвиток співробітника можливий тільки тоді, коли він у процесі навчання та розвитку націлений на досягнення конкретних цілей, які є частиною цілей підприємства загалом.

Цей підхід реалізується на всіх етапах роботи з програмою, тобто як під час розроблення змісту програми, так і в процесі навчання і на етапі розвитку, що дає змогу істотно скоротити період адаптації працівника на новій посаді, тому працівник буде відповідати корпоративній культурі та володіти необхідною управлінською компетенцією.

Для того щоб розвиток персоналу був ефективним, необхідно зробити його системним. З урахуванням цього доцільно відзначити низку спеціальних заходів щодо вдосконалення роботи з персоналом, які могли б поліпшити функціонування системи підготовки керівних кадрів підприємства та роботу підприємства загалом. Зокрема, корисним є таке.

1) Залучення до кадрового резерву молодих талановитих співробітників. Оскільки ТОВ «Візит» переживає серйозні кадрові перестановки, робота з резервом є не тільки актуальною, але й просто необхідною.

З метою вдосконалення роботи з кадровим резервом пропонується запровадити конкурс «Молодий лідер», який би дав змогу виявити молодих перспективних співробітників, які володіють лідерським потенціалом і талантом керівника для формування резерву спеціалістів підприємства. Для цього розроблено таку схему виявлення лідерського потенціалу у співробітників компанії: тестування учасників конкурсу з метою діагностики лідерських рис; відбір найбільш підходящих кандидатів; інтерв'ю з учасниками для отримання біографічних відомостей, з'ясування особливостей професійного шляху, кар'єрних планів на майбутнє; затвердження списку переможців.

Робота з проведення конкурсу «Молодий лідер» включає в себе кілька етапів (рис. 2).

Рис. 1. Склад комплексної програми підготовки персоналу «Ефективний менеджер»

Джерело: складено авторами

Алгоритм конкурсу «Молодий лідер» такий:

– інформування співробітників про проведення конкурсу та умови участі в ньому (вимоги до учасників такі: не старше 35 років, вища освіта, стаж роботи на підприємстві становить не менше 3 років); збір анкет та формування групи учасників;

– робота зі складання «ідеальних профілів» керівників різних напрямів (технічний, фінансовий, адміністративно-господарський і напрям роботи з клієнтами);

– тестування учасників;

– відбір конкурсантів, найбільш відповідних ідеальним профілям;

– проведення постдіагностичних інтерв'ю з учасниками, які не пройшли у другий тур конкурсу;

– проведення ділових ігор в підгрупах (другий етап конкурсу);

– постдіагностичні інтерв'ю з конкурсантами другого туру;

– визначення переможців на підставі результатів тестування, ділових ігор та інтерв'ю;

– складання індивідуальних психологічних портретів на кожного учасника;

– складання групового звіту, рекомендацій щодо перспективних напрямів розвитку компанії загалом.

Рис. 2. Схема проведення конкурсу «Молодий лідер»
Джерело: складено авторами

Кожний напрям діяльності підприємства має свою специфіку. Так, наприклад, співробітник може успішно керувати фінансистами, але зовсім не обов'язково, що він знайде спільну мову з операторами. Тому розробку так званих ідеальних профілів лідерів слід проводити за чотирма такими напрямами: технічний, фінансовий, адміністративно-господарський та напрям по роботі з постачальниками і споживачами.

2) Розробка і проведення програми випереджаючого навчання учасників кадрового резерву.

З огляду на специфіку галузі більшість кандидатів кадрового резерву ТОВ «Візит» має освіту вузького технічного профілю (деревообробні технології) або економічну освіту. І, як виявив проведений конкурс, претенденти мають недостатні знання у сферах управління організацією та персоналом, юриспруденції, психології, інформаційних технологій, що необхідно для роботи керівника. Крім того, вищу освіту ці співробітники отримали кілька років тому, отже, потрібні оновлення знань, вивчення сучасних інформаційних та інноваційних технологій.

Тому в рамках вдосконалення роботи з кадровим резервом запропоновано програму випереджаючого навчання учасників кадрового резерву «Ефективний менеджер» з метою формування в них управлінських здібностей, практичних навичок організації виробництва, планування тощо. Програма навчання та розвитку кадрового резерву «Ефективний менеджер» складається з таких етапів (рис. 3). В основу підготовки за програмою «Ефективний менеджер» також закладено підхід до досягнення конкретних цілей. Цей підхід реалізується на всіх етапах роботи з програмою, тобто як під час розроблення змісту програми, так і в процесі навчання і на етапі розвитку, що дає змогу істотно скоротити період адаптації керівника на новій посаді, тому керівник буде відповідати культурі організації та володіти необхідною управлінською компетенцією.

У процесі підготовки персоналу до програми навчання та розвитку кадрового резерву «Ефективний менеджер» було визначено таку мету, як приведення кваліфікації співробітників, що входять до кадрового резерву, у відповідність кваліфікаційним вимогам передбачуваної посади та перспективам розвитку організації. Відбір претендентів на включення в програму «Ефективний менеджер» здійснювався за результатами оцінки управлінсько-лідерських компетенцій претендентів-резервістів у два етапи:

– оцінка психофізіологічних особливостей особистості, їх професійно-значущих якостей, рівня стресостійкості, використовуваних способів вирішення конфліктних ситуацій, мотиваційної спрямованості на окремі види управлінської діяльності;

– оцінка рівня наявних базових управлінських компетенцій претендентів.

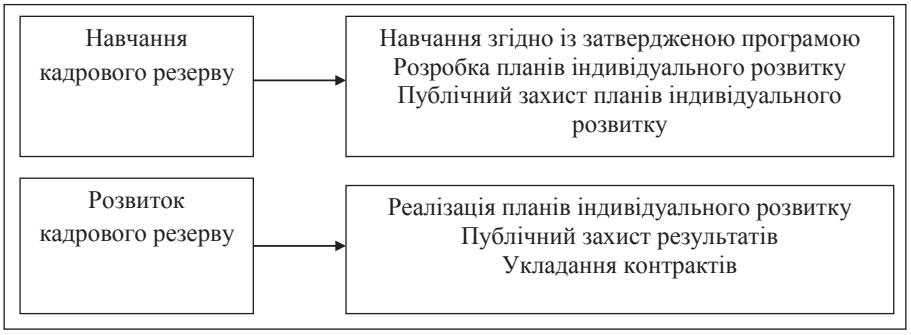

Рис. 3. Склад комплексної програми підготовки та розвитку кадрового резерву «Ефективний менеджер»

Джерело: складено авторами

В результаті оцінювання має визначитися рівень базових управлінських компетенцій, потім повинна проводитися робота з визначення зон неузгодженості компетенцій, тобто мають бути вимовлені розбіжності між необхідними управлінськими компетенціями і компетенціями, наявними у претендента. Вжиття цих заходів пропонується проводити працівникам відділу кадрів досліджуваного підприємства. В результаті оцінювання психофізіологічних особливостей особистості та оцінки базових компетенцій всі претенденти мають розподілитися на зони залежно від ступеня розвиненості управлінсько-лідерських компетенцій.

1) Суперзона – найбільш перспективні претенденти. Співробітники, що потрапили в цю зону, можуть бути оперативним резервом, за своїми індивідуально-особистісними якостями, організаторськими здібностями, мотивацією вони можуть успішно справлятися з рішенням управлінських завдань.

2) Перспективна зона – перспективні претенденти. Співробітники, що потрапили в цю зону, володіють творчим складом розуму, високою працездатністю, хорошими організаторськими якостями, мотивовані на кар'єрне зростання та професійний розвиток. Представникам цієї категорії необхідно розвити лідерські якості.

3) Потенційна зона – середні претенденти. У співробітників, що потрапили в цю зону, є окремі індивідуально-особистісні та ділові характеристики, які потребують подальшого розвитку. Представникам цієї категорії і необхідна спеціальна підготовка за програмою розвитку, яку ми пропонуємо. На основі даних оцінки особливостей особистості та оцінки наявних базових компетенцій визначається склад:

– оперативний (необхідний період підготовки становить 1 рік і менше);

– перспективний (необхідний період підготовки становить 2–3 роки і більше).

Висновки. Таким чином, здійснюються навчання і розвиток співробітників, що входять до кадрового резерву, яким належить заповнити вакансії керівних посад в короткостроковій перспективі (від 1 року до 3 років).

З урахуванням вищевикладених особливостей в експериментальних цілях на ТОВ «Візит» може бути впроваджена адаптована версія програми «Ефективний менеджер» для підготовки оперативного кадрового резерву в короткий термін (на 3 місяці).

Далі на основі висновків конкурсу та проведеного навчання мають бути розроблені Індивідуальні плани розвитку для кожного резервіста (на рік), на основі яких і буде проводитися подальше навчання, спрямоване на розвиток управлінських навичок. В індивідуальному плані передбачаються такі ключові сфери розвитку: розвиток на робочому місці; розвиваючі проекти; навчання на досвіді інших; зворотний зв'язок; саморозвиток (самоаналіз, читання літератури); навчальні програми (семінари і тренінги).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бажан І.І. Сутність категорії «трудовий потенціал» та її економічна природа / І.І. Бажан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 1(20). – С. 69–73.
2. Барышников Ю.Н. Модели управления персоналом: зарубежный опыт и возможность его использования в России / Ю.Н. Барышников. – М. : РАГС, 2014. – 48 с.
3. Одегов Ю.Г. Управление персоналом / Ю.Г. Одегов, П.В. Журавлев. – М. : Финстат-информ, 1997. – 878 с.
4. Пошелюжна Л.Б. Особливості сучасного управління персоналом на вітчизняних підприємствах / Л.Б. Пошелюжна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.qov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_1/163.pdf.

REFERENCES:

1. Bazhan I.I. (2013) "Sutnisy kategorii "trudovoi potential" ta ii ekonomachna priroda". – Formuvania rinkovix vidnocin v Ykraine. – no. 1(20). – pp. 69–73.
2. Barishnikov U.N. (2014) Modeli ypravlenia personalom: zarybeznii opit I vozmoshnost ego ispolzovania v Rossii [Models of personnel management: foreign experience and the possibility of its use in Russia]. – RAGS, Moskov, Russia.
3. Odegov U.G. (1997) Upravlenie personalom [Human Resources Management]. – Finstat-inform, Moskov, Russia.
4. Posheluzhna L.B. (2010) "Osoblivosti suchasnogo upravlenia personalom na vitchiznianix pidpriemstvax". – available at : http://www.nbuv.qov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_1/163.pdf.

Pylypenko O.V.
Graduate Student at Department of Business Economics,
Kyiv National University of Technologies and Design

Shatska Z.Ya.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Business Economics,
Kyiv National University of Technologies and Design

IMPROVING THE ENTERPRISE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM ON THE BASIS OF PROACTIVE TRAINING PROGRAMS

Features of personnel management in modern conditions are investigated in the article. It is proved that, in order for an enterprise to function effectively, it is necessary to properly organize employees, while constantly monitoring their activities, using various effective methods of personnel management. However, in today's conditions, developed approaches should change simultaneously with changes in the external and internal environment of the enterprise. To date, the company has many problems that are encountered in personnel management. To solve these problems, the company's personnel management system should be improved, using new effective management methods. In the article, within the framework of the improvement of the enterprise personnel management system, a program of proactive training and development of personnel "Effective Manager" is developed. The program is developed on the example of LLC "Visit" in order to form managerial abilities and practical skills of the personnel for increasing the efficiency of the enterprise. The basis of the training under the program "Effective Manager" is an approach to achieving specific goals. A number of special measures are identified to improve the work with personnel, which can improve the functioning of the training system of management personnel of the enterprise and the enterprise operation as a whole through the introduction of the Young Leader competition. The competition should be carried out according to the following algorithm: informing the employees about the competition and conditions for the participation in it; work on assembling "ideal profiles" of managers of different directions; testing participants; selection of the contestants most suitable for the perfect profiles; carrying out post-diagnostic interviews with participants who have not passed the second round of the competition; conducting business games in subgroups (second stage of the competition); post-diagnostic interviews with contestants of the second round; determination of winners; compilation of individual psychological portraits for each participant; compilation of the group report, recommendations on the perspective directions of the company's development. Thus, the training and development of staff included in the personnel reserve, which is required to fill vacancies of management position in the short term, is carried out.

УДК 658.5.012.7:621.311.1

Шостаковська А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри господарсько-правових дисциплін
Донецького юридичного інституту
Міністерства внутрішніх справ України (м. Кривий Ріг)

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА СТРАТЕГІЧНОМУ РІВНІ

АНОТАЦІЯ

У статті доведено, що завданнями контролю на стратегічному рівні з погляду життєвого циклу продукції є своєчасне виявлення стадії, коли продукція вже не відповідає потребам ринку, та контроль ефективності переходу зі стадії до стадії. Розроблено науково-методичний підхід до контролю якості розвитку промислового підприємства на стратегічному рівні, в основу якого покладено адаптацію системи контролю до стадій життєвого циклу організаційної структури та продукції промислового підприємства, завдяки використанню якого може бути виявлено перехід між стадіями життєвого циклу та проаналізовано якість розвитку підприємства у стратегічному терміні.

Ключові слова: контроль, якість, промислове підприємство, життєвий цикл, показники, стадії, розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье доказано, что задачами контроля на стратегическом уровне с точки зрения жизненного цикла продукции являются своевременное выявление стадии, когда продукция уже не соответствует потребностям рынка, и контроль эффективности перехода из стадии в стадию. Разработан научно-методический подход к контролю качества развития промышленного предприятия на стратегическом уровне, в основу которого положена адаптация системы контроля стадий жизненного цикла организационной структуры и продукции промышленного предприятия, благодаря использованию которого может быть обнаружен переход между стадиями жизненного цикла и проанализировано качество развития предприятия в стратегическом сроке.

Ключевые слова: контроль, качество, промышленное предприятие, жизненный цикл, показатели, стадии, развитие.

ANNOTATION

It is proved in the article that the task of control at the strategic level from the standpoint of the life cycle product is to timely identify the stage when the products no longer meet the needs of the market, and control the transition efficiency from stage to stage. The article has developed a scientific and methodical approach to quality control of the development of an industrial enterprise at the strategic level, which is based on the adaptation of the control system of the stages of the life cycle of the organizational structure and products of the industrial enterprise, due to the use of which the transition between the stages of the life cycle can be detected and the quality of the enterprise development in the strategic term analyzed.

Key words: control, quality, industrial enterprise, life cycle, indicators, stages, development.

Постановка проблеми. Ефективне управління якістю розвитку промислового підприємства неможливе без врахування його життєвого циклу. Моменти зміни стадій життєвого циклу є дуже важливими для промислового підприємства, від того, які управлінські рішення були при цьому прийняті, залежить якість розвитку підприємства. Причому з позиції контролю якості розвитку промислового підприємства до життєвого циклу включаються як безпосередньо життєвий цикл підприємства як організаційної структури, так і цикли його продукції. Ці складові глобального життєвого циклу промислового підприємства визначають, які саме чинники підлягають посиленому контролю та аналізу для забезпечення своєчасного корегування та спрямування розвитку за найбільш перспективною траєкторією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання життєвого циклу та стратегічного управління розглядались у роботах багатьох дослідників, таких як, зокрема, Г.О. Алексін, Т.А. Васильєва [1], О.М. Вороніна, Т.Б. Городецька, Б.М. Дзюба, А.О. Осаул, І.Б. Скворцов [5], В.Є. Хаустова [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте слід відзначити, що особливості контролю на стратегічному рівні у роботах цих дослідників не розглядались на достатньому рівні, крім того, поза увагою залишилось питання адаптації системи контролю до тих стадій життєвого циклу, на яких зараз знаходиться промислове підприємство.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** На основі адаптації системи контролю до стадій життєвого циклу організаційної структури та продукції промислового підприємства слід розробити науково-методичний підхід до контролю якості розвитку промислового підприємства на стратегічному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час розгляду контролю якості розвитку промислового підприємства з позицій оперативного, тактичного та стратегічного контролю виявилося, що адаптація до життєвого циклу відноситься до стратегічного контролю. Стратегічному контролю якості розвитку промислового підприємства притаманні такі особливості:

– охоплює значні часові періоди, в яких відбуваються суттєві зміни зовнішнього середовища;

– підсумовує висновки оперативного та тактичного контролю;

– дає підстави для визначення подальших стратегічних цілей промислового підприємства;

– визначає основні види продукції промислового підприємства та відслідковує необхідність їх зміни;

– створює базу знань щодо розвитку виробничої, фінансової, маркетингової, кадрової, інноваційної, інвестиційної та інших видів діяльності промислового підприємства;

– забезпечує порівняння досягнутих показників якості розвитку з можливими альтернативами;

– є основою для корегування стратегічних планів;

– створює інформаційне підґрунтя для довгострокового розподілу ресурсів промислового підприємства;

– встановлює показники діяльності для подальшого контролю якості розвитку, як стратегічного, так і оперативного та тактичного;

– забезпечує дослідження зовнішнього середовища та адаптацію до нього.

Пропонується контроль якості розвитку промислового підприємства на стратегічному рівні здійснювати як оцінювання та аналіз траєкторій показників якості розвитку, які порівнюються з етапами життєвого циклу промислового підприємства. Життєвий цикл промислового підприємства характеризується тим, який зараз стан зовнішнього середовища та на якому етапі знаходяться складові загального життєвого циклу підприємства. Знаходження підприємства, його продукції або технологій на окремих етапах життєвого циклу визначає, які стратегічні цілі можуть бути встановлені для цього підприємства, а також як має здійснюватись контроль якості його розвитку.

Під час аналізування промислового підприємства як організаційної структури традиційно виокремлюють такі стадії життєвого циклу [2; 4; 6]:

1) стадія створення, на якій формується організаційна структура, визначаються асортимент продукції та технології для її виробництва, виникають зв'язки з ключовими контрагентами;

2) стадія розвитку, на якій досягається необхідний рівень спеціалізації, створюються формальні комунікації, розширюються обсяги виробництва та збільшується штат працівників, кристалізується організаційна культура підприємства;

3) стадія зрілості, на якій організація отримує максимальний ефект від попередніх стадій, перш за все економічний ефект;

4) стадія кризи, на якій традиційні методи діяльності виявляються неефективними через невідповідність зовнішньому середовищу, яке зазнало суттєвих змін.

Завданнями контролю якості розвитку промислового підприємства в аспекті контролю життєвого циклу організаційної структури є забезпечення переходу з першої та другої стадій до третьої; максимально довге втримання на третій стадії (стадії зрілості) із своєчасним виявленням ознак четвертої стадії (кризи) з метою її уникнення шляхом здійснення реструктуризації (повернення на другу стадію).

Для виявлення ознак кризи організаційної структури система контролю розвитку промислового підприємства на стратегічному рівні має своєчасно виявляти зміни зовнішнього середовища, які негативно впливають на економічну ефективність підприємства та усунення яких неможливе без реструктуризації та реорганізації підприємства. Також система контролю розвитку промислового підприємства має здійснювати моніторинг досягнення цілей та виконання завдань, які було раніше встановлено для вирішення проблем, що потребують реорганізації [8].

Як показники, що характеризують якість розвитку промислового підприємства в аспекті контролю життєвих циклів організаційної структури, слід назвати такі:

– відповідність мережі філіалів фактичному ринку збуту;

– ризик антимонопольних розслідувань;

– відповідність потужностей обсягам попиту;

– показник ефективності прийняття рішень;

– показники динаміки загальної економічної ефективності тощо.

Перші три показники дають можливість оцінити, як сучасна організаційна структура промислового підприємства відповідає зовнішньому середовищу, а також чи існують ознаки переходу з третьої стадії життєвого циклу (зрілості) на четверту (кризи).

Відповідність мережі філіалів фактичному ринку збуту пропонується оцінювати як зіставлення суми витрат на підтримку мережі до суми економії від її скорочення в разі занадто розвинутої мережі або як зіставлення суми витрат на підтримку мережі до суми втрат можливих доходів від відсутності філіалів у разі недостатнього розвитку мережі.

Варіанти мережі філіалів розглядаються за деякий проміжок часу, який прийнято на промисловому підприємстві як базу для стратегічного управління. При цьому для кожного часового періоду можуть бути різні варіанти організаційної структури філіалів та підрозділів промислового підприємства. Вартість рішення для кожного з цих варіантів приводиться до одного періоду завдяки коефіцієнту дисконтування. Цей показник дає змогу контролювати розвиток підприємства згідно зі змінами обсягів та географії попиту. Якщо показник виявляється поза межами нормативів, промислове підприємство має приймати стратегічні рішення щодо створення нових філіалів та виробничих потужностей або скорочення наявних, щоб оптимізувати логістичні витрати.

Показник відповідності потужностей обсягам попиту відображає, чи є розподіл та обсяг потужностей відповідним географії попиту. Цей показник пов'язаний з попереднім та дає можливість контролювати первісні ознаки виникнення розривів між виробництвом та споживанням продукції промислового підприємства.

Показник ризику антимонопольних розслідувань є актуальним для великих промислових підприємств, які завдяки успішному функціонуванню захопили більшу частку ринку, що веде до ризику застосування до них антимонопольного законодавства.

В разі надмірного ризику антимонопольних заходів промислове підприємство має здійснити реструктуризацію своєї організаційної структури, наприклад подрібнення компанії на декілька менших.

Показник ефективності прийняття рішень відображає, чи відповідає організаційна структура промислового підприємства вимогам до сучас-

ного управління. З ростом підприємства система управління може не встигати за масштабами діяльності та збільшенням складності організаційної структури, тому контроль показнику ефективності прийняття рішень дає можливість оцінити якість розвитку саме цього аспекту управління промисловим підприємством. Показник ефективності прийняття рішень складається з оцінок швидкості, формалізації та автоматизації процесу прийняття управлінського рішення, причому розрахунок здійснюється за принципом «проходження вузького місця», тобто вибирається найгірший із складових результатів:

Швидкість прийняття рішення оцінюється як середньозважене для типового набору рішень щодо управління промисловим підприємством з оцінюванням ваги кожного рішення залежно від строків його узгодження або прийняття до виконання. Швидкість оцінюється під час узгодження рішення між різними рівнями управління або між різними підрозділами на одному рівні.

Оцінка формалізації прийняття управлінського рішення здійснюється шляхом аналізу посадових інструкцій та встановлення таких показників: 1) наскільки повним є опис процесів, які необхідні для прийняття рішення в посадових інструкціях; 2) чи існують колізії між різними посадовими інструкціями.

Оцінювання наявності колізій під час прийняття або затвердження типових рішень на промисловому підприємстві пропонується здійснювати з огляду на такі припущення:

1) за повної відсутності колізій використовується коефіцієнт, що дорівнює одиниці, тобто оцінки формалізації не корегуються;

2) якщо існує не більше однієї колізії, коли одна й та сама функція або процес згідно з інструкціями має здійснюватись різними особами з однаковими повноваженнями, то використовується коефіцієнт 0,5;

3) якщо ж колізій більше, то це суттєво погіршує можливість ефективного управління, тому необхідно використовувати коефіцієнт 0,2.

Показник автоматизації процесу прийняття рішень промислового підприємства розраховується як частка бізнес-процесів, виконання яких відбувається в інформаційній системі підприємства.

Також під час аналізування організаційної структури можуть використовуватись показники, котрі менше пов'язані з життєвими циклами, але можуть надати додаткову інформацію щодо якості розвитку промислового підприємства: коефіцієнт ланковості, коефіцієнт дублювання функцій, коефіцієнт централізації, коефіцієнт ефективності використання інформації, коефіцієнт рівня керованості, коефіцієнт територіальної концентрації [6].

Показники динаміки загальної економічної ефективності, які підлягають контролю на стратегічному рівні, дають можливість виявити та оцінити зміну стадій життєвого циклу промислового підприємства. До таких показників відносяться:

– рентабельність;
– частка ринку;
– ринкова вартість компанії;
– обсяги виробництва тощо.

Таким чином, залежно від того, на якій стадії життєвої організаційної структури циклу знаходиться промислове підприємство, можуть розрізнятись основні показники контролю. На стадії створення головними є відповідність мережі філіалів фактичному ринку збуту та відповідність потужностей обсягам попиту. На стадії розвитку на перший план виходять показники частки ринку, обсягів виробництва та реалізації, ринкової вартості компанії. На стадії зрілості збільшується важливість показника ризику антимонопольних розслідувань, ефективності прийняття рішень, ринкової вартості компанії. На стадії кризи основними показниками є рентабельність, а також ті показники, які пов'язані з причинами кризи.

Не менш важливим з погляду контролю якості розвитку промислового підприємства на стратегічному рівні є контроль життєвого циклу продукції підприємства. Цей життєвий цикл може не співпадати за стадіями з життєвим циклом організаційної структури, крім того, підприємство може випускати декілька видів продукції, кожен з яких має свій життєвий цикл. Для промислової продукції виокремлюють такі стадії життєвого циклу [3; 4]:

1) стадія досліджень та розробки;

2) стадія впровадження у виробництво та виводу на ринок;

3) стадія зрілості та максимальних продажів;

4) стадія старіння та виводу з ринку (або глибокої модернізації).

Завданнями контролю на стратегічному рівні з погляду життєвого циклу продукції є своєчасне виявлення стадії, коли продукція вже не відповідає потребам ринку, та контроль ефективності переходу зі стадії до стадії. Для вирішення цього завдання пропонується використовувати такі показники:

– динаміка обсягів реалізації продукції;
– динаміка частки продукції на ринку;
– коефіцієнт конкурентоздатності продукції;
– динаміка рентабельності продукції;
– коефіцієнт очікування продукції на ринку тощо.

Показник динаміки зміни обсягів реалізації продукції дає можливість виявити зміну життєвої стадії продукції, коли динаміка позитивна, йде перехід з другої стадії до третьої, коли динаміка негативна, існує можливість настання четвертої, тобто кризової, стадії. Незмінна динаміка обсягів реалізації продукції дає основи для припущення, що продукція знаходиться на стадії зрілості. Розрахунок цього показника пропонується здійснювати за декілька періодів, які охоплюють термін стратегічного управління, прийнятий на промисловому підприємстві. Це дасть змогу нівелювати окремі статистичні сплески та дослідити довгострокову динаміку. Крім того, під час роз-

рахунку слід враховувати зміну ціни промислової продукції, адже цей показник має мінливість в Україні внаслідок коливань валютного курсу та значної частки сировини та комплектуючих у готовій промисловій продукції.

Залежно від того, якою була зміна обсягів реалізації продукції протягом терміну стратегічного управління та планування, може бути отримана агрегована оцінка. Агрегована оцінка розраховується як відношення суми зростання обсягів реалізації до суми модулів зростання обсягів реалізації. Отже, не лише оцінюється загальна зміна обсягів реалізації, але й враховується те, наскільки сильними були зміни за розглянутий період.

Показник динаміки частки продукції на ринку, на відміну від обсягів реалізації продукції, дає можливість оцінити конкурентні позиції промислової продукції. Отже, визначаються зміни стадії життєвого циклу. Якщо продукція змінює свою частку, а ринок загалом залишається незмінним, то можна зробити висновок, що промислова продукція перейшла на нову стадію життєвого циклу. Якщо показник менше одиниці, то якість розвитку промислового підприємства за цим показником була гіршою, ніж на ринку продукції загалом. Якщо показник більше одиниці, то підприємство розвивало продукцію краще, ніж конкуренти.

Коефіцієнт конкурентоздатності продукції відображає агрегування порівняльних характеристик продукції промислового підприємства та продукції конкурентів. Як такі характеристики пропонується використовувати вартість, якість та відомість бренду. Розраховувати коефіцієнт конкурентоздатності продукції пропонується як суму оцінок його складових в середньому за розглянутий період стратегічного управління, причому вага кожного періоду залежить від його віддалення від сучасності.

Чим ближче коефіцієнт конкурентоздатності продукції до одиниці, тим більш конкурентоздатною є продукція. Якщо показник менше 0,5, то конкурентоздатність гірша, ніж у більшості інших виробників такої продукції.

Показник динаміки рентабельності продукції також є характерним для виявлення переходів між стадіями життєвого циклу. Зростання рентабельності свідчить про перехід зі стадії впровадження до стадії зрілості, а падіння рентабельності – про настання стадії старіння продукції або технології, за якою її виробляють.

Коефіцієнт очікування продукції на ринку дає можливість оцінити ефективність першої стадії життєвого циклу продукції промислового підприємства (стадії досліджень та розробки) та встановити, чи у правильному напрямі йде розвиток підприємства. Розраховувати цей коефіцієнт пропонується як відношення прогнозу обсягу ринку продукції із заданими якостями до загального обсягу ринку подібної продукції.

Таким чином, здійснення контролю якості розвитку промислового підприємства на стратегічному рівні потребує врахування життєвого циклу підприємства, перш за все врахування стадії життєвого циклу його організаційної структури та стадій життєвого циклу продукції, яке воно випускає. Залежно від стадій життєвого циклу оцінюються різні показники, що дають можливість здійснити аналіз якості розвитку підприємства та розробити управлінські рішення щодо підвищення ефективності стратегічного розвитку промислового підприємства.

Апробація запропонованих моделей контролю якості розвитку промислового підприємства на стратегічному рівні на ПАТ «Керамаш» дала змогу виявити стратегічні загрози для підприємства та розробити рекомендації щодо превентивного управління розвитком в умовах зміни стадій життєвого циклу підприємства.

ПАТ «Керамаш» не є новим підприємством; як організаційна структура воно давно вийшло на стадію зрілості, тому завданням контролю на стратегічному рівні є моніторинг ознак початку кризових явищ, які потребують здійснення реорганізації та реструктуризації. Продукція, яку виробляє ПАТ «Керамаш», – термообладнання, яке було давно виведено на ринок.

Тому для контролю на стратегічному рівні вибрані такі показники: ризик антимонопольних розслідувань, ефективність прийняття рішень, динаміка зміни обсягів реалізації продукції, коефіцієнт конкурентоздатності продукції. Також для своєчасного визначення ризиків настання кризової стадії до показників контролю додано рентабельність продукції. Результати контролю якості розвитку промислового підприємства на стратегічному рівні ПАТ «Керамаш» наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Результати контролю якості розвитку ПАТ «Керамаш» на стратегічному рівні

Показник	Оцінка
Ризик антимонопольних розслідувань	Відсутній
Показник ефективності прийняття рішень	0,52
Коефіцієнт конкурентоздатності продукції	0,80
Динаміка зміни обсягів реалізації продукції	0,61
Динаміка рентабельності продукції за розглянутий термін	0,34
Рентабельність продукції в останньому періоді	0,28
Динаміка рентабельності підприємства (активів) за розглянутий термін	0,08
Рентабельність підприємства (активів) в останньому періоді	0,10

Аналіз цих показників дав змогу зробити висновки щодо якості розвитку ПАТ «Керамаш» на розглянутому стратегічному терміні та розробити рекомендації щодо вдосконалення стратегії розвитку. Як стратегічний термін було розглянуто останні п'ять років функціонування підприємства (з 2012 по 2016 рр.). Встановлено, що для

підприємства повністю відсутній ризик антимонопольних розслідувань. Але показник ефективності прийняття рішень виявився рівним 0,52, що свідчить про наявність можливостей для вдосконалення організаційної структури та системи прийняття рішень. Серед трьох складових, найгірша з яких визначає ефективність прийняття рішень на промисловому підприємстві, вузьким місцем виявився показник формалізації процесу прийняття рішень. Також трохи вище середньої є швидкість прийняття рішень, коефіцієнт якої дорівнює 0,57. Досить високою порівняно з більшістю українських промислових підприємств є автоматизація процесу прийняття рішень, коефіцієнт якої склав 0,75. Таким чином, можна зробити висновок, що розвиток підприємства як організаційної структури потребує вжиття заходів щодо покращення швидкості та формалізації прийняття рішень. Позитивним щодо якості розвитку є додатні значення рентабельності активів ПАТ «Керамаш», а саме як значення за 2016 р., так і агрегований показник динаміки рентабельності активів. Причому рентабельність активів у 2016 р. була більше, ніж агрегована за останні п'ять років, зокрема в кризові 2014–2015 рр., що свідчить про стійке знаходження ПАТ «Керамаш» у стадії зрілості.

Показники продукції, яку виробляє ПАТ «Керамаш», також свідчать про те, що підприємство знаходиться у стадії сталої зрілості. Показник динаміки обсягів реалізації продукції більше нуля та менше одиниці, що свідчить про те, що хоч за розглянутий термін стратегічного управління були спади реалізації продукції, але загалом тенденція є позитивною. Рентабельність продукції дещо нижча, ніж агрегований показник динаміки рентабельності, але загалом обидва ці показники перебувають на досить високому рівні, що дає підстави зробити висновок, що продукція ПАТ «Керамаш» ще далека від стадії старіння. Але коливання в обсягах реалізації у довгострокових термінах потребують приділити увагу зменшенню залежності від економічних криз в країнах, що є споживачами продукції.

Отже, контроль якості розвитку ПАТ «Керамаш» на стратегічному рівні дав змогу встановити, що:

– продукція ПАТ «Керамаш» та підприємство загалом знаходяться у стадії сталої зрілості;

– продукція ПАТ «Керамаш» має висок ступінь рентабельності та конкурентоздатності;

– система прийняття управлінських рішень ПАТ «Керамаш» є задовільною, але для конкурування у сучасних умовах потребує вдосконалення та модернізації;

– для ПАТ «Керамаш» високими є ризики економічних криз у країнах, які є споживачами термічного обладнання;

– для забезпечення розвитку ПАТ «Керамаш» необхідне включення у стратегію розвитку підприємства заходів щодо вдосконалення системи прийняття рішень та розширення присутності на ринках інших країн.

За умови вжиття запропонованих заходів розрахунковий економічний ефект складається з прибутку за рахунок освоєння нових ринків та зменшення витрат за рахунок більш ефективного прийняття рішень та вжиття заходів, які запропоновані внаслідок здійснення контролю на тактичному рівні. Від'ємні та додатні складові економічного ефекту такі:

– додатковий прибуток від реалізації продукції на ринках Балтики та Східної Європи становить 8,6 млн. грн.;

– зменшення собівартості продукції становить 2,1 млн. грн.;

– витрати на розвиток представництв на ринках інших країн становлять 1,3 млн. грн.;

– модернізація обладнання та підвищення кваліфікації персоналу з метою недопущення зростання відсотку браку за інтенсифікації виробництва становить 2,1 млн. грн.;

– впровадження інформаційних систем підтримки прийняття управлінських рішень становить 0,7 млн. грн.

Таким чином, очікувані витрати на вжиття запропонованих заходів становитимуть 4,1 млн. грн., а додаткові прибутки та економія – 10,7 млн. грн. Загальний економічний ефект при цьому становитиме 6,6 млн. грн.

Висновки. Завданнями контролю на стратегічному рівні з погляду життєвого циклу продукції є своєчасне виявлення стадії, коли продукція вже не відповідає потребам ринку, та контроль ефективності переходу зі стадії до стадії.

Запропоновані показники (динаміка обсягів реалізації продукції; динаміка частки продукції на ринку; коефіцієнт конкурентоздатності продукції; динаміка рентабельності продукції; коефіцієнт очікування продукції на ринку тощо) дають можливість здійснювати контроль якості розвитку та життєвих циклів продукції промислового підприємства на стратегічному рівні. На стадії досліджень та розробки головним є коефіцієнт очікування продукції на ринку, на стадії впровадження у виробництво та виводу на ринок – динаміка обсягів реалізації продукції та динаміка частки продукції на ринку, на стадії зрілості та максимальних продажів – динаміка обсягів реалізації продукції та коефіцієнт конкурентоздатності продукції, на стадіях старіння та виводу з ринку – динаміка рентабельності продукції.

Таким чином, розроблено науково-методичний підхід до контролю якості розвитку промислового підприємства на стратегічному рівні, в основу якого покладено адаптацію системи контролю до стадій життєвого циклу організаційної структури та продукції промислового підприємства, завдяки використанню якого може бути виявлено перехід між стадіями життєвого циклу, а також проаналізовано якість розвитку підприємства у стратегічному терміні.

Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності формування комплексного науково-методичного підходу до побудови

систем контролю діяльності промислових підприємств з метою підвищення ефективності їх функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильєва Т.А. Порівняльна характеристика методичних підходів до визначення стадій життєвого циклу промислових підприємств / Т.А. Васильєва // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 2. – С. 13–16.
2. Осаул А.О. Використання стратегії управління життєвим циклом продукції на підприємствах машинобудування / А.О. Осаул // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2016. – Вип. 18. – С. 80–83.
3. Райзберг Б.А. Жизненный цикл товара. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
4. Романов А.А. Разработка и жизненный цикл товара. Маркетинг в структурно-логических схемах / А.А. Романов. – М. : Академия Естествознания, 2009. – 698 с.
5. Скворцов І.Б. Планування обсягів виробництва продукції на промисловому підприємстві з урахуванням її життєвого циклу / І.Б. Скворцов // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 6. – С. 132–137.
6. Третьякова Е.П. Теория организации / Е.П. Третьякова. – М. : Проспект, 2016. – 176 с.
7. Хаустова В.Є. Методичний підхід до формування стратегії розвитку підприємства з урахуванням динаміки його ринкової вартості та положення на кривій життєвого циклу (на прикладі підприємств галузі чорної металургії України) / В.Є. Хаустова // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 197–205.
8. Blanchard B.S. Systems Engineering and Analysis. Prentice Hall International Series in Industrial & Systems Engineering / B.S. Blanchard. – Cambridge : Pearson, 2010. – 800 p.

REFERENCES:

1. Vasiliev T.A. (2013), “Comparative characteristic of methodical approaches to the definition of stages of the life cycle of industrial enterprises”, Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking. – No. 2. – pp. 13–16.
2. Osaul A.O. (2016), “Use of the strategy of management of the life cycle of products at the machine-building enterprises”, Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Economics and Management. – Whip 18. – pp. 80–83.
3. Rayzberg B.A. (2007), “Product life cycle”, Modern Economic Dictionary. – M. : INFRA-M. – 495 p.
4. Romanov A.A. (2009), “Development and life cycle of goods”, Marketing in Structural-Logical Schemes. – M. : The Academy of Natural Sciences. – 698 p.
5. Skvortsov I.B. (2013), “Planning volumes of production at an industrial enterprise, taking into account its life cycle”, Scientific Bulletin of the National Mining University. – No. 6. – P. 132–137.
6. Tretyakov E.P. (2016), “Theory of organization”, M. : Prospect. – 176 p.
7. Haustava V.E. (2014), “Methodical approach to formation of the strategy of enterprise development taking into account the dynamics of its market value and position on the life cycle curve (on the example of enterprises of the ferrous metallurgy industry of Ukraine)”, Problems of the economy. – No. 4. – pp. 197–205.
8. Blanchard B.S. (2010), “Systems Engineering and Analysis”, Prentice Hall International Series in Industrial & Systems Engineering. – Cambridge : Pearson, 800 p.

Shostakovska A.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic and Law Disciplines,
Donetsk Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO QUALITY CONTROL OF INDUSTRIAL ENTERPRISE DEVELOPMENT AT THE STRATEGIC LEVEL

It is proved in the article that the task of control at the strategic level from the standpoint of the life cycle product is to timely identify the stage when the products no longer meet the needs of the market and control the transition efficiency from stage to stage.

Proposed indicators (the dynamics of sales volumes, the dynamics of the share of products in the market, the coefficient of product competitiveness, the dynamics of profitability of products, the coefficient of waiting products on the market, etc.) provide an opportunity to monitor the quality of development and life cycle of products of the industrial enterprise at the strategic level. At the research and development stage, the main factor is the coefficient of product expectation in the market, at the stage of introduction into production and market output – the dynamics of sales volumes and the dynamics of the share of products in the market, at the stage of maturity and maximum sales – the dynamics of sales volumes and the coefficient of product competitiveness, at the stage of aging and withdrawal from the market – the dynamics of profitability of products.

The scientific and methodological approach to quality control of the industrial enterprise development at the strategic level is developed, which is based on the adaptation of the control system to the stages of the life cycle of the organizational structure and production of the industrial enterprise, through which the transition between the stages of the life cycle can be identified and the quality of enterprise development in the strategic term can be analysed.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 005.332.4:338.242.2:339.13(477)

Сейсебаєва Н.Г.
кандидат економічних наук, доцент кафедри
Запорізького національного університету

Баран О.М.
студентка
Запорізького національного університету

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу конкурентоспроможності України. Запропоноване власне визначення конкурентоспроможності країни. Перелічено інструменти аналізу конкурентоспроможності країн. Розглянуто місце України в міжнародному рейтингу The Global Competitiveness Index за 2016 рік. Проаналізовано конкурентні переваги та недоліки країни. Визначено фактори впливу на конкурентоспроможність країни. Запропоновано механізм підвищення конкурентних переваг України, який спрямований на здійснення внутрішніх реформ у країні та трансформацію векторів зовнішньоекономічної політики.

Ключові слова: конкурентоспроможність, економічний розвиток, міжнародний ринок, міжнародний бізнес, глобалізаційні процеси, рейтинг конкурентоспроможності.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу конкурентоспособности Украины. Предложено собственное определение конкурентоспособности страны. Перечислены инструменты анализа конкурентоспособности стран. Рассмотрено место Украины в международном рейтинге The Global Competitiveness Index за 2016 год. Проанализированы конкурентные преимущества и недостатки страны. Определены факторы влияния на конкурентоспособность страны. Предложен механизм повышения конкурентных преимуществ Украины, который направлен на осуществление внутренних реформ в стране и трансформацию векторов внешнеэкономической политики.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономическое развитие, международный рынок, международный бизнес, глобализационные процессы, рейтинг конкурентоспособности.

ANNOTATION

The article is devoted to the analysis of competitiveness of Ukraine. Proposed self-determination of the country's competitiveness. The country competitiveness analysis tools are listed. The place of Ukraine in the international rating of The Global Competitiveness Index for 2016 is considered. The competitive advantages and disadvantages of the country are analyzed. The factors influencing the competitiveness of the country are determined. The mechanism of increasing the competitive advantages of Ukraine, which is aimed at implementing internal reforms in the country and transforming the vectors of foreign economic policy, is proposed.

Key words: competitiveness, economic development, international market, international business, globalization processes, competitiveness rating.

Постановка проблеми. Повільні темпи відновлення світової економіки, глобалізаційні процеси, посилення взаємозалежності держав, економік підвищує актуальність проблематики конкурентоспроможності країни. Посилення конкурентного тиску з боку економік, що розвиваються, не дають змогу Україні швидко підвищувати свої позиції на традиційних експортних ринках. Конкурентоспроможною є сильна держава, в якій сформована та активно розвивається ринкова галузева структура, присутня висока ділова активність підприємництва, наявні кваліфіковані фахівці, які роблять значні внески в НТП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжнародна конкурентоспроможність країн є однією з найактуальніших тем не лише зарубіжних економічних досліджень, але й вітчизняних. Виділимо таких вчених, як О.М. Паламарчук, В.В. Дергачова, О.О. Шевченко, Й. Шумпетер, Дж. Сакс, М. Портер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте відсутній аналіз проблем та перспектив розвитку конкурентоспроможності Україні, а також слід розробити реальні практичні заходи для країни щодо покращення її положення в міжнародному рейтингу конкурентоспроможності.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є аналіз конкурентоспроможності України за міжнародними рейтингами та визначення проблем та переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення конкурентоспроможності країни є пріоритетним напрямом для всіх держав світу, адже це вказує на міцність національної відтворювальної бази, а також характеризує статус країни на міжнародних ринках та визначає її національну безпеку.

М. Портер визначає конкурентоздатність країни як ефективність використання її ресурсів, втілення в розмірах національного доходу на душу населення.

Існує зв'язок між соціально-економічним розвитком суспільства та конкурентоспроможністю продукції. Тому держава має брати це до уваги під час розроблення стратегії розвитку країни, підтримувати вітчизняних виробників, сприяти їх розвитку та процвітанню. Головна турбота національних урядів полягає у сприянні підвищенню конкурентоспроможності національного бізнесу, що забезпечує найбільш стійкі позиції і самій країні.

На макрорівні економічні проблеми конкуренції змикаються з політичними, оскільки уряд країни несе відповідальність перед своїм народом за його благополуччя і безпеку не тільки на поточний період часу, але й у довгостроковій перспективі.

Конкурентоспроможність країни – це комплексна реалізація конкурентних переваг за максимально ефективного використання наявних ресурсів для нарощення обсягу виробництва та збуту товарів і послуг на світовому ринку.

Існує безліч інструментів, за допомогою яких можна здійснити оцінку конкурентоспроможності країн, а саме:

– індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index);

– індекс глобалізації (KOF Index of Globalization);

– індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index);

– індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom);

– індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI);

– індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index, HDI);

– індекс свободи преси (Press Freedom Index, PFI).

Ми зупинимо свою увагу на незалежній міжнародній організації, яка розробила і впровадила методику вимірювання конкурентоспроможності країн за допомогою оцінки експертів, а саме Всесвітній економічний форум (World Economic Forum – WEF). Ця методика розраховується з 1995 року, а результати оцінки щорічно публікуються в доповідях WEF по конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Report). За цією методикою проводиться обчислення зведених індексів конкурентоспроможності для країн, які вимірюються на основі макро- і мікроекономічних показників, які найбільш точно характеризують економічне становище країни в динаміці, а також в середньостроковій і довгостроковій перспективі. Дані WEF є фактично інструментом бенчмаркінгу, які можуть застосовуватися політиками, економістами, великими бізнесменами для аналізу стану економіки країн або для їх порівняння. У 2016 році до цього рейтингу увійшли 138 країн.

Індекс формується з понад 100 змінних і 12 показників:

– якість інститутів;

– інфраструктура;

– макроекономічна стабільність;

– здоров'я громадян та доступ до початкової освіти;

– вища освіта та професійна підготовка;

– ефективність ринку товарів і послуг;

– ефективність ринку праці;

– розвиненість фінансового ринку;

– рівень технологічного розвитку;

– розмір внутрішнього ринку;

– конкурентоспроможність компаній;

– інноваційний потенціал.

Індекс характеризує конкурентоспроможність країн світу, які перебувають на різних стадіях розвитку і конкурують за різними групами факторів. Дві третини показників індексу складаються з результатів масового опитування керівників бізнесу (щоб охопити широке коло факторів, що впливають на бізнес-клімат в досліджуваних країнах), а третину складають статистичні показники.

Читаючи індекс, можна визначити специфічні фактори, які стримують конкурентоспроможність, а також ті, на яких необхідно сфокусувати економічну політику, щоби повною мірою скористатися конкурентними перевагами країни.

ВЕФ постійно модернізує методологію розрахунку індексу. У 2016 році ВЕФ поділився оновленою методологією, за якою аналізуватимуть конкурентоспроможність країн. Модернізований індекс враховує вплив технологій на бізнес-ландшафт, велика увага приділяється адаптивності ринків та інститутів країн до нових викликів.

З'явилася окрема складова, яка оцінюватиме поточні та майбутні навички робочої сили. Здатність до інновацій в оновленому індексі розглядається як екосистема, що не просто виробляє наукові знання, але й дає можливість всім галузям та суспільству загалом бути більш гнучкими і відкритими для ідей та бізнес-моделей.

ІТ-інфраструктура та цифрова грамотність перестала бути конкурентною перевагою, а стає вимогою сучасного світу.

На Всесвітньому економічному форумі в Давосі учасникам заходу презентували звіт про глобальну конкурентоспроможність Global Competitiveness Index 2016–2017. Україна втратила в ньому шість позицій, перемістившись з 79 на 85 місце.

Лідерами стали Швейцарія, Сінгапур, США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Великобританія, Японія, Гонконг і Фінляндія, що посіли в рейтингу 1–10 місця відповідно. У підвалі рейтингу розташувалися Конго, Венесуела, Ліберія, Сьєрра-Леоне, Мозамбік, Малаві, Бурунді, Чал, Мавританія, Ємен.

Згідно з дослідженням Україна посіла в глобальному рейтингу 85 позицію зі 138 країн, тобто спустилася на шість позицій вниз порівняно з минулим роком. Сходинкою вище виявилася Намібія (84 місце), нижче – Греція (86 позиція). Найближчі географічні сусіди України посіли в рейтингу такі місця: Росія – 43, Молдова – 100, Румунія – 62, Польща – 36. Білорусі в рейтингу немає.

Розглянемо показники, за якими Україна отримала найкращі значення порівняно з іншими країнами групи (рис. 1).

Серед кращих слід назвати кількість студентів вузів, якість залізничної інфраструктури, баланс держбюджету, якість математичної освіти, доступ до Інтернету в школах, кількість процедур для відкриття бізнесу, збереження юридичних прав, частку експорту, кількість наукових діячів та інженерів.

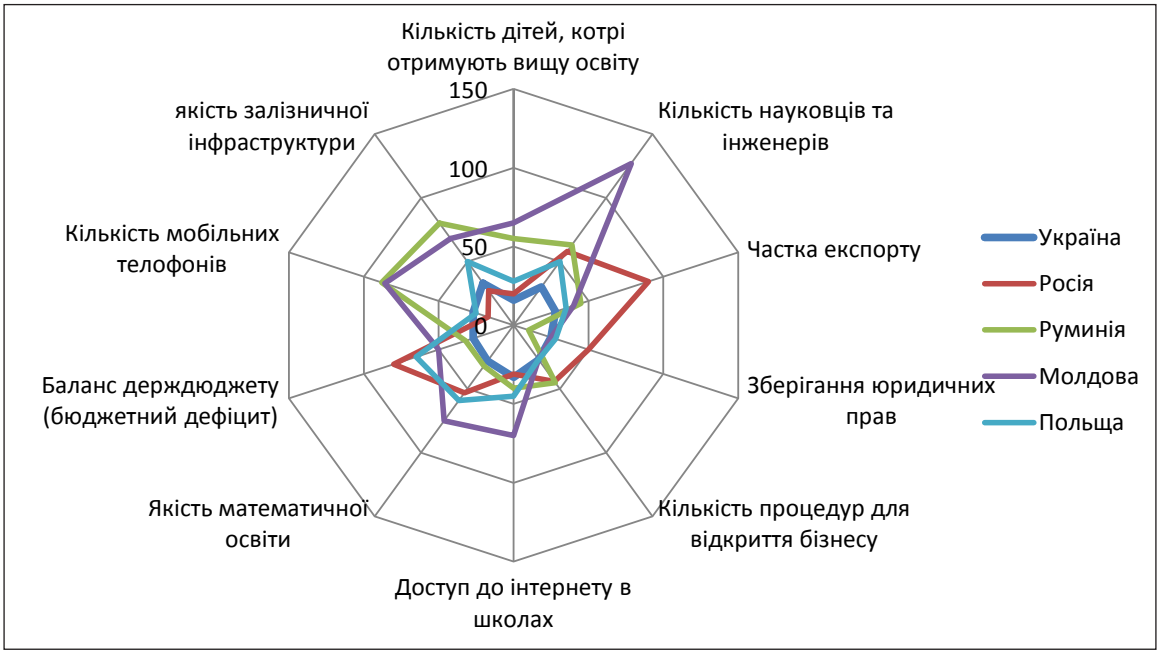

Рис. 1. Найкращі позиції України в рейтингу The Global Competitiveness Index за 2016 рік

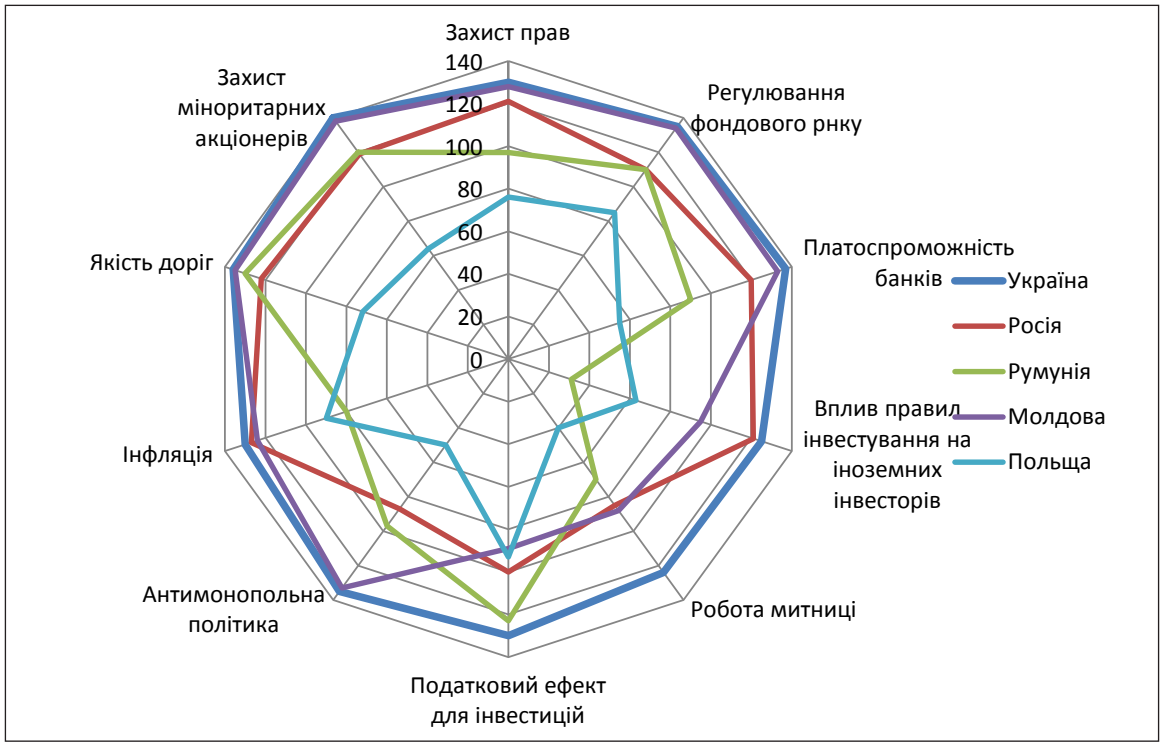

Рис. 2. Найгірші позиції України в рейтингу The Global Competitiveness Index за 2016 рік

Дослідники віднесли Україну до групи країн, яка переходить від першої стадії (factor driven – драйвером розвитку конкурентоспроможності є виробничі ресурси) до другої стадії (efficiency driven – ефективно розвивається економіка). Третя стадія – innovation driven, тобто розвиток за допомогою інновацій, – для України поки що недоступна.

Зобразимо на рис. 2 проблемні фактори України, які негативно відобразились на рейтингу конкурентоспроможності країни.

Згідно з дослідженням найбільшими проблемами України є корупція і політична нестабільність. Також негативно відбиваються на конкурентоспроможності інфляція, урядова бюрократія і доступ до фінансування.

З 12 показників найслабшими, згідно з дослідженням, виявилися розвиток фінансових ринків (130 місце), розвиток інститутів (129 місце), макроекономічне оточення (128 місце) і ефективність товарних ринків (180 місце). При цьому Україна займає 33 позицію за рівнем

вищої освіти, 54 позицію за критерієм охорони здоров'я та початкової освіти, 47 позицію за обсягом ринку, 52 позицію за рівнем інновацій.

Більшість факторів, які тягнуть українську конкурентоспроможність вниз, стосується економічної ситуації в країні і методів регулювання роботи бізнесу.

Таблиця 1

Показники рейтингу The Global Competitiveness Index за 2015–2016 роки

Назва показника	2015 рік	2016 рік	Зміна
Технологічна готовність	86	85	-1
Розмір ринку	45	47	2
Розвиток фінансового ринку	121	130	9
Макроекономічне середовище	134	128	-6
Здоров'я та початкова освіта	45	54	9
Ефективність ринку праці	56	73	17
Ефективність продуктових ринків	106	108	2
Вища освіта та тренінги	34	33	-1
Бізнес середовище	91	98	7
Інфраструктура	69	75	6
Інститути	130	129	-1
Інновації	54	52	-2

Згідно з табл. 1 протягом 2016 року 5 показників конкуренції України зросли, а 7 – знизились. Розглянемо критерії в динаміці та встановимо зв'язок із ситуацією всередині країни.

Показник розміру ринку зазнав зменшення на 2 пункти. Це обумовлюється військовими діями та втратою територій. За воєнний період Україна з 38 місця опинилася на 47.

Керівники компаній виділяють корупцію як найбільший проблемний фактор для ведення бізнесу. Для боротьби з корупцією в 2016 році розпочали роботу Національне антикорупційне бюро та Національне агентство із запобігання корупції. Також до найбільш проблемних факторів 2016 року відносять політичну нестабільність, інфляцію, неефективність державного апарату і доступ до фінансування.

Показник розвитку фінансового ринку знизився на 9 пунктів порівняно з минулим роком. Для визначення показника враховували доступність кредитування. В Україні отримати банківський кредит непросто через високі ставки.

Показник макроекономічного середовища піднявся на 6 позицій, що відбулося завдяки збалансованому бюджету. Завдяки співпраці України з МВФ вдалося істотно скоротити дефіцит сектору державного управління до 3,9% ВВП.

Показник охорони здоров'я та початкової освіти знизився на 9 пунктів, коли вища освіта залишається головною конкурентною перевагою України.

До традиційної конкурентної переваги України відносився показник ефективності ринку праці, який у 2016 році раптово знизився на 17 позицій. Експерти вважають, що оплата праці не відповідає її продуктивності. Цю тенденцію можна пояснити падінням реальної заробітної плати.

Шумків висловив думку про те, що чимало талановитих стартаперів переїхали до країн Європейського Союзу чи Америки через неможливість фінансувати власний бізнес в Україні.

Показник оцінки якості інфраструктури погіршився, що можна пояснити зниженням якості електропостачання, залізничного та повітряного транспорту. Варто відзначити підвищення оцінки портової інфраструктури.

Рис. 3. Проблемні фактори для ведення бізнесу в Україні

Україна хоча і має вигідне географічне становище, однак не може повною мірою скористатися транзитними можливостями через погіршення економічних взаємин з Росією.

World Economic Forum провів опитування найбільш проблемних факторів для ведення бізнесу в своїй країні. Розглянемо проблемні фактори України (рис. 3).

Незважаючи на фактори, які заважають розвитку бізнесу та негативно впливають на конкурентоспроможність країни (рис. 3), Україна має всі можливості виходу на більш широкий ринок та конкуренції з успішними країнами. Для цього необхідно зробити акцент на конкурентних перевагах.

1) Одними з головних переваг України є вища освіта, якість викладання математики, наявність інженерних кадрів. Необхідно продовжувати удосконалювати рівень вищої освіти до міжнародних стандартів. Також варто створити сприятливі умови для молодих науковців, щоб вони не залишали країну.

2) Важливою перевагою є розвиток телекомунікацій. В Україні позитивну оцінку отримали доступ до Інтернету в школах та мобільне покриття.

3) Легкість відкриття бізнесу (кількість днів та необхідних процедур для відкриття бізнесу), що дає змогу вільно розвиватися новим підприємцям.

4) Транспортний зв'язок був однією з головних переваг України, однак через військові дії з Росією значення цього показника значно знизилось. Та все ж таки ми вважаємо, що країна має вигідне географічне положення, вихід до Чорного та Азовського моря, тобто має всі можливості для відновлення транспортної переваги. Для цього необхідно покращити стан доріг, реанімувати залізничний комплекс та судноплавний.

5) Серед можливих переваг слід назвати енергетичні ресурси шельфу, які можуть сприяти підвищенню енергетичної безпеки держави. Основу майбутньої конкурентоспроможності країни складають перспективні стратегічні переваги. Серед таких України має високотехнологічні галузі, визнані в усьому світі, а саме літако- і суднобудування, ракетно-космічну галузь.

6) Інновації. Україна має інноваційний потенціал та якісні наукові установи.

Ми пропонуємо такі заходи для покращення конкурентоспроможності України.

1) Покращити інститути, а саме провести судову реформу, яка б забезпечила її незалежність; вжити належних заходів для захисту прав власності та інтересів міноритарних акціонерів.

2) Послабити інфляцію, що забезпечить макроекономічну стабільність.

3) Спростити ведення бізнесу, а саме створити сприятливі умови для залучення прямих іноземних інвестицій, спростити правила митних процедур та вжити заходів для захисту конкуренції.

4) Відновити ефективність роботи фінансового ринку країни, а саме підвищити надійність банків, привести до міжнародних стандартів регулювання обігу цінних паперів.

Висновки. Не варто забувати про те, що будь-який індекс є своєрідним маркером динаміки розвитку чи стагнації. Виділяють 3 групи країн згідно з рейтингом Global Competitiveness Index за три роки. Україна належить до другої групи. Сюди відносять країни зі стабільними показниками, де за три роки коливання відбувалися в діапазоні -1 до +1, тобто позитивні та негативні зміни балансували один з одним. Метою України мають стати значні позитивні зміни, за допомогою яких наша країна переміститься до першої групи активної позитивної динаміки, адже Україна має всі можливості та потенціал для цього.

Питання конкурентних переваг є відкритим та потребує подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
2. The Global Competitiveness Report 2015–2016. (2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2015-16.pdf.
3. ЛІГА БізнесІнформ. Информационное агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.liga.net.
4. Паламарчук О.М. Міжнародна конкурентоспроможність України: оцінка проблем та шляхи покращення конкурентних позицій / О.М. Паламарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file://C:/Documents%20and%20Settings/%D0%9E%D0%BB%D1%8F/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/ecvu_2013_20(1)__24.pdf.
5. Шевченко О.О. Моделі підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни: теоретико-методологічний аспект / О.О. Шевченко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3. – С. 25–28.

REFERENCES:

1. Porter M. Competitive strategy: Methods of analysis of industries and competitors / Per. from english. – M. : Alpina Business Busks, 2005. – 454 p.
2. The Global Competitiveness Report 2015–2016. (2016) [Electronic resource]. – Resource Access Mode : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2015-16.pdf.
3. LIGABusinessInform. Information agency [Electronic resource]. – Resource access mode : www.liga.net.
4. Palamarchuk O.M. International Competitiveness of Ukraine: Assessment of Problems and Ways to Improve Competitive Positions [Electronic Resource]. – Access mode : file://C:/Documents%20and%20Settings/%D0%9E%D0%BB%D1%8F/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/ecvu_2013_20(1)__24.pdf.
5. Shevchenko O.O. Models of raising the international competitiveness of the country: theoretical and methodological aspect / O.O. Shevchenko // Economic Bulletin Donbass. – 2011. – No. 3. – P. 25–28.

Seisebaieva N.H.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department,
Zaporizhzhia National University

Baran O.M.
Student,
Zaporizhzhia National University

COMPETITIVE ADVANTAGES OF UKRAINE

The article is devoted to the analysis of the competitiveness of Ukraine. The authors note that ensuring the competitiveness of the country is a priority for all countries of the world because it characterizes the country's status in international markets and defines its national security. In the article, the authors proposed their own definition of the competitiveness of the country. There are a number of tools that can be used to assess the competitiveness of countries. More attention is paid to an independent international organization that has developed and implemented a methodology for measuring the competitiveness of countries through expert assessment of the World Economic Forum (WEF). This index characterizes the competitiveness of the countries of the world, which are at different stages of development and compete in different groups of factors.

The Global Competitiveness Index for 2016–2017 is reviewed. Ukraine lost six positions in it, moving from 79th to 85th place. The leaders were Switzerland, Singapore, the USA, the Netherlands, Germany, Sweden, Great Britain, Japan, Hong Kong, and Finland, ranked 1-10 places respectively. In the basement of the rating are Congo, Venezuela, Liberia, Sierra Leone, Mozambique, Malawi, Burundi, Chal, Mauritania, Yemen.

In relation to the study, Ukraine was attributed to the group of countries, which moves from the first stage (factor driven – the driver of competitiveness development are productive resources) to the second stage (efficiency driven – effectively developing economy). The third stage – innovation driven, that is, development through innovation, is not yet available for Ukraine.

The authors identify a number of problems that negatively affect Ukraine's competitiveness, namely corruption and political instability, inflation, government bureaucracy and access to finance. Having analysed the place of Ukraine in the international rating, researchers consider it expedient to focus on the competitive advantages of the country, namely: higher education, telecommunications development, ease of opening a business, advantageous geographical position, and transport links. To the potential benefits of Ukraine, the authors referred energy resources of the shelf and innovation.

Proposed measures that will contribute to the development of Ukraine's competitiveness: to improve institutions; carry out judicial reform; take appropriate measures to protect property rights and interests of minority shareholders; weaken inflation; simplify doing business; create favourable conditions for the attraction of foreign direct investment; simplify rules of customs procedures; restore the efficiency of the financial market of the country.

Despite the factors that hinder business development and negatively affect the country's competitiveness in Ukraine, there are all opportunities to enter a wider market and compete with successful countries.

УДК 332.122.5

Павлов К.В.
кандидат економічних наук, доцент, докторант
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІР

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено наукові засади сутності регіонального ринку житлової нерухомості. Опрацьована чимала кількість наукових праць, узагальнено твердження та положення щодо змістовного визначення поняття регіонального ринку житлової нерухомості. Охарактеризовано суб'єктну взаємодію та структуру ринків житлової нерухомості в умовах регіону. Визначено організаційну та економічну складові частини механізму його функціонування. Внесено авторські пропозиції щодо регулятивних процесів на ринках житлової нерухомості в межах їх регіональної спеціалізації.

Ключові слова: структура ринку житла, попит, пропозиція, локальний ринок, регіональний ринок, національний ринок, еластичність ринку, об'єкти житлової нерухомості, житло, суб'єкти ринку.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы научные основы сущности регионального рынка жилой недвижимости. Проработано достаточно большое количество научных трудов, обобщены утверждения и положения о содержательном определении понятия регионального рынка жилой недвижимости. Охарактеризованы субъектное взаимодействие и структура рынков жилой недвижимости в условиях региона. Определены организационная и экономическая составляющие механизма его функционирования. Внесены авторские предложения относительно регулятивных процессов на рынках жилой недвижимости в пределах их региональной специализации.

Ключевые слова: структура рынка жилья, спрос, предложение, локальный рынок, региональный рынок, национальный рынок, эластичность рынка, объекты жилой недвижимости, жилье, субъекты рынка.

ANNOTATION

In this article, the scientific principles of the regional market of residential real estate are investigated. A considerable number of scientific works have been worked out, the statements and provisions regarding the meaningful definition of the concept of the regional market of residential real estate are generalized. Subjective interaction and structure of residential real estate markets in the region are characterized. The organizational and economic components of the mechanism of its functioning are determined. Proposed author's suggestions on regulatory processes in residential real estate markets within their regional specialization.

Key words: housing market structure, demand, supply, local market, regional market, national market, market elasticity, residential real estate, housing, market players.

Постановка проблеми. За сучасних обставин поглиблення суб'єктних відносин та перетворення ринкових процесів відбувається групування системності ринків у світових, національних та регіональних масштабах. Найменшою системою ринків є регіональне групування певних видів діяльності, товарів та їх інституційного забезпечення. Однією з важливих ознак регіонального групування є ринок житлової нерухомості, об'єкти якого є важливим складником національного багатства та характеризуються специфічністю регулювання і взаємодією між суб'єктами. Становлення та ефективне функціонування ринків житлової нерухомості в умовах регіону є запорукою успішного розвитку місцевого та регіонального управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Критерії та ознаки територіального впливу на процес функціонування ринку нерухомості було досліджено у працях Д. Фрідмана, М. Джонна, Л. Гітмана. Водночас суттєві доробки у дослідження ринку нерухомості здійснено у працях вітчизняних та російських учених А.М. Асаула, А.Г. Грязнової, М.Л. Крушицького, І.В. Кривов`язюка, Т.Г. Молодченка, В.І. Павлова, Р.А. Перельот, С.А. Сівця, А.І. Новоселова та інших. Проте, незважаючи на важливість основних досліджень цієї проблематики, актуальною залишається низка не розв'язаних досі питань та непояснених процесів, що мають місце на регіональних ринках житлової нерухомості. Це стосується недосконалості підходів до визначення сутності регіонального ринку житлової нерухомості, відсутності аналізу чинників впливу на попит та пропозицію на ринках житлової нерухомості, недосконалості нормативної, правової та методологічної баз, невпорядкованості основних ціноутворюючих критеріїв вартості об'єктів житлової нерухомості.

Мета статті полягає у дослідженні функціональної структури регіональних ринків житлової нерухомості шляхом узагальнення наукових підходів. Завдання цього дослідження полягає у виокремленні наукових положень щодо регіональних ринків нерухомості; з'ясуванні структури та суб'єктної взаємодії регіональних ринків житлової нерухомості; з'ясуванні чинників впливу на попит та пропозицію ринку житлової нерухомості в умовах регіону; окресленні перспективних напрямів та ефективності функціонування ринків житлової нерухомості.

Виклад основного матеріалу дослідження. У межах країни та окремих її регіонів відбувається переплетення зв'язків між соціальними, економічними, науковими, технологічними, інституційними, політичними, демографічними, мікро- та макроекономічними чинниками державного регулювання. Неабиякого значення набуває регіональний ринок житлової нерухомості та механізм його організаційно-економічного забезпечення. Для забезпечення ефективного регулювання та підвищення економічного потенціалу регіону слід залучати «людський чинник» та сприяти задоволенню попиту спо-

живачів, поєднуючи при цьому ефективне використання наявних ресурсів. Сьогодні існує широка палітра підходів до поняття «регіональний ринок житлової нерухомості» під яким розуміється система відносин між суб'єктами ринку нерухомості, в основі якої знаходяться регіональні особливості ціноутворення та соціального, стимулюючого, інвестиційного характеру з метою забезпечення ефективного обігу об'єктів нерухомості між власниками. Згідно з іншими переконаннями, регіональний ринок житлової нерухомості являє собою систему передачі прав власності та користування нерухомим майном, розміщеним у регіоні, за допомогою якої відбувається створення, нагромадження та збереження реального капіталу, гарантується повернення позик, формується вартість цінних паперів та вартість товарів і послуг, визначаються доходи і витрати домогосподарств та надається інформація про те, яких саме видів нерухомих активів потребує регіон.

Зокрема, А. Новоселов розуміє під регіональним ринком нерухомості систему економічних відносин суб'єктів регіональної економіки, які здійснюють перерозподіл земель, виробничих та невиробничих будівель, споруд та інших об'єктів нерухомості між власниками. За запропонованим варіантом регіональний ринок нерухомості нагадує повільно діючу систему, яка характеризується плавним переходом об'єктів між суб'єктами без внутрішнього розвитку самого об'єкта загалом. На сучасному етапі динамічних змін слід розвивати думку про стихійність та інтенсивність сутності регіональних ринків нерухомості, що включає економічні відносини суб'єктів регіональної економіки, які займаються професійними та підприємницькими видами діяльності, забезпечують розвиток та перерозподіл землі, житла, деяких видів нерухомості з одночасною передачею права власності на об'єкти [7].

Узагальнюючи, варто вказати, що регіональний ринок житлової нерухомості є системою відносин між суб'єктами ринку житлової нерухомості з урахуванням регіональних організаційно-економічних засад функціонування (ціноутворюючих, соціальних, стимулюючих, інвестиційних тощо) для забезпечення ефективного обігу об'єктів нерухомості між власниками.

Регіональний складник ринку житлової нерухомості виходить з його територіальних характеристик. За ознакою простору дій ринки житлової нерухомості поділяються на національні, регіональні та глобальні.

На розвиток та функціонування національного ринку впливають макроекономічні чинники: зміни сукупного попиту та пропозиції на товари та послуги, інформаційні процеси, стан фінансово-кредитних відносин в країні, економічні та політичні обставини. Умови функціонування національного ринку нерухомості теж впливають на регіональні та локальні сектори. Проте реальні відносини відбуваються все ж на регіональних ринках житлової нерухомості, оскільки саме на регіональному ринку житла відбувається вплив на процеси купівлі-продажу об'єктів житлової нерухомості через такі складники, як ціноутворення, вплив попиту та пропозиції. Локальні ринки нерухомості ще більше адаптовані до ринкової інфраструктури, оскільки відображають результати інших факторів, таких як просторово-масштабні, екологічні, адміністративні, рівень житла, доступність послуг, ступінь культурного та промислового розвитку, стан довкілля, розвиненість будівельної індустрії.

Всі ці фактори по-різному впливають на стимулювання або гальмування регіональних ринків житлової нерухомості. Важливою ознакою функціонування регіональних ринків житлової нерухомості, що являються елементом ринків засобів виробництва, є їхнє системне поєднання з функціонуванням ринку капіталів, ринку праці та їх інфраструктурними елементами. На основі цього та за уточненнями І.В. Кривов`язюка нами побудовано структуру функціонування регіонального ринку житлової нерухомості [6] (рис. 1).

Основними ціноутворюючими факторами на ринку житлової нерухомості є попит та пропозиція, що піддаються впливу різних чинників. Зокрема, варто відзначити вплив на попит таких факторів, як рівень доходів споживачів (покупців); ступінь іпотечного забезпечення в регіоні; умови регіональної домовленості для соціального забезпечення житлом громадян; відсутність розвитку системи будівельних кооперативів та нормативного забезпечення його функціонування.

Регіональним ринкам житлової нерухомості, як правило, притаманні такі ознаки, як регіональні особливості ціноутворення; високий рівень витрат; взаємозв'язок між первинними та вторинними ринками; низька ліквідність товару на ринку; наявність значної кількості ризиків.

Структура ринку нерухомості включає сегменти первинного та вторинного регіональних ринків житлової нерухомості. Первинний ринок житлової нерухомості зумовлює здійснення операцій з новими об'єктами житлової нерухомості. Завдяки експлуатації новостворених об'єктів житлової нерухомості підвищується забезпечення споживацького попиту, з'являються вакантні робочі місця, збільшується рух податкових потоків у відповідні бюджети та відбувається приріст ВВП. На вторинному ж ринку відбувається купівля-продаж, обмін та оренда раніше збудованих та використовуваних об'єктів житлової нерухомості. Ринок житлової нерухомості є складною та розгалуженою системою зі власними суб'єктами та «механізмами ціноутворення».

Регіональні ринки житлової нерухомості в основі своїй є індикаторами діяльності загальнонаціонального ринку. Спільними для двох типів ринків ознаками є дія таких чинників, як істотне зниження вартості національної грошової одиниці, зростаюча інфляція, низька купівельна спроможність населення, недостат-

Рис. 1. Суб'єктна взаємодія на регіональному ринку житлової нерухомості

ня інвестиційна привабливість, зростання ставок іпотечного кредитування, збройна агресія Росії на Донбасі. Окрім того, однакові підходи на цих ринках включають дорожнечу об'єктів житлової нерухомості, нееластичність пропозиції на ринку, що, у свою чергу, робить ціну єдиним врівноваженим чинником між попитом та пропозицією [8].

За своїм змістом регіональний ринок житлової нерухомості взаємодіє з іншими ринковими суб'єктами: ринковим сектором, державою та домогосподарствами. Теоретично-методичною основою його функціонування є мотиваційна схема споживача.

На думку І.В. Кривов`язюка, слід всіляко стимулювати діяльність учасників регіональних ринків житлової нерухомості згідно з чинними правовими та економічними механізмами його регулювання.

За переконаннями Е.А. Божко, регіональний ринок житлової нерухомості як система має такі властивості, як антропогенність, матеріальність, відкритість, динамічність, ймовірність.

Регіональний ринок житлової нерухомості – це підсистема в загальній системі ринку нерухомості, що утворює одне ціле з усіх регіонів, діє в певних нормативних і правових актах та розвивається під впливом специфіки регіону.

Але інвестування коштів у нерухомість і надалі залишається одним із надійних способів діяльності економічних суб'єктів. Термін окупності інвестиції в комерційну нерухомість України становить 4–7 років, тоді як у Європі – 10–20 років, а це суттєві переваги. Ступінь ризику є відносно низьким через необмежений термін експлуатації будівлі.

Висновки. На основі проведеного аналізу слід врахувати пропозиції, що суттєво впливають на діяльність регіональних ринків житлової нерухомості: скорочення термінів будівництва з підвищенням якості житлових або комерційних умов, зменшення експлуатаційних витрат, енергоємності та забруднення навколишнього середовища; використання альтернативних, національних, значно дешевших будівельних матеріалів та інноваційних технологій задля зниження вартості

одного квадратного метра житла; створення єдиної інформаційної бази діяльності ринку; функціонування спеціального фонду резервування та гарантування внесків за наявності будівництва житла; уніфікація підходів до оцінки нерухомого майна (житлової нерухомості) в межах регіонального функціонування ринків нерухомості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах/ редкол. : Мочерний С.В. (відпов. ред.) та ін. т. 3. – К. : Академія, 2002. – С. 240.
2. Богінська Людмила Олексіївна / Ринок нерухомості : стан та регіональні особливості // Л.О. Богінська … Серія. Економіка. Випуск 2(4). Частина 2, 2015. – С. 127–133.
3. Олійник Н.І. Розвиток ринку житла в Україні: теорія та практика державного регулювання: монографія / Н.І. Олійник. – К. : НАДУ, 2011. – 228 с.
4. Новоселов А.С. Теория регіональних рынков / А.С. Новоселов: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение. – Ростов на Дону. 2002. – С. 262–265.
5. Божко Е.А. Аналіз регіональних тенденцій, зміни ціни на об'єкти нерухомості / Е.А. Божко // Вестник Национального технического университета «ХПИ». – 2003. – № 22. – С. 12–14.
6. Кривов`язюк І.В. Трансформація сутності та суб'єктна структура регіональних ринків нерухомості на сучасному етапі / І.В. Кривов'язюк, Н.Ю. Смолярчук // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 233–241. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2009_1_31.
7. Павлов В.І. Нерухомість в Україні: підручник для спец. вищ. навч. закл. / В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, І.В. Кривов`язюк. – Київ: держ. акад. статистики обліку і аудиту, 2008. – 765 с.
8. Павлов К.В. Вплив конкурентних відносин на регіональні ринки нерухомості в умовах інституційного забезпечення / К.В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – Луцьк: Вежа-Друк, 2016. – № 4(8). – С. 89–93.
9. Павлов К.В. Змістова характеристика функціонування регіональних ринків нерухомості / К.В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2017. – № 1(9). – С. 102–109.
10. Павлов К.В. Нормативно-правові основи конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / К.В. Павлов // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Вип. 23, Ч. 2. – 2017. – С. 148–150.
11. Павлов К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні. – Монографія. – Рівне: НУВГП, 2013. – 250 с.
12. Павлов К.В. Формування конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості / К.В. Павлов // Збірник наукових праць «Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України» Механізм регулювання регіонального розвитку в Україні [зб. наук. пр.] / НАН України, Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2014. – Вип. 3(107). – С. 493–500.
13. Стрішенець О.М. До питання про майбутнє теорії ринкового фундаменталізму / О.М. Стрішенець // Науковий вісник. – Серія: Економічні науки / Буковинський держ. фінанси. університет. – Чернівці: Видавництво БДФУ, 2012. – Вип. 1. – С. 386–391.
14. Стрішенець О.М. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / О.М. Стрішенець, К.В. Павлов // Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Економіка». Збірник наукових праць. Випуск 1(47). Том 2. / Ужгород, 2016. – С. 35–38.
15. Стрішенець О.М. Теоретичні аспекти конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості / О.М. Стрішенець, К.В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2017. – № 3(11). – С. 7–12.

REFERENCES:

1. Mochernyy S.V. (2002). Ekonomichna entsyklopediya [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiya [in Ukrainian].
2. Bohins'ka Lyudmyla Oleksiyivna (2015). Rynok nerukhomosti : stan ta rehional'ni osoblyvosti [Real estate market: state and regional peculiarities]. Series. Economy, 2 (4). P. 2, 127–133 [in Ukrainian].
3. Oliynyk N.I. (2011). Rozvytok rynku zhytla v Ukrayini: teoriya ta praktyka derzhavnoho rehulyuvannya: monohrafiya [Development of housing market in Ukraine: theory and practice of state regulation: monograph]. Kyiv: NAPA [in Ukrainian].
4. Novoselov A.S. (2002). Teoryya rehional'nykh rynkov [Theory of regional markets]. Novosybyrsk: Sybyrskoe sohlashenye. – Novosibirsk: Siberian Agreement, 262–265 [in Russian].
5. Bozhko E.A. (2003). Analiz rehional'nykh tendentsiy, zminy tsiny na ob"yekty nerukhomosti [Analysis of regional tendencies, changes in the price of real estate objects]. Vestnyk Natsyonal'noho tekhnycheskoho unyversyteta «KHPY». – Bulletin of the National Technical University "KhPI", 22, 12–14 [in Ukrainian].
6. Kryvov'yazyuk I.V., Smolyarchuk N.Yu. (2009). Transformatsiya sutnosti ta sub'yektna struktura rehional'nykh rynkiv nerukhomosti na suchasnomu etapi [Transformation of the essence and the subject structure of regional real estate markets at the present stage]. Rehional'na ekonomika – Regional economics, 1, 233–241 [in Ukrainian].
7. Pavlov V.I., Pylypenko I.I., Kryvov`yazyuk I.V. (2008). Nerukhomist' v Ukrayini: pidruchnyk dlya spets. vyshch. navch. Zakl [Real estate in Ukraine: textbook for special. higher tutor shut up]. Kyiv: State. acad. Accounting and Audit Statistics [in Ukrainian].
8. Pavlov K.V. (2016). Vplyv konkurentnykh vidnosyn na rehional'ni rynky nerukhomosti v umovakh instytutsiynoho zabezpechennya [Influence of competitive relations on regional real estate markets in the context of institutional provision]. Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky – Economic Journal of Lesia Ukrainka East-European National University, 4(8), 89-93 [in Ukrainian].
9. Pavlov K.V. (2017). Zmistova kharakterystyka funktsionuvannya rehional'nykh rynkiv nerukhomosti [Content characteristic of functioning of regional real estate markets]. Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky, 1(9), 102–109 [in Ukrainian].
10. Pavlov K.V. (2017). Normatyvno-pravovi osnovy konkurentnykh vidnosyn na rehional'nykh rynkakh nerukhomosti [Regulatory and Legal Basis of Competitive Relations in Regional Real Estate Markets]. Scientific Bulletin of Kherson State University. Series "Economic Sciences". Vol. 23, 2. 148–150 [in Ukrainian].
11. Pavlov K.V. (2017). Rehulyuvannya investytsiyno-zhytlovykh vidnosyn v Ukrayini [Regulation of investment and housing relations in Ukraine]. Rivne: NUWM [in Ukrainian].

12. Pavlov K.V. (2014). Formuvannya konkurentnykh vidnosyn na rehional'nykh rynkakh zhytlovoyi nerukhomosti [Formation of competitive relations in the regional markets of residential real estate] Zbirnyk naukovykh prats' «Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrayiny» Mekhanizm rehulyuvannya rehional'noho rozvytku v Ukrayini 3(107), 493–500 [in Ukrainian].
13. Strishenets' O.M. (2012). Do pytannya pro maybutnye teoriyi rynkovoho fundamentalizmu [On the future of the theory of market fundamentalism]. Naukovyy visnyk. – Seriya: Ekonomichni nauky. – Scientific herald. – Series: Economic sciences, 1, 386–391 [in Ukrainian].
14. Strizenets O.M., Pavlov K.V. (2016). Osoblyvosti konkurentnykh vidnosyn na rehional'nykh rynkakh nerukhomosti [Features of competitive relations in the regional real estate markets]. Naukovyy visnyk uzhhorods'koho universytetu. Seriya «Ekonomika». Zbirnyk naukovykh prats' 1(47), 35–38 [in Ukrainian].
15. Strizenets O.M., Pavlov K.V. (2017). Teoretychni aspekty konkurentsiyi na rehional'nykh rynkakh zhytlovoyi nerukhomosti [Theoretical aspects of competition in the regional markets of residential real estate]. Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky : zhurnal – Economic Journal of the Lesi Ukrainki Eastern European National University: Journal, Lutsk: Tower-Printing, 3(11). 7–12 [in Ukrainian].

Pavlov K.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Doctoral Student,
Lesya Ukrainka Eastern European National University

THE FUNCTIONAL STRUCTURE OF THE MARKET OF HOUSING PROPERTY: REGIONAL MEASUREMENT

In this article, the scientific principles of the regional market of the residential real estate are investigated. A considerable number of scientific works are worked out, the statements and provisions regarding the meaningful definition of the concept of the regional market of the residential real estate are generalized. Subjective interaction and structure of residential real estate markets in the region are characterized. The organizational and economic components of the mechanism of its functioning are determined. Proposed the author's suggestions on regulatory processes in residential real estate markets within their regional specialization.

Under current circumstances, the deepening of subjective relations and the transformation of market processes, there is the grouping of systemacity of markets at the world, national, and regional scales. The smallest system of markets is the regional grouping of certain types of activities, goods and their institutional support. One of the important features of regional grouping is the residential real estate market, which objects are an important component of national wealth and characterized by the specificity of regulation and interaction between actors. The formation and effective functioning of residential real estate markets in the region is a key to the successful development of local and regional governance.

The purpose of the paper is to study the functional structure of the regional markets of the residential real estate, by generalizing existing scientific approaches. The task of this study is to allocate separate scientific regulations regarding the regional real estate markets; determining the structure and subjective interaction of the regional markets of residential real estate; identification of the factors influencing the demand and supply of the residential real estate market in the region; outline of perspective directions and efficiency of functioning of residential real estate markets.

Within the country and its separate regions, there is an interconnection between social, economic, scientific, technological, institutional, political, demographic, micro and macroeconomic factors of state regulation. Of particular importance are the regional housing market and the mechanism of its organizational and economic provision. In order to ensure effective regulation and increase the economic potential of the region, it is necessary to involve a "human factor" and promote consumer demand, while combining efficient use of available resources.

Based on the analysis carried out, the following proposals that have a significant impact on the activity of the regional markets of residential real estate should be taken into account, namely: shortening of construction times with higher quality of residential or commercial conditions, reduction of operating costs, energy intensity and environmental pollution; the use of alternative, national, substantially cheaper building materials and innovative technologies for reducing the cost of one square meter of housing; creation of a single information base of the market activity; the operation of a special fund for the reservation and guarantee of payments with the existence of housing construction; unification of approaches to the valuation of real estate (residential real estate) within the regional functioning of the real estate markets.

УДК 334.784: 330.342.3

Шиліпук О.Я.
студентка факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Лободзинська Т.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

КЛАСТЕР: ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття «кластер», його ознаки та властивості, означено види кластерів. Проведено аналіз наявних підходів до визначення життєвого циклу кластеру, а також запропоновано узагальнений підхід до визначення стадій розвитку кластерів. Розглянуто особливості розвитку кластерів в Україні та причини недостатньо високого рівня кластерної політики. Згідно з визначеними причинами запропоновано шляхи вирішення проблеми щодо розвитку кластерів, такі як створення стимулів зростання кластерів державними та суспільними організаціями, забезпечення доступності інформації, удосконалення процесу розподілу влади та ресурсів.

Ключові слова: кластер, типи кластерів, ознаки кластеру, властивості кластеру, життєвий цикл кластеру, кластерна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены понятие «кластер», его признаки и свойства, определены виды кластеров. Проведен анализ существующих подходов к определению жизненного цикла кластера, а также предложен обобщенный подход к определению стадий развития кластеров. Рассмотрены особенности развития кластеров в Украине и причины недостаточно высокого уровня кластерной политики. Согласно определенным причинам предложены пути решения проблемы по развитию кластеров, такие как создание стимулов роста кластеров государственными и общественными организациями, обеспечение доступности информации, совершенствование процесса распределения власти и ресурсов.

Ключевые слова: кластер, типы кластеров, признаки кластера, свойства кластера, жизненный цикл кластера, кластерная политика.

ANNOTATION

The article deals with the concept of a cluster, its features and properties, and indicates types of clusters. An analysis conducted of existing approaches to the determination of the life cycle of a cluster and proposed the generalized approach to determining the stages of development of clusters. We reviewed the development of clusters in Ukraine and the reasons for the insufficiently high level of cluster policy. According to the established reasons, we proposed the ways of solving the problem about the development of clusters: creation of incentives for cluster growth by state and public organizations, ensuring accessibility of information and improving the distribution of power and resources.

Key words: cluster, cluster types, cluster characteristics, cluster properties, cluster lifecycle, cluster policy.

Постановка проблеми. Для успішної інтеграції країни у світову економіку необхідно мати відповідний рівень конкурентоспроможності, що вимагає від України постійного вдосконалення економіки, існування активної інноваційної діяльності, створення сприятливого клімату для залучення інвестицій тощо.

Економіка регіонів країни диктує умови та принципи ведення господарської діяльності, обумовлюючи цим створення таких економічних об'єднань, як кластери.

В умовах глобалізації постає питання підвищення національної конкурентоспроможності, а інструменти розвитку національної економіки не відповідають викликам зовнішнього середовища та не вирішують проблему низької конкурентоздатності України. Тому кластери, що вважаються двигунами економічного зростання і є ключовим компонентом регіонального розвитку, привертають увагу до свого дослідження для реалізації ефективної кластерної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В працях таких вчених, як М. Портер [1], М.П. Войнаренко [2], О.Б. Ватченко [3], розглянуто питання формування кластерів, досліджено теоретичні підходи до формування та функціонування кластерів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але відкритою темою для обговорення залишаються питання перспектив і стану кластерної політики в Україні, а також шляхів її реалізації, оскільки ця концепція довела свою ефективність в інших країнах та може стати основним джерелом конкурентних переваг для регіональної економіки України.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є аналіз поняття «кластер», наявних підходів до визначення його життєвого циклу, а також особливостей розвитку кластерів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність економіки країни багато в чому залежить від розвитку її окремих регіонів. Для забезпечення взаємозв'язку між галузями, обміну інформацією та розвитку технологій найбільш потужним інструментом є кластерний підхід.

Першим дослідником кластеру був Альфред Маршал, а у 1998 році М. Портером кластери були виявлені як географічні концентрації пов'язаних між собою компаній, спеціалізованих постачальників, сервісних провайдерів, фірм, що працюють в однорідній галузі та відповідних інститутах, одночасно конкурують та співпрацюють між собою. Вони не обмежені місцевими адміністративними територіями та можуть існувати в безлічі торгових секторів одночасно [1].

Сьогодні кластер визначають як відкриту комплексну систему з ієрархічною, упорядкованою структурою, основу якої становить добровільне об'єднання фірм, взаємозалежних і водночас зберігаючих автономію і успішно конкуруючих між собою, що приводить до росту конкурентоспроможності не тільки учасників кластеру, але й регіону [3].

До ознак, що характеризують кластер, необхідно віднести такі:

– чітко виділяються межі регіону, де створений кластер;

– у всіх учасників кластеру є загальні загрози та можливості;

– темп приросту продукції кластеру вище середнього темпу приросту валового регіонального продукту;

– можна виділити кінцеву продуктову групу;

– між учасниками кластеру існує тісний інформаційний та маркетинговий зв'язок;

– конкурентоспроможність кластеру не поступається відповідним секторам економіки інших країн і регіонів;

– учасники кластеру мають загальні стандарти виробництва та управління.

Серед властивостей кластеру слід виділити такі.

1) Географічна концентрація учасників.

М. Портер [4] і М.П. Войнаренко [2] у своїх дослідженнях довели просторову близькість як одну з основ для виникнення кластера, завдяки якій полегшується доступ одного регіону до ресурсів іншого, стає швидким обмін інформацією та ресурсами, легшим ведення господарської діяльності.

2) Наявність взаємодії між учасниками.

Згідно з М. Портером, чинником для цієї властивості стає просторова близькість, а базисом для їх формування є два аспекти, такі як комунікація і співробітництво, спільно з такими умовами, як інформація та інтеграція [4]. Взаємодія між учасниками формує кластер як єдиний об'єкт, тобто підприємства об'єднуються в єдине ціле, підтримуючі суміжні галузі та інфраструктуру.

3) Наявність критичної маси учасників.

Ця властивість скоріше є властивістю стабільності кластеру, оскільки забезпечує стійкість кластеру до негативних впливів з боку зовнішнього середовища та до втрати частини учасників за умови, що залишок буде не меншим критичної маси. Критична маса залежить від типу кластеру, політики держави щодо кластерів та наявної банківської галузі.

Головним у структурі кластерів є поширення інновацій до створення цінностей. За ознакою інноваційності виділяють такі види кластерів:

– кластери, що побудовані на знаннях і характерні для підприємств, де спостерігається високий рівень розробок та досліджень; такі кластери створюються навколо наукових установ регіону;

– кластери, що залежать від постачальників, на діяльність яких впливає здатність взаємодіяти з розробниками інноваційних товарів і технологій; такі кластери найчастіше створюються у лісовому та сільському господарстві;

– кластери, що побудовані на інформації, діяльність яких залежить від здатності підприємств працювати зі складними системами перетворення інформації з метою надання спеціалізованих послуг своїм клієнтам; зазвичай такі кластери зустрічаються у фінансовій та туристичній галузях;

– кластери, які спеціалізуються на постачанні, що характерні для підприємств, які витрачають значну кількість коштів на дослідження, а також приділяють увагу продуктовим інноваціям та взаємозв'язкам зі споживачами; цей вид кластерів характерний для підприємств, які виробляють специфічні товари;

– кластери, що побудовані на створенні інноваційних технологій, які об'єднують підприємства, зацікавлені в інноваціях, займаються їх розробленням та впровадженням; такі кластери часто зустрічаються у машинобудуванні та приладобудуванні [5].

Життєвий цикл кластеру є інструментом його діагностики, що сприяє визначенню та усуненню проблем, а також вчасному проведенню стратегічних перетворень для подальшого розвитку системи [6].

Низка науковців, що у своїх дослідженнях розглядають життєвий цикл кластеру, визначає різні підходи до стадій його розвитку (табл. 1). Важливо зазначити, що позиції фахівців щодо кількості та характеристики етапів різняться суттєво, проте всі зазначають, що кластер проходить різні стадії свого розвитку. При цьому кожен наступний етап стає більш розвиненим, але до визначеного моменту – моменту розпаду чи перетворення кластеру [7].

Таблиця 1

Підходи до визначення життєвого циклу кластеру

Автор	Життєвий цикл кластера
Т. Бреннер	Вхід – зростання – вихід
М. Лоренцен	Виникнення – спад – зрушення
Ф. Белуссі, С. Седіта	Раннє дитинство – ріст – зрілість – стагнація/спад
А. Ван Клінк, П. Де Ланген	Розвиток – розширення – зрілість – перехідна стадія
Л. Кноп, С. Олько	Ідентифікація – ініціативність – інноваційний розвиток – зрілість – трансформація

Джерело: складено на основі [8; 9; 10; 11; 12]

В результаті аналізу та узагальнення різних підходів до визначення життєвого циклу кластеру пропонуємо виділити такі шість стадій розвитку кластерів.

1) Виникнення кластеру. Умовами формування є наукова база, сировинна база, потреби споживачів та організацій. Між учасниками кластеру починається налагодження взаємозв'язків, існує ймовірність розрізненості дій. Початок виходу на укріплення позицій на ринку.

2) Розвиток кластеру. Розвивається інфраструктура, напрацьовуються та встановлюються зв'язки з контрагентами. Внутрішні взаємозв'язки стають більш спеціалізованими.

Сприятливі умови бізнесу залучають компанії або входити до складу кластеру, або надавати підтримку компаніям, які вже в кластері. Але з підвищенням конкуренції ростуть і бар'єри входу. На цьому етапі компанії починають більше співпрацювати, ніж конкурувати, розуміючи, що це дасть змогу отримувати вигоди від економії на витратах [13].

3) Зростання привабливості кластеру. Стадія характеризується зростанням і локалізацією учасників, які знаходяться у складі кластеру, що приводить до зростання конкурентоспроможності. Починається об'єднання організацій в агломерації, що сприяє формуванню тісних зв'язків між організаціями. Починається розробка суспільних проектів між учасниками кластеру, а також створюється базис для подальшого їх розвитку. Спостерігаються також, і негативні явища, а саме недостатність спеціалізованих організацій, технологій, управлінського ресурсу.

4) Стадія стабільності. Розробка та реалізація масштабних проектів. Досягають максимуму інноваційні процеси, потік обміну знаннями та інформацією, ринок праці. Виконання у повному обсязі завдань, визначених метою створення кластеру. Після досягнення значного соціально-економічного ефекту спостерігається поступове зниження ефективності діяльності кластеру, втрачаються гнучкість та стимули до активності та нововведень, що наближує до стадії спаду.

5) Спад або зникнення кластеру. Процеси зниження виробництва, втрати конкурентоспроможності, зникнення довіри і, як наслідок, банкрутство.

У кластеру є 2 варіанти: зникнення або новий цикл розвитку. Причинами зникнення зазвичай стають процеси стагнації, зникнення високого рівня довіри між учасниками чи завершення масштабного проекту [14].

6) Стадія трансформації. Цей етап може бути ініційований як безпосередньо його учасниками, так і державними органами, науковим співтовариством тощо.

Кластери є двигунами економічного росту, тому їх застосування в Україні сприяє значному посиленню національного розвитку.

Перші спроби створення кластерів в Україні були зроблені ще в середині 1990-х років. Ректор Хмельницького національного університету Радомир Сілін очолив асоціацію «Поділля Перший» – ефективний приклад співпраці влади, бізнесу та інституцій громадськості з метою відродження економіки Подільського регіону. У 1998 році в Україні з'явився перший будівничий кластер, створення якого обумовлено тим, що на території кластеру існували поклади корисних копалин, які використовуються в будівництві. Також там існувала значна наукова та виробнича база. На створенні одного кластеру асоціація не зупинилась, тому з часом з'явились супутні кластери, а саме харчовий, швейний та туристичний [15].

Впровадження перших кластерів в Україні було успішним проектом, а тому концепцію об'єднання інтеграційних зусиль через кластери підтримали й інші регіони України. Сьогодні в Україні функціонує близько 50 кластерів у різних галузях та регіонах країни [15].

Найбільш успішним прикладом реалізації кластерної політики в Україні вважається Львівський IT-Кластер, створеній у 2013 році. До основних цілей його діяльності належать промоція міста Львова; підвищення якості життя; наука (дослідження, аналітика); розвиток бізнес-екосистеми; розвиток IT. Кластер об'єднує більше 9 000 спеціалістів у сфері інформаційних технологій та 60 компаній, 55% яких є іноземними. Кластер спрямовує свою діяльність на підвищення престижу міста та формування сприятливого інвестиційного середовища шляхом впровадження новітніх IT-розробок в бізнес-інфраструктурі. «Реалізація проектів, які допомагають розвивати IT-індустрію і підтримувати імідж Львова як міста зі сприятливими умовами для розвитку бізнесу, кар'єрного зростання та життя, – найважливіше завдання для команди IT-Кластеру» [16].

Для вимірювання конкурентоспроможності визначено п'ять груп показників: 1) людський капітал (знання та довгострокове бажання участі); 2) довіра (довіра між учасниками); 3) співпраця (платформа для комунікацій та спільна участь влади, дослідницьких установ і бізнесу); 4) політика 1 (сильний уряд); 5) політика 2 (політична стабільність та підтримка) [17]. Таким чином, характеризується ефективність впровадження кластерної політики: чим вище показник, тим ефективніше кластер. Але при цьому низький показник хоча б за одним з факторів призводить до значного зменшення ефективності всієї системи загалом.

За показниками Індексу глобальної конкурентоспроможності у 2017 році із 137 країн, що досліджувалися, Україна посіла такі місця:

1) людський капітал:
– якість освіти – 56 місце;
– обсяг підготовки персоналу – 88 місце;
– частка загальної середньої освіти – 51 місце;
2) довіра:
– громадська довіра до політиків – 91 місце;
– надійність служб поліції – 101 місце;
– незалежність суддів – 29 місце;
– незаконні платежі та хабарі – 106 місце;
3) співпраця:
– співпраця у відносинах між роботодавцем і працівником – 92 місце;
4) політика (сильний уряд):
– ефективність антимонопольної політики – 124 місце;
5) політика (політична стабільність в країні):
– здатність зберігати талант – 129 місце;
– здатність залучати талант – 106 місце;
– стан розробки кластерів – 108 місце [18].

Отже, рейтинги України є низькими майже за усіма показниками, окрім категорії «людський капітал». На основі цього можна зазна-

чити, що однією з причин слабкого поширення кластерної політики в Україні є помилка державного управління. Тому задля підтримки створення та функціонування нових кластерів, вирішення проблем, що перешкоджають формуванню та удосконаленню кластерної політики, запропоновано шляхи вирішення помилки державного управління у таких сферах.

1) Стимулювання. Для удосконалення системи стимулювання, що впливатиме як на людину, групу, організаційну структуру, так і на загальні результати діяльності, необхідні участь громадян у розробці державної кластерної політики, інтеграція до ЄС та залучення міжнародних організацій.

2) Доступність інформації. Відкритість та доступність інформації підвищують рівень довіри. Відсутність або недостатність інформації сприяє прийняттю неправильних рішень владою та унеможливлює досягнення бажаних результатів, тому необхідно удосконалювати та покращувати інструменти статистичних показників.

3) Розподілення влади та ресурсів. Це пов'язане з рішеннями, які приймають на основі сукупності прав та ресурсів. Проблема в Україні поступово почала вирішуватись з розпочатим впровадженням децентралізованого електронного управління замість централізованого характеру прийняття рішень та розподілу ресурсів.

Висновки. Отже, у статі розглянуто поняття кластеру, види кластерів, а також досліджено їх життєвий цикл, що дало змогу зрозуміти, на яких етапах розвитку кластеру необхідна підтримка з боку держави. Проаналізовано публікації закордонних експертів стосовно принципів формування та функціонування кластерів.

Кластерна політика є одним з найбільш ефективних інструментів на шляху до збільшення конкурентних переваг та модернізації економіки. Але накопичений світовий досвід формування кластерних структур сьогодні недостатньо використовується у вітчизняній практиці.

Визначено, що основною проблемою створення ефективних кластерних об'єднань в Україні є помилка в державному управлінні, яка полягає у відсутності розуміння ефективності кластерних взаємозв'язків для економіки, неповноті статистичної інформації, відсутності стимулювання. Зазначено, що недостатня увага уряду до проблем кластерного розвитку та відсутність чіткої стратегії економічного розвитку є стримуючими факторами розвитку кластерних відносин в Україні.

Доведено, що ефективність кластерної політики досягається за рахунок впорядкування ситуації у таких сферах: створення стимулів, забезпечення доступності інформації, розподілення влади та ресурсів.

Таким чином, в умовах існування конкуренції на світовому ринку та незадовільного рівня конкурентоспроможності України необхідним стає формування інноваційного потенціалу країни за рахунок створення інтеграційних об'єднань економічних систем, а саме кластерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Теорія конкурентоспроможності націй / М. Портер. – Вільна Преса, 1990.
2. Войнаренко М.П. Кластерні моделі об'єднання підприємств в Україні / М.П. Войнаренко // Економічне відродження Росії. – 2007. – № 2. – С. 75–86.
3. Ватченко О.Б. Поняття та сутність кластера у наукових дослідженнях / О.Б. Ватченко, О.О. Куншенко// Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2012. – № 2(28). – С. 78–83.
4. Портер М. Міжнародна конкуренція. Конкурентні переваги країн / М. Портер. – М. : Міжнародні відносини, 1993. – 896 с.
5. Кузьмін О.В. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень / О.В. Кузьмін, В.О. Жежуха // Економіка України. – 2010. – № 2(579). – С. 16–17.
6. Ватченко О.Б. Обґрунтування характеристик кластера / О.Б. Ватченко, О.О. Куншенко // Культура народов Причерноморья. – 2014. – № 267. – С. 12–16.
7. Життєві цикли кластеру, спрямовані на розгляд дослідницької діяльності / [Р. Хасінк, Д. Форналь, М.-П. Менцель, Ф. Тотлінг] // Проект, представлений на 7-му Міжнародному семінарі з регіональної інноваційної політики. Спеціальна сесія на цикли життєвого циклу, 2012.
8. Бреннер Т. Місцеві промислові кластери: існування, виникнення та еволюція / Т. Бреннер. – Лондон ; Нью-Йорк : Routledge, 2004.
9. Лоренцен М. Чому кластери змінюються? / М. Лоренцен // Європейські міські та регіональні дослідження. – 2005. – № 12. – С. 203–208.
10. Белуссі Ф. Життєвий цикл проти залежності декількох шляхів у промислових районах / Ф. Белуссі, С. Седіта // Європейське планування досліджень. – 2009. – Том 17. – № 4. – С. 505–528.
11. Ван Клінк А. Цикли в промислових кластерах: справа суднобудівної промисловості Північних Нідерландів / П. Ван Клінк, П. Де Ланген // Журнал економічної та соціальної географії. – 2001. – № 92. – С. 449–463.
12. Кноп Л. Модель процесу створення кластеру. Проінноваційні мережі для управління знанням області / Л. Кноп, С. Олько ; ред. Е. Бояр, Дж. Стахович. – Люблін : Видавництво політехніків Люблінської академії. – 2008. – С. 51–62.
13. Малакаускайте А. Зв'язок між рівнем кластеризації та конкурентоспроможністю сектору туризму / А. Малакаускайте, В. Навицька // Іннізірін Економіка-Інженерна економіка. – 2010.
14. Сторпер М. Інститути в економіці навчання / М. Сторпер // Доповідь, представлена на конференції ОЕСР з питань зайнятості та економічного зростання. – Копенгаген, 1994.
15. Дмитерко М.О. Регіональні кластери України: ефективність їх створення та перспективи розвитку / М.О. Дмитерко // Українська академія банківської справи Національного банку України. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2013-sotsialno-ekonomicheskie-reformi/2_dmitrenko.htm.
16. Львівський IT-Кластер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://itcluster.lviv.ua.
17. Valdaliso J.M. Strategies for Shaping Territorial Competitiveness / J.M. Valdaliso. – USA : University of California, Berkeley, 2015. – 262 p.
18. The Global Competitiveness Report // World Economic Forum within the framework of the System Initiative on Shaping the Future of Economic Progress. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/downloads.

REFERENCES:

1. Porter M. (1990), Teoriia konkurentospromozhnosti natsii [Theory of the competitiveness of nations], Free Press.
2. Voynarenko M.P. (2007), Klasterni modeli obiednannia pidpryiemstv v Ukraini [Cluster models of enterprise unification in Ukraine], Economic Revival of Russia, no. 2, pp. 75–86.
3. Vatchenko O.B. (2012), Poniattia ta sutnist klastera u naukovykh doslidzhenniakh, [The concept and essence of the cluster in scientific researches], DDFA Bulletin Economic Sciences Scientific and Theoretical Journal of Dnipropetrovsk State Financial Academy, no. 2(28), pp. 78–83.
4. Porter M. (1993), Mizhnarodna konkurentsiia: Konkurentni perevahy krain, [International Competition: Competitive Advantages of the Countries], International Relations, Russia, Moscow, p. 896.
5. Kuzmin O.V., Zeugha V.O. (2010), Klastery yak chynnyk innovatsiinoho rozvytku pidpryiemstv i terytorialnykh utvoren, [Clusters as a factor in the innovation development of enterprises and territorial entities], Economy of Ukraine, no. 2(579), pp. 16–17.
6. Vatchenko O.B., Kunshenko O.O. (2014), Obgruntuvannia kharakterystyk klastera, [Justification of cluster characteristics], Culture of the peoples of the Black Sea region, The bibliographer: 11 titles., no. 267, pp. 12–16.
7. Khasink R., Foral D., Menzel M.P., Totling F. (2012), Zhyttievi tsykly klasteru: spriamovani na rozghliad doslidnytskoi diialnosti, [Life Cluster Cluster: Targeted Research Activities], Project presented at the 7th International Seminar on Regional Innovation Policy, special session on lifecycle cycles.
8. Brenner T. (2004), Mistsevi promyslovi klastery: isnuvannia, vynyknennia ta evoliutsi, [Local industrial clusters: existence, origin and evolution], London and New York: Routledge.
9. Lorentzen M. (2005), Chomu klastery zminiuiutsia? [Why are clusters changing?], European urban and regional research, no 12, pp. 203–208.
10. Beloussi F., Sedita C. (2009), Zhyttievyi tsykl proty zalezhnist dekilkokh shliakhiv u promyslovykh raionakh, [Life cycle versus the dependence of several ways in industrial areas], European Planning Research, Volume 17, no 4, pp. 505–528.
11. Van Clink A., De Langen P. (2001), Tsykly v promyslovykh klasterakh: sprava sudnobudivnoi promyslovosti Pivnichnoi Niderlandiv, [Cycles in Industrial Cluster: The Case of the Shipbuilding Industry of Northern Netherlands], Journal of Economic and Social Geography, no 92, pp. 449–463.
12. Knop L., Olko S. (2008), Model protsesu stvorennia klasteru. Proinnovatsiini merezhi dlia upravlinnia znanniam oblasti, [Model of cluster creation process. Innovation networks for knowledge management in the region], Lublin: Publishing House of Polytechnics of the Lublin Academy, pp. 51–62.
13. Malakauskayte A., Navitskaya V. (2010), Zviazok mizh rivnem klasteryzatsii ta konkurentospromozhnistiu sektoru turyzmu, [Relationship between the level of clusterization and the competitiveness of the tourism sector], Innizyrin Economics-Engineering Economics.
14. Storper M. (1994), Instytuty v ekonomitsi navchannia [Institutes in the Learning Economy], Report presented at the OECD Employment and Economic Growth Conference, Copenhagen.
15. Dmyterko M.O. (2013), “Regional clusters of Ukraine: the effectiveness of their creation and prospects of development”, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine, available at : http://www.confcontact.com/2013-sotsialno-ekonomicheskie-reformi/2_dmitrenko.htm (Accessed 06.12.2017).
16. Lviv IT Cluster, “Lviv IT Cluster”, available at : https://itcluster.lviv.ua (Accessed 06.12.2017).
17. Valdaliso J.M. (2015), “Strategies for Shaping Territorial Competitiveness”, USA, University of California, Berkeley, p. 262.
18. Official site of World Economic Forum (2017), “The Global Competitiveness Report 2016–2017” available at : http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/downloads (Accessed 06.12.2017).

Shylipuk O.Ya.
Student of Faculty of Management and Marketing,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Lobodzynska T.P.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Theoretical and Applied Economics,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

CLUSTER: LIFE CYCLE AND PECULIARITIES OF DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article deals with the concept of a cluster, its features and properties, and indicates types of clusters. An analysis of existing approaches to the determination of the life cycle of a cluster is conducted and generalized approach to determining the stages of development of clusters is proposed. We reviewed the development of clusters in Ukraine and the reasons for the insufficiently high level of cluster policy. According to the established reasons, we proposed the ways of solving the problem about the development of clusters: the creation of incentives for the cluster growth by state and public organizations, ensuring accessibility of information, and improving the distribution of power and resources.

In order to successfully integrate the country into the world economy, it is necessary to have an appropriate level of competitiveness, which requires from Ukraine continuous improvement of the economy, the existence of active innovation, the creation of a favourable climate for attracting investments, etc.

The economy of regions of the country dictates conditions and principles of conducting economic activity, stipulating by this the creation of such economic unions as clusters.

In the context of globalization, the question is raised about increasing national competitiveness, and the tools of the national economys development do not meet the challenges of the environment and do not solve the problem of low competitiveness of Ukraine. Therefore, clusters, which are considered as engines of economic growth and are a key component of regional development, draw attention to their research, to implement an effective cluster policy.

In conclusion, the concept of the cluster, types of clusters are considered in the article, and their life cycle is examined, which makes it possible to understand at what stages of the cluster development, the state should support them. The publications of foreign experts concerning principles of formation and functioning of clusters are analysed.

Cluster policy is one of the most effective tools for increasing competitive advantages and modernizing the economy. But the accumulated world experience in the formation of cluster structures today is not sufficiently used in Ukrainian practice.

It is determined that the main problem in creating effective cluster associations in Ukraine is an error in public administration, which consists in the lack of understanding of the efficiency of cluster relationships for the economy, the incompleteness of statistical information, and lack of incentives. The government's insufficient attention to the problems of cluster development and the lack of a clear strategy for the economic development will be the main deterrent to the development of cluster relations in Ukraine.

It is proved that the efficiency of cluster policy is achieved by organizing the situation in the spheres: the creation of incentives, provision of information accessibility, and distribution of power and resources.

Thus, in the conditions of competition in the world market and the unsatisfactory level of competitiveness of Ukraine, it becomes necessary to form the innovative potential of the country through the creation of integration associations of economic systems – clusters.

СЕКЦІЯ 6
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.104(477)

Базалійська Н.П.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету

Бець Ю.О.
студентка
Хмельницького національного університету

ЕКОНОМІЧНА АКТИВНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЧИННИК ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУСПІЛЬСТВА

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемам економічно активного населення України. Розкрито сутність трудового потенціалу населення як соціально-економічної категорії. Охарактеризовано поняття та сутність економічної активності населення. Визначено чинники розвитку економічної активності населення в контексті забезпечення економічного зростання. Проведено аналіз динаміки рівня економічної активності населення України. Здійснено аналіз тенденцій зайнятості та безробіття населення України. Проаналізовано оплату праці зайнятого населення як чинника економічної активності населення. Запропоновано шляхи підвищення економічної активності трудового потенціалу.

Ключові слова: економічно активне населення, трудовий потенціал населення, рівень економічної активності населення, зайнятість, безробіття, чинники зростання економічної активності населення.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам экономически активного населения Украины. Раскрыта сущность трудового потенциала населения как социально-экономической категории. Охарактеризованы понятие и сущность экономической активности населения. Определены факторы развития экономической активности населения в контексте обеспечения экономического роста. Проведен анализ динамики уровня экономической активности населения Украины. Осуществлен анализ тенденций занятости и безработицы населения Украины. Проанализирована оплата труда занятого населения как фактор экономической активности населения. Предложены пути повышения экономической активности трудового потенциала.

Ключевые слова: экономически активное население, трудовой потенциал населения, уровень экономической активности населения, занятость, безработица, факторы роста экономической активности населения.

ANNOTATION

The problems of economically active population of Ukraine are devoted in article. The essence of the labor potential of the population as a socio-economic category is revealed. The concept and essence of economic activity of the population are characterized. The factors of development of economic activity of the population in the context of ensuring economic growth are determined. The analysis of the dynamics of the level of economic activity of the population of Ukraine is carried out. The analysis of employment and unemployment trends of the Ukrainian population is carried out. The analysis of the labor remuneration of the employed population as a factor of economic activity of the population. The ways of increasing the economic activity of labor potential are proposed.

Key words: economically active population, labor potential of the population, level of economic activity of the population, employment, unemployment, factors of growth of economic activity of the population.

Постановка проблеми. Аналіз стану економічної активності населення є одним з найважливіших завдань держави, адже він виявляє основні зміни в розвитку трудового потенціалу, які здатні істотно вплинути на динаміку основних соціально-економічних показників країни (ВВП, динаміка промислового виробництва, рівень безробіття, рівень доходів тощо). Актуальність формування ефективної зайнятості в Україні як невід'ємної риси ринкової економіки вказує на відповідальність держави за розширення можливостей працевлаштування економічно активних громадян.

Підвищення економічної активності населення на ринку праці є необхідною умовою реалізації трудового потенціалу населення і одним з найбільш важливих завдань соціально-економічної політики держави в умовах переходу економіки на інноваційну соціально-орієнтовану модель розвитку. В сучасних складних соціально-економічних умовах трудовий потенціал перетворюється на стратегічний ресурс країни, регіонів, окремого підприємства, тому забезпечення стабільності його розвитку з поступовим зростанням ефективності його використання є нагальною вимогою часу. Актуальність цього процесу зумовлена наявністю низки проблем причинно-наслідкового характеру, а саме негативними демографічними і міграційними процесами, загостренням проблем освітньо-професійної підготовки кадрів, недостатньою кількістю висококваліфікованих фахівців та їх добором, незадовільними умовами праці, недостатнім рівнем та якістю життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення розвитку трудового потенціалу зробили такі вітчизняні вчені, як, зокрема, В. Костаков, Г. Сергєєва, І. Лукінов, С. Пирожков, О. Хомра. Авторами трудоресурсного підходу були В. Костаков, Г. Сергєєва, Л. Чижова, які розглядали трудовий потенціал, виходячи з трудових ресурсів, приділивши зна-

чну увагу їх якісним характеристикам. Авторами демографічного підходу були І. Лукінов, С. Пирожков, О. Хомра, В. Піскунов, які зосереджували увагу на ролі та місці окремих поколінь у функціонуванні трудового потенціалу. Різні аспекти досліджуваних питань розглянуті в працях зарубіжних учених, а саме в роботах Г. Беккера, Б. Брєєва, Н. Вишневської, Дж. Кейнса.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на постійне дослідження науковцями економічної активності населення, необхідність подальшого вивчення та аналізу цього процесу не зменшується, а зростає, що пов'язане з негативними демографічними та економічними процесами в України. Тому дослідження економічної активності населення як чинника використання трудового потенціалу суспільства є актуальним в умовах сьогодення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Основною метою проведення нашого дослідження є аналіз економічної активності населення України як важливого чинника використання трудового потенціалу суспільства.

Основними завданнями дослідження є:

– розкриття сутності трудового потенціалу населення як соціально-економічної категорії;

– характеристика поняття та сутності економічної активності населення;

– з'ясування чинників розвитку економічної активності населення в контексті забезпечення економічного зростання;

– проведення аналізу динаміки рівня економічної активності населення України;

– здійснення аналізу тенденцій зайнятості та безробіття населення України;

– проведення аналізу оплату праці зайнятого населення як чинника економічної активності населення;

– пропозиція шляхів підвищення економічної активності трудового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою суспільного розвитку, головним фактором формування та функціонування продуктивних сил була і є людина, різнобічна діяльність якої зумовлена наявністю сукупного ресурсного потенціалу певної території, зокрема виробничого. Одним із найважливіших ресурсів, що відображає можливості відтворення та розвитку суспільства та слугує оцінкою трудової діяльності людини, є трудовий потенціал – важлива соціально-економічна категорія.

Трудовий потенціал є невід'ємною органічною частиною сукупного ресурсного потенціалу території, але використання його не є задовільним, що потребує виважених кроків на основі комплексного і системного підходу до забезпечення оптимального його формування та використання з урахуванням умов його відтворення на основі розроблення та впровадження механізму підвищення ефективності його функціонування [1, с. 395].

Трудовий потенціал – це форма прояву людського фактору на виробництві [2, с. 77–78]. Рівнями прояву трудового потенціалу виявляються:

– індивідуальний (трудовий потенціал людини);

– колективний (трудовий потенціал підприємства);

– суспільний (трудовий потенціал суспільства).

Т. Пепа використовує термін «працересурсний потенціал» та розуміє під ним дієздатну частину населення, що може бути зайнята в різних сферах і видах трудової діяльності [3, с. 123–125]. Це сукупність ресурсів праці, кількісних і якісних характеристик, здібностей і можливостей працездатного населення, які реалізуються чи можуть бути реалізовані через наявну систему відносин у суспільному виробничому процесі. Це масштабна за обсягом, складна за територіальною організацією, інтегрована динамічна система з підсистемами нижчого порядку, а саме демографічного, економічного і соціального, що об'єднані спільністю трудової діяльності. Потенціал праці є категорією, що сформована і розвивається в певних виробничих відносинах, умовах відтворення та розкриває наявні та потенційні можливості країни, регіонів, галузей, підприємств та окремих працівників до трудової діяльності.

Працересурсний потенціал включає творчий потенціал населення, його природні здібності, освіту, професіоналізм, організованість, ресурси робочого часу, активність, ініціативність, мобільність, здоров'я, моральність.

Л. Галаз виокремлює три види трудового потенціалу [4, с. 153–154].

Трудовий потенціал суспільства – конкретна форма матеріалізації людського фактору, показник рівня розвитку та межі творчої активності працюючих.

Трудовий потенціал підприємства – гранична величина можливої участі робітників у виробничому процесі з урахуванням психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань, трудового досвіду за наявності необхідних організаційно-технічних умов.

Трудовий потенціал людини – частина потенціалу особистості, яка формується на основі природних здібностей, освіти, виховання та життєвого досвіду.

Вихідною структуроутворюючою одиницею трудового потенціалу є трудовий потенціал робітника (особистості), який складає основу для формування трудових потенціалів більш високих структурних рівнів.

Узагальнюючим показником становлення та розвитку людини в трудовій діяльності є трудовий потенціал суспільства [5, с. 194]. У сучасних умовах формуються нові підходи до визначення змісту поняття «трудовий потенціал». Вони насамперед враховують відповідність вимог техніки та технологій здібностям і можливостям працівників, що вкрай важливо в умовах інноваційної професійної діяльності. На думку автора, трудовий потенціал (ресурси) доцільно розглядати як економічну категорію, що відображає потенціал здатності населення країни до інноваційної праці, який суспільство має у своєму розпорядженні на певний момент часу.

В економічній літературі стан використання трудового потенціалу суспільства визначається через рівень його економічної активності. Основні визначення та поняття щодо економічної активності населення розроблені за стандартами та рекомендаціями Міжнародної організації праці з урахуванням національних особливостей законодавчої та нормативної бази. Економічно активне населення складається з населення обох статей віком 15–70 років включно, яке впродовж певного періоду часу забезпечує пропозицію робочої сили на ринку праці [6, с. 809].

До складу економічно активного населення (робочої сили) входять тільки ті особи, які займались економічною діяльністю або шукали роботу і були готові приступити до неї, тобто класифікуються як «зайняті» або «безробітні» (у визначенні МОП) [7, с. 153]. Згідно із зазначеними стандартами все населення країни у віці 15–70 років розподіляється на три взаємовиключні категорії: зайняті, безробітні, економічно неактивні (рис. 1).

Рівень економічної активності населення складається в результаті впливу різноманітних чинників. Набір цих чинників в сучасних умовах відрізняється нестабільністю і динамічністю, а визначається як зовнішнім середовищем, так і внутрішніми характеристиками і потребами самої людини. На характер мотиваційного процесу економічної активності ресурсів праці значною мірою впливають різні чинники: 1) економічні чинники (потреба в робочій силі, рівень оплати праці та його співвідношення з прожитковим мінімумом, можливості працевлаштування після перекваліфікації; рівень номінальних доходів); 2) законодавчі чинники; 3) соціально-економічні умови життєдіяльності (психологічні настанови та економічні стимули економічної активності населення); 4) соціально-психологічні чинники (мобільність (професійна, галузева, територіальна), ставлення до легальної і нелегальної економічної діяльності, готовність до зміни за необхідності первинних умов своєї економічної діяльності, налаштованість на певний рівень інтенсивності економічної діяльності, орієнтація на часткову, повну або вторинну зайнятість, наявність підприємницьких здібностей; 5) соціально-демографічні чинники (стать, вік, професія, трудовий стаж, особистий досвід, загальна й професійна культура, спрямованість інтересів, ціннісні орієнтації, сімейний стан, наявність малолітніх дітей, утриманців і членів сім'ї, які потребують систематичного догляду, стан здоров'я); 6) демоекономічні чинники (рівень освіти і професійно-кваліфікаційна підготовка, рівень доходів та їх співвідношення з можливим заробітком, наявність інших (крім заробітної плати) джерел життєдіяльності) [8, с. 37].

За даними обстежень вітчизняного ринку праці Держкомстатом України, які проводилися відповідно до методології, рекомендованої МОП, у 2016 році кількість економічно активного населення України у віці 15–70 років дорівнювала 17 955,1 тис. осіб (працездатного віку – 17 303,6 тис. осіб), що становило 42,2% загальної кількості наявного населення України або дорівнювало 62,2% населення відповідної вікової групи (табл. 1, рис. 2) [9].

Рис. 1. Розподіл населення за економічним та юридичним статусом на ринку праці

Таблиця 1

Показники економічної активності населення України за період з 2010 по 2016 роки[1] [23]

Рік	У віці 15–70 років		Працездатного віку	
	у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи
2010	20 894,1	63,6	19 164,0	71,9
2011	20 893,0	64,2	19 181,7	72,6
2012	20 851,2	64,5	19 317,8	72,9
2013	20 824,6	64,9	19 399,7	72,9
2014	19 920,9	62,4	19 035,2	71,4
2015	18 097,9	62,4	17 396,0	71,5
2016	17 955,1	62,2	17 303,6	71,1

[1] дані за 2010–2014 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2015–2016 роки – також без частини зони проведення антитерористичної операції

Таблиця 2

Рівень економічної активності населення України за статтю, місцем проживання та віковими групами (% до загальної кількості населення відповідної вікової групи)

Група	Усього	Зокрема, за віковими групами, років							Працездатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
2015 рік									
Усе населення	62,4	36,3	80,8	82,3	85,2	85	65,9	14,5	71,5
жінки	56,2	31,8	70,7	73,3	80,5	83,7	59,1	12,2	66,5
чоловіки	69,2	40,6	90,5	91,2	90,1	86,5	74,1	17,9	76,7
міські поселення	63,1	33,5	83,4	84,3	87,1	86,6	66,2	13,1	72,9
сільська місцевість	60,8	41,2	75,3	76,9	81	81,9	65,1	17,5	
2016 рік									
Усе населення	62,2	35,1	79	82	85,2	84,7	67,3	14,3	71,1
жінки	55,9	31	67,7	72,7	79,9	82,9	61	12,3	65,4
чоловіки	69,1	38,9	89,9	91,1	90,6	86,7	75,1	17,3	77
міські поселення	62,8	31,6	80,8	84,2	87,1	86,3	68	12,9	72,3
сільська місцевість	60,9	41,2	75,4	76,1	80,9	81,5	65,9	17,5	68,5

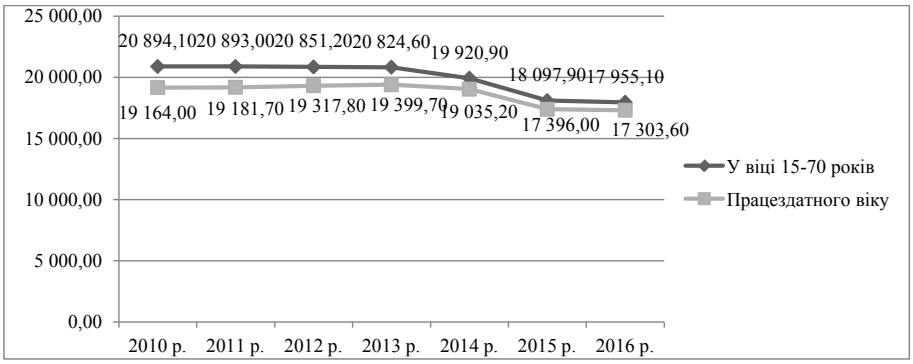

Рис. 2. Динаміка економічної активності населення України за період з 2010 по 2016 роки, у середньому, тис. осіб

Загалом на ринку праці України у 2016 році було зайнято 56,3% осіб у віці 15–70 років, а рівень безробіття серед відповідної вікової групи сягав 9,3%.

Отже, аналізуючи дані, представлені на рис. 2, слід відзначити, що динаміка економічно активного населення у віці 15–70 років впродовж останніх 7 років мала тенденцію до постійного зниження. Незначне підвищення економічно активного населення працездатного віку було зафіксоване впродовж 2010–2013 років, однак з 2014 року ця тенденція не зберігалася.

Зокрема, у 2016 році відносно 2010 року економічно активне населення у віці 15–70 років скоротилося на 1,4% (працездатного віку – на 0,8%). Таке скорочення пояснюється загальним зниженням кількості населення, що викликане перевищенням показника смертності над показником народжуваності (сальдо між зазначеними показниками в Україні за останні 10 років негативно перевищило загальноєвропейські показники у 3–5 разів); старінням нації; зовнішніми міграціями українців тощо.

Для національного та регіонального ринків праці такі ознаки демографічної кризи викликають занепокоєння. Зокрема, відчуття дефіциту трудових ресурсів негативно впливає на соціально-економічну безпеку держави, здійснює вплив на обсяги ВВП, а також знижує загалом конкурентоспроможність України на міжнародному ринку. Найвищий рівень зайнятості був характерний для осіб віком 35–49 років, а найнижчий – для молоді віком 15–24 років, а також осіб віком 60–70 років (табл. 2) [9].

Слід зауважити, що саме особи у віці 35–49 років мають найбільші можливості реалізувати себе на ринку праці та володіють значними конкурентними перевагами відносно інших вікових груп, що позначається наявним досвідом роботи, високою працездатністю, швидкою адаптацією до умов праці та володінням нових інформаційних технологій, тоді як молоді люди у віці 15–24 років не мають практичного досвіду, а подекуди їм бракує ціннісних життєвих орієнтирів, щоб активно конкурувати з працівниками, які старші за віком. У 2016 році відносно попереднього періоду скорочення рівня економічної активності відбулося серед населення більшості вікових груп, за винятком осіб у віці 35–39 років (змін не відбулося) та осіб віком 50–59 років (зростання на 1,4%).

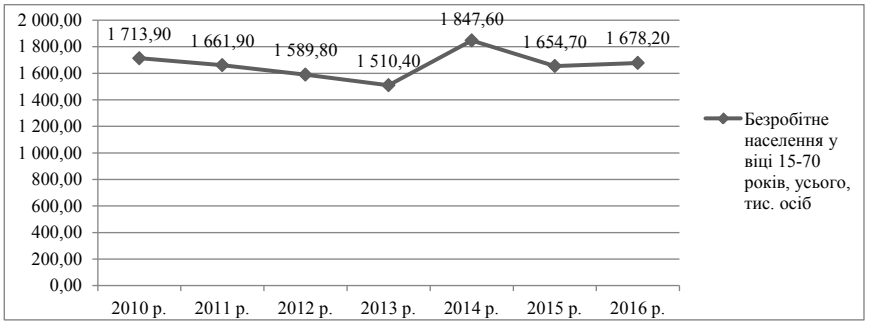

Рис. 3. Динаміка зміни кількості безробітного населення України у 2010–2016 роках

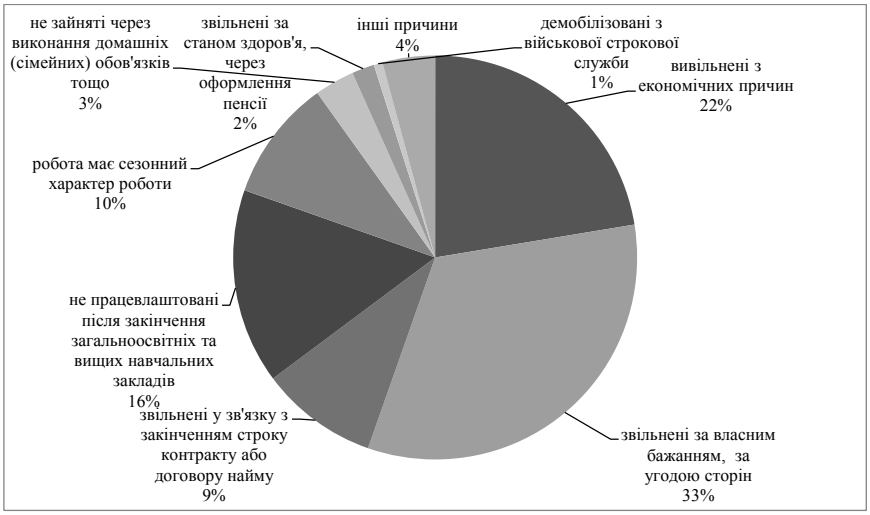

Рис. 4. Склад економічно неактивного населення України за причинами економічної неактивності у 2016 році (у % до загальної кількості економічно неактивного населення)

Безробіття є невід'ємною складовою ринкової економіки, одним з негативних наслідків самої природи ринку, результатом дії його головного закону – закону попиту і пропозиції. Безробіття – соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змогу реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування. Слід наголосити на тому, що це визначення безробіття стосується лише тих громадян, які самі шукають роботу, виявляючи економічну активність. Динаміка зміни кількості безробітного населення у 2010–2016 роках представлена на рис. 3.

Таким чином, кількість безробітного населення має тенденцію до зменшення з 2010 до 2014 років, але у зв'язку з економічною та політичною кризою 2014 року кількість безробітних зросла на 377,2 тис. осіб, а в наступні 2015–2016 роки продовжує залишатися на досить високому рівні.

Високий рівень безробіття серед молоді віком 15–24 років пояснюється тим, що значна частина молодих людей не має необхідних професійних навичок і досвіду роботи. Молоді, яка отримала освіту, важко вперше влаштуватися на роботу, яка б відповідала отриманій професії або спеціальності. З кожним роком на ринку праці вимоги до робітників зростають, тому молоді все важче влаштуватись на роботу. Кількість людей із вищою освітою стає дедалі більшою, попитом користуються професії лікаря, економіста, юриста, психолога. Вища освіта в Україні перетворилась на бренд, через який у країні не вистачає людей із виробничими спеціальностями. Отже, знайти роботу випускникам вузів із «популярними» спеціальностями вдвічі важче.

Розглянемо більш детально наявні причини економічної неактивності населення у 2016 році. Виходячи з показників, відображених на рис. 4, можна зазначити, що найбільшу частку від загальної кількості економічно неактивного населення, складають особи, що перебували на пенсії (52,8%), найменшу – особи, що мають сезонний характер роботи та сподіваються повернутися на попередню роботу, а також не знають, де і як шукати роботу (0,2%). Вагомим чинником погіршення ситуації на ринку праці в Україні виступають наслідки російської агресії, в результаті якої значна кількість населення втратила роботу.

Згідно з офіційними даними від початку окупації АР Крим та проведення антитерористичної операції на Сході до державної служби зайнятості звернулися за допомогою у працевлаштуванні 64,3 тис. вимушених переселенців з АР Крим, Донецької та Луганської областей. Рівень життя працівників та їх родин залежить преш за все від рівня оплати праці та механізму її виплати. Саме заробітна плата є й повинна бути головною складовою доходів населення, підґрунтям життєдіяльності працівників та їх сімей, тому й найбільш потужним стимулом підвищення продуктивності праці.

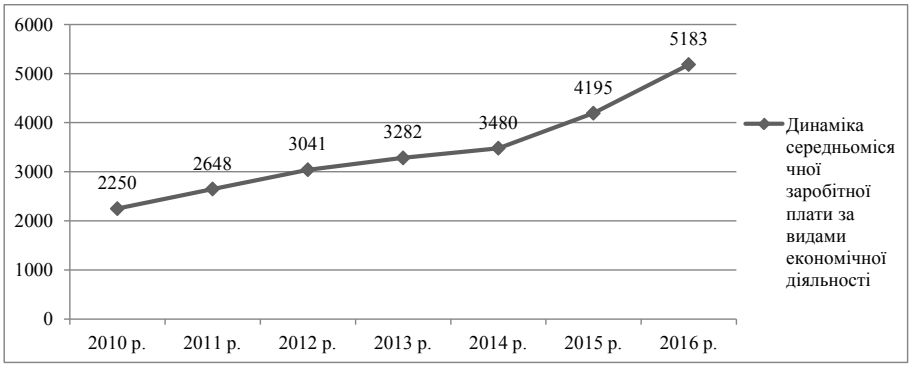

Рис. 5. Динаміка середньомісячної заробітної плати населення України у 2010–2016 роках

Для кращого розуміння наявних проблем, пов'язаних із заробітною платою в Україні, доцільно розглянути динаміку середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010–2016 роках (рис. 5) [9]. Аналіз середньої заробітної плати по промисловості свідчить про те, що цей показник з року в рік постійно збільшується. Якщо у 2010 році цей показник складав 2 250 грн., то в 2016 році він суттєво збільшився і відповідав рівню 5 183 грн. Загалом слід відзначити той факт, що заробітна плата по промисловості нині є найбільшою порівняно з іншими галузями народного господарства принаймні на 500–600 грн.

Але це не означає, що рівень життя також підвищився, оскільки разом зі зростанням заробітної плати зростали і ціни на товари та послуги, інфляція та курс валюти. Тому ці дані не є позитивними для нашої країни. Складна економічна ситуація в країні негативно позначилася на купівельній спроможності номінальної заробітної плати населення.

Основою відтворення трудового потенціалу є заходи демографічного блоку механізму стосовно покращення демографічної ситуації у форматі забезпечення приросту населення, розширеного його відтворення, зростання середньої тривалості життя, оптимізації міграції населення, збільшення тривалості його активного трудового періоду, зниження рівня безробіття, створення належних умов для медицини та медичного страхування, соціальної інфраструктури.

Щодо економічного блоку, то це насамперед сумарний дохід, грошові витрати, заощадження населення, рівень забезпечення житлом, витрати на професійне навчання, вимушена неповна зайнятість, вивільнення робітників, навантаження на одне робоче місце, заборгованість в заробітній платні; а блоку соціальних заходів – рівень розвитку сфери медичного та культурного обслуговування населення, кількість працюючих у незадовільних умовах праці, якість життя, безпечність умов праці, дієвість системи соціального захисту.

До соціально-економічних заходів, що впливають на якість робочої сили, безпосередньо належать загальноосвітня і професійна підготовка кадрів. Якщо говорити про підготовку кадрів в умовах виробництва, то під час переходу до ринкових відносин і капіталізації економіки тут спостерігається негативна тенденція, а саме видатки підприємств на професійну підготовку кадрів постійно зменшуються. Тому держава має розробити комплекс заходів, що стимулюють підприємства до збільшення видатків на професійне становлення працівників.

Висновки. Розвиток трудового потенціалу в умовах поступової інтеграції до світового співтовариства є обов'язковою умовою його існування загалом, а також реалізації кожним громадянином держави права на працю та гідне життя зокрема. В умовах переходу до ринку слід виробити шляхи, за допомогою яких можна були б продуктивно використовувати наявний у державі та регіонах трудовий потенціал, оскільки це дало б змогу поліпшити конкурентоспроможність на ринку праці, а врешті-решт на ринку товарів і послуг вітчизняного виробництва.

Необхідно постійно вивчати та аналізувати основні чинники, які впливають на процеси формування, використання, відтворення трудового потенціалу, його професійну структуру і кваліфікацію, рівень загальної і спеціальної підготовки та рівень ефективності праці, вносити пропозиції, адекватні реформам та ринковим відносинам щодо згаданих процесів. У розв'язанні цих проблем необхідний системний підхід, який би передбачав дослідження проблем ефективності праці в тісному поєднанні з розвитком виробництва, вдосконаленням суспільних відносин та змінами в системі господарювання та управління. Під час вивчення сільського трудового потенціалу завжди потрібно враховувати його специфіку, не можна процес його формування і використання пускати на самоплив. Ці процеси повинні мати підтримку як на державному, так і на територіальному рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пепа Т. Працересурсний потенціал: проблеми розвитку та перспективи використання / Т. Пепа // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 15. – С. 395–399.
2. Сьомченко В. Методичні основи оцінки ефективності використання трудових ресурсів на підприємствах харчової промисловості / В. Сьомченко, А. Череп // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2013. – № 4. – С. 76–84.
3. Завіновська Г. Економіка праці : [навч. посіб.] / Г. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2010. – 200 с.
4. Галаз Л. Обґрунтування груп характеристик трудового потенціалу / Л. Галаз // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2014. – № 12. – С. 152–157.
5. Куцмида А. Основи методики оцінки трудового потенціалу / А. Куцмида // Таврійський науковий вісник. – 2004. – Вип. 35. – С. 192–196.

6. Степанова Л. Проблеми ефективного використання трудового потенціалу в умовах ринкової економіки / Л. Степанова // Формування ринкової економіки. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії і практики. – 2015. – Т. 1. – С. 808–813.
7. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3668-17.
8. Перегудова Т. Соціальні стандарти гідної оплати праці та їх дотримання в Україні / Т. Перегудова // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 2. – С. 35–40.
9. Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
10. Гідна заробітна плата у становленні соціальної держави / [Т. Кір'ян, Ю. Куликов, В. Сафонов] // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 1. – С. 23–31.

REFERENCES:

1. Pepa T. (2017), "Labor resource potential: problems of development and prospects of use", Global and national problems of the economy, no. 15, pp. 395–399.
2. S'omchenko V. (2013), "Methodical bases for assessing the efficiency of labor resources utilization at enterprises of the food industry", Bulletin of the Zhytomyr State Technological University, no. 4, pp. 76–84.
3. Zavinovs'ka H. (2010), Ekonomika pratsi [Labor Economics], Kyiv, Ukraine.
4. Halaz L. (2014), "Justification of groups of characteristics of labor potential", Scientific notes of Lviv University of Business and Law, no. 12, pp. 152–157.
5. Kutsmyda A. (2004), "Fundamentals of the methodology for assessing labor potential", Tavriysky Scientific Bulletin, vol. 35, pp. 192–196.
6. Stepanova L. (2015), "Problems of effective use of labor potential in a market economy", Human Resources Management: The Problems of Theory and Practice, no. 1, pp. 808–813.
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine "On Measures for Legislative Support of the Reform of the Pension System", available at : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3668-17.
8. Perehudova T. (2014), "Social standards for decent pay and their observance in Ukraine", Ukraine: aspects of labor, no. 2, pp. 35–40.
9. Labor market (2013), "Demographic and social statistics", available at : http://www.ukrstat.gov.ua.
10. Kir'yan T., Kulykov Yu., Safonov V. (2015), "Dilable Wages in the Formation of a Social State Bulletin of Social and Economic Research", Bulletin of Social and Economic Research, no. 1, pp. 23–31.

Bazaliiska N.P.
Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor at Department of Personnel Management and Labour Economics, Khmelnytskyi National University

Betz Yu.A.
Student, Khmelnytskyi National University

ECONOMIC ACTIVITY OF THE POPULATION AS A FACTOR OF USE OF LABOUR POTENTIAL OF SOCIETY

This article is devoted to problems of the economically active population of Ukraine. The essence of labour potential of the population as a socio-economic category is revealed. The concept and essence of the economic activity of the population are characterized. The factors of development of economic activity of the population in the context of ensuring economic growth are determined. The analysis of the dynamics of the level of economic activity of the population of Ukraine is carried out. The analysis of employment and unemployment trends of the Ukrainian population is conducted. The analysis of labour remuneration of the employed population as a factor of economic activity of the population is done. Ways for increasing the economic activity of labour potential are proposed.

Scientific approaches, factors, and measures of estimation of the labour potential of the region are presented from positions of providing its competitiveness, which positively influences the regional market of labour and prospects of socio-economic development of the region.

The effectiveness of social production depends on the conditions, under which the labour potential is used. Only at this stage, the positive and negative aspects of the phases of reproduction of labour potential, its formation and distribution, are revealed. Efficient use of labour potential assumes its full, rational and productive use in accordance with its qualitative and quantitative characteristics. Analysis of the effectiveness of labour potential should be carried out in the context of the following aspects: from the perspective of assessing the level of completeness, performance, and utilization efficiency of the labour potential. Analysing the degree of productivity of labour potential should be based on a calculation of cost data and physical indicators of labour efficiency, an impact analysis of possible factors to increase workforce productivity and employment potential role in improving the efficiency of basic production assets.

The basic problems of forming and efficiency of the use of labour resources are reflected in the article. Basic directions of improvement of recreation of the population are drawn as a basic factor of forming human capitals.

The concept of employment is discussed as the main characteristic of: labour resources, the system of indicators of labour resources, as well as a source of statistical information about the labour market and human resources.

УДК 331.2

Галайда Т.О.
старший викладач кафедри економіки підприємства та управління персоналом Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Олійник Д.С.
студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

ГАЛУЗЕВА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ І ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасні проблеми галузевої диференціації рівнів оплати праці в Україні. Проведено аналіз показників середньомісячної заробітної плати та розподілу штатних працівників в Україні за видами економічної діяльності. Вивчено диспропорції між рівнями заробітної плати та потребами ринку праці. Досліджено європейський досвід галузевого регулювання заробітної плати. Запропоновано напрями вирішення питань оптимізації галузевих відмінностей в оплаті праці найманих працівників.

Ключові слова: оплата праці, заробітна плата, диференціація оплати праці, економічна діяльність, штатні працівники, зайнятість.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современные проблемы отраслевой дифференциации уровней оплаты труда в Украине. Проведён анализ показателей среднемесячной заработной платы и распределения штатных работников в Украине по видам экономической деятельности. Определены диспропорции между уровнями заработной платы и потребностями рынка труда. Исследован европейский опыт отраслевого регулирования заработной платы. Предложены направления решения вопросов оптимизации отраслевых различий в оплате труда наёмных работников.

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, дифференциация оплаты труда, экономическая деятельность, штатные работники, занятость.

ANNOTATION

The article deals with the current problems of sectoral differentiation of wage levels in Ukraine. There were conducted the analysis of indicators of average monthly salary and distribution of full-time employees in Ukraine by types of economic activity. There were studied disproportions between wage levels and labor market needs. There was investigated European experience of sectoral wage regulation. And there were offered directions of the solution of questions of optimization the branch differences wages of hired workers.

Key words: wages, payment, differentiation of wages, economic activity, full-time employees, employment.

Постановка проблеми. Ринковій економіці загалом притаманна значна диференціація рівнів заробітної плати. Відмінності в розмірі оплати праці залежать від низки факторів, одним з яких є галузева приналежність.

Конституцією України гарантовано право кожного громадянина на працю та гідну винагороду за неї. Низька заробітна плата та її невиправдана диференціація – це основна перешкода розвитку національної економіки, підвищення рівня життя та наближення його до європейських соціальних стандартів.

За оптимальної організації належного рівня оплати праці за різними видами економічної діяльності досягається відповідний баланс між інтересами соціальних партнерів. Сьогодні в Україні склалася кризова ситуація щодо політики оплати праці, зокрема існує значна диференціація рівнів заробітної плати за регіонами, галузями, професіями, гендерними ознаками, організаційно-правовими формами господарювання тощо.

Саме тому пошук нових підходів до організації та регулювання оплати праці на всіх рівнях управління з урахуванням досвіду європейських країн є об'єктивною необхідністю на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, які пов'язані з вирішенням проблемних аспектів диференціації оплати праці, присвячена низка робіт І. Антохової, В. Бойченко, Н. Ільєнко, Г. Кваснікової, А. Колота, О. Кустовської, В. Никифорак, Ю. Спасенко, С. Цимбалюк та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас багато питань залишаються недостатньо вивченими і потребують подальшого дослідження. Існує необхідність розроблення дієвого організаційно-економічного механізму галузевого регулювання оплати праці на основі дієвої системи колективно-договірних процесів в межах конструктивного соціального діалогу між партнерами на ринку праці.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Мета статті полягає в узагальненні наявних проблем виникнення диспропорцій в диференціації рівнів оплати праці за видами економічної діяльності в Україні та розробленні напрямів пошуку ефективних шляхів їх вирішення із застосуванням європейського досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заробітна плата є одним із головних показників і чинників рівня соціально-економічного життя кожної країни, колективу, людини.

Диференціація заробітної плати – об'єктивне явище, що відображає специфіку праці та обумовлюється соціально-економічними відмінностями в статусі членів суспільства в сфері права, розподілу і споживання, притаманне кожній країні незалежно від рівня достатку її населення. У всіх країнах існує диференціація заробітної плати між працівниками різних професій та галузей. Загалом вона залежить від співвідношення попиту та пропозиції на конкретних ринках праці [1, с. 23].

Як свідчать проведені дослідження, середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника в Україні за 2013–2016 роки зросла у 1,58 рази. Відбулося зростання мінімальної заробітної плати в 1,4 рази. Зростання рівнів оплати праці за видами економічної діяльності відбувалося досить нерівномірно, водночас зберігалися значні галузеві диспропорції (табл. 1).

У 2017 році рівень мінімальної заробітної плати становить 3 200 грн. (зростання у 2 рази проти 2016 року), а показник середньомісячної заробітної плати станом на 1 листопада становить 7 377 грн., що в 1,42 рази перевищує цей показник за 2016 рік [2].

Слід, звичайно, брати до уваги вплив темпів інфляції на реальну вартість робочої сили в Україні (табл. 2).

Реальна заробітна плата після значного падіння у 2014–2015 роках у вересні 2017 року відносно вересня 2016 року зросла на 17,3% [3].

Незважаючи на зростання показників, треба визнати, що рівень середньої заробітної плати залишається досить низьким. З огляду на суттєву розбіжність між динамікою росту цін на продукти харчування та заробітних плат протягом 2010–2016 років купівельна спроможність населення за основними видами продуктів впала від 1,5 до 2,5 разів.

Таблиця 1

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2013–2016 роках в Україні (у розрахунку на одного штатного працівника, грн.)

Вид діяльності	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Усього	3 282	3 480	4 195	5 183
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2 344	2 556	3 309	4 195
з них сільське господарство	2 269	2 476	3 140	3 916
Промисловість	3 774	3 988	4 789	5 902
Будівництво	2 727	2 860	3 551	4 731
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	3 049	3 439	4 692	5 808
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3 582	3 768	4 653	5 810
Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	4 040	4 231	5 358	6 603
Поштова та кур'єрська діяльність	1 917	1 934	2 180	2 818
Тимчасове розміщування й організація харчування	2 195	2 261	2 786	3 505
Інформація та телекомунікації	4 659	5 176	7 111	9 530
Фінансова та страхова діяльність	6 326	7 020	8 603	10 227
Операції з нерухомим майном	2 786	3 090	3 659	4 804
Професійна, наукова та технічна діяльність	4 505	5 290	6 736	8 060
з неї наукові дослідження та розробки	4 059	4 268	4 972	6 119
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2 546	2 601	3 114	3 995
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	3 719	3 817	4 381	5 953
Освіта	2 696	2 745	3 132	3 769
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2 351	2 441	2 829	3 400
з них охорона здоров'я	2 374	2 463	2 853	3 435
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3 343	3 626	4 134	4 844
Діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг	2 934	2 841	3 150	3 828
Функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури	2 737	2 769	3 049	3 705
Надання інших видів послуг	2 738	3 361	3 634	4 615
Мінімальна заробітна плата на 1 грудня	1 134	1 218	1 378	1 600

Джерело: складено за даними [2]

Таблиця 2

Темп зростання/зниження номінальної та реальної заробітної плати у 2013-2016 роках

Рік	Номінальна заробітна плата		Реальна заробітна плата	
	у % до:		у % до:	
	попереднього року	грудень до грудня попереднього року	попереднього року	грудень до грудня попереднього року
2013	108,1	105,9	109,3	106,3
2014	105,7	110,7	93,9	86,6
2015	117,6	129,3	77,3	89,0
2016	120,3	118,2	106,2	104,6

Джерело: складено за даними [3]

В Національному банку України повідомили, що підвищення з 2017 року мінімальної зарплати додало 2–2,5 процентні пункти до інфляції поточного року. Як повідомлялося, з 27 жовтня НБУ підвищив облікову ставку з 12,5% до 13,5%. Це стало необхідним заходом у відповідь на прискорення інфляції у вересні до 16,4% у річному вимірі. Нацбанк пояснив зростання інфляції прискоренням зростання цін на сирі продовольчі товари, підвищенням виробничих витрат, а також певним пожвавленням споживчого попиту. Крім того, НБУ погіршив прогноз інфляції цього року з 9,1% до 12,2%, а у 2018 році з 6% до 7,3% [3].

Різниця в оплаті праці, відповідно до витрат роботодавці на найману робочу силу пов'язана не стільки з величиною підприємства, скільки з його належністю до галузі або виду економічної діяльності [4, с. 140].

Отже, значною проблемою сучасного етапу соціально-економічного розвитку України є надмірна й необґрунтована диференціація заробітної плати за видами економічної діяльності, причому економічне зростання поки що мало впливає на таку диференціацію, адже найбільший приріст заробітної плати нині спостерігається саме в тих видах діяльності, де вона й так найвища (рис. 1).

Найнижчі рівень оплати праці серед стратегічно важливих галузей для України спостерігаються в сільському господарстві та охороні здоров'я. Водночас і промисловість та будівництво не можуть «похвалитися» високими рівнями заробітної плати. Водночас транспорт, складське та допоміжне виробництво у сфері транспорту, інформація та комунікації, професійна наукова та технічна діяльність, торгівля, фінансова і страхова діяльність – це види діяльності, що мають стабільно високі темпи зростання рівня оплати праці штатних працівників.

Це засвідчує, що в економіці сформувався сталий розподіл на відносно успішні галузі та галузі-аутсайдери.

Диференціацію заробітної плати формують ринкове «саморегулювання», включаючи кон'юнктуру ринку праці; державне регулювання; договірне регулювання, тобто укладання генеральної, галузевих, територіальних угод, договорів на рівні підприємств, індивідуальних трудових договорів з найманими працівниками; механізм визначення індивідуальної заробітної плати безпосередньо на підприємстві (структурному підрозділі), що включає елементи тарифної системи підприємств, нормування праці, форм і систем оплати праці [1, с. 24].

За результатами аналізу розподілу штатних працівників за рівнями оплати праці та видами економічної діяльності в Україні у вересні 2017 року (табл. 3) виявлено, що за найбільшої кількості зайнятих в промисловості їхня середня заробітна плата нижча, ніж в середньому по Україні. Також виявлено, що за кількістю штатних працівників лідирують промисловість,

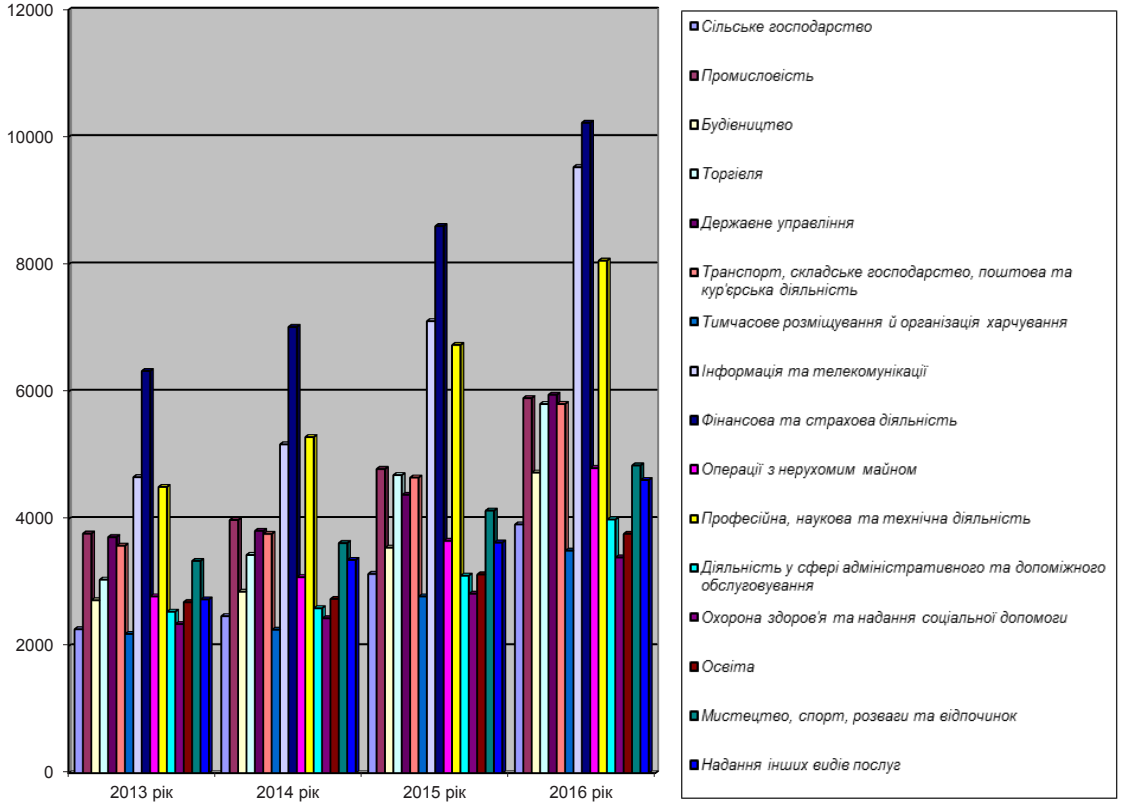

Рис. 1. Динаміка номінальної середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності по Україні за 2014–2016 роки, грн.

Таблиця 3

Розподіл кількості штатних працівників за розмірами нарахованої їм заробітної плати та видами економічної діяльності у вересні 2017 року

Вид діяльності	Кількість працівників, яким оплачено 50% і більше робочого часу, встановленого на вересень, тис. осіб	З них питома вага працівників, яким заробітна плата за вересень нарахована в межах, %			
		до 3 200,00 грн.	від 3 200,01 до 4 000,00 грн.	від 4 000,01 грн. до 5 000,00 грн.	від 5 000,01 грн. до 6 000,00 грн.
Усього	7 347,2	8,6	24,5	12,2	12,2
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	483,8	7,5	29,8	13,8	12,1
з них сільське господарство	423,2	8,0	32,3	14,6	12,2
Промисловість	1 776,3	5,6	18,7	11,3	11,9
Будівництво	161,7	6,3	34,5	13,0	10,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	669,6	11,3	36,0	9,2	8,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	611,7	8,7	18,0	9,0	10,1
Діяльність у сфері транспорту	264,1	6,3	23,0	8,4	9,9
Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	281,8	3,1	10,9	9,1	11,3
Поштова та кур'єрська діяльність	65,7	42,5	29,2	10,4	5,5
Тимчасове розміщування й організація харчування	66,7	10,4	48,1	12,5	8,0
Інформація та телекомунікації	113,8	4,6	21,4	15,5	11,2
Фінансова та страхова діяльність	160,8	5,1	12,3	7,4	8,7
Операції з нерухомим майном	79,3	9,9	39,2	13,4	10,5
Професійна, наукова та технічна діяльність	207,5	6,6	20,3	11,7	10,7
з неї наукові дослідження та розробки	81,9	6,9	15,7	10,9	11,9
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	165,8	12,7	39,2	15,1	10,8
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	438,8	4,1	11,0	9,3	13,0
Освіта	1338,2	9,0	23,2	12,7	15,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	904,1	14,2	31,5	17,9	14,6
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	143,3	16,7	26,2	13,6	12,1
Надання інших видів послуг	25,8	15,0	37,4	10,7	9,8

Джерело: складено за даними [2]

освіта, охорона здоров'я та надання соціальних послуг, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність.

При цьому за даними Державної служби зайнятості та кадрових порталів в Україні найбільша потреба на ринку праці сьогодні спостерігається за видами економічної діяльності, більшість вакансій налічується на підприємствах переробної промисловості (23%), торгівлі та ремонту автотранспорту (16%) та на транспорті (9%). Серед безробітних, зареєстрованих в Державній службі зайнятості станом на 1 листопада 2017 року, 19% раніше були зайняті в торгівлі та ремонті; 17% – в державному управлінні, обороні, обов'язковому соціальному страхуванні; 15% – в сільському, лісовому та рибному господарстві, 14% – в переробній промисловості [5].

Майже в третині вакансій, що були актуальними на кінець жовтня 2017 року, пропонувалася мінімальна заробітна плата; 42% вакансій – від мінімальної до 5 тис. грн., у 18% вакансій – від 5 до 7 тис. грн., а лише у 10% вакансій запропонована заробітна плата перевищувала 7 тис. грн. За видами економічної діяльності майже кожна четверта вакансія пропонується на підприємствах та установах переробної промисловості, в торгівлі та ремонті автотранспорту (16%), на транспорті (9%), в державному управлінні й обороні; соціальному страхуванні (8%), в освіті (7%). Залишається високим попит на професіоналів та фахівців з досвідом роботи, а саме бухгалтерів, спеціалістів держаної служби, лікарів, вчителів, інженерів різних галузей, фармацевтів, IT-фахівців, менеджерів а також економістів (пропозиція робочої сили та попит на неї високі).

Водночас зарплатна вилка по українському ринку праці досить велика і залежить від комплексу чинників: від сфери діяльності підприємства до обсягу функціональних обов'язків, котрі виконує спеціаліст. У регіонах середня заробітна плата коливається в межах 4 000–5 000 грн., а у великих містах – 5 000–6 000 грн. Згідно з аналізом бази вакансій та резюме, котрі розміщенні на hh.ua, середня заробітна плата за зарплатними очікуваннями шукачів складає 9 800 грн., а от за пропозиціями (середня з/п, яку готові платити по ринку праці роботодавці) становить 8 000 грн. Кількість пропозицій роботи від іноземних компаній для українців у 2016 році зросла у 1,5 рази порівняно з 2015 роком. І у 2017 році ця тенденція зберігається. Найбільше пропозицій надходить від роботодавців із Польщі, Чехії, Швеції, Німеччини, Ізраїлю, Італії тощо [6].

В чому ж полягають основні причини непропорційної диференціації заробітної плати за видами економічної діяльності, що неповною мірою відповідає рівню зайнятості та попиту і пропозиції на рикну праці в Україні? За результатами проведених досліджень можна виокремити декілька з них:

1) тіньова економіка та корупція (згідно з даними рейтингу Transparency International 2016 року Україна посідає 131 місце зі 176 можливих країн) [7];

2) неефективна та несправедлива система оподаткування й розподілу доходів; як відомо, в Україні всі сплачують однакові податкові нарахування незалежно від рівня доходів, саме тому розрив між найбіднішими і найбагатшими людьми є сорокакратним, що є недопустимим в країні в розвинутою економічною, соціальною і політичною системами;

3) однією з найважливіших проблем є несвоєчасність виплати заробітної плати.

В Україні стан диференціації оплати праці визначається такими аспектами.

1) Міжгалузеві співвідношення в рівнях оплат праці є високими, величина заробітної плат визначається переважно належністю до певної сфери економічної діяльності всупереч загальновизнаному світовою практикою досвіду, коли першочерговими чинниками її формування є кількість, якість та результати праці.

2) Коефіцієнт диференціації заробітної плати в економіці має тенденцію до зростання.

3) Специфіка та особливості галузевої структури регіонів впливають на високі міжрегіональні відмінності в рівнях оплати праці.

4) Міжкваліфікаційні (міжпосадові) співвідношення в оплаті праці не відповідають принципу рівної оплати за рівну працю (низькі рівні заробітної плати, неузгодженість оплати праці в бюджетній сфері, застаріла система кваліфікаційних розрядів, відсутність мотивації до застосування гнучких тарифних сіток на підприємствах тощо).

5) В Україні спостерігається значний розрив між доходами найбагатших та найбідніших верств населення, невиправдана диференціація в розмірах оплати праці працівників бюджетного та небюджетного секторів економіки.

6) Особливості сучасного ринку праці, такі як його неоднорідність щодо якості робочої сили, її професійно-кваліфікаційного складу, зокрема збереження значної частки низькоефективної праці, є одними з чинників складеного рівня диференціації оплати праці.

7) Недосконалість державного регулювання заробітної плати, що призводить до постійного зниження індексу розвитку людського потенціалу [1, с. 24–26].

Особливістю сучасного ринку праці в Україні є також те. що нові робочі місця з'являються за рахунок точкових інвестицій іноземних компаній.

Жорсткість професійно-кваліфікаційної структури ринку праці щодо структурних зрушень в економіці у формуванні ціни робочої сили на ринку праці певною мірою впливає на диференціацію заробітної плати (відсутність комплексного підходу до підготовки кадрів, знецінення послуг робочої сили, низький рівень професійної мобільності, незадоволеність умовами та її оплати тощо) [8, с. 10].

У кожній країні світу, зокрема в Україні, мають місце відмінності в рівнях заробітної плати. Це пояснюється впливом таких чинників, як компенсаційні відмінності, сегментація ринку праці, відмінності в якості праці та її унікальність [9].

Досвід зарубіжних країн щодо регулювання диференціації заробітної плати найманих працівників свідчить про те, що кожна країна в цьому питанні має певні традиції, а однакового підходу до його вирішення не існує [1, с. 24–26].

Диференціація в оплаті праці майже в усіх країнах ЄС регулюється галузевими угодами за результатами колективних переговорів.

Гнучка оплата праці на підприємствах передбачає залежність заробітку, по-перше, від індивідуальних якостей і заслуг працівників (індивідуалізація заробітної плати), а по-друге, від результатів діяльності підприємства. Принцип рівної оплати за рівну працю передбачає єдині для норм часу тарифні умови працівників, що виконують однакову роботу однакової кваліфікації з однаковою інтенсивністю. Політика єдиного рівня «солідарної оплати» має позитивний вплив на структуру доходів і витрат виробництв, їх розподіл і використання.

Основною характерною перевагою цієї моделі заробітної плати в Швеції є те, що вона дає можливість органічно поєднувати широкі можливості для підприємницької діяльності, жорсткого відбору найбільш ефективних підприємств, постійного зростання життєвого рівня всіх верств населення за ступенем зростання ефективності розвитку галузей і підприємств, створює сприятливі умови для уникнення соціальних конфліктів, зводить до мінімуму плинність кадрів через різницю в рівнях заробітної плати [10; 11].

В Німеччині, Франції, Нідерландах, Норвегії, Швеції, Італії, Польщі, Чехії суттєвим впливовим чинником диференціації заробітної плати є профспілки та організації найманих працівників, які вимагають не тільки підвищення рівня оплати праці, але й підвищення мінімальної заробітної плати, яка могла б задовольнити потреби працівників та забезпечити їх добробут. При цьому рівень оплати праці залежить лише від професійно-кваліфікаційних характеристик працівника, його відповідності критеріям ефективності праці.

Висновки. В Україні сьогодні найбільш проблемним питанням диференціації заробітної плати є недостатнє соціально-економічне обґрунтування її рівня за галузевою та професійною належністю зайнятих працівників, а також між бюджетною та небюджетною сферами економіки.

Стабільно високою залишається частка працівників з рівнем заробітної плати в межах середньої в економіці, водночас у зв'язку зі збільшенням мінімальної заробітної плати залишається стабільною частка працівників, що її отримують. Потреба на робочу силу з мінімальною заробітною платою залишається високою. В Україні традиційно зберігається низький рівень мінімальної заробітної плати порівняно з країнами ЄС.

З метою подолання негативних тенденцій незбалансованої та необґрунтованої диференціації в оплаті праці в Україні необхідний комплекс заходів, спрямованих на збільшення інвестицій в реальний сектор економіки, розвиток промисловості та сільського господарства, активізацію антимонопольної та антикорупційної діяльності.

Перспективним напрямом подальших досліджень означеної проблематики є розроблення напрямів імплементації європейського досвіду оптимізації галузевих та гендерних відмінностей в оплаті праці різних категорій працівників.

Актуальним є проведення реформ щодо колективно-договірного регулювання організації оплати праці на галузевому та територіальному рівнях, а також реформ в організації оплати праці на основі застосування кращих європейських практик, які зарекомендували себе в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки та сприятимуть встановленню оптимальної, економічно та соціально обґрунтованої диференціації заробітної плати, забезпеченню її гідного рівня для підтримки та розвитку трудового потенціалу населення міст і сіл України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ільєнко Н. Забезпечення оптимальної диференціації заробітної плати – важливий напрямок регулювання оплати праці / Н. Ільєнко, Ю. Спасенко // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 1. – С. 22–27. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uap_2015_1_6.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Реальна зарплата в Україні зростає – Держстат // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.epravda.com.ua/news/2017/10/29/630581.
4. Бойченко В. Сучасний стан оплати праці в економіці України / В. Бойченко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Вип. 3/3. – Т. 19. – С. 138–141.
5. Офіційний веб-сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua.
6. Барометр ринку праці України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://hh.ua/article/20832.
7. Індекс корупції CPI-2016 / TI Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ti-ukraine.org/research/indeks-koruptsiyi-cpi-2016.
8. Забезпечення гідної оплати праці в Україні / [В. Никифорак, І. Антохова, С. Тодорюк] // Вісник ЧТЕІ. – 2016. – Вип. І (61). Економічні науки. – С. 10–17.
9. Відмінності в рівнях заробітної плати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uchebnik-online.com/123/1138.html.
10. Антохова І. Зарубіжний досвід регулювання систем оплати праці / І. Антохова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/10/antochova-13.pdf.
11. Кваснікова Г. Закордонний досвід застосування оплати праці найманих працівників / Г. Кваснікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauka.kushnir.mk.ua.
12. Кустовська О. Порівняльний статистичний аналіз диференціації в оплаті праці (дослідження науковців) / О. Кустовська, Т. Безродна // Вісник ТНЕУ. – 2011. – Вип. 2. – С. 114–117.

REFERENCES:

1. Il'enko N. and Spasenko Yu. (2015), "Ensuring the optimal wage differentiation is an important direction in the regulation of wages", Ukraina: aspekty pratsi, vol. 1, pp 22–27, available at : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uap_2015_1_6 (Accessed 10 Dec 2017).
2. Official website of the State Statistics Service of Ukraine (2016), available at : http://www.ukrstat.gov.ua (Accessed 10 Dec 2017).
3. Economic truth (2017), "The real salary in Ukraine is growing – Derzhstat", available at: https://www.epravda.com.ua/news/2017/10/29/630581 (Accessed 10 Dec 2017).
4. Boychenko V. (2014), "The current state of remuneration in the economy of Ukraine", Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova, vol. 3/3, no. 19, pp. 138–141.
5. Official website of the State Employment Service of Ukraine (2017), available at : http://www.dcz.gov.ua (Accessed 10 Dec 2017).
6. Barometer of the Ukrainian labor market: main trends of the first half of 2017 (2017), available at : https://hh.ua/article/20832 (Accessed 10 Dec 2017).
7. TI Ukraine (2016), "CPI-2016 CORRUPTION INDEX", available at : https://ti-ukraine.org/research/indeks-koruptsiyi-cpi-2016 (Accessed 10 Dec 2017).
8. Nikiforak V., Antochova I. and Todoryuk S. (2016), "Ensuring decent wages in Ukraine", Visnyk ChTEI. – Ekonomichni nauky, vol. I (61), pp.10–17.
9. Differences in wage levels, available at : http://uchebnik-online.com/123/1138.html (Accessed 10 Dec 2017).
10. Antochova I. (2016), "Foreign experience in the regulation of wage systems", available at : http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/10/antochova-13.pdf (Accessed 10 Dec 2017).
11. Kvasnikova G. (2016), Foreign experience in the application of remuneration for hired workers, available at : http://nauka.kushnir.mk.ua (Accessed 10 Dec 2017).
12. Kustovskaya O. and Bezrodna T. (2011), "Comparative statistical analysis of pay differentiation (research of scientists)", Visnyk TNEU, vol. 2, pp. 114–117.

Halaida T.O.
Senior Instructor at Department of Enterprise Economics and Personnel Management, Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Oliinyk D.S.
Student, Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

SECTORAL DIFFERENTIATION OF PAYMENT FOR LABOUR AND WAYS FOR ITS OPTIMIZATION: UKRAINIAN REALITIES AND EUROPEAN EXPERIENCE

The article deals with the current problems of sectoral differentiation of wage levels in Ukraine. There is conducted an analysis of indicators of average monthly salary and distribution of full-time employees in Ukraine by types of economic activity. Today in Ukraine, there is a crisis situation concerning the labour remuneration policy, in particular, there is a significant differentiation of wage levels by region, industry, profession, gender, organizational and legal forms of management.

The lowest level of wages among strategically important industries for Ukraine is observed in agriculture and healthcare. There were studied disproportions between wage levels and labour market needs. It is revealed that, with the highest number of employed in industry, their average wage is lower than the average in Ukraine. Almost one-third of vacancies offered a minimum wage. The growth rate of inflation is due to the growth of the minimum wage, as well as the acceleration of prices for raw foodstuffs, increased production costs, as well as a certain increase in consumer demand.

There was made the characteristic of the state of differentiation of wages in Ukraine. There were determined the main reasons for the disproportionate differentiation of wages by types of economic activity, which does not fully correspond to the level of employment and also demand and supply in the labour market in Ukraine. The feature of the modern labour market in Ukraine is that new workplaces appear due to point investments of foreign companies.

There was researched the European experience of sectoral regulation of wages. Flexible wages at enterprises involves the dependence of earnings, firstly, on the individual qualities and merits of employees.

Directions for solving questions of optimization of the branch differences in wages of hired workers are proposed. Relevant is the implementation of reforms in the collective-contractual regulation of the organization of labour remuneration at the branch and territorial levels, as well as reforms in the organization of payment based on the application of the best European practices that have proven themselves in a socially oriented market economy.

УДК 33.331.522

Стільник В.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївського національного аграрного університету

Зінгаєва Н.Є.
асистент кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївського національного аграрного університету

Патлах В.С.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗАЛЕЖНО ВІД СФЕРИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття кадрової політики та її складників. Визначено значення кадрової політики у сфері управління персоналом. Виокремлено особливості ведення кадрової політики залежно від сфер діяльності. Проведено аналіз попиту і пропозиції робочої сили у різних сферах діяльності. Виявлені проблеми та помилки ведення кадрової політики та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: кадрова політика, управління персоналом, економіка праці, сфера діяльності, попит, пропозиція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие кадровой политики и ее составляющих. Определено значение кадровой политики в сфере управления персоналом. Выделены особенности ведения кадровой политики в зависимости от сфер деятельности. Проведен анализ спроса и предложения рабочей силы в разных сферах деятельности. Выявлены проблемы и ошибки ведения кадровой политики и предложены пути их решения.

Ключевые слова: кадровая политика, управление персоналом, экономика труда, сфера деятельности, спрос, предложение.

ANNOTATION

This article discusses the concept of personnel policy and its components. Defined value personnel policy in the field of personnel management. Highlighted the peculiarities of personnel policies of depending on the spheres of activity. The analysis of demand and supply of labor in different spheres of activity is carried out. Discovered problems and errors of personnel policy and was proposed their solutions.

Key words: personnel policy, personnel management, labor economics, sphere of activity, demand, supply.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації, які характеризуються невизначеністю, ризикованістю, динамічністю та підвищенням інтенсивності конкурентної боротьби, управління персоналом на підприємстві стає єдиним реально можливим стратегічним фактором. Тобто персонал підприємства являє собою один із ресурсів фірми, яким потрібно грамотно управляти, створювати умови для його розвитку, вкладати в нього кошти, а витрати потрібно скоротити. У зв'язку з цим виникає потреба в ефективній кадровій політиці, яка не лише забезпечує підприємство якісно та кількісно необхідними працівниками, а й впливає на результативність методів і механізмів управління ними. Це зумовлює актуальність і важливість досліджуваної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У статті розглянуто роботи науковців, які вивчали кадрову політику та її ведення на підприємстві, таких як А.Л. Гапоненко, яка розглядала кадрову політику як компонент управління персоналом, Є.Ю. Пряжнікова, яка визначила види кадрової політики та типи, на які поділяється кадрова політика, О.С. Іванілов, що розробив низку чинників, якими визначається кадрова політика, Н.Є. Кудла, що розглядав особливості кадрової політики залежно від сфери діяльності підприємства.

Постановка завдання. Кадрова політика є дуже важливим складником управління персоналом на будь-якому підприємстві. Проте необхідно відзначити, що питання, пов'язані з визначенням специфіки кадрової політики як складника управління персоналом в умовах мінливого конкурентного середовища, залишаються недостатньо дослідженими. Тому метою роботи є визначення особливостей кадрової політики як складника управління персоналом на підприємствах з різними напрямами діяльності, оцінка стану ринку праці, визначення збалансованості попиту та пропозиції на ринку праці в різних сферах діяльності підприємства та розроблення рекомендацій для підвищення ефективності кадрової політики в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Євроінтеграційні процеси, складний кризовий період в Україні значно впливають і на ринок праці. Виникають проблеми зайнятості, регулювання попиту і пропозиції робочої сили з боку держави, недосконалості механізму соціального захисту звільнених працівників. У зв'язку з цим зростає безробіття, збільшується тіньова економіка та виникають проблеми з офіційним працевлаштуванням. Постійний ризик втратити роботу приводить до байдужого ставлення робітників до своєї роботи, що значно знижує ефективність роботи підприємства. Управління персоналом являє собою професійну діяльність, спрямовану на максимально ефективну роботу працівників в організації. Вона включає в себе планування потреби в трудових ресурсах, підбір і розстановку кадрів, організацію праці, а також заходи щодо стимулювання праці з урахуванням мотивації працівників [1]. Одним з інструментів забезпечення функціональної роботи управління

персоналом є кадрова політика. Кадрова політика – це система теоретичних поглядів, ідей, принципів, які визначають основні напрями роботи з персоналом, її форми і методи. Вона розробляється власниками підприємства, вищим керівництвом та кадровими службами. Кадрова політика має за головну мету забезпечення тепер та в майбутньому кожної посади і робочого місця персоналом належної кваліфікації [2].

Для подальшого аналізу кадрової політики на вітчизняних підприємствах розглянемо її класифікацію.

За рівнем усвідомлення норм і правил, прийнятих в організації, можливо виокремити такі типи, як:

1) пасивна кадрова політика (немає чіткої кадрової програми, робота в режимі екстреного реагування на конфліктні ситуації);

2) реактивна кадрова політика (немає середньострокового прогнозування, хоча є програми контролю і діагностики конфліктних ситуацій, тобто програми короткострокового прогнозування);

3) превентивна кадрова політика (кадрова політика будується на обґрунтованих прогнозах розвитку ситуації; є програми короткострокового та середньострокового прогнозування, але немає програм цільового планування);

4) активна кадрова політика, заснована на короткострокових, середньострокових і довгострокових цільових програмах (можливі різні варіанти прогнозу: раціональна кадрова політика, заснована на якісному і кількісному аналізі ситуації; опора на програму кадрової політики з конкретними варіантами її реалізації);

5) авантюристична кадрова політика (немає обґрунтованого прогнозу розвитку ситуації; програма роботи з персоналом будується на емоціях і «здоровому глузді»).

Щодо адаптації, навчання, просування, мотивації та впровадження інновацій можливе виокремлення таких типів, як:

1) орієнтація на власний персонал (закрита кадрова політика, за якої співробітнику необхідно пройти всі ієрархічні рівні службового зростання – заслужити довіру);

2) орієнтація на зовнішній персонал (відкрита кадрова політика, за якої новий співробітник може прийти в організацію і зайняти там будь-яку посаду залежно від кваліфікації і досвіду роботи) [3].

На більшості підприємств України використовується пасивна кадрова політика, керівники не бачать важливості у роботі з персоналом. Хоча позитивним моментом є те, що підприємства зацікавлені у нових кваліфікованих працівниках, тобто мають відкриту кадрову політику.

Основні різновиди кадрової політики: політика добору кадрів, яка спрямована на покращення умов праці; політика профнавчання, що дає змогу підвищити рівень кваліфікації робітників; політика оплати праці, яка гарантує заробітну плату працівникам та мотивацію у вигляді премій; політика формування кадрових процедур, що розробляє набор та поповнення кадрів; політика соціальних відносин, що підтримує працівників.

Кадрова політика, як правило, здійснюється після структурного аналізу професійно-кваліфікаційного складу персоналу. Структурний аналіз персоналу ґрунтується на врахуванні рівня кваліфікації, вікового складу, тривалості трудового стажу працівників, співвідношення працівників за статтю.

Кадрова політика не залежить від форм власності або розміру підприємства, але у різних сферах діяльності вона має свої особливості. Кожна сфера діяльності особлива, має різні цілі, тому робота з персоналом також має деякі структурні особливості, що вирізняє її з поміж інших галузей. Розглянемо більш детально кадрову політику в різних сферах діяльності.

Кадрова політика аграрних підприємств залежить від трудових ресурсів. Адже ефективність аграрного виробництва, конкурентоспроможність продукції на ринках залежать від рівня розвитку кадрового потенціалу. Формування високопрофесійного, стабільного та оптимального збалансованого апарату управління виступає стратегічним завданням кадрової політики аграрних підприємств. Головною особливістю агарних підприємствах є потреба в сезонних працівниках для забезпечення стабільної роботи. Для вирішення цього питання кадровий відділ використовує кадрове планування, що є системою комплексних рішень і заходів з реалізації цілей організації і кожного працівника, яка дає змогу забезпечити організацію персоналом відповідно до кількості і вимог робочих місць; підібрати таких людей, які могли б вирішувати поставлені завдання як у поточному, так і в майбутньому періодах; забезпечити високий рівень кваліфікації працівників; забезпечити активну участь працівників в управлінні організацією.

Якщо розглядати кадрову політику комерційного банку, то важливим елементом її стійкості є створення умов для формування команди з єдиною корпоративною культурою, що є елементом кадрової політики. Сучасні банки, як правило, не формують свій колектив тільки з досвідчених працівників зі спеціальною освітою. По-перше, такі працівники потребують високої заробітної платні, по-друге, гострої необхідності у формуванні такого колективу немає.

До основних напрямів кадрової політики банку можна віднести розвиток корпоративної культури банку, її розуміння і прийняття на всіх рівнях організації, безперервне підвищення кваліфікації персоналу до рівня світових стандартів шляхом використання сучасних форм і методів навчання; забезпечення структурних підрозділів банку найбільш підготовленим, висококваліфікованим персоналом; досягнення оптимальної чисельності і структури трудових ресурсів; забезпечення соціальної захищеності співробітників; підвищення рівня

добробуту співробітників; забезпечення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективах підрозділів банку [4]. Отже, головною особливістю кадрової системи банків є корпоративна культура, яка забезпечує якісну роботу та зближення колективу.

Щодо туристичних підприємств кадрова політика повинна бути побудована на основі навчання та тренінгів. Персонал повинен бути пристосований до мінливої інтенсивності попиту на туристичні послуги, щоб уникнути очікування клієнтів на обслуговування і реалізацію послуги. За умови сезонного попиту керівники туристичних підприємств повинні мати змогу еластичної організації колективу, а працівники – володіти значними вміннями, які не обмежуються кількома функціями. Завдяки навчальним програмам працівники дізнаються не лише про мистецтво надання послуг, а й про історію фірми, її продукти, політику та характерні ознаки ринку й конкурентів. На міжнародному ринку праці загальноприйнятим є систематичне проходження курсів, які дають змогу отримати додаткові вміння та навички [5].

Будівельні компанії є одними з найбільш змістовних і масштабних, виходячи з кількості залучених у виробничий процес людей.

Особливості управління персоналом: оцінка економічної ефективності прийнятих організаційно-технічних та управлінських рішень ускладнюється значною тривалістю реалізації будівельних проектів; кваліфікація персоналу; велика кількість учасників у поєднанні зі складним процесом організації документообігу, наслідком чого є складність визначення суб'єкта та рівня відповідальності за неоднозначні або помилкові рішення; територіальна роз'єднаність адміністрації будівельного підприємства та виробництва; різноманітність виконуваних видів будівельних робіт [5].

Як видно з характеристик деяких галузей, кадрова політика будь-якого підприємства спрямована на роботу з персоналом, але залежно від напряму діяльності в різних галузях вона має однин або декілька більш виражених напрямів. Хоча компонентами формування та структурою не відрізняється.

Кадрова політика вітчизняних підприємств є недосконалою, а на малих підприємствах вона зовсім відсутня. Факторами, що визначають неефективність кадрової політики, є наявність недостатньо чіткої кадрової стратегії організації; фокусування кадрової стратегії на поточний стан організації без урахування перспективних змін у її роботі; неможливість підприємств підвищити свою конкурентоспроможність; недостатня увага керівництва підприємств до управлінських здібностей керівників середньої ланки управління. Перераховані недоліки пояснюються тим, що більшість керівників нехтують створенням кадрової політики, мотивуючи це малими розмірами підприємства. Нехтування кадровою політикою приводить до зниження ефективності роботи персоналу, а це впливає на збільшення плинності кадрів та якість роботи всього підприємства. Особливо це проявляється на аграрних підприємствах, оскільки більшість працівників є сезонними, тому керівники вважають недоцільним створення кадрової політики.

Формування персоналу починається з ринку праці, який дає можливість розрахувати попит та пропозицію. Головне – визначити кваліфікацію персоналу. Проаналізуємо сучасний стан ринку праці (рис. 1).

Аналізуючи рис. 1, треба зазначити, що кількість безробітних в Україні станом на 2016 рік зменшилася на 30% порівняно з 2014 роком. Також позитивним фактором є збільшення потреби у працівниках на 15% порівняно з минулими роками. Що стосується навантаження, то цей показник має позитивну тенденцію, а саме показує зменшення у 2016 році майже на 40% порівняно з останніми роками. При цьому на одне робоче місце припадає 10 безробітних, що зумовлено кризою в країні, як наслідок, відбувається скорочення робочих місць, закриття підприємств.

На рисунку 2 представлена структура зайнятого населення за різними сферами діяльності.

Аналізуючи структуру зайнятого населення в 2016 році за сферами діяльності, необхідно зазначити, що найбільше працівників задіяні в оптовій та роздрібній торгівлі та ремонті ав-

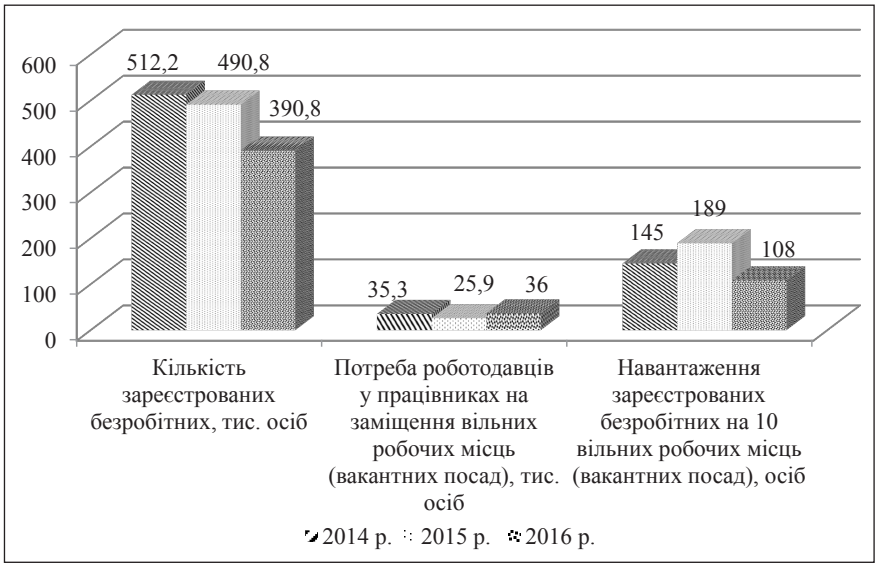

Рис. 1. Попит та пропозиція робочої сили за 2014–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних служби Статистики України [6]

Рис. 2. Структура зайнятого населення України в 2016 році за різними сферами діяльності

Джерело: побудовано автором на основі даних служби Статистики України [6]

тотранспортних засобів і мотоциклів – 21,6%. Сфера торгівлі в Україні приваблює можливістю швидко заробити, але спостерігається тенденція збільшення працівників без офіційного працевлаштування. На другому місці – сільське, лісове та рибне господарство (питома вага становить майже 17,6%); промисловість – 15,3%; освіта – 8,9%; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – 6,3%; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 6,1%; державне управління й оборона та обов'язкове соціальне страхування – 6%; питома вага в інших сферах діяльності становить менше 5%. Найбільше працівників зайнято у сфері торгівлі, це пов'язано з тим, що в Україні ця сфера найбільш популярна серед працівників. Це дає можливість швидко заробити, при цьому більшість працівників працюють без офіційного працевлаштування.

Ринок праці є одним з інструментів для кадрової політика, тому що на основі даних попиту та пропозиції можна розробити план щодо поповнення працівників, визначення найбільш кваліфікованих працівників.

Висновки. Процес глобалізації, досвід закордонних фірм та поява можливості виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок все частіше привертає увагу сучасних керівників до важливості кадрової політики. Головним завданням її є робота з персоналом відповідно до стратегії розвитку підприємства. Метою кадрової політики є забезпечення оптимального балансу процесів оновлення і збереження кількісного та якісного складу кадрів у його розвитку відповідно до потреб організації. Ця політика повинна відповідати особливостям сфери діяльності підприємства, вимогам чинного трудового законодавства та стану ринку праці в регіоні. На жаль, на ринку праці спостерігається певний дисбаланс: вивільняються спеціалісти в одних галузях праці, тоді як в інших галузях їх не вистачає; постійно відбувається старіння робочої сили; зростає кількість працівників, які здобули освіту багато років тому і компетенція яких не відповідає новим вимогам передових технологій. Підготовка кваліфікованого персоналу, що відповідає сучасним стандартам, є витратною, але успіх працівників та їх розвиток збільшить продуктивність праці та підвищить конкурентоспроможність підприємства загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гапоненко А.Л. Теорія управління [Електронний ресурс] : навч. посібник / А.Л. Гапоненко, М.В. Савельєва. – М. : Юрайт, 2015. – 342 с. – Електрон. текст. дані. – Режим доступу : https://www.biblio-online.ru/book/73B4AA54-D1BB-4726-9E80-3FA5D3B8785D. – Дата останнього доступу : 07.12.2017. – Назва з екрану.
2. Іванілов О.С. Економіка підприємства [Електронний ресурс] : підручник / О.С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с. – Електрон. текст. дані. – Режим доступу : http://m.pidruchniki.com/ekonomika/ekonomika_pidpriyemstva_-_ivanilov_os. – Дата останнього доступу : 08.12.2017. – Назва з екрану.
3. Пряжников Н.С. Психологія праці [Електронний ресурс] : навч. посібник / Н.С. Пряжников, Е.Ю. Пряжникова. – М. : Академия, 2001. – 350 с. – Електрон. текст. дані. – Режим доступу : https://www.psyoffice.ru/page,45,3750-prjazhnikov-n.s.-prjazhnikova-e.ju.-psikhologija.html. Дата останнього доступу : 08.12.2017. – Назва з екрану.
4. Формування кадрової політики комерційного банку [Електронний ресурс] : електронний журнал Manager Help

(Управління і менеджмент), 2013. Електрон. текст. дані. – Режим доступу : http://www.managerhelp.org/hoks-1374-1.html. Дата останнього доступу : 09.12.2017. – Назва з екрану.
5. Кудла Н.Є. Маркетинг туристичних послуг [Електронний ресурс]: навч. посіб. / Н.Є. Кудла. – К. : Знання. 2011. – 351 с. Електрон. текст. дані. – Режим доступу : http://westudents.com.ua/knigi/599-marketing-turistichnih-poslug-kudla-n.html. Дата останнього доступу : 05.12.2017. – Назва з екрану.
6. Служба статистики України [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт / Служба статистики України. – К. : Служба статистики, 1919. – Веб-сайт. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua – Мова укр., англ. – Дата останнього доступу : 09.12.2017. – Назва з екрану.

REFERENCES:
1. Haponenko A.L. (2015), Teoriia upravlinnia [Management theory], Yurait, Minsk, Russia.
2. Ivanilov O.S. (2009), Ekonomika pidpryiemstva [Business Economics], Center for Educational Literature, Kyiv, Ukraine.
3. Priazhnykov N.S. (2001), Psykholohiia pratsi [Psychology of labor], Academy, Moscow, Russia.
4. Electronic journal (2013), "Formation of personnel policy of a commercial bank", available at: http://www.managerhelp.org/hoks-1374-1.html, (Accessed 09 December 2017).
5. Kudla N. Ie. Marketynh turystychnykh posluh [Marketing of tourist services], Knowledge, Kyiv, Ukraine.
6. Official site of service statistics of Ukraine (2017), "Service statistics of Ukraine", available at: http://www.ukrstat.gov.ua, (Accessed 09 December 2017).

Stilnyk V.V.
Candidate of Economic Sciences,
Assistant Lecturer at Department of Management and Marketing,
Mykolayiv National Agrarian University

Zinhaieva N.Ye.
Assistant Lecturer at Department of Management and Marketing,
Mykolayiv National Agrarian University

Patlakh V.S.
Graduate Student,
Mykolayiv National Agrarian University

FEATURES OF PERSONNEL POLICY DEPENDING ON THE AREA OF ENTERPRISE

In terms of globalization characterized by uncertainty, riskiness, dynamism, and increasing the intensity of the competition, personnel management at the enterprise becomes the only truly possible strategic factor. In connection with this, there is a need for an effective personnel policy that provides the enterprise not only with the qualitatively and quantitatively necessary employees but also influences the effectiveness of methods and mechanisms for managing them.

The majority of Ukrainian enterprises use passive personnel policy, which is characterized by the lack of a clear personnel program of action, personnel work is to eliminate negative consequences. Although the positive point is that businesses are interested in new skilled workers, that is, they have an open personnel policy.

Personnel policy does not depend on the ownership or size of the enterprise, but it has its own peculiarities in different spheres of activity. For example, the personnel policy of agrarian enterprises depends on labour resources, and especially on seasonal workers. To solve this issue, the personnel department uses personnel planning, which allows: to ensure personnel organization in accordance with the number and requirements of workplaces; to pick up such people who could solve assigned tasks in the current and future periods; to provide a high level of qualification of employees; to ensure active participation of employees in the management of the organization.

The main directions of the personnel policy of the bank include: development of corporate culture of the bank; provision of structural subdivisions of the bank by the most trained, highly skilled personnel; achieve optimal number and structure of labour resources; provision of social security of employees; increase of employees' welfare; providing a favourable social and psychological climate in teams of banking units.

In the case of tourism enterprises, personnel policy should be built on the basis of education and training. Personnel should be adapted to the varying intensity of demand for travel services in such a way as to avoid customers' waiting for servicing and service implementation.

Construction companies are one of the most meaningful and large-scale, based on the number of people involved in the production process. Peculiarities of personnel management: estimation of economic efficiency of organizational, technical, and managerial decisions made is complicated by considerable duration of realization of building projects; personnel qualification; a large number of participants, combined with a complex process of document organization, the consequence of which is the complexity of the definition of the subject and the level of responsibility for ambiguous or false decisions; territorial division of the administration of the construction company and production; variety of executed types of construction works.

The personnel policy of domestic enterprises is not perfect, and at small enterprises, it is completely absent. But the experience of foreign firms and the emergence of the possibility of domestic enterprises' entrance to international market attract the attention of modern managers to the importance of personnel policy.

УДК 316.4+352

Калашнікова Т.М.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу досліджень людського розвитку
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

МЕХАНІЗМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ДІЯЛЬНІСТЬ МІСЦЕВИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

АНОТАЦІЯ

Рівень місцевої громади є принципово важливим і базовим стосовно імплементації принципів соціальної відповідальності у суспільні відносини. Концепт соціальної відповідальності має згуртувати українське суспільство. Первинні інститути соціальної відповідальності формуються і функціонують на рівні територіальної громади. У статті досліджено суспільні відносини на місцевому рівні та виокремлено основні інститути соціальної відповідальності у територіальній громаді.

Ключові слова: соціальна відповідальність, інститут соціальної відповідальності, територіальна громада, місцеві органи влади, громадський актив.

АННОТАЦИЯ

Уровень местной общины является принципиально важным и базовым относительно имплементации принципов социальной ответственности в общественные отношения. Концепт социальной ответственности должен сплотить украинское общество. Первичные институты социальной ответственности формируются и функционируют на уровне территориальной общины. В статье исследованы общественные отношения на местном уровне и выделены основные институты социальной ответственности в территориальной общине.

Ключевые слова: социальная ответственность, институт социальной ответственности, территориальная община, местные органы власти, общественный актив.

ANNOTATION

This article investigates social relations at the local level and identifies the main institutions of social responsibility in the territorial community. The level of the local community is fundamentally important and basic concerning the implementation of the principles of social responsibility in public relations. The concept of social responsibility should unite the Ukrainian society. The primary institutes of social responsibility are formed and operate at the level of the territorial community.

Key words: social responsibility, institute of social responsibility, territorial community, local authorities, public asset.

Постановка проблеми. На сучасному етапі суспільного розвитку ведеться активний пошук шляхів консолідації суспільства. У зв'язку з цим нового розвитку набуває концепція соціальної відповідальності, яка розглядається як наскрізна структура, що має пронизувати все українське суспільство. Тобто відбувається відхід від спрощеного розуміння соціальної відповідальності, що має своїм об'єктом лише бізнес, який повинен бути усвідомленим щодо свої соціальної місії. Підхід, за якого всі інститути, що утворюють державу, мають керуватися своєю соціальною місією і відповідальністю, виглядає начебто простим і деколи банальним, проте в нашій державі він дуже далекий від стану реалізації на практиці, тому суспільна і наукова дискусія з цього приводу є актуальною і потрібною заради реалізації цієї амбітної мети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців проблематику соціальної відповідальності досліджують О. Грішнова, М. Дейч, В. Звонар, А. Колот, О. Новікова, Я. Остафійчук, О. Цимбал [1–3]. Серед основних публікацій, автори яких зорієнтовані на дослідження і популяризацію підходу щодо наскрізної соціальної відповідальності, слід назвати М. Дейч [4], Новікову [5]. Так М. Дейч наголошує, що «відповідальність пронизує всю систему соціально-економічних відносин, охоплює всіх суб'єктів цих відносин, визначає рівень взаємних зобов'язань та їх виконання, дисциплінованості особистості, представників влади, бізнесу, громадянського суспільства. Досвід розвинутих країн свідчить, що запровадження відносин соціальної відповідальності людини, бізнесу та держави є найважливішим чинником підвищення конкурентоспроможності країни та динамічного соціально-економічного прогресу» [6, с. 1]. Також слід додати, що в умовах децентралізації особливо важливо, щоб принципи соціальної відповідальності було запроваджено у діяльність місцевих територіальних громад. У зв'язку з цим слід виокремити роботи, що присвячені самі цій проблематиці, зокрема [7–10].

Мета статті – дослідити специфіку місцевого рівня з погляду реалізації завдання побудови наскрізної системи соціальної відповідальності в державі, а також запропонувати механізми впровадження принципів соціальної відповідальності у діяльність місцевих територіальних громад.

Виклад основного матеріалу. Соціальна відповідальність – це волевиявлення, яке визначається певною поведінкою щодо дотримання усвідомлених обмежень та соціальних норм, гарантує безпеку та прогресивний розвиток, забезпечує узгодження інтересів суб'єктів, задіяних у суспільних відносинах та управлінні ними. Соціальна відповідальність багатоаспектна та багаторівнева. Вона виявляється на особистісному (індивідуальному) рівні через ступінь громадянської зрілості особистості та є базовою для інших рівнів [11, с. 39–40].

Відносини соціальної відповідальності, які формуються на місцевому рівні, насамперед на

рівні територіальної громади[1], мають певну специфіку, оскільки є найбільш тісними і максимально персоніфікованими. На місцевому рівні рельєфныше і гостріше проступають проблеми у людському розвитку, а також яскраво проявляють себе вади у функціонуванні інститутів, якщо вони існують. Одночасно надання певних благ, а особливо так званих місцевих благ, на рівні територіальної громади виявляється найбільш ефективним [12]. Про це свідчить як закордонний досвід, так і ефективні практики, які вже є в Україні. Місцевий розвиток є драйвером людського розвитку загалом у державі.

Якщо розглядати суспільні відносини на місцевому (локальному) рівні, то першим слід виокремити такий суб'єкт соціальної відповідальності, як безпосередньо територіальна громада (рис. 1) як соціальна група, що проживає на певній території. При цьому саме територіальну громаду слід розглядати як початок, джерело всіх інших суб'єктів суспільної взаємодії на локальному рівні (громадського активу, органів самоврядування, бізнесу).

Народ є джерелом влади. Громада як територіальний колектив громадян є джерелом місцевого самоврядування й обирає на рівні громади її голову (а також старосту – у селах, селищах, які не є адміністративним центром об'єднаної територіальної громади, обирається староста на строк повноважень місцевої ради [13]), раду громади і виконавчий комітет ради громади. Відповідно її громадський актив як найбільш соціально активна частина громади активно висловлює соціально-економічні, культурні і політичні запити всієї громади, звертаючись до місцевих органів публічної влади, а також і місцевого бізнесу.

Саме від народу органи й посадові особи місцевого самоврядування отримують повноваження для вирішення завдань на місцевому рівні. Адже завдяки волі народу, яка виявляє себе на виборах місцевих рад, сільських, селищних і міських голів, влада місцевого самоврядування стає легітимною [14, с. 62].

Поняття територіальної громади набуває сьогодні нового сенсу оскільки відбувається процес утворення громад на модерних засадах, які покликані відповідати поточному моменту державотворення в Україні. Насамперед йдеться про добровільне об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст. При цьому в контексті нашого дослідження особливо потрібно наголосити на тому, що одним із фундаментальних принципів, на якому має формуватися громада, є принцип відповідальності (про це, зокрема, йдеться у ст. 2 Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад») [13].

Саме територіальна громада села, селища, міста стає первинним суб'єктом місцевого самоврядування, ґрунтуючись на оновлених засадах своєї діяльності, розширенні компетенції та джерел фінансових надходжень. Вона є основним носієм його функцій і повноважень і виступає, таким чином, підґрунтям піраміди публічної влади в державі (місцевого самоврядування та місцевих органів державної влади).

Громадський актив, окрім безпосереднього висловлювання своїх інтересів, може бути об'єднаним у різноманітні структури громадянського суспільства, які також через різні форми взаємодії з державою репрезентують інтереси людини, а також покликані спонукати громаду і владу до дотримання принципів соціальної відповідальності. Територіальна громада може утворювати різні релігійні організації, які також у позитивному аспекті своєї діяльності покликані імплементувати моральні цінності і принципи соціальної відповідальності у суспільне життя.

Всі перераховані вище суб'єкти пов'язані правовими, політичними, моральними, економічними, екологічними відносинам між собою. А також відносинами соціальної відповідальності, проте різного рівня усвідомлення, інколи вкрай недостатнього. Зокрема, на нашу думку, поле соціальної відповідальності у відносинах між спільнотою територіальної громади і публічною владою на місцях є не у сфері певної благодійності, як можна було б припустити, виходячи з прямої аналогії із соціальною відповідальністю бізнесу, а у сумлінному виконанні законодавчо покладених на місцеву владу обов'язків і відповідальності перед місцевою громадою за результати своєї діяльності. При цьому відносини відповідальності включають у себе такі основні складники, як підзвітність, контроль і оцінка їхньої діяльності. І відповідно не є тією відповідальністю, яка виявляє себе від однієї виборчої кампанії до іншої, а є постійною і безперервною у часі. Попри певну простоту і поширеність цієї тези її усвідомлення і тим більше виконання є далекими від ідеалу.

У процесі взаємозв'язків між різними суб'єктами соціальної дії відпрацьовується конфігурація і зміст сучасних інститутів соціальної відповідальності, що функціонують на рівні місцевої громади. Ця взаємодія формує і закріплює соціальні норми, стандарти і ролі за окремими соціальними акторами. Відбувається визначення найбільш ефективних і прийнятних в конкретних соціально-економічних і політичних умовах моделей поведінки, спрямованих на задоволення конкретних суспільних потреб. Уточнюється сфера відповідальності конкретного інституту і вибудовуються механізми взаємодії з іншими інститутами (місцевими і вищого рівня ієрархії), формується система спільних цілей і визначаються найбільш ефективні методи їх досягнення.

[1] *Згідно зі ст. 1 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» територіальна громада – це жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр.*

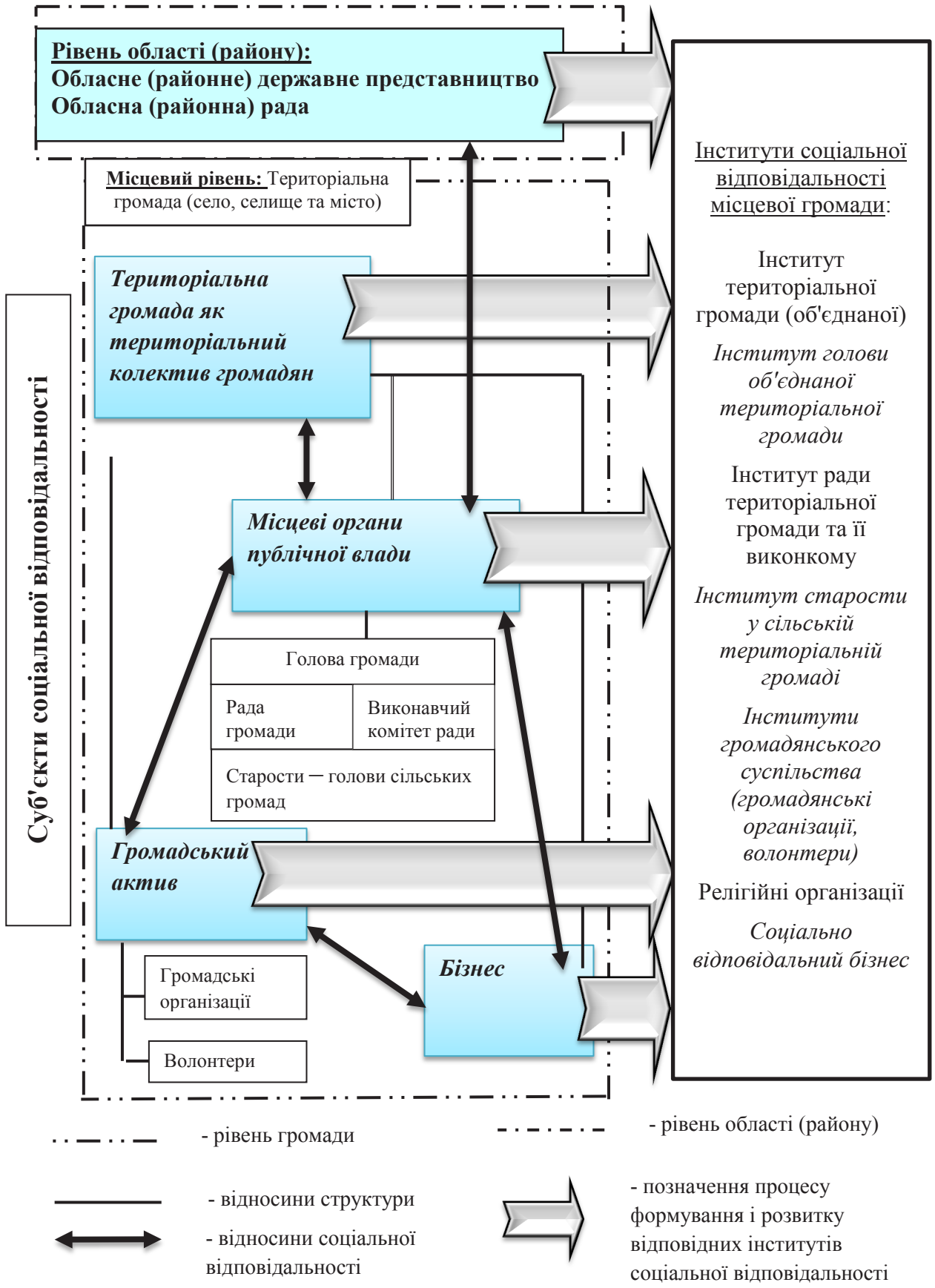

Рис. 1. Формування інститутів соціальної відповідальності у територіальній громаді

Джерело: складено автором

На жаль, у попередні роки конфігурація і соціальні ролі державних інститутів на місцях і самого місцевого самоврядування не відповідали очікуванням людей як щодо задоволення їх поточних потреб, так і стосовно реалізації стратегічних цілей розвитку громад. Проте ця проблема має системний характер і властива не лише місцевому рівню. Так, у дослідженні [11, с. 35] наголошується, що «попередні роки були позначені низкою проблемних явищ у суспільно-політичному розвитку країни, унаслідок чого до цього часу залишається гострою проблема відповідальності виборних осіб та недосконалою система зворотного зв'язку влади і суспільства».

Експертні висновки щодо витоків, перешкод, чинників, переваг соціальної відповідальності особи та суспільства, які висловлювалися у науковому середовищу задовго до революційних подій 2013–2014 рр., полягають у тому, що «ситуація системної безвідповідальності «на верхах» має своїм закономірним наслідком не лише її поступове унормування на рівні повсякденних практик, а й дистанціювання громадян від політики, поширення в суспільстві настроїв апатії, песимізму та цинізму на тлі все ще стійких патерналістських настанов широких верств населення. До того ж послаблення морально-етичних регуляторів, зокрема щодо відповідальності, поглиблюється слабкою ефективністю реалізації юридичних механізмів «примусової» відповідальності через відсутність реального та дієвого верховенства права в Україні. Тому відбувається постійне «перекладання» відповідальності з боку влади і суспільства одне на одного (зокрема, під час численних виборів усіх видів та рівнів). На практиці це обертається якщо не усуненням від відповідальності всіх суб'єктів політичного процесу, то, принаймні, суттєвою розмитістю і невизначеністю відповідальності як регулятивної норми і соціального інституту в українському суспільстві» [15].

Таким чином, новий етап розвитку інститутів обтяжений попередніми негативними практиками – бюрократизацією процесу надання адміністративних послуг, корупцією, ігноруванням нагальних потреб суспільства, низьким рівнем взаємодії з громадськістю тощо.

На думку авторів [11, с. 35], це зумовлено тим, що попередні роки були позначені низкою проблемних явищ у суспільно-політичному розвитку країни, унаслідок чого досі залишається гострою проблема відповідальності виборних осіб та недосконалою система зворотного зв'язку влади і суспільства.

Висновки. Таким чином, слід зазначити, що рівень місцевої громади є принципово важливим і базовим стосовно імплементації принципів соціальної відповідальності у суспільні відносини. Модернізація соціальних відносин на місцевому рівні є вимогою часу. Дещо зверхнє ставлення до потреб місцевої громади, яке де-факто було змістом державної регіональної політики, привело до вкрай негативних наслідків для держави загало. Концепт соціальної відповідальності має згуртувати українське суспільство, відповідальність повинна пронизувати його як по вертикалі, так і по горизонталі, утворивши міцну суспільну тканину буття. Природно, що первинні інститути соціальної відповідальності формуються і функціонують на рівні територіальної громади, серед них слід назвати:

– інститут територіальної громади (об'єднаної);
– інститут голови об'єднаної територіальної громади;
– інститут ради територіальної громади та її виконкому;
– інститут старости у сільській територіальній громаді;
– інститути громадянського суспільства (громадянські організації, волонтери);
– релігійні організації;
– соціально відповідальний бізнес.

Слід зазначити, що ці інститути характеризують рівнем сформованості й ефективності роботи, проте всі вони перебувають у фазі інтенсивного розвитку і напрацьовують досвід взаємодії один з одним.

БІБІЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.
2. Дейч М.Є. Становлення та розвиток багаторівневої системи соціальної відповідальності: управлінський аспект: монографія / М.Є. Дейч / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 351 с.
3. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
4. Дейч М.Є. Формування комплексної стратегії інституалізації соціальної відповідальності у суспільстві: матричний підхід / М.Є. Дейч // Ефективність державного управління: зб. наук. пр. – Львів: ЛРІДУНАДУ, 2014. – № 4. – С. 57–77.
5. Новікова О.Ф. Модернізація державного управління на засадах соціальної відповідальності / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч // Модернізація системи державного управління: теорія та практика: матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю (м. Львів, 11 квіт. 2014 р.). – Львів: ЛРІДУНАДУ, 2014. – Ч. 1. – С. 187–190.
6. Дейч М.Є. Формування та розвиток багаторівневої системи соціальної відповідальності: організаційно-управлінське забезпечення [Текст] : автореферат... д-ра екон. наук, спец.: 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / Дейч М. Є. – К. : Ін-т економіки пром-сті, 2015. – 35 с.
7. Зінченко А., Тітаренко І., Саприкіна М., Іщук Є. (приклад «Прозорого офісу» у Вінниці). Прозорість і соціальна відповідальність муніципалітетів. – К.: Поліграфія «Юстон». – 52 с.
8. Рижко А. М. Корпоративна соціальна відповідальність органу місцевого самоврядування: термінологічні аспекти / А. М. Рижко // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 1. – С. 419–426.

9. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти: монографія / С.М. Серьогін, Ю.П. Шаров, Є.І. Бородін, Н.Т. Гончарук [та ін.] ; за заг. та наук. ред. С.М. Серьогіна, Ю.П. Шарова. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2016. – 276 с.
10. Бобровська О.Ю. Соціальна відповідальність органів місцевої влади як прогресивна форма їх інтегрованої діяльності на території / О.Ю. Бобровська // Управління інноваційним розвитком території : матеріали наук.- практ . конф . за міжнар . участю, м. Дніпропетровськ, 21 лист. 2014 р. / за заг. ред . Ю.П. Шарова. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2014. – С. 12–18.
11. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.
12. Калашнікова Т.М. Забезпечення територіально локалізованими благами в контексті людського розвитку // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 1. – С. 102–112.
13. Ст. 14-1 Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад»: Закон України від 05.02.2015 № 157-VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 13, ст. 91.
14. Любченко П. Місцеве самоврядування як фактор забезпечення стабільності конституційного ладу і форма реалізації народовладдя в Україні // Вісник Національної академії правових наук України. – 2013. – № 4(75). – С. 58–66.
15. Степаненко В. Безвідповідальне суспільство? / В. Степаненко // Українське суспільство 1992–2009. Динаміка соціальних змін / за ред. В. Ворони, М. Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2009. – С. 358–370.

REFERENCES:

16. Diahnostyka stanu ta perspektyv rozvytku sotsial'noyi vidpovidal'nosti v Ukrayini (ekspertni otsinky): monohrafiya / O.F. Novikova, M.Ye. Deych, O.V. Pan'kova ta in.; NAN Ukrayiny, In-t ekonomiky prom-sti. – Donets'k, 2013. – 296 s.
17. Deych M.Ye. Stanovlennya ta rozvytok bahatorivnevoyi systemy sotsial'noyi vidpovidal'nosti: upravlins'kyy aspekt: monohrafiya / M.Ye. Deych / NAN Ukrayiny, In-t ekonomiky prom-sti. – Donets'k, 2014. – 351 s.
18. Sotsial'na vidpovidal'nist': teoriya i praktyka rozvytku : monohrafiya / [A.M. Kolot, O.A. Hrishnova ta in.] ; za nauk. red.d-ra ekon. nauk, prof. A.M. Kolota. – K. : KNEU, 2012. – 501 s.
19. Deych M.Ye. Formuvannya kompleksnoyi stratehiyi instytualizatsiyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti u suspil'stvi: matrychnyy pidkhid / M.Ye. Deych // Efektyvnist' derzhavnoho upravlinnya: zb. nauk. pr. – L'viv: LRIDUNADU, 2014. – # 4. – S. 57–77.
20. Novikova O.F. Modernizatsiya derzhavnoho upravlinnya na zasadakh sotsial'noyi vidpovidal'nosti / O.F. Novikova, M.Ye. Deych // Modernizatsiya systemy derzhavnoho upravlinnya: teoriya ta praktyka: materialy nauk.-prakt. konf. za mizhnar. uchastyu (m. L'viv, 11 kvit. 2014 r.). – L'viv: LRIDUNADU, 2014. – Ch. 1. – S. 187–190.
21. Deych M. Ye. Formuvannya ta rozvytok bahatorivnevoyi systemy sotsial'noyi vidpovidal'nosti: orhanizatsiyno-upravlins'ke zabezpechennya [Tekst] : avtoreferat... d-ra ekon. nauk, spets.: 08.00.03 – ekonomika ta upravlinnya natsional'nym hospodarstvom / Deych M. Ye. – K. : In-t ekonomiky prom-sti, 2015. – 35 s.
22. Zinchenko A., Titarenko I., Saprykina M., Ishchuk Ye. (pryklad «Prozoroho ofisu» u Vinnytsi). Prozorist' i sotsial'na vidpovidal'nist' munitsypalitetiv. – K. : Polihrafiya "Yuston". – 52 s.
23. Ryzhko A.M. Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist' orhanu mistsevoho samovryaduvannya: terminolohichni aspekty / A.M. Ryzhko // Teoriya ta praktyka derzhavnoho upravlinnya. – 2013. – Vyp. 1. – S. 419–426.
24. Upravlinnya stratehichnym rozvytkom ob"yednanykh terytorial'nykh hromad: innovatsiyni pidkhody ta instrumenty: monohrafiya / S.M. Ser'ohin, Yu.P. Sharov, Ye.I. Borodin, N.T. Honcharuk [ta in.] ; za zah. ta nauk. red. S.M. Ser'ohina, Yu.P. Sharova. – D. : DRIDU NADU, 2016. – 276 s.
25. Bobrovs'ka O.Yu. Sotsial'na vidpovidal'nist' orhaniv mistsevoyi vlady yak prohresyvna forma yikh intehrovanoyi diyal'nosti na terytoriyi / O.Yu. Bobrovs'ka // Upravlinnya innovatsiynym rozvytkom terytoriyi : materialy nauk.-prakt . konf . za mizhnar. uchastyu, m. Dnipropetrovs'k, 21 lyst. 2014 r. / za zah . red . Yu.P. Sharova. – D. : DRIDU NADU, 2014. – S. 12–18.
26. Diahnostyka stanu ta perspektyv rozvytku sotsial'noyi vidpovidal'nosti v Ukrayini (ekspertni otsinky): monohrafiya / O.F. Novikova, M.Ye. Deych, O.V. Pan'kova ta in.; NAN Ukrayiny, In-t ekonomiky prom-sti. – Donets'k, 2013. – 296 s.
27. Kalashnikova T.M. Zabezpechennya terytorial'no lokalizovanymy blahamy v konteksti lyuds'koho rozvytku // Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika. – 2015. – # 1. – S. 102–112.
28. St. 14-1 Zakonu Ukrayiny «Pro dobrovil'ne ob"yednannya terytorial'nykh hromad»: Zakon Ukrayiny vid 05.02.2015 # 157-VIII // Vidomosti Verkhovnoyi Rady (VVR), 2015, # 13, st. 91.
29. Lyubchenko P. Mistseve samovryaduvannya yak faktor zabezpechennya stabil'nosti konstytutsiynoho ladu i forma realizatsiyi narodovladdya v Ukrayini // Visnyk Natsional'noyi akademiyi pravovykh nauk Ukrayiny. – 2013. – # 4(75). – S. 58–66.
30. Stepanenko V. Bezvidpovidal'ne suspil'stvo? / V. Stepanenko // Ukrayins'ke suspil'stvo 1992–2009. Dynamika sotsial'nykh zmin / za red. V. Vorony, M. Shul'hy. – K. : In-t sotsiolohiyi NAN Ukrayiny, 2009. – S. 358–370.

Kalashnikova T.M.
Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher,
Department for Human Development Studies
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies
of the National Academy of Sciences of Ukraine

MECHANISMS FOR INTRODUCING THE PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY INTO THE ACTIVITIES OF LOCAL COMMUNITIES

The level of the local community is fundamentally important and basic concerning the implementation of the principles of social responsibility in public relations. The modernization of social relations at the local level is a requirement of time. A somewhat superimposed attitude to the needs of the local community, which was de facto the content of the state regional policy, has led to extremely negative consequences for the state as a whole. The concept of social responsibility should unite the Ukrainian society. Responsibility should penetrate it both vertically and horizontally. Naturally, the primary institutes of social responsibility are formed and operate at the level of the territorial community, first of all, the following among them should be mentioned: the institute of the territorial community (united), the institute of the head of the united territorial community, the institute of the council of the territorial community and its executive committee, the institute of headman in a rural community, civil society institutions (civic organizations, volunteers), religious organizations, socially responsible business.

All of the abovementioned subjects are related to legal, political, moral, economic, environmental relations among themselves. Besides, they are also related to the social responsibility, but this responsibility could have different levels of awareness, sometimes they are extremely inadequate. The configuration and content of modern institutions of social responsibility, functioning at the level of the local community, are worked out in the process of interconnection between different actors of social action. This interaction forms and establishes social norms, standards, and roles for individual social actors.

There is the definition of the most effective and acceptable in the specific socio-economic and political conditions models of behaviour aimed at satisfying specific social needs. Also, there is a clarification of the scope of responsibility of a particular institute and formation of mechanisms for the interaction with other institutes (local institutes and institutes of a higher level of the hierarchy), the system of common goals is being formed, and the most effective methods of their achievement are being determined.

It should be noted that at present moment, the listed institutes are characterized with the level of formation and efficiency of work, but they all are in the phase of intensive development and they are developing the experience of interaction with each other.

УДК 330.341.1

Карпенко А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Запорізького національного технічного університету

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ В ОСНОВІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню ролі людського потенціалу у формуванні інноваційної системи. Розкрито особливості людського потенціалу й інноваційної моделі розвитку економіки. Виявлено та обґрунтовано чинники, які впливають на розвиток людського потенціалу і формування інноваційної системи. Особлива увага зосереджується на ролі держави у забезпеченні розвитку людського потенціалу та формуванні національної інноваційної системи.

Ключові слова: державне регулювання, людський потенціал, національна інноваційна система, розвиток.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию роли человеческого потенциала в формировании инновационной системы. Раскрыты особенности человеческого потенциала и инновационной модели развития экономики. Выявлено и обосновано факторы, которые влияют на развитие человеческого потенциала и формированит инновационной системы. Особое внимание сосредотачивается на роли государства в обеспечении развития человеческого потенциала и формировании национальной инновационной системы.

Ключевые слова: государственное регулирование, человеческий потенциал, национальная инновационная система, развитие.

ANNOTATION

The article deals with role of human potential in innovation system formation. The peculiarities of human potential and innovative model of economic development are found out. Factors that influence the development of human potential and the formation of innovation systems are revealed and substantiated. Particular attention is focused on the role of the state in providing human potential development and formation of national innovation system.

Key words: state regulation, human potential, national innovation system, development.

Постановка проблеми. Поширеність у світовій практиці економічного розвитку інноваційного типу віддзеркалює перш за все готовність та бажання переходу наявних інституцій до формування економіки знань. Характерними ознаками такого розвитку визнається виробництво інформаційного (знаннєвого), а не матеріального продукту, що призводить до збільшення частки у витратах розумової праці та відповідно зростання попиту на знання. Знання й інформація в таких умовах перетворюються на «головні ресурси соціально-економічного прогресу, а створення ефективної системи їх продукування, передачі, отримання, використання – на найважливішу умову людського розвитку» [1, с. 6]. Тобто інноваційність в світовій економіці сьогодні досягається формуванням наукомісткого виробництва та підвищенням ролі нематеріальних форм капіталу, за рахунок розвитку і вдосконалення відносин в галузі інтелектуальної власності.

В центрі уваги таких економічних відносин знаходиться людина, яка є найважливішим фактором виробництва і об'єктом найефективніших інвестицій, що здатна засвоювати і осмислювати інформацію, перетворювати її на знання. Людина виступає носієм людського капіталу, який відображається у здатності приносити дохід. Проте прояв такої здатності (приносити дохід) і відповідно реалізація людського потенціалу залежить від сприятливості середовища, врахування певної специфіки, яка «... полягає у визнанні елементів невловимого, ірраціонального, непередбачуваного в людській природі, в її задатках, поведінці, потребах, бажаннях, що опосередковують співвідношення капіталовкладень і результатів» [2, с. 38].

Основною умовою ефективних соціально-економічних перетворень на інноваційній основі стає здатність до інтеграції знань у господарських системах різного рівня (національній, регіональній, внутрішньофірмовій) [1, с. 4], де одним з базових інтеграторів виступає національна інноваційна система, яка сприяє забезпеченню тісної взаємодії суб'єктів національної економіки у формуванні інноваційного продукту, його комерціалізації та споживанні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності людського потенціалу і особливої ролі людини у соціально-економічних перетвореннях набули значного поширення у працях багатьох вчених-економістів. Започаткування досліджень було зроблено класиками, а в сучасних умовах ґрунтовні дослідження продовжують такі вітчизняні вчені як О. А. Грішнова, О. А. Дороніна, А. М. Колот, І. Л. Петрова, Л. В. Шаульська та ін.

Особливості формування інноваційної системи та державного регулювання науково-технічної й інноваційної діяльності є широко дослідженими в працях сучасних науковців, серед яких: В. П. Александрова, Ю. М. Бажал, В. І. Захарченко, О. С. Марченко, О. В. Ярмак, Л. І. Федулова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте дуже опосередковано розглядається або взагалі залишається поза увагою науковців питання розвитку людського потенціалу у національній інноваційній системі та державного регулювання цих процесів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення ролі людського потенціалу у формуванні національної інноваційної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна інноваційна модель розвитку економіки «безпосередньо ґрунтується на отриманні нових наукових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП головним чином за рахунок виробництва і реалізації наукоємної продукції та послуг» [3, с. 31]. Така здатність формується на основі визнання важливості людського потенціалу й застосування сукупності різноманітних заходів щодо його активізації та стимулювання. Не випадково про тісний взаємозв'язок та взаємозалежність активізації людського чинника та прискорення науково-технічного прогресу зазначають А. В. Калина і О. А. Дороніна у праці [4, с. 284]. Авторами достатньо обґрунтовано представлено доцільність стимулювання творчості й інноваційної діяльності та визначено основні елементи системи стимулювання.

Отже, особливої уваги заслуговує трудова компонента людського потенціалу, яка розвивається в сучасних умовах «під впливом інноваційних змін у змісті й характері праці та, відповідно, у вимогах до підготовки працівників інноваційного типу...трансформацій зазнає праця людини, яка набуває ознак творчості» [5, с. 210–211]. Відповідно разом з підвищенням вимог до праці людини, загострюється проблема адекватної винагороди. Тобто виникає складність з реалізації принципів концепції гідної праці, яка розкривається у створенні умов трудової діяльності та можливості їх достойного забезпечення з метою використання трудового потенціалу [6, с. 280]. Зазначені твердження І. Л. Петрової та Л. В. Шаульської доводять, що формування інноваційної економіки передбачає не лише нові технології, а і розвиток людського потенціалу в межах відповідного інституційного середовища, зокрема діючої національної інноваційної системи.

Основними рисами інноваційної моделі розвитку економіки визнано «наявність державної політики і законодавства, спрямованого на стимулювання інноваційних процесів; переважання п'ятого технологічного укладу і перехід до шостого; безумовні пріоритети державної підтримки – наука і освіта; переважання інтелектуального характеру праці над індустріальним; інтегровані технології; високовартісна робоча сила» [7, с. 4]. Безпосередньо автор наголошує на пріоритетності й переважанні в інноваційній моделі економіки інтелектуальної праці, яка може бути реалізована за гідної оплати, в умовах розвинутої освіти та науки, високого рівня їх інтеграції з виробництвом. Тобто, інноваційна модель розвитку економіки – «це теоретичне вираження інноваційних пріоритетів, напрямів, структур, систем мотивації, стратегій, механізмів тощо, які спрямовані на формування інноваційного типу розвитку національної економіки» [8, с. 59]. Відповідно конче важливим є питання визначення пріоритетів і їх послідовне виконання, залучення в таку діяльність максимальної кількості суб'єктів господарювання та населення, сприяння постійній підтримці інноваційної активності.

На думку колективу авторів у праці [8, с. 59–63] існує три основні інноваційні моделі: 1) орієнтація на резерви в науці і реалізація великомасштабних цільових проектів, які охоплюють всі стадії науково-виробничого циклу; 2) орієнтація на поширення нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища, раціоналізація структури економіки; 3) орієнтація на стимулювання нововведень через розвиток інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйняття досягнень науково-технічного прогресу і координацію дій різних секторів у галузі науки і технології, включення малого бізнесу до інноваційних процесів через входження до технологічних ланцюжків великих фірм.

Перша модель характерна переважно для США (тимчасово використовувалась також в післявоєнній Японії та пізніше в Південній Кореї), яка була заснована на тісному взаємозв'язку корпорацій промисловості та університетів. Активна державна політика стосовно університетів, могутня фінансова їх підтримка та фінансування університетів владою штатів забезпечили просування наукових досягнень у практичну площину, сприяло щільній прив'язці підготовки до економічних потреб регіонів, високій інтегрованості у вирішенні практичних запитів корпорацій. Крім того, була створена конкурентна атмосфера серед підготовлених спеціалістів здатних застосовувати технічні знання на практиці, що сприяло підвищенню інноваційної активності.

Друга модель найяскравіше проявилася у Великобританії, Франції та Німеччині, де відбулось суттєве розширення мережі державних лабораторій та інститутів, збільшилась частка державного фінансування і посилились регулюючі функції держави у галузі науки. Унікальність використовуваної педагогічної майстерності сприяла не лише високому рівню підготовки інженерів, а й забезпечувала також поширення нових технологій через підготовку і консультування. Крім того, важливими напрямами державного регулювання було стимулювання імпорту технічних новинок, навчання і відрядження фахівців за кордон, система премій, технічної експертизи і консультацій тощо.

Третя модель була реалізована в Японії за допомогою таких ефективних механізмів активізації інноваційного розвитку: паралельна реалізація науково-технічних програм; стратегічні міжнародні союзи, технополіси; створення телекомунікаційних мереж; ризиковий капітал і венчурні фірми; селективне заохочення імпорту тощо. Модель заснована на цільовій стимулюючій промисловій політиці щодо конкретних пріоритетних галузей, а основним елементом державного регулювання й інструментом інноваційного розвитку економіки переважно були визначені комплексні стратегічні програми, плани економічного і соціального розвитку.

Надані характеристики інноваційних моделей розвитку свідчать, що всі вони орієнтовані на високу продуктивність економіки щодо створення та реалізації інновацій, оскільки засновані на тісній взаємодії освітньої, наукової та виробничої галузей, більш високій практичній направленості освіти та науки, широкому поширенні їх результатів у практичну площину, вирішенні локальних (конкретних) проблем тощо. Тобто кожна модель передбачала створення та розвиток елементів інноваційної системи та стимулювання їх продуктивної взаємодії. Відповідно важливою основою зазначених інноваційних моделей розвитку було визнано людський потенціал. Його особлива роль сприймалася на всіх рівнях управління, застосовувався комплекс заходів з їх формування і оптимального використання, витрачалися значні зусилля на максимальну його активізацію.

Сучасне розуміння важливості розвитку людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності економіки змінило основну мету суспільного прогресу, яка стала зводиться до підвищення якості життя людей. Такі зміни щодо уявлення про людину та її місце в економічному житті відбувались еволюційно, що детально представлено у праці [9, с. 164–165]. Зокрема, було визначено п'ять періодів, які пов'язані зі зміною об'єкта управління та з поширеністю вживання відповідно до цього категорій. У XIX ст. людина сприймалася як носій якостей для продуктивної праці, а персонал відповідно мав другорядну роль у виробництві та застосовувалась переважно категорія «робоча сила». У 20 рр. XX ст. з'являється у вжитку категорія «трудові ресурси», де людина представлена як пасивний об'єкт зовнішнього управління та персонал сприймається як витрати. З 70 рр. XX ст. набуває поширення категорія «трудовий потенціал», яка вказує на підвищення ролі людини у суспільстві та перетворенні її на суб'єкт у сфері праці та доводить першорядне значення персоналу. У 80 рр. XX ст. популяризується думка, що людина є головною рушійною силою суспільного виробництва та засобом підвищення ефективності й широко вживається категорія «людський фактор». Значну поширеність категорії «людський капітал» і «людський потенціал» отримують з 90 рр. XX ст., коли персонал почав сприйматись як суб'єкт і об'єкт управління. В цей період людина визнається найефективнішим об'єктом вкладень капіталу та суб'єктом, що здатний перетворити інвестиції у сукупність знань та вмінь. Саме такий розвиток уявлень про роль людини та її можливості дозволили визначити основні умови оптимальної реалізації людського потенціалу в інноваційній системі, яка є невід'ємною основою економіки знань. Оскільки формування інноваційної системи ґрунтується на тісній взаємодії організацій (структур), що зайняті виробництвом та комерціалізацією наукових знань і технологій, важливою є їх колаборація для досягнення спільних цілей, при яких відбувається обмін знаннями, навчання та досягається консенсус.

У праці [2, с. 31-32] за ред. Л. І. Федулової, інноваційна економіка представлена двох видів: 1) «така, що базується на збалансованому розвитку фундаментальної і прикладної науки, освіти і наукоємної промисловості...» (стабільне законодавство, розвинені ринкові відносини за умов активного підприємництва, висококонкурентне середовище тощо – характерна для США та розвинутих країн ЄС); 2) «така, що ґрунтується на прикладних дослідженнях, освіті та наукоємних галузях промисловості...» (залежить від державного регулювання інноваційного розвитку – раніше сприяло розвитку Японії та Німеччини, а сьогодні реалізується Китаєм та іншими країнами, що мають значний потенціал для реалізації інновацій).

Представлені види інноваційних економік засновані на формуванні взаємодії науки, освіти і промисловості, а також чітко виокремлюється розвинута фундаментальна наука в більш «багатих» країнах, що мають довготривалу практику такої діяльності. Тобто зазначені характеристики відображають тісний взаємозв'язок інноваційності економіки з людським потенціалом. Оскільки саме людина є носієм знань, компетенцій інтелекту й інновацій важливо стимулювати її до економічної активності. Особливе місце має відводитись створенню умов для прояву креативності людини, що в інноваційній економіці забезпечується сформованою взаємодією науки, освіти і виробництва (переважно промислового) в межах національних інноваційних систем.

Головним суб'єктом інноваційного розвитку національної економіки, що обирає певну модель та здатний забезпечити сприятливі умови для розвитку людського потенціалу та формування взаємодії елементів національної інноваційної системи є держава. Про зростання ролі держави особливо за умов глобалізації зазначають А. М. Колот та О. М. Поплавська, які доводять, що вона «приречена на активну взаємодію з інститутами ринку та суспільне розв'язання економічних і соціальних завдань, коло яких дедалі розширюється...постає ініціатором структурних перетворень, ...законодавцем та гарантом додержання правил гри ...» [10, с. 12].

Держава створює умови для формування та використання людського і науково-технологічного потенціалу країни, визначає пріоритети та підтримує їх розвиток через систему фінансово-кредитних і податкових інструментів, формує організаційні механізми інформаційного і ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, створює законодавче забезпечення та дотримується його реалізації, що й визначає певну державну інноваційну політику. Тобто державна інноваційна політика – «це сукупність певних напрямів, форм і методів діяльності держави, спрямованих на створення взаємопов'язаних

механізмів інституційного, ресурсного забезпечення підтримки та розвитку інноваційної діяльності, на формування мотиваційних факторів активізації інноваційних процесів» [8, с. 63–64]. Державна інноваційна політика сприяє зростанню інноваційної активності людського потенціалу та суб'єктів господарювання, трансферу технологій, розвитку інноваційного підприємництва, стимулює пріоритетні інновації тощо.

Історично склалися чотири варіанти інноваційної політики (моделі) [3, с. 472–473]: 1) політика «технологічного прориву», яка ґрунтується на тому, що пріоритетні напрями розвитку науки та техніки визначаються державою, яка володіє необхідними матеріальними ресурсами, експертизою та інформаційним забезпеченням – значна пряма форма участі держави у регулюванні інноваційних процесів; 2) політика «ринкової орієнтації», що передбачає провідну роль ринкового механізму у розподілі ресурсів та визначенні напрямів розвитку науки і техніки – незначна частка прямого державного регулювання, яка заважає стимулюванню ринкової ініціативи та ефективній перебудові ринку; 3) політика «соціальної орієнтації», що передбачає регулювання соціальних наслідків НТП через широкий соціально-економічний консенсус із залученням громадськості; 4) політика, спрямована на зміну економічної структури господарського механізму, яка передбачає значний вплив передових технологій на розв'язання соціально-економічних проблем, на зміни галузевої структури, на взаємодію суб'єктів господарювання, на рівень життя і т.д. Відповідно інноваційна модель економіки держави – це певний вибір і цілеспрямоване втручання держави у ринкові процеси, яке направлене на формування відносно цілісної системи, що здатна забезпечувати розвиток людського потенціалу та залучення до інноваційної діяльності, генерувати та трансформувати знання у інноваційні продукти та технології, забезпечувати комерціалізацію інновацій.

Ефективність інноваційної політики держави визначається спроможністю «забезпечувати швидкий та безперервний рух знань по всіх ланках інноваційного ланцюга – від генерування знань до втілення у технологічні та організаційні інновації, що трансформуються у прибутки високотехнологічних компаній, продуктивні робочі місця та національний доход країни» [11, с. 505].

Отже, можна стверджувати, що забезпечити такий стан економіки, коли здійснюється стимулюючий вплив на всі елементи інноваційної системи до продукування інновацій, можливо лише при постійному балансуванні суспільних інтересів і визначених цілей, реалізації інноваційних пріоритетів, які впорядковані в придатній до виконання стратегії інноваційного розвитку. Розробка та реалізація стратегії інноваційного розвитку передбачає чіткі визначені критерії, контрольні результати та відповідальних.

Висновки. Виконаний аналіз дозволяє констатувати, що людський потенціал є одним з визначальних елементів розвитку національної інноваційної системи та якісною передумовою переходу до інноваційної моделі економіки, оскільки розглядається перш за все як ресурс і здатність генерування та трансформації знань у інновації, тобто їх капіталізації та комерціалізації.

За результатами дослідження обґрунтовано роль держави у створенні сприятливого для інновацій інституційного середовища, покращенні інвестиційного клімату та стимулюванні продуктивної взаємодії елементів національної інноваційної системи, що має визначатися у розробленій та придатній до реалізації стратегії інноваційного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Марченко О.С. Національна інноваційна система як інтегратор знань: монографія / О.С. Марченко, О.В. Ярмак. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 242 с.
2. Грішнова О.А. Людина як основний об'єкт економічної науки нової епохи / О.А. Грішнова // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – 2009. – № 14. – С. 35–38.
3. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. – К. : «Основа», 2005. – 552 с.
4. Калина А.В. Організаційно-економічний механізм стимулювання праці в умовах інноваційного розвитку: монографія / А.В. Калина, О.А. Дороніна. – Донецьк : ТОВ «Східний видавний дім», 2013. – 415 с.
5. Петрова І.Л. Інноваційний вектор формування людського потенціалу України / І.Л. Петрова // Будуємо нову Україну : збірник конференції (26–27 листопада 2014 р., м. Київ). – К. : ВД «Києво-Могилянська академія», 2015. – С. 210–218.
6. Шаульська Л.В. Реалізація концепції гідної праці на основі забезпечення конкурентоспроможності активів людського капіталу / Л.В. Шаульська // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2014. – Вип. 28. – С. 278–283.
7. Иванов В.В. Национальная инновационная система как институциональная основа экономики постиндустриального общества / В.В. Иванов // Инновации. – 2004. – № 5. – С. 3-10.
8. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
9. Радченко Г.А. Система формування та управління людськими ресурсами / Г.А. Радченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 2. – С. 163–167.
10. Колот А.М. Держава і бізнес: новітні тенденції взаємодії та забезпечення стійкого розвитку / А.М. Колот, О.М. Поплавська // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2016. – № 2. – С. 8–15.
11. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук Л.В. Шинкарук ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 696 с.

REFERENCES:

1. Marchenko O.S. and Yarmak O.V. (2012), Natsionalna innovatsiina systema yak intehrator znan [National Innovation System as an Integrator of Knowledge], VD «INZHEK», Kharkiv, Ukraine, 242 p.
2. Hrishnova O.A. (2009), "Liudyna yak osnovnyi obiekt ekonomichnoi nauky novoi epokhy", Rehionalni aspekty rozvytku i rozmishchennia produktyvnykh syl Ukrainy, Vol. 14, pp. 35–38.
3. Fedulova L.I. (2005), Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky: model, systema upravlinnia, derzhavna polityka [Innovating Development of Economy: Model, System of Management, State Polycy], Osnova, Kyiv, Ukraine, 552 p.
4. Kalyna A.V. and Doronina O.A. (2013), Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm stymuliuvannia pratsi v umovakh innovatsiinoho rozvytku [Organizational and economic mechanism of stimulation of labor in conditions of innovative development], TOV «Skhidnyi vydavanyi dim», Donetsk, Ukraine, 415 p.
5. Petrova I.L. (2015), "Innovatsiinyi vektor formuvannia liudskoho potentsialu Ukrainy", Buduiemo novu Ukrainu, VD «Kyievo-Mohylianska akademiia», Kyiv, Ukraine, pp. 210–218.
6. Shaulska L.V. (2014), "Realizatsiia kontseptsii hidnoi pratsi na osnovi zabezpechennia konkurentospromozhnosti aktyviv liudskoho kapitalu", Visnyk Pryazovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu, PDTU, Mariupol, Vyp. 28, pp. 278–283.
7. Ivanov V.V. (2004), "Nacionalnaja innovacionnaja sistema kak institucionalnaja osnova jekonomiki postindustrialnogo obshhestva", Innovacii, Vol. 5, pp. 3–10.
8. Zakharchenko V.I., Korsikova N.M. and Merkulov M.M. (2012), Innovatsiinyi menedzhment: teoriia i praktyka v umovakh transformatsii ekonomiky [Innovation Management: Theory and Practice in the Transformation of the Economy], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine, 448 pp.
9. Radchenko H.A. (2009), "Systema formuvannia ta upravlinnia liudskymy resursamy", Derzhava ta rehiony. Seriia: Ekonomika ta pidpryiemnytstvo, Vol. 2, pp. 163–167.
10. Kolot A.M. and Poplavska O.M. (2016), "Derzhava i biznes: novitni tendentsii vzaiemodii ta zabezpechennia stiikoho rozvytku", Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka, Vol. 2, pp. 8–15.
11. Heiets V.M., Shynkaruk L.V., Artomova T.I. and in. (2011), Strukturni zminy ta ekonomichnyi rozvytok Ukrainy [Structural changes and economic development of Ukraine], NAN Ukrainy; In-t ekon. ta prohnozuv, Kyiv, Ukraine, 696 pp.

Karpenko A.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Assistant Professor of the Department of Human Resources
Management and Labour Economics,
Zaporizhzhya National Technical University

HUMAN POTENTIAL AS THE BASIS OF INNOVATION SYSTEM FORMATION

Innovation leadership in the global economics today is determined by the level of human potential development and innovative systems that make productive interaction of various subjects in the field of production, commercialization and consumption of innovations. Manifestation of human ability to assimilate and comprehend information, transform it into knowledge and accordingly, provide man's potential actualization and generate income becomes the basis of national economic competitiveness.

The purpose of the research is to study the role of human potential in formation of national innovation system. To achieve the goal, general scientific methods were used: observation, analysis and synthesis, comparison, analogy, generalization, abstraction.

The article deals with role of human potential in innovation system formation. The peculiarities of human potential and innovative model of economic development are found out. Factors that influence the development of human potential and the formation of innovation systems are revealed and substantiated. Particular attention is focused on the role of the state in providing human potential development and formation of national innovation system. The process of capitalization of human potential within the boundaries of developed national innovation system is characterized. Priority directions of state regulation, measures to consolidate business efforts, education, science and authorities as for optimal development of commercialization processes innovations are proposed.

СЕКЦІЯ 7
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.717'06

Бернацька О.О.
аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ФОРМУВАННЯ ДОВІРИ ВКЛАДНИКІВ ДО КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття довіри вкладників. Проаналізовано динаміку коштів вкладників та рейтинг стійкості комерційних банків. Представлено фактори формування довіри до комерційних банків та їх вплив на поведінку вкладників. Проаналізовано наслідки зниження довіри вкладників за сферами впливу. Запропоновано заходи з боку регулятора та комерційних банків з метою підвищення рівня довіри вкладників.

Ключові слова: формування, довіра вкладників, лояльність клієнтів, депозитні ресурси, фактори, рейтинг банку, імідж банку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие доверия вкладчиков. Проанализированы динамика средств вкладчиков и рейтинг устойчивости коммерческих банков. Представлены факторы формирования доверия к коммерческим банкам и их влияние на поведение вкладчиков. Проанализированы последствия снижения доверия вкладчиков по сферам влияния. Предложены меры со стороны регулятора и коммерческих банков с целью повышения уровня доверия вкладчиков.

Ключевые слова: формирование, доверие вкладчиков, лояльность клиентов, депозитные ресурсы, факторы, рейтинг банка, имидж банка.

ANNOTATION

The author of the article considers the concept of depositors' confidence. The dynamics of depositors' funds and the stability rating of commercial banks are presented and analyzed. The research presents the factors of depositors' funds formation and their influence on the depositors' behavior. The article presents the consequences of the depositors' confidence decrease over spheres of influence. The author proposes measures by the regulator and commercial banks to increase depositors' confidence.

Key words: formation, depositors' confidence, customer loyalty, deposit resources, factors, bank's rating, bank's image.

Постановка проблеми. З урахуванням кризових подій останніх років як у світі, так і в Україні важливою проблемою постає питання довіри вкладників до комерційних банків. Це зумовлене тим, що вклади населення та суб'єктів господарювання є основним джерелом залучення коштів та, відповідно, ресурсом для кредитування економіки. Ця проблема загострюється високим рівнем конкуренції на ринку депозитних послуг, постійними коливаннями економіки, політичною нестабільністю, низьким рівнем доходів та недовірою населення до банківських установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями визначення сутності довіри та її місця в банківській діяльності займалися такі науковці, як М. Савлук, О. Петрик, Б. Бернанке, Дж. Акерлоф, О. Кузьмін, О. Другов, А. Сомик. В роботах цих авторів вагоме місце посідає етимологія поняття довіри, її роль у формуванні банківських ресурсів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, на думку автора, факторам впливу на рівень довіри вкладників та наслідкам її зниження приділяється недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є визначення складових, що формують рівень довіри вкладників до комерційних банків, а також розуміння негативних наслідків низького рівня лояльності клієнтів комерційних банків для економіки, що дасть змогу в подальшому розробляти стратегію впливу на поведінку вкладників комерційних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська система базується на довірі. Це не викликає жодних сумнівів, адже функціонування цієї системи, як і будь-якої економічної (і не тільки) системи, базується на певних відносинах (між Національним банком, банками другого рівня, населенням тощо), а відносини так чи інакше повинні будуватися і будуються на взаємній довірі. Зрозуміло, що вона не виникає одразу, проте є так званий кредит довіри, залежно від результату за яким учасники відносин вирішують, чи варто продовжувати їх надалі. Таким чином, вже варто говорити не просто про поняття довіри як чогось абстрактного, а про довірчі економічні відносини, які безпосередньо і формують саме поняття довіри [1, с. 18].

Це поняття, на думку М. Савлука [2, с. 68–69], має ґрунтуватися на принципах добросовісності, взаємної зацікавленості, вигоди, надійності, домовленостей та гарантій їх виконання. Проте банківські відносини набагато складніші за будь-які інші відносини між суб'єктами нашого суспільства (зокрема, політичні), адже вони базуються на трьох стовпах – трьох суб'єктах цих відносин (кожний зі своїми непростими інтересами, уявленнями, мораллю), таких як кредитори, банки, й ті, хто взяв гроші кредиторів у банків та використовує їх за своїми потребами. Складність полягає в тому, що інтереси перших і других не співпадають. Клієнти і банкіри не зустрічаються, не бачать один одного в облич-

чя. Всі їхні відносини складаються через банк, отже, й «побудувати» довіру досить складно. Таким чином, можна стверджувати, що не довіра є основою відносин у банківській системі, а відносини взагалі є основою для формування довіри.

У фаховій літературі можна побачити досить багато різних варіантів визначення поняття «довіра». Феномен довіри є об'єктом дослідження різних наук, а саме філософії, психології, соціології та економіки. Загалом довіра відображає своєрідну, хоча й ризиковану упевненість в очікуваному, передбачаючи наявність свободи вибору певної стратегії поведінки, партнерів, курсу дій, і можливості відмовитись від цих стосунків, коли не дотримуються умови співпраці або порушуються зобов'язання [3, с. 130]. Становлення довірчих відносин між контрагентами можливе, якщо у них збігається система цінностей (як правило, у системі цінностей мають збігатися базові цінності – найосновніші). Якщо у однієї сторони змінюється система цінностей, то може змінитися поріг довіри до неї або змінитися поведінка іншої сторони [4, с. 6].

Сутність довіри вкладників до банківської установи полягає в тому, що вони обмінюють реальні цінності (грошові кошти) на обіцянки можливої вигоди у вигляді відсотків за розміщення коштів на депозит, що володіють характеристиками не реальної вигоди, а лише потенційної [5]. Відсоток за вкладом тоді розглядають як компенсацію вкладнику за ризик розміщення коштів у конкретному банку. При цьому банківські установи піддаються постійному впливу суперечливих вимог, викликаних різноплановими ситуаціями. Так, з одного боку, банк має певні зобов'язання по відношенню до вкладників, але водночас він зацікавлений в тому, щоб не повідомляти про свої фінансові труднощі з метою запобігання масового вилучення вкладів і попередження банкрутства.

На підставі критичного аналізу поняття довіри виділяють два основні компоненти у структурі довіри, а саме довірчі очікування та їх реалізації в дії [5]. В рамках вивчення проблеми розміщення приватних депозитів поняття довіри виникає на етапі аналізу рішення про розподіл доходу. Банк є останнім елементом ланцюжка «національна економіка – фінансово-кредитна система – банківська система – банк» [5]. Надійність національної економіки та фінансово-кредитної системи оцінюється на найабстрактнішому рівні: якщо вони характеризуються нестабільністю і частими кризами, ймовірність формування довірчих очікувань щодо них знижується.

Реалізація довірчих очікувань – це прийняття рішення та безпосереднє оформлення договірних відносин на розміщення вкладу в банку. Ступінь і характер реалізації в дії залежить від таких шести умов: 1) наслідки, які матиме для нас дія, вчинена на основі довірчого очікування; 2) тривалість відносин, в які ми вступаємо на підставі довіри; 3) можливість припинення реалізації як протилежності незворотності рішення; 4) ступінь ризику; 5) наявність або відсутність гарантій щодо втрат у разі порушення довіри; 6) цінність предмета довіри [5]. Відкриваючи рахунок, вкладник оцінює вищезазначені умови і, якщо вони прийнятні і задовольняють його очікування, приймає рішення про оформлення договірних відносин.

Довіра до банківської системи – це настільки важливий фактор її розвитку, що робота в цьому напрямі повинна включатися в стратегічне планування. Повинна відображатися і робота щодо створення належного іміджу банків, підвищення довіри вкладників, формування національних ціннісних орієнтацій, підтримки національних компаній, роз'яснення того, що, вкладаючи кошти в банківську систему, ви стаєте інвестором розбудови своєї держави, на основі цього формування позитивного ставлення всього населення до банків та фінансової системи загалом [6, с. 21].

Однак вагомими показниками визначення рівня довіри населення до банківської системи є стан та динаміка депозитів.

Розглянемо динаміку коштів фізичних та юридичних осіб за останні 6 років (рис. 1).

На рис. 1 бачимо, що в період з 2010 по 2016 рр. обсяг коштів юридичних осіб зростав значно більшими темпами порівняно з коштами населення, а саме за 6 років приріст депозитів фізичних осіб склав 155 млрд. грн. (57%),

Рис. 1. Динаміка коштів вкладників у 2010–2016 рр., млн. грн.

Джерело: розраховано автором на основі офіційних даних НБУ [12]

а обсяг вкладів юридичних осіб збільшився на 213 млрд. грн. (150%). Таким чином, можемо говорити про більш стрімке зростання обсягу вкладів юридичних осіб.

В науковій практиці прийнято вважати, що основним джерелом депозитних ресурсів банку є кошти населення, а саме їх поточні рахунки та заощадження. Тоді чому ж депозитна база банків України останніми роками стрімкішими темпами формується за рахунок вкладів юридичних осіб? По-перше, будь-яка юридична особа обов'язково повинна мати рахунок в банку для реалізації своєї діяльності, адже готівкові розрахунки між ними заборонені. По-друге, ситуація на валютному ринку на деякий час завмерла: банкопад призупинився, курс долара трохи відкотився, що вплинуло і на приплив депозитів населення. Проте населення має більше причин для паніки та прояву своєї недовіри банківській системі, його реакція у цьому контексті дуже швидка.

Низький рівень обізнаності громадян України щодо функцій та принципів роботи фінансових установ стає причиною формування певної недовіри до банкірів і банківської системи загалом серед окремих верств суспільства. Так, під час вибору інструментів заощаджень прислухаються до порад працівників фінансових установ лише 7,4% опитаних. Найбільшою довірою банківські співробітники користуються у громадян 20–29 років (12,6% опитаних цього віку орієнтуються на їх пропозиції). Найменше на рекомендації банкірів звертає увагу старше покоління. Його представники перш за все прислухаються до членів своєї родини [7]. Таким чином, окрім зовнішніх економічних факторів впливу на зміну настроїв учасників фінансового ринку, вагоме місце посідає «сарафанне радіо». Тут є декілька напрямів для покращення ситуації, а саме підвищення рівня фінансової грамотності населення та паралельно з цим збільшення ступеня прозорості банківської діяльності.

Як відомо, довіра споживачів до банку залежить від багатьох факторів, які формуються на рівні держави (на макрорівні) та на рівні банківської установи (на мікрорівні). Щодо факторів, які формують довіру споживачів до банківської системи на рівні банку (на мікрорівні), їх доцільно розглядати, класифікуючи на об'єктивні та суб'єктивні фактори впливу на рівень довіри споживачів до банку, що дасть можливість визначити основні шляхи відновлення довіри до окремих банків та банківської системи держави загалом (рис. 2).

Пропонуємо більш детально розглянути фактори, що впливають на рівень довіри вкладників на мікрорівні. На нашу думку, вони мають більший вплив на поведінку клієнтів банку, адже макроекономічні показники впливають на всі банківські установи, але банки по-різному можуть застосовувати свій потенціал в процесі подолання системних змін.

Отже, мікроекономічні фактори поділяються на об'єктивні (однаково сприймаються більшістю вкладників) та суб'єктивні (сприйняття вкладників залежить від їх культурних та соціальних поглядів).

До об'єктивних відносяться такі.

1) ***Рейтинг банківської установи***, що формується на підставі аналізу фінансової стабільності банків, показників прибутковості та лояльності клієнтів. Високий рейтинг банку для вкладників на рівні підсвідомості є гарантією збере-

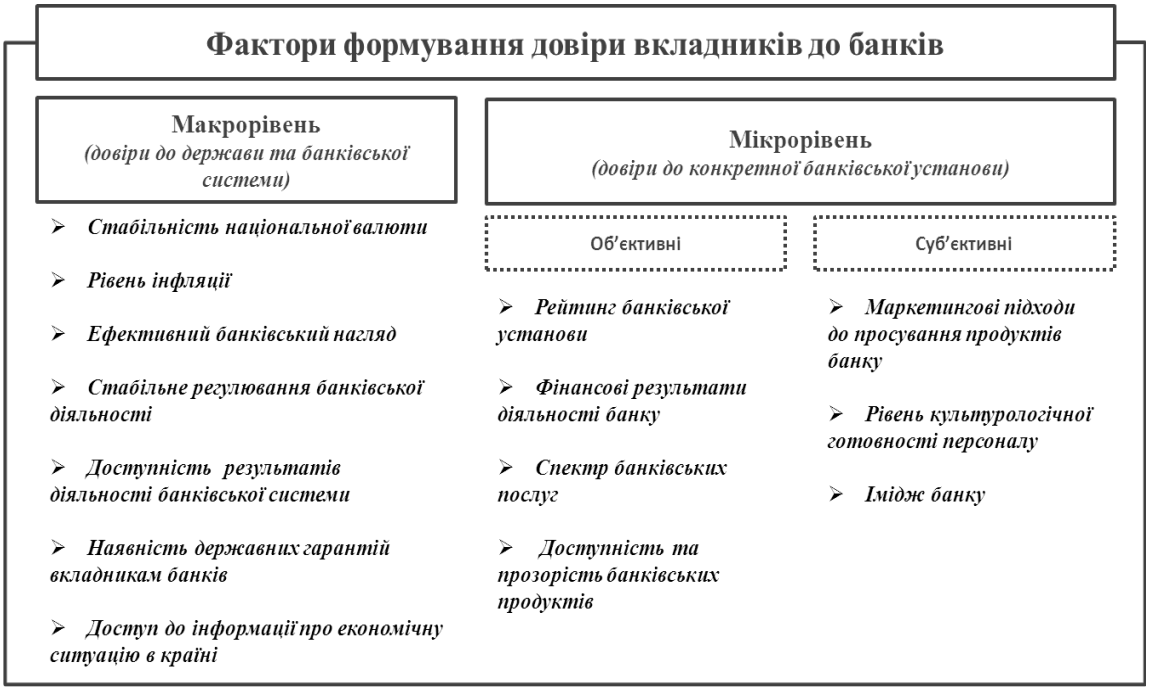

Рис. 2. Фактори формування довіри вкладників до банків

Джерело: створено автором на основі джерел [8, с. 360; 9, с. 251–252; 10, с. 71]

ження та повернення їх коштів. З одного боку, високий рейтинг банку є причиною збільшення лояльності клієнтів та зростання вкладів, а з іншого – результатом стабільного функціонування.

2) ***Фінансові результати банку*** для багатьох вкладників є показником надійності діяльності. Твердження «якщо банк стабільно отримує прибуток, то йому не загрожує банкрутство» не зовсім правдиве. Банк може бути прибутковим, але мати значні розриви ліквідності, що здебільшого і стає причиною неплатоспроможності. Під час аналізування фінансових результатів як чинника формування довіри до конкретного банку слід враховувати й інші сторони його діяльності.

3) Широкий ***спектр банківських послуг***, по-перше, дає більший вибір вкладних продуктів клієнтам, по-друге, всиляє довіру вкладників до тривалого функціонування банку.

4) ***Доступність та прозорість банківських продуктів*** привертає увагу клієнтів як позитивний фактор. Адже такий підхід банку до формування лінійки послуг свідчить про наміри ведення чесного та тривалого партнерства.

До суб'єктивних факторів формування довіри вкладників відносяться такі.

1) ***Маркетингові підходи до просування продуктів банку***. Слід зазначити, що сьогодні банки все більш креативно підходять до реклами свої продуктів та послуг. Нестандартна або навіть жартівлива реклама привертає увагу клієнтів до банку, що викликає позитивні відгуки. Цінові методи втрачають свої позиції через те, що банки не мають фінансових можливостей до зменшення маржі та залежать від грошово-кредитної політики Національного банку. Таким чином, актуальними стають додаткові послуги, такі як оформлення вкладів он-лайн та управління ними через власний електронний кабінет, можливість поповнювати вклади через банкомати або термінали.

2) ***Рівень культурологічної готовності персоналу*** характеризує його стресостійкість, стриманість, здатність до швидкого вирішення проблемних питань та запитів клієнтів, вміння адаптуватись до настроїв клієнтів та аналізувати їх потреби. Позитивно налаштований працівник банку, який добре знається у своїй справі, має більше шансів переконати клієнта придбати той чи інший продукт, а також повернутись до банку.

3) ***Імідж банку*** є комплексом показників його діяльності. Від того, як банк позиціонує себе на ринку, залежить дуже багато. Так, банк, який має добру репутацію серед партнерів, не згадувався у ЗМІ в негативному аспекті, працює над збільшенням продуктової лінійки, використовує новітні маркетингові інструменти, має набагато більше шансів залучити до співпраці благонадійних клієнтів.

Важливий вплив на формування довіри вкладників до банків роблять колективні уявлення, які формуються у публічному та приватному колах спілкування. Лояльність клієнтів-вкладників часто має розбіжності з об'єктивним показником стресостійкості. Для прикладу пропонуємо розглянути рейтинг стійкості банків у 2016 р. (табл. 1).

Загальний рейтинг банку у табл. 1 – це агрегований показник за такими параметрами, як стресостійкість, лояльність вкладників, оцінка аналітиків, місце в ренкінгу за вкладами. Цікавим є факт, що лідером із залучення коштів фізичних осіб є «Приватбанк» – аутсайдер за всіма іншими показниками. Це є результатом багаторічної ефективної політики із залучення коштів, а саме створення технологічно розвиненої системи ведення розрахунків, швидкого процесу поповнення рахунків та переказів коштів, розробки широкого кола депозитних, поточних та пенсійних продуктів.

«Приватбанк» – яскравий приклад того, що клієнт вибирає зручність та швидкість, часом опускаючи фактор фінансової стійкості банку. Причиною тому є низький рівень фінансової грамотності населення. Серед лідерів майже за всіма показниками, зокрема за лояльністю вкладників та обсягом депозитів, слід назвати «Ощадбанк» та «Укргазбанк». Традиційно таку ситуацію можна пояснити державною власністю цих банків. Невисокий рейтинг стресостій-

Таблиця 1

Рейтинг стійкості банків у 2016 р.

№	Банк	Загальний рейтинг	Стресостійкість	Лояльність вкладників	Оцінка аналітиків	Місце в ренкінгу за депозитами фізичних осіб
1	«КредіАгріколь Банк»	4,41	4,50	4,20	4,64	13
2	«Райффайзен Банк Аваль»	4,36	4,40	4,40	4,20	4
3	«Ощадбанк»	4,06	3,40	4,60	4,56	2
4	«ПроКредит Банк»	3,98	3,80	4,30	3,76	15
5	«КредоБанк»	3,97	3,70	4,30	4,11	18
6	«УкрСиббанк»	3,88	3,40	4,20	4,29	9
7	«Укргазбанк»	3,84	3,20	4,40	4,29	8
8	«Укрсоцбанк»	3,68	2,90	4,60	3,76	5
9	«Укрексимбанк»	3,25	2,90	3,40	3,76	3
10	«Приватбанк»	3,05	2,80	2,80	3,93	1

Джерело: складено автором на основі рейтингу інформаційного порталу «МІНФИН» [11]

кості (3,40 та 3,20) не буде відлякувати, адже банки, крім того, є системними. За таких умов для вкладників держава виступає гарантом стабільного функціонування і низького ризику визнання його неплатоспроможним.

Лідером за всіма показниками є «КредіАгріколь Банк». Щодо рейтингу за обсягом депозитів фізичних осіб, то банк лише останніми роками стрімко нарощує депозитну базу цього сегменту, причому більшою мірою за рахунок зростання лояльності вкладників та тривалого стабільного функціонування, а не роботи над депозитною політикою. Основним напрямом роботи цього банку є обслуговування корпоративного бізнесу. «КредіАгріколь Банк» є прикладом того, як на обсяги залучення коштів можуть впливати фінансова стійкість та імідж банку.

Для усвідомлення необхідності постійного відновлення довіри вкладників необхідно розуміти наслідки її зниження. На рис. 3 пропонуємо розглянути наслідки зниження довіри вкладників до комерційних банків.

На рис. 3 бачимо, що зниження довіри вкладників перш за все впливає на банківську систему і відображається у скороченні ресурсної бази комерційних банків та скороченні їх можливостей до фінансування реального сектору. Це приводить до збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій, зростання зовнішньої заборгованості, падіння довіри до національної валюти та зростання інфляції.

В результаті в реальному секторі скорочуються обсяги прибутків суб'єктів господарювання, вони втрачають можливість забезпечувати робочі місця. Відповідно, в соціальній сфері зростає рівень безробіття та скорочення реальних доходів населення, втрачається його купівельна спроможність, а також відбувається падіння його рівня життя.

Всі ці явища соціальної сфери гальмують темпи економічного зростання та посилюють кризові явища в реальному секторі, спричиняють банківську паніку та масові банкрутства банків у банківській системі. Криза в банківській системі призводить до зниження довіри вкладників до комерційних банків, і так по колу. Отже, бачимо, що рівень довіри вкладників має суттєвий вплив не лише на банківську систему, але й на реальну економіку та соціальну сферу.

Одним з ключових факторів відновлення довіри до банку є доступність банківських продуктів та послуг. В цьому контексті автор має на увазі доступність як розуміння споживачами необхідності використання пропонованих банківських продуктів та послуг саме цього банку, який сприймається як унікальна банківська установа, спроможна задовольнити їх потреби.

Іншими словами, як свідчать приклади ведення банківського бізнесу в Україні зокрема та у світі загалом, не завжди ті банківські продукти та послуги, які є фінансово доступними для клієнтів, представляють для них інтерес та сприймаються як необхідність під час задоволення потреб. Тобто в сучасних умовах розвитку банківництва вартість банківських продуктів та послуг відходить на другий план [8, с. 362].

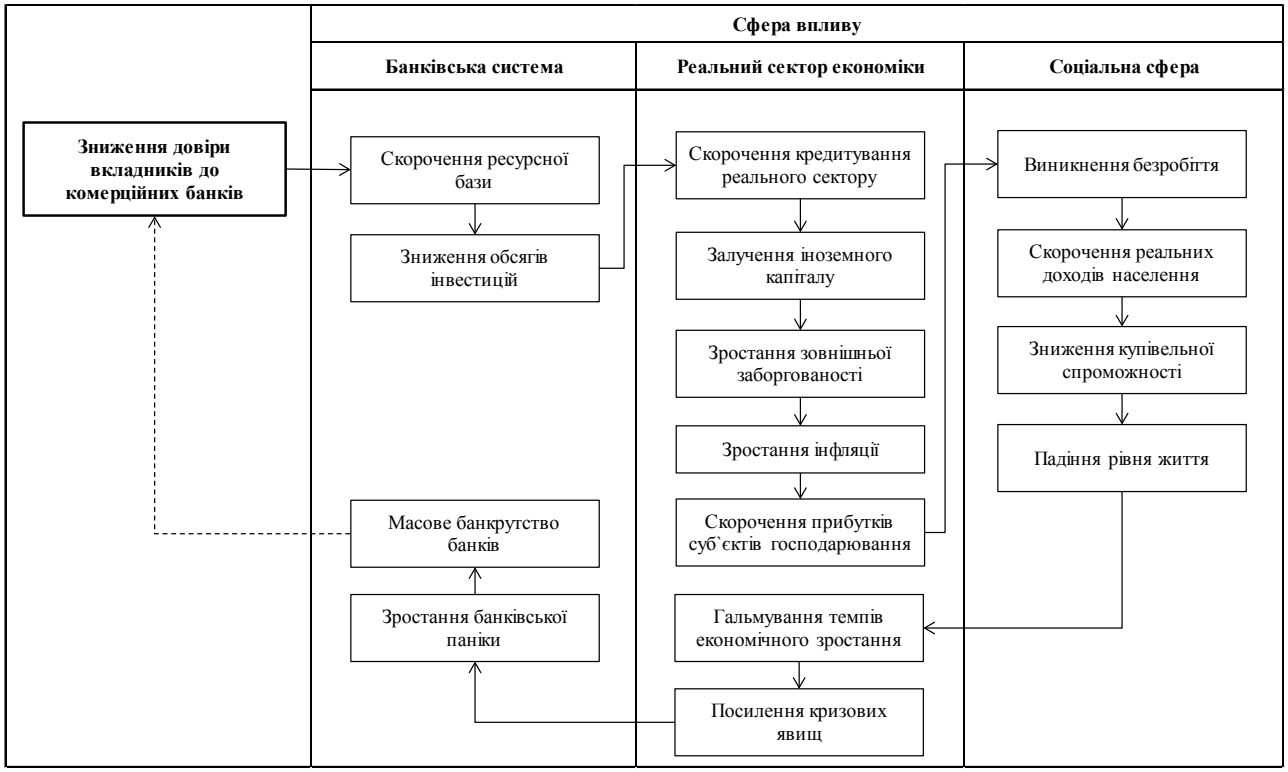

Рис. 3. Наслідки зниження довіри вкладників до комерційних банків

Джерело: розроблено автором

Висновки. В результаті проведеної роботи можемо зробити такі висновки:

– встановлення відносин довіри – багатогранний та складний процес, що потребує детального вивчення та планування;

– довіра вкладників до банку – важливий фактор банківської діяльності; якщо рівень довіри падає, банки втрачають клієнтів, в результаті чого знижується дохідність їх діяльності;

– формування ресурсної бази банків останніми роками характеризується більш стрімким зростанням обсягів коштів юридичних осіб порівняно з фізичними, що є результатом недовіри населення до банків через політичні, економічні та соціальні коливання в країні;

– фінансова стійкість банку не завжди є гарантією успіху на депозитному ринку; багато залежить від депозитної політики, технологічності та іміджу банку;

– наслідки зниження довіри вкладників негативно впливають не лише на банківський сектор, але й на економічну та соціальну сфери.

Для підвищення рівня довіри вкладників з боку регулятора та комерційних банків пропонуємо вжиття таких заходів:

– забезпечення стабільної законодавчої бази та грошово-кредитної політики НБУ, що дасть змогу пристосовуватись банкам до змін та розробляти довгострокові стратегії поведінки на ринку залучених ресурсів та банківських послуг загалом;

– забезпечення гарантій надійності вкладів для клієнтів комерційних банків, варіантом може бути додаткове страхування вкладів;

– підвищення рівня обізнаності населення у фінансових послугах комерційних банків шляхом проведення онлайн-навчань;

– збільшення рівня технологічності банківського сектору, його діджиталізація, що дасть можливість залучити більше клієнтів;

– швидка реакція на кризові явища в економіці; зниження рівня довіри вкладників відбувається по колу, тому важливо перервати цей процес якнайшвидше.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базадзе К. Відновлення довіри до банківської системи: міф чи реальність / К. Базадзе // Фінансовий простір. – 2015. – № 1(17). – С. 18–22.
2. Вербицкая Л. Кризис доверия: работа над ошибками (материалы круглого стола) / Л. Вербицкая // Банкиръ. – 2010. – № 4(34). – С. 68–70.
3. Кожем'якіна О. Трансформаційний аспект парадигми довіри / О. Кожем'якіна // Трансформація парадигм мислення та концепцій знання під впливом сучасних викликів у загальній, соціальній і практичній філософії : збірник тез доповідей конференції. – Львів, 2007. – С. 129–130.
4. Бонецький О. Взаємозв'язок економічної довіри з іншими видами довіри / О. Бонецький // Технологический аудит и резервы производства. – 2013. – № 6/3(14). – С. 4–7.
5. Богданова Е. Структура доверия в отношениях «клиент – банк» / Е. Богданова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.old.jourssa.ru/2005/1/4aBogdanova.pdf.
6. Вантух Т. Аксіологічна складова довіри до банківських вкладів / Т. Вантух // Фінансовий простір. – 2014 – № 3(15). – С. 18–22.
7. Повышение уровня финансовой грамотности населения поможет укрепить доверие к банковской системе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tristar.com.ua/2/art/povyshenie_urovnia_finansovoi_gramotnosti_naseleniia_pomojet_ukrepit_doverie_k_bankovskoi_sisteme_31064.html.
8. Котелевська Ю. Відновлення довіри споживачів до банківської системи як елемент формування ефективної маркетингової стратегії банку / Ю. Котелевська // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 2(19). – С. 359–362.
9. Сомик А. Підвищення довіри до банків України / А. Сомик // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 38. – С. 250–257.
10. Чуб П. Роль залучених ресурсів в забезпеченні фінансової стійкості банку / П. Чуб, О. Бернацька // Ринок цінних паперів України. – 2015. – № 9–10. – С. 69–74.
11. Рейтинг стабільності банків / Інформаційний портал «МІНФИН» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://minfin.com.ua/banks/rating.
12. Показники банківської системи /Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bank.gov.ua.

REFERENCES:

1. Bazadze K. (2015), "Restoration of confidence in the banking system: a myth or reality", Finansovyi prostir, no. 1(17), pp. 18–22.
2. Bernatska O., Chub P. (2015), "The role of the founded resources in the financial stability of the bank", Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy, no. 9–10, pp. 69–74.
3. Bogdanova E. (2015), "The structure of confidence in the relations "client-bank", available at : http://www.old.jourssa.ru/2005/1/4aBogdanova.pdf.
4. Bonetskiy O. (2013), "Interconnection of economic confidence with other types of confidence", Tehnologicheskij audit i rezervy proizvodstva, no. 6/3(14), pp. 4–7.
5. Kozhemyakina O. (2007), "The transformational aspect of the confidence paradigm", Zbirnyk Tez dopovidei konferentsii "Paradigm transformation of thought and knowledge concepts under the influence of modern challenges in general, social and practical philosophy", Lviv, pp. 129–130.
6. Kotelevska Y. (2013), "Restoration of consumer confidence in the banking system as an element of effective marketing strategy formation of the bank", Stalyi rozvytok ekonomiky, no. 2(19), pp. 359–362.
7. Informational portal Minfin (2017), "Rating of banks' stability", available at : https://minfin.com.ua/banks/rating.
8. Official site on National Bank of Ukraine, available at : https://www.bank.gov.ua.
9. Somik A. (2014), "Confidence increase to Ukrainian banks", Zbirnyk naukovykh prats: Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy, no. 38, pp. 250–257.
10. Tristar, "Increasing of the financial literacy level of the population will help to strengthen the credibility of the banking system", available at : http://tristar.com.ua/2/art/povyshenie_urovnia_finansovoi_gramotnosti_naseleniia_pomojet_ukrepit_doverie_k_bankovskoi_sisteme_31064.html.
11. Vantuh T. (2014), "Axiological component of confidence in bank deposits", Finansovyi prostir, no. 3(15), pp. 18–22.
12. Verbitskaya L. (2010), "Crisis of confidence: work on mistakes (materials of the round table)", Bankir', no. 4(34), pp. 68–70.

Bernatska O.O.
Postgraduate Student at Department of Banking,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FORMATION OF THE CONFIDENCE OF DEPOSITORS IN COMMERCIAL BANKS IN MODERN CONDITIONS

The article is devoted to an urgent and important topic – the problem of building the trust of depositors to banks. The relevance of the article is safe since today almost all Ukrainian banks are concerned with raising funds. This problem is exacerbated by the high level of deposit market competition, the constant fluctuations of the economy, political instability, and low-income level.

The article considers the concept of depositors' confidence. In this context, the dumps of the authorized scientists are presented.

The dynamic of deposits is presented and analysed. It is revealed that the volume of legal entities' deposits grows faster than deposits of individuals. The main reason for this is the depositors' confidence reduction.

The author deals with main factors that have a significant influence on the customers' behaviour. They are divided into factors of micro and macro levels. The author states that factors of the micro level have a greater influence on the depositors' behaviour because macro factors impact on all banks, but banks can differently use their potential in the process of overcoming systemic changes.

Rating of banks' stability is analysed in the article. The author concludes that the loyalty of depositors often has a discrepancy with the objective indication of stress. In this regard, a lot depends on the image of the bank and its accessibility to the customer.

The author examines the consequences of depositors' confidence reducing in spheres of influence. Among the main areas of impact are banking system, a real sector of the economy, and social sphere.

The author concludes that: establishing of the confidence relationships is a complex process requiring detailed planning; financial stability of the bank is not always a guarantee of success in the deposit market, much depends on deposit policy, technology, and image of the bank. The author proposes measures by the regulator and commercial banks to increase the depositors' confidence in commercial banks.

УДК 336.226

Бечко П.К.
кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманського національного університету садівництва

Боровик П.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманського національного університету садівництва

Бечко В.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Уманського національного університету садівництва

ПОСИЛЕННЯ СТИМУЛЮЮЧИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПОДАТКІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми стимулювання вітчизняного аграрного виробництва в Україні, а також запропоновані напрями його вдосконалення. Авторами запропоновано для залучення інвестицій у сільське господарство запровадити податкові пільги для підприємств інших галузей, що інвестують у сільське господарство; диверсифікувати податкові пільги за розміром та тривалістю пільгового періоду; розширити коло аграріїв, яким дозволено застосування підвищувальних амортизаційних коефіцієнтів; застосовувати інвестиційні податкові пільги з єдиного податку; застосувати швидку амортизацію для інвестицій в інновації, природоохоронні та енергозберігаючі технології в сільському господарстві. З метою посилення екологічної складової аграрного оподаткування запропоновано застосовувати додаткову швидку амортизацію, податкові вирахування, зменшення податкової бази на розмір коштів, інвестованих у виробництво.

Ключові слова: податкове регулювання, податок на додану вартість, податкові пільги, єдиний податок для агробізнесу, Податковий кодекс України.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы стимулирования отечественного аграрного производства в Украине, а также предложены направления его совершенствования. Авторами предложено для привлечения инвестиций в сельское хозяйство ввести налоговые льготы для предприятий других отраслей, что инвестируют в сельское хозяйство; диверсифицировать налоговые льготы по размеру и длительности льготного периода; расширить круг аграриев, которым разрешено применение повышающих амортизационных коэффициентов; применять инвестиционные налоговые льготы по единому налогу; применить быструю амортизацию для инвестиций в инновации, природоохранные и энергосберегающие технологии в сельском хозяйстве. С целью усиления экологической составляющей аграрного налогообложения предложено применять дополнительную быструю амортизацию, налоговые вычеты, уменьшение налоговой базы на размер средств, инвестированных в производство.

Ключевые слова: налоговое регулирование, налог на добавленную стоимость, налоговые льготы, единый налог для агробизнеса, Налоговый кодекс Украины.

ANNOTATION

In the article the authors analyze the problems of stimulation of domestic agricultural production in Ukraine and propose directions for its improvement. The authors substantiated that in order to attract investments in agriculture it is necessary: to introduce tax privileges for enterprises of other industries investing in agriculture; to diversify tax breaks by size and duration of the grace period; to expand the circle of agrarians, for whom it is permitted to use upward depreciation coefficients; to apply investment tax exemptions for a single tax; to compare taxes for a number of years for small businesses; to apply quick amortization for investment in innovation, environmental and energy-saving technologies in agriculture. In order to strengthen the environmental component of agricultural taxation, it is proposed to apply additional amortization, tax deductions, and a reduction of the tax base on the amount of funds invested in production.

Key words: tax regulation, value added tax, tax privileges, single tax for agribusiness, Tax Code of Ukraine.

Постановка проблеми. Сільське господарство залишається чи не єдиною прибутковою галуззю, забезпечуючи продуктами харчування населення, сировиною значну частину вітчизняної промисловості, а також даючи змогу проводити операції з реалізації сільськогосподарської сировини та продуктів її переробки на експорт. Тому важливим завданням для держави в умовах членства в СОТ та невідворотності курсу на європейську інтеграцію залишається податкове регулювання діяльності суб'єктів агробізнесу, зокрема з використанням механізмів спеціальних режимів оподаткування суб'єктів агробізнесу.

При цьому хоча спеціальні податкові режими оподаткування вітчизняних аграрних товаровиробників практично протягом всієї історії незалежної України є не інструментами виконання фіскальних завдань, а знаряддям державного стимулювання розвитку агросфери, проте вони повинні хоча б частково виконувати фіскальні завдання, тобто забезпечувати формування доходної бази бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що зміни в механізмах справляння податків, зборів і платежів податкового характеру, які сплачують суб'єкти аграрного бізнесу, що відбулись в нашій країні з прийняттям Податкового кодексу та внесенням цілої низки змін до цього нормативно-правового акта, потребують сучасного аналізу порядків їх нарахування і сплати, який необхідно здійснювати з метою окреслення проблем справляння кожної з окремо взятих зазначених податкових форм та для обґрунтування шляхів їх вдосконалення. Тому дослідження проблем оновленого порядку оподаткування суб'єктів агросфери та розроблення напрямів їх врегулювання є важливим завданням вітчизняних науковців.

З цієї причини проблемним аспектам функціонування механізмів прямого оподаткування сільськогосподарських товаровиробників та шляхам їх вдосконалення присвячені праці багатьох вітчизняних учених, серед яких особливої уваги заслуговують публікації В. Андрущенка [1], О. Василика, В. Вишневського, М. Дем'яненка, Д. Деми, О. Кириленко, А. Крисоватого, М. Кучерявенка, П. Лайка, І. Луніної, Ю. Лупенка [3], А. Поддерьогіна, О Прокопчук [6; 8], А. Соколовської, Л. Тулуша [3; 7; 8], В. Федосова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених як недолікам сучасних механізмів прямого оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, так і обґрунтуванню напрямів їх вдосконалення, зазначена проблематика досі остаточно не врегульована, тому залишається нині гостроактуальною, що й визначило необхідність подальших наукових пошуків у зазначеному напрямі фінансової науки та зумовило потребу цього дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Завданням публікації є дослідження проблематики податкового стимулювання сільськогосподарського виробництва в Україні з метою наукового обґрунтування подальших перспектив його використання.

Для виконання поставленого завдання в ході його проведення використано економіко-статистичні методи дослідження, зокрема монографічний, табличний та графічний методи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішне функціонування аграрної галузі за ринкових умов господарювання полягає в безперервній активній державній підтримці сільськогосподарських товаровиробників. Державна аграрна підтримка виявляється через особливі умови їх оподаткування, зокрема надання пільг та переваг за окремими видами податків, застосування спеціального режиму оподаткування.

Оподаткування суб'єктів аграрного виробництва за часів незалежності України постійно реформується, але, як наслідок, це неповною мірою сприяло успішному функціонуванню не лише аграріїв, але й усіх суб'єктів господарювання національної економіки. Прийняття Податкового кодексу України [5], набуття чинності яким відбулось 1 січня 2011 р., не гарантує стабільності в оподаткуванні суб'єктів господарювання внаслідок складності та неоднозначності податкового законодавства через його чітко виражений фіскальний характер, зменшення ролі регулюючої та стимулюючої функцій оподаткування, недостатнє використання фіскальних механізмів, здатних стимулювати інвестиційну, інноваційну та підприємницьку активність на умовах розширеного відтворення. Внаслідок цього податкова система неповною мірою виконує свої функції під час оподаткування не лише аграріїв, але й усіх суб'єктів господарювання. Про це свідчать чисельні зміни, внесені до Податкового кодексу України, які мають пряме відношення і під час оподаткування аграріїв. Це й обумовило актуальність дослідження в напрямі пріоритетності стимулюючої функції оподаткування в сільському господарстві, що спираються на системний аналіз наявних механізмів податкового регулювання та запровадження нових механізмів з урахуванням відповідності та узгодженості планових змін в усьому комплексі інституційних факторів, що обумовлюють специфічні особливості розвитку сільського господарства України.

Особливості сільськогосподарського виробництва пов'язані з об'єктивними умовами, які не мають суттєвого впливу на більшість платників податків інших галузей національної економіки. Залежність результатів діяльності від природно-кліматичних умов, сезонність виробництва, суттєвий розрив між реалізацією продукції і надходженням виручки суттєво впливають на організацію та ефективність аграрної галузі, обумовлюють порядок оподаткування сільськогосподарських товаровиробників.

Система оподаткування суб'єктів аграрного виробництва враховує залежність виробництва від природних умов, передбачає високий ризик отримання збитків, що обумовлює необхідність наявності в податковій системі додаткових можливостей, таких як відтермінування фіскальних платежів, застосування податкового кредиту, перенесення збитків на майбутні податкові періоди. Сезонність виробництва та нерівномірність отримання виручки впродовж року впливають на тривалість звітного податкового періоду та перенесення обов'язків зі сплати фіскальних платежів на кінець року, недостатній рівень дохідності галузі є основною передумовою застосування аграріями спрощеної системи оподаткування (четверта група). Податкове навантаження на аграріїв нижче, ніж на платників податків інших галузей національної економіки, що зумовлене необхідністю забезпечення справедливого розподілу доходів у суспільстві. Як правило, стимулююча функція оподаткування (тобто використання методів оподаткування як інструментів опосередкованого державного регулювання) у сільському господарстві є більш пріоритетною за фіскальну, хоча галузь загалом і забезпечує формування частини доходів бюджетів всіх рівнів. Податкове регулювання в сільському господарстві базується на використанні таких механізмів:

– надання фінансової допомоги окремим групам платників податків;

– створення економічних передумов для стимулювання розвитку галузі шляхом залучення інвестицій в основний капітал, нарощування виробництва органічної продукції;

– скорочення витрат на податкове адміністрування за рахунок спрощення процесу збирання податків.

Аналізуючи досвід України та країн з розвинутими ринковими відносинами, враховуючи специфіку та фактори аграрного виробництва,

можемо виокремити такі механізми оподаткування в сільському господарстві:

– податкове стимулювання залучення інвестицій у галузь;

– екологічне оподаткування;

– особливий (пільговий) порядок адміністрування податків та платежів;

– особливий порядок справляння земельного податку як стратегічно важливого ресурсу виробництва;

– використання єдиного податку.

Податкове стимулювання в сільському господарстві є одним з інструментів субсидування аграріїв за рахунок застосування розгалуженої системи фіскальних пільг. Стимулюючі фіскальні заходи, що застосовуються в сільському господарстві ЄС, класифікуються за такими напрямами (табл. 1).

Практика свідчить про те, що існують різні способи надання фіскальних пільг щодо земельного податку. В окремих країнах землі сільськогосподарського призначення повністю звільнені від оподаткування. Землі, на яких здійснюються інвестиції, зокрема природоохоронного дренажного спрямування, іригаційні роботи, можуть тимчасово звільнятися від оподаткування. Пільговий підхід до оподаткування землі в аграрному секторі економіки країн ЄС полягає також в тому, що ставки податку за землі сільськогосподарського призначення набагато нижчі ставок стосовно земель несільськогосподарського призначення. У країнах ЄС земля оподатковується, як правило, в межах, які не перевищують розмір податку на майно і податку на приріст капіталу. В Нідерландах, Бельгії і Польщі сільськогосподарські угіддя не оподатковуються податком на приріст капіталу. Сільськогосподарські угіддя не оподатковуються податком на майно в Нідерландах і Польщі лише впродовж перших 5 років. А у Франції оподаткуванню податком на майно не підлягають землі, які перебувають, і ті, що не перебувають в обробітку [1, с. 108].

Стимулюючий характер конкретних податків виявляється внаслідок дії механізмів податкової політики в сільському господарстві. З огляду на це виникає потреба в застосуванні всього асортименту фіскальних інструментів, що використовуються в інших галузях економіки. Різноманітність податків дає змогу всебічно регулювати аграрне виробництво. Пільговий підхід до оподаткування земель в аграрному секторі полягає в тому, що ставки податку на землі сільськогосподарського призначення значно нижчі за ставки податку на землі несільськогосподарського призначення. У більшості країн ставки земельного податку в цій частині, як правило, не перевищують 1% вартості землі (табл. 2).

В країнах ЄС земля оподатковується податком, як правило, в розмірі, що не перевищує розміру податку на майно і податку на приріст капіталу. В Нідерландах, Бельгії та Польщі, зокрема, землі сільськогосподарського призначення звільнені від податку на приріст капіталу. Землі сільськогосподарського призначення у Нідерландах та Чехії звільняються від оподаткування податком на майно лише протягом перших 5 років. В Данії сільгоспугіддя оподатковуються за більш низькими ставками.

Оподаткування землі в Україні започатковано відповідно до Закону «Про плату за землю» від 3 липня 1992 р. № 2535-XII. Відповідно до вимог чинного Податкового кодексу України податок на землю як складова майнового оподаткування є місцевим податком і справляється з метою формування джерел для:

– фінансування заходів щодо раціонального використання та охорони земель;

– підвищення родючості ґрунтів;

– відшкодування витрат власникам землі і землекористувачам, пов'язаних з господарюванням на землях гіршої якості;

– ведення земельного кадастру;

– здійснення землеустрою та моніторингу земель;

Таблиця 1

Класифікація стимулюючих і підтримуючих заходів прибуткового оподаткування в сільському господарстві країн ЄС [9, с. 15–21]

Зменшення податкового тягаря (адаптація до економічних умов)	Покращення структури аграрного сектору	Стимулювання інвестицій та інновацій
Середній розмір податку за декілька років	Спрощена система оцінки оподаткованого доходу для малих підприємств	Прискорена амортизація для знову створених малих підприємств
Пільгове оподаткування спільного доходу (партнерство)	х	Інвестиційний кредит
Податковий кредит	х	Пільги для інвестицій в природоохоронні та енергозберігаючі заходи
Зменшення ставок (виключення з оподаткованої бази субсидій ЄС)	х	Довільний метод амортизації інвестицій в природоохоронні заходи
Податкова пільга з податку на приріст капіталу	х	Податкова пільга на прибуток, отриманий від продажу нерухомості, активів, яка використовується для придбання нової нерухомості, активів
Зменшення оподаткованої бази в періоди з високим рівнем доходу (фактор системи)	х	Інвестиційні відрахування

Таблиця 2

Податок на майно у країнах ЄС (у частині оподаткування сільськогосподарських земель) [9, с. 104–105]

Країна	Податкова база	Ставка
Нідерланди	не оподатковується	
Чехія	ринкова вартість	0,75% для ріллі
Данія	близько 80% від ринкової вартості	0,43% для сільськогосподарських земель: 0,61–1,2% – муніципальні землі
Франція	землі, що обробляються – в половинному розмірі від розміру орендної плати; землі, що не обробляються, – 80% від розміру орендної плати	від 2% до 42% залежно від регіону і типу земельних угідь
Німеччина	фіскальна вартість	в середньому 1,5%
Угорщина	ринкова вартість або площа	0,79 €/мІ або 3% від вартості землі
Польща	площа	0,068/0,139/мІ
Іспанія	кадастрова вартість	кадастрова вартість із співвіднесенням до ринкової вартості близько 50%
Великобританія	не оподатковується	

– проведення земельної реформи та розвитку інфраструктури населених пунктів [5].

Водночас недостатній розвиток інституцій, що регулюють процеси землекористування, а також неефективність державного регулювання земельного ринку призводять до недооцінки земель як активу, що приводить до спотворення відтворювальних механізмів, негативно впливає на орендні відносини. Земельний податок, як свідчать результати дослідження, не відіграє важливу роль ефективного регулятора земельних відносин, оскільки частка цього податку в середньому за 2012–2016 рр. коливається в межах від 10,1% до 12,2% у доходах місцевих бюджетів [2; 3, с. 14; 7, с. 29].

Сільськогосподарські товаровиробники, в яких виробництво сільськогосподарської продукції за попередній податковий період перевищує 75% загальних надходжень і які мають в користуванні земельні угіддя разом з угіддями на умовах оренди не є платниками податку за землю. На них поширюється спрощена система оподаткування, в основі якої закладений єдиний податок (четверта група). З точки зору економічної функції оподаткування головним недоліком єдиного податку є відсутність гнучкості та можливості позитивного впливу на окремі явища і процеси у виробничій сфері. Слід звернути увагу на те, що застосування всього різноманіття розглянутих фіскальних стимулів та регуляторів, що використовуються в сільському господарстві, неможливо без оцінки ефекту, який вони надають на економічну поведінка аграріїв та ситуацію в аграрному секторі.

Велике значення під час оподаткування суб'єктів господарювання аграрного виробництва має вирішення проблеми щодо впливу податків на їх фінансовий стан. Чинний єдиний податок для сільськогосподарських товаровиробників за базу справляння має грошову оцінку земель та ставки податку залежно від виду сільськогосподарських угідь. Внаслідок цього великотоварні підприємства, зокрема птахофабрики, тепличні комбінати, отримують надприбуток внаслідок незначної кількості земельних угідь, які перебувають у їх розпорядженні, зокрема на умовах оренди. В такому разі єдиний податок, нарахований цими суб'єктами господарювання, займає незначну частку в структурі їх прибутку.

Єдиний методологічний підхід до обчислення єдиного податку для аграріїв не сприяє покращенню фінансових результатів, не стимулює їх до ефективної діяльності, дотримання агротехнологій, зберігання природних ресурсів.

Внаслідок цього під час дослідження всі складові системи оподаткування сільського господарства були умовно розділені на механізми прямого та непрямого впливу. До механізмів прямого впливу відносяться рівень податкового навантаження; система фіскальних пільг; стимулюючі заходи; побічні ефекти. До чинників непрямого впливу можна віднести заходи, що безпосередньо впливають на ефективність сільськогосподарського виробництва, зокрема трудомісткість, адміністрування фіскальних зобов'язань; систему організації бухгалтерського обліку.

Сільськогосподарські товаровиробники переважно оподатковуються за єдиним податком (четверта група). Натомість аграрії звільнені від сплати податку на прибуток. Сплата аграріями єдиного податку має певний позитивний ефект на залучення в галузь інвестицій. Крім того, вартість придбаних основних засобів у вигляді амортизаційних відрахувань включається у собівартість більш швидкими темпами порівняно з платниками податку, що оподатковуються за загальною системою оподаткування. Механізм прискореного нарахування амортизації платниками єдиного податку (четверта група) є ефективним інструментом для нарощування інвестицій зокрема та зростання економії загалом.

Важливим проявом стимулюючої функції оподаткування в сільському господарстві є посилення природоохоронної складової податкового обліку в аграрній галузі. Екологічна та податкова політика мають сфери перетину, що

визначається використанням екологічних податків та певною мотивацією до природоохоронної діяльності. Порівняно зі світовою практикою вітчизняна податкова система не містить спеціальних сільськогосподарських податків або інших форм обмеження використання ресурсів. При цьому наявна екологічна ситуація в галузі передбачає потребу в широкому застосуванні екологічного податку в сільському господарстві України. В умовах несприятливої економічної ситуації в галузі та кризи в економіці загалом необхідне запровадження нових екологічних податків, зборів за використання енергії та паливних відходів, зборів за використання ґрунтових вод, за використання пестицидів, гербіцидів, зборів за відходи тваринництва виробництв. З огляду на такий стан доцільно запровадити нові податки, коригування фіскальних. Стимулювання охорони навколишнього середовища в сільському господарстві можливе за умов стимулювання інвестицій у природоохоронні та енергозберігаючі заходи, переобладнання виробництв з метою їх відповідності екологічним критеріям та нормам.

Головна мета податкової політики в сільському господарстві на сучасному етапі, що полягає у створенні сприятливих умов для економічного розвитку галузі, залишається актуальною. При цьому основними напрямами мають стати зниження невизначеності змін у системі оподаткування аграріїв, а також гармонізація основних принципів податкової політики у сільському господарстві з Державною програмою розвитку сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства. Беручи до уваги іноземний досвід, українську специфіку, а також необхідність активізації стимулюючої функції оподаткування в сільському господарстві, можемо запропонувати такі тактичні кроки (завдання) податкової політики в сільському господарстві:

– стимулювання інвестицій в сільське господарство;

– вдосконалення єдиного податку;

– стимулювання ефективного використання земельних ресурсів, екологічне оподаткування [1, с. 103].

Нині одночасне існування єдиного податку та загальної системи оподаткування є цілеспрямованим, однак розвиток двох даних системи оподаткування має відбуватись за принципово різними напрямами. Загальна система оподаткування повинна розвиватися в напрямі великої кількості регуляторів, які можна застосовувати для створення максимально сприятливих умов реалізації стимулюючої функції оподаткування. За такої ситуації найбільш доцільним є встановлення високого порогу (порівняно з наявним) небажаними податками рівня надходжень в сільському господарстві разом із застосуванням всього переліку заходів регулювання податків для великих та прибуткових аграріїв. Використання диференційованих ставок за податками дасть змогу перетворити їх на ефективний інструмент опосередкованого регулювання в сільському господарстві. Єдиний податок слід розвивати шляхом максимального спрощення його механізму справляння та адаптувати принцип спрощення податкових механізмів у вітчизняну податкову систему загалом, адже перевагу саме такого принципу оподаткування переконливо довів досвід його практичного застосування в країнах ЄС.

Крім того, необхідна розробка механізму диференціації ставок єдиного податку залежно від виду економічної діяльності. Спеціальний режим повинен враховувати особливості як рослинництва, так і тваринництва у зв'язку з відмінностями формування фінансового результату діяльності в цих галузях. Одним з найважливіших завдань у рамках вдосконалення податкових механізмів в агросфері повинно стати вирішення проблеми справляння ПДВ. Аналіз європейської практики адміністрування ПДВ та її порівняння з вітчизняним досвідом дають змогу виокремити такі шляхи вдосконалення порядку нарахування і сплати зазначеного податку в агросфері: сільськогосподарським виробникам – платникам єдиного податку слід надати право вибору статусу платника ПДВ; спеціальні знижені ставки ПДВ можуть застосовуватися стосовно операцій з продажу сільськогосподарської продукції платниками єдиного податку; нульова ставка ПДВ для сільськогосподарської продукції, виробленої платниками єдиного податку, дасть змогу зберегти всі переваги єдиного податку для аграріїв і при цьому залишити незмінною наявну систему справляння ПДВ в Україні; слід надати суб'єктам, що застосовують загальну систему оподаткування з ПДВ, можливість включати до податкового кредиту суми ПДВ з придбання товарів (робіт, послуг) у платників єдиного податку [3; 4; 6–8].

Висновки. Підсумовуючи викладене, зазначимо, що до особливостей оподаткування в сільському господарстві відносяться податкове стимулювання залучення інвестицій; необхідність екологічного оподаткування; пільговий порядок адміністрування податків та платежів; особливий порядок земельного оподаткування; використання єдиного податку. Українська система аграрного оподаткування характеризується частими змінами. За останні двадцять років вона пережила шлях трансформації від уніфікованого підходу для всіх галузей до створення спеціальних умов для сільського господарства і, зрештою, до введення спеціального податкового режиму (єдиного податку). Структура податків та зборів, що сплачуються суб'єктами, зайнятими в сільському господарстві, істотно викривлена порівняно з іншими галузями економіки. Вона не сприяє ефективній реалізації стимулюючої функції оподаткування.

Проведені дослідження свідчать про те, що для дрібнотоварних сільськогосподарських підприємств та фермерів із середнім рівнем рен-

табельності, споживачами продукції яких є населення і платники інших спеціальних фіскальних режимів, застосування єдиного податку економічно доцільно. Пробіли в перерозподілі ПДВ, зниження якості статистичної інформації, доступної в сільськогосподарському секторі, складності перерахування виплат за соціальним забезпеченням – це побічні ефекти від функціонування єдиного податку.

Подальші наукові напрацювання у вибраному напрямі досліджень слід присвятити моделюванню впливу пропонованих нами змін до податкових механізмів в агросфері на доходи бюджету та фінансові результати окремих агропідприємств і галузі загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко В. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання) / В. Андрущенко, В. Мельник. – Ірпінь : Національний університет державної податкової служби України, 2006. – 210 с.
2. Павлій А. Аналіз системи земельного оподаткування в Україні / А. Павлій // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/14-2015/61.pdf.
3. Лупенко Ю. Оподаткування сільського господарства в умовах трансформації спеціальних податкових режимів / Ю. Лупенко, Л. Тулуш // Економіка АПК. – 2016. – № 1. – С. 5–17.
4. ПДВ-підтримка агробізнесу в Україні / [О. Непочатенко, П. Боровик, П. Бечко] // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=eui_2015_2_14.
5. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) // База даних Законодавства України / ВР України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
6. Прокопчук О. Тенденції та перспективи розвитку непрямого оподаткування в Україні / О. Прокопчук, Ю. Улянич // Сучасні питання економіки і права. – 2014. – Вип. 1. – С. 92–96.
7. Тулуш Л. Податкова реформа у сільському господарстві: ризики та перспективи / Л. Тулуш // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – Вип. 88. – Ч. 2 : Економічні науки. – Умань : УНУС, 2016. – С. 20–33.
8. Тулуш Л. Проблеми функціонування ПДВ в економіці держави / Л. Тулуш, О. Прокопчук // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 84–89.
9. Exploring agricultural taxation in Europe: rapport 2.07.2006 / [H. Veen, H. Meulen, K. Bommel]. – Den Haag. : LEI, 2007. – 207 p.

REFERENCES:

1. Andruschenko V. & Melnik V. (2006). Tax levers and incentives for the development of economic systems (theoretical foundations and practice of use). Irpin National University State Tax Service of Ukraine, 2006. 210 p. (in Ukrainian).
2. Pavliy A. (2015) Analysis of the land taxation system in Ukraine. // Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. URL : http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/14-2015/61.pdf (in Ukrainian).
3. Lupenko Yu. & Tulush L. (2016). Taxation of agriculture in terms of transformation of special tax regimes. The Economy of AIC Journal, 2016, no. 1, pp. 5–17 (in Ukrainian).
4. Nepochatinco O., Borovyk P. & Becko P. (2015) VAT-support of agribusiness in Ukraine. Journal “Economy. Management. Innovations”, 2015, no 2. URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=eui_2015_2_14 (in Ukrainian).
5. The Verkhovna Rada of Ukraine. (2010). Tax Code of Ukraine (DHHS Publication no. 2755-VI). URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (in Ukrainian).
6. Prokopchuk O. & Ulianych Yu. (2014). Trends and prospects of indirect taxation in Ukraine. Modern problems of Economics and Law Journal, 2014, no. 1, pp. 92–96 (in Ukrainian).
7. Tulush L. (2016). Tax reform in agriculture: risks and prospects. Proceedings of Uman National University for Horticulture, 2016, no. 88, part 2, pp. 20–33 (in Ukrainian).
8. Tulush L. & Prokopchuk O. (2008). The problems of functioning of VAT in the state economy. Economy of AIC Journal, 2008, no. 12, pp. 84–89 (in Ukrainian).
9. Veen H., Meulen H. & Bommel K. (2007) Exploring agricultural taxation in Europe: rapport 2.07.2006. Den Haag. : LEI, 2007. 207 p. (in Nederland).

Bechko P.K.
Candidate of Economic Sciences, Professor at Department of Finance, Banking and Insurance, Uman National University of Horticulture

Borovyk P.M.
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance, Uman National University of Horticulture

Bechko V.P.
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation Uman National University of Horticulture

STRENGTHENING THE PROMOTING PROPERTIES OF TAXATION IN AGRICULTURE

In this article, the authors analyse problems of stimulation of domestic agricultural production in Ukraine and propose directions for its improvement.

The system of taxation of agribusiness subjects takes into account the dependence of production on natural conditions; it involves a high risk of losses, which necessitates the delay of fiscal payments, the use of a tax credit, and the transfer of losses for future tax periods. Seasonal production and irregular earnings during the year affect the duration of the reporting tax period and transfer of responsibilities for payment of fiscal payments by the end of the year and the inadequate level of profitability of the industry is the main prerequisite for the application of a simplified tax system to the farmers (fourth group). The tax burden on farmers is lower than that of taxpayers of other sectors of the national economy, which is conditioned by the need to ensure a fair distribution of incomes in society.

The assessment of the effectiveness of the introduction of a single tax has demonstrated the failure to meet the original objectives of its introduction. The improvement of the main indicators of economic development of agriculture largely depends on other economic factors and is not directly related to the introduction of a single tax. The conducted studies indicate that for small-scale agricultural enterprises and farmers with an average level of profitability, whose consumers are customers and payers of other special fiscal regimes, the application of a single tax is economically expedient.

In addition, the authors substantiated that in order to attract investments in agriculture, it is necessary: to introduce tax privileges for enterprises of other industries investing in agriculture; to diversify tax breaks by size and duration of the grace period; to expand the circle of agrarians, for whom it is permitted to use upward depreciation coefficients; to apply investment tax exemptions for a single tax; to compare taxes for a number of years for small businesses; to apply quick amortization for investment in innovation, environmental and energy-saving technologies in agriculture. In order to strengthen the environmental component of agricultural taxation, it is proposed to apply additional amortization, tax deductions, and a reduction of the tax base on the amount of funds invested in production.

УДК 336.713

Гнип Н.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

Лісовин В.О.
магістр
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ТА ЇХ ОЦІНКА У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

АНОТАЦІЯ

В сучасних умовах, які характеризуються швидкими змінами внутрішнього та зовнішнього середовища, зростають фінансові та економічні ризики фінансових установ, діяльність яких супроводжується специфічними ризиками для цієї сфери. Події-ризики є основним джерелом негативних фінансових наслідків для фінансової установи, які мають безпосередній вплив на її ліквідність. Ефективному способу управління ризиками передує найважливіший етап – їх правильна оцінка. У статті узагальнено теоретичні і методичні підходи до поняття та оцінки фінансових ризиків комерційного банку. Розкрито особливості кредитного, валютного та ризику ліквідності. Здійснено аналіз результатів оцінювання фінансових ризиків ПАТ «Сбербанк» відповідно до сучасних методик ризик-менеджменту задля наочного розуміння стану одного з провідних комерційних банків України.

Ключові слова: фінансовий ризик, управління фінансовими ризиками, цінові ризики, нецінові ризики, кредитний ризик, ризик ліквідності, валютний ризик, оцінка фінансових ризиків.

АННОТАЦИЯ

В современных условиях, характеризующихся быстрыми изменениями внутренней и внешней среды, растут финансовые и экономические риски финансовых учреждений, деятельность которых сопровождается специфическими рисками для данной сферы. События-риски являются основным источником негативных финансовых последствий для финансового учреждения, которые имеют непосредственное влияние на ее ликвидность. Эффективному способу управления рисками предшествует важный этап – их правильная оценка. В статье обобщены теоретические и методические подходы к понятию и оценке финансовых рисков коммерческого банка. Раскрыты особенности кредитного, валютного и риска ликвидности. Осуществлен анализ результатов оценивания финансовых рисков ПАО «Сбербанк» в соответствии с современными методиками риск-менеджмента для наглядного понимания состояния одного из ведущих коммерческих банков Украины.

Ключевые слова: финансовый риск, управление финансовыми рисками, ценовые риски, неценовые риски, кредитный риск, риск ликвидности, валютный риск, оценка финансовых рисков.

ANNOTATION

Modern conditions are characterized by rapid changes in the internal and external environment. Today financial and economic risks of financial institutions, whose activities are accompanied by specific risks, are growing. Risk events are the main source of negative financial implications for a financial institution and have a direct impact on its liquidity. This made it impossible for it to function properly. This is due to the significant risk of banking operations. Correct risk assessment is the first and most important stage in management. The article summarizes theoretical and methodical approaches to the issue of the concept and evaluation of financial risks of a commercial bank. The characteristics of credit, currency and liquidity risk are given. The analysis of financial risk assessment results of PJSC “Sberbank” in accordance with modern methods of risk management was carried out.

Key words: financial risk, financial risk management, price risk, non-price risks, credit risk, liquidity risk, currency risk, financial risk assessment.

Постановка проблеми. Діяльність фінансових установ завжди супроводжується специфічними ризиками для цієї сфери. Вагому нішу в процесі вибору напряму діяльності фінансової установи на певному етапі її існування займає врахування чинників, які впливають на її ліквідність, що пов’язане із завбаченням настання подій-ризиків, які можуть призвести до значних негативних фінансових наслідків.

Під впливом криз сучасна банківська система не може стабільно функціонувати, що пов’язане з високим рівнем ризику банківських операцій. Правильне оцінювання ризиків є першочерговим завданням для визначення ефективного способу управління ними. Тому і постає питання необхідності своєчасної оцінки ризиків провідних комерційних банків держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансові ризики є досить перспективною ланкою дослідження. Цьому питанню присвячуються роботи А.Т. Ковальчук, М.А. Рогова, Т.Г. Васильціва, В.Ю. Подчесової, О.І. Судакової, Ю.Н. Троніна та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання, пов’язані з процесом управління фінансовими ризиками банківських установ, залишаються недостатньо вивченими вітчизняними вченими, а особливо питання методики оцінювання фінансових ризиків з урахуванням вразливості банківської системи до чинників дестабілізації.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою дослідження є узагальнення та відображення основних методів оцінювання фінансових ризиків на прикладі ПАТ «Сбербанк». Під час проведеного дослідження для реалізації мети вирішувалися такі завдання: узагальнення теоретичних і методичних підходів до питання поняття та оцінки фінансових ризиків комерційного банку, характеристика особливостей кредитного, валютного та ризику ліквідності, здійснення аналізу результатів оцінювання фінансових ризиків ПАТ «Сбербанк».

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобальної нестабільності, яка нині охоплює світові фінансові ринки, велике значення має дослідження умов і причин виникнення фінансових ризиків, а також обґрунту-

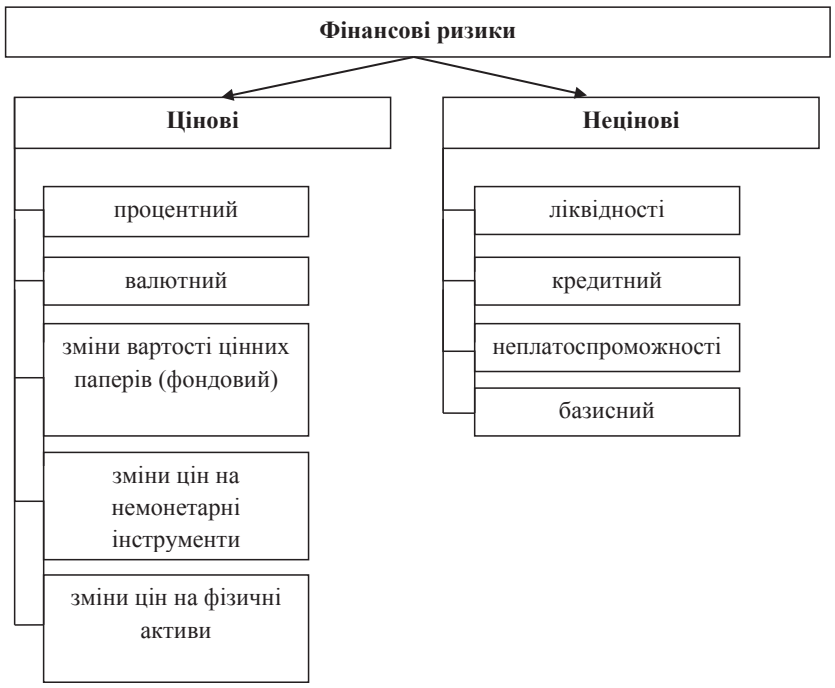

Рис. 1. Структура фінансових ризиків

вання основних завдань суб'єктів ринкових відносин у процесі ефективного управління такими ризиками [1]. Яким би значним не був досвід сучасного ринку в управлінні ризиками, конкретні рекомендації щодо зменшення фінансових ризиків знайти вкрай важко. Перш за все необхідно розглянути пояснення таких термінів, як фінансовий ризик і його характеристики, методи управління фінансових ризиків [2, с. 320].

Фінансовими ризиками називають ті ризики, які виникають безпосередньо у сфері фінансового обігу та є вірогідністю виникнення негативних фінансових наслідків, які будуть виражені втратою прибутку чи капіталу за певних невизначених умов здійснення фінансової діяльності [3].

До фінансових ризиків належать валютний, кредитний, інвестиційний, ринковий, ризик ліквідності, ризик зміни процентних ставок, базисний тощо. Вони є ціновими та неціновими ризиками (рис. 1) [4].

Цінові ризики характеризуються вірогідністю зміни ринкових цін на фінансові інструменти та фізичні активи, які знаходяться на балансі або можуть обліковуватися на позабалансових рахунках суб'єктів господарювання.

Нецінові ризики визначаються потенційно вірогідними фінансовими втратами, які не мають безпосереднього зв'язку зі зміною ринкових цін фінансових інструментів або ж фізичних активів. Це можуть бути збитки внаслідок втрати активів, неповернення кредитів, банкрутства партнерів або емітентів цінних паперів.

Останнім часом набуває актуальності виявлення та усвідомлення значного впливу фінансових ризиків. Це обумовлене виходом українських підприємств на міжнародні товарні і фінансові ринки [5].

Діяльність кожної фінансової установи завжди знаходиться на високому ступені ризикованості. Саме через халатне ставлення до своєчасної оцінки фінансових ризиків більшість українських комерційних банків зіштовхнулася з фінансовими проблемами. Найпоширенішим способом уникнення ризику є відмова від тих операцій, які його спричиняють, що змушує відмовитися і від прибутку, який банк очікує [6, с. 971]. Таким чином, виникає аргументована необхідність виявлення реального рівня фінансових ризиків, серед яких найбільш поширеними є валютний, кредитний та ризик ліквідності.

Кредитний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком або інакше виконати взяті на себе зобов'язання [7].

Під час оцінювання кредитного ризику розрізняють індивідуальний та портфельний кредитний ризик. Джерелом індивідуального кредитного ризику є окремий, конкретний контрагент банку, а саме позичальник, боржник, емітент цінних паперів [8]. Оцінка індивідуального кредитного ризику передбачає оцінку кредитоспроможності окремого контрагента, тобто його індивідуальну спроможність своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за взятими зобов'язаннями.

Портфельний кредитний ризик виявляється у зменшенні вартості активів банку (іншій, ніж внаслідок зміни ринкової процентної ставки). Джерелом портфельного кредитного ризику є сукупна заборгованість банку за операціями, яким притаманний кредитний ризик, зокрема кредитний портфель, портфель цінних паперів, портфель дебіторської заборгованості. Оцінка портфельного кредитного ризику передбачає оцінку концентрації та диверсифікації активів банку [9].

Шляхом реалізації функції банківського нагляду НБУ контролює кредитний ризик шляхом встановлення відповідних нормативів Н7–Н10.

Для наочної оцінки рівня кредитного ризику розглянемо показники нормативів Н7–Н10 ПАТ «Сбербанк» (рис. 2):

– норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) – 11,26% (нормативне значення Н7 не перевищує 25%);

– норматив великих кредитних ризиків (Н8) – 32,08% (максимальне значення нормативу Н8 не перевищує 80%);

– норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному

інсайдеру (Н9), – 0,24% (максимальне значення нормативу Н9 не перевищує 5%);

– норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10), – 1,81% (максимальне значення нормативу Н10 не перевищує 30%) [10].

Таким чином, норматив Н8 має найбільший діапазон коливання (збільшився на 9,04% порівняно з 2015 р., а порівняно з 2012 р. – на 21,81%). Водночас це істотно не впливає на стан кредитного ризику, оскільки йому ще далеко до максимального значення. Протягом п'яти проаналізованих років банк щорічно дотримувався нормативів.

Ризик ліквідності – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність банку виконати свої зобов'язання в належні строки, не зазнавши при цьому неприйнятних втрат. Ризик ліквідності виникає через нездатність управляти незапланованими відтоками коштів, змінами джерел фінансування або виконувати позабалансові зобов'язання [7].

У своїй діяльності ПАТ «Сбербанк» для оцінювання ризику ліквідності застосовує різноманітні методи та підходи, керуючись вимогами НБУ. Зокрема, на регулярній основі формують звіт про невідповідність між активами і пасивами за строками до погашення та досліджують відповідні розриви за часовими проміжками. Та такий звіт не відображає повною мірою реальні надходження та відтік грошових потоків. Банк додатково відстежує поведінку продуктів без заздалегідь визначеного строку погашення (поточні рахунки клієнтів, кореспондентські рахунки банків), а також строкових продуктів, для яких можлива пролонгація з метою визначення впливу на ліквідність.

Проаналізуємо зміни нормативів ліквідності за 2012–2016 рр. за допомогою рис. 3:

– норматив миттєвої ліквідності (Н4) – 43,41% за норми не менше 20% (на початок року – 48,22%);

– норматив поточної ліквідності (Н5) – 45,31% за норми не менше 40% (на початок року –77,25%);

– норматив короткострокової ліквідності (Н6) – 73,80% за норми не менше 60% (на початок року – 77,29%).

Як бачимо, значної зміни набув норматив поточної ліквідності, адже він зменшився порівняно з 2015 р. на 31,94%. Проте він ще знаходиться в допустимих межах. Протягом 2012–2014 рр. норматив Н6 був менший 60%, але тоді вимоги до цього нормативу були нижчими і становили не менше 20%.

Нині все більшої значущості для банківських установ набирає негативний вплив валютного ризику.

Валютний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют і цін на банківські метали. Валютний ризик поділяють на ризик трансакції, ризик перерахунку з однієї валюти в іншу (трансляційний ризик), економічний валютний ризик [7].

Оцінка валютного ризику банку полягає в тому, що величина ризику визначається на основі кількісних значень ймовірності його виникнення і масштабу наслідків. Серед українських банків найпоширенішою для оцінювання валютного ризику є VaR-методологія.

Показник VaR обчислюємо за формулою (1):

$$VaR = m * T \pm k_a * \sigma * \sqrt{T}, \qquad (1)$$

де m – середньоденна зміна валютного курсу;

σ – середньоквадратичне відхилення одноденних процентних змін валютного курсу;

k_a – поправочний коефіцієнт, значення якого залежить від рівня надійності α (наприклад, для α = 0,99 k_a = 2,33);

Т – часовий період [4].

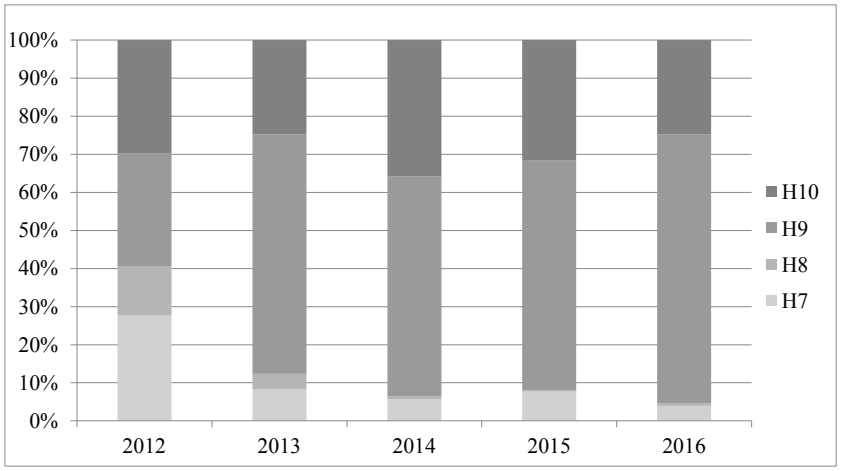

Рис. 2. Виконання нормативів кредитного ризику ПАТ «Сбербанк»

Джерело: побудовано на основі [10]

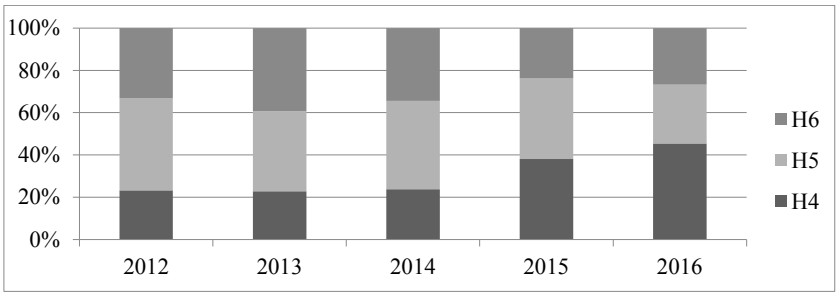

Рис. 3. Виконання нормативів ліквідності ПАТ «Сбербанк»

Джерело: побудовано на основі [10]

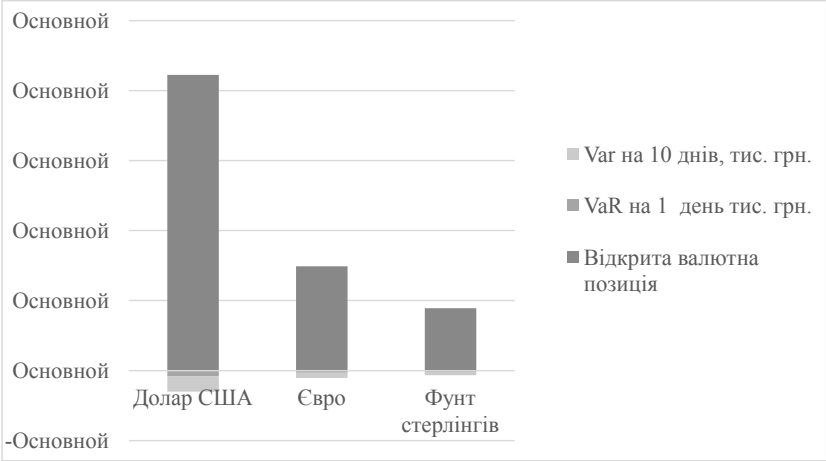

Рис. 4. Очікувані збитки в розрізі валют для 1-денного та 10-денного часового горизонту

Використання VaR-методів в умовах значної волатильності валют не дає змогу адекватно оцінити валютний ризик унаслідок того, що більшість економічних процесів розвивається не за законом нормального розподілу, на якому базується розрахунок VaR.

Для здійснення розрахунків показника VaR ПАТ «Сбербанк» використані такі параметри та припущення:

– часовий горизонт (1 день та 10 днів);

– рівень допустимого ризику (99% для банків відповідно до базельських документів);

– базова валюта – національна валюта (українська гривня), в якій буде здійснено перерахунок відкритої валютної позиції у доларах США, євро та фунтах стерлінгах;

– розмір валютної позиції, що представлена:

– доларом США – 211 275 тис. грн. у еквіваленті;

– євро – 74 506 тис. грн. у еквіваленті;

– фунтом стерлінгів – 44 602 тис. грн. у еквіваленті;

– для інших валют у розмірі 2 123 тис. грн., структура яких є невідомою, а частка яких є несуттєвою, розрахунок VaR не здійснювався.

Розмір очікуваних збитків представлено на рис. 4.

З рис. 4 можна зробити висновок, що долар США є найбільш ризиковою валютою у портфелі банку, що пов'язане з його значною часткою порівняно з іншими валютами. У зв'язку з цим для зменшення ступеня валютного ризику можливим шляхом може бути диверсифікація валютного портфеля.

Тому доцільним є запровадження CVaR-методу для доповнення інструментарію оцінювання валютного ризику на основі VaR-методу. Цей метод дає змогу обчислити ризик виняткових втрат поза VaR та на цій основі сформувати алгоритми оптимізації, що можуть бути реалізовані за допомогою лінійного програмування.

ПАТ «Сбербанк» встановлюються ліміти і для кожної валюти окремо, і для загальної відкритої валютної позиції задля відповідності допустимому рівню валютного ризику. Для того щоб не зазнати відчутних збитків після переоцінки відкритої валютної позиції, щоденно ведуть контроль над доходами та витратами. Систематично досліджуються значення лімітів VaR для валютного ризику. Крім того, здійснюється аналіз коливань курсів іноземних валют та їхнього впливу на звіт про ліквідність та капітал [10].

Виходячи з отриманих результатів оцінювання ризику комерційного банку ПАТ «Сбербанк», можемо зробити висновки, що він веде дієву політику управління фінансових ризиків, яка дає йому змогу своєчасно уникати фінансових втрат та виконувати свої зобов'язання перед клієнтами.

Висновки. У сучасній економічній науці фінансовим ризикам приділяється багато уваги, втім, незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених теорії та практиці управління ризиками, залишаються невирішені проблеми, а з розвитком фінансового ринку вони тільки поглиблюються [5, с. 319].

Підбиваючи підсумок, слід сказати, що фінансовий ризик не є фатальним явищем, а є значною мірою керованим процесом. На його параметри, його рівень можна і потрібно впливати. Оскільки такий вплив можна надати тільки на реальний ризик, то до нього треба ставитися раціонально, тобто його треба вивчати, аналізувати прояви ризику в господарських ситуаціях, виявляти та ідентифікувати його характеристики, зокрема склад і значимість факторів ризику, масштаби і наслідки їх прояву.

Оцінка фінансових ризиків – важливий процес, що передує вибору ефективного шляху управління ними для ефективного функціонування комерційного банку. Вона є засобом запобігання фінансових втрат.

Важливо зазначити, що здійснення правильного оцінювання ризиків передує ефективному управлінню. Управляючи ризиками, банк зберігає свої кошти від непередбачуваних втрат внаслідок виникнення тих чи інших ризиків. ПАТ «Сбербанк» є одним із банків, який є еталоном у цій сфері.

Необхідно відзначити, що цю методику оцінювання фінансових ризиків можна застосовувати, але ж потрібно враховувати і специфіку банку.

В подальшому плануються дослідження напрямів покращення методів оцінювання ризиків і пошук способів їх мінімізації, які не будуть змушувати комерційні банки відмовлятися від очікуваного прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волков С.Н. Сучасний ризик-менеджмент з використанням методології Value-at-Risk / С.Н. Волков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : finrisk.ru.
2. Гуцал І.В. Ризик-менеджмент в системі управління банком / І.В. Гуцал // Економічний аналіз : зб. наук. пр. – Вип. 9. – Тернопіль, 2011. – С. 317–325.
3. Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.] ; за ред. А.О. Єпіфанова, Т.А. Васильєвої. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.
4. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків : [монографія] / А.Б. Камінський. – К. : Київський університет, 2014. – 304 с.
5. Ковальчук А.Т. Фінансові ризики та шляхи їх мінімізації: правовий аспект : [монографія] / А.Т. Ковальчук. – К. : Знання, 2011. – 319 с.
6. Подчесова В.Ю. Управління кредитними ризиками та шляхи їх мінімізації / В.Ю. Подчесова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Вип. 205. – Т. 4. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – С. 967–972.
7. Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=124734&cat_id.
8. Сулима М.К. Удосконалення оцінки валютного ризику в банку / М.К. Сумлима, Б.А. Москаленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://clck.ru/8ar1q.
9. Рогов М.А. Методика розрахунку можливих втрат (Value at Risk) через фактор ризику змін валютного курсу в банку / М.А. Рогов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.hedging.ru.
10. Звітність ПАТ «Сбербанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sberbank.ua/fin_rep_ifrs.

REFERENCES:

1. Volkov S.N. Suchasnyi ryzyk-menedzhment z vykorystanniam metodolohii Value-at-Risk [Modern risk-management using the Value-at-Risk methodology]. – Access mode : finrisk.ru.
2. Hutsal I.V. Ryzyk-menedzhment v systemi upravlinnia bankom [Risk management in the bank management system] Ekonomichnyy analiz, Ternopil', 2011. Vol. 9. – pp. 317–325.
3. Yepifanova A.O. Upravlinnya ryzykamy bazovykh bankivs'kykh operatsiy / A.O. Yepifanov, T.A. Vasyl'yeva, S.M. Koz'menko ta in. [Risk Management of Basic Banking Operations] Sumy : DVNZ "UABS NBU", 2012. – p. 283.
4. Kamins'kyy A.B. Modelyuvannya finansovykh ryzykiv : monohrafiya [Modeling of financial risks] K. : Kyyivs'kyy universytet, 2014. – p. 304.
5. Koval'chuk A.T. Finansovi ryzyky ta shlyakhy yikh minimizatsiyi : pravovyy aspekt : monohrafiya. [Financial risks and ways of their minimization: the legal aspect: the monograph] K. : Znannya, 2011. – p. 319.
6. Podchesova V.Yu. Upravlinnya kredytnymy ryzykamy ta shlyakhy yikh minimizatsiy [Credit risk management and ways of their minimization] Ekonomika: problemy teoriyi ta praktyky : zb. nauk. pr. – Dnipropetrovs'k : DNU, 2005. Vol. 205. – pp. 967–972.
7. Hlosariy bankivs'koyi terminolohiyi [Glossary of banking terminology]. – Access mode : bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=124734&cat_id.
8. Sulyma M.K. Udoskonalennya otsinky valyutnoho ryzyku v banku [Improving the assessment of currency risk in a bank]. – Access mode : http://clck.ru/8ar1q.
9. Rohov M.A. Metodyka rozrakhunku mozhlyvykh vtrat (Value at Risk) cherez faktor ryzyku zmin valyutnoho kursu v banku [Method of calculation of possible losses (Value at Risk) through the risk factor of changes in the exchange rate in the bank]. – Access mode : www.hedging.ru.
10. Zvitnist' PAT "Sberbank" [Reporting by PJSC "Sberbank"]. – Access mode : www.sberbank.ua/fin_rep_ifrs.

Hnyp N.O.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Finance, Banking and Insurance,
Kharkiv Educational and Scientific Institute,
State Higher Educational Institution "Banking University"

Lisovyn V.O.
Graduate Student,
Kharkiv Educational and Scientific Institute,
State Higher Educational Institution "Banking University"

FINANCIAL RISKS AND THEIR ASSESSMENT IN THE COMMERCIAL BANK

Modern conditions are characterized by rapid changes in the internal and external environment. Today financial and economic risks of financial institutions, whose activities are accompanied by specific risks, are growing. Risk events are the main source of negative financial implications for a financial institution and have a direct impact on its liquidity. Therefore, it is necessary to take into account and foresee such events in the activities of the institution at each stage. The banking system has experienced the effects of modern crises. This made it impossible for it to function properly. This is due to the significant risk of banking operations. Correct risk assessment is the first and most important stage in management. The application of the integrated approach allowed studying the main issues of assessing the financial risks of commercial banks. Methods of generalization and analysis were used to determine the conditions of activity of Sberbank PJSC. The graphical method is used for visual perception. Each bank constantly takes into account the high level of riskiness for carrying out of its activity. Currently, most banks use risk aversion (refusal to carry out operations that lead to it) as a basic and effective way. At the same time, the bank abandons potential profits. Thus, there is a real need to timely identify the true level of financial risks. The most common and important risks are currency risk, credit risk, and liquidity risk. Proper valuation and effective risk management are a guarantee of a stable functioning of the bank. They allow the banking institution not to suffer financial losses. The assessment of financial risks is a priority task in choosing an effective way to manage risks for a fully functioning bank. It is also an effective means of preventing financial losses. The financial risk assessment method used in the article can be applied in a differentiated manner according to the specifics of an institution.

УДК 336.71

Даньшанін Т.Р.
студентка
Тернопільського національного економічного університету

Метлушко О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Тернопільського національного економічного університету

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

АНОТАЦІЯ

У статті уточнено поняття ліквідності та платоспроможності комерційного банку, виявлено чинники, котрі впливають на ці показники. Розглянуто управління ліквідністю та платоспроможністю банків, а також обґрунтовано необхідність управління ризиками з метою запобігання кризі ліквідності комерційних банків внаслідок зростання простроченої заборгованості за кредитами. Досліджено методи регулювання ліквідності, а також виділено проблеми, з якими стикаються банки нині і які можуть призвести до погіршення їхніх показників. Проаналізовано зарубіжний досвід управління ліквідністю комерційного банку, а також запропоновано заходи для забезпечення стабільної роботи та підвищення фінансової стійкості банківської системи.

Ключові слова: комерційний банк, ліквідність, платоспроможність, кредит, заборгованість, застава за кредитом, криза ліквідності.

АННОТАЦИЯ

В статье уточнено понятие ликвидности и платежеспособности коммерческого банка, выявлены факторы, которые влияют на эти показатели. Рассмотрено управление ликвидностью и платежеспособностью банков, а также обоснована необходимость управления рисками с целью предотвращения кризиса ликвидности коммерческих банков вследствие роста просроченной задолженности по кредитам. Исследованы методы регулирования ликвидности, а также выделены проблемы, с которыми сталкиваются банки в настоящее время и которые могут привести к ухудшению их показателей. Проанализирован зарубежный опыт управления ликвидностью коммерческого банка, а также предложены меры для обеспечения стабильной работы и повышения финансовой устойчивости банковской системы.

Ключевые слова: коммерческий банк, ликвидность, платежеспособность, кредит, задолженность, залог по кредиту, кризис ликвидности.

ANNOTATION

The article clarifies the concept of liquidity and solvency of a commercial bank, and identifies factors that affect these indicators. The management of liquidity and solvency of banks is considered, and the necessity of risk management is grounded in order to prevent a crisis of liquidity of commercial banks as a result of the growth of overdue loan arrears. The methods of liquidity management are investigated and problems, which banks are facing nowadays and which can lead to deterioration of their indicators, are highlighted. The foreign experience of managing the liquidity of a commercial bank has been analyzed and measures have been proposed to ensure stable operation and increase financial stability of the banking system.

Key words: commercial bank, liquidity, solvency, credit, debt, collateral for a loan, liquidity crisis.

Постановка проблеми. Основним завданням, яке життєво важливо для будь-якого комерційного банку, є управління його фінансовими ресурсами. У зв'язку з цим ліквідність, яка визначає здатність банку забезпечувати своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, характеризує управління банку, включаючи керованість неминучими в його діяльності ризиками.

Потреба банків в управлінні своєю ліквідністю та платоспроможністю постійно виникає через протиріччя, властиві самій банківській діяльності. Виконуючи роль фінансового посередника, яка полягає в залученні грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщенні зазначених коштів від свого імені і на свій ризик на умовах терміновості, зворотності і платності, комерційний банк повинен одночасно забезпечити попит, пов'язаний з кредитуванням і з вилученням ресурсів. Вирішення цього завдання ускладнюється через переважання у більшості суб'єктів економіки потреб в довгострокових кредитах над бажаннями і можливостями клієнтів розміщувати довгострокові депозити, а також з огляду на те, що значна за обсягами частина операцій, які проводять банки (переважно розрахунково-касові), не визначена за термінами договірними відносинами з клієнтами і залежить від їхньої складно прогнозованої поведінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах сучасної фінансової кризи питання удосконалення механізму управління ліквідністю та платоспроможністю набувають особливої актуальності. Аналіз наукових джерел і публікацій показує, що дослідженню банківської ліквідності та платоспроможності приділяється велика увага вчених-економістів і практиків, зокрема таких, як О. Антипова, І. Волошин, А. Івасенко, Е. Рід, П. Роуз, Е. Сапруновіч, Дж. Сінки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню кількість досліджень, специфіка управління ризиком ліквідності та платоспроможності в умовах фінансової кризи розкрита недостатньо повно.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження механізму антикризового управління ризиком ліквідності та платоспроможності в сучасному банку. Вищезазначена мета конкретизується в завданнях статті:

1) уточнити і розмежувати поняття «ліквідність» і «платоспроможність» комерційного банку, виявити чинники, що впливають на них;

2) дослідити зарубіжний досвід управління ліквідністю комерційного банку;

3) розглянути ефективність управління ліквідністю і платоспроможністю комерційних банків в умовах кризи та заходи щодо її підвищення.

Об'єктом дослідження є процеси управління ліквідністю і платоспроможністю комерційного банку.

Предметом дослідження є теоретичні підходи до оцінки ліквідності та платоспроможності банку в умовах світової фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ліквідність та платоспроможність комерційного банку є одними з найважливіших показників, що характеризують фінансову стабільність банківської установи; вони показують достатність власних коштів банку для захисту інтересів своїх вкладників та інших кредиторів, а також характеризують здатність банківської установи забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань [8, с. 35].

Ліквідність – це здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань. Вона визначається рівновагою між термінами та сумами повернення активів, термінами та сумами зобов'язань банку, а також термінами та розмірами інших джерел та сфер використання коштів, таких як позики та понесені витрати.

В. Міщенко вважає, що «надлишкова ліквідність є результатом неефективного банківського менеджменту і свідчить про неспроможність ефективно розпоряджатися вільними ресурсами» [4, с. 6].

Платоспроможність – це здатність юридичної або фізичної особи своєчасно та повноцінно виконувати свої платіжні зобов'язання.

Одним з найважливіших завдань, котре стоїть перед менеджментом банку, є забезпечення адекватного рівня ліквідності. Банк вважається ліквідним, якщо він має можливість залучати грошові кошти, коли це необхідно, за прийнятною ціною. Це означає, що банк повинен будь-коли мати можливість задовольняти вимоги своїх клієнтів, тобто вилучати кошти з їхніх рахунків в належний час.

Дотримання банком відповідного рівня ліквідності залежить від деяких ключових чинників:

– наявність необхідних ліквідних коштів у банку;

– можливість залучення ліквідних активів шляхом їх запозичення або продажу активів;

– відповідність структури активів і пасивів за строками та сумами;

– структура і стабільність депозитної бази;

– якість активів і достатність капіталу банку;

– стратегія управління ліквідністю;

– репутація банку;

– суб'єкти, перед якими банк виконує свої зобов'язання (вкладники, позичальники, кредитори, невизначені);

– втрати, яких зазнає банк під час забезпечення ліквідності (без втрат, за мінімальних втрат, невизначені);

– види зобов'язань, які виконує банк (до запитання, строкові, невизначені).

Концепція банківської ліквідності ширша, ніж концепція платоспроможності. Це включає здатність банку не лише виконувати боргові та позабалансові зобов'язання, але й надавати готівкові кошти своїм клієнтам. Іншими словами, ліквідність банку обов'язково передбачає платоспроможність, але існує також можливість проводити окремі категорії активних операцій.

Недостатній рівень ліквідності майже завжди є першою ознакою фінансових труднощів банку. У цій ситуації він, як правило, втрачає свої депозити, що зменшує його готівку і змушує його реалізувати найбільш ліквідні активи.

Для більшості банків потреба в ліквідності виникає з таких причин:

– вилучення депозитів;

– заявки на отримання нових кредитів від платоспроможних клієнтів;

– операційні витрати та сплата податків у процесі продажу банківських послуг;

– виплата дивідендів акціонерам.

Відповідно, джерелами для покриття потреб ліквідності є:

– залучення депозитів;

– дохід від продажу бездокументних банківських послуг;

– погашення кредитів, які видавали раніше;

– продаж банківських активів;

– залучення грошей на грошовому ринку.

Погіршення ліквідності банку виражається насамперед у втраті можливості кредитувати своїх клієнтів, а також спроможності здійснювати деякі інші активні операції.

Банк, який не може здійснювати та розвивати свої активні операції, не є ліквідним у широкому сенсі, але водночас такий банк може залишатися платоспроможним, тобто він може своєчасно погасити свої борги перед вкладниками та кредиторами, включаючи надання платежів (розрахунки за поточні операції клієнтів за їх рахунок).

Баланс банку вважається ліквідним, якщо його умови дають змогу швидко реалізувати активи для покриття термінових зобов'язань. Менеджери банку повинні дотримуватися такого правила: які зобов'язання за строками, такі й необхідно формувати активи. Лише тоді існує рівновага в балансі між сумою та періодом випуску коштів на актив у грошовій формі, а також сумою та строком погашення зобов'язань банку.

Проте варто зауважити, що такий підхід до ліквідності банку призводить до зниження його прибутковості, оскільки тоді банк має залучати довгострокові зобов'язання та збільшувати статті за відсотковими витратами. З іншого боку, за відсутності балансу між активами та зобов'язаннями банк може збільшити прибутковість банківської установи шляхом зменшення вартості зобов'язань (залучення дешевих короткострокових зобов'язань). Але тоді банк відчуває певний ризик: якщо зміниться економічна ситуація на ринку банківського капіта-

лу, він може не мати можливості придбати ці короткострокові зобов'язання, що призведе до зменшення або втрати ліквідності банку.

Для більш детального розгляду ліквідності фінансової установи ми проаналізували динаміку ліквідності найбільших банків України, таких як «Райффайзен Банк Аваль», «Укрсиббанк», «ПриватБанк», «Ощадбанк» та «ПУМБ», за останні три роки (рис. 1).

Отже, аналізуючи динаміку ліквідності найкрупніших вітчизняних банків, можемо дійти висновку, що не завжди найбільші банки мають високу ліквідність. Зниження цього показника стало результатом підвищеної турбулентності і значного відтоку ресурсів з банківської системи України, пік якого припав на 2015 р. Очевидно, що фінансове управління банківською ліквідністю є складною і багатогранною проблемою, яка не має однозначного вирішення, а також вимагає щоденного аналізу не лише банківських активів та зобов'язань, але й економіки загалом та її перспектив розвитку.

Сума банківських вкладень у прибуткові активи визначається обсягом власних та позикових коштів банку. Однак ці суми не можуть використовуватися для здійснення активних операцій. Управління ліквідністю банку полягає саме в тому, щоб визначити обсяги та напрями розподілу наявних ресурсів, а також розмір та джерела покриття дефіциту ресурсів, тому задовольняючий попит на ліквідність має бути пріоритетним для банків.

Чи не найважливішим елементом системи управління ліквідністю вважаються методи її регулювання. Сьогодні економічна наука і практика банківської діяльності виокремлюють три основні методи, кожен з яких має свої переваги і недоліки, а економічна доцільність їх застосування визначається особливостями банківської діяльності, станом фінансових ринків і тенденціями середовища функціонування. До цих трьох методів належать:

– метод накопичення ліквідності (регулювання ліквідності через активи);

– метод запозичення ліквідності (регулювання ліквідності через пасиви);

– метод збалансованого регулювання ліквідності (регулювання ліквідності через активи і пасиви) [1, с. 54].

У більшості зарубіжних країн не існує однакових показників оцінки ліквідності банку. Набір показників і методи управління ліквідністю варіюються від банку до банку. Управління активами і пасивами банку в зарубіжних країнах спирається на використання однієї з чотирьох теорій управління ліквідністю, таких як теорія комерційних позик, теорія переміщення, теорія очікуваного доходу, теорія управління пасивами.

Згідно з основними принципами теорії комерційних позик банку для забезпечення ліквідності необхідно пов'язувати процес кредитування з послідовними стадіями руху продукту від виробництва до споживання. Саме вкладення банківських ресурсів у короткострокові позики, а не в інвестиційні цінні папери або нерухомість створює певні гарантії для швидкості перетворення активів у грошову форму.

Теорія переміщення розширено тлумачить умови ліквідності комерційного банку, пов'язуючи їх з розміщенням активів не лише у короткострокові позики, але й у цінні папери тощо, які здатні швидко перетворитися на гроші. Умовами ліквідності комерційного банку, згідно з цією теорією, виступають певна частка в загальній сумі активів і структура швидко реалізованих активів [7].

Для управління ліквідністю зарубіжна практика виробила певні вимоги до структури активів. Оптимальними для забезпечення стабільності, ліквідності і платоспроможності банку вважаються такі норми окремих видів активів (табл. 1).

У процесі управління ліквідністю на основі дотримання певного співвідношення в активах і пасивах в зарубіжних країнах використовується метод закріплення окремих статей пасивів за певними статтями активів.

Так, у США застосовується спосіб визначення дефіциту (надлишку) ліквідності. Для цього сукупна сума активів певного періоду зіставляється з сумою пасивів аналогічного терміну, дефіцит (надлишок) ліквідності визначається за періодами і наростаючим підсумком. Потім сума дефіциту (надлишку) зіставляється з граничним рівнем.

Управління ліквідністю банків – це здатність банку не лише своєчасно виконати свої зобов'язання перед вкладниками, кредиторами та іншими клієнтами, але й задовольнити попит на кредити і мінімізувати банківські ризики.

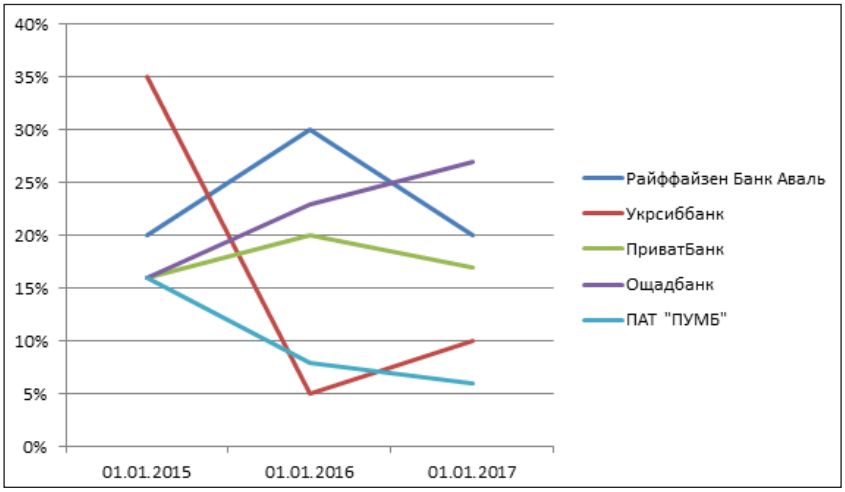

Рис. 1. Динаміка ліквідності банків за період з 1 січня 2015 р. по 1 січня 2017 р. [6]

Таблиця 1

Вимоги до структури активів

Країна	Види активів
США	первинні резерви (по відношенню до депозитів) становлять не менше 5–10%; первинні і вторинні резерви (по відношенню до депозитів) становлять не менше 10–15%; позики (по відношенню до активів) становлять не більше 65%
Японія	ліквідні активи (первинні і вторинні резерви) по відношенню до депозитів становлять 30%
Франція	ліквідні активи (грошові кошти і активи з терміном погашення в найближчі 30 днів) по відношенню до зобов'язань до запитання і терміном погашення в найближчі 30 днів становлять 100%; довгострокові вкладення (терміном понад чотири роки) по відношенню до довгострокових ресурсів (терміном понад чотири роки) становлять не менше 60%

З метою стабілізації ситуації, що склалася в банківській системі, НБУ розробив нову редакцію Положення «Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України», яка була затверджена Постановою Правління Національного банку України від 30 квітня 2009 р. № 259, і впровадив її у практику [3, с. 14].

Сьогодні загальна якість активів української банківської системи залишається задовільною, але постійне зростання частки проблемних активів свідчить про їх поступове погіршення. Найближчим часом очікується посилення цієї тенденції через старіння кредитних портфелів та негативний вплив поточної кризи ліквідності.

Управління ліквідністю є важливим для збереження стабільності та надійності банківської системи. Світова фінансова криза негативно вплинула на розвиток банківської системи. Сьогодні головними проблемами банківських установ є обмеження доступу на міжнародні ринки капіталу, погіршення загальної економічної ситуації в країні, а також зниження рівня довіри до фінансових установ [5, с. 882].

Згідно з інформацією міжнародних рейтингових агентств України банки сьогодні стикаються з низкою проблем, які можуть призвести до подальшого погіршення їх фінансових показників. Серед них виділимо такі:

– зменшення припливу коштів з приватного сектору у зв'язку зі світовою фінансовою кризою ліквідності та кредитною кризою;

– втрата довіри з боку вкладників;

– значне падіння курсу національної валюти;

– погіршення макроекономічної ситуації в державі;

– політична невизначеність в країні.

Зниження обсягів капіталовкладень, що обумовлене значним відтоком клієнтських коштів та обмеженням доступу до міжнародних ринків капіталу, а також певним зниженням обсягів фінансової підтримки, яку надавали іноземні материнські банки українським дочірнім установам, змусить банки найближчим часом запроваджувати стратегію збереження ліквідності.

Варто зазначити, що розвиток фінансово-кредитної системи України відбувається у складних умовах. При цьому зростає роль міжнародної конкуренції в умовах «переливання» капіталу, постійно загострюються міжгалузеві диспропорції в економіці країни, на що негативно вплинула світова фінансова криза. Одним із пріоритетів подальшого розвитку вітчизняного фінансового ринку є розвиток ринку державних цінних паперів, що допомагає позбутися залежності від залучення коштів в економіку в іноземній валюті. Важливим чинником також є залучення вітчизняних інституційних та індивідуальних інвесторів.

Висновки. Проведене дослідження теоретичних підходів до оцінки ліквідності та платоспроможності банку в умовах світової фінансової кризи дало змогу зробити такі висновки.

Перш за все ефективне управління ліквідністю є одним із актуальних та складних завдань банків. Управління ліквідністю банку необхідне для виконання таких важливих завдань, як отримання максимального доходу від активних операцій і дотримання нормативного рівня ліквідності [2, с. 588].

Отже, для забезпечення стабільної роботи та підвищення фінансової стійкості банківської системи потрібно вживати заходів для посилення моніторингу фінансового стану банків, активної участі в рекапіталізації деяких банків, стимулювати їх до покращення якості управління ризиками та вдосконалити процедури кредитування. Під час рекапіталізації банків уряду та Національному банку України необхідно докласти всіх зусиль, щоб знайти приватних інвесторів, котрі готові здійснити реабілітацію проблемних кредитних установ. Комерційні банки повинні перейняти досвід роботи в інших країнах, оскільки в сучасних умовах управління банками в Україні є недосконалим.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волкова Н. Механізм забезпечення ліквідності комерційних банків в умовах фінансової кризи / Н. Волкова // Економіка і організація управління. – 2010. – С. 52–61.
2. Катан Л. Управління ліквідністю комерційних банків / Л. Катан, Ю. Марченко // Молодий вчений. – 2017. – № 5(45). – 831 с.
3. Лис І. Удосконалення управління ліквідністю банку в умовах світової фінансової кризи / І. Лис // Банківська справа. – 2009. – № 4. – С. 19-25.
4. Міщенко В. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура і методологічний підхід до аналізу / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2008. – 80 с.
5. Діагностика в антикризовому управлінні / [С. Ніколенко, В. Губачов, Т. Гудзь] // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – Вип. 201. – Т. 4. – 988 с.

6. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
7. Тимчасова адміністрація та ліквідація банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fg.gov.ua/payments.
8. Шелудько В.М. Фінансовий ринок / В.М. Шелудько. – К. : Знання, 2002. – 535 с.

REFERENCES:

1. Volkova N. (2010), "The mechanism of providing liquidity of commercial banks in the conditions of the financial crisis", Economy and organization of management. pp. 52–61.
2. Katan L., Marchenko Y. (2017), "Liquidity Management of Commercial Banks", Young Scientist, no. 5(45), 831 p.
3. Lis I. (2009), "Improving the management of bank lending in the context of the global financial crisis", Banking: scientific and practical edition, no. 4, pp. 19–25.
4. Mischenko V. (2008), "Liquidity of the banking system: economic essence, structure and methodological approach to analysis", Bulletin of the National Bank of Ukraine, 80 p.
5. Nikolenko S. (2005), "Diagnosis in crisis management", Economics: problems of theory and practice: Zb. Sciences, no. 201. Dnipropetrovsk: DNU, T. 4, 988 p.
6. "Main indicators of activity of Ukrainian banks" [Electronic resource]. Access mode : http://www.bank.gov.ua.
7. "Temporary administration and liquidation of banks" [Electronic resource]. Access mode : http://www.fg.gov.ua/payments.
8. Shelodko V. (2002), "Financial market", K. : Knowledge, 535 p.

Danshanin T.R.
Student,
Ternopil National Economic University

Metlushko O.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Banking,
Ternopil National Economic University

THE MANAGEMENT OF LIQUIDITY AND SOLVENCY OF A COMMERCIAL BANK IN THE CONDITIONS OF THE FINANCIAL CRISIS

The article deals with the management of liquidity and solvency of banks, as well as the necessity of risk management in order to prevent a crisis of liquidity of commercial banks as a result of the growth of overdue debt on loans. The concept of "liquidity" and "solvency" of the commercial bank are specified and differentiated, factors influencing them are revealed. The foreign experience of managing the liquidity of a commercial bank is considered. The efficiency of liquidity management and solvency of commercial banks in the conditions of crisis is investigated and measures to increase efficiency are proposed.

The purpose of this article is to study the mechanism of crisis management of liquidity risk and solvency in a modern bank.

The object of the study is the processes of managing the liquidity and solvency of the commercial bank.

The subject of the research is theoretical approaches to the assessment of liquidity and solvency of the bank in the conditions of the global financial crisis.

The theoretical basis of this article is the position of modern neoclassical economic theory, in particular, the theory of finance, money and credit, and the theory of economic integration, general scientific methods of knowledge are its methodological bases.

The information base for the research is the work of domestic and foreign scientists (monographs, manuals, textbooks and other scientific publications), analytical publications of the National Bank of Ukraine, legislative acts of Ukraine, Internet resources.

The scientific novelty of the research results is to improve the theoretical concepts and to develop recommendations on the management of liquidity and solvency of commercial banks in the conditions of the financial crisis.

The practical significance of the results obtained: they can be used to develop and improve the formation of an effective system for managing liquidity and solvency of commercial banks in the context of the financial crisis.

Conclusions from this study and prospects for further exploration in this direction. On the basis of the conducted research, it is possible to formulate the following conclusions:

– Efficient liquidity management is one of the most important and complex tasks of banks.

– Liquidity management of the bank is necessary for the execution of important tasks, such as maximizing revenue from active operations and compliance with the regulatory level of liquidity.

– To ensure stable operation and increase financial sustainability, the banking system needs to take measures to strengthen the monitoring of the financial status of banks, active participation in the recapitalization of some banks, stimulate them to improve the quality of risk management and improve lending procedures.

– In case of recapitalization of the banks of the government and the National Bank of Ukraine, every effort should be made to find private investors who are ready to rehabilitate troubled credit institutions.

– Commercial banks have to take work experience in other countries because in modern conditions the management of banks in Ukraine is imperfect.

УДК 34.096

Дідківська Д.І.
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Панькевич В.М.
кандидат юридичних наук,
доцент кафедри права
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблему правового регулювання банківської діяльності в Україні. Проаналізовано досвід успішних країн в удосконаленні банківської справи. Розглянуто можливість використання позитивного міжнародного досвіду в удосконаленні банківської справи.

Ключові слова: банківська діяльність, правове регулювання, право, Національний банк України, закон.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблема правового регулирования банковской деятельности в Украине. Проанализирован опыт успешных стран в совершенствовании банковского дела. Рассмотрена возможность использования положительного международного опыта в совершенствовании банковского дела.

Ключевые слова: банковская деятельность, правовое регулирование, право, Национальный банк Украины, закон.

ANNOTATION

The article examines the problem of legal regulation of banking activities in Ukraine. The experience of successful countries in improving banking is analyzed. Possibility of using positive international experience in the improvement of banking business is considered.

Key words: banking activity, legal regulation, legal, National Bank of Ukraine, law.

Постановка проблеми. В Україні банківська діяльність сучасних банків базується насамперед на здійсненні банківських операцій щодо надання кредитів, залучення депозитів і здійснення розрахункових операцій власних клієнтів.

Основними принципами діяльності банків є принципи законності, нормотворчості, незалежності, економічної самостійності, спеціальної правоздатності, дотримання банківської таємниці. Сьогодні вітчизняна банківська система неповною мірою відповідає міжнародним стандартам. Важливими передумовами наближення її до рівня європейських держав є подальший розвиток та вдосконалення банківського законодавства.

Тому необхідними є дослідження регулювання банківської діяльності в Україні, вивчення зарубіжного досвіду та врахування його позитивних тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів, які зверталися до вивчення окремих аспектів правового регулювання банківської діяльності. слід відзначити таких, як В.Б. Авер'янов, М.Д. Алексеєнко, Г.В. Атаманчук, В.Г. Афанасьєв, Ю.П. Битяк, Л.К. Воронова, О.П. Гетманець, Д.О. Гетьманцев, І.П. Голосніченко, М.П. Денисенко, Е.С. Дмитренко, А.О. Єпіфанов, Ю.І. Єхануров, І.Б. Заверуха, В.В. Ковалевський, Т.О. Коломоєць, О.А. Костюченко, О.О. Кочан, М.П. Кучерявенко, Т.А. Латковська, С.В. Міщенко, А.О. Монаєнко, В.П. Нагребельний, О.І. Остапенко, О.П. Орлюк, С.В. Очкуренко, А.О. Селіванов, О.М. Селезньова, С.Л. Тігіпко, М.М. Тітов, Г.Ф. Фомін, В.О. Шамрай, Г.Ю. Шемшученко.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження правових основ банківської діяльності, виявлення проблемних питань розвитку нормативно-правових актів та вивчення міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільна банківська система, що динамічно розвивається, – неодмінна передумова стійкого економічного зростання. У сучасній економіці банківська система має величезне значення завдяки зв'язкам цієї системи з усіма секторами економіки. Найважливіші функції банків полягають у забезпеченні безперебійного грошового обігу капіталу, в наданні можливостей отримання необхідного фінансування підприємствами, державою, приватними особами, а також створенні сприятливих умов для вкладання коштів з метою нагромадження заощаджень у національній економіці [1].

Правове регулювання діяльності банків – це важлива функція держави, яку вона виконує з метою забезпечення стабільності банківської системи.

Регулювання та банківський нагляд здійснюються відповідно до Конституції України, Закону України «Про банки і банківську діяльність», Закону України «Про Національний банк України», інших законодавчих актів України та нормативно-правових актів Національного банку України [2, с. 4].

Закон України «Про банки і банківську діяльність» закріплює елементний склад банківської системи, а також економічні, організаційні та правові засади створення, функціонування та реорганізації чи ліквідації цих установ.

Відповідно до ст. 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [2] банківська діяльність займається залученням у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб, а також розміщенням таких коштів від свого імені, на власних умовах та на свій ризик, відкриттям і веденням банківських рахунків фізичних та юридичних осіб.

Важлива роль у регулюванні банківських відносин належить підзаконним актам, що містять норми банківського права, таким як акти Президента України та Кабінету Міністрів України; акти міністерств та відомств, що стосуються банківської сфери, а також правові акти НБУ [3, с. 33–34].

Сучасний стан нормативно-правової регламентації банківської діяльності в Україні свідчить про наявність серйозних проблем, які значно ускладнюють правозастосовну діяльність суб'єктів правових відносин у банківській системі.

Невідповідність чинної правової бази соціально-економічним реаліям сьогодення знижує рівень захищеності споживачів банківських послуг, самих банківських установ, зменшує інвестиційну привабливість України.

Сьогодні можна зазначити, що вітчизняне банківське законодавство є досить заплутаним і таким, що не зовсім різниться логікою власної побудови. Зокрема, правові норми, котрі регламентують банківську діяльність, хаотично «розпорошені» по досить значному масиву нормативно-правових актів, що сильно перешкоджає їх практичній реалізації, а іноді навіть унеможливлює її [4].

Виникає необхідність вивчення міжнародного досвіду правового регулювання банківської діяльності. Так, наприклад, банківські системи США, Польщі, Німеччини відрізняються стабільністю та ефективністю, незважаючи на абсолютно різні моделі організації.

Досвід банківського регулювання в Сполучених Штатах Америки свідчить про те, що особливості банківського законодавства сприяли збереженню децентралізованої роздробленої банківської системи. У країні протягом багатьох років створювалася розгалужена система банківського регулювання та нагляду як на федеральному рівні, так і на рівні окремих штатів.

Федеральний уряд США має право надавати санкції на ведення банківських операцій на підставі Національного валютного акта від 1863 року та Національного банківського акта від 1864 року. Такі спеціальні дозволи мають назву банківського чартеру, і вони дають змогу банкам надавати більше банківських послуг, а також підвищувати конкуренцію в банківській системі. Якщо банки не мають чітких гарантій повернення залучених коштів вкладників, то вони не отримують чартер, тобто не можуть займатися банківською діяльністю.

Банківська система Німеччини – одна з найбільш розвинутих на європейському континенті.

Репутація Німеччини як провідного банківського центру світу насамперед пов'язана з досконалістю банківського законодавства. Закони, які регулюють банківську діяльність, поділяються на такі дві групи: загальні, тобто обов'язкові для кредитних установ на території всієї країни, та особливі, тобто обмежені територією окремих федеральних земель. До першої групи належать «Закон про кредитну справу» (остання редакція відбулась у 1993 році), «Закон про Німецький Федеральний банк» (в редакції 1992 року) тощо. До другої групи входять закони, що видаються урядами федеральних земель (ландтагами) та регулюють діяльність кредитних установ регіонального рівня, наприклад Закони про ощадні каси, які перебувають у компетенції ландтагів.

Правовою підставою нагляду за банками та регулювання їхньої діяльності в Німеччині є Закон про банки ФРН та Закон про Федеральний банк Німеччини 1957 року.

В 2002 році з прийняттям Закону «Про інтегрований фінансовий нагляд за фінансовими послугами» Федеральне відомство за контролем банків увійшло до складу Федерального відомства фінансового нагляду за фінансовими послугами. Цьому відомству дозволено вимагати від банків будь-яку інформацію, проводити ревізії, втручатися в операційну діяльність банків, віддавати розпорядження про припинення банківських операцій.

У польському банківському секторі відбулися великі перетворення протягом останніх двох десятиліть. Нині банківська система добре розвинена, пропонує високу якість і безпечні банківські послуги. Правові основи банківської системи закладені в законах «Про Національний банк Польщі» і «Про банки». Національний банк Польщі виконує обов'язки центрального банку, випускає в обіг банкноти і розмінну монету, зберігає польські валютні резерви, рефінансує і контролює банківську систему, виконує функції нагляду та видає ліцензії на банківську діяльність.

Клієнти всіх банків Польщі, що діють відповідно до польського законодавства, захищені системою страхування депозитів, а саме Банківським гарантійним фондом (Bankowy Fundusz Gwarancyjny), створеним у листопаді 1994 року. Національний банк Польщі здійснює додатковий захист заощаджень в таких банках шляхом суворого нагляду та призначення своїх керівників в разі виявлення фінансових ускладнень.

Як бачимо, універсального підходу до роботи банківської сфери немає, адже існує низка факторів, які зумовлюють особливості банківської діяльності в різних країнах, зокрема роль країни на світовому фінансовому ринку, традиції банківської системи, державне регулювання.

Важливу роль у розвитку національного банківського законодавства має відіграти процес міжнародного співробітництва у сфері правового регулювання банківської діяльності, адаптації його до відповідного законодавства Європейського Союзу, поступового приведення нормативних актів України до європейських стандартів.

Правове регулювання банківської діяльності в Україні за останні роки змінилось. Внесено зміни до Закону України «Про банки та банківську діяльність», відповідно до яких передбачені інший розмір статутного капіталу банків та інші терміни приведення у відповідність його розміру; запроваджені нові правила корпоративного управління банків щодо розкриття даних про структуру власності, визначення ключових учасників банку; уточнені й доповнені питання виключної компетенції загальних зборів учасників та Ради банку,

необхідності незалежних членів і нових критеріїв кваліфікації пов'язаних з банком осіб, застосування особливостей відповідно до Закону України «Про фінансову реструктуризацію».

З 2014 по 2016 роки прийнято:

– «Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України» (Постанова Правління Національного банку України від 29 грудня 2014 року № 867);

– «Положення про визначення пов'язаних з банком осіб» (Постанова Правління Національного банку України від 12 травня 2015 року № 315);

– «Положення про порядок подання відомостей про структуру власності банку» (Постанова Правління Національного банку України від 21 травня 2015 року № 328);

– «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» (Постанова Правління Національного банку України від 30 червня 2016 року № 351).

Ці нормативно-правові акти додали визначеності правовому регулюванню банківської діяльності в Україні.

10 червня 2017 року набрав чинності Закон України «Про споживче кредитування», покликаний на законодавчому рівні закріпити механізм споживчого кредитування, що максимально захистить права та інтереси як споживачів фінансових послуг, так і кредитодавців. Закон визначає загальні правові та організаційні засади споживчого кредитування в Україні відповідно до міжнародно-правових стандартів у цій сфері і позитивно вплине на розвиток добросовісної конкуренції на ринку фінансових послуг, а отже, і на розвиток економіки загалом.

На сучасному етапі Національний банк України підтримує розроблений групою фахівців під керівництвом консультанта Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) проект Закону України «Про діяльність з управління заборгованістю».

Метою цього законопроекту є правове забезпечення діяльності компаній з управління заборгованістю в Україні, створення належного конкурентного середовища на вторинному ринку кредитів в Україні та удосконалення правового регулювання передачі прав вимоги за заборгованістю (зокрема, проблемною заборгованістю банків). Такі кроки сприятимуть відновленню активного кредитування в Україні.

Висновки. Таким чином, банківська система України функціонує на підставі цілої системи нормативно-правових актів, яка визначається терміном «банківське законодавство», які регулюють суспільні відносини у сфері банківської діяльності.

Динамічний процес банківських відносин вимагає постійного внесення змін, спрямованих на вдосконалення нормативно-правової бази.

У таких країнах, як США, Німеччина, Польща, діє розгалужений масив законів, що регулюють банківську діяльність та забезпечують ефективне функціонування кредитної системи цих країн.

Правове регулювання банківської діяльності в Україні створює умови для подолання наявної кризи у вітчизняному банківському секторі. Відбуваються процеси оновлення відповідної нормативно-правової бази. Прийняттям деяких вітчизняних нормативних актів у сфері банківської діяльності вирішено низку аспектів щодо адаптації вітчизняного законодавства до законодавства Європейського Союзу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кредит і банківська справа : [підручник] / [О.Д. Вовчак, Н.М. Рущишин, Т.Я. Андрейків]. – К. : Знання, 2008. – 564 с.
2. Про банки і банківську діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.
3. Берлач А.І. Банківське право України : [навч. посіб. для дистанційного навчання] / А.І. Берлач, Ю.О. Тараненко ; за заг. ред. А.І. Берлача. – К. : Університет «Україна», 2016. – 308 с.
4. Кирилюк Д.К. До питання необхідності розробки та прийняття Банківського кодексу в Україні / Д.К. Кирилюк // Юридичний журнал. – 2016. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2484.
5. Банківська система України: виміри глобальної фінансової кризи : експертно-аналітична доповідь / колектив авторів ; за науковою редакцією О.А. Кириченко. – К. : Дорадо-друк., 2015. – 64 с.
6. Абрамовська А.К. Банківська діяльність Європейського Союзу: поняття та принципи / А.К. Абрамовська // Юридичний вісник. – 2015. – № 4. – С. 175–179. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/urid_2013_4_31.
7. Банківська діяльність : [навч. посіб.] / [З.Б. Живко та ін.]. – К. : Алерта, 2012. – 247 с.
8. Банківська система України : [монографія] / [В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва, К.Ф. Черкашина, О.В. Крухмаль]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 187 с.

REFERENCES:

1. Vovchak O.D. Kredit i bankivska sprava : pidruchnik / O.D. Vovchak, N.M. Rushhishin, T.Ya. Fndrejkiv. – K. : Znannya, 2008. – 564 s.
2. Zakon Ukraïni "Pro banki i bankivsku diyalnist". – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.
3. Berlach A.I. Bankivske pravo ukraïni: navch. posib. dlya distancijnogo navchannya / Berlach A.I., Taranenko Yu.O. – K. : Universitet "Ukraïna", 2016. – 308 s.
4. Kirilyuk D.K. Do pitannya neobxidnosti rozrobki ta prijnyattya bankivskogo kodeksu v Ukraïni [Elektronnij resurs] / D.K. Kirilyuk // Yuridichnij zhurnal. – 2016. – № 12. – Rezhim dostupu : http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2484.
5. Bankivska sistema Ukraïni vimiri globalnoï finansovoï krizi ekspertno-analitichna dopovid. // Kolektiv avtoriv pid naukovoyu redakcієyu d.e.n. profesora O.A. Kirichenko. – K. : Dorado-druk., 2015. – 64 s.
6. Abramovska A.K. Bankivska diyalnist єvropejskogo soyuzu: ponyattya ta principi [Elektronnij resurs] / A.K. Abramovska // Yuridichnij visnik. – 2015. – № 4. – s. 175–179. – Rezhim dostupu : http://nbuv.gov.ua/ujrn/urid_2013_4_31.
7. Bankivska diyalnist: navch. posib. / [Zhivko Z.B. ta in.] ; M-vo osviti i nauki, molodi ta sportu Ukraïni. – Kiïv: Alerta, 2012. – 247 s.
8. Bankivska sistema Ukraïni : monografiya / V.V. Kovalenko, O.G. Korenєva, K.F. Cherkashina, O.V. Kruxmal. – Sumi : Dvnz "uabs nbu", 2013. – 187 s.

Didkivska D.I.
Student,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics

Pankevych V.M.
Candidate of Legal Sciences, Senior Lecturer at Department of Law,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics

LEGAL REGULATION OF BANKING ACTIVITIES, FOREIGN EXPERIENCE

In Ukraine, the banking activity of modern banks is based on the principle of effective bank operations for the provision of credit, the acquisition of deposits, and the conduct of settlement operations of its own clients.

The basic principles of banking activity are: legality, rulemaking, non-profit, economic autonomy, spherical legal capacity, and compliance with bank secrecy. Today's domestic banking system does not fully comply with international standards. An important prerequisite for its approximation to the level of European banks is the further development and improvement of banking legislation.

Therefore, the study of banking business in Ukraine, the study of foreign experience and its positive aspects are necessary.

Thus, the banking system of Ukraine functions on the basis of the entire system of regulatory acts, which is determined by the "banking law", which regulates social relations in the banking business.

The dynamic process of banking relations requires a constant change in the changes aimed at improving the regulatory framework.

In countries such as the United States, Germany, Poland, there are a large array of laws regulating banking activity and ensuring the effective functioning of the credit systems of these countries.

Legal regulation of banking activities in Ukraine creates conditions for overcoming the current crisis in the domestic banking sector. The process of updating the relevant regulatory and legal framework is taking place. Acceptance of certain domestic normative acts in the sphere of banking activity virtually solves a series of aspects on the adaptation of domestic legislation to the legislation of the European Union.

УДК 336.6

Мазур А.М.
асистент кафедри фінансів
Університету державної фіскальної служби України

Мазур М.М.
здобувач
Університету державної фіскальної служби України

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено наукові підходи до визначення поняття «амортизація». Запропоновано власне визначення амортизації. Розглянуто основні концепції амортизації. Вивчено основні підходи до визначення амортизаційної політики. Виявлено напрями вибору методів нарахування амортизації.

Ключові слова: амортизація, знос, амортизаційна політика, основні засоби, суб'єкти підприємництва.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы научные подходы к определению понятия «амортизация». Предложено собственное определение амортизации. Рассмотрены основные концепции амортизации. Изучены основные подходы к определению амортизационной политики. Выявлены направления выбора методов начисления амортизации.

Ключевые слова: амортизация, износ, амортизационная политика, основные средства, субъекты предпринимательства.

ANNOTATION

The article investigates scientific approaches to the definition of "depreciation". The actual depreciation definition is proposed. The main concepts of depreciation are considered. The basic approaches to determination of amortization policy are studied. Directions of choice of methods of accrual depreciation are revealed.

Key words: depreciation, wear and tear, amortizational policy, fixed assets, subjects of entrepreneurship.

Постановка проблеми. Рушійною силою економіки будь-якої країни є підприємництво. Амортизаційна політика є частиною фінансової політики держави та має суттєвий вплив на забезпечення стабільного інноваційного розвитку підприємництва.

Амортизаційна політика в основному впливає на оновлення основних виробничих фондів підприємства шляхом застосування інноваційних методів та науково-технічного прогресу. Це, у свою чергу, може впливати на ефективність здійснення інвестиційної діяльності окремого підприємства та виробничої сфери загалом. Амортизаційна політика держави забезпечує формування та реалізацію амортизаційної політики підприємства, яка має базуватися на встановлених державою методах, принципах та нормах амортизаційних відрахувань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення амортизації та амортизаційної політики висвітлені у працях вітчизняних учених-економістів таких як З. Борисенко, С. Козьменко, О. Щирська, П. Бубенко, В. Тітяєв, О. Димченко, І Кондратенко, Н. Приймак, Н. Самбурська, Н. Довгопол, М. Нестеренко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У нашій державі амортизаційна політика поступово набула розвитку не як основне джерело фінансування відновлення основних засобів, а як один із методів податкового тиску на рівні як держави, так і підприємства. В Україні не існує чіткого розподілу між визначеннями «амортизація» та «амортизаційна політика», що зумовлює доцільність проведеного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку економіки країни істотною проблемою, що має важливе практичне значення, є розкриття економічної сутності та змісту амортизаційної політики. Необхідною передумовою визначення сутності амортизаційної політики є дослідження поняття «амортизація».

У сучасних умовах дискусії про сутність амортизації та її роль у діяльності підприємства тільки загострилися. Навіть до тлумачення терміна «амортизація» існують різні підходи. Існує велика кількість визначень, але класична економічна теорія зазначає, що цей термін походить від латинського «amortisatio» – погашення, сплата боргів [1, с. 135]. Також існує трактування цього терміна як «а» – заперечення, «mot» – смерть, це характеризує постійне існування через відновлення засобів праці [2, с. 223]. Розглянемо визначення амортизації українськими вченими-економістами (таблиця 1).

О.В. Чорновіл О.В. та К.Г. Потрапелюк зазначають, що амортизація – це економічне явище, що стосується виробництва, джерел його фінансування та зносу основних засобів. О.В. Щирська відзначає, що амортизація стосується тільки бухгалтерського обліку та є суб'єктивним явищем. П.Т. Бубенко, В.І. Тітяєв пов'язують амортизацію з вартістю засобів праці та вартістю продукції.

Вважаємо, що найбільш ґрунтовним є визначення Н. Приймака, який визначає амортизацію як «комплексну економічну категорію», яка впливає на вартість продукції та відновлення основних засобів.

Всі визначення амортизації у сучасній економіці найбільш повно уособлені у п'яти концепціях амортизації (рис. 1) [6].

Оскільки амортизація хвилює нас із фінансової позиції, то розглянемо детальніше по-

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття «амортизація»

Автор	Визначення амортизації
Чорновіл О.В.; Потрапелюк К.Г. [3]	Амортизація – це надзвичайно складне економічне явище, яке поєднує ознаки витрат виробництва і джерела коштів, процесу руху вартості і важелів управління відтворенням, відшкодування зношених і нагромадження нових засобів праці.
Щирська О.В. [4]	Амортизація – це процес нарахування зносу, тобто поступове перенесення вартості майна на створення нового продукту. Амортизація є інструментом бухгалтерського обліку, що забезпечує дотримання принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Амортизація є суб'єктивним явищем, адже суб'єкт господарювання вирішує, яким чином буде здійснюватися цей процес, які методи використовувати, яким чином формувати амортизаційний фонд тощо.
Бубенко П.Т., Тітяєв В.І. [5]	Амортизація – це процес перенесення авансованої раніше вартості всіх видів засобів праці на вартість продукції з метою її повного відшкодування.
Приймак Н.С. [6]	Амортизація – комплексна економічна категорія, яка характеризує процес систематичного, поступового перенесення вартості засобів праці на вартість готової продукції підприємства, виготовленої з їх використанням, з метою забезпечення планомірного відновлення засобів праці внаслідок їх морального і фізичного зносу.
Податковий кодекс України [7]	Амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизуються протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Джерело: побудовано автором на основі [3-7]

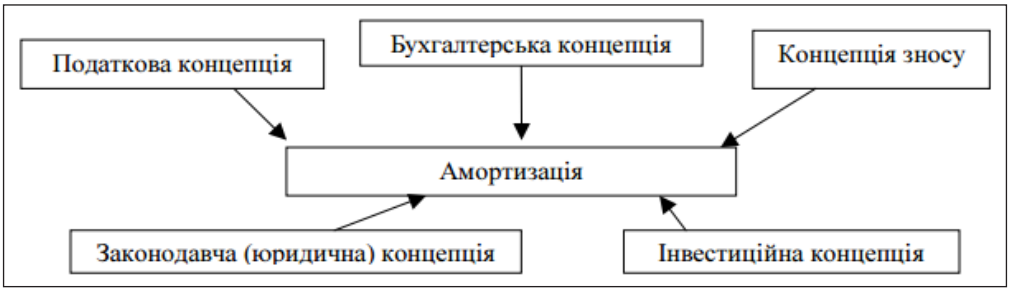

Рис. 1. Основні концепції амортизації [6]

даткову та інвестиційну концепції визначення суті амортизації Основна сутність податкової концепції амортизації зводиться до встановлення зв'язку між доходами підприємства від продажу продукції, виготовленої з використанням певної кількості основних засобів, та податком із прибутку, сплаченим підприємствами до державного бюджету [6. с. 196].

Інвестиційна концепція розглядає амортизацію як джерело фінансування капітальних інвестицій. Необхідність виділення інвестиційної концепції амортизації виникає з того, що амортизація є частиною грошового потоку, а в умовах нерентабельного функціонування українських підприємств амортизація виступає головним джерелом коштів для інвестування в основний капітал [6. с. 196].

Отже, амортизація – це комплексне економічне явище, що забезпечує перенесення вартості використаних основних виробничих фондів на вартість готової продукції, за допомогою чого здійснюється поступове інноваційне оновлення основних засобів підприємства і, як результат, підвищується його інвестиційна привабливість.

Для проведення подальшого дослідження розглянемо думку західного фінансиста Л. Бернстайна, який описав амортизацію таким чином: «Процес амортизації сам по собі не призначений для того, щоб надавати грошові кошти для заміни активів. Цієї мети може бути досягнуто тільки за допомогою фінансової політики, яка акумулює грошові фонди з особливою метою, що є натепер» [8]. Отже, амортизацію необхідно розглядати у комплексі з фінансовою політикою. В Україні одним із напрямів фінансової політики є амортизаційна політика, яка закріплена на законодавчому рівні.

Відповідно до Господарського кодексу України амортизаційна політика спрямована на створення суб'єктам господарювання найбільш сприятливих та рівноцінних умов забезпечення процесу простого відтворення основних виробничих і невиробничих фондів переважно на якісно новій техніко-технологічній основі [9].

За визначенням П.Т. Бубенко, В.І. Тітяєва, державна амортизаційна політика є важливим інструментом активізації інвестиційної діяльності підприємств за умов ринкової економіки. Здійснення обґрунтованої амортизаційної політики дає змогу стимулювати зростання інвестицій, оновлення продукції та виробничого апарату [5].

Н.І. Самбурська вважає, що амортизаційна політика як складова частина економічної політики держави є специфічним важелем, який спрямовано на підприємницьку діяльність окремо функціонуючих господарюючих суб'єктів. Її основною метою є створення умов для відтворення та оновлення основних засобів, активізації інвестиційних процесів і прискорення науково-технічного прогресу [10].

Таблиця 2

Порівняння методів нарахування амортизації в зарубіжних країнах

Країна	Методи нарахування
Польща	Амортизація нараховується за певною схемою з використанням терміну та коефіцієнтів для конкретних груп основних засобів.
Португалія	Використовується лінійний метод, зменшуваного залишку, подвоєних амортизаційних відрахувань, прискореної амортизації за певними активами.
Франція	Використовується переважно прямолінійний метод, але ліквідаційна вартість при цьому не зазначається.
Японія	Використовується метод зменшення вартості.
Данія	Використовується прямолінійний метод.
Чехія	Розрізняють амортизацію двох видів: податкову і бухгалтерську.
Швеція	Норми амортизаційних відрахувань для цілей оподаткування зазвичай збігаються з нормами бухгалтерської амортизації.
Швейцарія	Можна використовувати такі методи, як рівномірна амортизація і метод зменшення залишку.
Великобританія	Самі методи нарахування амортизації, визначення залишкової вартості активу та інші важливі моменти можуть бути змінені залежно від ситуації.

Джерело: [13]

На думку О. Олійника, амортизаційна політика є фінансовим важелем впливу на процеси економічного розвитку [11].

І.А. Кондратенко і Д.М. Трачова зазначають, що амортизаційна політика підприємства – це комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію процесу формування, розподілу та використання коштів, визнаних як амортизаційні суми у складі всіх фінансових ресурсів підприємства, для забезпечення стабільного прибутку шляхом оновлення та підтримки основних фондів у обмеженнях чинного законодавства та загальнодержавної амортизаційної політики [12].

Дослідивши низку наукових підходів до визначення амортизаційної політики, можемо запропонувати власне визначення: амортизаційна політика – це частина фінансової політики, яка спрямована на забезпечення ефективного розвитку підприємництва шляхом застосування інноваційних методів та важелів фінансування підприємств для підвищення їх інвестиційної привабливості.

Важливим складником формування амортизаційної політики є вибір методів нарахування амортизації.

У зарубіжній практиці амортизаційні відрахування належать до основних джерел фінансування оновлення основних виробничих фондів. Розглянемо методи нарахування амортизації у зарубіжних країнах (табл. 2).

В Україні підприємство має право нараховувати амортизацію за одним із методів, передбачених П(С)БО 7 «Основні засоби»: прямолінійним, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивним та виробничим [14].

Висновки. Отже, провівши дослідження основних теоретичних аспектів амортизаційної політики та її ролі у підвищенні ефективності діяльності суб'єктів підприємництва, можемо дійти висновків та внести пропозиції:

– амортизація є важливою складовою частиною фінансування відновлення основних засобів суб'єктів підприємництва, вона має суттєвий вплив на формування інвестиційної привабливості підприємства;

– амортизація не може розглядатися як окреме самостійне економічне явище, саме тому необхідно здійснювати дослідження амортизації у комплексі з амортизаційною політикою (інструментів, методів та важелів);

– амортизаційна політика є одним з основних напрямів забезпечення підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств шляхом упровадження інноваційних джерел фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисенко З.М. Амортизаційна політика / З.М. Борисенко. – К. : Наукова думка. 1993. – 135 с.
2. Козьменко С.Н. Амортизация и оптимальные сроки службы техники / С.Н. Козьменко, Т.А. Васильева, С.П. Ярошенко. – Суми : Деловые перспективы, 2005. – 223 с.
3. Чорновіл О.В., Потрапелюк К.Г. Амортизація, її сутність та методи нарахування на залізничних підприємствах. Економіка і регіон, 2012, 3: 216–221.
4. Щирська О.В. Економічна сутність і бухгалтерське визначення амортизації. Актуальні проблеми економіки, 2012, 8: 68–74.
5. Бубенко П.Т., Тітяєв В.І., Димченко О.В., Таряник О.М., Чистякова І.А., Шкурко О.В. Амортизація і відтворення основних фондів житлово-комунальних підприємств: монографія / За заг. ред. Бубенка П.Т. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 257 с.
6. Приймак Н.С. Амортизація та її функції у господарській діяльності підприємства / Н.С. Приймак // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. – Кіровоград: КНТУ, 2009. – Вип. 16, ч. 1. – С. 194–201.
7. Податковий кодекс України / Кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
8. Бернстайн Л. Анализ финансовой отчетности / Л. Бернстайн. – М. : Финансы и статистика, 2002. – С.260.
9. Господарський кодекс України / Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

10. Самбурська Н.І. Обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами: теорія і практика (на прикладі підприємств водопровідно-каналізаційного господарства): монографія / Н.І. Самбурська. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2015. – С. 289.
11. Олійник О. Фінансово-економічні важелі відтворення сільськогосподарського виробництва / О. Олійник / [Електронний ресурс]. Облік і фінанси АПК – 2014, № 5. – Режим доступу:http://magazine.faaf.org.ua/finansovo-kreditni-vazheli-efektivnogo-vidtvorennyasilskogospodarskogo-virobnictva.html.
12. Кондратенко І.А., Трачова Д.М. Теоретичні аспекти формування амортизаційної політики підприємства. Молодий вчений, № 1.1(41.1). – С. 45–48.
13. Довгопол Н., Нестеренко М. Амортизация: предметная сущность и степень влияния на воспроизводство основних средств / Н. Довгопол, М. Нестеренко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2010. – № 12. – С. 3–13.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10#n18.

REFERENCES:

1. Borysenko Z.M. (1993), Amortyzatsiina polityka [Amortization policy], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.
2. Kozmenko S.N., Vasyleva T.A., Yaroshenko S.P. (2005) “Amortization and optimal service life of machinery”, Delovye perspektivy, p. 223.
3. Chornovil O.V., Potrapeliuk K.H. (2012), “Depreciation, its essence and methods of accrual at railway enterprises”, Ekonomika i rehion, no. 3, pp. 216–221.
4. Shchyrska O.V. (2012), “Economic essence and accounting definition of depreciation”, Aktualni problemy ekonomiky, no. 8, pp. 68–74.
5. Bubenko P.T., Titiaiev V.I., Dymchenko O.V., Tarianyk O.M., Chystiakova I.A., Shkurko O.V. (2010) Amortyzatsiia i vidtvorennia osnovnykh fondiv zhytlovo-komunalnykh pidpryiemstv: monohrafiia [Depreciation and reproduction of fixed assets of housing and communal enterprises: monograph], KhNAMH, Kharkov, Ukraine
6. Pryimak N.S. (2009),“Depreciation and its functions in the economic activity of the enterprise” Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky: zb. nauk. pr. No. 16/1, pp. 194–201.
7. Podatkovyi kodeks Ukrainy(2010), Kodeks vid 02.12.2010 r. № 2755-VI, available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
8. Bernstajn L. (2002), “Analysis of financial statements”, Finansy i statistika, pp. 260.
9. Hospodarskyi kodeks Ukrainy (2003), Kodeks vid 16.01.2003 № 436-IV, available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
10. Samburska N.I. (2015), Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia osnovnymy zasobamy: teoriia i praktyka (na prykladi pidpryiemstv vodoprovidno-kanalizatsiinoho hospodarstva): monohrafiia [Accounting and analytical support for the management of fixed assets: theory and practice (for example, enterprises of the water supply and sewage enterprises): monograph], RVV PUET, Poltava, Ukraine.
11. Oliinyk O. (2014), “Financial and economic levers of reproduction of agricultural production”, Oblik i finansy APK, no. 5, available at: http://magazine.faaf.org.ua/finansovo-kreditni-vazheli-efektivnogo-vidtvorennyasilskogospodarskogo-virobnictva.html.
12. Kondratenko I.A., Trachova D.M. (2017), “Theoretical aspects of the formation of amortization policy of the enterprise”, Young Scientist, no. 1.1(41.1), pp. 45–48.
13. Dovhopol N., Nesterenko M. (2010), “Amortization: the subject matter and the degree of influence on the reproduction of fixed assets”, Bukhhalterskyi uchet y audit, no. 12, pp. 3–13.
14. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 “Osnovni zasoby” (2000), Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000 r. № 92, available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10#n18/.

Mazur A.M.
Assistant Lecturer at Department of Finance,
University of State Fiscal Service of Ukraine

Mazur M.M.
Degree Seeking Applicant,
University of State Fiscal Service of Ukraine

DEPRECIATION POLICY: THEORETICAL ASPECTS AND ROLE IN IMPROVING THE PERFORMANCE OF BUSINESS ENTITIES

The main element of the economy of any country is entrepreneurship. Depreciation policy is a part of the financial policy of the state and has a significant impact on ensuring sustainable innovation business development.

The depreciation policy mainly affects the renewal of the company's fixed capital assets by applying innovative methods and scientific-and-technological advance. This, in turn, can affect the efficiency of the investment activity of the individual enterprise and the manufacturing sector as a whole. The depreciation policy of the state ensures the formation and implementation of the depreciation policy of the enterprise, which should be based on state-established methods, principles, and rates of depreciation allowances.

Gradually, depreciation policy has not developed as the main source of financing for the restoration of fixed assets but has been one of the methods of tax pressure at the level both of state and enterprise. In Ukraine, there is no clear division between the definitions of "depreciation" and "depreciation policy", which determines the feasibility of the study.

In modern conditions of development of the country's economy, a significant problem of practical importance is revealing the economic essence and content of depreciation policy. A necessary precondition for defining the essence of depreciation policy is studying the concept of "depreciation".

In modern conditions, debates on the essence of depreciation policy and its role in the activity of enterprise were only aggravated. Depreciation policy – is a part of a fiscal policy aimed at ensuring effective business development through the application of innovative methods and levers of financing of enterprises for improving their investment attractiveness. An important component of depreciation policy formation is the selection of depreciation methods.

Depreciation cannot be considered as a separate economic phenomenon, thus it is necessary to conduct a study of depreciation in a combination with depreciation policy: their tools, methods, and levers. Depreciation policy is one of the main ways for ensuring the improvement of domestic enterprises' performance by means of introducing innovative sources of financing.

УДК: 336.7

Вареник В.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університету імені Альфреда Нобеля

Скряга Я.В.
магістрантка
Університету імені Альфреда Нобеля

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

АНОТАЦІЯ

Розглянуто сутність фінансової безпеки комерційного банку. Сформовано складники політики управління фінансовою безпекою банку за визначеними етапами. Розглянуто суб'єктів, відповідні напрями і критерії оцінювання фінансової безпеки банку. Виокремлено два рівні оцінювання фінансової безпеки банківської установи. Розглянуто недоліки в оцінці рівня фінансової безпеки банку.

Ключові слова: банківська безпека, оцінка, управління, політика, рівні оцінювання фінансової безпеки.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрена сущность финансовой безопасности коммерческого банка. Сформированы составляющие политики управления финансовой безопасностью банка по определенным этапам. Рассмотрены субъекты, соответствующие направления и критерии оценки финансовой безопасности банка. Выделены два уровня оценки финансовой безопасности банка. Рассмотрены недостатки в оценке уровня финансовой безопасности банка.

Ключевые слова: банковская безопасность, оценка, управление, политика, уровни оценки финансовой безопасности.

ANNOTATION

The essence of the commercial bank financial safety is considered. The components of the management policy of bank financial safety at certain stages are formed. Subjects, relevant directions and criteria for assessing the bank financial safety were considered. Two levels of the bank financial safety assessment are allocated. Disadvantages in the assessment of the level of bank financial safety are considered.

Key words: banking safety, assessment, management, policy, levels of financial security assessment.

Постановка проблеми. В умовах нестабільної економічної ситуації в країні однією з основних проблем, з якою стикаються банки, є недовіра населення та висока конкуренція. Тому банкам потрібно постійно вдосконалювати послуги, підтримувати репутацію, підвищувати стабільність та надійність.

Управління фінансовою безпекою банку базується на науково обґрунтованій, предметно адаптованій до реалій банківської діяльності методології, передових банківських технологіях та світовому досвіді оцінювання ендогенних та екзогенних чинників.

Створення ефективного механізму управління фінансовою безпекою банку в практичному використанні дасть змогу збільшити ефективність прийняття управлінських рішень стосовно використання ресурсів банку і забезпечить налагоджене функціонування всієї банківської системи загалом.

Саме тому поглиблення теоретичних, організаційних та методичних засад управління фінансовою безпекою банку заслуговує на особливу увагу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління фінансовою безпекою банку дедалі частіше привертають увагу як зарубіжних, так і вітчизняних учених.

Питанням управління фінансовою безпекою комерційного банку присвячене наукове дослідження вітчизняного ученого С.О. Дмитрова [1], питанням дослідження основних теоретичних та методологічних засад стратегічного управління фінансовою стійкістю банківської системи, розкриття підходів до формування стратегічного набору для забезпечення фінансової стійкості банківської системи присвячене наукове дослідження вітчизняного вченого В.В. Коваленко [2]. С.С. Дмитров досліджував чинники, які впливають на фінансову безпеку комерційного банку, розробив схему управління фінансовою безпекою, виокремив групу показників для оцінки фінансової безпеки [3].

Але аналіз спеціалізованої літератури показав, що питання формування політики управління фінансовою безпекою комерційного банку досліджене недостатньо і потребує детального вивчення і надання рекомендацій.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Для вирішення окресленого кола питань на основі узагальнення світового наукового та практичного досвіду щодо формування політики управління фінансовою безпекою проведемо аналіз сучасних підходів до формування політики управління фінансовою безпекою банку на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвиток банківської системи передбачає пошук реальних шляхів мінімізації ризиків та отримання достатніх прибутків для збереження коштів вкладників і підтримання життєдіяльності банку. Тому успішне вирішення цього питання потребує використання багатьох методів, прийомів, способів, систем для оптимізації управління фінансовою безпекою комерційного банку.

Управління фінансовою безпекою банку забезпечує стан банківської установи, який

характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, досягненням максимально можливої платоспроможності та стійкості банку, ліквідності його балансу, ефективної структури капіталу і найбільш прибуткових напрямів його вкладень, здатністю досягати поставлені цілі і генерувати достатні фінансові ресурси для забезпечення стійкого розвитку.

До основних елементів механізму управління фінансовою безпекою банку можна віднести суб'єктів та об'єкти управління, фінансові інтереси, мету та завдання управління, принципи, функції управління.

Серед суб'єктів управління фінансовою безпекою можна виокремити керівників банківських установ, а у великих за розмірами банках створюються відповідні служби безпеки банку, які виконують завдання, пов'язані з контролем операцій щодо незаконно отриманих коштів і забезпеченням зберігання готівки, фінансових документів, цінних паперів.

Серед основних об'єктів управління фінансовою безпекою можна виокремити фінансові ресурси, а саме капітал, залучені та позичені кошти. Саме фінансові ресурси є тим інструментом, який допомагає банку виконувати свої основні функції.

Інший елемент механізму – фінансові інтереси. Саме на їх захист націлене забезпечення фінансової безпеки банківської системи. Система фінансових інтересів включає інтереси кредиторів, позичальників, суб'єктів економіки та центрального банку.

Слід зазначити, що для ефективного управління фінансовою безпекою банку потрібна наявність високого ступеня гармонізації, узгодження фінансових інтересів суб'єктів господарювання банку з інтересами навколишнього середовища. Фінансові інтереси за їх недостатньої, несвоєчасної або відсутньої реалізації можуть стати ризиками, загрозами чи небезпеками діяльності банківської установи, перешкодами для реалізації інших інтересів безпеки банку.

Ефективна політика управління фінансовою безпекою банку повинна мати на меті план дій щодо забезпечення стабільних показників фінансового стану банку як у поточному, так і в перспективному періодах та усунення можливості впливу зовнішніх і внутрішніх загроз його безпеці.

Саме тому відповідно до поставленої мети і наявних функцій процес формування механізму управління фінансовою безпекою банку, на нашу думку, включає такі етапи, як (рис. 1):

Розглянемо більш детально кожний етап управління фінансовою безпекою банку.

Етап 1. Забезпечення інформаційно-аналітичної роботи банку. Виконання конкретної інформаційно-аналітичної роботи для забезпечення фінансової безпеки банку – необхідна умова для здійснення моніторингу та визначення факторів, що впливають на рівень його фінансової безпеки.

Етап 2. Моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовищ. У процесі здійснення моніторингу виявляють зовнішні та внутрішні загрози. До зовнішніх загроз відносять несприятливі умови на фінансових ринках, недовіру користувачів та недостатнє регулювання банківської діяльності щодо внутрішніх загроз.

Рис. 1. Етапи управління фінансовою безпекою банку

Етап 3. Прогнозування і запобігання потенційним ризикам і загрозам. Своєчасне виявлення зовнішніх та внутрішніх загроз є основою для організації дієвого процесу забезпечення фінансової безпеки банку.

Етап 4. Комплексна діагностика фінансової безпеки банку. Цей етап – база для ухвалення управлінських рішень, що дасть змогу попередити кризові ситуації. Також ця діагностика оцінює загальну ефективність фінансово-економічної діяльності банку.

Етап 5. Регулювання фінансової безпеки банку. На цьому етапі коригується комплекс заходів щодо управління фінансовою безпекою банку залежно від умов функціонування для досягнення бажаної ефективності.

Етап 6. Здійснення контролю за фінансовою безпекою банку. Основна мета контролю будь-якого процесу – виявлення відхилень отриманих показників від запланованих та вжиття заходів для покращення становища.

Етап 7. Формування звіту щодо стану фінансової безпеки банку і рекомендацій щодо ефективного управління нею.

Результатом контролю за фінансовою безпекою банку є формування висновків про стан фінансової безпеки банку і рекомендацій щодо ефективного управління нею.

Механізм управління фінансовою безпекою банку – багатогранний та складний процес, головна умова функціонування якого – своєчасність виявлення й усунення загроз фінансовій безпеці банку.

Забезпечення ефективної взаємодії всіх елементів механізму управління фінансовою безпекою банку дасть змогу досягти запланованих результатів банківської діяльності за умов економічної нестабільності. Для кожного банку важливе виконання узгоджених та обґрунтованих дій, спрямованих на підтримку належного рівня фінансової безпеки, оскільки фінансова безпека – це важливий інструмент для досягнення її комерційної мети.

Однією з найважливіших вимог до управління фінансово-економічною безпекою банку є відповідність витрат на забезпечення безпеки банку реальному рівню загроз. Ця вимога пов'язана з реалізацією принципу розумної достатності.

З позиції кінцевої ефективності системи рівною мірою неприпустимо економити на цьому напрямі діяльності, послабляючи власну безпеку, і перебільшувати можливі загрози, здійснюючи зайві витрати, тобто такі, що не окупаються. З огляду на те, що керівництво служби безпеки з очевидних причин схильне саме до завищення рівня потенційних загроз, для дотримання цієї вимоги бажане залучення незалежних експертів в особі співробітників державних правоохоронних органів або приватних охоронних структур.

Методики оцінки фінансової безпеки банків, що використовуються на практиці, в основному призначені для внутрішніх користувачів і не дають змоги всім зацікавленим учасникам ринку на основі публічної звітності з достатньою мірою достовірності здійснити необхідну оцінку.

Найчастіше оцінка економічної безпеки банку реалізується за допомогою сукупності критеріїв і показників. Критерієм фінансово-економічної безпеки є оцінка економічного стану банку з погляду найважливіших процесів, які відображають сутність економічної безпеки.

Критеріальна оцінка економічної безпеки базується на оцінках ресурсного потенціалу банку і можливостей його розвитку; рівня ефективності використання ресурсів; рівня можливостей банку протистояти загрозам його економічній безпеці та самостійно ліквідовувати їх; конкурентоспроможності банку; цілісності та масштабів структури банку; ефективності кадрової політики банку [4; 5].

Узагальнюючи систему показників фінансової безпеки банку, необхідно керуватися такими вимогами:

– система показників повинна бути придатна до економіко-статистичного і математичного аналізу;

– здатна пояснювати причини явищ, що відображаються аналізованими показниками;

– забезпечувати потрібну для практичних цілей вірогідність об'єкта, що досліджується;

– придатна для відображення зміни процесу або явища у часі;

– під час інтерпретації може допускатися тільки одне тлумачення;

– піддається кількісному виміру;

– ґрунтується на достовірних даних первинного обліку і звітності;

– результат під час застосування повинен перевищувати витрати, пов'язані з одержанням цього результату;

– максимально повно відображати фінансово-економічну діяльність банку;

– показники повинні бути рівноцінними за своєю значущістю.

В економічній літературі існує досить багато показників, що належать до основних груп показників оцінки діяльності банку. Аналіз спеціалізованої літератури показав, що найчастіше для аналізу роботи банку використовують такі показники:

– основними показниками оцінки достатності капіталу є норматив адекватності регулятивного капіталу, норматив (коефіцієнт) відношення регулятивного капіталу до сукупних активів, коефіцієнт надійності, коефіцієнт фінансового важеля, коефіцієнт захищеності власного капіталу, коефіцієнт захищеності доходних активів, коефіцієнт мультиплікатора капіталу, коефіцієнт достатності капіталу, рівень левериджу;

– серед показників ліквідності – коефіцієнт миттєвої ліквідності, коефіцієнт ресурсної ліквідності, коефіцієнт генеральної ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт відношення високоліквідних активів до робочих,

коефіцієнт відношення виданих кредитів до залучених депозитів, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт питомої ваги ліквідних активів в активах, коефіцієнт забезпечення коштів клієнтів ліквідними коштами;

– основними показниками аналізу ділової активності є коефіцієнт активності залучених позикових і залучених коштів, коефіцієнт активності залучених строкових депозитів, коефіцієнт активності використання залучених коштів до доходних активів, коефіцієнт активності використання залучених коштів у кредитний портфель, коефіцієнт кредитної активності, коефіцієнт загальної інвестиційної активності, коефіцієнт інвестицій у доходних активах, коефіцієнт кредитного портфеля в доходних активах, коефіцієнт доходних активів;

– основними показниками ефективності управління є загальний рівень рентабельності, чиста процентна маржа, чистий спред, мертва точка прибутковості банку, прибутковість активів, прибутковість капіталу, рентабельність доходних активів, рентабельність діяльності з витрат, коефіцієнт окупності витрат доходами, прибутковість інших продуктів банку.

Значна кількість показників діяльності банку потребує їх узагальнення щодо зведення до єдиного інтегрального значення, який би відповідав таким умовам, як:

– наявність чітких фіксованих меж;

– зіставність різночасових оцінок рівня економічної безпеки одного банку, а також банківської системи загалом;

– простота і доступність методики розрахунку, яка базується на наявних облікових даних, її універсальність.

Що стосується визначення інтегрованих показників, то їх можна розділити на дві великі групи: показники, що пропонують оцінювати рівень економічної безпеки загалом по банку, переважно використовуючи евристичні, тобто експертні методи або однакові показники для всіх складників економічної безпеки банку; та показники, що пропонують окремо розглядати певні її складники, а потім інтегрувати та зводити оцінні показники до кінцевого, остаточного значення.

В основу процесу розроблення системи коефіцієнтів фінансової безпеки банку покладені такі принципи їх відбору, як:

– комплексність – отримання узагальнюючої оцінки фінансової безпеки банку;

– спрямованість на характеристику фінансової безпеки за ключовими критеріями і напрямами діяльності банку;

– придатність для виявлення основних тенденцій зміни фінансової безпеки банку.

Вивчення досліджень різних авторів у сфері оцінки фінансової безпеки банків показало, що за всієї багатоваріантності і багатофакторності наявних методик у них на перший план, як правило, виходить обов'язковий аналіз показників, пов'язаних з оцінкою активів, достатності капіталу, ліквідності, ризиків, прибутковості, якості управління.

Основними заходами підвищення фінансової безпеки банку є підтримка стабільного співвідношення власного і позикового капіталу, забезпечення диверсифікованої структури залучених коштів та її адекватності структурі активів, підвищення адекватності оцінки кредитних ризиків, аналітична оцінка резервів дохідності операцій та рентабельності діяльності банку [8].

Оцінка діяльності банку може проводитися з позицій різних суб'єктів, основними з яких є власники (акціонери, учасники) банку; регулюючі органи (Національний банк України, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку); органи управління банком (рада директорів, правління банку); потенційні клієнти і вкладники; співробітники банку.

Кожен суб'єкт може розробляти власну методику оцінки, яка визначається призначенням оцінки і широтою доступної інформації та передбачає виявлення критеріїв, що адекватно відображають різні сторони діяльності банку (табл. 1).

Наявні підходи до оцінки фінансової безпеки банку базуються на використанні таких основних методів, як інтегральний, коефіцієнтний, рейтинговий та експертний.

Підхід НБУ базується на порівнянні найбільш важливих характеристик банку з нормативним рівнем та віднесенні банку до тієї або іншої групи на основі експертної оцінки за критерієм відсутності негативних ознак.

У сучасних мінливих економічних умовах використання стандартного набору показників у тривалому періоді не дає можливості отримати достатньо інформації щодо фінансової безпеки банку. Тому однією з основних вимог до системи показників оцінювання рівня фінансової безпеки стає динамічність її зміни відповідно до зміни цілей та обставин їх досягнення й орієнтованість на процес прийняття рішень.

Під час побудови методичного підходу до оцінки рівня фінансової безпеки банківської установи необхідно врахувати тактичні та стратегічні пріоритети розвитку (рис. 2).

Під час оцінки рівня фінансової безпеки банківської установи виокремлюють такі суттєві недоліки, як:

– неповна визначеність в аспекті вибору складників фінансової безпеки банку;

– наявність ускладнень формалізованого опису динамічних властивостей банку з погляду забезпечення його фінансової безпеки у зв'язку з дестабілізуючими факторами;

– розрізненість показників фінансової безпеки банку;

– відсутність комплексної методики оцінки рівня фінансової безпеки банку з урахуванням усіх її складників.

Таблиця 1

Суб'єкти та відповідні напрями і критерії оцінювання фінансової безпеки банку

Суб'єкти	Напрями оцінювання	Критерії
1	2	3
Засновники	Здатність банківського менеджменту забезпечувати стабільний розвиток банку, зростання прибутку, інвестиційну привабливість бізнесу; виплату дивідендів; виконання стратегії банку; ефективність організації грошових потоків; міра вбудованості банку в інфраструктуру ринкових відносин	Прибутковість
Національний банк України	Дотримання законодавства і нормативних актів НБУ; виконання обов'язкових нормативів банку; достатність капіталу банку; обмеження зобов'язань банку; ліквідність балансу; максимальний розмір кредитних ризиків; використання власних коштів; здійснення заходів щодо запобігання банкрутству банків	Ліквідність Капітальна база Якість активів Прибутковість
Аудиторські організації	Повнота, достовірність і точність відображення в обліку і звітності витрат, доходів (збитків) і фінансових результатів діяльності банку; дотримання законодавства і нормативних документів, які регулюють правила ведення обліку і складання звітності, методології оцінки активів і пасивів	Капітальна база Ліквідність Прибутковість Якість активів
Клієнти	Структура балансу; аудиторські висновки; динаміка зростання активів і пасивів; вплив банківських ризиків; умови проведення депозитної політики; кредитний процес; рівень процентних ставок; тривалість роботи на ринку позикового капіталу, валютному ринку і ринку цінних паперів; розвиток сучасних банківських технологій і використання нових банківських продуктів; маркетинг, рівень, якість і швидкість обслуговування клієнтів; величина банку і наявність у нього філій; місце розташування; імідж банку	Капітальна база Ліквідність Прибутковість Якість активів
Рейтингові агентства	Ранжування банків за обсягом і динамікою власного капіталу, активів, пасивів і прибутку; інтегральні коефіцієнти надійності; класифікація банків за ступенем кредитоспроможності; відповідність міжнародним вимогам щодо достатності капіталу банку	Капітальна база Ліквідність Прибутковість Якість активів
Банк (внутрішня оцінка)	Достатність капіталу; ефективність системи внутрішнього контролю; якість і узгодженість активу і пасиву балансу за термінами і сумами; ліквідність і платоспроможність банку; прибутковість; ефективність окремих напрямів роботи банку; конкурентоспроможність банківських продуктів; здатність швидко реагувати на зростання потреб клієнтів в умовах посилення конкурентної боротьби; технологія і автоматизація банківської діяльності; організація забезпечення безпеки банку і персоналу	Капітальна база Ліквідність Прибутковість Якість активів

Дотримання належного рівня фінансової безпеки банків є умовою забезпечення стабільної, безкризикової та ефективної діяльності. Для її досягнення система повинна визначати потенційні проблеми в діяльності банку, усувати їх та здійснювати контроль над результативністю заходів щодо забезпечення фінансової безпеки.

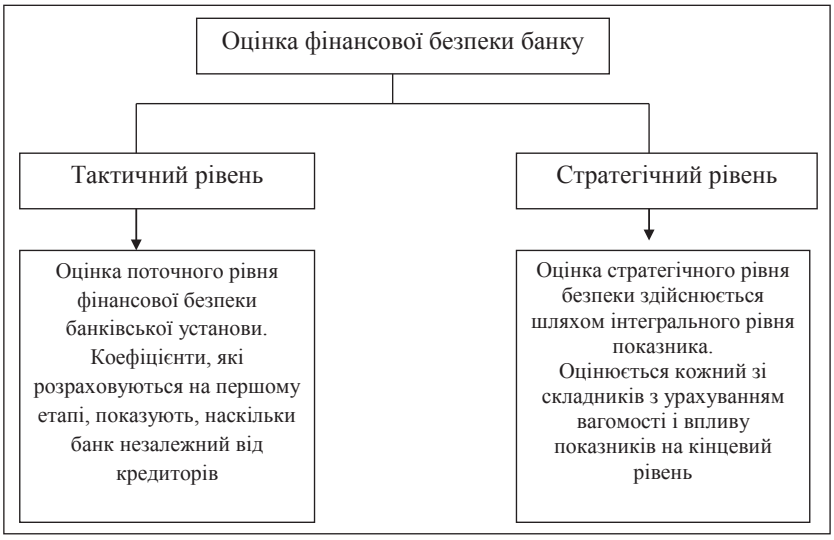

Рис. 2. Рівні оцінювання фінансової безпеки банківської установи

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дало змогу виявити, що фінансова безпека банку характеризується таким станом, за якого забезпечується його економічний розвиток і стабільна фінансова діяльність, гарантований захист його активів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої та зовнішньої ситуації. Ця категорія передбачає такий динамічний стан банківської установи, який характеризується збалансованістю та стійкістю до впливу екзогенних і ендогенних загроз, здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку.

Механізм фінансової безпеки банку є сукупністю взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних і контрольних заходів фінансово-економічного характеру, спрямованих на оптимізацію фінансових ресурсів, забезпечення

їх належного рівня та нівелювання впливу ризиків внутрішнього і зовнішнього середовища.

Ґрунтуючись на означених науковцями складових елементах, можна виокремити сім основних етапів політики управління фінансовою безпекою банку: забезпечення інформаційно-аналітичної роботи банку, моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовищ, прогнозування і запобігання потенційним ризикам і загрозам, комплексна діагностика фінансової безпеки банку, регулювання фінансової безпеки банку, здійснення контролю за фінансовою безпекою банку, формування звіту щодо стану фінансової безпеки банку та рекомендацій щодо ефективного управління нею.

Оцінка діяльності банку може проводитися з позицій різних суб'єктів, основними з яких є власники (акціонери, учасники) банку; регулюючі органи (Національний банк України, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку); органи управління банком (рада директорів, правління банку); потенційні клієнти і вкладники; співробітники банку.

Під час побудови методичного підходу до оцінки рівня фінансової безпеки банківської установи необхідно врахувати тактичні та стратегічні пріоритети розвитку.

Таким чином, визначення пріоритетності загроз фінансовій безпеці банку та реалізація засобів їх усунення дають змогу підвищити ефективність прийняття управлінських рішень та формування стратегії управління фінансово-економічною безпекою банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дмитров С.О. Управління фінансовою безпекою комерційного банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1202/12dsotmo.pdf.
2. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика [Текст]: монографія / В.В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/229.
3. Дмитров С.О. Управління фінансовою безпекою комерційного банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1202/12dsotmo.pdf.
4. Прокопенко Н.С. Складові безпеки банківської діяльності / Н.С. Прокопенко, М.І. Виклюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – С. 302–308.
5. Шпаковська Н.І. Методичний підхід до оцінки фінансової стійкості банків / Н.І. Шпаковська // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 3. – С. 100–105.
6. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін. – К. : КНЕУ, 2014. – 589 с.
7. Пацера М.С. Система управління інформаційною безпекою як важлива складова загальної системи управління банком / Пацера М.С. // Вісник НБУ. – 2015. – № 6. – С. 48–50.
8. Яремчук О.В. Аналіз достатності власного капіталу банку [Електронний ресурс] / О.В. Яремчук, К.Л. Ларіонова. – 2011. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_1/part1/4.pdf.

REFERENCES:

1. Dmytrov S.O. (2012), "The management of commercial bank financial safety", Financial space, [Online], no. 2, available at: https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1202/12dsotmo.pdf (Accessed 30 November 2017).
2. Kovalenko V.V. (2010), "Strategic management of financial stability of the banking system: methodology and practice: monograph", Sumy: DVNZ "UAB NBU", p. 228, available at: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/229 (Accessed 1 December 2017).
3. Dmytrov S.O. (2012), "The management of commercial bank financial safety", Financial space, [Online], no. 2, available at: https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1202/12dsotmo.pdf (Accessed 30 November 2017).
4. Prokopenko N.S., Vyklyuk M.I. (2014), "Components of banking security", Naukovyy visnyk NLTU of Ukraine, vol. 24, no. 1, pp. 302-308.
5. Shpakovc'ka N.I. (2013), "Methodical approach to assessing the financial stability of banks", Scientific Bulletin: Finance, Banks, Investments, no. 3, pp.100–105.
6. Heracymovych A.M., Alekceyenko M.D., Paraciy-Verhunenko I.M. (2014), Analiz bankivs'koyi diyal'nosti [Analysis of banking activity], KNEU, Kyiv, Ukraine, p. 589.
7. Pacera M.S. (2015), "The system of managing an informal system as an integral part of the basic system of control of the bank", Visnyk NBU, vol. 6, pp. 48-50.
8. Yaremchuk O.V., Larionova K.L. (2011), "Analysis of the bank's equity capital adequacy", National Library of Ukraine, [Online], available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_1/part1/4.pdf (Accessed 27 November 2017).

Varenyk V.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Finance, Accounting and Taxation,
Alfred Nobel University

Skriaha Ya.V.
Graduate Student, Department of International Finance, Accounting and Taxation,
Alfred Nobel University

THE MANAGEMENT POLICY OF THE COMMERCIAL BANK FINANCIAL SAFETY

In modern conditions, the development of the banking system involves the search for real ways to minimize risks and obtain sufficient profit to save bank customers funds and maintain the bank activity. Therefore, successful solution of this problem requires using many methods, techniques, systems to optimize the management of commercial bank financial safety.

The main elements of the mechanism of management of commercial bank financial safety are the subjects and objects of management, financial interests, the purpose and tasks of management, principles and functions of management.

An effective policy of management of commercial bank financial safety is aimed at the plan of actions to ensure stable indicators of the bank in both current and future periods and to eliminate the possible influence of external and internal threats to its safety.

Seven main stages of the management of commercial bank financial safety are allocated. There are provision of information and analytical work of the bank, monitoring of the external and internal environment, forecasting and prevention of risks and threats, comprehensive analysis of the bank financial safety, regulation of bank financial safety, control over bank financial safety, preparation of bank financial safety reports and recommendations for the effective management of bank financial safety.

We can make the assessment of the bank activity from the position of different subjects. The main of them are: owners (shareholders, participants), regulatory bodies (National Bank of Ukraine, Deposits Guarantee Fund, National Securities and Stock Market Commission), bank management bodies (board of directors, board of the bank), potential clients and depositors, employees of the bank.

Tactical and strategic development priorities are identified. It is necessary to take them into account when constructing a methodical approach to the assessment of the level of commercial bank financial safety.

УДК 336.71

Шавло Ю.А.
студентка
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Дереза В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття банківської конкуренції, її сутність. Представлено фактори, що впливають на конкурентоспроможність банків, ієрархію категорій конкурентоспроможності. Розглянуто сили конкуренції М. Портера. Також виявлено низку проблем, що впливають на рейтинг банків та довіру з боку населення. Виявлено методи підвищення конкурентоспроможності на досвіді зарубіжних банків.

Ключові слова: конкурентоспроможність, банк, фінансовий ринок, конкурентна позиція, методи підвищення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены понятия банковской конкуренции, ее сущность. Представлены факторы, влияющие на конкурентоспособность банков, иерархия категорий конкурентоспособности. Рассмотрены силы конкуренции М. Портера. Также выявлен ряд проблем, влияющих на рейтинг банков и доверие со стороны населения. Выявлены методы повышения конкурентоспособности на опыте зарубежных банков.

Ключевые слова: конкурентоспособность, банк, финансовый рынок, конкурентная позиция, методы повышения.

ANNOTATION

The article deals with the concept of banking competition, its essence. The factors affecting the competitiveness of banks, the hierarchies of competitiveness categories are presented. Considered the forces of competition M. Porter. Also found a number of problems affecting the rating of banks and public confidence. The methods of increase of competitiveness on the experience of foreign banks are revealed.

Key words: competitiveness, bank, financial market, competitive position, methods of improvement.

Постановка проблеми. Сучасні банківські процеси конкуренції обумовлені змінами, що відбуваються на національному та світовому фінансових ринках, а також мають низку особливостей, що відрізняють її від конкуренції в інших секторах економіки. Головними факторами, що впливають на загострення конкуренції, є глобалізація світового фінансового ринку, розвиток нових фінансових та електронних технологій, що обмежує доступ до кредитних ресурсів, а також індивідуальність банківських продуктів.

Все це приводить до того, що банки вибирають стратегії, які націлені на лідируючі позиції в конкурентному середовищі, а також збереження та підвищення їх конкурентоспроможності. Основними негативними факторами, що впливають на ці процеси, є загальний стан економічної та політичної обстановки, неефективність державного регулювання та неефективне управління, нездатність адаптуватися до кризових і посткризових умов, та, найголовніше, відсутність інтегрованих підходів до управління банком як комплексом, здатним до самоорганізаційної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможність у своїх працях вивчали такі науковці, як В.О. Ткачук, С.Л. Тігіпко, А.А. Качурин, Н.В. Касьянов, Т.Д. Гірченко, Ю.О. Заруба, І.В. Коломієць. Також проблеми оцінки конкурентоспроможності досліджувалися в роботах О.В. Мірошниченко, М.В. Медведєва, П.Ф. Колесова та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на численні вивчення та результати наукових досліджень, деякі питання залишаються невирішеними, зокрема питання підходу до визначення сутності конкурентоспроможності банку та її оцінки відповідно до факторів конкурентоздатності банку. У зв'язку з постійною зміною умов функціонування банків існує необхідність вивчення факторів впливу на конкурентоспроможність.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Нині банківський бізнес в Україні стикається в жорсткій боротьбі як за збереження наявних клієнтів і надання їм нових банківських послуг, так і за залучення нових. Для цього ми повинні запропонувати кращі умови обслуговування, підвищити їх якість. Метою роботи є виявлення наявних проблем конкурентоспроможності українських банків, розроблення практичних рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності банківських послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська конкуренція є основною рушійною силою на ринку банківських продуктів, вимагає ретельного вивчення сутності. Згідно з даними В.О. Ткачука банківську конкуренцію необхідно визначити як суперництво між учасниками ринку банківських послуг, а він характеризується високим рівнем конкуренції [6]. Під час дослідження сутності конкурентоспроможності банків необхідно відрізняти класичну конкуренцію виробників від конкуренції між банківськими установами. Тому доцільно виділити особливості банківської конкуренції:

1) об'єкт конкуренції – це не товар, а банківські ресурси, сформовані банком для здійснення операції;

2) банк на ринку може виступати і як продавець, і як покупець;

3) виробництво і продаж банківських і фінансових послуг можуть бути сконцентровані в одному банку без залучення зовнішніх каналів продажів;

4) діяльність банків та їх установ суворо регламентується НБУ;

5) конкурента боротьба існує не лише між банківськими установами, але й між банківськими та небанківськими фінансовими установами.

Сутність банківської конкуренції відображається на найважливішій характеристиці банківських послуг на ринку, а саме на її конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність банку є ключовим показником, що визначає рівень її ефективності. Так, незважаючи на важливість цього поняття, серед науковців немає єдиної думки про визначення сутності поняття. Серед учених немає єдиної чіткої економічної інтерпретації цього терміна, що призводить до виникнення суперечностей під час аналізування конкурентоспроможності банківських установ та під час управління нею. Вчені розглядають конкурентоспроможність банків порізному, зокрема на рис. 1 представлено основні підходи до визначення сутності цього поняття.

Конкурентоспроможність банку			
Властивість суб'єкту ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там конкуруючими суб'єктами	Реальна чи потенційна можливість підприємств виготовляти та збувати товари, які за ціновими та неціновими характеристиками є більш привабливими, ніж товари конкурентів	Здатність витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку	Наявність певних властивостей і спроможностей суб'єкта, що дозволяють йому брати участь в економічному змаганні.

Рис. 1. Сутність конкурентоспроможності банку

О.В. Мірошниченко вважає, що рівень конкурентоспроможності банку відображає успішність його функціонування в процесі набуття, утримання та розширення ринкових позицій, що передбачає здатність банківської установи забезпечувати відповідність власних послуг запитам споживачів та протистояти негативному впливу зовнішнього середовища [5].

Крім того, в економічній літературі сутність категорії «конкурентоспроможність» часто розглядається через такі категорії, як конкурентна перевага, конкурентний статус, конкурентоспроможність і конкурентний потенціал. Для того щоб визначити інструменти для оцінки та обґрунтування методів управління конкурентоспроможністю банку, була створена ієрархія цих понять. Взаємозалежність між цими категоріями показана на рис. 2.

Рис. 2. Ієрархія категорій конкурентоспроможності

У процесі вивчення та оцінювання конкурентоспроможності банку необхідне не тільки розуміння сутності та природи цього поняття, але й обов'язкове вивчення факторів, які впливають або якоюсь мірою можуть впливати.

Більшість вчених поділяє чинники на внутрішні і зовнішні. Водночас можна констатувати, що існують дві протилежні думки про вплив факторів на конкурентоспроможність банку. Деякі дослідники вважають, що під час визначення конкурентоспроможності банку вирішальна роль належить екзогенним факторам. Інші стверджують, що з точки зору підтримки та конкурентоспроможності це фактори внутрішнього середовища банку, які є найбільш важливими, оскільки вони є об'єктом активного впливу на його частину. Протиставляти внутрішні та зовнішні фактори впливу на діяльність банків недоцільно та помилково. Головні зовнішні фактори, які впливають на конкурентний клімат галузі та конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, М. Портер назвав силами конкуренції. Для підтримки або підвищення конкурентоспроможності банку необхідно враховувати ці чинники і постійно стежити за зміною ситуації на ринку.

На рис. 3 показано фактори конкурентоспроможності банку.

З іншого боку, в роботі Т.Д. Гірченко запропоновано групувати фактори за суб'єктами ринку, діяльність яких створює умови для конкуренції, таким чином:

– держава та державна конкурентна стратегія;

– банки, які вступають на ринок та загострюють конкуренцію;

– споживачі банківських послуг, які впливають на банки;

– постачальники фінансового капіталу на галузевому ринку;

– дія субститутів банківських продуктів, які займають частину галузевого ринку;

– безпосередньо фінансові організації [1].

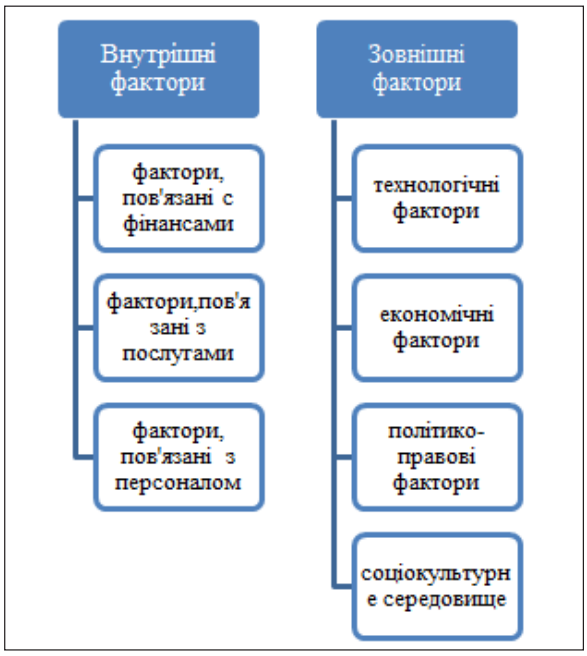

Рис. 3. Фактори впливу на конкурентоспроможність банку

Основним аспектом управління конкурентоспроможністю банку є оцінка рівня цього показника, який є ключовим для визначення інструментів управління рівнем конкурентоспроможності банку.

Сьогодні існує ціла низка наявних проблем у банківській системі України, що знижують рейтинги банків та довіру з боку населення.

Такими проблемами є:

– висока концентрація капіталу в найбільших банках;

– те, що досить малі комерційні банки часто формують 99% портфеля позик та депозитів, що є досить негативним чинником, оскільки така ситуація може привести до покращення механізмів та змов великих банків між собою у здійсненні своєї діяльності, наприклад під час встановлення цін на банківські послуги;

– ірраціональна територіальна структура, територіальна нерівномірність банківської системи та місцевий характер банківських ринків;

– низький рівень капіталізації комерційних банків;

– розрив між дисконтною ставкою НБУ та ставками кредитування комерційних банків, що може стати серйозною перешкодою для подальшого економічного зростання країни та великим розривом між ставками за депозитами та комерційними позиками, пов'язаними з передачею банками їх вартості замовникам;

– низьке кредитування реального сектору економіки;

– проблема надійності та безпеки кредитів;

– проблема неадекватного та ненадійного фінансування;

– проблема забезпечення депозитів та відновлення довіри до банків.

Сьогодні всі цивілізовані країни прагнуть зменшити кількість наявних операцій та грошову масу в обігу. Для цього центральні банки та уряди вжили низку заходів, одним з яких є врегулювання з платіжними системами з пластиковими картками (переважно внутрішні, а потім міжнародні). Впровадження систем електронних платежів викликає глибокі зміни в районах, де відбувається конверсія, а також сприяє переходу на більш високий рівень. Як наслідок, у розвинутих країнах безготівкові розрахунки, що витісняють грошові кошти, вже обслуговують 90,0% роздрібного товарообігу. У Великій Британії для обслуговування громадян застосовується мікропроцесорна картка Citizens Card, технологічну схему якої розробила компанія "Smartex". Картки були розроблені для використання в індивідуальних замкнутих карткових схемах. При цьому кожному жителю надається картка, яка має багато функцій, є корисною та зручною для місцевих органів влади (муніципалітетів) та для різних комерційних програм. Тому людина, що живе в зоні дії цієї карткової системи, може замінити безліч карток, що є у неї, єдиною карткою Citizens Card, а також використовувати її, наприклад, як свідоцтво про вік, читацький квиток у бібліотеці, посвідчення для отримання освітніх послуг і доступу до місця розваг, квиток у громадському транспорті, а також у багатьох комерційних цілях [4, с. 48].

Національний проект Geld-Karte стартував у Німеччині в 1996 році; випуск цих карток наприкінці 2000 року склав 70 мільйонів одиниць. Сьогодні Geld-Karte – найбільша в світі система, яка застосовує принцип багатофункціонального електронного гаманця. Концепція міських карток на базі Geld-Karte реалізована в містах Ейхштатт і Кульмбах. Мета цього проекту полягає в тому, щоб замкнути фінансові потоки на локальному рівні, щоб суттєво підвищити їх ефективність [2, с. 25].

Проект FINEID (Фінляндія) реалізується на основі пластикової картки з мікроконтролером, яка містить лише інформацію для швидкої та точної ідентифікації. Карта показує таку інформацію, а саме ім'я, дату народження, номер в системі соціального забезпечення, громадянство, номер картки, дату випуску, термін дії картки, підпис, фото. Технічне рішення картки дає змогу використовувати її для ідентифікації в платіжних операціях, телекомунікаціях, контролю доступу.

У 2005 році Австрія запровадила систему електронних медичних послуг. Основною подією цієї інновації є те, що всі громадяни, що проживають в країні та охоплені соціальним та медичним страхуванням, отримують двосторонню пластикову картку (електронну картку). Одна сторона діє як національний «інформатор» і призначена для використання виключно на території Австрії. Вона є особистим електронним документом, який містить особисту інформацію про особу, таку як ім'я, страхова компанія, страхувальник, номер особистого страхування.

Останній призначається при народженні або під час в'їзду до країни на постійне мешкання та залишається незмінним протягом усього життя. На зворотному боці е-картки знаходиться європейська медична картка для міжнародних подорожей, а саме до країн Шенгенської зони і ЄС, а також до Швейцарії [2, с. 28].

Сучасне розуміння індустрії фінансових послуг у майбутньому полягає в тому, що традиційні кредитні установи, такі як комерційні банки та ощадні установи, будуть зведені до ролі організаторів кредитів, тоді як реальна фінансова потужність перейде до сек'юритизаторів активів – інвестиційних банків. Цей сценарій допомагає пояснити, чому комерційні банкіри так хочуть зараз займатися інвестиційною діяльністю. З посиленням специфіки споживачів на міжнародних ринках банки все більше зосереджуються на наданні різноманітних форм послуг консультативного характеру, включаючи підготовку детальних фінансово-економічних звітів про стан речей у країні, що представляє інтерес для клієнта, вибір потенційних партнерів, надання правової інформації тощо. Водночас на початку 1980-х років зародилася тенденція створення, окрім мережі кореспондентських відносин, філій та представництв так званого комплексного обслуговування за кордоном [3, с. 199].

Тенденція до універсалізації банківської діяльності характерна останніми роками для кредитних систем усіх країн із розвинутою ринковою економікою, причому в кожній з них вона має свої особливості. Найбільшого розвиту ця тенденція набула в банківській системі Німеччини, де домінуючу роль відіграють універсальні комерційні банки, на які припадає близько 90% кредитних установ у країні та які здійснюють різні види банківських операцій, за винятком емісії та надання іпотечних кредитів. Серед банків Великобританії особливо помітною є так звана велика четвірка, яка включає універсальні за різними типами операцій банки з найбільшим сукупним активом та прибутком. Універсальний характер маюсь також операції, що проводяться комерційними банками у Швейцарії, Нідерландах, Норвегії, Швеції, Бельгії, Люксембурзі та інших країнах.

Висновки. Отже, конкурентоспроможність банків є показником ефективності їх діяльності. У сучасних умовах соціально-політичної кризи та нестабільної економічної ситуації формування конкурентних переваг, які дають змогу виділити банківську установу на фоні конкурентів на ринку, і забезпечення їх високого рівня в довгостроковій перспективі є кінцевою метою функціонування банку. Таким чином, зростаюча конкуренція на банківському ринку, яка спостерігається останніми роками, визначає необхідність вирішення низки завдань, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності українських банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гірченко Т.Д. Стратегія конкурентоспроможності банків в умовах активізації розвитку ринку банківських послуг / Т.Д. Гірченко // Регіональна економіка. – 2009. – № 4. – С. 122–127.
2. Жуков А.І. Послуги комерційних банків: зарубіжний досвід і практика / А.І. Жуков. – М. : ОА «Консалтбанкир», 2013. – 85 с.
3. Кльоба Р.Л. Маркетинговий підхід до вдосконалення управління банківською діяльністю / Р.Л. Кльоба // Наук. вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 19.3. – С. 196–214.
4. Мірошниченко О.В. Методи оцінки конкурентоспроможності банку / О.В. Мірошниченко // Экономика Крыма. – 2009. – № 28. – С. 42–47.
5. Пономарьова Т.О. Якість послуг: якісні параметри оцінки / Т.А. Пономарьова, М.С. Супрягіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 5. – Т. 2. Маркетинг за кордоном. – 2012. – № 1(45). – С. 47–49.
6. Ткачук В.О. Маркетинг в банке / В.О. Ткачук. – Тернополь : Синтез-Полиграф, 2006. – 225 с.

REFERENCES:

1. Girtshenko T.D. Strategy of competitiveness of banks in the conditions of activating the development of the market of banking services / T.D. Hirchenko // Regional economy. – 2009. – No. 4. – P. 122–127.
2. Zhukov A.I. Services of commercial banks: foreign experience and practice / Zhukov A.I. – M. : OA Konsaltbanker, 2013. – 85 p.
3. Klobo R.L. Marketing approach to improving the management of banking activities / R.L. Kleoba // Scientific. Bulletin of the NLTU of Ukraine. – 2012. – Exp. 19.3. – P. 196–214.
4. Miroshnichenko O.V. Methods of assessing the competitiveness of the bank / O.V. Miroshnichenko // Economy of the Crimea. – 2009. – No. 28. – S. 42–47.
5. Ponomareva T.O. Quality of services: qualitative evaluation parameters / T.A. Ponomareva, M.S. Subryagina // Economic sciences Bulletin of Khmelnitsky National University 2014, No. 5, T. 2. Marketing abroad. – 2012. – No. 1(45). – P. 47–49.
6. Tkachuk V.O. Marketing in a bank / V.O. Tkachuk. – Ternopol : Synthesis-Polygraph, 2006. – 225 p.

Shavlo Yu.A.
Student at Department of Banking,
Oles Honchar Dnipro National University

Dereza V.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Banking,
Oles Honchar Dnipro National University

CURRENT STATE AND PROBLEMS OF COMPETITIVENESS OF BANKS OF UKRAINE

The article deals with the concept of banking competition, its essence. The factors affecting the competitiveness of banks, the hierarchy of competitiveness categories are presented. Considered the forces of competition by M. Porter. Also found a number of problems affecting the rating of banks and public confidence. The methods of increase of competitiveness on the experience of foreign banks are revealed.

Modern banking processes of competition are caused by changes taking place in the national and world financial markets and have a number of features that distinguish it from the competition in other sectors of the economy. The main factors influencing the intensification of competition are the globalization of the global financial market, the development of new financial and electronic technologies, limiting access to credit, and the individuality of banking products.

All this leads to the fact that banks choose strategies aimed at leading the competitive environment, as well as maintaining and increasing their competitiveness. The main negative factors influencing these processes are the general state of the economic and political situation, the ineffectiveness of state regulation and ineffective management, the inability to adapt to crisis and post-crisis conditions and, most importantly, the lack of integrated approaches to managing the bank as a complex capable of self-organization.

At present, the banking business in Ukraine faces a tough struggle, both for preserving existing customers and for providing them with new banking services and for attracting new ones. To do this, we must offer better service conditions, improve their quality. The aim of the work is to identify existing problems of the competitiveness of Ukrainian banks, to develop practical recommendations for improving the competitiveness of banking services.

The essence of banking competition is reflected in the most important characteristics of banking services in the market – in its competitiveness.

УДК 336.226

Кміть В.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Шугайло Д.О.
студентка
Львівського національного університету імені Івана Франка

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СПРАВЛЯННЯ ПДВ І ДОЦІЛЬНІСТЬ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено місце і роль податку на додану вартість (ПДВ), досвід його справляння у зарубіжних країнах, а також обґрунтовано необхідність реформування чинної податкової системи України. Пропонуються напрями змін механізмів справляння ПДВ на основі зарубіжного досвіду для забезпечення ефективного оподаткування в Україні.

Ключові слова: податок на додану вартість (ПДВ), система оподаткування, ставка податку, платники податків, механізм справляння ПДВ, податкова звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы место и роль налога на добавленную стоимость, опыт его взимания в зарубежных странах, а также обоснована необходимость реформирования действующей налоговой системы Украины. Предлагаются направления изменений механизмов взимания НДС на основе зарубежного опыта для обеспечения эффективного налогообложения в Украине.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость (НДС), система налогообложения, ставка налога, налогоплательщики, механизм взимания НДС, налоговая отчетность.

ANNOTATION

The article investigates the place and role of the value added tax, the experience of its collection in foreign countries and the necessity of reforming the current tax system of Ukraine. Are offered directions of changes of mechanisms of VAT collection on the basis of foreign experience for ensuring effective taxation in Ukraine.

Key words: value added tax (VAT), tax system, tax rate, taxpayers, VAT collection mechanism, tax reporting.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження полягає в тому, що сьогодні податок на додану вартість (далі – ПДВ) є основним бюджетоутворюючим податком, частка якого у Державному бюджеті України складає близько 37%. Попри найбільші податкові надходження від цього податку, проблемними є порядок його справляння та адміністрування. Саме тому цей податок постійно обговорюється та зазнає частих змін, а його реформування може суттєво вплинути на макроекономічні процеси в державі. За сучасної кризової ситуації уряд повинен особливу увагу приділити саме цьому податку, оптимізувати його ставки та удосконалити механізм його справляння.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На дослідження оподаткування ПДВ були спрямовані наукові праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Серед них доцільно виокремити таких, як Ш. Бланкарт, В. Буряковський, В. Вишневський, О. Данілов, М. Дауні, Е. Доллан, Ю. Іванов, А. Крисоватий, М. Лоре, І. Луніна, К. Макконнел, А. Сігіневич, А. Соколовська, Дж. Стігліц, В. Федосов, Д. Черник, Л. Шаблиста, П. Шом. Попри те, що окремі аспекти зазначеної проблеми досить детально аналізувалися вищезгаданими авторами, дотепер в Україні бракує комплексних системних досліджень із цієї проблематики. Саме це, на нашу думку, обумовлює актуальність теми дослідження та необхідність загальнотеоретичної та практичної оцінки широкого кола функціональних аспектів доцільності застосування зарубіжного досвіду справляння ПДВ у національній податковій практиці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні важливим є процес удосконалення вітчизняної системи оподаткування, особливо в частині ПДВ. З початку свого введення цей податок став основним у бюджеті країни. Однак досі не вдалося сформувати ефективний механізм його справляння, який би за високої фіскальної ефективності забезпечив максимально позитивний регулюючий вплив на економіку України.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду справляння ПДВ та пошук напрямів підвищення ефективності чинного механізму його справляння в Україні на основі світового досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. ПДВ – це складний податок з економічної точки зору, оскільки сплачується на всіх етапах руху товарів (робіт, послуг). Водночас ПДВ є непрямим загальнодержавним податком, тому фактичним суб'єктом оподаткування виступає кінцевий споживач, а не підприємство, що його сплачує. Чинний порядок справляння ПДВ регламентується розділом V Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [1].

В Україні ПДВ вважається найбільш «криміногенним» податком, який перманентно провокує «тіньові» відносини між державою та бізнесом, а відшкодування бюджетної заборгованості з ПДВ перетворилося в Україні на своєрідний кримінальний бізнес і підґрунтя для корупційних зловживань чиновниками різних рангів державної влади. Треба наголосити на тому, що зловживання з ПДВ не є суто українською проблемою.

ПДВ є порівняно новим інструментом фіскальної політики. З групи країн Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) у 60-ті роки лише вузьке

коло держав використовувало такий податок. Але згодом його поширення в розвинених країнах відстежується в 70–80-ті і пізніші роки (наприклад, понад десять років застосовується він у Канаді та Швейцарії). Нетривала еволюція цього податку характеризується закономірною трансформацією фіскальної ролі, яка стала наслідком прагнення використати об'єктивні переваги ПДВ, необхідністю компенсувати зменшення надходжень до бюджетів від податку на прибуток в умовах високих фіскальних потреб держави, а також політикою уніфікації непрямого оподаткування в межах ЄС. У країнах Євросоюзу і ОЕСР підвищені ставки використовуються переважно обмежено [2].

ПДВ відіграє суттєву роль тому, що завдяки цьому податку реалізується основна мета інтеграції країн, а саме забезпечення вільного переміщення товарів, послуг, праці й капіталу. В ЄС прийнято такі схеми адміністрування ПДВ, які дають змогу здійснювати точне нарахування і відшкодування цього податку на товари й послуги експортного призначення. Адаптація форм та механізму оподаткування до вимог життя відбувається частково методом проб і помилок, а частково на основі наукового обґрунтування напрямів удосконалення податкової системи для забезпечення насамперед необхідних надходжень до бюджету [2].

Помітні певні спільні характеристики стягнення ПДВ у розвинених країнах. Зокрема, незважаючи на переваги уніфікації, у їх більшості застосовується не одна, а кілька податкових ставок. Крім стандартної, використовуються знижені ставки для товарів і послуг, що мають соціальне та культурно-споживче призначення (це стосується продуктів харчування, громадського транспорту, газет, журналів), а в деяких країнах мають місце підвищені ставки на предмети розкоші або на так звані некорисні товари (алкоголь, тютюн). Щодо практики упровадження знижених ставок зазначимо, що вони застосовуються, але не більше однієї-двох і не нижче за 5%.

Зокрема, за зниженою ставкою ПДВ оподатковуються [2]:

– напрями і сфери діяльності, в яких складно обчислити ПДВ (страхування, фінансова сфера);

– товари, щодо виробництва яких здійснюється політика державного стимулювання (видавнича діяльність, транспорт тощо);

– соціально значущі товари (ліки, продукти харчування, дитячий одяг).

Природно, що в умовах посилення соціально орієнтованого курсу розвитку західноєвропейські країни проводять політику, яка насамперед спрямована на запобігання зниження добробуту громадян шляхом оподаткування окремих товарів та послуг соціально-культурного призначення за нижчими ставками. Окрім того, високою є ефективність функціонування фіскальних органів, а налагоджений механізм справляння ПДВ дає можливість цим країнам зменшувати адміністративні витрати, зумовлені використанням кількох ставок ПДВ.

У середньому у групі розвинених зарубіжних країн ПДВ формує приблизно 13,5% доходів їхніх бюджетів, хоча частка цього податку регіонально досить сильно різниться. Так, у Франції ПДВ забезпечує 45% податкових бюджетних надходжень, а в Нідерландах – 24% [2].

Існує певне розмаїття в обкладанні ПДВ різних видів послуг. Поширеною для країн розвиненої ринкової економіки є практика звільнення від ПДВ банківських та фінансових, медичних послуг, послуг освіти, культури тощо.

Суттєву роль також відіграє система управління ПДВ. В усіх країнах ОЕСР накладаються штрафи за затримку під час сплати ПДВ. Ці виплати або передбачають одноразовий штраф у вигляді процента від податку, або базуються на щомісячному накопиченні неоплаченої суми, або поєднують обидва зазначені методи [2].

У більшості західноєвропейських країн закономірною стає тенденція до застосування найрозвиненіших форм справляння ПДВ та методів його обчислення, які, на нашу думку, потребують вивчення та детальної оцінки.

В Бельгії ПДВ стягується зі споживача в послідовному порядку під час укладання кожної угоди в процесі виробництва і розподілу, а саме під час поставки товарів і послуг на території Бельгії, імпорту товарів в Бельгію і придбання товарів за межами ЄС. Кожен платник податків ПДВ включає ПДВ у вартість продукту під час продажу. В кінцевому рахунок податок сплачує кінцевий споживач, який не може відняти ПДВ, сплачений з покупки. ПДВ був введений в Бельгії в 1971 році і на трьох офіційних мовах він називається "Belasting over de Toegevoegde Waarde (btw)", "Taxe sur la Valeur Ajoutйe (TVA)" і "Mehrwertsteuer". Стандартна податкова ставка складає 21%. Для певної низки товарів і послуг застосовуються так ставки: 0% (газети і журнали на загальні теми, що випускаються принаймні 48 разів на рік, та утилізовані продукти), 6% (тварини, м'ясо, риба, молоко, овочі, ліки, вода тощо) і 12% (ресторанне обслуговування, фітофармакологія, деякі види твердого палива тощо). Всі бельгійські компанії повинні стати на облік по ПДВ в місцевому Офісі контролю ПДВ залежно від місця реєстрації компанії. З 1 січня 2008 року стандартним номером ПДВ в Бельгії є BE X999 999 999. У номерах, зареєстрованих до 1 січня 2008 року, замість X-0, в нових номерах – замість X-1. Підприємства, що користуються пільгами за спеціальною схемою для малої діяльності, не отримують номер з префіксом BE, за винятком деяких конкретних випадків (наприклад, придбання товарів у межах Співтовариства). Період звіту по ПДВ дорівнює календарному місяцю. Платники податків можуть подавати декларацію ПДВ щоквартально залежно від того, чи перевищує вартість поставок поріг в EUR 1,000,000

(не включаючи ПДВ) щорічно. Платники податків, які займаються бізнесом в таких сферах, як мобільні телефони, комп'ютери та транспортні засоби, можуть скористатися цією опцією тільки за дотримання певних умов. Тих платників податків, які подають декларації щоквартально, можуть зобов'язати подавати декларації щомісяця, якщо вони здійснюють поставки в межах Європейської співдружності на суму понад 400,000 євро щорічно. Вихідний період для цього порога почався 1 січня 2010 року. День подачі декларації ПДВ – 20 число місяця після звітного місяця або кварталу. Оплату необхідно здійснити в термін подачі декларації. Платники податків, які подають декларацію щоквартально, повинні заплатити податок в перший і другий місяці кварталу. Платники податків, які подають декларацію щомісяця, мають платити податки в кінці грудня за грудень. Всі плати необхідно проводити банківським переказом.

Нині платники податків ПДВ можуть подати декларацію в паперовому або електронному вигляді через систему INTERVAT [3, с. 283].

У Великобританії ПДВ стягується з більшості товарів і послуг, що надаються англійськими компаніями, які перебувають на обліку з ПДВ. ПДВ також стягується з товарів і послуг, імпортованих з країн, які не входять до складу ЄС, а також які ввозяться до Великобританії з інших країн ЄС. Товар обкладається ПДВ, коли компанія продає його іншій компанії або клієнту. Якщо компанія, яка перебуває на обліку з ПДВ, купує товари або послуги, вона може подати на повернення сплаченого ПДВ. Існують три ставки ПДВ:

1) стандартна – 20%;

2) понижена – 5% (вітчизняне паливо та енергія; установка енергозберігаючих матеріалів; санітарно-гігієнічні продукти; дитячі сидіння для автомобілів);

3) нульова – 0% (книги і газети; дитячий одяг та взуття; продукти харчування, але не їжа в ресторанах; громадський транспорт).

Деякі товари і послуги звільнені від ПДВ або перебувають за межами англійської системи ПДВ (страхування; надання кредитів; освіта і підготовка за виконання деяких умов; більшість послуг, які надаються лікарями та стоматологами, тощо). Продаж, оренда та здача в оренду комерційної землі та будівель також звільнені від ПДВ. При цьому існує можливість вибору відмовитися від права звільнення і призначити стандартну ставку ПДВ. Це дає змогу подати на повернення ПДВ. Товари за межами системи ПДВ:

– некомерційна діяльність на кшталт хобі;

– виплати, встановлені законом, наприклад техогляд.

Декларацію з ПДВ необхідно подавати щоквартально (платникам податків призначають один з трьох періодів ПДВ). Платнику податків можуть дозволити подавати декларації щомісяця. Якщо декларація ПДВ не подана до терміну або ПДВ не сплачено в строк, платнику податків доведеться платити пеню [3, с. 285].

В Німеччині ПДВ стягується з продажу товарів і надання послуг. Стандартна ставка складає 19%, понижена – 7% (для деяких видів угод). Як правило, всі німецькі підприємці зобов'язані вставати на облік по ПДВ. Поріг для реєстрації становить обіг розміром 17 500 євро в попередньому календарному році і передбачуваний обіг в розмірі 50 000 євро в поточному календарному році. Нерезиденти, які здійснюють оподатковувані поставки товарів і послуг в Німеччині, також зобов'язані стати на облік по ПДВ. Податковий рік збігається з календарним роком. Підприємець зобов'язаний подавати електронну попередню декларацію з ПДВ щоквартально до 10 числа наступного місяця і сплачувати податок. Якщо вхідний податок перевищує ПДВ, виплачується компенсація. Якщо податок за попередній календарний рік був більш 7 500 євро, декларації потрібно подавати щомісяця [4].

ПДВ в Іспанії стягується з продажу товарів і надання послуг. В Іспанії ПДВ є податком, узгодженим в рамках загальної податкової політики країн-учасниць Євросоюзу. Дія податку поширюється на всю територію Іберійського півострова, а також на Балеарські острови. На території автономних міст Сеута і Мелілья замість ПДВ стягується податок на виробництво, послуги та імпорт; на Канарських островах застосовується загальний непрямий податок Канарських островів (IGIC). Ставка IGIC на 2013 рік встановлена в розмірі від 5% до 13,5%. Стандартна ставка ПДВ в Іспанії складає 21%, понижені – 10% (для окремих видів товарів та послуг) і 4% (для основних продуктів харчування, книг, газет, журналів). Постановка на облік по ПДВ є обов'язковою для всіх платників податків, які здійснюють операції в Іспанії. Декларацію з ПДВ разом з оплатою необхідно подавати щомісяця, якщо обіг за попередній період перевищує 6 млн. євро, інакше декларацію подають щоквартально. Для певних груп компаній існує можливість застосування консолідованого режиму сплати ПДВ. Для цього потрібно дотримуватися низки умов, зокрема материнська компанія повинна володіти прямо або побічно принаймні 50% в статутному капіталі дочірньої компанії [4].

ПДВ в Італії сплачується за всі послуги та товари, що надаються компаніями. Процедура отримання номера платника ПДВ є обов'язковою для всіх юридичних осіб Італії. Жоден вид підприємницької діяльності не може здійснюватися без реєстрації як платник ПДВ, навіть якщо фірма складається з однієї людини (One-man firm). Процедура реєстрації як платника ПДВ здійснюється нотаріусом в Податкових органах Італії в рамках єдиної процедури реєстрації "Comunicazione Unic". Основна ставка ПДВ в Італії складає 21%, а понижені встановлюються на продаж продуктів харчування, нерухомості, обслуговування будівель тощо. ПДВ не стягується з таких видів послуг, як банківські,

медичні, страхові. Переміщення товарів через кордони ЄС не оподатковується ставкою ПДВ. Податковий період може бути таким:

– один календарний місяць для компанії з обігом вище 516 000 євро (реалізація товарів) і 309 000 євро (реалізація послуг);

– квартал для компанії з обігом нижче 516 000 євро (реалізація товарів) і 309 000 євро (реалізація послуг);

– рік для підприємців з особливими умовами оподаткування [5, с. 30].

У Туреччині ПДВ стягується з обсягу поставок більшості товарів і послуг. Стандартна ставка складає 18%, понижені ставки – 8% (для основних продуктів харчування, фармацевтичних продуктів та інших предметів) і 1% (для журналів, газет, деяких сільськогосподарських продуктів і устаткування, отриманого з фінансового лізингу). Деякі поставки від ПДВ звільнено. Поворотний ПДВ за ставкою 18% застосовується до виплат нерезидентам за професійні послуги, використання нематеріальних видів власності (наприклад, роялті, ліцензій або ноу-хау) і продаж таких прав. Для постановки на облік по ПДВ в Туреччині не існує порогу. Будь-яка особа або компанія, зайнята діяльністю в межах закону про ПДВ, зобов'язана повідомити місцеву податкову інспекцію про місце ведення бізнесу. Йдеться про ту ж податкову інспекцію, де компанія встає на облік для сплати податків. Іноземний бізнес, який не має постійного представництва в Туреччині, але який продає товари в Туреччині, повинен призначити податкового представника (агента) для реєстрації по ПДВ. Пряма реєстрація неможлива. Такий бізнес зобов'язаний використовувати механізм поворотного ПДВ. ПДВ необхідно сплачувати щомісяця. Декларації ПДВ подають в місцеву податкову інспекцію до 24 числа наступного місяця, оплату проводять до 26 числа [6, с. 357].

У США немає федерального ПДВ або податку з продажів. Хоча деякі штати стягують податок з продажів за різними ставками. В Нью-Йорку з роздрібного продажу деяких видів рухомого майна та послуг стягується податок з продажів. Якщо ви купуєте рухоме майно і послуги за межами штату і користуєтеся ними в межах штату Нью-Йорк, стягується податок за користування. Комбінована ставка податку з продаж і податку за користування складає 4% плюс місцевий податок, що стягується містом, округом або шкільним округом. Додаткова ставка в розмірі 0,375% застосовується до продажу в рамках Metropolitan Commuter Transportation District (MCTD). Комбіновані ставки залежать від округу й міста. Кожна особа, яка продає рухоме майно або оподатковувані послуги (навіть якщо продаж здійснюється з власного будинку), має стати на облік в Податковому департаменті перед початком бізнесу. Якщо ви перебуваєте на обліку, то ви зобов'язані подавати податкові декларації щоквартально, щомісячно або щорічно. Навіть якщо не було оподатковуваних продажів протягом звітного періоду, до зазначеного терміну необхідно подати декларацію [4].

Підприємства, які продають у Китаї товари як власного виробництва, так і придбані у третіх осіб, є платниками ПДВ. Загальна ставка податку складає 17%; для платників, які займаються продажем деяких пільгових категорій товарів (зерно і харчові рослинні олії; водопровідна й опалювальна вода, вугільний, зріджений нафтовий і природний газ, метан, кам'яне і деревне вугілля для домашнього використання; книги, газети і журнали; корми, хімічні добрива, сільськогосподарські хімікати і машини, плівки для теплиць) вона складає 13%; для платників з малим обігом – 3%. Під час експорту продукції ПДВ не стягується, крім випадків, коли постановами уряду Китаю встановлено інше [5, с. 32].

Отже, можемо констатувати, що передовий досвід зарубіжних країн має використовуватися під час реформування української системи оподаткування, зокрема в частині ПДВ з урахуванням особливостей, рівнів розвитку та готовності національної економіки.

Необхідно пристосувати досвід країн-членів ЄС щодо застосування декількох знижених ставок ПДВ до українських реалій. Наявна система пільг є економічно необґрунтованою. Її функціонування приводить до зниження фіскальної ефективності ПДВ, значного впливу на податкову базу, втрати податком принципу нейтральності, є додатковим способом зловживання щодо сплати податку, ускладнює облік та звітність, містить велику кількість винятків, що заплутує платників ПДВ. Така система викривлює конкуренцію, оскільки надання пільг окремим секторам економіки чи навіть суб'єктам господарювання призводить до підвищення податкового тиску на інших учасників ринку [7, с. 18].

До ключових змін, що мають бути внесені у чинний механізм справляння ПДВ на основі зарубіжного досвіду, належать:

– подальше вдосконалення законодавства у сфері справляння ПДВ та його подальша адаптація до вимог ЄС; завершення адаптації законодавства у сфері ПДВ до ЄС, яку зобов'язалася здійснити Україна відповідно до Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і ЄС, стане запорукою успішності майбутньої інтеграції України до європейської спільноти [7, с. 20];

– ліквідація неефективних пільг з ПДВ; хоча перелік пільг в Україні економічно і соціально обґрунтований, постає питання ефективності та раціональності їх надання [8, с. 293]; потрібен поступовий перехід від податкових пільг до системи цільових бюджетних дотацій, спрямованих на підтримку найменш захищених верств населення та на розвиток пріоритетних галузей національної економіки;

– запровадження диференційованих ставок ПДВ; на думку окремих фахівців, такий крок реформування чинної системи ПДВ зменшить негативний вплив високої стандартної ставки

на рівень добробуту незаможних; на перший погляд така ідея значно ускладнить адміністрування ПДВ, але насправді в Україні практика диференціації ставок давно застосовується (діє нульова ставка ПДВ) [9, с. 149];

– знизити обіцяну ПКУ базову ставку ПДВ; раніше пропонувалося її зниження до 17%, а надалі і до 15%, однак вона залишається незмінною і далі становить 20%; втрати бюджету від зниження ставки ПДВ можна покрити скороченням пільг зі сплати цього податку, запровадженням мораторію на введення нових та вилучення тих пільг, які не мають соціальної спрямованості та не підтримують національного товаровиробника; встановлення базової ставки на рівні 15% відповідатиме вимогам гармонізації податкового законодавства, які висуваються шостою директивою ЄС;

– забезпечення своєчасного відшкодування ПДВ і створення умов для недопущення нових боргів; повнота і своєчасність відшкодування ПДВ є важливими не лише для відновлення обігових коштів підприємств, але й для піднесення міжнародного авторитета України [10, с. 266];

– проведення аудиту під час процедури реєстрації, що дасть можливість у разі виникнення питань вимагати додаткову інформацію у заявника та визначати ризикових платників податку уже під час реєстрації [9, с. 151];

– спрощення форм звітності (наприклад, у Нідерландах та Бельгії декларація з ПДВ складається лише з однієї сторінки); форми податкової звітності потребують уніфікації показників та обов'язкових реквізитів, а також встановлення чітких інструкцій з їхнього заповнення [8, с. 296];

– удосконалення системи електронного адміністрування ПДВ та процедури зупинення реєстрації податкових накладних та розрахунків коригування до них (підставою для зупинення реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування має бути відповідність у платника ПДВ сукупності критеріїв оцінці ступеня ризиків, які мають встановлюватись Мінфіном);

– викорінення практики зловживання під час справляння ПДВ узгодженими діями уповноважених органів виконавчої влади, на які покладено функції адміністрування ПДВ; водночас влада має забезпечити своєчасне відшкодування ПДВ платникам податків;

– максимальне зближення бухгалтерського і податкового обліків.

Висновки. З огляду на дефіцит Державного бюджету України дійсної альтернативи ПДВ нині не існує. На практиці це означає, що ключовим напрямом фіскальної політики має стати не розроблення чергових пропозицій із введення ніде не використовуваних податків, а вирішення наявних проблем в частині справляння ПДВ. Механізм справляння ПДВ в Україні потребує подальшого реформування.

Досвід зарубіжних країн свідчить про те, що цей податок покликаний виконувати бюджетоутворюючу функцію, забезпечуючи суттєву частку у структурі надходжень Державного бюджету. Водночас його роль в українських реаліях є надто суперечливою, а ефективність значно нівельованою через численні порушення норм податкового законодавства та різноманітні зловживання з боку платників податків.

Кожна країна має свою систему оподаткування, свою податкову практику та свої особливості. Україні варто звернути увагу на накопичений досвід зарубіжних країн, детально вивчити реформи, що були там проведені, та концепції їх впровадження. Варто не вдаватись до помилок і прорахунків, через які вже пройшли інші країни, адже Україна має орієнтуватись на економічний розвиток та створення власної ефективної системи оподаткування. Подальше реформування національної системи оподаткування повинне спрямовуватись в контексті адаптації податкового законодавства України до законодавства Європейського Союзу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України : Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi.
2. Міжнародний досвід реформування податкових систем: види податків та електронна звітність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/mrdosvid.
3. Покинтелиця В. Зарубіжний досвід адміністрування податків / В. Покинтелиця // Науковий вісник ДГМА. – 2009. – № 1(4Е). – С. 281–287.
4. Податкові системи зарубіжних країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://gsl.org/ru/taxes/tax-zones.
5. Проскура К. Зарубіжний досвід організації податкового адміністрування / К. Проскура // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 7/8. – С. 30–33.
6. Савчук В. Світовий досвід адміністрування податків / В. Савчук // Університетські наукові записки Хмельницького університету управління та права. – 2013. – № 2(46). – С. 357.
7. Годз О. Напрями вдосконалення законодавчого регулювання ПДВ в Україні у контексті євроінтеграції / О. Годз // Віче. – 2014. – № 10. – С. 18–20.
8. Коваленко Л. Адміністрування ПДВ в системі фінансового менеджменту / Л. Коваленко, Т. Міхєєнко // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 4(8). – С. 293–302.
9. Мараховська Т. Шляхи удосконалення справляння податку на додану вартість / Т. Мараховська // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 4. – С. 149–154.
10. Блакита Г. Механізм дії та проблеми відшкодування ПДВ / Г. Блакита, О. Дзюба // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2012. – № 47. – С. 266–273.

REFERENCES:

1. Podatkovyi kodeks Ukrainy (2010), Kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI, available at : http://zakon1.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi (Accessed 11 December).
2. Ofitsiinyi portal Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby, "Mizhnarodnyi dosvid reformuvannia podatkovykh system: vydy podatkiv ta elektronna zvitnist", available at : http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/mrdosvid (Accessed 11 December).

3. Pokyntelytsia V. (2009), Zarubizhnyi dosvid administruvannia podatkiv / V. Pokyntelytsia // Naukovyi visnyk DHMA, vol. 1, no. 4E, pp. 281–287.
4. Podatkovi systemy zarubizhnykh krain, available at : https://gsl.org/ru/taxes/tax-zones (Accessed 11 December).
5. Proskura K. (2012), Zarubizhnyi dosvid orhanizatsii podatkovoho administruvannia / K. Proskura // Ekonomichnyi chasopys – XXI, vol. 7, no. 8, pp. 30–33.
6. Savchuk V. (2013), Svitovyi dosvid administruvannia podatkiv / V. Savchuk. // Universytetski naukovi zapysky Khmelnytskoho universytetu upravlinnia ta prava, vol. 2, no. 46, pp. 357.
7. Hodz O. (2014), Napriamy vdoskonalennia zakonodavchoho rehuliuvannia PDV v Ukraini u konteksti yevrointehratsii / O. Hodz // Viche, vol. 10, pp. 18–20.
8. Kovalenko L. (2016), Administruvannia PDV v systemi finansovoho menedzhmentu / L. Kovalenko, T. Mikhieienko // Naukovyi visnyk Polissia, vol. 4, no. 8, pp. 293–302.
9. Marakhovska T. (2012), Shliakhy udoskonalennia spravliannia podatku na dodanu vartist / T. Marakhovska // Zbirnyk naukovykh prats VNAU, vol. 4, pp. 149 154.
10. Blakyta H. (2012), Mekhanizm dii ta problemy vidshkoduvannia PDV / H. Blakyta, O. Dziuba // Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu, vol. 47, pp. 266–273.

Kmit V.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Money Circulation and Credit,
Ivan Franko National University of Lviv

Shuhailo D.O.
Graduate Student
Ivan Franko National University of Lviv

EXTERNAL EXPERIENCE OF VAT COLLECTION AND FEASIBILITY OF ITS APPLICATION IN UKRAINE

One of the components of the Ukrainian tax system is the value-added tax. But there are many problems with identifying, accounting and controlling for accrual, payment, and reimbursement. In developed countries, the value-added tax is introduced or its size is decoupled to control or restrict consumption. Today, the value added tax is the main indirect tax in the member states of the European Union (EU). The presence of VAT in the tax system of the state is a prerequisite for its accession to the EU because financial revenues from VAT are one of the main sources of the EU budget.

In Ukraine, the tax was introduced in 1992 and became the main indirect tax, the largest source of state revenue. The practice of using VAT shows that this tax, due to its versatility, provides a stable and broad base of the budget formation. In the economy, it plays an important role in the level of price fluctuations, provided that there is a balance between monetary demand and the commodity supply that arose in the natural market mode, as well as in the conditions of saturation of commodity markets, the stable inter-industry norm of profit, free flow of capital.

VAT regulations are a prerequisite for the EU membership. Ukraine, which seeks to acquire such membership in the long term, cannot but ignore the requirements of the unification of indirect taxation put forward by this organization. In developed countries, the VAT collection is characterized by certain common features. In particular, most of them apply not only one, but several tax rates.

The application of VAT in Ukraine, as the basis for indirect taxation, allowed our state to contribute to the global trends of tax evolution, to form a tax system. In addition, the policy of our state in the field of taxation needs to change. Rapid and effective implementation will contribute to the further development of entrepreneurship and the economy of Ukraine.

СЕКЦІЯ 8
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.47

Атамас П.Й.
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університету імені Альфреда Нобеля

Атамас О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри
обліку, аналізу та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Вовк Г.В.
магістрант
Університету імені Альфреда Нобеля

ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджується питання організації та обліку оплати праці в установах державного сектору. Робиться висновок про неузгодженість темпів підвищення мінімального рівня оплати праці з темпами зростання її продуктивності. Вноситься пропозиція про необхідність коригування тарифних коефіцієнтів оплати праці в бюджетних установах. Пропонується запровадити прогресивні ставки ПДФО залежно від рівня зарплати. Для підвищення інформативності даних бухгалтерського обліку про рівень оплати праці бюджетників рекомендується запровадити аналітичний облік витрат на оплату праці за її складовими.

Ключові слова: зарплата, темпи росту, тарифна сітка, оподаткування, витрати, облік.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется вопрос организации и учета оплаты труда в учреждениях государственного сектора. Делается вывод о несогласованности темпов повышения минимального уровня оплаты труда с темпами повышения его производительности. Вносится предложение о необходимости корректирования тарифных коэффициентов оплаты труда в бюджетных учреждениях. Предлагается внедрить прогрессивные ставки НДФЛ в зависимости от уровня зарплаты. Для повышения информационности данных бухгалтерского учета об уровне оплаты труда бюджетников рекомендуется внедрить аналитический учет затрат на оплату труда по его составляющим.

Ключевые слова: зарплата, темпы роста, тарифная сетка, налогообложение, затраты, учет.

ANNOTATION

The question of organizing and accounting for wages in public sector institutions is explored in the article. The conclusion about the inconsistency of the increase rates of the minimum wage level with the rates of growth of its productivity is made. The suggestion about adjustment tariff coefficients of wages in budgetary institutions is made. The progressive rates of personal income tax, depending on the level of wages, are proposed to introduce. To increase the accounting data in formativeness about wage level of state employees, it is recommended to enter analytical accounting of labor costs for its components.

Key words: wage, growth rate, tariff scale, taxation, expenses, accounting.

Постановка проблеми. Закон України «Про оплату праці» визначив, що заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник чи уповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану ним роботу [1]. Оплата праці – основна стаття доходів працюючого населення. За 2014 р. у загальній сумі доходів всього населення України на заробітну плату припадали 39,9%, а на соціальні допомоги і трансферти – 37,2% [2]. Основним джерелом надходження коштів на заробітну плату працівникам державного сектору є бюджетні асигнування. Водночас в установах державного сектору процес праці має певні особливості:

– результатом виконуваної роботи є часто не річ (виготовлена продукція, матеріальні вироби), а виконані роботи (надані послуги), тобто певна діяльність;

– у бюджетних установах праця носить переважно інтелектуальний характер, тобто це частіше праця не фізична, а розумова;

– у складі сукупних витрат бюджетних установ на оплату праці припадає досить високий відсоток (від 60% до 85% усіх витрат), тоді як частка матеріальних витрат досить незначна;

– у державному секторі досить високий рівень кваліфікації працівників, а в деяких галузях (освіта, охорона здоров'я, мистецтво) частка спеціалістів вищої кваліфікації сягає більше 50% загальної кількості працюючих; водночас середньорічна заробітна плата одного працюючого в галузі охорони здоров'я на 32,6%, а у галузі освіти на 25,3% нижча, ніж в середньому по Україні.

Держава здійснює регулювання рівня оплати праці працівників державного сектору встановленням розміру мінімальної заробітної плати, введенням єдиної тарифної сітки, регулюванням умов і розмірів оплати праці окремих категорій працюючих та галузей діяльності на основі спеціальних нормативних актів Уряду, прийняттям галузевих і регіональних угод та

колективних договорів, розмірами виділених асигнувань на оплату праці, ставками оподаткування доходів працівників тощо.

Згідно зі ст. 8 Закону України «Про оплату праці» умови та розміри оплати праці працівників установ та організацій, що фінансуються з бюджету, визначаються КМУ. Постановою КМУ «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів і організацій окремих галузей бюджетної сфери» від 30 серпня 2002 р. № 1298 передбачено впровадження оплати праці за єдиною тарифною сіткою. Така система оплати праці була впроваджена протягом 2005–2008 рр. Сьогодні з урахуванням внесених змін і доповнень ця тарифна сітка складається з 25 розрядів і передбачає диференціацію тарифних коефіцієнтів від 1 до 4,51. Це означає, що рівень оплати праці працівника 25-го розряду має бути у 4,51 рази вищим за рівень оплати праці працівника 1-го тарифного розряду [3].

Згідно з Постановою КМУ від 28 грудня 2016 р. № 1037 з 1 січня 2017 р. всі оклади за ЄТС розраховуються від прожиткового мінімуму на працездатну особу, встановленого на 1 січня поточного року, тобто визначаються множенням тарифного коефіцієнта за кожним розрядом на тарифну ставку першого розряду. Всім працівникам, чия зарплата, що розрахована з цих розмірів посадових окладів, була меншою, ніж встановлений розмір мінімальної заробітної плати (на 1 січня 2017 р. – 3200 грн.), необхідно було доплачувати до цієї суми. З цією метою керівникам установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери Урядом доручено забезпечити диференціацію зарплати працівників, які отримують заробітну плату на рівні мінімальної в межах фонду оплати праці, шляхом установлення доплат, надбавок, премій з урахуванням складності, відповідальності та умов виконуваної роботи, кваліфікації працівника, результатів його роботи, щоб уникнути зрівнялівки в оплаті праці працівників різних розрядів [4]. Така методика встановлення ставок оплати праці працівникам нижніх розрядів зумовила дуже незначну диференціацію рівня оплати цих категорій працюючих, тобто призвела фактично до зрівнялівки, проти якої так сильно виступав Уряд. Аналіз ситуації з рівнем оплати праці працівників окремих галузей бюджетної сфери за Єдиною тарифною сіткою (ЄТС) і став темою нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації та оплати праці в державному секторі останнім часом приділяється, на нашу думку, недостатньо уваги в наукових дослідженнях і публікаціях. Пояснюється це частково тим, що порядок і рівень оплати праці у цій галузі діяльності постійно змінюються на підставі чисельних урядових рішень, науково обґрунтувати або передбачити яких наслідки майже неможливо. Серед публікацій з цієї проблеми доцільно назвати роботи таких авторів, як О.С. Бондаренко, Т.В. Салівон [5], С.О. Клименко, Л.В. Мікрюкова [6], Н.С. Морозюк [7], Н.М. Старченко [8], Т.Ю. Тонконог [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але в публікаціях названих науковців досліджувалися переважно загальнометодологічні питання організації та оплати праці в бюджетних установах і шляхи їх удосконалення, окреслювалися деякі положення системи обліку оплати праці без детального аналізу її проблем з урахуванням вимог НП(С) БОДС та нового Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Отже, завданням нашого дослідження є вивчення змісту нових нормативних документів з оплати праці в бюджетних установах та організації обліку витрат на оплату праці в теперішніх умовах діяльності бюджетних установ, внесення пропозицій для їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Усі підручники з основ економічної теорії та конкретної економіки підкреслюють, що рівень оплати праці має залежати від рівня її продуктивності, а темпи приросту останньої повинні випереджати темпи приросту заробітної плати. Тільки за таких умов можна досягти розширеного відтворення у суспільному виробництві. Звичайно, високий рівень оплати праці – дуже бажаний показник, але він повинен спиратися на не менш високий рівень її продуктивності.

Основним узагальнюючим показником продуктивності суспільної праці всі міжнародні організації визнають рівень валового доходу на душу населення. Згідно з рейтингом Світового банку Україна за цим показником посідає 136 місце з 214 країн світу (3 500 доларів річного доходу на душу населення). Це майже у два рази менше порівняно з докризовим 2008 р. [10], а за прогнозом на 2017–2018 рр. цей показник складе взагалі лише трохи більше 2 000 доларів. Водночас рівень середньорічної заробітної плати складав у 2008 р. 342,9 дол., а у 2015 р. – 176,7 дол., тобто знизився у доларовому еквіваленті на 48,5%, або майже у два рази [2], що відповідає реальному стану нашої економіки, тому економічного підґрунтя для значного підвищення рівня оплати праці нині ще не створено. Все це говорить про те, що проведене у 2017 р. підвищення мінімальної заробітної плати з 1 600 до 3 200 грн. і задекларoване чергове підвищення цього показника у 2018 р. до 3 723 грн. економічно не обґрунтоване і, природно, зумовить значне зростання цін на споживчому ринку та посилення явища інфляції. Підвищувати рівень оплати праці в Україні, звичайно, необхідно, але це підвищення повинне ґрунтуватися на випереджаючому підвищенні рівня її продуктивності.

Більше того, такі економічно не обґрунтовані рішення Уряду про підвищення мінімальної заробітної плати порушують усю тарифну сис-

тему оплати праці, що й зумовило прийняття урядового рішення про розрахунок з 1 січня 2017 р. ставок оплати праці не на основі мінімальної зарплати, а з огляду на прожитковий мінімум для працездатної особи. Нами виконані розрахунки рівня оплати праці за ЄТС для різних базових рівнів оплати першого розряду, а саме прожиткового мінімуму, мінімальної оплати праці на початок 2017 р. та бюджетних передбачень з оплати праці на 2018 р. (табл. 1).

Як видно з наведених у табл. 1 даних, розрахований за тарифними коефіцієнтами на базі прожиткового мінімуму рівень оплати праці у 2017 р. був у два рази меншим за рівень, розрахований на базі мінімальної заробітної плати. У 2018 р. це співвідношення зростає до 2,11, адже за зростання мінімальної заробітної плати на 16,344% проти рівня 2017 р. прожитковий мінімум планується підвищити лише на 10,125%. Крім того, розрахований за тарифними коефіцієнтами на базі прожиткового мінімуму рівень оплати праці для працівників перших 11-ти розрядів ці два роки буде меншим мінімальної заробітної плати і вимагає «ручного» коригування.

Таким чином, єдина тарифна сітка практично втратила своє значення як засіб нормативного регулювання рівня оплати праці працівників установ окремих галузей бюджетної сфери і потребує суттєвого коригування, або розробки нової тарифної сітки, з огляду не на прожитковий рівень для працездатної особи, а на встановлений рівень мінімальної заробітної плати.

Другим задекларованим шляхом регулювання рівня доходів населення у формі заробітної плати є регулювання державою ставок оподаткування отриманих доходів. Чинним Податковим кодексом України передбачена єдина ставка оподаткування працівників усіх галузей економіки, усіх видів діяльності та рівнів оплати. Це пропорційна система оподаткування, за якої сума податку на доходи фізичних осіб, яка утримується із заробітної плати працівника, прямо залежить від суми нарахованої зарплати. На перший погляд це досить справедливо. Можна було б погодитися з цим твердженням, якщо б рівень зарплати у всіх працівників був відносно порівнюваним, наприклад у межах співвідношення, передбаченого ЄТС – 1 : 4,51. В сучасних умовах, коли рівень оплати праці окремих категорій працівників за рішеннями Уряду (або за його згодою) перевищує рівень мінімальної оплати праці у десятки і сотні разів,

Таблиця 1

Рівень оплати працівників бюджетної сфери за тарифними коефіцієнтами за різними базами її розрахунку

Тарифний розряд	Тарифний коефіцієнт	Місячний оклад (грн.), розрахований на базі:			
		мінімальної зарплати 2017 р.	задекларованої мінімальної зарплати на 2018 р.*	прожиткового мінімуму 2017 р.	прожиткового мінімуму на 2018 р.*
1	1	3 200	3 723	1 600	1 762
2	1,09	3 488	4 058	1 744	1 921
3	1,18	3 776	4 393	1 888	2 079
4	1,27	4 064	4 728	2 032	2 238
5	1,36	4 352	5 063	2 176	2 396
6	1,45	4 640	5 398	2 320	2 555
7	1,54	4 928	5 733	2 464	2 713
8	1,64	5 248	6 106	2 624	2 890
9	1,73	5 536	6 441	2 768	3 048
10	1,82	5 824	6 776	2 912	3 207
11	1,97	6 304	7 334	3 152	3 471
12	2,12	6 784	7 893	3 392	3 735
13	2,27	7 264	8 451	3 632	4 000
14	2,42	7 744	9 010	3 872	4 264
15	2,58	8 256	9 605	4 128	4 546
16	2,79	8 928	10 387	4 464	4 916
17	3,00	9 600	11 169	4 800	5 286
18	3,21	10 272	11 951	5 136	5 656
19	3,42	10 944	12 733	5 472	6 026
20	3,64	11 648	13 552	5 824	6 414
21	3,85	12 320	14 334	6 160	6 784
22	4,06	12 992	15 115	6 496	7 154
23	4,27	13 664	15 897	6 832	7 524
24	4,36	13 952	16 232	6 976	7 682
25	4,51	14 432	16 791	7 216	7 947

** показники цієї колонки наведені без копійок*

пропорційна система оподаткування доходів фізичних осіб не може вважатися справедливою і себе не виправдовує.

Розглянемо такий умовний приклад: при сумі нарахованої зарплати 4 000 грн. і ставці ПДФО 18% сума заробітної плати до виплати (без урахування інших утримань) становитиме: 4 000 – (4 000 х 18 : 100) = 3 280 грн., або 1,025 мінімальної зарплати, встановленої з 1 січня 2017 р. При місячній сумі заробітної плати 150 000 грн. (не кажучи вже про оклади 600, 800 і 2 000 тис. грн.) сума до виплати за тих же умов оподаткування становитиме: 150 000 – (150 000 х 18 : 100) = 123 000 грн., або 38,4 мінімальні заробітні плати. Зрозуміло, що це ніяким чином не відповідає принципу соціальної справедливості, адже такі високі ставки оплати праці ніяк не корелюють з її результатами і практично ніякими розрахунками не обґрунтовуються.

У сучасних умовах, на нашу думку, найбільш раціональною буде прогресивна система оподаткування доходів фізичних осіб, але з науково обґрунтованими інтервалами бази оподаткування і ставками ПДФО. Ми вважаємо, що ставки податку на доходи фізичних осіб можуть коливатися в межах від 10–15% до 30–35% бази оподаткування. Інтервали цих показників можуть бути такими:

– при сумі заробітку до 5 мінімальних заробітних плат ставка податку на доходи може складати 15%;

– при заробітку від 5 до 10 мінімальних зарплат – 20%;

– від 10 до 20 мінімальних зарплат – 25%;

– при заробітках понад 20 мінімальних зарплат – 30–35%.

Це було б більш справедливо у соціальному відношенні і значно корисніше для наповнення дохідної частини бюджету.

Потребують удосконалення і деякі питання організації обліку витрат на оплату праці в державному секторі. Новим Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженому Наказом МФУ від 31 грудня 2013 р. № 1203, для обліку витрат розпорядників бюджетних коштів передбачено два синтетичні рахунки: 80 «Витрати на виконання бюджетних програм» та 81 «Витрати на виготовлення продукції, надання послуг, виконання робіт». До кожного з цих рахунків передбачені окремі субрахунки для відображення витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи. Водночас для контролю за рівнем оплати праці та аналізу її структури управлінському персоналу і контролюючим органам необхідно мати інформацію про склад витрат на оплату праці: основна оплата за тарифними ставками, доплати за окремими показниками (зокрема, за понадурочні роботи, за сумісництво та суміщення посад), премії за їх видами, оплата відпусток, допомога з тимчасової непрацездатності за рахунок кошторису установи тощо.

Для регулярного отримання такої інформації та її накопичення необхідно передбачити у системі рахунків бухгалтерського обліку окремий транзитний рахунок «Оплата праці» з поділом на субрахунки за видами оплати або ж рекомендувати бюджетним установам включити до облікової політики положення про ведення аналітичного обліку витрат на оплату праці на субрахунках 8011 і 8111 «Витрати на оплату праці» у розрізі окремих її видів з накопиченням даних протягом бюджетного періоду. Аналогічні показники бажано наводити і в Пояснювальній записці до фінансової звітності.

Висновки. Виконане дослідження темпів зростання мінімальної заробітної плати в Україні порівняно з темпами зростання її продуктивності дає можливість зробити такі висновки:

1) реальні темпи зростання мінімальної і середньої заробітної плати в Україні за останні два роки значно перевищують темпи зростання її продуктивності, що, безсумнівно, позначиться на рівні інфляції;

2) діюча єдина тарифна сітка практично втратила своє значення як засіб нормативного регулювання рівня оплати праці працівників установ окремих галузей бюджетної сфери і потребує суттєвого коригування, яке повинне базуватися на розробленні та затвердженні нових тарифних коефіцієнтів на основі не прожиткового рівня працездатної особи, а прийнятого мінімального рівня оплати праці;

3) не виправдовує себе в сучасних умовах і чинна система пропорційного оподаткування доходів громадян; за такої значної диференціації рівня оплати праці окремих категорій працюючих, яка склалася сьогодні в Україні, більш доцільним є впровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб;

4) для інформаційного забезпечення підготовки і прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень з питань оплати праці необхідно впровадити в бюджетних установах аналітичний облік оплати праці за її складом і структурою.

Запропоновані пропозиції заслуговують стати темою подальшого детального вивчення та обговорення в наукових публікаціях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про оплату праці : Закон України від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР (зі змінами і доповненнями).
2. Доходи населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%BE%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%B8_%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8.
3. Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів і організацій окремих галузей бюджетної сфери : Постанова КМУ від 30 серпня 2002 р. № 1298 (зі змінами і доповненнями).

4. Про оплату праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери : Постанова КМУ від 28 грудня 2016 р. № 1037.
5. Бондаренко О.С. Вдосконалення організації обліку заробітної плати в бюджетних установах / О.С. Бондаренко, Т.В. Салівон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://knutd.edu.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/statja_bondarenko_4.Pdf.
6. Клименко С.О. Організація обліку та аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетних установах / С.О. Клименко, Л.В. Мікрюкова // Науковий вісник МДУ імені В.О. Сухомлинського. – 2014. – № 5.2(101). – С. 37–40.
7. Морозюк Н.С. Актуальні питання заробітної плати в бюджетній сфері / Н.С. Морозюк // Финансы, учет, банки. – 2014. – № 1(20). – С. 203–208. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : jfub.donnu.edu.ua/article/download/1021/1038.
8. Старченко Н.М. Удосконалення методики обліку виплат працівникам в бюджетних установах / Н.М. Старченко // Економічні науки. – 2012. – № 9. – С. 178–184.
9. Тонконог Т.Ю. Особливості системи оплати праці працівників бюджетної сфери та напрямки її удосконалення / Т.Ю. Тонконог // Вісник НБУ. – 2010. – № 6. – С. 48–56.
10. Україна – 136-та в світі за рівнем доходу на душу населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.unian.ua/society/813105-ukrajina-136-ta-v-sviti-za-rivnem-dohodu-na-dushu-naselennya.html.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1995), The Law of Ukraine “About payment of labor”, available at : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80 (Accessed 22 October 2017).
2. Income of Ukraine, available at : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%BE%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%B8_%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8 (Accessed 29 November 2017).
3. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2002). Resolution of “On the payment of workers on the basis of the Single Tariff Scale and wages coefficients of employees of institutions and organizations of single sector of budget sphere”, available at : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-%D0%BF (Accessed 26 October 2017).
4. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2016). Resolution of “On the payment of employees of institutions and organizations of single sector of budget sphere”, available at : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1037-2016-%D0%BF (Accessed 20 October 2017).
5. Bondarenko O.S., Salivon T.V. “Improvement of the organization of the accounting of wages in budgetary institutions”, available at : http://knutd.edu.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/statja_bondarenko_4.Pdf (Accessed 14 October 2017).
6. Klymenko S.O., Mikryukova L.V. (2014), “Organization of accounting and audit of payroll calculations at budgetary institutions”, Naukovyi visnyk MDU imeni V.O. Sukhomlynskoho, no. 5.2(101), pp. 37–40 (Accessed 16 October 2017).
7. Moroziuk N.S. (2014), “Current issues of wages in the budget sphere”, Fynansy, uchet, banky, no. 1(20), pp. 203–208, available at : jfub.donnu.edu.ua/article/download/1021/1038 (Accessed 22 October 2017).
8. Starchenko N.M. (2012), “Improvement of the methodology of accounting for payments to employees in budgetary institutions”, Ekonomichni nauky, no. 9, pp. 178–184 (Accessed 14 October 2017).
9. Tonkonoh T.Iu. (2010), “Features of the system of remuneration of employees of the budget sphere and directions of its improvement”, Visnyk NBU, no. 6, pp. 48–56 (Accessed 22 October 2017).
10. Ukraine is the 136th in the world by income per capital. available at : https://www.unian.ua/society/813105-ukrajina-136-ta-v-sviti-za-rivnem-dohodu-na-dushu-naselennya.html (Accessed 6 December 2017).

Atamas P.Y.
Candidate of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of International Finance, Accounting and Taxation,
Alfred Nobel University

Atamas O.P.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Analysis
and Management of Financial and Economic Security
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

Vovk A.V.
Graduate Student,
Alfred Nobel University

PROBLEMS OF IMPROVING THE ORGANIZATION AND ACCOUNTING OF WAGES IN BUDGETARY INSTITUTIONS

Wages are the main income item of the working population. In 2014, wages accounted for 39.9% of the total income of the population of Ukraine. This is more than welfare assistance and transfers (37.2%). The state regulates the wage level of state employees. It determines the minimum wage, introduces a single tariff scale, tax income, etc. But the effectiveness of these measures does not always reach the goal.

When the minimum wage rises in all economic sectors, we can consider it a positive and desirable phenomenon. The dynamics of the indicator of social labour productivity (gross income per capita) in Ukraine keep pace with growth rates of minimum and average wages. It is necessary to conclude that it will cause an increase in inflation. So, to stabilize the economy in the future, it is necessary to coordinate the growth rates of these indicators.

The problems of application of wage single tariff scale of employees of a single sector of the budget sphere in conditions of significant increase of the minimum wage are studied in the article. The conclusion about the necessity for substantial adjustment of the tariff coefficients system to avoid wage-levelling and to depart from the manual regulation methods of tariff rates is made in the article.

One of the ways of regulating the population level of incomes is the correct system of their taxation. The current Tax Code of Ukraine provides a single rate of personal income tax for all wage levels (18%). Such a proportional tax system justifies itself if the maximum and minimum wages are not too different. When this “spread” reaches dozens or hundreds of times, it is expedient to introduce a progressive system with scientifically sound taxation rates for different levels of income.

To increase the accounting data informativeness for the purpose of managing labour costs, it is recommended to introduce in budgetary institutions analytical accounting of labour costs for its types.

УДК 33:336.2

Дятлова Ю.В.
кандидат економічних наук,
завідувач кафедри фінансів, обліку та оподаткування
Донецького державного університету управління

Сіняєва А.В.
студентка
Донецького державного університету управління

Хромій-Матросова Т.І.
студентка
Донецького державного університету управління

ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ ФУНКЦІЙ MS EXCEL У БІЗНЕС-АНАЛІЗІ

АНОТАЦІЯ

У статті показано можливості, що надаються програмою Microsoft Excel та її вбудованими інструментами для вирішення виробничих завдань фінансово-економічного характеру. Висвітлені питання фінансового аналізу, прийняття рішень за допомогою фінансових функцій MS Excel. Розкриті особливості використання фінансових функцій під час прийняття інвестиційних рішень. Розглянуто найбільш актуальні методи аналізу фінансової діяльності підприємства та їх порівняння. Приведені типові ситуації, з якими доводиться стикатися під час вирішення фінансових завдань.

Ключові слова: аналіз, амортизація, фінансові функції, інвестиції, фінансові завдання.

АННОТАЦИЯ

В статье показаны возможности, предоставляемые программой Microsoft Excel и ее встроенными инструментами для решения производственных задач финансово-экономического характера. Освещены вопросы финансового анализа, принятия решений с помощью финансовых функций MS Excel. Раскрыты особенности использования финансовых функций при принятии инвестиционных решений. Рассмотрены наиболее актуальные методы анализа финансовой деятельности предприятия и их сравнение. Приведены типичные ситуации, с которыми приходится сталкиваться при решении финансовых задач.

Ключевые слова: анализ, амортизация, финансовые функции, инвестиции, финансовые задачи.

ANNOTATION

The article discusses business solution optimization using Microsoft Excel and its built-in tools for solving production problems of financial and economic nature. Uncovered the issues of financial analysis, decision-making with the help of financial functions of MS Excel. Features of the use of financial functions in making investment decisions are disclosed The most actual methods of analysis of the financial activity of the enterprise and their comparison. Shown typical situations, which are faced with solving financial problems are considered.

Keywords: analysis, depreciation, financial functions, investments, financial tasks.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання практично на будь-якому підприємстві є однакові для всіх проблеми організації й управління виробництвом. Головними проблемами вдосконалення управління підприємствами є підвищення продуктивності праці управлінського персоналу, прискорений розвиток нових методів і засобів автоматизації адміністративно-управлінської діяльності, недопущення непродуктивних витрат на створення і використання інформаційних ресурсів. Зростаюча складність економічних процесів встановлює більш високі вимоги до управління економічними системами. MS Excel є самим універсальним засобом для економіста, який дає змогу виконувати фінансові розрахунки без побудови довгих і складних формул.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Збільшення обсягів інформації, необхідність безперервного обліку та своєчасного відображення фінансових операцій зумовлюють застосування прикладних програмних продуктів MS Office для обробки й аналізу фінансово-економічної інформації. Цій темі присвячено безліч наукових праць. Дослідженням використання фінансових функцій у процесі організації діяльності підприємства займалися такі вчені, як Э.Н. Акоєва [1], Э.А. Поліщук [2], О.В. Клименко [3], П.В. Круш [4], Г.О. Крамаренко [5] та інші. Однак, на нашу думку, розгляд деяких прикладів та особливостей використання фінансових інструментів MS Excel обґрунтує та підтвердить необхідність та зручність їх використання для аналізу і прогнозування подальшої діяльності підприємства.

Постановка завдання. Мета статті – розкрити особливості використання фінансових функцій MS Excel у деяких питаннях фінансового аналізу під час прийняття інвестиційних рішень. Розглянути найбільш актуальні методи аналізу фінансової діяльності підприємства (та порівняти їх), типові ситуації, з якими доводиться стикатися під час вирішення фінансових завдань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україні нині необхідно забезпечити прискорений розвиток технологій та високотехнологічних галузей. Сучасні умови вимагають пошуку нових підходів до дослідження функціонування підприємств і управління ними. Більшість управлінських рішень підприємства приймається в умовах невизначеності і ризику, існує необхідність приймати нетрадиційні та сміливі рішення. Проста функціональність зробила MS Excel незамінним інструментом. Одними з головних причин необхідності використання MS Excel є доступність цього продукту, можливість самостійно ознайомитися з можливостями MS Excel, широкий набір інструментів, який відповідає сучасним тенденціям і дає змогу досліджувати діяльність підприємства в повному

обсязі [1]. Фінансові функції MS Excel застосовуються для вирішення завдань планування фінансової діяльності, визначення прибутків, аналізу вигідності капіталовкладень, кредитно-інвестиційної політики, аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Існують функції, за допомогою яких можна проаналізувати баланс підприємства, показники прибутковості, заборгованості або дисконту ставку, дослідити такі критерії прийняття рішень, як період окупності інвестицій, оцінка доходу, додаткові податки. Фінансові функції Excel, які використовуються для розрахунків, можна умовно поділити на три групи: функції для розрахунку амортизації; функції аналізу кредитів та вкладів; функції для роботи з цінними паперами.

Для розрахунку амортизації використовується прямолінійний метод. Найбільш простим видом розрахунків є рівномірне зменшення вартості на один і той самий відсоток її початкової вартості. За цим методом в Excel використовується функція АПЛ, яка розраховує величину амортизаційних відрахувань за один період.

Серед фінансових функцій Excel є кілька функцій, за допомогою яких розраховується амортизація прискореними методами. Така методика розрахунку амортизації використовується Excel-функцією ДДОБ, яка розраховує амортизаційні відрахування за певний період, використовуючи метод прискореного зменшення залишкової вартості.

Кумулятивний метод (метод суми років). Визначення річної амортизації за кумулятивним методом у MS Excel реалізується за допомогою функції АСЧ, яка розраховує суму амортизації за певний період та дає змогу повернути величину річної амортизації устаткування для певного періоду. Форма її запису така: (поч_вартість; зал_вартість; час_експлуатації; період) [6].

Метод зменшення залишкової вартості полягає в тому, що в кінці кожного періоду вартість зменшується на один і той же фіксований відсоток від цієї вартості. У MS Excel розрахунок амортизації таким методом проводиться функцією ФУО (поч_вартість; зал_вартість; час_експлуатації; період; місяці) – величина амортизації активу для заданого періоду, розрахована методом фіксованого зменшення залишку.

Для обґрунтування найбільш вигідного для підприємства методу амортизації необхідно здійснити порівняння результатів застосування кожного із них. Для порівняння змін амортизаційних відрахувань під час використання різних схем розрахунку побудуємо графіки залежностей амортизаційних відрахувань і залишкових вартостей від часу експлуатації для трьох альтернативних методів: функцій АПЛ, ДОБ та АСЧ (рис. 1).

Хоча загальний обсяг амортизації за період експлуатації об'єкта основних засобів для усіх альтернативних методів нарахування є однаковим, однак по-різному розподілений по роках. Це зумовлює необхідність здійснення вибору кращого методу з урахуванням фактору часу. Оскільки амортизація є компонентом грошового потоку підприємства, за критерієм максимізації вартості бізнесу кращим можна визнати той метод, який дає змогу максимізувати сукупну теперішню вартість (тобто показник вартості бізнесу підприємства [3].

Метод нарахування амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання [4, с. 155].

Для обґрунтування вибору кращого методу нарахування амортизації не обов'язково враховувати усі компоненти вільного грошового потоку підприємства, достатньо обчислити лише сукупну теперішню вартість ефекту податкової економії у зв'язку з нарахуванням амортизації, тому що під час обчислення оподатковуваного доходу амортизаційні відрахування віднімаються від валової виручки, величина податку на доходи зменшується і залежить від обраної схеми.

Функції аналізу кредитів та вкладів. Досить часто виникає необхідність визначення вартості рівновеликих платежів (або надходжень), які здійснюються через рівні проміжки часу протягом певного періоду. Такі платежі називають ануїтетом. Теорія ануїтетів застосовується під час розгляду питань дохідності цінних паперів, в інвестиційному аналізі. Прикладами ануїтету є однакові суми коштів, які перераховують один раз на місяць на депозитний рахунок, які отримують за договором фінансової оренди, за кредитом; виплати за облігаціями; премії зі страхування. Прості ануїтети передбачають надходження або виплати однакових сум протягом усього терміну операції наприкінці кожного періоду (року, півріччя, кварталу, місяця).

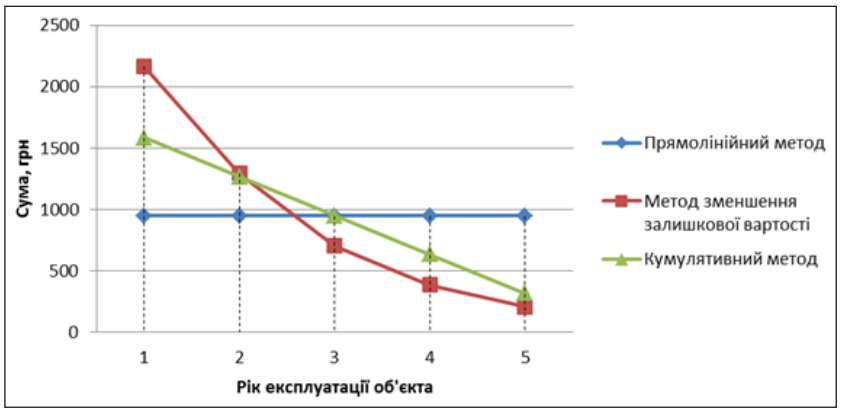

Рис. 1. Порівняльний графік розрахунку амортизації кількома методами

У сучасних умовах за допомогою фінансових функцій Excel без особливих труднощів можна визначати цей найважливіший параметр будь-якої фінансової

операції. Групу функцій MS Excel, призначену для автоматизації розрахунків характеристик ануїтетів, становлять функції БС, КПЕР, СТАВКА, НОРМА, ПС, до яких додається функція визначення періодичного платежу – ПЛТ.

Розглянемо зразок. Корпорація планує накопичити за 5 років суму 1 млн. грошових одиниць, початкова сума вкладу дорівнює 0, відсоткова ставка – 10%, поповнення вкладу та капіталізація відсотків – щоквартально. Розрахуємо в MS Excel суму регулярного платежу в разі накопичення певної суми. Зробимо це з використанням функції ПЛТ (ставка; кпер; пс; [бс]; [тип]). Отриманий результат дорівнює 39 147,13 грошових одиниць. Співвідношення суми внеску та нарахованих відсотків демонструє графік (рис. 2).

Отже, можна дійти висновку, що MS Excel може допомогти з вибором депозиту та легко визначити, які умови за банківськими вкладами принесуть найбільший дохід.

За розрахунок потенційної прибутковості в Microsoft Excel відповідає спеціальна функція БС (Майбутня Вартість (Future Value (FV), що дає підприємству можливість більшу суму грошових потоків укласти в діюче виробництво чи нові інвестиційні проекти, які принесуть йому майбутні прибутки.

Залежно від моменту надходження першого платежу розрізняють два типи потоків платежів: пренумерандо (перший платіж на початку першого періоду) і постнумерандо (в кінці). За рахунок більш раннього надходження грошових коштів і подовженого на один період терміну нарахування відсотків у разі пренумерандо можна досягти великих фінансових результатів порівняно з потоком платежів, що вносяться в кінці періоду [3].

Що стосується виплат за кредитами, то існує багато способів розбиття в часі виплати основного боргу і відсотків за ним на кілька частин. Однією з найбільш поширених простих і стандартних схем, які використовуються в українській практиці, є рівномірне погашення, за якого однакові не загальні суми платежів, а тільки частини, що погашають борг.

Функції для роботи з цінними паперами. Важливий аспект діяльності підприємства – інвестування, яке зумовлене необхідністю оновлення наявної матеріально-технічної бази, нарощення обсягів діяльності, інноваційного розвитку тощо.

В основі прийняття управлінських рішень інвестиційного характеру лежить оцінка і порівняння обсягу інвестицій і майбутніх грошових надходжень [4, с. 19].

Оцінка ефективності реальних інвестицій передбачає зіставлення обсягу інвестицій і майбутніх грошових надходжень, які генерують інвестиції протягом прогнозованого строку. Методи оцінки ефективності інвестиції пов'язані з приведенням інвестиційних ресурсів і доходів від інвестицій до одного моменту часу за допомогою ставки відсотків [3].

Важливим критерієм прийняття інвестиційних рішень є сума дисконтованих значень потоку платежів – чиста приведена вартість (англ. net present value, NPV), приведених до сьогоднішнього дня, який легко розрахувати за допомогою вбудованої функції ЧПС. Показник ЧПС відображає прогнозну оцінку зміни економічного потенціалу підприємства у разі прийняття інвестиційного проекту, причому оцінка робиться на момент закінчення проекту, але з позиції поточного моменту, тобто початку проекту [3]. Перевагою критерію є те, що він простий у розрахунках, має важливу властивість адитивності у просторово-часовому аспекті, тобто різні проекти NPV можна додавати для знаходження загального ефекту під час оцінювання загального портфеля інвестиційних проектів. Також під час розрахунку ЧПС викорис-

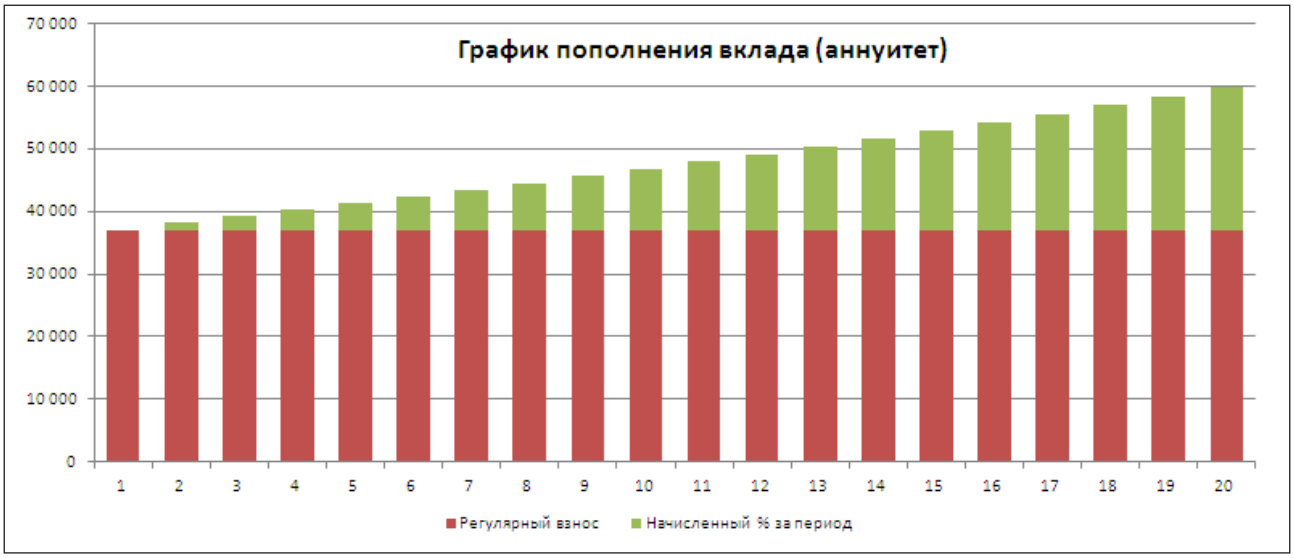

Рис. 2. Графік співвідношення суми внеску та нарахованих відсотків

товується постійна ставка дисконтування, але за деяких обставин можуть використовуватись індивідуальні за роками коефіцієнти.

Висновки. Підводячи підсумки дослідження, бачимо підтвердження того, що, застосовуючи фінансові функції MS Excel, можна визначити реальну вартість майна й інших статей балансу в динаміці. Фінансовий аналіз розраховує точку беззбитковості, ефект фінансового важеля і проводить аналіз кредитоспроможності підприємства за різними наведеними в ній методиками.

Також за допомогою фінансових функцій MS Excel прогнозується подальша зміна статей балансу й аналітичних коефіцієнтів на період уперед та вирішуються такі завдання, як фінансовий звіт і його аналіз (наприклад, рух грошових коштів та аналіз коефіцієнтів, баланс, звіти про доходи); фінансовий контроль і планування (наприклад, розгляд методів управління бюджетом, таких як план фінансової діяльності, прогноз і процедури контролю якості, включаючи вимірювання параметрів виробничого процесу й аналіз похибок); інвестиційні рішення (наприклад, опис аналізу ділових пропозицій і планування прибутку); продаж і маркетинг (наприклад, аналіз збуту, калькуляція собівартості і ціноутворення, аналіз прибутку).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акоева Е.Н., Акоева И.В. Использование MS Excel в расчете экономических результатов деятельности предприятия // Естественные и математические науки в современном мире: сб. ст. по матер. XXXVIII междунар. науч.-практ. конф. № 1(37). – Новосибирск: СибАК, 2016. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://sibac.info/conf/naturscience/xxxviii/46394.
2. Поліщук Є.А. Аналіз чутливості фінансових інструментів з використанням MS Excel / Є.А. Поліщук, А.С. Воротнікова // Молодіжний економічний дайджест: наук. електр. журн., Наук. студентське т-во. – Київ : КНЕУ, 2014. – № 2 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/4985.
3. Клименко О.В. Методика оцінки ефективності реальних інвестицій в Excel / О.В. Клименко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С.467–473.
4. Круш П.В. Економіка (розрахунки фінансово-інвестиційних операцій в Excel) Навч. пос. / П.В. Круш, О.В. Клименко. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 256 с.
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз та планування / Г.О. Крамаренко. – Дніпропетровськ. Видавництво ДАУБП, 2001. – 224 с.
6. Клименко О.В. Дослідження використання функцій MS Excel для розрахунку амортизації. / О.В. Клименко // Сучасні проблеми економіки і підприємництво. 2015. – № 13. – С. 133–140 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://sb-keip.kpi.ua/article/view/47512.

REFERENSES:

1. Akoeva E.N., Akoeva Y.V. (2016) “Use MS Excel in the calculation of economic performance of the enterprise”, Estestvennye i matematicheskie nauki v sovremennom mire, [Online], vol. 1(37), available at: https://sibac.info/conf/naturscience/xxxviii/46394, (Accessed 11 November 2017).
2. Polishchuk Ie.A., “Analysis of the sensitivity of financial instruments using MS Excel” (2014), Molodizhnyi ekonomichnyi daidzhest, [Online], vol.10, available at: http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/4985 (Accessed 12 November 2017).
3. Klymenko O.V. (2013), “Methodology for evaluating the effectiveness of real investments in Excel”, Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivskyi politekhnichnyi instytut, no. 2, pp. 467–473.
4. Krush P.V. (2014), Ekonomika (rozrakhunky finansovo-investytsiinykh operatsii v Excel)[Economics (calculations of financial and investment operations in Excel)], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
5. Kramarenko H.O. (2001), Finansovyi analiz ta planuvannia [Financial analysis and planning], Vydavnytstvo DAUBP, Dnipropetrovsk, Ukraine.
6. Klymenko O.V. (2015), “Doslidzhennia vykorystannia funktsii MS Excel dlia rozrakhunku amortyzatsii”, Suchasni problemy ekonomiky i pidpryiemnytstvo, no. 13, pp. 133–140.

Diatlova Yu.V.
Candidate of Economic Sciences,
Head of Department of Finance, Accounting and Taxation,
Donetsk State University of Management

Siniaieva A.V.
Student,
Donetsk State University of Management

Khromii-Matrosova T.I.
Student,
Donetsk State University of Management

THE USE OF MS EXCEL FINANCIAL FUNCTIONS IN BUSINESS ANALYSIS

In modern economic conditions, practically at any enterprise, there are identical problems for the organization and management of production. The main problems of improving enterprise management are: increasing the productivity of management personnel, accelerating the development of new methods and tools for the automation of administrative and management activities, preventing unproductive costs for the creation and use of information resources. The growing complexity of economic processes sets higher requirements for the management of economic systems. MS Excel is the most versatile tool for an economist that allows you to perform financial calculations without constructing long and complex formulas. The increase in the volume of information, the need for continuous accounting, and timely reflection of financial transactions condition the application of MS Office software applications for processing and analysis of financial and economic information.

Ukraine now needs to ensure the accelerated development of technologies and high-tech industries. Modern conditions require the search for new approaches to the study of the operation of enterprises and their management. Most of the managerial decisions of an enterprise are taken in conditions of uncertainty and risk; there is a need to adopt unconventional and courageous decisions. Simple functionality made MS Excel an indispensable tool. One of the main reasons for the need to use MS Excel is: availability of this product, ability to independently get acquainted with the capabilities of MS Excel, a wide set of tools that is consistent with current trends and allows you to explore the activities of the enterprise in full. Financial functions of MS Excel are used to solve tasks of financial planning, determination of profits, analysis of profitability of investments, credit and investment policy, analysis of the financial and economic activity of the enterprise.

УДК 657.1

Удовиченко Я.А.
студентка
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Єршова Н.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри «економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ (НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ «НАДІЯ»)

АНОТАЦІЯ

Розглянуті проблеми аналізу основних засобів підприємств. Здійснений аналіз статистичних даних, які характеризують темпи змін вартості основних засобів підприємств України за 2001–2016 рр. Представлений порядок дій аналітика, послідовність етапів аналізу основних засобів на прикладі компанії «Надія», що дає змогу послідовно досліджувати та доходити висновків про стан та ефективність використання основних засобів.

Ключові слова: аналіз, основні засоби, етапи, технічний стан, потужність, показники ефективності.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены проблемы анализа основных средств предприятий. Проведен анализ статистических данных, характеризующий темпы изменений стоимости основных средств предприятий Украины за 2001–2016 гг. Представлен порядок действий аналитика, последовательность этапов анализа основных средств на примере компании «Надежда», что позволяет последовательно анализировать и оценивать состояние и эффективность использования основных средств.

Ключевые слова: анализ; основные средства; этапы; техническое состояние; мощность; показатели эффективности.

ANNOTATION

The problems of the analysis of fixed assets of enterprises are considered. The analysis of statistical data characterizing the rate of changes in the value of fixed assets of Ukrainian enterprises for 2001–2016 is carried out. The order of the analyst's actions, the sequence of stages of analysis of fixed assets by the example of the company "Nadezhda", which allows you to examine and draw conclusions about the state and effectiveness of the use of fixed assets is presented.

Key words: analysis; fixed assets; stages; technical condition; power; performance indicators.

Постановка проблеми. Розвиток виробництва є невіддільним від проблеми ефективного використання основних засобів. За сучасних умов господарювання нагальними проблемами, що потребують негайного розв'язання, є забезпеченість підприємства основними засобами, рівень їх використання та фактори, що на нього впливають, ефективність використання основних засобів у часі та за потужністю, використання та виявлення резервів їх підвищення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності використання основних засобів висвітлені у працях таких учених, як Н.М. Бондар, Б.С. Кругляк, Т.П. Бондар, О.Б. Зайцева, А.І. Ковальов, Т.Н. Бабченко [1], Н.М. Бондар [2], Е.Н. Домбровскька [3], Н.Ю. Єршова [4], О.І. Линник [5], С.Ф. Покропивний [6] та ін. Так, Н.Ю. Єршова, О.В. Портна зазначають, що мета аналізу основних засобів підприємства полягає у кількісному та якісному оцінюванні складу, структури і динаміки основних засобів, оцінюванні забезпеченості й ефективності їх використання у виробничому процесі та пошуку потенційних можливостей підвищення фондовіддачі і покращання технічної оснащеності виробництва за умови найбільш інтенсивного використання основних засобів [4]. Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній вважають, що оптимізація використання основних виробничих засобів багато в чому залежить від наявності обґрунтованої системи показників оцінювання рівня ефективності використання основних засобів, яка містить загальні (вартісні) та часткові (натуральні) показники [7]. Н.М. Бондар для характеристики стану і використання основних фондів підприємства застосовує чотири групи показників:

– показники технічного стану та руху основних фондів (коефіцієнти зносу, придатності, оновлення, вибуття);

– показники завантаження основних фондів (коефіцієнти екстенсивного, інтенсивного та інтегрального використання);

– показники технічного оснащення підприємства (фондооснащеність, фондоозброєність та енергоозброєність праці);

– показники ефективності використання основних фондів (фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів) [1, с. 89–90].

О.І. Волков відзначає, що аналіз використання основних засобів можна проводити за такими напрямами, як аналіз складу, аналіз структури, аналіз технічного стану, аналіз утримання, аналіз техніко-економічних показників використання основних засобів [8].

Незважаючи на достатню кількість публікацій, присвячених питанням аналізу основних засобів, потреба у подальших дослідженнях зумовлюється необхідністю вдосконалення аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємства в аспекті пошуку резервів підвищення ефективності їх використання.

Метою статті є висвітлення та систематизація основних підходів до аналізу ефективності використання основних засобів на прикладі компанії «Надія».

Для систематизації проблем аналізу основних засобів та проведення аналізу основних засобів використовувалися абстрактно-логічний метод, методи порівняння, індукції та дедукції, комплексний підхід і статистичні методи.

Виклад основного матеріалу. Підприємство, яке має постійно повну інформацію про структуру, динаміку основних засобів, про фактори, що впливають на їх використання, має можливість розробляти методи й економічну політику, напрями, за допомогою яких підвищується ефективність використання основних засобів і виробничих потужностей підприємства, що забезпечує зниження витрат виробництва і зростання продуктивності праці.

Основні засоби займають, як правило, основну питому вагу в загальній сумі основного капіталу підприємства. На основі даних про вартість основних засобів у 2000–2016 роках на рис. 1 представлена динаміка індексів її росту, розрахована за даними [9]. Як можна побачити з розрахунків, темп росту вартості основних засобів починаючи з 2001 року перевищує попередні роки. Найбільше зростання спостерігається у 2008 році (153,84%) та 2010 році (170,32%). Найнижче значення темп росту вартості основних засобів має у 2015 році (55,56%). Зниження темпів до попереднього року спостерігається у 2002 році (105,39%), 2009 році (123,94%), 2011 році (111,25%), 2013 році (113,7%) та 2015 році (55,56%).

Результати аналізу динаміки основних засобів за видами економічної діяльності підприємств України у фактичних цінах на кінець року представлено у таблиці 1. Як можна побачити, відхилення первісної вартості основних засобів на кінець 2015 року від 2014 року у фактичних цінах становить 6 110 760 млн. грн, або 55,56%, у 2016 році цей показник становить 536 051 млн. грн, або 107,02%.

За видами економічної діяльності сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство нарощує вартість основних засобів на 3877 млн. грн у 2015 році та на 60 298 млн. грн у 2016 році щодо попередніх років. Вартість основних засобів у промисловості має тенденцію до збільшення у 2015 році на 1 904 696 млн. грн, у 2016 році відбувається зменшення на 769 563 млн. грн. У будівництві вартість основних засобів у 2015 році зменшена на 2262 млн. грн щодо 2014 року, у 2016 році спостерігається збільшення, яке становить 10 720 млн. грн. Якщо звернути увагу на темпи приросту, то за 2015 рік найбільший темп приросту має промисловість (98,29%), постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (28,76%), Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування (49,36%). У 2016 році оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (29,58%), фінансова та страхова діяльність (38,52%), діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (188,08%).

Отже, за результатами аналізу можна дійти висновку, що від кількості основних засобів, їх вартості, технічного рівня, ефективності використання багато в чому залежать кінцеві результати діяльності підприємства: випуск продукції, її собівартість, прибуток, рентабельність, стійкість фінансового стану.

Аналіз сучасних підходів до оцінювання ефективності використання основних засобів показав, що підходи авторів досить різноманітні, але переважно ґрунтуються на одних оціночних показниках, які слід розглядати як три підсистеми:

1) показники, які характеризують технічний стан основних засобів;

2) узагальнюючі показники використання основних засобів;

3) часткові показники використання основних засобів.

Найбільш вагомими показниками формування основних засобів, що безпосередньо характеризують процеси технічного оновлення виробництва, є показники їх руху й оновлення. Однією з найбільш важливих для дослідження процесів технічного оновлення виробництва є група показників руху основних засобів, до яких нале-

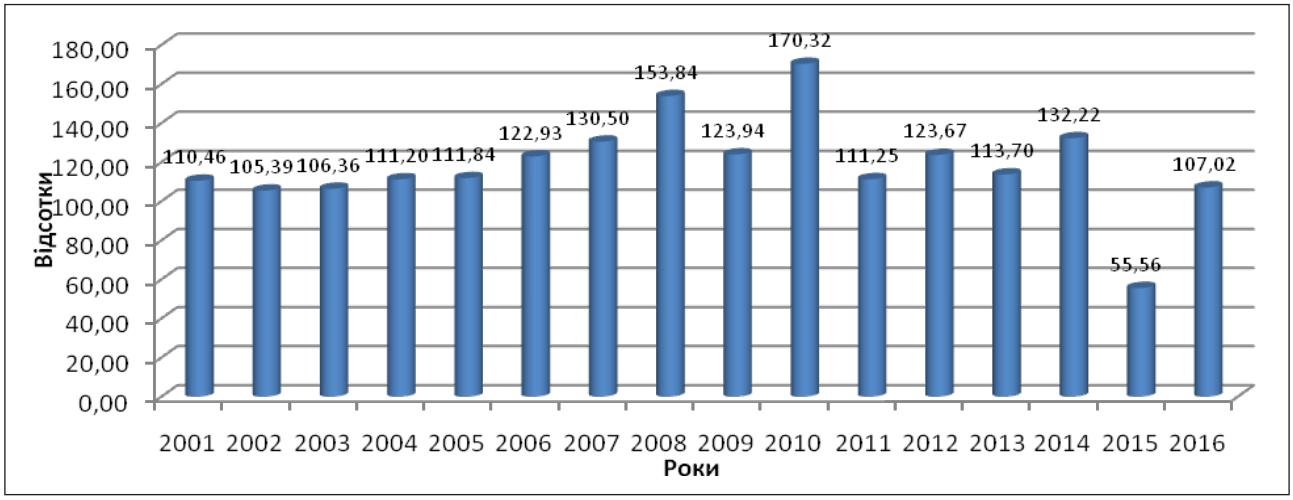

Рис. 1. Індекс росту вартості основних засобів підприємств України у 2001–2016 роках*

*Джерело: * розраховано за даними [9]*

Таблиця 1

Аналіз динаміки основних засобів за видами економічної діяльності підприємств України за 2014–2016 роки

Види економічної діяльності	У фактичних цінах на кінець року, млн. грн.			Абсолютний приріст, млн. грн	
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2015 до 2014 року	2016 до 2015 року
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	171392	210169	270467	38777	60298
Промисловість	193 7821	3 842 517	3 072 954	1904696	–769 563
Добувна промисловість і розроблення кар`єрів	362 722	379 055	410 018	16 333	30 963
Переробна промисловість	756 277	1 656 971	1 792 101	900 694	135 130
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	758 886	1 736 058	796 558	977 172	–939 500
Будівництво	64 352	62 090	72 810	–2262	10 720
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	125 507	135 378	175 422	9871	40 044
Транспорт, складське господарство, поштова та кур`єрська діяльність	9 752 902	1 418 312	1 562 079	–8 334 590	143 767
Тимчасове розміщування й організація харчування	27 276	27 985	29 772	709	1787
Інформація та телекомунікації	69 440	76 546	94 243	7106	17 697
Фінансова та страхова діяльність	49 718	51 238	70 977	1520	19 739
Операції з нерухомим майном	533 328	666 855	804 040	133 527	137 185
Професійна, наукова та технічна діяльність	29 626	31 347	38 671	1721	7324
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	333 493	407 506	1 173 933	74 013	766 427
Державне управління й оборона; обов`язкове соціальне страхування	389	581	615	192	34
Освіта	3117	3117	3596	0	479
Охорона здоров`я та надання соціальної допомоги	11 124	12 912	21 245	1788	8333
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	23 038	23 581	20 901	543	–2680
Надання інших видів послуг	1822	2110	2775	288	665
Усього	**13 752 117**	**7 641 357**	**8 177 408**	**–6 110 760**	**536 051**

*Джерело: * розраховано за даними [9]*

Таблиця 2

Дані для порівняльного аналізу забезпеченості, руху та технічного стану основних засобів компанії «Надія»

Показники	2015 рік	2016 рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне, %
Первісна вартість виробничих основних засобів основного виду економічної діяльності підприємства на початок року, тис.грн.	987 376	1 057 445	70 069	107,10
Обсяг надходження виробничих основних засобів основного виду економічної діяльності за рік, тис.грн.	75685	177 930	102 245	235,09
Обсяг вибуття виробничих основних засобів основного виду економічної діяльності за рік, тис.грн.	5616	8370	2754	149,04
Первісна вартість виробничих основних засобів основного виду економічної діяльності підприємства на кінець року, тис.грн. (п.1 + п.2 – п.3)	1 057 445	1 227 005	169 560	116,03
Знос основних засобів на кінець року, тис.грн.	703 571	740 647	37 076	105,27
Залишкова вартість виробничих основних засобів основного виду економічної діяльності підприємства на кінець року, тис.грн. (п.4 – п.5)	353 874	486 358	132 484	137,44
Середньооблікова чисельність персоналу підприємства, ос.	5743	5743	0	100

жать коефіцієнти введення, вибуття, оновлення, ліквідації, а також приросту основних засобів. Ці показники характеризують склад і структуру основних засобів, а також їх динаміку протягом визначеного періоду часу. Нормативні межі, у межах яких повинні знаходитися їх значення, не встановлені і залежать насамперед від галузевих особливостей устаткування, що використовується. Дані для порівняльного аналізу забезпеченості, руху та технічного стану основних засобів підприємства – в таблиці 2.

Первісна вартість виробничих основних засобів основного виду економічної діяльності підприємства на початок 2016 року збільшена на 70 069 тис. грн (107,1%), на кінець 2016 року – на 169 560 тис. грн (116,03%), обсяг надходження виробничих основних засобів основного виду економічної діяльності за 2016 рік збільшений на 102 245 тис. грн (235,09%), а обсяг вибуття – збільшений на 2754 тис. грн (149,04%).

Розрахунок коефіцієнтів забезпеченості, руху та технічного стану основних засобів підприємства – в таблиці 3. За 2016 рік по щодо 2015 року коефіцієнт фондоозброєності праці збільшений на 20,863 (111,72%), це пов'язано з підвищенням вартості основних засобів і незмінністю середньооблікової чисельності персоналу. Коефіцієнт оновлення основних засобів збільшений на 0,073 (202,61%), коефіцієнт вибуття збільшений на 0,002 (139,16%), коефіцієнт приросту основних засобів збільшений на 0,089 (225,96%), коефіцієнт зносу основних засобів зменшений на 0,062 (90,72%), коефіцієнт придатності основних засобів збільшений на 0,062 (118,45%).

До узагальнюючих показників ефективності використання основних засобів відноситься фондовіддача та фондорентабельність (таблиця 4).

За 20216 рік фондовіддача основних засобів у 2016 році збільшена на 0,019 грн/грн (101,43%), фондовіддача активної основних засобів збільшена на 0,166 грн/грн (106,28%), фондовіддача діючого обладнання зменшена на 0,201 грн/грн (90,77%), фондомісткість загальна незначно зменшена 0,01 (98,59%). Загалом ситуація з ефективністю використання основних засобів незмінна протягом 2015–2016 років.

Аналіз фондорентабельності показаний в таблиці 5.

Рентабельність основних засобів у 2016 році зменшена на 21,289%, що пов'язано зі зменшенням валового прибутку на 152 014 тис. грн. Рентабельність активної частини основних засобів у 2016 році зменшена на 25,42%, що пов'язано зі зменшенням валового прибутку. Рентабельність діючого обладнання у 2016 році зменшена на 43,4%, що пов'язано зі зменшенням валового прибутку.

Таким чином, методи аналізу структури основних засобів компанії «Надія» підтверджують висновок про те, що:

– застосування методів горизонтального та вертикального аналізів основних засобів допомагають всебічно проаналізувати їх якісну та кількісну структури;

– застосування коефіцієнтного методу дає змогу уточнити первинні розрахунки та закцентувати діяльність розрахункового відділу на відповідність або невідповідність об'єкта аналізу нормативам [10].

Таблиця 3

Розрахунок коефіцієнтів компанії «Надія»

Показники	2015 рік	2016 рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне, %
1 Коефіцієнт фондоозброєності праці [(п.1+п.4) / 2) / п.7]	178,027	198,890	20,863	111,72
2 Коефіцієнт оновлення основних засобів (п.2 / п.4)	0,072	0,145	0,073	202,61
3 Коефіцієнт вибуття основних засобів (п.3 / п.1)	0,006	0,008	0,002	139,16
4 Коефіцієнт приросту основних засобів ((п.4 – п.1) / п.1)	0,071	0,160	0,089	225,96
5 Коефіцієнт зносу основних засобів (п.5 / п.4)	0,665	0,604	–0,062	90,72
6 Коефіцієнт придатності основних засобів (п.6 / п.4)	0,335	0,396	0,062	118,45

Таблиця 4

Аналіз показників фондовіддачі основних засобів компанії «Надія»

Показник	2015 рік	2016 рік	Відхилення	
			абсолютне	темп приросту, %
Обсяг виробництва продукції, тис. грн.	1 384 631	1 568 948	184 317	113,31
Середньорічна вартість основних засобів підприємства, тис. грн, у т.ч.:	1 022 410,5	1 142 225	119 814,5	111,72
а) активної частини основних засобів, тис. грн, у т.ч.:	750 870	800 577	49 707	106,62
б) діючого обладнання, тис. грн	637 203	795 445	158 242	124,83
Фондовіддача основних засобів, грн/грн	1,354	1,374	0,019	101,43
Фондовіддача активної основних засобів, грн/грн	1,844	1,960	0,116	106,28
Фондовіддача діючого обладнання, грн/грн	2,173	1,972	–0,201	90,77
Фондомісткість загальна, грн/грн	0,738	0,728	–0,010	98,59

Таблиця 5

Аналіз фондорентабельності компанії «Надія»

Показник	2015 рік	2016 рік	Відхилення	
			абсолютне	темп приросту, %
1 Обсяг виробництва продукції, тис. грн.	1 384 631	1 568 948	184 317	113,31
2 Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	1 741 261	1 842 387	101 126	105,81
3 Валовий прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	777 847	625 833	–152014	80,46
4 Середньорічна вартість основних засобів підприємства, тис. грн, у т.ч.:	1 022 410,5	1 142 225	11 9814,5	111,72
а) активної частини основних засобів, тис. грн, у т.ч.:	750 870	800 577	49 707	106,62
б) діючого обладнання, тис. грн	637 203	795 445	158 242	124,83
5 Рентабельність основних засобів, % (п.3 / п.4 × 100%)	76,080	54,791	–21,289	72,02
6 Рентабельність активної частини основних засобів, % (п.3 / п.4а × 100%)	103,593	78,173	–25,420	75,46
7 Рентабельність діючого обладнання, % (п.3 / п.4б × 100%)	122,072	78,677	–43,395	64,45
8 Питома вага виручки від реалізації продукції у загальному обсязі виробництва, % (п.2 / п.1 × 100%)	125,756	117,428	–8,328	93,38
9 Рентабельність реалізованої продукції, % (п.3 / п.2 × 100%)	44,671	33,969	–10,703	76,04
10 Фондовіддача основних засобів, грн/грн	1,354	1,374	0,019	101,43

Загалом сукупність резервів покращення використання основних засобів підприємства може бути поділена на три великих групи:

1. Технічне вдосконалення засобів праці.
2. Збільшення тривалості роботи машин та обладнання за рахунок ліквідації незадіяного обладнання.
3. Покращення організації та управління виробництвом.

Застосування на практиці запропонованих заходів дасть змогу підприємству збільшити обсяги випуску товарної продукції, підвищити показник фондовіддачі, а також збільшити прибуток від реалізації продукції та балансовий прибуток, а отже, і рентабельність основних засобів.

Резерви збільшення випуску продукції компанії «Надія» за рахунок вводу нового обладнання визначають множенням додаткової кількості одиниць нового обладнання (Р↑К) на фактичну величину середньорічного виробітку у звітному періоді (Гв):

$$Р↑ВП_к = Р↑К \times Гв = Р↑К \times Д_1 \times К_{зм1} \times П_1 \times ЧВ_1 \quad (1)$$

$$Р↑ВП_к = (44) \times 252 \times 1{,}09 \times 7{,}8 \times 0{,}54 = 50906 \text{ тис. грн.}$$

За рахунок скорочення внутрішньозмінних простоїв збільшується середня тривалість зміни, а за рахунок цього – збільшення випуску продукції. Для визначення резерву слід плановий приріст середньої тривалості зміни (Р↑П) помножити на фактичний рівень середньочасового виробітку обладнання ($ЧВ_1$) та на можливу кількість машинозмін:

$$Р↑ВП_п = К_1 \times Д_1 \times К_1 \times Р↑П \times ЧВ_1 \quad (2)$$

$$Р↑ВП_п = 255 \times 252 \times 1{,}09 \times (8 - 7{,}8) \times 0{,}54 = 7565 \text{ тис. грн.}$$

Для визначення резерву збільшення випуску продукції за рахунок збільшення середньочасового виробітку обладнання необхідно спочатку виявити можливості росту продукції, а потім виявлений резерв збільшення помножити на можливу кількість часів праці обладнання:

$$Р↑ВП_{чв} = К_1 \times Д_1 \times К_1 \times П_в \times Р↑ЧВ \quad (3)$$

$$Р↑ВПчв = 255 \times 252 \times 1{,}09 \times 7{,}8 \times (0{,}275) = 150329 \text{ тис. грн.}$$

Загальний резерв випуску продукції:

$$Р↑ВП = 50906 + 7565 + 150329 = 208800 \text{ тис. грн.}$$

Збільшення обсягу випуску продукції за рахунок резервів надають можливість збільшити показник фондовіддачі основних засобів.

Резерви росту фондовіддачі такі:

$$Р↑ФО = ФО_в - ФО_1 = (ВП_1 + Р↑ВП)/ /(ОЗВ_1 + ОЗВ_д - Р↓ОЗВ) - ВП_1/ОЗВ_1, \quad (3.4)$$

де Р↑ФО – резерв росту фондовіддачі; $ФО_В$, $ФО_1$ – можливий та фактичний рівень фондовіддачі; Р↑ВП – резерв збільшення виробництва продукції; $ОЗВ_д$ – додаткова сума основних засобів виробництва, необхідна для освоєння резервів збільшення випуску продукції; Р↓ОЗВ – резерв скорочення основних засобів за рахунок реалізації.

Для компанії «Надія»: Р↑ФО = (1 568 948 + + 208 800) / (114 2225 + 0 – 12 577) – 1 568 948 / / 114 2225 = 177 7748/1 129 648 – 1,3736 = 0,2 грн/грн.

Резерв збільшення рентабельності основних засобів виробництва визначимо множенням виявленого резерву росту фондовіддачі на фактичний рівень валової рентабельності продажу за звітній період:

$$Р↑R_{озв} = Р↑ФО_{озв} \times R_{об1} \quad (5)$$

$$Р↑R_{озв} = 0{,}2 \times 33{,}969 = 7{,}227\%$$

Для освоєння виявлених резервів фондовіддачі слід збільшити кількість обладнання на 44 одиниці, скоротити внутрішньозмінні простої обладнання, збільшити середньогодинний виробіток одиниці обладнання.

Таблиця 6

Аналіз фондорентабельності компанії «Надія» з урахуванням резервів

Показник	2016 рік	2017 рік (прогнозне значення)	Відхилення	
			абсолютне	темп приросту, %
1. Обсяг виробництва продукції, тис. грн.	1 568 948	1 777 748	208 800	113,31
2. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	1 842 387	1 934 510	92 123	105,00
3. Валовий прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	625 833	700 580	74 747	111,94
4. Середньорічна вартість основних засобів підприємства, тис. грн, у т.ч.:	1 142 225	1 129 648	–12 577	98,90
а) активної частини основних засобів, тис. грн., у т.ч.:	800 577	802 577	2000	100,25
б) діючого обладнання, тис. грн.	795 445	801 557	6112	100,77
5. Рентабельність основних засобів, %				
(п.3 / п.4 × 100%)	54,791	62,018	7,227	113,19
6. Рентабельність активної частини основних засобів, % (п.3 / п.4а × 100%)	78,173	87,291	9,119	111,66
7. Рентабельність діючого обладнання, % (п.3 / п.4б × 100%)	78,677	87,402	8,725	111,09
8. Рентабельність реалізованої продукції, % (п.3 / п.2 × 100%)	33,969	36,215	2,246	106,61
9. Фондовіддача основних засобів, грн/грн	1,374	1,574	0,200	114,57

Таким чином, резерв збільшення рентабельності основних засобів виробництва становитиме 7,227% (таблиця 6).

Можливе збільшення обсягу виробництва продукції становить 208 800 тис. грн (113,31%), чистий дохід від реалізації продукції можливий на рівні 1 934 510 тис. грн, що на 92 123 тис. грн більше, ніж у 2016 році. Валовий прибуток від реалізації продукції може бути збільшений на 74 747 тис. грн (111,94%). Внаслідок реалізації резервів можливе збільшення рентабельності основних засобів у 2017 році на 7,227%, що пов'язано зі збільшенням валового прибутку на 74 747 тис. грн. Збільшення рентабельності активної частини основних фондів можливе на рівні 9,119%, рентабельності діючого обладнання – на 8,725%, рентабельності реалізованої продукції – на 2,246%. Таким чином, збільшення фондовіддачі основних засобів становитиме 0,2 грн/грн (114,57%).

Висновки. Успішне функціонування основних засобів і виробничих потужностей залежить від інтенсивних та екстенсивних факторів поліпшення їх використання. Інтенсивний напрям підвищення ефективності використання основних засобів і виробничих потужностей припускає підвищення ступеня завантаження обладнання в одиницю часу (шляхом модернізації обладнання, встановлення оптимальних режимів його завантаження). Істотним напрямом підвищення ефективності використання виробничих потужностей є удосконалення структури основних фондів; удосконалення планування, управління й організації праці та виробництва; зниження фондомісткості, підвищення фондовіддачі та продуктивності праці на підприємстві; поліпшення та розвиток систем матеріального та морального стимулювання праці та ін. Екстенсивний напрям означає, що, з одного боку, буде збільшений час підвищення роботи діючого обладнання за календарний період, а з іншого – питома вага діючого обладнання в загальному складі обладнання, що є на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабченко Т.Н. Списание основных средств: учет и налогообложение / Т.Н. Бабченко // Бухгалтерский учет. – 2015. – № 11. – С. 20–28.
2. Бондар Н.М. Економіка підприємства : навч. посіб. / Бондар Н.М. – К. : Видавництво А.С.К., 2004. – 400 с.
3. Домбровская Е.Н. Экономические выгоды от использования основных средств и их влияние на релевантность отчетной информации / Е.Н. Домбровская // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 33. – С. 24–33.
4. Аналіз господарської діяльності: теорія і практикум : навч. посіб / Укл: Н.Ю. Єршова, О.В. Портна. – Видавництво «Магнолія 2006», 2015. – 312 с.
5. Линник О.І. Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів підприємства / О.І. Линник, М.П. Кир'ян // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ» : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2010. – № 60. – С. 45–49.
6. Економіка підприємства : підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – [Вид. 3-тє, без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с.: іл.
7. Економічний аналіз: теорія і практика : підручник / Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. За ред. проф. А.Г. Загороднього. – [Вид. 2-ге, перероб. і доп.]. – Львів : Магнолія 2006, 2008. – 440 с.
8. Экономика предприятия (фирмы) : учебник / Под ред. О.И. Волкова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 601 с.
9. Державна служба статистики України : Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
10. Єршова Н.Ю. Формування системи фінансових індикаторів для оцінки фінансового стану підприємств промисловості (на прикладі підприємств машинобудування) / Н.Ю. Єршова // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2007. – Вип. 233: В 5 т. – Т. V. – С. 1263–1272.

REFERENCES:

1. Babchenko T.N. (2015), "Write-off of fixed assets: accounting and taxation", Buhgalterskij uchet, vol. 11, pp. 20–28.
2. Bondar, N.M. (2004), Ekonomika pidpryiemstva [Business Economics], A.S.K., Kyiv, Ukraine.
3. Dombrovskaja E.N. (2015), "Economic benefits from the use of fixed assets and their impact on the relevance of reporting information", Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet, vol. 33, pp. 24–33.
4. Yershova N.Iu. and Portna O.V. (2015). Analiz hospodarskoi diialnosti: teoriia i praktykum [Business Analysis: Theory and Practice], Mahnoliia 2006, Lviv, Ukraine.
5. Lynnyk O.I. and Kyrian M.P. (2010), "Ways to increase the efficiency of using fixed assets of the enterprise", Vestnik NTU "KhPI": Technical progress and production efficiency, vol. 60, pp. 45–49.
6. Pokropyvnyi S.F. (Eds) (2006), Ekonomika pidpryiemstva [Business Economics], (3nd ed, rev), KNEU, Kyiv, Ukraine.
7. Kindratska H.I., Bilyk M.S. and Zahorodnii A.H. (2006), Ekonomichnyi analiz: teoriia i praktyka [Economic Analysis: Theory and Practice], Mahnoliia 2006, Lviv, Ukraine.
8. Volkov O.I. (Eds) (2007), Jekonomika predprijatija (firmy) [Economy of the enterprise (firm)], INFRA–M, Moskva, Russia.
9. Official sait of State Statistics Service of Ukraine (2016), "Analis of the basic occupations", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Accessed 20 December 2017).
10. Yershova N.Iu. (2007), "Formation of a system of financial indicators for assessing the financial condition of industrial enterprises (for example, enterprises of mechanical engineering)", Ekonomika: problemy teorii ta praktyky, no. 233, part 5, pp. 1263–1272.

Udovychenko Ya.A.
Student,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Yershova N.Yu.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

URGENT PROBLEMS OF THE ANALYSIS OF FIXED ASSETS (THE CASE OF COMPANY "NADEZHDA")

The connection between the development of an enterprise and the problem of the effective use of fixed assets is determined. The urgency of providing the enterprise with fixed assets, the efficiency of using fixed assets for the enterprise management is justified. The need to improve the analytical support for the management of fixed assets of the enterprise in terms of finding reserves to increase the efficiency of their use is characterized.

To systematize the problems of analysis of fixed assets and conduct an analysis of fixed assets, the abstract-logical method, methods of comparison, induction and deduction, an integrated approach, and statistical methods are used.

In the article, the index of growth in the value of fixed assets of Ukrainian enterprises in 2001–2016 is calculated. Conclusions on the status of fixed assets by types of economic activity are pre-dated.

Dependence of output, cost, profit, the profitability of a total number of units of fixed assets, their cost, technical level, the efficiency of use is determined.

An analysis of modern approaches to assessing the efficiency of the use of fixed assets is carried out. A comparative analysis of the security, traffic and technical condition of the Company's fixed assets is conducted. Calculation of the security, traffic and technical condition of fixed assets of the Company "Nadezhda" is presented. A factor analysis of the cost-effectiveness is carried out.

The aggregate of reserves for improving the use of fixed assets of the company for the company "Nadezhda" is characterized.

The reserves for increasing the output of the company "Nadezhda" due to the introduction of new equipment are calculated. The reserves for increasing the output of the company "Nadezhda" due to the increase in the average hourly output of the equipment are calculated. The reserve of increasing the profitability of fixed assets is determined.

Directions for improving the analysis of fixed assets by the example of the company "Nadezhda" are presented.

УДК 338.64

Михайленко О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

Редзюк Т.Ю.
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

Лисенко Ю.К.
магістрант
Національного університету харчових технологій

РОЛЬ ЗМІННИХ ВИТРАТ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ У ПРОГНОЗУВАННІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність собівартості та калькулювання продукції; з'ясовано особливості системи обліку й калькулювання за змінними витратами; досліджено такі методи калькулювання, як позамовний, попередільний, процесний та нормативний. Охарактеризовані методи мають свої переваги та недоліки у використанні на підприємствах.

Ключові слова: змінні витрати, собівартість, калькулювання, метод, стандарт-костинг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность себестоимости и калькулирования продукции; выяснены особенности системы учета и калькулирования по переменным затратам; исследованы такие методы калькулирования, как позаказный, попередельный, процессный и нормативный. Охарактеризованые методы имеют свои преимущества и недостатки в использовании на предприятиях.

Ключевые слова: сменные затраты, себестоимость, калькулирование, метод, стандарт-костинг.

ANNOTATION

In the article the essence of the cost price and calculation of production is considered; peculiarities of the system of accounting and calculation of variable costs; Such calculating methods as order, crocheting, process and normative are investigated. The methods described have their advantages and disadvantages in use in enterprises.

Key words: change costs, cost price, calculation, method, standard-costing.

Постановка проблеми. Однією з найбільших ділянок бухгалтерського обліку є облік витрат та калькулювання собівартості продукції, робіт і послуг. У практиці роботи багатьох підприємств в країнах із розвиненою ринковою економікою облік витрат і калькулювання собівартості виокремлені в системі бухгалтерського обліку у виробничий облік. Адже якщо метою калькулювання собівартості продукції на підприємстві є не просто відображення даних про фактичні витрати у фінансовій звітності, а ще й прийняття управлінських рішень, то в цьому разі до завдань виробничого обліку належить визначення оптимальної собівартості, яка б в умовах роботи на ринку забезпечила підприємству цільовий доход. Базуючись на розрахованому рівні собівартості, підприємство має змогу організувати виробництво таким чином, щоб забезпечити прийнятний рівень рентабельності та розвиток підприємства. При цьому одним із альтернативних підходів до калькулювання собівартості продукції натепер є калькулювання за змінними (неповними) витратами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми обліку, аналізу та аудиту собівартості за змінними витратами є предметом особливої уваги економічної науки. Значний внесок у розроблення її теоретичних і практичних аспектів зробили провідні вітчизняні дослідники: І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, О.П. Гаценко, Л.Л. Горецька, А.Г. Загородній, С.О. Левицька, Л.Г. Ловінська, Н.М. Малюга, М.В. Півторак та інші. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених питанням обліку, аналізу та аудиту собівартості продукції за змінними витратами, багато аспектів цієї проблеми чекають на своє вирішення, що зумовлює потребу в їх науковому розробленні.

Формування цілей статті. Метою статті є огляд особливостей системи обліку і калькулювання за змінними витратами.

Виклад основного матеріалу. Згідно з основними положеннями про склад витрат на виробництво, собівартість продукції підприємства формується з витрат, пов'язаних із використанням у процесі виробництва природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, нематеріальних активів, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво. Тобто собівартість продукції – це грошове вираження витрат підприємства, пов'язаних із виробництвом та збутом продукції [6, с. 239].

Калькулювання – це визначення собівартості одиниці продукції у грошовому вираженні. Основним нормативним документом, що визначає порядок формування собівартості продукції, є П(С)БО 16 «Витрати». Принцип формування витрат і калькулювання собівартості продукції за П(С)БО 16 «Витрати» наведено на рис. 1.

За П(С)БО 16 «Витрати» об'єктом витрат є продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, що потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат [1].

Вивчення різних економічних джерел вітчизняних та зарубіжних учених показало, що більшість із них виокремлює такі методи калькулювання, як позамовний, попередільний, процесний та нормативний. Їх загальна характеристика наведена у таблиці 1.

Охарактеризовані методи мають свої переваги та недоліки у використанні на підприємствах, тому вибрати найкращий з них неможливо. Використання цих методів залежить від низки різноманітних факторів, наприклад, від асортименту, масштабів виробництва.

Водночас облік і калькулювання можна здійснювати за змінними витратами. Так, в основі системи обліку і калькулювання за змінними витратами лежить розподіл усіх витрат на постійні та змінні, а визначення собівартості продукції здійснюється тільки за змінними витратами [7, с. 441].

Система калькулювання змінних витрат характеризується також тим, що не лише операційні витрати (на збут, управління тощо), а й постійні виробничі витрати розглядаються та визначаються витратами періоду і списуються за рахунок прибутку. У собівартість незавершеного виробництва і готової продукції включаються тільки змінні виробничі витрати.

Система обліку і калькулювання змінних витрат також пов'язана з показником маржинального доходу, що широко застосовується для аналізу прибутковості підприємства і прийняття управлінських рішень його керівництвом. Маржинальний дохід є різницею між доходом від реалізації продукції і сумою змінних витрат. Це проміжний фінансовий результат, що повинен забезпечувати покриття постійних витрат і отримання прибутку [7, с. 442].

Принциповою відмінністю системи калькулювання змінних витрат від системи калькулювання повних витрат є підхід до постійних виробничих накладних витрат (рис. 2).

Таблиця 1

Характеристика основних методів калькулювання собівартості продукції [5, с. 22]

Метод калькулювання	Характеристика
Позамовний	Застосовується у процесі здійснення різноманітної діяльності підприємства. Витрати підбиваються за конкретними замовленнями, партіями або договорами
Попередільний	Застосовується під час масового виробництва однорідної продукції. Середні витрати на одиницю продукції визначаються діленням загальної суми затрат на кількість виробленої продукції
Процесний	Витрати на виробництво узагальнюються в регістрі бухгалтерського обліку загалом по процесу і діляться на кількість продукції
Нормативний	Витрати обліковуються за встановленими нормативами, а собівартість продукції калькулюється ще на стадії планування виробництва. Метод дає змогу вести точний аналітичний облік і за відхиленнями фактичних витрат від нормативних та контролювати загальну собівартість продукції

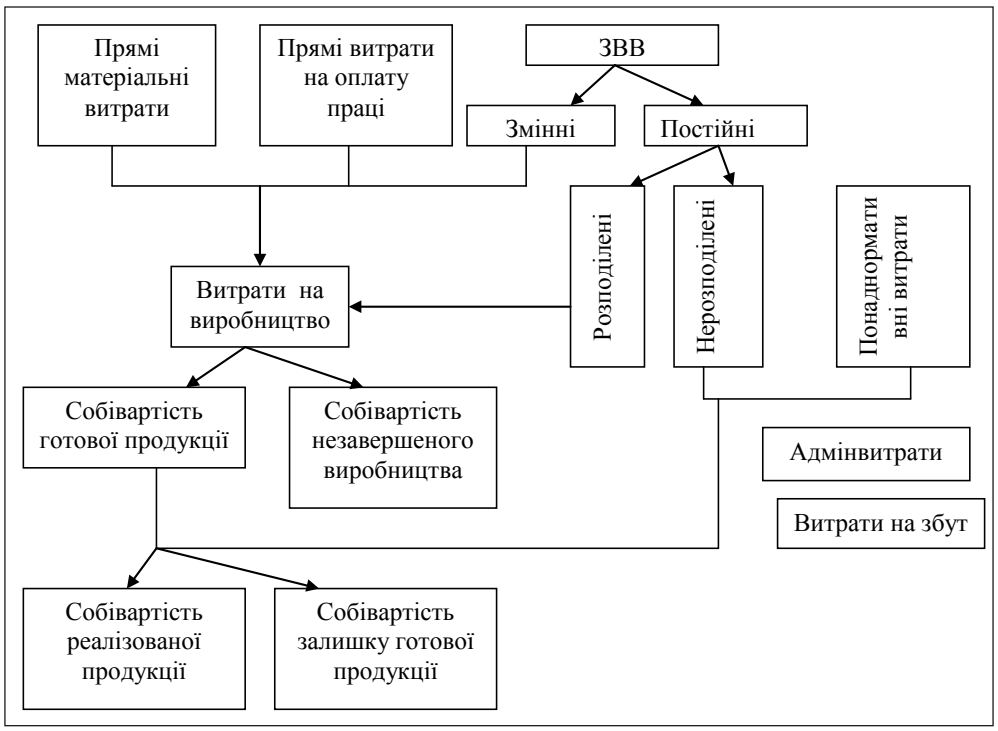

Рис. 1. Система обліку витрат та калькулювання собівартості відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» [1]

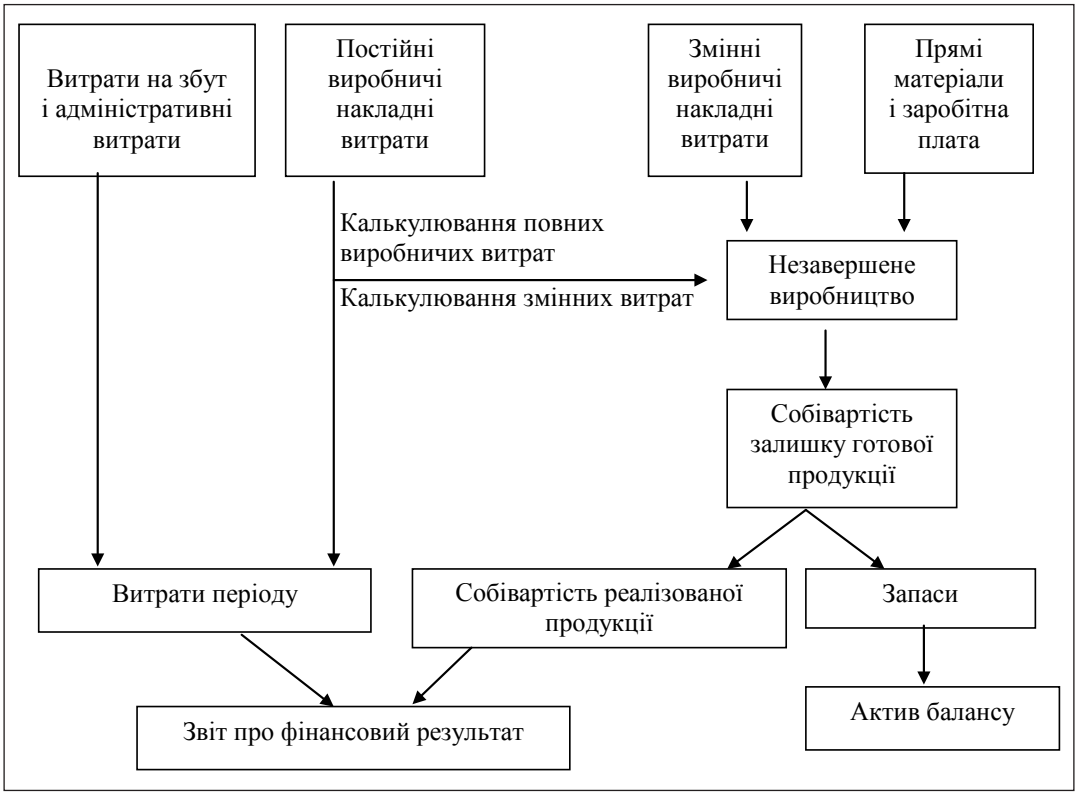

Рис. 2. Калькулювання постійних та змінних витрат [7, с. 442]

Таблиця 2

Класифікація змінних витрат [7, с. 442]

Вид витрат	Характеристика
Пропорційні	Знаходяться в прямій пропорційній залежності від обсягу виробництва, наприклад, основна заробітна плата виробничих працівників за прямої загальної тарифної системи, вартість комплектуючих виробів і витрати сировини та основних матеріалів
Прогресивні	Ростуть швидше, ніж обсяг виробництва. Наприклад, оплата праці виробничих працівників і витрат від браку за суцільно-прогресивної системи
Дегресивні	Ростуть повільніше, ніж обсяг виробництва, наприклад, витрати на енергію та паливо, мастильні матеріали, на поточний ремонт виробничого устаткування
Регресивні	Відрізняються тим, що зі зростанням обсягу виробництва вони знижуються
Стрибкоподібні	Характерні для ситуацій значного підвищення чи зниження оптових цін на матеріали, комплектуючі вироби, послуги, тарифних ставок по заробітній платі. Разовий характер змін спричиняє стрибкоподібні підвищення чи зниження витрат
Реманентні	Швидко підвищуються за збільшення обсягу виробництва, значно повільніше знижуються за його скорочення
Гнучкі	Поводять себе по-різному за різних обсягів виробництва, інколи виступаючи як пропорційні, прогресивні чи дигресивні. Прикладом таких витрат можуть бути витрати на основне виробництво

Так, система калькулювання повних витрат собівартості продукції включає усі виробничі витрати. У зв'язку із цим усі виробничі накладні витрати (і постійні, і змінні) розподіляються між виробами і включаються до собівартості готової продукції та незавершеного виробництва.

Якщо розглядати класифікацію змінних витрат, то в її основі лежить розподіл витрат на пропорційні, прогресивні, дегресивні, регресивні, стрибкоподібні, реманентні та гнучкі. Опис кожного виду витрат представлено у таблиці 2.

Одним із популярних методів калькулювання собівартості продукції за змінними витратами є «директ-костинг», який визначається як система управлінського обліку, заснована на класифікації витрат на змінні та постійні, у якій калькулювання собівартості продукції здійснюється лише за змінними витратами, а також аналізуються різні рівні собівартості продукції.

Історично систему обліку «директ-костинг» стали використовувати у західних країнах тоді, коли себе вичерпала модель екстенсивного розвитку виробництва, а їй на зміну прийшла інша, більш прогресивна модель інтенсивного розвитку. Нова модель потребувала вирішення стратегічних завдань управління на основі чіткого розподілу витрат на прямі/непрямі, основні/накладні, постійні/змінні, виробничі/періодичні.

Назву методу «директ-костинг» дав у 1936 році Д. Харісон, маючи на увазі під ним облік прямих витрат. 30-ті роки XX століття характеризуються дослідженнями у сфері «директ-костингу», що були проведені В. Раутенштраухом, Дж.Х. Вільямсом, Ч.М. Кноппель та ін. Вони розробили графіки проміжного бюджету та критичного обсягу виробництва. Використовуючи цей графік, є можливість простежити зв'язок між показниками обсягу, собівартості і прибутку [2, с. 131].

Натепер система «директ-костинг» широко поширена в усіх економічно розвинених країнах. В Австрії та Німеччині цей метод називають «обліком часткових витрат» або «обліком суми покриття», у Великобританії він отримав найменування «облік маржинальних витрат», у Франції – «маржинальний облік» або «маржинальна бухгалтерія».

У вітчизняній літературі з бухгалтерського обліку цей метод часто називають «маржинальним методом бухгалтерського обліку». Пов'язано це з тим, що основний показник у системі «директ-костинг» – це маржинальний прибуток. За його допомогою визначають поріг рентабельності виробництва, встановлюють ціну беззбиткової реалізації продукції, будують асортиментну політику підприємства тощо. Тому термін «маржинальний метод» для вітчизняних фахівців є більш зрозумілим, ніж його офіційна назва «директ-костинг»[2, с. 132].

Сьогодні бухгалтерські стандарти не повною мірою дають змогу використовувати систему «директ-костинг» для складання зовнішньої звітності і розрахунку податків, однак цей метод все більше застосовується у вітчизняній бухгалтерській практиці. Його застосовують у внутрішньому обліку для проведення техніко-економічного аналізу, для обґрунтування як перспективних, так і оперативних управлінських рішень у сфері ціноутворення та беззбитковості виробництва.

«Директ-костинг» часто називають методом неповної собівартості, оскільки в його основу покладено чіткий розподіл витрат на постійні та змінні. При цьому постійні витрати вважаються витратами періоду і не розподіляються між виробами, а прямо відносяться на результат.

У методу «директ-костинг» є два варіанти:

– простий «директ-костинг;

– розвинутий «директ-костинг» [8, с. 272].

В основі простого «директ-костингу» лежить використання в обліку даних тільки про змінні (операційні) витрати.

Управлінський облік також має два варіанти простого «директ-костингу»: французька модель та американська модель.

Базою французької моделі «директ-костингу» є такі принципи розрахунку результату, як (рис. 3):

Обсяг реалізації

-

Змінна собівартості продукції

=

Маржинальний дохід

-

Постійні витрати періоду

=

Результат (прибуток або збиток)

Рис. 3. Принципи розрахунку результату за французькою моделлю [8, с. 272]

Щодо американської моделі «директ-костингу», то вона передбачає такі етапи визначення чистого результату, як (рис. 4):

Обсяг реалізації

-

Змінна виробнича собівартість проданих виробів

=

Виробнича маржа

-

Змінні витрати на реалізацію

=

Торговельна маржа

-

Постійні витрати

=

Нетто-результат (чистий)

Рис. 4. Принципи розрахунку результату за американською моделлю [8, с. 273]

Основними принципами простого «директ-костингу» Н.В. Гудзь називає такі:

– витрати розподіляються за елементами на змінні і постійні;

– обчислення собівартості вироблених і реалізованих виробів здійснюється тільки на основі розподілу змінних (операційних) витрат;

– порівнюється отримана таким чином змінна собівартість із ціною реалізації для визначення різниці, яку називають маржею зі змінних витрат;

– відшкодування постійних витрат здійснюється за рахунок різної маржі зі змінної собівартості для того, аби визначити результат діяльності та рентабельності підприємства [3, с. 303].

Звіт про фінансові результати, що складається на основі маржинального доходу, як прави-

ло, багатоступеневий і має не менше двох розділів, де верхній розділ показує маржинальний дохід, а нижній – чистий дохід (рис. 5).

Щодо розвинутого «директ-костингу», то його відмінність від простого полягає в тому, що модель «витрати-випуск» вже діє не лише у центрах відповідальності на самому підприємстві, а й за його межами, і це почало потребувати визначення фінансових результатів (маржі) за сегментами діяльності, тобто в маркетинговому аспекті [7, с. 444].

Розвинутий «директ-костинг» є таким методом, за якого до собівартості поряд зі змінними витратами включають і прямі постійні витрати з виробництва та реалізації продукції.

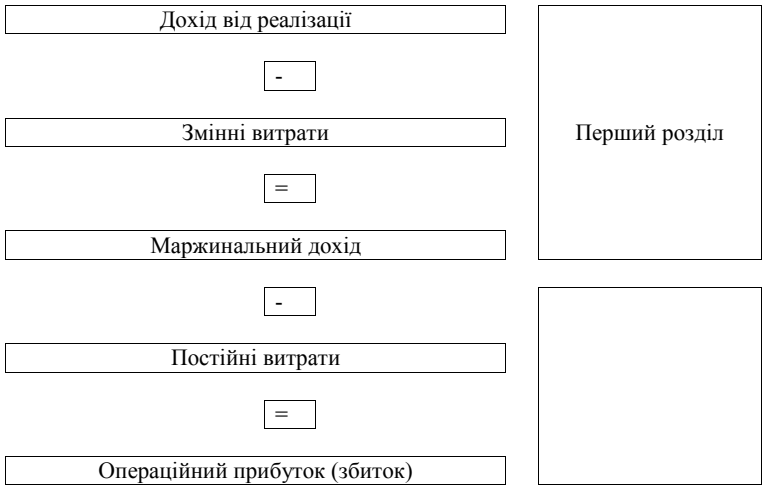

Рис. 5. Структура звіту про витрати та доходи підприємства за системою «директ-костинг» [3, с. 303]

Впровадження розвинутого «директ-костингу» привело до відображення в обліку декількох видів маржі, оскільки в його основі лежить використання пірамідальної системи обліку загального (сукупного) результату діяльності. Тобто основою пірамідальної системи є ієрархія сегментів, що розташовані послідовно за наростанням. Таку систему вибудовують за виробничою, реалізаційною або іншими ознаками.

Основними новаціями розвинутого «директ-костингу» І.Б. Садовська називає такі:

– з'явилася категорія специфічних прямих постійних витрат і система напівмаржі, результатом чого стало регулювання на цій основі обсягів виробництва та реалізації, собівартості, цін;

– обчислення результатів (маржі) здійснюється за зовнішніми сегментами (які знаходяться за межами підприємства), тобто почали використовуватися маркетингові принципи в системі управлінського обліку;

– формування пірамідної (ступінчастої) системи калькулювання на базі даних про змінні витрати і специфічні прямі постійні витрати [7, с. 444].

Висновки. У підсумку слід зауважити, що витрати підприємства є однією з найважливіших категорій господарювання. Без витрат підприємству важко здійснювати діяльність, оскільки вони є її передумовою. Змінні (неповні) витрати є складовою частиною сукупних витрат підприємства. Для складання внутрішніх звітів, проведення аналізу беззбитковості і прийняття поточних управлінських рішень доцільно застосовувати під час формування собівартості продукції метод обліку змінних витрат, або «директ-костинг».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.
2. Воронова Е.Ю. Управленческий учет на предприятии: учебное пособие / Е.Ю. Воронова, Г.В. Улина. – М. : Велби ; Проспект, 2010. – 248 с.
3. Гудзь Н.В., Денчук П.Н., Романів Р.В. Бухгалтерський облік: навч. посібник; 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 424 с.
4. Моссаковський В.Б. Особливості управлінського обліку на підприємствах / В.Б. Моссаковський // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 40–45.
5. Онищенко О.В., Куренна О.О., Крикуненко А.С. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції: вітчизняний та зарубіжний досвід // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2012. – № 5. – С. 21–23.
6. Крупка Я.Д. Фінансовий облік. Підручник / Я.Д. Крупка, З.В. Задорожний, Н.Я. Микитюк та ін. – К. : «Хай-Тек Прес», 2011. – 544 с.
7. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: навчальний посібник для вищої школи / І.Б. Садовська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.
8. Скрипник М.І. Особливості калькулювання собівартості продукції з використанням «директ-костингу» / М.І. Скрипник // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – № 1(16). – С. 272–276.

REFERENCES:

1. Polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 16 «Vytraty» (vid 31.12.1999 № 318), [Elektronnyy resurs], available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.
2. Voronova E.Yu. and Ulyna H.V. (2010), Upravlencheskyy uchet na predpryyatyy [Management accounting at the enterprise], Velby, Prospekt, Moskva, Rosiya.
3. Hudz' N.V., Denchuk P.N., Romaniv R.V. (2016), Bukhhalters'kyy oblik [Accounting], 2-he vyd., Tsentr uchbovoyi literatury, Kyiv, Ukraine.
4. Mossakovs'kyy V.B. (2013), Osoblyvosti upravlins'koho obliku na pidpryyemstvakh [Features of managerial accounting at enterprises], Ekonomika APK, Kyiv, Ukraine.
5. Onyshchenko O.V., Kurenna O.O., Krykunenko A.S. (2012), Metody obliku vytrat i kal'kulyuvannya sobivartosti produktsiyi: vitchyznyanyy ta zarubizhnyy dosvid [Methods of accounting for costs and calculating the cost of production: domestic and foreign experience], Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu, Odessa, Ukraine.
6. Krupka Ya.D., Zadorozhnyy Z.V., Mykytyuk N.Ya. (2011), Finansovyy oblik [Financial Accounting], Khay-Tek Pres», Kyiv, Ukraine.
7. Sadovs'ka I.B. (2013), Bukhhalters'kyy oblik [Accounting], Tsentr uchbovoyi literatury, Kyiv, Ukraine.
8. Skrypnyk M.I. (2010), Osoblyvosti kal'kulyuvannya sobivartosti produktsiyi z vykorystannyam «dyrekt-kostynhu», Mizhnarodnyy zbirnyk naukovykh prats', vol. 1, no. 16, pp. 272–276.

Mykhailenko O.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit,
National University of Food Technology

Redziuk T.Yu.
Senior Instructor at Department of Accounting and Audit,
National University of Food Technology

Lysenko Yu.K.
Graduate Student at Department of Accounting and Audit,
National University of Food Technology

THE ROLE OF VARIABLE COSTS OF PRODUCTION COSTS IN FORECASTING OF MANAGEMENT DECISIONS

Production cost is the monetary value of the enterprise's costs associated with the production and marketing of products.

Calculation – is the definition of the cost of a production unit in monetary terms. The main statutory document defining the order of formation of production costs is Regulation (Standard) of Accounting 16 "Costs".

According to Regulation (Standard) of Accounting 16 "Costs", the object of expenses is the products, work, services or type of activity of the enterprise that require identification of the costs associated with their production (execution).

Such methods of calculation are allocated, as extra-curricular, preliminary, process, and normative. These methods have their advantages and disadvantages for the use in enterprises, so it is impossible to choose the best one. The use of these methods depends on a variety of factors, such as the range, scale of production.

At the same time, accounting and calculation can be carried out by variable costs. Thus, the basis of the system of accounting and variable costs calculation is the division of all costs into fixed and variable, and the determination of the production cost is carried out only by variable costs.

The system for accounting and calculating variables is also related to the indicator of marginal income, which is used extensively for the analysis of the business profitability and administrative costs of its implementation. The marginal income is the difference between the product sales income and the sum of variable costs. This is an intermediate financial result, which should ensure the coverage of fixed costs and profit earning.

One of the most popular methods of calculating the cost of products by variable costs is "direct costing", which is defined as a system of managerial accounting, based on the classification of costs into variable and fixed, in which the calculation of production costs is carried out only by variable costs, and also different levels of production cost are analysed.

"Direct costing" is often referred to as an incomplete cost method since it is based on a clear distribution of costs into variable and fixed. In this case, fixed costs are considered as expenses of the period and are not distributed between products, but directly related to the result.

The method of "direct-costing" has two options:

– simple "direct-costing";

– developed "direct-costing".

At the core of simple "direct-costing" is the use of data in the accounting only about variable (operating) costs.

Developed "direct-costing" is a method in which, in addition to cost, along with variable costs, direct costs of production and sales are also included.

As a result, it should be noted that costs of the enterprise are one of the most important categories of management. Without expenses, it is difficult to conduct the activity for an enterprise, because it is a prerequisite for it. Variable (incomplete) costs are an integral part of the company's total expenses. For the compilation of internal reports, break-even analysis, and making current management decisions, it is expedient to apply the method of accounting of variable costs or "direct costing" in the formation of the production cost.

УДК 657.6

Разборська О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Донецького національного університету імені Василя Стуса

Мошура Л.О.
студентка
Донецького національного університету імені Василя Стуса

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ЯКОСТІ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ВНЗ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню питання внутрішнього аудиту системи якості менеджменту у вищих навчальних закладах, міжнародного досвіду її впровадження. Проаналізовано принципи наявних концепцій підвищення якості освітніх послуг та відповідної системи внутрішнього аудиту. Визначено ефективність результатів практичного застосування систем управління якістю у зарубіжних навчальних закладах.

Ключові слова: система управління якістю, внутрішній аудит, ВНЗ, цикл PDCA, концепція TQM, міжнародний досвід.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию вопроса внутреннего аудита системы качества менеджмента в высших учебных заведениях, международному опыту ее применения. Проанализированы принципы существующих концепций повышения качества образовательных услуг и соответствующей системы внутреннего аудита. Определена эффективность результатов практического применения систем управления качеством в зарубежных учебных заведениях.

Ключевые слова: система управления качеством, внутренний аудит, вуз, цикл PDCA, концепция TQM, международный опыт.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of the internal audit of the quality management system in higher education institutions and the international experience of its application. Analyzed the principles of existing concepts to improve the quality of educational services and the appropriate internal audit system. Defined the effectiveness of the results of the practical application of quality management systems in foreign educational institutions.

Key words: quality management system, internal audit, higher education institution, PDCA cycle, TQM concept, international experience.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції стрімкого розвитку економічних відносин у всіх сферах суспільного життя спонукають суб'єктів господарювання будь-яких галузей все більше конкурувати між собою. Не є винятком і система професійної освіти, де кожний вищий навчальний заклад прагне отримати особливі конкурентні переваги, що забезпечать йому стале й автономне існування, державну підтримку, гарну репутацію серед потенційних абітурієнтів та роботодавців. Безумовно, очікуване досягнення такої важливої мети спонукає освітні заклади удосконалювати власну систему менеджменту, яка б забезпечувала безперебійне функціонування ВНЗ шляхом оперативного контролю всіх процесів, їх аналіз та динаміку основних показників діяльності, своєчасність та обґрунтованість прийняття управлінських рішень. Тому виникає необхідність побудови системи за оцінкою якості основних сфер та процесів, що відбуваються в діяльності освітнього закладу, а саме системи управління якістю, яка впроваджується відповідно до міжнародних стандартів ISO 9000:2015. Правильна організація цієї системи дає змогу налагодити всі важливі господарські процеси, а тому вимагає застосування широкого кола економічних інструментів та методів (зокрема, налагодження системи внутрішнього аудиту. Таким чином, внутрішній аудит якості управління стає практично невід'ємною частиною реалізації системи управління якістю у вищих навчальних закладах, а тому потребує більш детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання внутрішнього аудиту системи якості менеджменту у вищих навчальних закладах у межах вітчизняного та зарубіжного досвіду займає вагоме місце у працях Р.С. Бєйсова [1], С.А. Куліковського [2], В.В. Полянко [3], М.Р. Терованесова [4], О.І. Царенко [5], Л.В. Шароніна [6], О.І. Шийка [7]. Проте з огляду на те, що висвітлення питання внутрішнього аудиту системи якості менеджменту у вищих навчальних закладах є досить новим напрямом для сучасних реалій української системи освіти, у дослідженнях вітчизняних учених воно висвітлюється недостатньо повно і поверхово. Відповідно до цього проблемним є питання необхідності розкриття значущості побудови такої системи, вивчення досвіду її впровадження у навчальних закладах зарубіжних країн та визначення місця внутрішнього аудиту під час побудови системи управління якістю менеджменту закладів вищої освіти в умовах конкурентного ринку освітніх послуг.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття економічних особливостей проведення внутрішнього аудиту якості системи менеджменту ВНЗ, вивчення відповідного зарубіжного досвіду для обґрунтування ефективності її існування і розроблення стратегічних засад розвитку та конкурентоспроможності ВНЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність вищого навчального закладу, як і будь-якого іншого суб'єкта господарювання, складається із сукупності взаємопов'язаних та взаємозалежних економічних процесів, які внаслідок налагодження системи якісного менеджменту мають бути чітко структуровані та включені у певний економічний цикл. При цьо-

му важливим контрольним елементом системи управління якістю стає організація внутрішніх аудитів, які забезпечують ефективний аналіз та можливість оперативних змін з метою безперервного удосконалення функціонування системи менеджменту якості у вищому навчальному закладі.

Рекомендації щодо створення та практичного запровадження ефективної системи управління якістю містяться у міжнародних стандартах системи якості серії ISO 9000: ISO 9000:2015 [8], ISO 9001:2015 [9], ISO 9004:2009 [10] та ISO 19011:2011 [11]. Зазначені стандарти мають універсальний характер і можуть застосовуватися як у сфері матеріального виробництва, так і у сфері надання послуг. Аналізуючи структуру ISO 9001:2015, слід зауважити, що вона становить цілісний управлінський цикл СУЯ, який за сутністю відповідає циклу PDCA: «Plan (Плануй) – Do (Виконуй) – Check (Перевіряй) – Act (Дій)» (рис. 1).

Такий цикл забезпечує безперервний розвиток системи, адже дає змогу забезпечити господарську діяльність необхідними ресурсами та ефективно ними управляти, паралельно визначаючи можливості поліпшення наявної системи. Як зазначено в стандарті ДСТУ ISO 9001:2015 [9], цикл PDCA може бути застосовано до всіх процесів і до системи управління якістю загалом. Проілюстрований цикл PDCA необхідний ВНЗ для організації самостійного оцінювання системи управління якістю і має бути задокументований. Оцінюючи ефективність виконання усіх процесів цього циклу, внутрішні аудитори одночасно дають оцінку всій внутрішній системі управління якістю.

Розвиток концепції управління якістю надання навчальних послуг в Європейському Союзі сформував один із найбільш дієвих підходів до управління якістю освітніх послуг – модель Загального управління якістю (англійською – Total Quality Management, TQM) [5, с. 292]. Ця методика передбачає необхідність трудового вкладу всього персоналу компанії у кожний етап створення та реалізації продукції або послуги з метою забезпечення все більш високої якості. Основні принципи управління якістю відповідно до TQM представлено на рис. 2.

Впровадження зазначених принципів концепції TQM у поточну діяльність ВНЗ різних країн дало позитивний результат, що виявився у підвищенні якості освітніх навчальних програм та успішності студентів, зростанні зацікавленості потенційних роботодавців у залученні до роботи випускників «якісних» ВНЗ.

Процес управління ВНЗ базується на формуванні системи взаємопов'язаних показників, від успішності реалізації яких залежить досягнення поставлених тактичних і стратегічних цілей. Відповідно до цього вся система менеджменту якості, а не тільки діяльність окремих управлінців чи співробітників має постійно перевірятися службою внутрішнього аудиту.

Під час проведення дослідження авторами було вивчено організацію внутрішніх аудитів якості систем менеджменту ВНЗ декількох зарубіжних країн, проаналізовано результати впровадження відповідних систем управління якістю. Для цього,

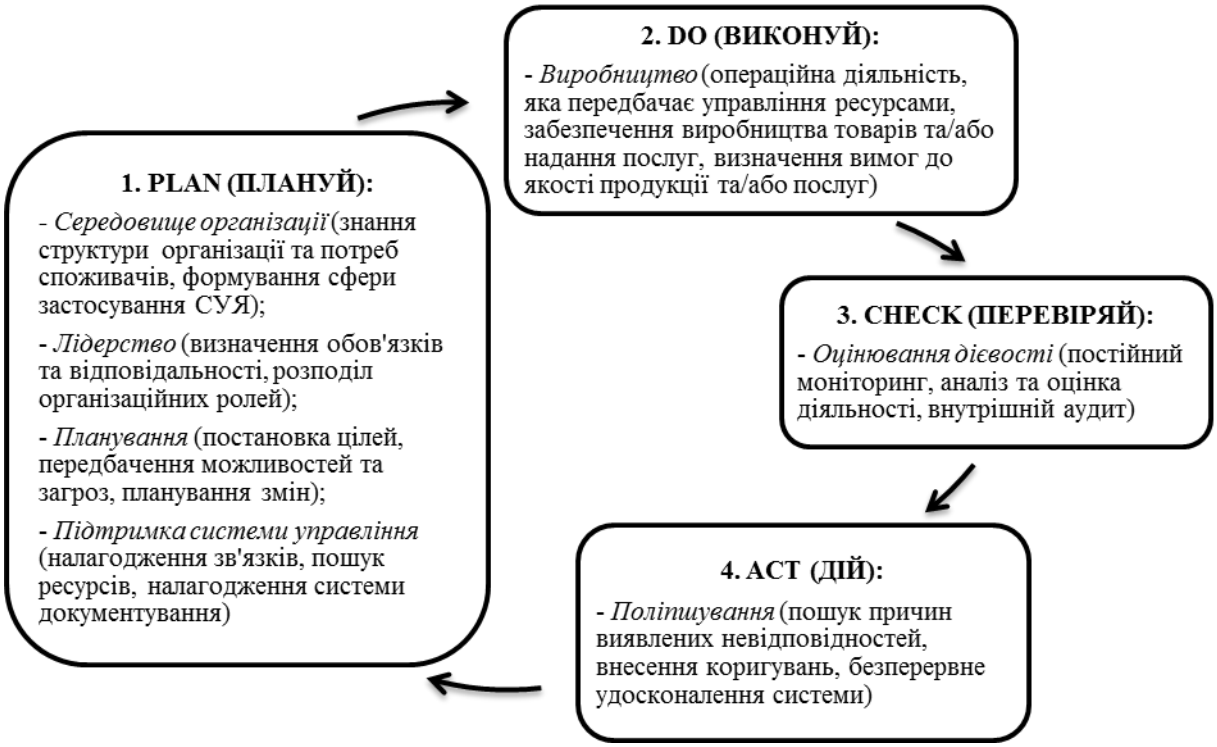

Рис. 1. Управлінський цикл СУЯ відповідно до структури ISO 9001

Джерело: розроблено авторами на основі даних [9; 12, с. 30]

Рис. 2. Основні принципи управління якістю згідно з концепцією TQM
Джерело: [5, с. 292]

на думку авторів, слід навести практичні результати реалізації принципів зазначених систем на прикладі Технологічного інституту Південного федерального університету в Росії та Зальцбурзького університету ім. Паріса фон Лодрона в Австрії.

Внутрішні аудити системи управління якістю у підрозділах Південного федерального університету (ПФУ) відповідно до внутрішніх положень діляться на планові та позапланові. Результати внутрішніх перевірок у ПФУ є обов'язковим компонентом вхідних даних аналізу системи управління якістю з боку вищого керівництва університету [6, с. 168], а тому в організаційній системі управління ПФУ виокремлена окрема ланка для підрозділу внутрішнього аудиту. Тут за окремими напрямами діяльності та метою перевірки виділяються робочі аудиторські групи на чолі з керівниками.

Всі внутрішні аудитори ПФУ пройшли навчання за програмою «Вимоги МС ISO 9001. Внутрішній аудит СУЯ» та отримали відповідні сертифікати [6, с. 168]. За кожною окремою групою внутрішніх аудиторів закріплюються певні підрозділи університету, всі учасники групи постійно інформуються про дати та плани проведення планових і позапланових перевірок.

У процесі проведення аудитів, коли виявляються певні невідповідності та недоліки наявної системи, усі дані детально фіксуються і використовуються у подальшому для підготовки та реалізації плану заходів щодо їх усунення. За результатами проведених внутрішніх перевірок аудиторами було запропоновано виконання рекомендацій щодо поліпшення системи управління за напрямами організації внутрішнього аудиту, методичного забезпечення, вдосконалення документів системи управління якістю [6, с. 169].

Тобто регулярне та логічно структуроване проведення внутрішніх аудитів у ПФУ дало змогу:

– забезпечити відповідність системи менеджменту вимогам міжнародних стандартів і вимогам, що встановлюються самим університетом у задокументованих процедурах;

– надати впевненості керівництву ВНЗ та іншим зацікавленим сторонам щодо ефективності та результативності функціонування системи управління якістю;

– визначити коло «слабких місць» як в організації самої системи управління, так і в окремих процедурах;

– забезпечити зворотний зв'язок, необхідний для проведення оперативних корегувань системи та усунення причин виявлених невідповідностей.

В Україні поняття «освітній аудит» у державно-управлінській та освітянській сферах майже не вживається. Проте у європейській системі університетської освіти під аудитом розуміють перевірку якості, мета якої – оцінка адекватності процедур планування та прийняття рішень у вищому навчальному закладі, відповідність конкретних дій визначеним цілям та ефективність із погляду їх досягнення [7, с. 591].

Тобто у європейських країнах існує налагоджена система зовнішнього аудиту закладів освіти, що проводяться спеціалізованими відомчими підрозділами. Але, як відомо, ефективність проведення зовнішнього аудиту будь-

якої сфери діяльності напряму залежить від ефективності реалізації своїх функцій службою внутрішнього аудиту організації. Тому у цьому разі зовнішній та внутрішній аудити прямо та тісно взаємопов'язані, що значно підсилює позитивний економічний ефект від упровадження системи управління якістю.

Під час аудиту, який проводиться австрійською агенцією з контролю якості та акредитації (AQ Austria), внутрішня система управління якістю оцінюється на основі чотирьох аудиторських стандартів, що описують вимоги до функціональної системи управління якістю і відображають уже згаданий ланцюжок якості PDCA. Вони потрібні університету для самостійного оцінювання внутрішньої системи управління якістю і повинні бути викладені у власній документації [7, с. 592].

Так, Зальцбурзький університет ім. Паріса фон Лодрона у процесі формування власних стратегій та під час прийняття важливих управлінських рішень обов'язково враховує отримані результати внутрішнього моніторингу, попереднього досвіду, інформацію власних звітних систем та результатів упровадження заходів по забезпеченню контролю якості.

Реалізація основної функції служби внутрішнього аудиту в цьому університеті доповнюється такими важливими практичними напрямами діяльності, як [7, с. 594]:

1) створення віце-ректорату, відповідального за питання якості, якому відводиться роль висхідної координації та низхідної реалізації відповідних рішень;

2) призначення робочих груп, задіяних в основному в академічному секторі, які виконують консультативну функцію, готують доручення в поєднанні з управлінням якістю та перевіряють їх на визнання інституціями;

3) впровадження різних заходів щодо оцінки та моніторингу, а також погодження цілей.

Таким чином, сам факт проведення аудиторської перевірки ВНЗ та подальше активне використання її результатів є реальним підтвердженням для усіх зацікавлених сторін того, що освітня діяльність університету безперервно перевіряється та вдосконалюється з метою підвищення її ефективності та суспільної значущості.

Використовуючи відповідний зарубіжний досвід, українським ВНЗ у межах поступової інтеграції до європейського освітнього простору також слід запроваджувати більш широку практику використання внутрішнього і зовнішнього аудиту [4, с. 96]. При цьому принципово необхідним є одночасне масштабне залучення вітчизняних та міжнародних професійних організацій, що займаються оцінкою якості вищої освіти.

Висновки з даного дослідження. За результатами проведеного дослідження можна дійти таких висновків:

1. Цикл PDCA необхідний ВНЗ для організації самостійного оцінювання системи управління якістю. Оцінюючи ефективність виконання усіх процесів цього циклу, внутрішні аудитори одночасно дають оцінку всій внутрішній системі управління якістю.

2. Впровадження принципів концепції TQM у поточну діяльність ВНЗ різних країн дало позитивний результат, що проявився у підвищенні якості освітніх навчальних програм та успішності студентів, зростанні зацікавленості потенційних роботодавців.

3. Використовуючи відповідний зарубіжний досвід, українським університетам слід запроваджувати ширшу практику використання внутрішнього і зовнішнього аудиту з одночасним залученням професійних організацій, що займаються оцінкою якості менеджменту вищої освіти.

Перспективами подальших досліджень із цього питання може бути: надання теоретичного обґрунтування та практичної необхідності створення спеціалізованого державного органу з питань проведення зовнішнього освітнього аудиту; аналіз статистичних даних та зведення інформації щодо впровадження системи управління якістю в українських ВНЗ; розроблення рекомендацій щодо проведення внутрішнього аудиту освітніх закладів на основі зарубіжного досвіду інших ВНЗ та рекомендацій відповідних професійних організацій, що займаються оцінкою якості менеджменту вищої освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бейсова Р.С. Аудит качества / Р.С. Бейсова. – Ульяновск: УлГТУ, 2006. – 109 с.
2. Куликовский С.А. Формирование и сертификация вузовских систем менеджмента качества в Республике Беларусь / С.А. Куликовский // Труды БГТУ. – 2011. – № 8: Учеб.-метод. работа. – С. 11–15.
3. Полянко В.В. Впровадження системи управління якістю освіти у вищій школі в контексті вдосконалення системи показників її виміру / В. В. Полянко, Л.В. Гут // Вісник НУ «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 419–428.
4. Терованесов М.Р. Система управління якістю вищої освіти / М.Р. Терованесов // Економічний аналіз : зб. наук. праць / ТНЕУ: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2014. – Том 18. – № 1. – С. 93–98.
5. Царенко І.О. Зарубіжний досвід управління якістю надання освітніх послуг вищими навчальними закладами / І.О. Царенко / Матеріали XI Міжнародної конференції «Стратегія якості в промисловості та освіті» Технічного ун-ту м. Варна, 2015. – С. 289–297.
6. Шаронина Л.В. Внутренний аудит системы менеджмента качества в вузе / Л.В. Шаронина // Известия ЮФУ. Технические науки. Тем. вып. «Информационные и гуманитарные технологии в управлении экономическими и социальными системами». – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2012. – Т. 133, № 8. – С. 165–170.
7. Шийка О.І. Освітній аудит як засіб покращення якості університетської освіти: досвід Австрії / О.І. Шийка // Молодий вчений. – 2016. – № 4. – С. 591–595.
8. ISO 9000:2015(en) Quality management systems – Fundamentals and vocabulary [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed-4:v1:en.

9. ISO 9001:2015(en) Quality management systems – Requirements [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9001:ed-5:v1:en.
10. ISO 9004:2009(en) Managing for the sustained success of an organization – A quality management approach [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9004:ed-3:v1:en.
11. ISO 19011:2011(en) Guidelines for auditing management systems [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:19011:ed-2:v1:en.
12. Лисенко О.М. Системи управління якістю: особливості впровадження згідно з новою версією стандарту ISO 9001 / О.М. Лисенко // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія : Економіка і менеджмент. – 2016. – № 1. – С. 27–34.

REFERENCES:

1. Bejsova R.S. (2006), Audit kachestva [Quality audit], UlGTU, Ul'janovsk.
2. Kulikovskij S.A. (2011), «University quality management systems formation and certification in the Belarus Republic», Trudy BGTU, vol. 8, pp. 11–15.
3. Polyanko V.V. and Hut L.V. (2013), «Quality management system implementation for higher education in the context of system indicators improving for its measurement», Visnyk NU «L'vivs'ka politekhnika», vol. 769, pp. 419–428.
4. Terovanesov M.R. (2014), «Quality Management System of Higher Education», Ekonomichnyy analiz : zb. nauk. prats' / TNEU, vol. 18, no. 1, pp. 93–98.
5. Tsarenko I.O. (2015), «Foreign experience in managing the quality of educational services provided by higher educational institutions», Tekhnichnoho un-tu m. Varna, pp. 289–297.
6. Sharonina L.V. (2012), «Quality management system internal audit the in the university», Izd-vo TTI JuFU, vol. 133, no. 8, pp.165–170.
7. Shyyka O.I. (2016), «Educational audit as a means of improving the quality of university education: the experience of Austria», Molodyy vchenyy, vol. 4, pp. 591–595.
8. ISO 9000:2015(en) Quality management systems, Fundamentals and vocabulary, available at: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed-4:v1:en.
9. ISO 9001:2015(en) Quality management systems, Requirements, available at: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9001:ed-5:v1:en.
10. ISO 9004:2009(en) Managing for the sustained success of an organization, A quality management approach, available at: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9004:ed-3:v1:en.
11. ISO 19011:2011(en) Guidelines for auditing management systems, available at: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:19011:ed-2:v1:en.
12. Lysenko O.M. (2016), «Quality management systems: features of implementation in accordance with the new version of the standard», Visnyk Skhidnoyevropeys'koho universytetu ekonomiky i menedzhmentu, vol. 1, pp. 27–34.

Razborska O.O.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Analysis and Audit
Vasyl Stus Donetsk National University

Moshura L.O.
Graduate Student,
Vasyl Stus Donetsk National University

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF INTERNAL AUDIT OF THE QUALITY OF MANAGEMENT SYSTEM OF UNIVERSITIES

The aim of the article is to reveal economic features of conducting an internal audit of the quality of the system of management of higher educational institutions, studying the relevant foreign experience to substantiate the effectiveness of the existence of such a system. Analysed the principles of existing concepts of improving the quality of educational services and the appropriate internal audit system. Defined the effectiveness of results of the practical application of quality management systems in foreign educational institutions.

Based on the results of the research, there are the following conclusions:

1. The PDCA cycle is required by the university to organize an independent assessment of the quality management system. Evaluating the effectiveness of all processes in this cycle, internal auditors simultaneously evaluate the entire internal quality management system.

2. The introduction of the principles of the TQM concept in the current activities of higher education institutions in different countries gave a positive result, which was manifested in improving the quality of educational curriculum and student success, increasing interest of potential employers.

3. Using relevant foreign experience, Ukrainian universities should establish a wider practice of using internal and external audits while simultaneously attracting professional organizations involved in assessing the quality of higher education management.

Prospects for further research on this issue may be: provision of theoretical substantiation and practical necessity of creation of a specialized state body on the issues of conducting external educational audits; development of recommendations for conducting an internal audit of educational institutions based on the foreign experience of other universities.

УДК 657.411

Кудіна І.О.
кандидат історичних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Інституту управління, технологій та права
імені Гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного
Державного університету інфраструктури та технологій

Старченко О.С.
студентка
Інституту управління, технологій та права
імені Гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного
Державного університету інфраструктури та технологій

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ЙОГО ОБЛІК

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто визначення власного капіталу; з'ясовано особливості системи управління власним капіталом; наведено показники оцінки ефективності системи управління власним капіталом підприємства; проблеми обліку й аналізу формування та змін власного капіталу, узагальнено теоретичні засади визначення власного капіталу підприємства та його бухгалтерського обліку.

Визначено проблеми, пов'язані з неоднозначним трактуванням поняття власного капіталу. На цій основі доведено необхідність уточнення цього поняття та сформовано комплексне визначення поняття власного капіталу шляхом узагальнення і систематизації поглядів учених-економістів.

Розглянуті джерела формування власного капіталу на підприємстві. Узагальнено теоретичні засади формування власних фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його майбутній розвиток.

Виокремлено як позитивні, так і негативні риси використання лише власного капіталу на підприємствах. Запропоновано шляхи вдосконалення системи управління власним капіталом.

Ключові слова: власний капітал, зареєстрований капітал, статутний капітал, резервний капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, неоплачений капітал, інтелектуальний капітал, джерела формування, внутрішні джерела, зовнішні джерела.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено определение собственного капитала; выяснены особенности системы управления собственным капиталом; приведены показатели оценки эффективности системы управления собственным капиталом предприятия; проблемы учета и анализа формирования и изменений собственного капитала, обобщены теоретические основы определения собственного капитала предприятия и его бухгалтерского учета.

Определены проблемы, связанные с неоднозначной трактовкой термина собственного капитала. На этой основе доказана необходимость уточнения этого понятия и сформировано комплексное определение понятия собственного капитала путем обобщения и систематизации взглядов ученых-экономистов.

Рассмотрены источники формирования собственного капитала на предприятии. Обобщены теоретические основы формирования собственных финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его будущее развитие.

Выделены как положительные, так и отрицательные черты использования только собственного капитала на предприятиях. Предложены пути совершенствования системы управления собственным капиталом.

Ключевые слова: собственный капитал, зарегистрированный капитал, уставный капитал, резервный капитал, капитал в оценке, дополнительный капитал, неоплаченный капитал, интеллектуальный капитал, источники формирования, внутренние источники, внешние источники.

ANNOTATION

The article the definition of equity; The features of equity management; are indicators for assessing the effectiveness of the management equity company; accounting issues and analyzes of changes in equity and generalized theoretical bases of recognition equity company and its accounting.

Detected problems related to ambiguous interpretation of the term equity. On this basis, the necessity of clarifying the concept and formed a comprehensive definition of equity by summarizing and systematizing the views of economists.

Considered sources of equity in the company. The theoretical basis for the formation of own financial resources to ensure its future development.

Highlight both positive and negative traits using only the equity in the business. The ways to improve the system of management equity.

Key words: equity, registered capital, authorized capital, capital reserve, surplus capital, additional capital, unpaid capital, intellectual capital, sources of formation, internal sources, external sources.

Постановка проблеми. Актуальність теми визначається тим, що невпинний перехід України до ринкової економіки, розширення та поглиблення ринкового середовища у всіх сферах діяльності цілком закономірно викликає необхідність удосконалення методики бухгалтерського обліку. Основою ринкової економіки є відносини власності, які в системі бухгалтерського обліку виражені категорією «власний капітал». Підприємство, що відокремлено від інших здійснює господарську діяльність, повинно володіти капіталом. Структура і динаміка власного капіталу є найсуттєвішим показником, що визначає фінансовий стан підприємства. Водночас основним джерелом, де акумулюється та систематизується необхідна інформація, є бухгалтерський облік. Він відображає процес формування власності, обсяг прав власників, розподіл результатів їхньої діяльності, тобто інформацію про формування та використання власного капіталу як фінансової основи діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку й аналізу формування та змін власного капіталу досліджуються у працях провідних іноземних та вітчизняних учених-економістів. Серед іноземних учених, які зробили внесок в удосконалення обліку власного капіталу на різних історичних етапах, слід назвати таких як Ж. Ан-

дре, Н. де Анастасіо, В. Ануфрієв, Ж. Дюмарше, Л. Батардон, Ф. Беста, А. Бугайова, П. Герстнер, Н. Литньова, Ф. Ляйтнер, В. Рігер, М. Медведєв, Л. Пачолі, Ж. Ришар. Із вітчизняних науковців, які присвятили свої праці цій проблемі, слід виокремити Л. Краснову, Г. Савицьку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на дослідження теми в різних її аспектах, вона досі є актуальною.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)** Метою статті є узагальнення теоретичних засад визначення власного капіталу підприємства та його бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна діяльність суб'єктів господарювання в Україні потребує управління фінансовими ресурсами (зокрема, власним капіталом підприємства), яке повинно забезпечити основи для стабільного розвитку підприємства та його постійного зростання на ринку. В основі системи управління головним поняттям, що характеризує власний капітал, є поняття власності капіталу. А тому кожне рішення, яке пов'язане з управлінням власним капіталом, повинне прийматися з погляду його впливу на вартість підприємства загалом.

Основними складниками управління власним капіталом є:

1) постановка завдань управління: формулювання цілей управління, визначення функцій об'єкта управління, вибір керуючих впливів (нормативні акти, програми, плани, накази, розпорядження, інструкції, вказівки керівництва, моральні та матеріальні стимули), визначення показників якості управління, облік впливів зовнішнього середовища;

2) розроблення принципів управління: визначення функціональної та алгоритмічної структур керуючого об'єкта;

3) розроблення методів і засобів аналізу процесів у системах управління;

4) розроблення методів синтезу структур і розрахунку параметрів керуючих об'єктів [1, с. 104].

Управління капіталом – це управління структурою і вартістю джерел фінансування (пасивів) з метою підвищення рентабельності власного капіталу та здатності підприємства платити дохід кредиторам і співвласникам підприємства [2, с. 58].

Принципи управління капіталом:

1) оптимальне розміщення капіталу підприємства на стадіях кругообігу;

2) планування обсягу та структури капіталу;

3) наявність системи джерел формування капіталу;

4) контроль за станом і використанням капіталу підприємства [3].

Аналізуючи дефініції терміна «власний капітал», наведені в різних літературних джерелах, можна дійти висновку, що думки вчених і практиків розділилися (табл. 1). Результати дослідження природи власного капіталу різними авторами дають змогу розмежувати економічне й облікове значення цього терміна, оскільки в політичній економії капітал є фактором виробництва, інколи ототожненим із засобами виробництва, а з бухгалтерської позиції капітал є різницею між активами підприємства і його зобов'язаннями.

Найпоширенішим тлумаченням власного капіталу (38,7%) є його визначення як частини в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Цього підходу дотримуються 12 авторів із 31 проаналізованого літературного джерела. Трактування власного капіталу як суми вкладеного капіталу засновниками (25,8%) більше належить до визначення статутного капіталу, під яким розуміють сукупність внесків (часток, акцій за номінальною вартістю) засновників (учасників) у майно під час створення підприємства для забезпечення його статутної діяльності.

Визначення терміна «власний капітал», які подаються різними вченими, відрізняються не дуже суттєво. Тлумачення поняття «власний капітал» у бухгалтерському обліку суттєво відрізняється від тлумачення останнього в інших економічних науках. Саме тому можна виокремити три підходи до визначення суті власного капіталу (рис. 1).

Таблиця 1

Аналіз дефініцій поняття «власний капітал»

Визначення капіталу	Група авторів	К-сть джерел	Питома вага, %
Загальна вартість засобів підприємства, що належать йому на правах власності та використовуються для одержання прибутку	Бланк І., Бутинець Ф., Загородній А., Олійник О., Чебанова Н., Стоун Д., Кірейцев Г.	7	22,6
Частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань	Азріліян А, Борисов А., Ван Глен А., Бутинець Ф., Хом'як Р., Кутер М., Пархоменко В., Пушкар М., Соловйова О., Хендріксен Е., Скирпан О., Бернстайн Л.	12	38,7
Капітал, вкладений власниками (засновниками) підприємства (акціонерний капітал)	Сопко В., Голов С., Мочерний С., Райзберг Б., Шатило Н., Міддлтон Д., Чедвик Л.	8	25,8
Джерело утворення майна, основне джерело фінансування	Безруких П., Кондраков Н., Краснова Л., Савицька Г.	4	12,9
Всього	Х	31	100

Джерело: розроблено автором [4]

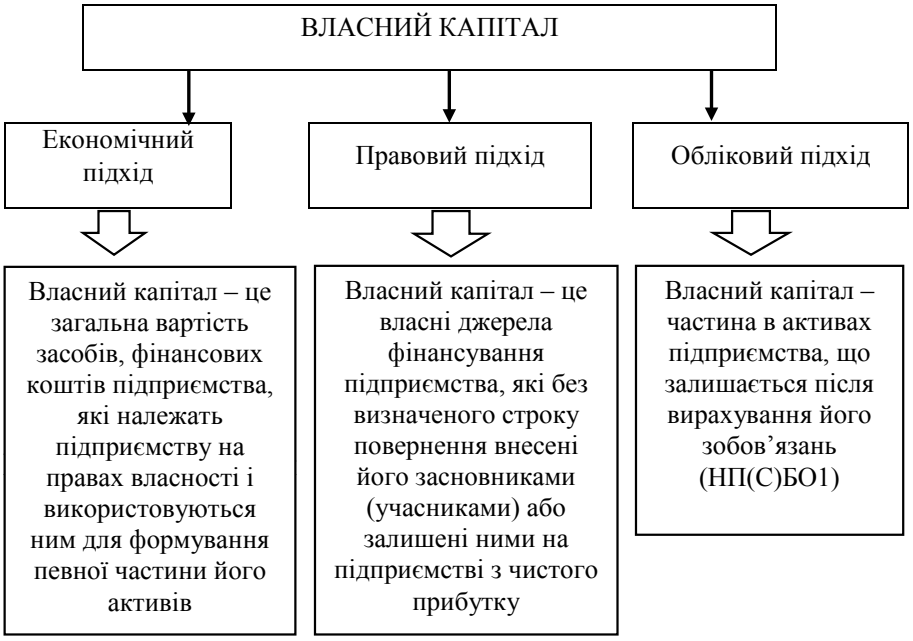

Рис. 1. Підходи до визначення власного капіталу

Джерело: розроблено автором [5; 6; 7]

Таким чином, як видно з рис. 1, наведені визначення поняття «власний капітал» принципово відрізняються. Для економічних наук власний капітал – це фінансові ресурси, що вкладаються в частину активів, відображені в пасиві балансу підприємства. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (далі – НП(С)БО 1) [7].

Зважаючи на економічний та правовий зміст власного капіталу та для більш зрозумілого окреслення окремих його складових частин, визначення власного капіталу можна сформулювати таким чином: власний капітал – це сума власних коштів підприємства, отримана в результаті його діяльності або від власників (учасників) у вигляді внесків, придбаних акцій, паїв тощо або залишена на підприємстві безоплатно [8, с. 67].

Власний капітал засновників поділяється на дві частини: реєстрований і незареєстрований. Перша – це статутний або пайовий капітал, друга – додатковий, резервний (страховий) капітал та нерозподілений прибуток (непокритий збиток). Але вклади виконують незрівнянно більше функцій і мають значно глибший зміст, аніж просте внесення додаткових коштів (майна), зокрема й таких, що залишилися в складі власного капіталу як нерозподілений прибуток.

Додатковий внесок – це частка засновника в інших формах власного капіталу підприємства – резервному (страховому) чи нерозподіленому прибутку (непокритому збитку). Такий вклад виконує лише першу функцію – інвестування.

Формування статутного капіталу за рахунок вкладів засновників – обов'язковий елемент установчих документів підприємства. Сума статутного (пайового) капіталу підлягає обов'язковій реєстрації в державному реєстрі господарських одиниць [9].

Управління власним капіталом пов'язане не тільки із забезпеченням ефективного використання вже накопиченої його частини, але і з формуванням власних фінансових ресурсів, що забезпечують майбутній розвиток підприємства. Власні фінансові ресурси класифікуються за певними джерелами (рис. 2) [10, с. 39].

У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Він формує переважну частину його власних фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно – і ріст ринкової вартості підприємства.

У складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить залученню підприємством додаткового пайового (шляхом додаткових внесків у зареєстрований (пайовий) капітал) або акціонерного (шляхом додаткової емісії та реалізації акцій) капіталу [11].

Для стейкхолдерів власний капітал є показником відповідальності і стабільності підприємства. Чим більший власний капітал і менша кредиторська заборгованість, тим кращі стосунки у підприємства з різними юридичними і фізичними особами.

Зареєстрований (пайовий) капітал призначено для обліку та узагальнення інформації про стан і рух статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства й установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу [12].

Складність управління власним капіталом полягає також у тому, що в процесі поточної діяльності відбуваються безперервні зміни, пов'язані зі збільшенням або зменшенням як його загальної величини, так і окремих склад-

ників. Основними критеріями оптимізації структури капіталу є прийнятний рівень доходності і ризику в діяльності підприємства; мінімізація середньозваженої вартості капіталу підприємства; максимізація ринкової вартості підприємства [13, с. 256].

Для ефективного формування і використання власного капіталу підприємства, а також формування ефективної системи управління до підсистем також можна віднести:

1. Оцінку реальної ринкової вартості підприємства та дієвості його фінансово-господарської діяльності. Реальну вартість не завжди можна визначити кількісно, зокрема, за інших рівних умов вартість компанії, що є відомим трендом, є вищою, а отже, вищою буде і вартість її майна. Тому оцінка реальної ринкової вартості власного капіталу підприємства є першим кроком до ефективного управління ним.

Рис. 2. Джерела формування власних фінансових ресурсів підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [11]

2. Визначення оптимальної частки власного капіталу у структурі капіталу підприємства. З огляду на функціональне призначення власного капіталу, на мікрорівні можна виокремити такі його позитивні риси, як:

– простота залучення використання;

– вища доходність та здатність генерувати прибуток;

– підвищення конкурентостійкості підприємства.

Але можуть бути і негативні риси під час використання підприємством лише власного капіталу:

– обсяг власного капіталу обмежений, тому підприємство може втратити можливість розширення діяльності та збільшення рентабельності за рахунок залучення позикових коштів за допомогою ефекту фінансового левериджу;

– часто власний капітал, залучений із зовнішніх джерел, має вищу вартість порівняно з позиковим капіталом [14].

Тому можна сказати, що одним з основних питань під час управління власним капіталом є визначення його оптимальної структури. І.О. Бланк зазначає, що оптимальна структура капіталу – це таке співвідношення використання власних і залучених джерел, за якого забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості, тобто максимізується його ринкова вартість [15].

3. Створення ефективної концепції збереження власного капіталу. Зважаючи на динаміку зовнішнього середовища та підвищення конкуренції на ринку, часто за основну мету підприємства ставлять збільшення власного капіталу, але це не так. Основною метою є його збереження і примноження, що приведе до фінансової стійкості підприємства на ринку. Одним із показників збереження власного капіталу є показник «чисті активи», який визначається як різниця між активами підприємства та обсягом його зобов'язань [16].

Безперервне удосконалення системи управління капіталом – політика, яка спонукає, зобов'язує працівників, пов'язаних з управлінням капіталу, і наділяє їх повноваженнями для пошуку способів покращення показників ефективності функціонування такої системи на безперервній основі. Тому для покращення системи управління потрібно здійснювати моніторинг системи управління власним капіталом.

Моніторинг системи управління власним капіталом – процес систематичного або безперервного збору інформації про параметри управління власним капіталом, яка може бути використана для поліпшення процесу прийняття рішення, а також як інструмент зворотного зв'язку з метою ефективного управління власним капіталом.

Він виконує такі функції:

– виявляє стан критичних або змінних явищ навколишнього середовища, щодо яких буде вироблений курс дій на майбутнє;

– забезпечує зворотний зв'язок щодо попередніх успіхів і невдач певної системи управління капіталом;

– встановлює відповідності обраним критеріям ефективності [17].

Збереження власного капіталу є одним з основних показників якості фінансового управління підприємством. Необхідність забезпечення власного капіталу на визначеному рівні відображена у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку у вигляді концепції збереження власного

капіталу, що орієнтована на забезпечення безперервності господарської діяльності підприємства. Одним із показників збереження власного капіталу є показник «чисті активи», який визначається як різниця між активами підприємства та обсягом його зобов'язань [15].

Висновки: Ефективність діяльності підприємства значно залежить від розвитку та вдосконалення системи управління власним капіталом. Таким чином, підприємства повинні чітко визначати цілі, порядок та умови збільшення (зменшення) власного капіталу, порядок формування резервного капіталу, порядок формування та використання додаткового капіталу, методику здійснення реінвестицій у корпоративні права, порядок оподаткування операцій, які пов'язані із збільшенням (зменшенням) статутного капіталу тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаренко А.М. Економічний зміст та етапи управління капіталом у машинобудуванні та сфері послуг / А.М. Гончаренко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 2(2). – С. 102–112.
2. Кірсанова Т.О. Система управління власним капіталом підприємства / Т.О. Кірсанова, Н.О. Коляда // Вісник СумДУ. Серія економіка. – 2010. – № 1. – С. 58–63.
3. Ліпич Л.Г. Капітал в системі управління підприємством / Л.Г. Ліпич, І.О. Гадзевич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 114–119.
4. Боднарчук А.В. Удосконалення комплексного економічного аналізу власного капіталу / А.В. Бондарчук // Бізнесінформ. – 2013. – № 3 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.businessinform.net/pdf/2013/3_0/282_285.pdf.
5. Надбережна Т.А. Вплив структуризації власного капіталу на організацію бухгалтерського обліку / Т.А. Надбережна // Економічні науки. – 2010. – № 15(1) [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/ujrn/soc_gum/Evu/2010_15_1/Nadber.pdf.
6. Шара Є.Ю. Фінансовий облік II : [навч. посіб.] / Є.Ю. Шара. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 408 с.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
8. Безкоровайна Л.В. Особливості обліку власного капіталу на підприємствах / Л.В. Безкоровайна // Журнал МНУ ім. В.О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 4 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/200.pdf.
9. Бобяк А.П. Власний капітал підприємства, як економічна категорія, та його облік [Електронний ресурс] – Режим доступу: pbo.ztu.edu.ua/article/download/43193/39979.10.
10. Катан Л.І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування / Л.І. Катан // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2014. – № 6. – С. 38–44.
11. Горбатенко А.А. Особливості формування власних фінансових ресурсів підприємств в Україні // Економічний вісник Переяслав – Хмельницького ДПУ імені Григорія Сковороди. – 2010. – Випуск № 15/1. – С. 195–201.
12. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження змін до деяких нормативно правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 27.06.2013 № 627.
13. Калініна А.В. Підходи до управління власним капіталом підприємства / А.В. Калініна // Економічні науки. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://bulletin.uabs.edu.ua/store/eco/2012/b5dcefaac969747b eb6b07fa647b878b.pdf.
14. Плікус І.Й. Система моніторингу для фінансового прогнозу діяльності підприємства // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 35– 44.
15. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства/ О.Й. Вівчар, В.М. Саварин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 146–150.
16. Шевчук Н. Капітал підприємства: фор мування та ефективність функціонування // Ринок цінних паперів України. – 2004. – № 5, 6. – С. 39–43.
17. Гейдор А.П. Формування та функціонування системи управління капіталом підприємства / А.П. Гейдор. – Перемишель: Наука та освіта, 2010. – С. 59–63.

REFERENCES:

1. Honcharenko A.M. Ekonomichnyy zmist ta etapy upravlinnya kapitalom u mashynobuduvanni ta sferi posluh [The economic content and stages of capital management in engineering and service] / A.M. Honcharenko // Ekonomi ka ta upravlinnya pidpryyemstvamy mashynobudivnoyi haluzi: problemy teoriyi ta praktyky. – 2008. – № 2(2). – S. 102–112.
2. Kirsanova T.O. Systema upravlinnya vlasnym kapitalom pidpryyemstva [The system of management of own capital of the enterprise] / T.O. Kirsanova, N.O. Kolyada // Visnyk SumDU. Seriya ekonomika. – 2010. – № 1. – S. 58–63.
3. Lipych L.H. Kapital v systemi upravlinnya pidpryyemstvom [Capital in the enterprise management system] / L.H. Lipych, I.O. Hadzevych // Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika". – 2009. – № 647. – S. 114–119.
4. Bodnarchuk O.V. Udoskonalennya kompleksnoho ekonomichnoho analizu vlasnoho kapitalu / A.V. Bondarchuk // Biznesinform. – 2013. – № 3 [Improvement comprehensive economic analysis on equity] - Access mode: http://www.businessinform.net/pdf/2013/3_0/282_285.pdf.
5. Nadberezhna T.A. Vplyv strukturyzatsiyi vlasnoho kapitalu na orhanizatsiyu bukhhalters'koho obliku / T.A. Nadberezhna // Ekonomichni nauky. – 2010. – № 15 [The impact of structuring equity for the organization of accounting] – Access mode: http://www.nbuv.gov.ua/ujrn/soc_ gum/Evu/2010_15_1/Nadber.pdf.
6. Shara Ye.Yu. Finansovyy oblik II : [navch. posib.] [Financial Accounting II] / Ye.Yu. Shara. – K. : Tsentr uchbovoyi literatury, 2012. – 408 s.
7. Natsional'ne polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 1 «Zahal'ni vymohy do finansovoyi zvitnosti», zatverdzhene Nakazom Ministerstva finansiv Ukrayiny № 73 vid 07.02.2013 r. [The national provision (Standard) 1]. – Access mode: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
8. Bezkorovayna L.V. Osoblyvosti obliku vlasnoho Kapitalu na pidpriyemstvakh / L.V. Bezkorovayna // Zhurnal MNU im. V.O. Sukhomlyns'koho. – 2015. – Vyp. 4 [Features of accounting for equity pidpriyemstvah] – Access mode: http://www.global-national.in.ua/arkhiv/4-2015/200.pdf.
9. Bobyak A.P. Vlasnyy kapital pidpryyemstva, yak ekonomichna katehoriya, ta eho oblik [Equity companies as an economic category, accounting and ego]. – Access mode: pbo.ztu.edu.ua/article/download/43193/39979~~dobj.

10. Katan L.I. Finansovi resursy pidpryyemstva ta osoblyvosti yikh formuvannya [Financial resources of the company and peculiarities of their formation] / L.I. Katan // Visnyk Dnipropetrovs'koho derzhavnoho ahrarno-ekonomichnoho universytetu. – 2014. – № 6. – S. 38–44.
11. Horbatenko A.A. Osoblyvosti formuvannya vlasnykh finansovykh resursiv pidpryyemstv v Ukrayini [Features of formation of own financial resources of enterprises in Ukraine] // Ekonomichnyy visnyk Pereyaslav – Khmel'nyts'koho DPU imeni Hryhoriya Skovorody. – 2010. – Vypusk № 15/1. – S. 195–201.
12. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrayiny «Pro zatverdzhennya zmin do deyakykh normatyvno pravovykh aktiv Ministerstva finansiv Ukrayiny z bukhhalters'koho obliku» vid 27.06.2013 № 627.
13. Kalinina A.V. Pidkhody do upravlinnya vlasnym kapitalom pidpryyemstva / A.V. Kalinina // Ekonomichni nauky. – 2012. – № 2 [Approaches to managing equity company] – Access mode: http://bulletin.uabs.edu.ua/store/eco/2012/b5dcefaac969747beb6b07fa647b878b.pdf.
14. Plikus I.Y. Systema monitorynhu dlya finansovoho prohnozu diyal'nosti pidpryyemstva. [The system for monitoring financial forecast of the company] // Finansy Ukrayiny. – 2004. – № 6. – S. 35–44.
15. Vivchar O.Y. Vlasnyy kapital yak finansove dzherelo funktsionuvannya pidpryyemstva [Equity as a financial source of the enterprise] / O.Y. Vivchar, V.M. Savaryn // Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny. – 2009. – Vyp. 19.5. – S. 146–150.
16. Shevchuk N. Kapital pidpryyemstva: formuvannya ta efektyvnist' funktsionuvannya [Capital companies: formation and efficiency of the securities market] //Rynok tsinnykh paperiv Ukrayiny. – 2004. – № 5, 6. – S. 39–43.
17. Heydor A.P. Formuvannya ta funktsionuvannya systemy upravlinnya kapitalom pidpryyemstva [The formation and functioning of the system of capital management enterprises] / A.P. Heydor. – Peremyshel': Nauka ta osvita, 2010. – S. 59–63.

Kudina I.O.
Candidate of Historical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit,
Hetman Petro Konashevych-Sahaidachnyi Institute of Management, Technology and Law
State University of Infrastructure and Technology

Starchenko O.S.
Student,
Hetman Petro Konashevych-Sahaidachnyi Institute of Management, Technology and Law
State University of Infrastructure and Technology

THE EQUITY CAPITAL OF THE ENTERPRISE AS AN ECONOMIC CATEGORY AND ITS ACCOUNTING

The basis of the market economy is property relations, which in the accounting system are expressed by the category "equity capital". Equity capital is a guarantee for the formation and development of the economic activity of any enterprises. Equity capital dimension and the ratio of its value to the volume of attracted external sources of financing characterize the level of degree of self-sufficiency and financial independence of the enterprise from external financing. The structure and dynamics of equity capital are the most essential indicators that determine the financial state of the enterprise.

Investigations by different authors of equity capital allow differentiating the economic and accounting significance of this term since, in political economy, capital is a factor of production, sometimes identified with means of production, and from the accounting point of view, capital is the difference between the assets of an enterprise and its obligations.

The equity capital of founders is divided into two parts: registered (authorized or share capital) and nonregistered (additional, reserve capitals and undistributed profits).

Authorized capital formation at the expense of investments of founders is an obligatory element of foundation documents of the enterprise.

The complexity of equity capital management consists in the fact that there are persistent changes related to the increase or decrease of the general value of capital, as well as its components, during day-to-day operation.

Management of equity capital is associated not only with providing efficient use of its already accumulated part but also with the formation of own financial resources.

Creating an effective concept of maintenance of equity capital with increased competition in the market or in the environmental dynamics, an increase in own capital is often established as the main purpose of the enterprise, but this is not the case, the main goal is its preservation and accumulation, which will lead to financial stability of the enterprise in the market. Equity capital maintenance is one of the main indicators of the quality of financial management of the enterprise. One of the indicators of maintaining equity capital is the indicator of "net assets", which is defined as the difference between the assets of the enterprise and the volume of its liabilities.

УДК 336.226

Танасієнко Н.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Хмельницького національного університету

Ємчук Л.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку, аудиту та оподаткування
Хмельницького національного університету

Саламаха Д.В.
студентка
Хмельницького національного університету

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ

АНОТАЦІЯ

У статті проведено порівняльний аналіз механізму оподаткування доходів, отриманих фізичною особою-підприємцем від ведення господарської діяльності у 2010 р. та 2017 р. Розглянуто переваги та недоліки загальної та спрощеної системи оподаткування. Порівняно зміни та реформи у Податковому кодексі України за 2010 р. та 2017 р. Встановлено, що проведені зміни не мають суттєвого впливу на позитивні тенденції у структурі податкового законодавства ФОП.

Ключові слова: суб'єкти господарювання, податки, збори, система оподаткування, підприємництво.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен сравнительный анализ механизма налогообложения доходов, полученных физическим лицом-предпринимателем от ведения хозяйственной деятельности в 2010 г. и 2017 г. Рассмотрены преимущества и недостатки общей и упрощенной системы налогообложения. Сравнены изменения и реформы в Налоговом кодексе Украины в 2010 г. и 2017 г. Установлено, что проведенные изменения не имеют существенного влияния на положительные тенденции в структуре налогового законодательства ФЛП.

Ключевые слова: субъекты хозяйствования, налоги, сборы, система налогообложения, предпринимательство.

ANNOTATION

A comparative analysis of the mechanism of taxation of incomes received by a physical person-entrepreneur from conducting business activity in 2010 and 2017 was conducted in the article. The advantages and disadvantages of the general and simplified taxation system are considered. Changes and reforms in the Tax Code of Ukraine in 2010 and 2017 were compared in the article. It was established that the changes made do not have a significant effect on positive tendencies in the structure of tax legislation of individuals-entrepreneurs.

Key words: business entities, taxes, fees, taxation system, entrepreneurship.

Постановка проблеми. Підтримка діяльності фізичних осіб як суб'єктів малого бізнесу є одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки країни. Створюючи відповідні стимулюючі умови для розвитку нових суб'єктів господарювання, держава без витрачання бюджетних коштів отримує такі вигоди: створюються нові робочі місця, новостворені суб'єкти господарювання збільшують надходження у вигляді сплати податків та зборів до бюджетів і фондів усіх рівнів.

Подальший розвиток України як соціально орієнтованої правової держави, спрямованої на інтеграцію в європейське співтовариство, визначається ефективністю застосування всіх державних інструментів, зокрема системи оподаткування таких суб'єктів підприємницької діяльності, як фізичні особи-підприємці (ФОП). Наявна система оподаткування діяльності потребує приведення її у відповідність з пріоритетами державної політики щодо соціально-економічного розвитку країни. З огляду на це важливими є подальше реформування та вдосконалення механізму оподаткування діяльності ФОП, а також виважений вибір ними альтернативного варіанта спрощеної чи загальної системи оподаткування з урахуванням особливостей їхньої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні наявна система оподаткування діяльності ФОП характеризується певною невизначеністю і має широке коло проблем. Необхідно зазначити, що питанню оподаткування діяльності ФОП приділяється значна увага вітчизняними економістами. Серед низ слід назвати таких, як Т.Г. Васильців [5], що досліджує вдосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в Україні; Ю.С. Горяйнова [6], що висвітлює проблеми діяльності приватних підприємців в Україні; О. Грін та В. Кміть [7], що розкривають значення «фіктивних підприємців» у функціонуванні організаційно-економічного механізму оподаткування підприємницької діяльності в Україні; І.В. Шевчук [8], що досліджує механізм оподаткування доходів фізичних осіб в ринкових умовах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте зазначені проблеми повністю не вирішені та потребують подальшого дослідження в контексті змін податкового законодавства.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Мета статті полягає у порівняльній характеристиці систем оподаткування фізичних осіб-підприємців у 2010 р. та 2017 р., що дасть можливість здійснити оцінку змін, пов'язаних із оподаткуванням ФОП, з позицій їх впливу на подальший розвиток підприємницької діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні у 2013 р. налічувалися 393,3 тис. підприємств. З них лише 659 підприємств є великими, тобто середньооблікова кількість їх працівників становить понад 250 осіб, обсяг річного доходу перевищує 50 млн. євро. Отже, 99,8% підприємств у країні відносяться до категорії малих і середніх, з них 81,0% – це мікропідприємства з кількістю працівників до 10 осіб і річним доходом до 2 млн. євро. Крім того, у 2013 р. в Україні налічувались 1 329 тис. фізичних осіб-підприємців, 86 малих і середніх підприємств (МСП) та 292 фізичні особи-підприємці (ФОП) на 10 тис. населення. Із 7,4 млн. осіб, зайнятих на підприємствах України, у 2013 р. понад двох третин (67,8%) працювало у секторі МСП: 40,7% на середніх і 27,1% на малих підприємствах. ФОП забезпечували роботою 993,8 тис. найманих працівників. Загалом у 2013 р. сектор МСП забезпечував зайнятість 24,6% економічно активного населення України. Вказана статистика не враховує значну частину підприємців та їх працівників, які зайняті неофіційно через надмірну зарегульованість підприємницької діяльності та значне фіскальне навантаження на бізнес. Тіньова зайнятість в Україні оцінюється на рівні 4,5 млн. осіб у віці від 15 до 70 років (або 22,1% від загальної кількості зайнятих). Майже дві третини (61%) неофіційно зайнятих громадян працюють у мікропідприємництві та малому підприємництві. В розрізі видів економічної діяльності тіньова зайнятість найпоширеніша у приватному сільськогосподарському виробництві та в будівництві (39,4%). Слід зазначити, що у 2010–2013 рр. кількість офіційно зайнятих на МСП в Україні зменшилась з 5 557,9 тис. осіб до 5 022,5 тис. осіб. Кількість зайнятих як ФОП та їх найманих працівників впродовж згаданого періоду також зменшилась, а саме з 2 814,5 тис. осіб до 2 322,6 тис. осіб. Очевидно, що ця статистика враховує як осіб, що реально припинили працювати, так і осіб, що перейшли у тіньовий сектор [2].

Досліджуваний період ми вибрали не випадково, адже розглянуті нами роки є перехідними. Як бачимо з вищенаведеної статистики, ситуація у підприємництві погіршилась, тому держава має спрямувати свою діяльність на розвиток малого бізнесу як важливої складової економічного сектору, оскільки у сучасному світі всі індустріально розвинуті держави, мають надзвичайно високий рівень розвитку малого підприємництва, що впевнено закріплює за ними лідерство на світовому рівні.

Щодо сучасного стану кількості підприємства в Україні, то станом на 2016 р. налічуються 306 369 одиниць, де частка великих підприємств становить 0,1%, середніх – 4,9%, малих – 95% від загальної кількості, з них частка мікропідприємств складає 80,8%. Витрати на оплату праці становлять 434 790,1 млн. грн., у відсотковому співвідношенні на великих підприємствах на оплату праці витрачається 39,7%, на середніх – 44,1%, на малих – 16,2% від загальної кількості витрат. Кількість найманих працівників у 2016 р. становить 5 713,9 тис. осіб, з яких на великих підприємствах зайняті 27,8% осіб, на середніх – 45,9% осіб, на малих – 26,9% осіб, з них на мікропідприємствах працюють 9,9% осіб [1].

Відповідно до чинного вітчизняного законодавства ФОП, що здійснює господарську діяльність, може перебувати як на загальній системі оподаткування своїх доходів, так і на спрощеній. Загальна система оподаткування діяльності ФОП має більш складну форму оподаткування для бізнесу з точки зору ведення обліку і складання звітності. Проте вона дає змогу займатися будь-яким незабороненим законом видом діяльності та не має інших обмежень, притаманних спрощеній системі оподаткування.

Альтернативна система оподаткування ФОП – спрощена система оподаткування – це особливий механізм сплати податків і зборів, що замінює сплату окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності (п. 291.2 ст. 291 ПКУ). Підприємець може самостійно вибрати для себе таку систему оподаткування доходів, якщо він відповідає певним вимогам і зареєструється платником єдиного податку.

Порівняємо механізм оподаткування доходів, отриманих фізичною особою-підприємцем від ведення господарської діяльності, крім осіб, що вибрали спрощену систему оподаткування, у 2010 та 2017 рр. Зауважимо, що за загальної системи оподаткування, згідно з п. 177.2 ст. 177 ПКУ, об'єкт оподаткування – це чистий оподатковуваний дохід, тобто різниця між загальним оподатковуваним доходом (виручка у грошовій і негрошовій формах) і документально підтвердженими витратами, пов'язаними з господарською діяльністю такого ФОП [3; 4]. Зміни умов податкового кодексу щодо загальної системи оподаткування за 2010 р. та 2017 р. представлені в табл. 1.

Порівнюючи введені зміни, відзначаємо, що збільшення ставки податку приведе до неоднозначних результатів: з боку держави та місцевих бюджетів збільшуватимуться надходження; з боку фізичних осіб-підприємців збільшення суми доходу приведе до збільшення суми податку, тому можливий варіант збільшення тіньового ринку або невідповідності реального доходу доходам, зазначеним у декларації, які підлягатимуть оподаткуванню. Також для окремих підприємців стало обов'язковим застосування реєстраторів розрахункових операцій, що підвищує витрати підприємців на ведення бізнесу.

Деталізація витрат, що зменшують оподатковану суму у 2017 р., є покращенням інформаційного забезпечення, адже у багатьох ФОП виникали проблеми з визначенням об'єктів та видів витрат, що підлягають відображенню в податковому обліку. Тому роз'яснення вносять

Таблиця 1

Зміни в Податковому кодексі України за 2010 р. та 2017 р. [3; 4]

Характеристика елементів загальної системи оподаткування	2010 р.	2017 р.
Ставка податку (ст. 167, п. 1)	15%	18%
Перелік витрат, безпосередньо пов'язаних з отриманням доходів (ст. 177.4)	Документально підтверджені витрати, що включаються до витрат операційної діяльності згідно з розділом III цього Кодексу.	Статті 177.1–177.4, у яких деталізуються, які саме витрати пов'язані з отриманням доходу (наприклад, витрати на сировину, оплату праці, сума єдиного внеску на загальнообов'язкове державне страхування).
Авансовані платежі	Розраховуються підприємцем самостійно, але не менш як 100 відсотків річної суми податку з оподатковуваного доходу за минулий рік (у зіставних умовах), а також сплачуються до бюджету по 25 відсотків щокварталу (до 15 березня, до 15 травня, до 15 серпня і до 15 листопада).	Розраховуються платником податку самостійно згідно з фактичними даними, зазначеними у Книзі обліку доходів і витрат, кожного календарного кварталу, та сплачуються до бюджету до 20 числа місяця, наступного за кожним календарним кварталом. Авансовий платіж за четвертий календарний квартал не розраховується та не сплачується.
Книга обліку доходів і витрат фізичної особи	Форма та порядок її ведення визначаються центральним органом державної податкової служби.	Форма та порядок її ведення визначаються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику. Для реєстрації фізичні особи-підприємці подають до контролюючого органу за місцем обліку примірник Книги в разі вибору способу ведення Книги у паперовому вигляді.

спрощення в механізм оподаткування та погодженість у спірних питаннях. Також позитивні зміни можна зазначити в розрахунку авансованих платежів. У 2017 р. порівняно з 2010 р. не встановлено конкретного розміру авансованого платежу та конкретного розміру сплати за кожний квартал. Також відмінено авансований платіж за четвертий календарний квартал, чого не було у 2010 р. Зазначимо, що зміни в датах сплати не матимуть негативних змін, адже якщо у 2010 р. платіж мав надійти до 15 числа поточного кварталу, то у 2017 р. – до 20 числа поточного кварталу, що відстрочує його подання, а отже, орієнтуючись на 15 число, усі ФОП матимуть змогу не прострочувати розрахунок.

Вагомі зміни відбулись у п. 177.10 ст. 177 щодо Книги обліку доходів та витрат фізичної особи. Станом на 2017 р. змінився орган центральної влади, що відповідає за порядок і форму її подання. У 2010 р. за це питання відповідав центральний орган державної влади податкової служби, а у 2017 р. цим питанням займається центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику. Ці зміни обумовлені податковою реформою 2016 року. Це може привести до непорозумінь ФОП та виконавчої влади, адже внутрішньосистемні зміни можуть створити певні незручності під час оформлення документів, визначення кола відповідальності за кожен описаний предмет оподаткування тощо. Також для реєстрації фізичні особи-підприємці подають до контролюючого органу за місцем обліку примірник Книги в разі вибору способу ведення Книги в паперовому вигляді, чого не було у 2010 р., оскільки сьогодні ФОП зобов'язані вести Книгу обліку доходів і витрат у паперовому вигляді, яка видається податковим органом під час реєстрації приватного підприємця та вибору ним системи оподаткування.

Керуючись п. 177.5 ст. 177 ПКУ за 2017 та 2010 рр., ФОП зобов'язаний подавати до органу державної податкової служби податкову декларацію за місцем своєї податкової адреси за результатами календарного року у строки, встановлені пп. 49.18.5 п. 49.18 ст. 49 ПКУ, для річного звітного податкового періоду, а саме протягом 40 календарних днів, що настає за останнім календарним днем звітного (податкового) року, в якій також зазначаються авансові платежі з податку на доходи. Крім цього, згідно з пп. 177.5.2 п. 177.5 ст. 177 ПКУ, ФОП, які зареєстровані протягом року в установленому законом порядку або перейшли зі спрощеної системи оподаткування на загальну систему оподаткування, подають податкову декларацію за результатами звітного кварталу, в якому розпочата така діяльність або відбувся перехід на загальну систему оподаткування, у строки, встановлені пп. 49.18.2 п. 49.18 ст. 49 ПКУ для квартального звітного податкового періоду, а саме протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) кварталу (півріччя). Згідно з п. 177.3. ст. 177 для фізичної особи-підприємця, зареєстрованої як платник податку на додану вартість, не включаються до витрат і доходу суми податку на додану вартість, що входять до

ціни придбаних або проданих товарів (робіт, послуг), що відображає позитивний момент, адже дворазового ПДВ не буде сплачено [3; 4].

Висновки. Проведені зміни не мають суттєвого впливу на позитивні тенденції у структурі податкового законодавства ФОП. Збільшення ставки податку на 3% мало б підвищувати обсяги надходжень до бюджету, але, оцінюючи економічний та політичний стан у країні, можемо діагностувати ускладнення умов під час визначення реального доходу та його відповідності величині, зазначеній у декларації. Серед позитивних змін варто назвати спрощення механізму оподаткування авансових платежів, деталізацію витрат, безпосередньо пов'язаних з отриманням доходу. Зазначені підходи значно удосконалюють роботу ФОП із централізованими органами державної влади щодо питань, які зазвичай виникають у фізичних осіб-підприємців (наприклад, чи повинен ФОП на загальній системі оподаткування включати до доходу суму депозиту, яка повертається банком на поточний рахунок платника податку).

Вирішення вказаних вище проблем вимагає розроблення та впровадження реалістичної довгострокової стратегії підтримки розвитку ФОП, що передбачатиме формування більш сприятливого середовища для розвитку бізнесу, побудову конструктивних відносин між ФОП та владою, створення дієвої системи гарантування прав та інтересів суб'єктів ФОП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [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. Податковий кодекс України від 23 грудня 2010 р. № 2856-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua.
4. Податковий кодекс України від 23 лютого 2017 р. № 1910-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua.
5. Васильців Т.Г. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в Україні / Т.Г. Васильців // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1. – С. 145–150.
6. Горяйнова Ю.С. Проблеми діяльності приватних підприємців в Україні / Ю.С. Горяйнова // Управління розвитком. – 2011. – № 5. – С. 153–154.
7. Грін О.Ю. Роль «фіктивних підприємців» у функціонуванні організаційно-економічного механізму оподаткування підприємницької діяльності в Україні / О.Ю. Грін, В.П. Кміть // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 195–199.
8. Шевчук І.В. Механізм оподаткування доходів фізичних осіб в ринкових умовах : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». – К., 2009. – 20 с.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Dorozhnia karta rozvytku pidpryiemnytstva v Ukraini: 2015–2016 roky. – K. : Tsentr hromadskoi ekspertyzy, Tsentr mizhnarodnoho pryvatnoho pidpryiemnytstva, 2014. – 20 s.
3. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 23.12.2010 № 2856-VI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : zakon1.rada.gov.ua.
4. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 23.02.2017 № 1910-VIII [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : zakon1.rada.gov.ua.
5. Vasyltsiv T.H. Udoskonalennia derzhavnoho rehuliuvannia pidpryiemnytskoi diialnosti v Ukraini / T.H. Vasyltsiv // Stratehichni priorytety. – 2009. – № 1. – S. 145–150.
6. Horiainova Iu.S. Problemy diialnosti pryvatnykh pidpryiemtsiv v Ukraini / Iu.S. Horiainova // Upravlinnia rozvytkom. – 2011. – № 5. – S. 153–154.
7. Hrin O.Yu. Rol "fiktyvnykh pidpryiemtsiv" u funktsionuvanni orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu opodatkuvannia pidpryiemnytskoi diialnosti v Ukraini / O.Yu. Hrin, V.P. Kmit // Formuvannia rynkovoi ekonomiky v Ukraini. – 2009. – Vyp. 19. – S. 195–199.
8. Shevchuk I.V. Mekhanizm opodatkuvannia dokhodiv fizychnykh osib v rynkovykh umovakh : avtoref. dys. … kand. ekon. nauk : 08.00.08 "Hroshi, finansy i kredyt". – K., 2009. – 20 s.

Tanasiienko N.P.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Theory,
Khmelnytskyi National University

Yemchuk L.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Accounting, Audit and Taxation,
Khmelnytskyi National University

Salamakha D.V.
Student,
Khmelnytskyi National University

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE SYSTEM OF TAXATION OF INDIVIDUAL ENTREPRENEURS

Support for the activity of individuals as subjects of small business is one of the priority directions of development of the country's economy. Creating stimulating conditions for the development of new business entities, the state receives some benefits without spending budget funds.

The existing system of taxation of entrepreneurs' activities is characterized by some uncertainty and has a wide range of problems.

In accordance with the current domestic legislation, an individual entrepreneur who carries out business activities may be both under the general system of taxation of his income and under the simplified one. The general system of taxation of individual entrepreneurs has a more complex form of taxation for businesses in terms of accounting and reporting. However, it allows engaging in any type of activity that is not prohibited by law and has no other restrictions inherent in the simplified taxation system.

An alternative tax system for individual entrepreneurs – a simplified tax system – is a special mechanism for paying taxes and fees, replacing the payment of individual taxes and fees for the payment of a single tax, while conducting simplified accounting and reporting.

An entrepreneur can independently choose for himself such a system of income taxation if he meets certain requirements and is registered by a single tax payer.

Comparing the changes introduced, it should be noted that an increase in the tax rate will lead to ambiguous results: revenue from the state and local budgets will increase; on the part of entrepreneurs, increasing the amount of income will increase the amount of tax, so a possible option to increase the shadow market, or inconsistency of real income, income specified in the declaration, which will be subject to taxation.

The changes made do not have a significant impact on the positive trends in the structure of tax legislation the individual entrepreneurs. An increase of 3% tax rate would increase the amount of budget revenues, but assessing the economic and political situation in the country can diagnose the complication of conditions in determining the real income and its compliance with the value stated in the declaration.

Among the positive changes, it is necessary to outline the simplification of the mechanism of taxation of down payments, detailing the costs directly related to the receipt of income.

The abovementioned approaches considerably improve the work of individual entrepreneurs with centralized state authorities on issues that are commonly encountered by individual entrepreneurs.

Solving problems requires the development and implementation of a realistic long-term strategy to support the development of individual entrepreneurs, which will include: creating a more favourable environment for the business development, building constructive relations between individual entrepreneurs and authorities, creating an effective system for guaranteeing the rights and interests of business entities.

УДК 336.717

Теницька І.А.
студентка
Навчально-наукового інституту бізнес технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Коренєва О.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
Навчально-наукового інституту бізнес технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ БАНКІВ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу фінансових результатів діяльності банків України, які набувають значного впливу на сучасний економічний розвиток країни. Розглянуто методику визначення фінансового результату комерційним банком та об'єкт оподаткування податком на прибуток. Проаналізовано динаміку сплати податку на прибуток банками за 2013–2016 роки. Запропоновано заходи щодо забезпечення ефективної діяльності банку.

Ключові слова: фінансовий результат, банк, прибуток банку, податок на прибуток, оподаткування, об'єкт оподаткування.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу финансовых результатов деятельности банков Украины, которые приобретают значительное влияние на современное экономическое развитие страны. Рассмотрены методика определения финансового результата коммерческим банка и объект налогообложения налогом на прибыль. Проанализирована динамика уплаты налога на прибыль банками за 2013–2016 годы. Предложены меры по обеспечению эффективной деятельности банка.

Ключевые слова: финансовый результат, банк, прибыль банка, налог на прибыль, налогообложение, объект налогообложения.

ANNOTATION

The article is devoted to the analysis of financial results of the activity of Ukrainian banks, which have a significant influence on the modern economic development of the country. The method of determining the financial result of a commercial bank and the object of taxation of income tax are considered. The dynamics of payment of income tax by banks for 2013–2016 years is analyzed. Proposed measures to ensure effective operation of the bank.

Key words: financial result, bank, bank profit, income tax, taxation, object of taxation.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки кризові явища в Україні обумовили порушення ліквідності та підірвали платоспроможність комерційних банків. Стан банківської системи на початку 2014 року привів до необхідності проведення кардинальних реформ, як наслідок, почалося її оздоровлення. Водночас падіння ВВП за рахунок зменшення економічної активності, розбалансування державного бюджету знизили рівень прибутковості основної діяльності банку.

Тому актуальним є питання аналізу фінансових результатів банку та пошуку шляхів їх оптимізації. Вихід на прибуткову діяльність сприяє не тільки відновленню активного кредитування реального сектору економіки, але й формуванню фінансових результатів держави, зокрема за рахунок оподаткування прибутку банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над питанням оподаткування банківської системи вітчизняні вчені почали працювати з початку 90-х років XX ст. Значний внесок було здійснено такими науковцями, як, зокрема, П. Буряк, К. Проскура, В. Геєць, А. Крисоватий, В. Мельник, С. Лобозинський, М. Савлук, А. Чухно, А. Мороз.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є аналіз отриманих фінансових результатів банками України за 2013–2016 роки; дослідження розрахунку прибутку банку; визначення особливостей оподаткування прибутку та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності діяльності банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови господарювання, що характеризуються високим рівнем інтеграційних та глобалізаційних процесів, підвищують значення ефективного функціонування банків. Основними завданнями функціонування банків є завоювання та утримування передових позицій на фінансовому ринку, надання якісних банківських послуг та отримання максимального прибутку для власного розвитку. Через багаторічну збиткову діяльність банків НБУ було запропоновано програму оздоровлення банківської системи, яка привела до радикальних змін. В процесі реорганізації банківської системи України, згідно з даними НБУ, кількість банків скоротилась удвічі. Тобто протягом останніх чотирьох років кількість банків, які мають ліцензію НБУ, скоротилася зі 180 на 1 січня 2014 року до 88 на 1 вересня 2017 року (рис. 1).

Незважаючи на ліквідацію низки проблемних банківських установ з приватним українським капіталом, спостерігається збільшення активів системних банків України, що дає змогу зробити висновок про підвищення їх потужності та стабільності.

За дев'ять місяців 2017 року чистий прибуток після оподаткування банківської системи становив 1,41 млрд. грн. Поновлення прибут-

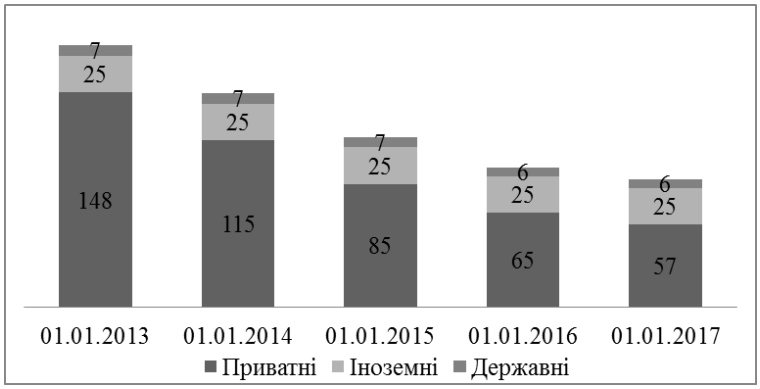

Рис. 1. Динаміка кількості банків в Україні за період з 1 січня 2013 року по 1 січня 2017 року [1; 2]

кової діяльності відбулося завдяки забезпеченню банками в третьому кварталі 2017 року позитивного фінансового результату в розмірі 3,25 млрд. грн., отже, згідно з оцінками НБУ, очікується, що загальний фінансовий результат діяльності банків 2017 року буде позитивним.

Фінансові результати діяльності банку виражають ефективність функціонування банку. Всі види діяльності банку мають свою вартісну оцінку, яка виражається у кінцевому результаті у прибутку чи збитку, що є фінансовим результатом діяльності банку. Усі показники в загальному вираженні представлені у звіті про фінансові результати (про прибутки і збитки). Здійснення оцінки фінансового результату банку має велике значення, адже існує велика кількість джерел доходів та напрямів витрат, у разі збитків потрібно виявити, який саме компонент доходів або витрат призвів до негативного результату (рис. 2).

Відповідно до Податкового кодексу України фінансовий результат банку до оподаткування, який сформований за даними фінансової звітності відповідно до МСФЗ, коригується на податкові різниці і є об'єктом оподаткування податку на прибуток. Це можна сформулювати таким рівнянням:

Об'єкт оподаткування =
= Фінансовий результат за МСФЗ ±
± Податкові різниці.

Узагальнюючи вищенаведене, можна зробити висновок, що прибуток – це не безпосередній об'єкт управління, оскільки його абсолютна величина є результуючим показником і безпосередньо залежить від зміни абсолютних величин інших фінансових показників діяльності суб'єкта господарювання, а саме його доходів та витрат.

Розглянемо динаміку основних показників фінансового результату банків за останні чотири роки (табл. 1).

Звертаємо увагу на те, що на початок 2015 року спостерігається різке погіршення всіх фінансових показників банків. Так, банками задекларовано за 2014 рік збитків на суму 52 966 млн. грн. порівняно із задекларованими в 2013 році прибутками у сумі 1 436 млн. грн. Фінансовий результат 2015 року демонструє від'ємний результат і складає 66 600 млн. грн.

Очевидно, що зменшення обсягів сплачуваних податків було зумовлене збитковою діяльністю до оподаткування більшості комерційних банків, які вплинули на загальний фінансовий результат.

Зазначимо, що обсяг збитків банківської системи України за 2016 рік значно перевищив аналогічний показник 2015 року переважно

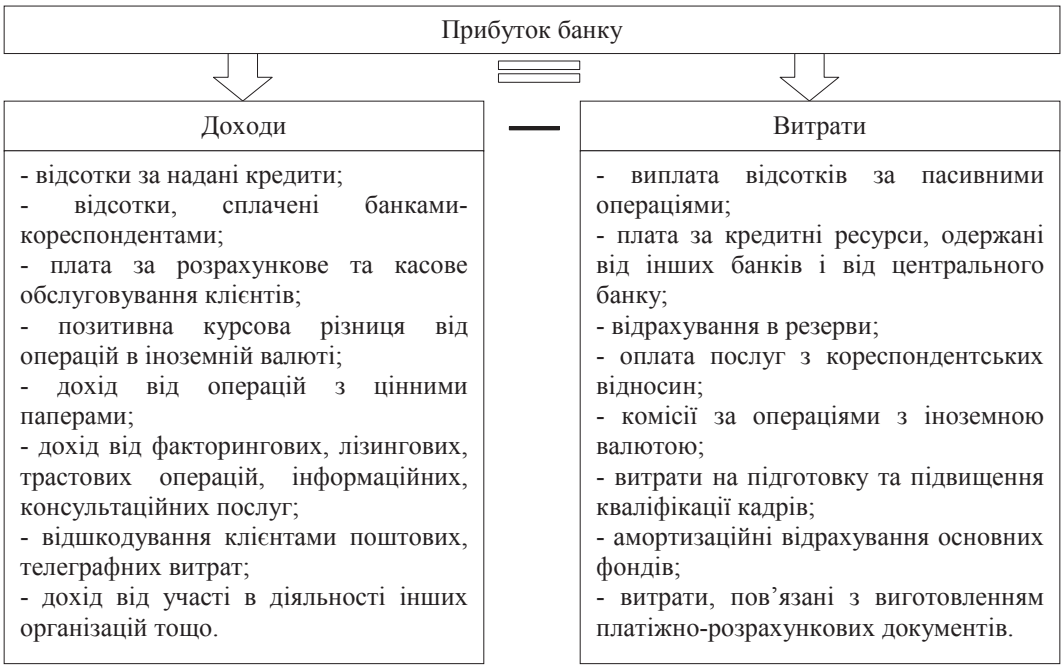

Рис. 2. Класифікація доходів і витрат для розрахунку прибутку банку

Джерело: складено авторами на основі [6]

Таблиця 1

Загальна динаміка доходів, витрат та фінансового результату банків України протягом 2014–2016 років [8]

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Чистий процентний дохід	49 051	54 086	39 066	44 169
Чистий комісійний дохід	20 999	23 387	22 568	24 180
Результат від торговельних операцій	3 304	15 511	21 490	8 243
Чистий операційний дохід від основної діяльності	73 354	92 984	83 124	76 592
Чистий інший операційний дохід	-7 207	-5 486	-3 424	-1 315
Чистий операційний дохід	66 147	87 498	79 700	75 277
Інший дохід	5 566	5 064	4 577	5 674
Загальні адміністративні витрати	40 672	44 614	36 742	39 356
Відрахування в резерви	27 975	103 297	114 541	198 310
Податок на прибуток	1 630	-2 383	-406	-418
Фінансовий результат поточного року	1 436	-52 966	-66 600	-159 387

Таблиця 2

Заходи щодо підвищення прибутковості банків України

Внутрішні	Зовнішні
– нарощування власних коштів банку для зростання ресурсної бази, що буде передумовою залучення іноземних інвестицій та стимулювання інтеграційних процесів; – формування фінансових резервів з метою забезпечення стабільного фінансового стану та гарантії безпеки коштів клієнтів; – зміна питомої ваги доходних активів у сукупних активах мінімізацією активів, не задіяних в операційній діяльності банку; – раціональне й ефективне розміщення коштів банку для забезпечення його фінансової стійкості; – конвертування фінансових коштів та цінних паперів, що не приносять доходів, у грошові кошти і високоліквідні прибуткові активи; – рівень професіоналізму.	– підвищення рівня довіри до банківського сектору; – важелі державного регулювання (облікова кредитна ставка, валютний курс, зарплата тощо); – податкова система (удосконалення податкового законодавства щодо штрафів та пені, зробити більш жорсткі умови для ухилення від сплати податків, чи зменшення податкового зобов'язання за рахунок збільшення витрат); – формування оптимального механізму розподілу чистого прибутку; – вирішення конфлікту на сході України, що дасть можливість відновити діяльність банків на окупованих територіях.

внаслідок вагомого зростання сум відрахувань в резерви протягом четвертого кварталу 2016 року (до 198,31 млрд. грн. станом на 2017 рік), зумовленого виконанням плану врегулювання діяльності ПАТ КБ «Приватбанк» в межах процесу націоналізації [1].

Зростання сум відрахувань в резерви є проблемним аспектом обліку й оподаткування банків. Комерційні банки повинні обов'язково формувати резерви на покриття можливих втрат за активами в національній та іноземній валютах, включаючи розміщені депозити, надані кредити, дебіторську заборгованість та інші активи, тобто банківські резерви – це частина банківського капіталу, що призначена для компенсації заборгованості, погашення якої ставиться під сумнів. Тобто одна з важливих задач, яка стоїть перед НБУ, полягає в правильності нарахування банківських резервів.

Тобто вищезазначені дані свідчать про підвищення обсягів резервів, це зумовило збільшення витрат і спричинило стрімке зростання збитків, що привело до скорочення податку на прибуток.

Хоча загальний показник податку на прибуток банківської системи демонструє від'ємне значення, за 2016 рік 62 установи заробили прибуток обсягом 10 817 млрд. грн. [1].

Через вдалу грошово-кредитну політику найбільший прибуток за 2016 рік отримав «Райффайзен Банк Аваль» (3,82 млрд. грн.) [3]. Чистий прибуток «Райффайзен Банку Аваль» за підсумками січня-червня 2017 року становить 2 738 млрд. грн., що на 88% більше, ніж за аналогічний період 2016 року.

Щодо показників прибутку банків з державною формою власності, то «Ощадбанк» протягом багатьох років є одним з найбільших платників податків у банківській сфері. Банк вчасно здійснює необхідні внески до держбюджету, забезпечуючи своєчасне наповнення бюджетів різних рівнів.

Так, у першому півріччі 2017 року «Ощадбанк» сплатив обов'язкові платежі на суму 1 189 млн. грн.,що на 9,05% більше, ніж у першому півріччі 2016 року.

Крім того, згідно з даними проміжної фінансової звітності банків, можна констатувати, що за підсумками трьох кварталів 2017 року банківська система вийшла на прибуткову діяльність [8].

Тобто першочергове завдання комерційних банків, яке повинне ставити перед собою керівництво, полягає в забезпеченні прибутковості; для цього необхідно удосконалювати методичні підходи до забезпечення фінансової стійкості. На нашу думку, для підвищення прибутковості банків доцільно вжити таких заходів (табл. 2).

Таблиця 3

Динаміка надходжень податку на прибуток банківських установ до зведеного бюджету України за 2013–2017 роки, млрд. грн. [4]

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік*
Податок на прибуток банківських установ на території України	1 029,5	950,9	708,4	2 057,6	1 101,2
Питома вага податку на прибуток банківських установ у податкових надходженнях, %	0,41	0,12	1,4	3,0	1,9
Питома вага податку на прибуток банківських установ у складі податку на прибуток підприємств, %	1,8	1,6	3,0	2,0	2,1

*Примітка: *– складено на основі звіту за III квартал 2017 року*

Джерело: складено авторами на основі [4]

Як бачимо, на прибуток і, відповідно, обсяг прибутку впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори, які для стабільної прибуткової діяльності справді варто усунути.

Висновки. У дослідженні ми зосередили увагу на сплаті банками податку на прибуток, оскільки це поняття посідає особливе місце в податковому регулюванні банківської діяльності (табл. 3).

Результати свідчать про те, що у зв'язку зі скороченням кількості банків та їх фінансових результатів протягом 2013–2015 років суттєво скоротилися обсяги податку на прибуток банків. Проте 2016 рік показав найвищий результат надходжень в бюджет в сумі 2 057,6 млрд. грн. Сьогодні можна констатувати, що значні потрясіння попередніх чотирьох років залишаються позаду, адже 2017 рік теж очікується прибутковим. За три місяці 2017 року банки сплатили податок від прибуткової діяльності у розмірі 1 101,2 млрд. грн.

В умовах ринкової економіки отримання прибутку та забезпечення рентабельної діяльності є необхідним чинником існування будь-якого суб'єкта підприємництва. Прибуток характеризує стійкість кредитної установи. Він необхідний для створення адекватних резервних фондів, стимулювання персоналу і керівництва до розширення та вдосконалення операцій, скорочення витрат і підвищення якості послуг, що надаються, і, зрештою, для успішного проведення подальших емісій і, відповідно, збільшення капіталу, який дає змогу розширити обсяги і підвищити якість наданих послуг.

Як бачимо, надходження до зведеного бюджету є досить вагомими, тому практичне використання розроблених заходів як керівництвом банку, так і урядом країни дасть позитивний ефект і сприятиме росту податкових надходжень, що сприятиме відновленню довіри всіх учасників економічного процесу, підвищенню престижу й іміджу вітчизняних банків на ринку банківських послуг в умовах економічної кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року // РЮРІК. Національне рейтингове агентство. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf.
2. Банки вийшли з «мінусу» на мільярдні прибутки – НБУ // УКРІНФОРМ. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2314131-nbu-cistij-pributok-bankivskoi-sistemi-za-8-misaciv-343-milarda.html.
3. Банківська система в 2017 році: прогнози НБУ // FINbalance. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://finbalance.com.ua/news/Bankivska-sistema-v-2017-rotsi-prohnozi-NBU.
4. Виконання державного бюджету // Державна казначейська служба України. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477.
5. Манюк Н. Особливості оподаткування банківських установ в Україні / Н. Манюк, Т. Савчук // Економічні науки. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.inter-nauka.com/issues/2016/1/745.
6. Банківські операції : [підручник] / [В. Міщенко, Н. Слав'янська, О. Коренєва]. – 2-ге вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2007. – С. 46–48.
7. Податковий кодекс України // Законодавство України. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
8. Показники банківської системи // Національний банк України. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208.

REFERENCES:

1. RURIK National rating agency (2016), "Analytical review of the banking system of Ukraine by the results of 2016", available at : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf (Accessed 28 November 2017).
2. UKRINFORM (2017), "Banks came out of the "minus" of billions of dollars – the NBU", available at : https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2314131-nbu-cistij-pributok-bankivskoi-sistemi-za-8-misaciv-343-milarda.html (Accessed 16 November 2017).
3. FINbalance (2016), "Banking system in 2017: the forecast of the NBU", available at : http://finbalance.com.ua/news/Bankivska-sistema-v-2017-rotsi-prohnozi-NBU (Accessed 21 November 2017).
4. State Treasury of Ukraine (2017), "Implementation of the state budget", available at : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477 (Accessed 30 November 2017).
5. Manyuk N. (201), "Features of Taxation of Banking Institutions in Ukraine", Economic sciences, vol. 1, available at: : https://www.inter-nauka.com/issues/2016/1/745 (Accessed 30 December 2017).
6. V. Mischenko, N. Slavinskaya, O. Korenieva (2007). Bankivski operatcii:pidruchnuk [Banking Transactions: Textbook], Znannya, Ukraine.
7. Legislation of Ukraine (2017), "Tax Codex of Ukraine", available at : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (Accessed 1 December 2017).
8. National Bank of Ukraine (2017), "Indicators of the banking system", available at : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208 (Accessed 1 December 2017).

Tenytska I.A.
Student,
Academic and Research Institute of Business Technologies "Ukrainian Academy of Banking"
Sumy State University

Korenieva O.H.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Academic and Research Institute of Business Technologies "Ukrainian Academy of Banking"
Sumy State University

FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITIES OF BANKS OF UKRAINE AND FEATURES OF BANKING PROFIT TAXATION

Ukraine has a rich historical and economic heritage, but not all aspects of its development have been given a sufficient attention. Many areas of national economic history still require careful study and analysis. This also applies to the history of the development of the banking sector, which is an integral part of the integrated economic system.

For many years, Ukrainian banks were unprofitable. Given the many problems they face, it is worth noting: low real incomes, imperfect tax legislation, fertility rates, and lower confidence in banks. That is, it is important to consider the scope of taxation, the definition of the object of taxation, rates, as well as the search for measures to increase revenues in the budget of the country.

Therefore, it is necessary to carefully study and analyse the international experience taking into account all achievements and weaknesses of the development of the banking system of Ukraine in the context of global crisis phenomena, which will increase the efficiency of financial results of the Ukrainian system and increase profits of banks.

УДК 657.4

Фесун І.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування
Хмельницького національного університету

КОНЦЕПЦІЯ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано концептуальні засади розкриття інформації про підприємство у фінансовій звітності. Визначено модель корпоративного управління як визначальний чинник розкриття. Уточнено якісні характеристики інформації. Встановлено вектори розвитку концепції на базі принципової моделі трирівневого звітного розкриття інформації.

Ключові слова: корпоративне управління, розкриття інформації, транспарентність, фінансова звітність, якісні характеристики звітності.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы концептуальные основы раскрытия информации о предприятии в финансовой отчетности. Определена модель корпоративного управления как определяющий фактор раскрытия. Уточнены качественные характеристики информации. Установлены векторы развития концепции на базе принципиальной модели трехуровневого отчетного раскрытия информации.

Ключевые слова: корпоративное управление, раскрытие информации, транспарентность, финансовая отчетность, качественные характеристики отчетности.

ANNOTATION

The article analyzes the conceptual basis for disclosure of information about an enterprise in financial statements. The model of corporate governance is defined as the determining factor of disclosure. Qualitative characteristics of the information are specified. The vectors for the development of the concept are established on the basis of a principled model of a three-level reporting disclosure of information.

Key words: corporate management, disclosure of information, transparency, financial reporting, reporting quality.

Постановка проблеми. Цільова орієнтація системи бухгалтерського обліку на забезпечення зацікавлених користувачів інформацією про діяльність підприємства актуалізує значення її розкриття на виході із системи. І це об'єктивно, адже, відповідно до теорії наявного інвестора, залучення інвестицій та запозичень є одним з ключових факторів розвитку суб'єктів господарювання та потребує впровадження передових практик корпоративного управління. А розкриття інформації в структурі останнього є чи не найважливішим способом формування та підтримки позитивного іміджу підприємства.

Загалом можна говорити про широкий та вузький зміст поняття «розкриття інформації». В широкому сенсі розкриття інформації означає її вивільнення. Згідно з визначенням Проекту розвитку ринку капіталів USAID розкриття є ключовим та загальновизнаним принципом ефективного функціонування ринку, що забезпечує прозорість ринку, рівнодоступність інформації та сприяє захисту прав інвесторів. Спеціалісти в галузі корпоративного управління вкладають в аналізоване поняття також забезпечення доступу зацікавленим особам до повної та достовірної інформації про діяльність підприємства [1, с. 368]. Бухгалтерський облік оперує зазначеним поняттям у більш вузькому сенсі, вкладаючи в нього зміст розкриття інформації в звітності підприємства, що відповідає заключному етапу облікового циклу автономного суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Співвідношення зазначених підходів до розкриття інформації в економічній літературі тяжіє до переважання першого з них, оскільки звітність підприємства, складена на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) або міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ), не може бути єдиною основою розкриття. Це у своїх дослідженнях підкреслюють К.В. Безверхий [2], Р.В. Кузіна [3], Н.О. Лоханова [3], Л.Т. Шафранська [4] та інші науковці, активно розвиваючи нові моделі та стандарти розкриття інформації, зокрема інтегровану звітність, нефінансову звітність, звіти зі сталого розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на це, очевидно, що сьогодні базис розкриття інформації складає саме фінансова звітність незалежно від її основи. Щоправда, звітність, складена на основі П(С)БО, має дещо нижчий аналітичний потенціал порівняно зі звітністю на базі МСФЗ, оскільки традиційно обмежується уніфікованими показниками та не описує основні ризики бізнесу, взаємини між пов'язаними сторонами, рівень винагороди керівництва та низку інших суттєвих питань. З іншого боку, активізація процесів, спрямованих на максимальне зближення національних стандартів із МСФЗ, дає підстави припускати поступову мінімізацію розбіжностей і досягнення високого рівня транспарентності фінансової звітності за національними П(С)БО.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є аналіз сучасного стану і перспектив розвитку концептуальних положень розкриття інформації суб'єктами господарювання в порядку реалізації стратегії реформування системи бухгалтерського обліку та звітності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теорії бухгалтерського обліку звітність розглядається як елемент методу бухгалтерського обліку, змістом якого є підсумкове узагальнення й одержання сукупності затверджених у встановленому порядку звітних форм, які

об'єднують комплекс систематизованих показників, що всебічно характеризують господарську діяльність підприємства за відповідний (звітний) період. Тобто звітність є інструментом розкриття інформації підприємства, за допомогою якого здійснюється інформаційне забезпечення зацікавлених користувачів. Одночасно вона виступає заключним етапом облікового циклу підприємства, оскільки поточна інформація не є доречною та зрозумілою особам, які не володіють спеціальними знаннями. Крім того, істотна частка внутрішньої інформації становить комерційну таємницю, а забезпечення вільного доступу до неї зовнішніх користувачів загрожуватиме економічній безпеці підприємства.

Ще до початку трансформаційних процесів у вітчизняній системі бухгалтерського обліку провідні науковці вказували на необхідність дослідження комунікаційних зв'язків бухгалтерії зі службами системи управління з метою ефективного використання інформаційних ресурсів, отриманих у системі обліку та залучених у систему управління. Підтвердження цих поглядів також знаходимо в дослідженнях зарубіжних науковців, а саме в роботах Б. Нідлза, Х. Андерсена та Д. Колдуелла, які підкреслюють вкрай велике значення звітності як елементу методу бухгалтерського обліку. Остання трактується ними як найважливіший спосіб періодичної передачі інформації, накопиченої та узагальненої в бухгалтерському обліку [6, с. 116].

Визначальним фактором розкриття інформації в звітності є модель корпоративного управління, що склалася в країні (англо-американська, німецька (або континентальна) та японська (або азіатська)). Водночас привертає увагу та обставина, що застосовувана корпоративна модель визначає особливості національних облікових систем загалом. Це пояснюється виділенням в межах кожної з моделей пріоритетних груп користувачів звітності, на яку орієнтується система розкриття, а також переважаючими принципами корпоративного управління, які визначають гнучкість облікових систем.

В англо-американській моделі, поширеній в Австралії, Великобританії, Канаді, США та низці інших країн, базовою групою користувачів є акціонери (інституційні та приватні), тому в межах цієї моделі висуваються найбільш жорсткі вимоги до глибини розкриття інформації. Формат подання даних відповідає принципу наявного потенційного інвестора та потребує суттєвої деталізації звітних даних. Одночасно врахування інформаційних потреб різних груп акціонерів досягається за рахунок гнучкості облікових стандартів та відсутності жорсткої регламентації облікових процедур. Цій моделі відповідає система обліку та звітності за типологією Мюллера (розроблена в 1968 р. за участю Г. Мюллера, Х. Гернона, Г. Міка) – англосаксонська; Салтера (оприлюднена в 1992 р. С. Салтером та Т. Дупником) – система, заснована на англосаксонському праві ("common-law" – «дозволено те, що не заборонено»); Грея (обґрунтована в 1988 р. С. Греєм і Г. Хофстедом) – ризикоорієнтована з помірним ступенем стандартизації.

Відмінною рисою німецької моделі корпоративного управління є орієнтація на захист прав кредиторів (банків та фінансово-промислових груп), яким відводиться пріоритетна роль у фінансуванні корпоративного сектору економіки. Одночасно активним учасником економічної системи країн, що використовують зазначену модель (Італія, Німеччина, Франція, Швеція, Швейцарія тощо), є держава, що зумовлює високий ступінь кореляції звітних даних з інтересами державних інституцій та нерідко домінування податкового законодавства над комерційним. Системі обліку та звітності, застосовуваній країнами цієї групи, притаманні жорстка регламентація облікових стандартів, застосування єдиного кодифікованого плану рахунків тощо. Вона класифікується як континентальна за Мюллером; система, заснована на романо-германському праві ("code-law" – «дозволено те, що дозволено») за Салтером; консервативна з високим ступенем стандартизації за Греєм.

Японська модель є симбіозом передових досягнень двох попередніх систем. Подібно до німецької моделі стійке цільове спрямування звітних даних полягає у захисті прав кредиторів та держави, яка обов'язково бере участь в управлінні корпораціями. Щоправда, останнім часом спостерігається тенденція до звуження сфери державного втручання в діяльність корпорацій у зв'язку з виходом японських компаній на міжнародні ринки та частковою лібералізацією місцевого ринку капіталів. Вимоги до розкриття інформації в межах цієї моделі такі ж жорсткі, як і в англосаксонській, проте аналогічно до німецької моделі визначальний вплив на систему обліку та звітності мають законодавчі обмеження та стандартизація облікових процедур, що дає змогу ідентифікувати систему обліку та звітності як континентальну.

Економічні процеси, які відбуваються на сучасному етапі в Україні, дають підстави для висновків про зближення вітчизняної моделі корпоративного управління з німецькою та про існування спільних рис національної системи бухгалтерського обліку та звітності з континентальною. Одночасно варто зауважити, що сьогодні на фоні глобалізаційних процесів в Україні та світі актуалізується зворотній процес, спрямований на гармонізацію національних облікових систем на базі інтернаціональної системи обліку та звітності [7, с. 34].

Сучасні економічні системи характеризуються відкритістю, що зумовлює вільний доступ користувачів до інформації, яка розкривається в звітності. Звичайно, в цьому разі ми абстрагуємося від внутрішньої звітності, доступ до якої одержують власники та уповноважений персо-

нал підприємства. Водночас необхідно відзначити, що інформаційні потреби користувачів можуть суттєво відрізнятися. Це зумовлює проблему доцільного та допустимого рівня уніфікації звітності. Наприклад, міжнародні стандарти не встановлюють конкретний формат подання звітних даних, тоді як національні жорстко регламентують як склад форм звітності, так і множину показників, які в них наводяться. За таких умов об'єктивно забезпечується зіставність звітних даних, проте дещо нівелюється значення критерію їх суттєвості, яке превалює в міжнародній практиці. Водночас якщо йдеться про звітність загального призначення (в термінології облікових стандартів – фінансову звітність), то жодна група користувачів не повинна мати пріоритет щодо змісту інформації, наведеної в звітності. Для забезпечення інформаційних потреб найбільших груп користувачів формується звітність спеціального призначення.

Модифікувавши концептуальну схему розкриття, розроблену американськими фахівцями Е.С. Хендріксеном та М.Ф. Ван Бредом [8, с. 533], з урахуванням особливостей вітчизняної облікової системи можемо говорити про формування в Україні трирівневої системи розкриття інформації. Перший рівень системи представлений загальною фінансовою звітністю, другий формується звітністю спеціального призначення (зокрема, податковою, статистичною, фондовою), на третьому рівні представлена інша інформація фінансового та нефінансового характеру, яка може бути корисною під час прийняття управлінських рішень. Узагальнимо викладене в схематичному вигляді (рис. 1).

Саме така система розкриття відповідає концептуальній основі міжнародних стандартів, оскільки будь-які додаткові вимоги користувачів до звітної інформації не повинні впливати на фінансові звіти загального призначення.

Якщо характеризувати рівні розкриття, представлені на рис. 1, то передусім слід наголосити на тому, що склад інформації, представлений на схемі, не є вичерпним, за винятком фінансової звітності. Щодо останньої, то ми рекомендуємо виділяти в межах фінансової звітності такі підрівні розкриття: базові форми фінансової звітності (у складі балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал), примітки до фінансової звітності та пояснення до неї.

Відокремлення приміток до фінансової звітності від базових форм пояснюється їх призначенням, яке полягає в деталізації інформації, наведеної в базових формах. Підтвердженням правомірності таких висновків є авторитетна

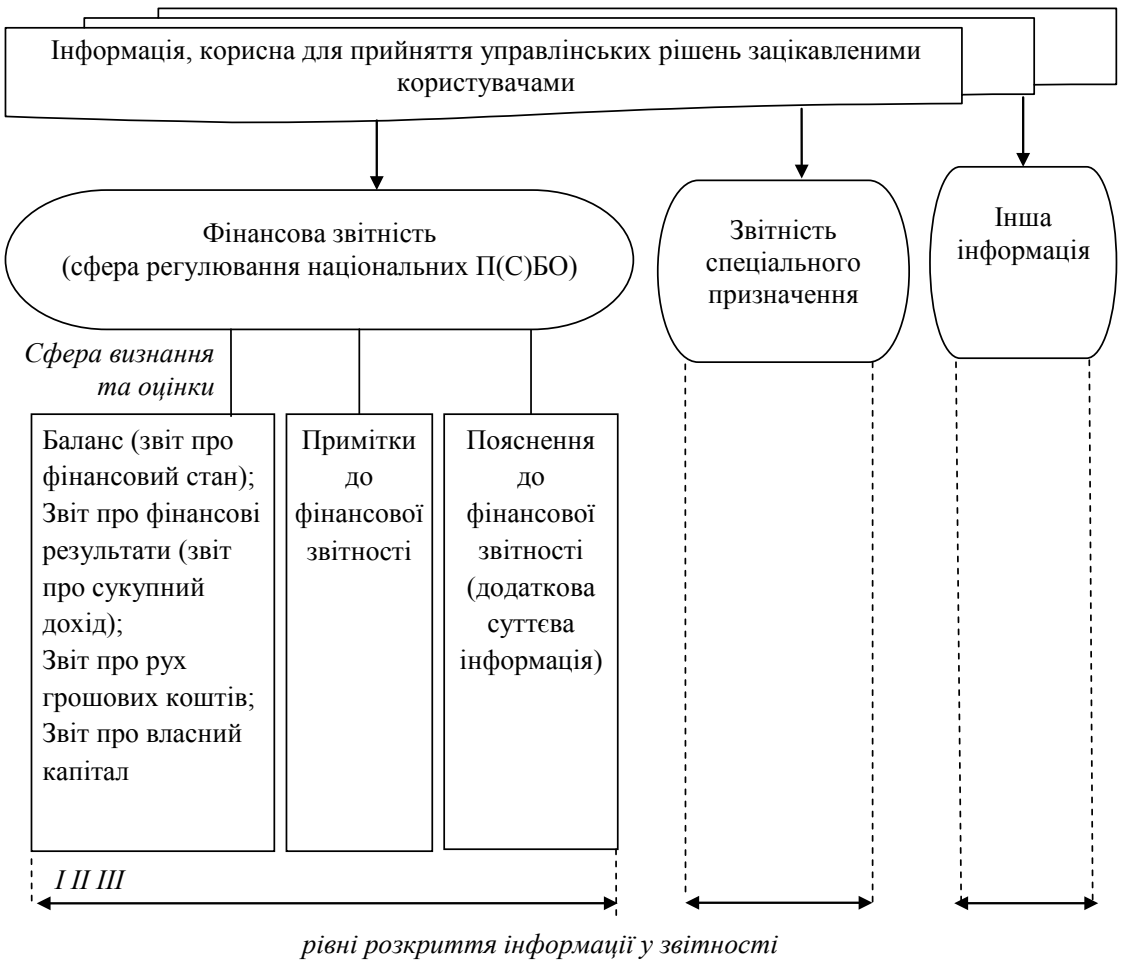

Рис. 1. Модель звітного розкриття інформації в Україні

думка FASB, яка передбачає нерівнозначність вказаних рівнів розкриття. Сфері визнання та оцінки відповідає включення статей до підсумків фінансових звітів, тоді як розкриття інформації шляхом деталізації не вважається визнанням. Привертає увагу та обставина, що в більшості країн примітки не стандартизовані, тоді як в Україні вони мають затверджену на загальнодержавному рівні форму, яка, однак, не охоплює усього спектру інформації, який підлягає розкриттю у таких примітках за національними стандартами, а містить переважно додатковий аналіз статей звітності.

Щоправда, з 2012 р. публічні акціонерні товариства, а з 2018 р. і підприємства, які становлять публічний інтерес або здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення, переходять на складання звітності за МСФЗ і не зобов'язані подавати примітки у стандартизованій формі. Проте вивчення фінансової звітності аналізованих підприємств публічних компаній засвідчує зворотне.

На наш погляд, вказана проблема має дві головні причини. З одного боку, у сфері практикуючих бухгалтерів панує тверде переконання, що заповнення стандартизованої форми приміток разом з іншими є свідченням того, що звітність складена належним чином і в повному обсязі. З іншого боку, досить актуальною є проблема відсутності практичного досвіду застосування критерію суттєвості у сфері бухгалтерського обліку.

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначає суттєву інформацію як таку, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності. Водночас МСБО 1 «Подання фінансових звітів» наголошує на залежності суттєвості від розміру та характеру конкретної статті фінансової звітності. Отже, акцентується увага на якісних ознаках, оскільки рівнозначне у кількісному вираженні нерозкриття інформації за статтями з високим властивим ризиком завжди є більш суттєвими порівняно з іншими. Крім того, на відміну від національних П(С)БО, міжнародні стандарти дозволяють не подавати несуттєву інформацію у фінансовій звітності, оскільки її включення до звітності потенційно сприяє погіршенню зрозумілості останньої. У США за аналогією з рекомендаціями Ради з міжнародних стандартів використовується принцип адекватності, який передбачає мінімальне розкриття інформації, що дасть змогу користувачам фінансової звітності скласти повне та правильне уявлення про компанію, а також не введе його в оману.

Фактично в Україні склалася ситуація, коли підприємства повинні розкривати інформацію у двох видах приміток, один з яких є регламентованим, а інший подається у довільній формі. Аби уникнути плутанини з термінами, ми пропонуємо примітки, які подаються у довільній формі, називати поясненнями до фінансової звітності, а не вживати термін «примітки до фінансових звітів». Їх належить формувати відносно кожного виду звітності, яку заповняє підприємство, з обов'язковим розкриттям облікової політики підприємства та суттєвої інформації, не відображеної у фінансовій звітності.

Цікавими щодо повноти розкриття інформації є результати дослідження фінансових звітів 122 машинобудівних компаній США, отримані С.А. Ботосаном [9, с. 323–349]. Ним доведено залежність між рівнем розкриття інформації та вартістю капіталу корпорацій: вищий ступінь розкриття інформації у фінансовій звітності забезпечує зниження вартості капіталу. Найбільш ймовірним поясненням зазначеної залежності, на наш погляд, є вищий ступінь довіри користувачів до повних звітних даних, оскільки неповні дані пов'язуються останніми зі значною часткою інсайдерської інформації, яка значно збільшує ризик інвестування.

В розвитку тези про якість розкриття інформації неможливо оминути увагою стандартні характеристики якісної фінансової звітності. Пунктами 1–5 розділу 3 НП(С)БО 1 визначено такі критерії: дохідливість (зрозумілість), доречність, достовірність, зіставність. Наведений перелік цілком узгоджений з рекомендаціями Ради з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі – РМСБО), хоча викладений у надто стислій формі. Зокрема, в стандарті відсутнє посилання на детермінанти доречності інформації, якими виступають суттєвість, своєчасність та придатність звітної інформації для прогнозних цілей; достовірності (повнота, нейтральність та обачність, превалювання сутності над формою та правдиве відображення фінансового стану і результатів діяльності).

Умовою досягнення бажаних якісних характеристик звітності є дотримання десяти принципів її підготовки, визначених НП(С)БО 1 (принципи автономності підприємства, безперервності діяльності, періодичності, історичної (фактичної) собівартості, нарахування та відповідності доходів і витрат, повного висвітлення, послідовності, обачності, превалювання змісту над формою, єдиного грошового вимірника), тоді як міжнародні стандарти рекомендують лише два основоположні принципи формування звітних даних, а саме принципи безперервності діяльності та нарахування і відповідності доходів і витрат. Принципи обачності, повного висвітлення та превалювання сутності над формою ідентифікуються РМСБО як якісні характеристики фінансових звітів. Принцип історичної (фактичної) собівартості в міжнародних стандартах поступово втрачає свою актуальність, оскільки МСФЗ (IFRS) 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» разом з іншими МСФЗ вказує на пріоритетність оцінки за справедливою вартістю як такої, що більше відповідає інтересам користувачів. В МСБО також не знаходимо аналог вітчизняному принципу єдиного грошово-

го вимірника, оскільки ними задекларований більш гнучкий підхід, що дає змогу розкривати звітну інформацію в довільній валюті. При цьому розрізняють функціональну валюту (валюта, використовувана в основному середовищі господарської діяльності суб'єкта) та валюту подання звітності, яка визначається домінуючими потребами користувачів.

Вважаємо за доцільне окремо зупинитися на критерії зіставності звітних даних. Облікові стандарти (національні та міжнародні) вимагають забезпечення порівняння фінансової звітності підприємства за різні періоди, а також фінансових звітів різних підприємств. Для підприємств, які працюють виключно на внутрішніх ринках, це досягається досить просто. Однак вихід підприємств на зовнішні ринки вимагає більш глибокого розкриття інформації. В межах сучасних економічних систем, які характеризуються стрімкою інтернаціоналізацією міжгосподарських зв'язків, можна говорити про три моделі розкриття облікової інформації, що забезпечують зіставність звітності (за Р.Г. Каспіною [10]).

В межах першої моделі проводиться порівняння фінансової звітності окремих компаній, складеної на базі різних стандартів. Саме така модель розкриття застосовується в США компаніями, акції яких обертаються на фондовому ринку та в системі NASDAQ. Для забезпечення належною інформацією користувачів фінансової звітності вона формується відповідно до принципів US GAAP та одночасно неамериканських стандартів, зокрема міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Друга модель розкриття передбачає порівняння фінансових звітів компаній (з однаковою галузевою належністю та масштабами діяльності), які працюють в різних країнах. Метою такого порівняння є оцінка релевантності облікової інформації, яка формується в межах місцевої системи обліку. Істотним обмеженням цієї моделі є ігнорування впливу специфічних факторів, притаманних економічним системам різних країн (від диференціації ризиків до економічної ефективності ринку).

В межах третьої моделі розкриття порівнюються фінансові звіти за різні звітні періоди, подані на базі різних стандартів. Цільове спрямування моделі аналогічне до другої, проте такий підхід дає змогу виявити прогалини чинних облікових стандартів з позиції корисності інформації, що розкривається у фінансовій звітності.

Врахування вимог міжнародних стандартів розкриття інформації, затверджених Міжнародною організацією Комісій з цінних паперів (IOSCO) в 1998 р., спонукає до висновків про доцільність трансформації звітних даних, складених за вітчизняними П(С)БО, згідно з міжнародними стандартами, тобто використання першої моделі розкриття. До речі, вона успішно реалізується в таких країнах, як Італія, Канада, Франція та Швейцарія, де корпораціям дозволено одночасно застосовувати як національні, так і міжнародні стандарти фінансової звітності.

Вимоги IOSCO до якості розкриття не обмежуються якісним поданням звітної інформації згідно з міжнародними стандартами, вони зобов'язують підприємства регулярно забезпечувати відповідною інформацією інвесторів. Насправді питання про те, хто має поширювати інформація, досі залишається відкритим. В США, наприклад, вироблена централізована система розкриття, за якої інформація подається державному регулятору (Комісії з цінних паперів і бірж (SEC)), який забезпечує доступ до неї інвесторів. В Європі донедавна існувала практика подання інформації організаторам торгів, які самостійно визначали ступінь її публічності та формат розкриття. Сьогодні країни-члени ЄС провадять активну трансформацію систем розкриття в напрямі посилення ролі державного регулятора.

Така ж практика спостерігається в Україні: емітенти подають інформацію до НКЦПФР, яка оприлюднює її на офіційному сайті www.smida.gov.ua, також функціонує електронна система комплексного розкриття інформації (ЕСКРІН) за міжнародними стандартами IOSCO. Попри це, ми дотримуємося позиції, що емітенти, зацікавлені в залученні інвестицій, повинні самостійно докладати зусиль до забезпечення інформацією інвесторів через доступні канали розкриття, наприклад шляхом розміщення звітів на офіційних сайтах компаній.

Другий рівень розкриття, як зазначалося вище, формується спеціальною звітністю, яка враховує особливі інформаційні потреби пріоритетних груп користувачів. Ця звітність, на відміну від фінансової, не підлягає оприлюдненню, однак також здебільшого формується на основі законодавчих регламентів.

Інформація, що відповідає третьому рівню розкриття, є об'єктом інтересів широкого загалу користувачів. В дослідженні Л. Баруха, проведеному в 1996 р., продемонстровано, що ринкова вартість акцій середньостатистичної компанії США майже на 40% (для високотехнологічних акцій – на понад 50%) відрізняється від балансової [11, с. 26]. Це доводить існування щільного зв'язку між додатковою інформацією, що не входить до складу фінансових звітів, та оцінкою компаній інвесторами. Ретроспективний характер фінансової звітності, що становить одне з її об'єктивних обмежень, унеможливлює виважену оцінку перспектив розвитку та вимагає додаткового розкриття основних індикаторів, які впливають на ринкові позиції суб'єкта господарювання.

Рекомендації щодо спектру додаткової інформації визначені Принципами корпоративного управління ОЕСР, стандартами розкриття IOSCO та Директивами Євросоюзу,

а в Україні вони визначені Положенням про розкриття інформації емітентами цінних паперів. Здебільшого до такої інформації зараховують завдання компанії, дані про структуру власності та найбільших акціонерів, дані про керівництво компанії та розмір винагород, оцінку поточних та прогнозування майбутніх факторів ризику, структуру та політику управління компанією тощо.

Висновки. Таким чином, сучасна концепція розкриття інформації підприємствами у звітності формується під впливом домінуючої моделі корпоративного управління, а її аналіз в Україні вказує на тяжіння до континентальної типологічної групи та водночас на актуалізацію обернених процесів, спрямованих на гармонізацію національної системи обліку з міжнародними стандартами. Визначальними векторами розвитку концепції розкриття в перспективі мають стати:

– рівнева диференціація, спрямована на всебічне врахування інформаційних потреб основних груп користувачів;
– гармонізація стандартів розкриття;
– транспарентність звітної інформації.

При цьому питання розкриття інформації на збалансованій основі залишається відкритим та потребує подальших наукових досліджень щодо обґрунтування моделі розкриття, що забезпечує гнучкість звітних даних і не перешкоджає сталому розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ігнатьєва І.А. Корпоративне управління : [підручник] / І.А. Ігнатьєва, О.І. Гарафонова. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 600 с.
2. Безверхий К.В. Інтегрована звітність підприємства: економічна сутність поняття / К.В. Безверхий // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2016. – № 4. – С. 43–58.
3. Кузіна Р.В. Корпоративний облік і звітність в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку : [монографія] / Р.В. Кузіна. – Херсон : Грінь Д.С., 2015. – 416 с.
4. Лоханова Н.О. Корпоративна звітність в Україні і світі в контексті євроінтеграції: вимоги інвесторів, проблеми, перспективи / Н.О. Лоханова // Економіка та держава. – 2014. – № 10. – С. 6–10.
5. Шафранська Л.Т. Корпоративна звітність в умовах глобалізації: проблеми, перспективи / Л.Т. Шафранська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – Ч. 2. – Вип. 12. – С. 161–164.
6. Принципы бухгалтерского учета / [Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэл]. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 496 с.
7. Маренич Т.Г. Моделювання системи бухгалтерського обліку / М.Г. Маренич // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. – 2013. – Вип. 137. – С. 29–37.
8. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда ; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
9. Палий В.Ф. Современный бухгалтерский учет / В.Ф. Палий. – М. : Бухгалтерский учет, 2003. – 792 с.
10. Каспина Р.Г. Практическое применение международных стандартов финансовой отчетности в России : [учеб. пособие] / Р.Г. Каспина. – М. : Бухгалтерский учет, 2006. – 224 с.
11. Корпоративне управління в Україні. Розкриття інформації необхідне для ринкової економіки. – К. : Проект АМР США «Міжнародні стандарти бізнесу – Корпоративне управління», 2004. – 84 с.

REFERENCES:

1. Ihnatieva I.A., Harafonova O.I. (2013), Korporatyvne upravlinnia [Corporative management], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
2. Bezverkhyi K.V. (2016), “Intehrovana zvitnist pidpryiemstva: ekonomichna sutnist poniattia”, Naukovyi visnyk natsionalnoi akademii statystyky, obliku ta audytu, № 4, pp. 43–58.
3. Kuzina R.V. (2015), Korporatyvnyi oblik i zvitnist v Ukraini: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku [Corporate Accounting and Reporting in Ukraine: Current State and Development Prospects], Hrin D.S., Kherson, Ukraine.
4. Lokhanova N.O. (2014), “Korporatyvna zvitnist v Ukraini i sviti v konteksti yevrointehratsii: vymohy investoriv, problemy, perspektyvy”, Ekonomika ta derzhava, № 10, pp. 6–10.
5. Shafranska L.T. (2017), “Korporatyvna zvitnist v umovakh hlobalizatsii: problemy, perspektyvy”, Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu, vol. 2, iss. 12, pp. 161–164.
6. Nidlz B., Anderson H., Koldujel D. (1994) Principy buhgalterskogo ucheta [Principles of Accounting], 2 ed., Finansy i statistika, Moscow, Russia.
7. Marenych T.H. (2013), “Modeliuvannia systemy bukhhalterskoho obliku”, Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva. Ekonomichni nauky, iss. 137, pp. 29–37.
8. Hendriksen Je.S., Van Breda M.F. (2000), Teorija buhgalterskogo ucheta [Theory of Accounting], Finansy i statistika, Moscow, Russia.
9. Palij V.F. (2003) Sovremennyj buhgalterskij uchet [Modern accounting], Buhgalterskij uchet, Moscow, Russia.
10. Kaspina R.G. (2006), Prakticheskoe primenenie mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti v Rossii [Practical application of international financial reporting standards in Russia], Buhgalterskij uchet, Moscow, Russia.
11. Korporatyvne upravlinnia v Ukraini. Rozkryttia informatsii – neobkhidne dlia rynkovoi ekonomiky [Corporate governance in Ukraine. Disclosure - necessary for a market economy] (2004), Proekt AMR SShA “Mizhnarodni standarty biznesu – Korporatyvne upravlinnia”, Kyiv, Ukraine.

Fesun I.Yu.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Audit and Taxation,
Khmelnytskyi National University

THE CONCEPT OF INFORMATION DISCLOSURE: THE CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Meeting the information needs of users as a goal of accounting updates the importance of disclosure.

The concept of disclosure in modern economic systems has a broad and narrow meaning. In accordance with the first approach, disclosure is considered to be the the disclosure of any information in any way, in any form and extent. The second approach considers disclosure as an element of the accounting method – reporting. This is, first of all, the financial statements, which form the basis of any legal disclosure.

The determining factor for the disclosure of information in the reporting is the corporate governance model that has developed in the country. It also defines the features of national accounting systems as a whole. An analysis of the Anglo-American, German (Continental), and Japanese (Asian) models revealed the gravity of the Ukrainian information disclosure system to the continental one. At the same time, there is a strengthening of reverse processes aimed at the harmonization with IFRS.

The modern information disclosure system can be formalized in the form of a three-level model. The first level is presented by public financial reporting; the second level is formed by reporting special purpose (including tax, statistical, stock, etc.); at the third level, other financial and non-financial information that may be useful in making managerial decisions are presented.

The essential elements of the concept of disclosure today are the materiality, completeness, and quality of the information provided in the reporting enterprise. These categories in Ukraine have a simplified semantic load, unlike IFRS, although in general these requirements are harmonized.

The determinants of the development of the concept of disclosure in the future, we see the differentiation of disclosure at different levels, the harmonization of disclosure standards and transparency of reporting information. It is also necessary to find a balanced basis for disclosure that can provide the flexibility of reporting data and do not interfere with the sustainable development of the enterprise.

СЕКЦІЯ 9
СТАТИСТИКА

УДК 311.3

Довгенко Я.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри прикладної математики, статистики та економіки
Кіровоградського державного педагогічного університету
імені Володимира Винниченка

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ ТА АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ БІДНОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

У статті оцінено сучасний стан диференціації доходів, меж та рівнів бідності та крайньої бідності. Розраховано, а також проаналізовано середній, модальний та медіанній рівні доходів в країні. Оцінено, а також проаналізовано порядкові середні, коефіцієнти локалізації, концентрації та децильної диференціації. Адаптовано використання логнормального розподілу для визначення частки та середнього доходу населення, що знаходиться за межею встановленого прожиткового мінімуму. Розраховано сучасний індекс глибини бідності.

Ключові слова: диференціація доходів, локалізація, концентрація, децильна диференціація, логнормальний розподіл, межа та рівень бідності, індекс глибини бідності.

АННОТАЦИЯ

В статье оценено современное состояние дифференциации доходов, границ и уровней бедности и крайней бедности. Рассчитаны, а также проанализированы средний, модальный и медианный уровни доходов в стране. Оценены, а также проанализированы порядковые средние, коэффициенты локализации, концентрации и децильной дифференциации. Адаптировано использование логнормального распределения для определения доли и среднего дохода населения, которое находится за границей установленного прожиточного минимума. Рассчитан современный индекс глубины бедности.

Ключевые слова: дифференциация доходов, локализация, концентрация, децильная дифференциация, логнормальное распределение, граница и уровень бедности, индекс глубины бедности.

ANNOTATION

The article gives assessment of modern income differentiation, bounds and levels of poverty and extreme poverty. The average, modal and median levels of income in the country have been calculated and analyzed. Average ordinals, coefficients of localization, concentration and decile differentiation have been assessed and analyzed. The use of lognormal distribution has been adapted for determination of a part and average income of population below the confirmed minimum subsistence level. The modern index of poverty depth has been calculated.

Key words: income differentiation, localization, concentration, decile differentiation, lognormal distribution, bounds and levels of poverty, index of poverty depth.

Постановка проблеми. Незважаючи на досягнення науково-технічного прогресу, бідність залишається однією з невирішених глобальних світових проблем сьогодення. У відносному розумінні явище бідності – це невідповідність між середнім рівнем задоволення потреб в країні та можливостями певної знедоленої частки населення. Тому немає в світі жодної країни, де б частина людей не жила гірше за інших. Безпосереднім підґрунтям бідності є нерівномірність розподілу доходів населення. Сучасний стан українського суспільства характеризується процесами поглиблення диференціації розподілу доходів, структурних зрушень серед верств населення, незважаючи на загальну тенденцію зменшення локалізації та концентрації статків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми бідності, її оцінки та аналізу досліджували такі вчені, як, зокрема, С. Башкіров, В. Броницька, О. Васильєва, Н. Власенко, О. Крикун, Е. Лібанова, С. Полякова, С. Тютюннікова, Л. Шангіна, Л. Шевченко, В. Шишкін, В. Юрчишин. Бідність є результатом цілої низки чинників, які можуть спрацьовувати через певний проміжок часу, а можуть взагалі не виявлятися.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, незважаючи на значні внески вітчизняних науковців у дослідження цього явища, виникає необхідність комплексної оцінки сучасного стану бідності, а також поглибленого і розгорнутого аналізу безпосереднього підґрунтя бідності – нерівномірності розподілу доходів населення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Для забезпечення ефективного та своєчасного соціального захисту населення, що знаходиться за межею бідності, необхідний постійний моніторинг меж та глибини поширення цього явища. Саме тому мета нашої статті полягає в проведенні комплексного використання підходів до оцінювання сучасного рівня нерівномірності доходів і бідності населення та її статистичного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах більш точно відображають реальний стан добробуту саме показники доходів населення. Тому в оцінюванні та аналізуванні показників бідності питання розподілу доходів населення є одним з ключових. Комплексна оцінка та аналіз диференціації рівня доходів на одну особу включають розрахунок та порівняння таких показників, як характеристика центру розподілу і порядкові статистики, а саме середня, мода, медіана та дециль; характеристика варіації, диференціації і концентрації, відповідно, коефіцієнт децильної диференціації, коефіцієнт концентрації Лоренца та коефіцієнт Джині.

Таблиця 1

Диференціація населення за рівнем доходів 2014–2016 рр.

Групи		серед. інт., X_j	2014 р.			2015 р.			2016 р.		
x_i	x_{i+1}		Ч-ка, d_j,	накоп. част.	$X_j d_j$	Ч-ка, d_j,	накоп. част.	$X_j d_j$	Ч-ка, d_j,	накоп. част.	$X_j d_j$
–	480	300,05	0,1	0,1	30,01	0,1	0,1	30,01	0	0	0
480,1	840	660,05	1,4	1,5	924,07	0,9	1	594,05	0,3	0,3	198,02
840,1	1200	1 020,05	7,9	9,4	8 058,40	4,8	5,8	4 896,24	1,6	1,9	1 632,08
1 200,1	1560	1 380,05	19,2	28,6	26 496,96	11,3	17,1	15 594,57	5	6,9	6 900,25
1 560,1	1 920	1 740,05	23,1	51,7	40 195,16	18,2	35,3	33 582,97	11,5	18,4	20 010,58
1 920,1	2 280	2 100,05	16,5	68,2	34 650,83	17,6	52,9	36 960,88	16	34,4	33 600,80
2 280,1	2 640	2 460,05	11,7	79,9	28 782,59	15,9	68,8	39 114,80	16,4	50,8	40 344,82
2 640,1	3 000	2 820,05	7,8	87,7	21 996,39	11,4	80,2	32 148,57	13,6	64,4	38 352,68
3 000,1	3 360	3 180,05	4,6	92,3	14 628,23	6,7	86,9	21 306,34	10	74,4	31 800,50
3 360,1	3 720	3 540,05	2,5	94,8	8 850,13	4,4	91,3	15 576,22	7,9	82,3	27 966,40
3 720,1	–	3 900,05	5,2	100	20 280,26	8,7	100	29 640,38	17,7	100	69 030,89
Разом				204 893			229 445			269 837	

Джерело: складено за даними [1], розрахунки проведено автором

Найбільш поширеним показником характеристики доходів населення є його середній рівень, що визначається за формулою середньої арифметичної зваженої. Результати проведених розрахунків, представлені в табл. 1, засвідчують, що в Україні у 2014 р. в середньому дохід на одну особу становив 2 048,93 грн. в місяць (20 4893 : 100 = 2 048,93 грн.), у 2015 р. – 2 294,45 грн., у 2016 р. – 2 698,37 грн. Слід зазначити, що середня арифметична зважена є наближеною, оскільки використання середин інтервалів під час здійснення розрахунку ґрунтується на припущенні, що значення ознаки розподілені в межах інтервалу рівномірно. Крім того, середини першого (мінімальний дохід становить 0) та особливо останнього інтервалів (максимум невизначений) далекі від фактичних показників за рахунок їх відкритості, тому розраховані значення середніх доходів дещо втрачають свій економічний зміст, чого не можна сказати про центровані середні, моду та медіану. Медіанні інтервали такі: для 2014 р. це 5 група (інтервал 1 560,1–1 920), для 2015 р. – 6 (1 920,1–2 280), для 2016 р. – 7 (2 280,1–2 640). За даними табл. 1 розраховані значення моди та медіани:

$$M_{o2014} = 1560{,}1 + 359{,}9 \cdot \frac{23{,}1 - 19{,}2}{2 \cdot 23{,}1 - 19{,}2 - 16{,}5} = 1693{,}78$$

$$M_{e2014} = 1560{,}1 + 359{,}9 \cdot \frac{50 - 28{,}6}{23{,}1} = 1893{,}51$$

$$M_{o2015} = 1560{,}1 + 359{,}9 \cdot \frac{19{,}3 - 11{,}3}{2 \cdot 19{,}3 - 11{,}3 - 17{,}6} = 1856{,}93$$

$$M_{e2015} = 1920{,}1 + 359{,}9 \cdot \frac{50 - 35{,}3}{17{,}6} = 2220{,}68$$

$$M_{o2016} = 3720 + 359{,}9 \cdot \frac{17{,}7 - 7{,}9}{2 \cdot 17{,}7 - 7{,}9 - 0} = 3939{,}87$$

$$M_{e2016} = 2280{,}1 + 359{,}9 \cdot \frac{50 - 34{,}4}{16{,}4} = 2622{,}34.$$

Розмір модальних середньодушових доходів населення у 2015 р. збільшився більш ніж на 150 грн. порівняно з 2014 р. Але ситуація суттєво змінилась у 2016 р., коли збільшення відбулось більш ніж у 2 рази, причому модальний інтервал перемістився на 6 позицій вниз і розмістився в останній найбільш заможній групі. Медіанні доходи вказують на грошову межу, яка умовно поділяє населення на половину з доходами меншими та, відповідно, більшими за це розраховане значення. Загалом спостерігається позитивна динаміка, але розміри медіанних доходів, у 2014–2016 рр. на 1 особу в місяць нижчі, ніж середній рівень, що говорить про те, що більшість населення мала доходи нижче зазначеного середнього рівня.

У процесі вивчення ступеня соціального розшарування населення за рівнем доходів розраховують також коефіцієнт диференціації. Для його визначення обчислюють крайні децилі, перший і дев'ятий, після чого встановлюють перевищення грошових доходів заможної групи порівняно з малодохідними, тобто як співвідношення дев'ятого та першого децилів.

Інтервал, що містить перший дециль D_1, – це інтервал, у якого накопичена частота перевищує 10%, відповідно, дев'ятий дециль D_9 – інтервал, у якого накопичена частота перевищує 90%. Таким чином, $D_{1,2014}$ = 1211,35; $D_{9,2014}$ = 3180,05; $D_{1,2015}$ = 1333,87; $D_{9,2015}$ = 3523,69; $D_{1,2016}$ = 1657,12; $D_{9,2016}$ = 3876,67.

Середній дохід для 10% заможного населення у 2016 р. (3 876,67 грн.) збільшився майже на 20% порівняно з 2014 р. (3 180,05 грн.), одночасно дохід 10% малозабезпеченого населення збільшився на 37% (з 1 211,36 грн. у 2014 р. до 1 657,12 грн. у 2016 р.). Таким чином, темпи росту доходів малозабезпечених верств майже вдвічі випереджають зростання доходів заможного населення.

Децильний коефіцієнт диференціації V_d вказує на те, у скільки разів доходи 10% заможно-

го населення перевищують доходи 10% малозабезпечених:

$$V_{d2014} = \frac{3180,05}{1211,35} = 2,63; \quad V_{d2015} = \frac{3523,69}{1333,87} = 2,64; \quad V_{d2016} = \frac{3876,67}{1657,12} = 2,34.$$

Таким чином, останнім часом спостерігається, на перший погляд, позитивна тенденція зменшення децильного коефіцієнта диференціації, що вказує на ефективну державну соціальну підтримку малозабезпеченого населення.

Кількісну характеристику ступеня концентрації доходів розкриває коефіцієнт Лоренца:

$$L = \frac{\sum \left| d_j - D_j \right|}{2}, \qquad (1)$$

де d_j – розподіл кількості населення, D_j – розподіл грошових доходів.

За даними табл. 2 було розраховано коефіцієнт Лоренца, який у 2014 р. становив 0,15 (0,297/2), у 2015 р. – 0,14 (0,281/2), а у 2016 р. – 0,13 (0,255/2), що вказує загалом на слабку концентрацію середньодушових доходів населення країни та поступове її зменшення. Чим більше значення коефіцієнта, тим більше ступінь концентрації.

Для оцінки концентрації також обчислюється коефіцієнт Джині, який вказує на характер розподілу доходів між верствами населення, а саме на розмір відхилень фактичного розподілу доходів за рівними групами (по 20% або 10%) від рівномірного розподілу. Здійснимо вторинне групування, тобто перерозподілимо сукупність населення на рівні за кількістю населення за п'ятьма групами, тобто по 20% одиниць; результати наведено в табл. 3.

$$K_{G,2014} = 1 - 2 \cdot 0,498 + 0,2 = 0,205,$$
$$K_{G,2015} = 1 - 2 \cdot 0,523 + 0,2 = 0,155,$$
$$K_{G,2016} = 1 - 2 \cdot 0,537 + 0,2 = 0,126.$$

Отримані значення підтверджують низький рівень концентрації середньодушових доходів населення країни. На наш погляд, це пояснюється тим, що остання заможна група населення має доходи «більше ніж», саме в цій групі і концентрується левова частка доходів.

Методика комплексної оцінки бідності в країні передбачає розрахунок системи показників, що безпосередньо характеризують становище бідного населення. Для України методика оцінки бідності розроблена для виконання Комплексної програми забезпечення реалізації Стратегії подолання бідності, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 21 грудня 2001 р. № 1712, з метою спостереження за показниками бідності та їх аналізу за абсолютним та відносним критеріями.

Абсолютний критерій не тільки характеризує відставання певної частини суспільства від мінімальних нормативів споживання, але й дає інформацію про так звану абсолютну бідність. На противагу абсолютному, відносний критерій вказує, скоріше, на розшарування населення, а не на рівень його споживання, з чого можна було б зробити висновок про непридатність такого підходу для досліджень у бідних країнах [2, с. 54]. За відносним критерієм в Україні пропонується використовувати дані розподілу доходів, причому відносною бідністю вважається недостатній обсяг доходів індивіда порівняно з доходами інших, більш заможних громадян.

Розрахунок показників бідності за 2014–2015 рр. проведено за табл. 1 диференціації доходів населення за даними Держкомстату з використанням визначених значень медіанного рівня розподілу доходів для оцінки абсолютних показників бідності, а саме межі та крайньої межі бідності. Межі бідності та крайньої бідності – це частки 0,75 та 0,6 відповідно від визначених медіанних рівнів. З урахуванням розрахованого медіанного рівня 2014 р. у 1893,51 грн. межа бідності становила 1420,13 (75%), а межа крайньої бідності – 1 136,1 (60%).

Таблиця 2

Розрахунок показників варіації та диференціації доходів населення країни на 1 особу у 2014–2016 рр.

Рівень доходів на 1 особу на місяць	$X_j d_j$, грн.			$D_j = \frac{X_j d_j}{\sum X_j d_j}$, %			$\frac{\lvert d_j - D_j \rvert}{100}$		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
До 480	30,005	30,005	0	0,01	0,01	0,07	0,001	0,001	0,002
480,1–840	924,07	594,045	198,02	0,45	0,26	0,60	0,014	0,006	0,010
840,1–1 200	8 058,395	4 896,24	1 632,08	3,93	2,13	2,56	0,056	0,027	0,024
1 200,1–1 560	26 496,96	15 594,57	6 900,25	12,93	6,80	7,42	0,009	0,045	0,041
1 560,1–1 920	40 195,16	33 582,97	20 010,58	19,62	14,64	12,45	0,103	0,047	0,035
1 920,1–2 280	34 650,83	36 960,88	33 600,80	16,91	16,11	14,95	0,041	0,015	0,014
2 280,1–2 640	28 782,59	39 114,8	40 344,82	14,05	17,05	14,21	0,004	0,011	0,006
2 640,1–3 000	21 996,39	32 148,57	38 352,68	10,74	14,01	11,79	0,016	0,026	0,018
3 000,1–3 360	14 628,23	21 306,34	31 800,50	7,14	9,29	10,36	0,022	0,026	0,025
3 360,1–3 720	8 850,125	15 576,22	27 966,40	4,32	6,79	25,58	0,017	0,024	0,079
Понад 3 720,1	20 280,26	29 640,38	69 030,89	9,90	12,92	0,07	0,014	0,053	0,002
Разом	204 893	229 445	269 837	100	100	100	0,297	0,281	0,255

Джерело: розраховано автором за даними [1]

Таблиця 3

Розподіл доходів населення країни за двадцятивідсотковими групами

Двадцятивідсоткові групи населення	Частка групи		Розрахункові дані		
	у загальній кількості населення, *dj*	у загальному розмірі доходу, *Dj*	кумулятивна частка доходів, *cumDj*	*dj Dj*	*dj cumDj*
2014 р.					
Перша	0,2	0,116	0,116	0,0231	0,023
Друга	0,2	0,146	0,261	0,029	0,052
Третя	0,2	0,176	0,437	0,035	0,087
Четверта	0,2	0,236	0,673	0,047	0,135
П'ята	0,2	0,327	1,000	0,065	0,200
Разом	1,0	1,000		0,200	0,498
2015 р.					
Перша	0,2	0,134	0,134	0,027	0,027
Друга	0,2	0,161	0,295	0,032	0,059
Третя	0,2	0,189	0,484	0,038	0,097
Четверта	0,2	0,217	0,700	0,043	0,140
П'ята	0,2	0,299	1,000	0,060	0,200
Разом	1,0	1,000		0,200	0,523
2016 р.					
Перша	0,2	0,142	0,142	0,028	0,028
Друга	0,2	0,166	0,308	0,033	0,062
Третя	0,2	0,190	0,498	0,038	0,099
Четверта	0,2	0,239	0,737	0,048	0,147
П'ята	0,2	0,263	1,000	0,053	0,200
Разом	1,0	1,000		0,200	0,537

Джерело: розраховано автором за даними [1]

У 2015 р. розраховане медіанне значення становило 2 220,68 грн., відповідно, межа бідності – 1 665,51, межа крайньої бідності – 1 332,4; у 2016 р. межа бідності становила 1 966,83 грн. (75% від медіанного значення 2 266,44), межа крайньої бідності – 1 573,46 грн. (60% відповідного медіанного значення).

Оцінити глибину бідності населення дає змогу аналіз функції розподілу населення за рівнем доходів. У 1931 р. французьким економістом Р. Жибра (R. Gibrat) висунуто гіпотезу про те, що доходи населення підкоряються логарифмічно нормальному розподілу [3, с. 112].

$$f(x) = \frac{1}{\sigma \cdot x \cdot \sqrt{2 \cdot \pi}} \cdot e^{-\frac{(\ln x - \mu)^2}{2 \cdot \sigma^2}}, \qquad (2)$$

де випадкова змінна $\boldsymbol{x}$ – середньодушовий дохід, X_c – середнє значення доходу, параметри логарифмічно нормального розподілу такі:

$$\sigma = \sqrt{\frac{2}{3}(\ln X_c - \ln M_o)} \text{ та } \mu = \frac{1}{3} \cdot \ln(M_o \cdot X_c^2).$$

Для перевірки нульової гіпотези H_0, яка полягає в тому, що розподіл доходів підпорядковується логнормальному розподілу, та альтернативної H_1, що не підкоряється цьому закону розподілу, за основу було взято дані за 2014–2016 рр. Для перевірки узгодженості даних і розподілу застосовано тестову χ^2-статистику Колмогорова-Смірнова:

$$\chi^2_{k-p-1} = \sum_1^k \frac{(f_i^{real} - f_i^{teor})^2}{f_s^{teor}}, \qquad (3)$$

де f_i^{real} – реальна частота, що спостерігається; f_i^{teor} – теоретична частота; k – кількість категорій; *p* – кількість параметрів, що оцінюються.

Розрахункові значення χ^2 критерію такі: у 2014 р. він становить 11,88; у 2015 р. – 12,0; у 2016 р. – 14,5, що підтверджує адекватність вибраної форми розподілу. Результати перевірки гіпотези щодо логнормального розподілу населення за середньодушовими грошовими доходами вказують на те, що для 2014–2016 рр. ми можемо з вірогідністю 95% її прийняти.

Рівень бідності та крайньої бідності – це частка населення, яка отримує доходи до відповідних встановлених меж бідності та крайньої бідності. Рівні бідності було визначено з використанням функції логнормального розподілу.

Для 2014 р. частка населення, що отримує доходи до встановленої межі бідності у 1 420,13 грн., дорівнює 19,86; частка населення, що отримує доходи до встановленої межі крайньої бідності у 1 136,1 грн., становить 7,48. Аналогічні розрахунки проведено в роботі для 2015 р.: частка населення, що отримує доходи до встановленої межі бідності у 1665,51 грн., дорівнює 22,33; частка населення, що отримує доходи до встановленої межі крайньої бідності у 1 332,4 грн., становить 9,99. Для 2016 р. показники суттєво покращились порівняно з 2015 р. та дещо кращими стали за 2014 р.: частка населення, що отримує доходи до встановленої межі бідності у 1966,83 грн., дорівнює 19,69; частка населення, що отримує доходи до встановленої межі крайньої бідності у 15 73,46 грн., становить 7,18.

Таблиця 4

Показники бідності населення України у 2014–2016 рр.

Роки	Межа бідності, грн.	Межа крайньої бідності, грн.	Рівень бідності, %	Рівень крайньої бідності, %	Індекс глибини бідності
2014	1 420,13	1 136,1	19,86	7,48	19,67
2015	1 665,51	1 332,4	22,33	9,99	19,91
2016	1 966,83	1 573,46	19,69	7,18	16,72

Глибина бідності була знайдена за визначенням, а саме як відношення різниці між встановленим прожитковим мінімумом і середнім рівнем доходу частки людей, які отримують доходи до зазначеного мінімуму, по відношенню до встановленого прожиткового мінімуму. Але попередньо було визначено середні доходи саме тієї частини населення, яка отримує доходи, які менші за встановлений прожитковий мінімум, з аналогічним визначенням частини населення, яка потрапляє у відповідний інтервал через функцію логнормального розподілу та середню арифметичну зважену.

У 2014 р. прожитковій мінімум становив 1 176 грн., частка населення, що отримує доходи, які менші за прожитковий мінімум, визначена за даними розподілу доходів та логнормальним розподілом, становила 8,87. Середній розмір доходів цієї частки населення, визначений за формулою середньої арифметичної, становив 944,64 грн. Таким чином, індекс глибини бідності становив:

$$I_{ег.б.2014} = \frac{1176 - 944{,}64}{1176} \cdot 100 = 19{,}67.$$

Середнє значення прожиткового мінімуму у 2015 р. становило 1 227,3 грн., частка населення, що отримувала доходи, які менші за прожитковий мінімум, визначена за даними розподілу доходів та логнормальним розподілом, становила 5,79. Середній розмір доходів становив 941,84 грн. Індекс глибини бідності:

$$I_{ег.б.2015} = \frac{1227{,}3 - 941{,}84}{1227{,}3} \cdot 100 = 23{,}26.$$

Середній розмір прожиткового мінімуму у 2016 р. становив 1 388 грн., частка населення, що отримувала доходи, які менші за прожитковий мінімум, визначена за даними розподілу доходів та логнормальним розподілом, становила 4,55. Середній розмір доходів становив 1 155,96 грн. Індекс глибини бідності:

$$I_{ег.б.2016} = \frac{1388 - 1155{,}96}{1388} = 16{,}72.$$

Показники бідності населення України, наведені в табл. 4, загалом засвідчують позитивну тенденцію. Якщо дослідити зміну індексу глибини бідності, можна зазначити, що його зниження відбулося завдяки збільшенню знаменника, а саме інтенсивного підвищення прожиткового мінімуму. Покращення значень меж та рівнів бідності та крайньої бідності відбулось, як вже зазначалось, за рахунок структурних змін, суттєво змінились модальний та медіанний інтервали доходів. Слід звернути увагу на те, що у 2016 р. абсолютна відсутня 1 група в розподілі доходів населення, що вказує на те, що необхідно змінювати застосовані раніше межи групування, а це може суттєво змінити результати аналізу.

Висновки. Результати проведеного аналізу сучасного стану доходів українського суспільства вказують на загальну тенденцію зменшення глибини бідності та коефіцієнтів локалізації і концентрації статків, незважаючи на подальший процес поглиблення диференціації розподілу доходів населення. Структурні зрушення, що відбуваються в розподілі населення за доходами, вказують на зникнення першої групи, тобто групи з найменшими статками. Одночасно відбувається зменшення частки середніх груп, представників середнього класу суспільства, на яких побудовано розвиток малого та середнього бізнесу та розвиток економіки країни загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики в Україні. Розподіл доходів та умови життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukr.stat.gov.ua.
2. Демографічні чинники бідності : [колективна монографія] / за ред. Е. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. – 184 с.
3. Мороз К. Розподіл грошових доходів населення України: емпіричний аналіз з використанням логнормальної функції / К. Мороз // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна». – 2016. – Вип. 91. – С. 110–117.
4. Гладун О. Методологічні підходи до визначення критеріїв бідності і запровадження моніторингу бідності в Україні / О. Гладун // Статистика України. – 1998. – № 2. – С. 14–18.

REFERENCES:

1. Official site of site of Government service of statistics is in Ukraine. Chapter: Income and living conditions [Electronic resource]. – Access Mode : www.ukr.stat.gov.ua.
2. Demographic factors of poverty: collective monograph / edited by E. Libanova. – K. : Institute of demography and social researches of the NAS of Ukraine, 184 p.
3. Moroz K. Allocation of money profits of population of Ukraine : empiric analysis with the use of lognormal function / K. Moroz // Journal of the Kharkiv national university named after V.N. Karazin. Series “Economic”, issue 91. – 2016. – P. 110–117.
4. Hladun O. Methodological approaches to definition of criteria of poverty and provision of monitoring of poverty in Ukraine / O. Hladun // Statistics of Ukraine. – 1998. – № 2. – P. 14–18.

Dovhenko Ya.O.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department
of Applied Mathematics, Statistics and Economics
Volodymyr Vynnychenko Central Ukrainian State Pedagogical University

STATISTICAL ASSESSMENT OF INCOME DIFFERENTIATION AND ANALYSIS OF THE CONTEMPORARY STATE OF POVERTY IN UKRAINE

The root cause of poverty, including developed world countries, is the unevenness of profits distribution. Therefore, there is hardly a single country in the world, where some people would not live worse than other. To provide effective and timely social security of the country population, it is necessary to conduct constant monitoring and complex approach to assessment and analysis of the contemporary level of income unevenness and poverty of the population.

The article presents a complex assessment of income differentiation according to the distribution centre indexes (average, mode, and median), average ordinals (deciles), variation characteristics (decile differentiation coefficient), differentiation (coefficient of Lawrence concentration), and concentration (Gini coefficient). Bounds and levels of poverty and extreme poverty of the population are assessed. The lognormal distribution is adapted for the determination of the population with the income less than the confirmed minimum subsistence level; the average income of the population is defined, which contributed to the calculation of the poverty depth index.

Results of the conducted analysis of the contemporary income of the Ukrainian society point to the general tendency of the reduction of poverty depth and coefficients of localization and concentration of wealth, in spite of the further deepening process of distribution differentiation of population's profits. Structural changes that take place in population distribution related to income denote disappearance of the first groups with the lowest income. At the same time, there is a reduction of middle groups, representatives of the middle-class society that provide the development of small and medium business, and development of country's economy in general.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Касич А.О., Павлов О.Ю.
РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ 3

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Александрова А.А., Шуба Т.П.
БУДУЩЕЕ ВЕЛИКОБРИТАНИИ ПОСЛЕ ВЫХОДА ИЗ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА (ЕС) 10

Єрмакова О.А.
СВІТОВИЙ ДОСВІД ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ІНТЕРЕСАХ ІННОВАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 16

Новикова І.В., Пригара І.О.
ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ 22

Пащенко Н.С., Шуба Т.П.
КУЛЬТУРНИЙ АСПЕКТ ВХОДУ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ НА РИНОК ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ 26

Семенюк І.Ю.
ФОРМУВАННЯ СКЛАДНИКІВ МЕХАНІЗМУ АДАПТАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ 31

Харун О.А., Стецюк О.В.
РОЗВИТОК НЕОЛІБЕРАЛЬНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА 35

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алієв Ф.М.
ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ 41

Бачинська О.М., Яшина А.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО НАУКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ 46

Бурляй А.П., Підопригора О.Ф.
ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ 53

Демчук Н.І., Крючко Л.С., Ткаченко Г.А.
СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ 58

Коломієць О.П.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ТА ПЕРЕРОБКОЮ МОЛОКА 62

Мілінчук О.В.
ТУРИЗМ НА ПРИРОДООХОРОННИХ ТЕРИТОРІЯХ: ПЕРСПЕКИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 67

Орлов В.В.
МОДЕРНІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОГО ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР НА ОСНОВІ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ 72

Петраков Я.В.
МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ ДО 2035 РОКУ 77

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Кононенко А.В., Андрусенко А.Р.
МЕТОДОЛОГИЯ ПОДБОРА ВИДА ТРАНСПОРТА 83

Бабенко О.М.
НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЛІДЕРСТВА В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА 87

Бойко І.В.
ДЕФІНІЦІЇ «РИЗИК», «ЗАГРОЗА», «НЕБЕЗПЕКА»
ЯК ОБ'ЄКТИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У НАПРЯМІ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 94

Боковець В.В.
КЛЮЧОВІ ФІНАНСОВІ ФАКТОРИ
ВАРТОСТІ КОРПОРАТИВНОГО КАПІТАЛУ 99

Бурляй О.Л., Лемещенко Н.М.
ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО СЕКТОРУ ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ 105

Гасанова Г.І., Приварникова І.Ю.
ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК
ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ НА НЕВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 110

Аванесова Н.Е., Глоговська В.І., Булавінова Т.Е.
ОБҐРУНТУВАННЯ СЕЛЕКЦІЇ СИСТЕМИ ОЦІНКИ
ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА 115

Довгань Л.П., Радкевич М.В.
МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ
ПРИБУТКУ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА 122

Душак М.І.
ФІНАНСОВА АРХІТЕКТУРА ЯК СИСТЕМА ОСНОВНИХ
СТРУКТУРНИХ ХАРАКТЕРИСТИК КОМПАНІЇ (ПІДПРИЄМСТВА) 129

Момот В.М., Карнаухова К.О.
ВЫБОР ПОСТАВЩИКА В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ФИРМЫ 133

Кирилюк В.С., Буренко Ж.В.
ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 139

Кошельок Г.В.
МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ
РИЗИКІВ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА 143

Кузьменко А.В., Пильнєв В.Г.
ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОБҐРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ
ТА ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 150

Ляшко І.І.
МАРКЕТИНГОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 156

Моргулець О.Б., Нишенко О.В.
ОЦІНКА ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ДО ВПРОВАДЖЕННЯ АУТСОРСИНГУ ЯК МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ 160

Охрій Т.О., Дудчик О.Ю.
ВПЛИВ КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ
НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОЇ ГАЛУЗІ 165

Потапюк І.П., Даниленко К.О., Мокієнко Є.О.
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК СКЛАДНИК
СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА 170

Небилиця В.С., Пригара І.О., Новикова І.В.
ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ГАЛУЗІ
НА ПРИКЛАДІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ 176

Продіус О.І., Буцик В.О., Сяо Сяохуй
МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ
СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 181

Касич А.О., Стояненко В.О.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ 186

Трусова А.Ю.
СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ТА НАУКОВІ ОСНОВИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ 192

Христенко О.В., Купіна А.О.
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ
ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ 197

Бліннікова К.Є., Шацька З.Я.
ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ
У ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА 202

Пилипенко О.В., Шацька З.Я.
ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА
НА ЗАСАДАХ ПРОГРАМ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО НАВЧАННЯ.....207

Шостаковська А.В.
НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ
РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА СТРАТЕГІЧНОМУ РІВНІ.....212

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Сейсебаєва Н.Г., Баран О.М.
КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ УКРАЇНИ.....218

Павлов К.В.
ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ:
РЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІР.....224

Шиліпук О.Я., Лободзинська Т.П.
КЛАСТЕР: ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....229

СЕКЦІЯ 6
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Базалійська Н.П., Бець Ю.О.
ЕКОНОМІЧНА АКТИВНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЧИННИК
ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУСПІЛЬСТВА.....235

Галайда Т.О., Олійник Д.С.
ГАЛУЗЕВА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ШЛЯХИ
ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ І ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД.....242

Стільник В.В., Зінгаєва Н.Є., Патлах В.С.
ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ
ЗАЛЕЖНО ВІД СФЕРИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....249

Калашнікова Т.М.
МЕХАНІЗМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ
СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ДІЯЛЬНІСТЬ
МІСЦЕВИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....254

Карпенко А.В.
ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ В ОСНОВІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ.....260

СЕКЦІЯ 7
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бернацька О.О.
ФОРМУВАННЯ ДОВІРИ ВКЛАДНИКІВ
ДО КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....265

Бечко П.К., Боровик П.М., Бечко В.П.
ПОСИЛЕННЯ СТИМУЛЮЮЧИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПОДАТКІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ.....272

Гнип Н.О., Лісовин В.О.
ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ТА ЇХ ОЦІНКА У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ.....279

Даньшанін Т.Р., Метлушко О.В.
УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ
КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....285

Дідківська Д.І., Панькевич В.М.
ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....290

Мазур А.М., Мазур М.М.
АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА:
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ
ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....294

Вареник В.М., Скряга Я.В.
ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....299

Шавло Ю.А., Дереза В.М.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ.....306

Кміть В.М., Шугайло Д.О.
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СПРАВЛЯННЯ ПДВ
І ДОЦІЛЬНІСТЬ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....311

СЕКЦІЯ 8
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Атамас П.Й., Атамас О.П., Вовк Г.В.
ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОБЛІКУ
ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ..... **317**

Дятлова Ю.В., Сіняєва А.В., Хромій-Матросова Т.І.
ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ ФУНКЦІЙ MS EXCEL У БІЗНЕС-АНАЛІЗІ..... **323**

Удовиченко Я.А., Єршова Н.Ю.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
(НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ «НАДІЯ»)..... **328**

Михайленко О.В., Редзюк Т.Ю., Лисенко Ю.К.
РОЛЬ ЗМІННИХ ВИТРАТ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ
У ПРОГНОЗУВАННІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ..... **335**

Разборська О.О., Мошура Л.О.
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ
ЯКОСТІ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ВНЗ..... **341**

Кудіна І.О., Старченко О.С.
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА
ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ЙОГО ОБЛІК..... **346**

Танасієнко Н.П., Ємчук Л.В., Саламаха Д.В.
ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ
ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ..... **352**

Теницька І.А., Коренєва О.Г.
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ
ТА ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ БАНКІВ..... **357**

Фесун І.Ю.
КОНЦЕПЦІЯ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ..... **362**

СЕКЦІЯ 9
СТАТИСТИКА

Довгенко Я.О.
СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ
ТА АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ БІДНОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ..... **369**

Наукове видання

ПРИАЗОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Електронний науковий журнал

5(05) 2017

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *В.О. Удовиченко*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Засновник:
Класичний приватний університет
Адреса редакції журналу: вул. Жуковського, 70-б, каб. 219,
м. Запоріжжя, Україна, 69002
Відповідальний секретар: Трохимець Олена Іванівна
E-mail: journal@pev.kpu.zp.ua
Телефон: +38 (095) 369-23-67