

ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 3-2 (46) 2018

м. Херсон

2018

Редакційна рада:

Білоусова С.В. – доктор економічних наук, професор; **Левківський К.М.** – кандидат історичних наук, доцент; **Шапошніков К.С.** – доктор економічних наук, професор; **Ненько С.С.** – кандидат юридичних наук, доцент.

Головний редактор:

Жуйков Геннадій Євгенович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Дога Валерій Семенович – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Імшеницька Ірина Георгіївна.

Редакційна колегія:

Дикий Олександр Віталійович – доктор економічних наук, професор;

Руснак Алла Валентинівна – доктор економічних наук, професор;

Сахацький Микола Павлович – доктор економічних наук, професор;

Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент;

Ботвіна Наталія Олександрівна – доктор економічних наук, професор;

Щаслива Ганна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент;

Морозова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук;

Хельмут Шрайнер – академія права і справедливості, Німеччина;

Райнер Шамбергер – доктор економіки, Німеччина;

Хрістіан Херрманн – доктор економіки, Німеччина.

У журналі опубліковано результати наукових досліджень з питань економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), а також економіки природокористування та охорони навколишнього середовища. Рекомендовано для науковців, викладачів, аспіратів, студентів, фахівців у галузі економіки, управління, права державних і місцевих органів самоврядування. Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора або редакції. При передрукуванні посилатися на «Бізнес-навігатор». Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Реферативні бази даних: Index Copernicus 2016: 32.82

**Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук»
на підставі Наказу МОН України від 21 грудня 2015 № 1328.**

**Рекомендовано до друку Вченою радою
Міжнародного університету бізнесу і права
(протокол № 10 від 26.06.18 р.)**

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»
зареєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 15586-4058ПР від 03.09.2009 року)

© Редакційна колегія, 2018

© Автори статей, 2018

ISSN 2522-4751

© ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», 2018

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ковшова І.О., Кравченко А.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
Красовська О.Ю. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНЦЕПЦІЇ «МАРКЕТИНГ-МІКС».....	12
Кучмєєв О.О. ОСОБЛИВОСТІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВОМ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	16
Лаготюк В.О. ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ІНІЦІАТИВ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА.....	20
Латкіна С.А., Мешкова-Кравченко Н.В. ПІДПРИЄМНИЦЬКІ РИЗИКИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	26
Ліхоносова Г.С. ДЕВІАЦІЇ В ПОВЕДІНЦІ ПРАЦІВНИКА ЯК РЕАКЦІЯ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ВІДТОРГНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	30
Михайленко О.В., Ременюк Б.О. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	34
Соколюк С.Ю. КАТЕГОРІАЛЬНО-ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ ДОСЛІДЖЕНЬ ГАРМОНІЗАЦІЇ.....	39
Черноіванова Г.С. ПОБУДОВА МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІЙНОГО АНАЛІЗУ.....	43

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Кукош М.С. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ: ОЦІНКА І ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ.....	48
Прядко І.В. НАУКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	53
Франів І.А. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ – ОСНОВНИЙ ВЕКТОР РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ.....	56

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Бондар А.В., Смоленніков Д.О. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНИХ ПРОЕКТІВ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ.....	61
Боцула О.І. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	65

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Слюсаренко В.Є. СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ САМОВРЯДНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ТРИСТОРОННЬОГО ПАРТНЕРСТВА.....	70
---	----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Белінська Я.В. ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСУВАННЯ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	75
Белоусова С.В. МІЖНАРОДНІ ПАЙОВІ ТА КОРПОРАТИВНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ФОНДИ: СПЕЦИФІКА ТА РОЗВИТОК В УКРАЇНІ.....	80
Бидик А.Г. ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЛІДАРНОГО РІВНЯ ОНОВЛЕНОЇ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	84
Бугель Ю.В. АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ МИТНОГО ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВИХ СТАНДАРТІВ.....	88
Holyk M.M. MODERN APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE BORROWER'S CREDITWORTHINESS OF A COMMERCIAL BANK: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS.....	92
Золотарьова О.В., Саранча С.М., Князєва А.В. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ШЛЯХИ НАРОЩУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ БАЗИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ.....	96
Квасницька Р.С., Морозовський Я.Е. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ.....	101
Михайляк Г.В., Михайляк І.В. СУТЬ, ТИПИ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ.....	106
Поліщук Н.В., Мусієнко О.Л. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	109
Приказюк Н.В., Мехеда А.О. РОЗВИТОК ВЗАЄМОДІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ В УКРАЇНІ.....	114

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Білобровенко Т.В. ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПДВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	120
Гавриловський О.С. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	125
Гордієнко М.І. АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЙОГО РОЛЬ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	129
Домбровська Н.Р. СУТНІСТЬ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ.....	133
Назарова К.О., Гнатченко Д.Д. ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У ЗАПОБІГАННІ ШАХРАЙСТВА ТА ОБМАНУ В ОПЕРАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ.....	137
Павлова Г.Є., Приходько І.П., Волчанська Л.В. МІСЦЕ, РОЛЬ ТА ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАТИСТИЧНОЇ ЗВІТНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	142
Михайленко О.В., Щербатюк І.С. УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ.....	146

CONTENTS

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Kovshova I.O., Kravchenko A.V. THEORETICAL FOUNDATIONS OF ESTIMATION OF EFFICIENCY OF MARKETING ACTIVITIES OF THE COMPANY.....	7
Krasovska O.Yu. THEORETICAL PRINCIPLES OF THE "MARKETING MIX" CONCEPT.....	12
Kuchmyeyev O.O. FEATURES OF IDENTIFICATION AND RISK ASSESSMENT IN THE PROCESS OF FORMATION OF THE LOGISTICS STRATEGY OF THE WHOLESALE TRADE ENTERPRISE.....	16
Lagotyuk V.A. THE PROCESS OF FORMATION INTEGRATION INITIATIVES AS A DIRECTION OF INCREASING COMPETITIVENESS OF POULTRY INDUSTRY ENTERPRISES.....	20
Latkina S.A, Mieshkova-Kravchenko N.V. ENTREPRENEURIAL RISKS IN THE INNOVATION ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....	26
Likhonosova G.S. DEVIATIONS IN THE EMPLOYEE BEHAVIOR AS AN REACTION TO SOCIO-ECONOMIC EXCLUSION OF THE ENTERPRISE.....	30
Mikhailenko O.V., Remenyuk B.O. FORMATION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY.....	34
Sokolyuk S.Yu. CATEGORICAL AND CONCEPTUAL APPARATUS OF HARMONIZATION RESEARCH.....	39
Chernoivanova A.S. THE CONSTRUCTION OF THE MECHANISM OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MANAGEMENT PROVISION: A SYSTEMATIC APPROACH TO CONCEPTUAL-CATEGORY ANALYSIS.....	43

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Kukosh M.S. INVESTMENT POTENTIAL OF THE ODESA REGION: EVALUATION AND PROPOSALS FOR IMPLEMENTATION.....	48
Priadko I.V. SCIENTIFIC PROVISION OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN MYKOLAIV REGION.....	53
Franiv I.A. DEVELOPMENT STRATEGY – THE MAIN VECTOR FOR RESTRUCTURING THE REGION'S ECONOMY.....	56

ECONOMY OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AND ENVIRONMENTAL DEFENCE

Bondar A.V., Smolennikov D.O. APPROACHES TO THE DEFINITION AND ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF ENVIRONMENTAL-ORIENTED PROJECTS IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE TERRITORY.....	61
Botsula O.I. MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING AND USE OF LAND FOR FORESTRY IN UKRAINE.....	65

DEMOGRACY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Sliusarenko V.Ye. THE ESSENCE AND PRINCIPLES OF IMPLEMENTING A SELF-GOVERNING REGIONAL POLICY FOR THE DEVELOPMENT OF THE TRILATERAL PARTNERSHIP.....	70
---	----

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Belins'ka Ya.V. APPROACHES TO THE FORMATION OF A STRATEGY FOR FINANCING CREDIT AND INVESTMENT ACTIVITIES IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION.....	75
Belousova S.V. INTERNATIONAL PRIVATE EQUITY AND CORPORATE INVESTMENT FUNDS: SPECIFICITY AND DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	80
Bydyk A.G. THE PRINCIPLES OF FUNCTIONING OF SOLIDARITY LEVEL OF UPDATED UKRAINIAN PENSION SYSTEM.....	84
Buhel' Yu.V. ADAPTATION OF THE SYSTEM OF CUSTOMS TAXATION OF UKRAINE TO WORLD STANDARDS.....	88
Holyk M.M. MODERN APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE BORROWER'S CREDITWORTHINESS OF A COMMERCIAL BANK: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS.....	92
Zolotaryova O.V., Sarancha S.M., Knyazeva A.V. TENDENCIES AND WAYS OF INCREASING THE DEPOSIT BASE OF UKRAINIAN BANKING INSTITUTIONS.....	96
Kvasnyts'ka R.S., Morozovs'kyi Ja.E. METHODOLOGICAL ASPECTS OF ESTIMATING THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE BANK.....	101
Mikhaylyak G.V., Mikhaylyak A.V. ESSENCE, TYPES OF DEPOSIT POLICY OF BANKS AND WAYS OF ITS OPTIMIZATION.....	106
Polishchuk N.V., Musienko O.L. DEVELOPMENT STRATEGY FOR MORTGAGE LENDING TO AGRICULTURE.....	109
Prykaziuk Nataliia, Mekheda Arsenii DEVELOPMENT OF THE INTERACTION OF INSURANCE COMPANIES AND BANKS IN UKRAINE.....	114

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Bilobrovenko T.V. THE PROBLEMS OF REFLECTING VAT SETTLEMENTS AND WAYS TO SOLVE THEM.....	120
Gavrylovs'kyi O.S. FEATURES OF AUDIT OF EXPENSES ON MARKETING COMMUNICATIONS OF THE ENTERPRISE.....	125
Hordiyenko M.I. PERFORMANCE AUDIT AND ITS ROLE IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION.....	129
Dombrovs'ka N.R. THE ESSENCE OF EXPENSES OF THE ENTERPRISE AS AN ACCOUNTING ECONOMIC CATEGORY.....	133
Nazarova K.O., Hnatchenko D.D. INTERNAL AUDIT IN THE PREVENTION OF FRAUD AND DECEPTION IN THE OPERATIONS OF TRADE NETWORKS.....	137
Pavlova H.E., Prikhodko I.P., Volchanska L.V. LOCATION, ROLE AND ACCOUNTING STATISTICS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE.....	142
Mikhailenko O.V., Shcherbatiuk I.S. MANAGING THE EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISES OF THE BAKERY INDUSTRY.....	146

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.23

Ковшова І.О.,кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом,
*Національний університет «Києво-Могилянська академія»***Кравченко А.В.,**магістр,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ковшова І.О., Кравченко А.В. Теоретичні основи оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства. Статтю присвячено обґрунтуванню особливостей оцінки ефективності маркетингової діяльності компаній. Проаналізовано процес аналізу, планування, прогнозування та оцінки ефективності. Досліджено основні аспекти, методи та об'єкти оцінювання маркетингових заходів підприємства. Описано механізм виявлення споживчих потреб у маркетинговому менеджменті. Виокремлено та обґрунтовано специфічні риси оцінки ефективності маркетингової діяльності на прикладі підприємства «Ферреро Україна».

Ключові слова: маркетинг, стратегічне управління, маркетингові дослідження, підприємство, показники ефективності.

Ковшова И.О., Кравченко А.В. Теоретические основы оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятия. Статья посвящена обоснованию особенностей оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятия. Проанализирован процесс анализа, планирования, прогнозирования и оценки эффективности. Исследованы главные аспекты, методы и объекты оценки маркетинговой деятельности предприятия. Описан механизм выявления потребительских предпочтений в маркетинговом менеджменте. Выделены и обоснованы специфические черты оценки эффективности маркетинговой деятельности на примере предприятия «Ферреро Украина».

Ключевые слова: маркетинг, стратегическое управление, маркетинговые исследования, предприятие, показатели эффективности.

Kovshova I.O., Kravchenko A.V. Theoretical foundations of estimation of efficiency of marketing activities of the company. The article is devoted to the substantiation of the features of the evaluation of the effectiveness of the marketing activity of the company. The process of evaluation, analysis, planning and forecasting of efficiency is analyzed. The main aspects, methods and objects of the marketing activity evaluation of the enterprise are investigated. The mechanism of identifying consumer needs in marketing management is described. Specific features of estimating the effectiveness of marketing activities are singled out and substantiated by the example of the company "Ferrero Ukraine".

Key words: marketing, strategic management, marketing researches, company, key performance indicators.

Постановка проблеми. Розвиток маркетингової діяльності в Україні і світі сприяє появі нових тенденцій в оцінці результативності маркетингових заходів та розробленні методів їхнього вимірювання у реальних показниках. Незважаючи на те, що результати багатьох маркетингових заходів неможливо виміряти кількісними показниками, науковці та фахівці з маркетингу створюють авторські методики, розробляють збалансовані стратегії у поєднанні з організацією та плануванням маркетингових заходів, технічним забезпеченням та підвищенням рівня мотивації колективу, перед яким встановлюють цілі та формують головну мету діяльності підприємства як єдиного механізму.

Сьогодні серед українських підприємств зростає необхідність визначення сегментної, ринкової та світової конкурентних позицій, які реалізуються внаслідок формування системи показників з урахуванням можливостей кожного співробітника, відділу та підрозділу, товарного портфеля та фінансових можливостей підприємства. Ефективне вирішення проблем такого характеру може бути забезпечено через використання інструментарію оцінювання ефективності маркетингової діяльності підприємства, що зумовило актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням оцінки ефективності маркетингової діяльності присвячено значну кількість наукових праць

вітчизняних і закордонних вчених. Фундаментальні дослідження стосовно розроблення системи оцінювання маркетингових показників проводили П. Друкер, А. Клочков, І. Ковшова, Д. Дерлоу, С. Гаркавенко, В. Руделіус, Дж. Траут та інші. Засновником системи KPI (Key Performance Indicators) вважають П. Друкера, який обґрунтував необхідність розроблення технологій для встановлення та подальшого контролю виконання цілей. З часом KPI розвинулися до збалансованої системи показників (ЗСП), що визначає механізм управління відповідно до цілей підприємства, регулює управлінську діяльність, передбачає перспективні результати та визначає напрям їх досягнення. Дослідження методів мотивації персоналу А. Клочковим дало змогу розробити практичні інструменти застосування KPI. Водночас Д. Дерлоу доповнив збалансовану систему показників процесами та технологіями прийняття управлінських рішень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування теоретичних основ оцінки ефективності реалізації маркетингової діяльності підприємств та розроблення рекомендацій щодо регламентації процесу та етапів оцінювання.

Виклад основного матеріалу. У загальному значенні ефективність є показником відношення будь-яких витрат (часу, енергії, ресурсів) до результативності будь-якої діяльності. Відповідно, чим менший показник ресурсів і чим більша вага результату, тим краща

ефективність, і навпаки. Ефективність маркетингової діяльності підприємства можна розглядати з двох позицій: з одного боку, як показник співвідношення витрат, пов'язаних із маркетинговою кінцевою результативністю, що може оцінюватися як ефект у натуральному чи нематеріальному вимірі, а з другого – як показник відношення активних та пасивних ресурсів, зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства до результатів фінансово-економічної діяльності.

Сучасна маркетингова діяльність являє собою цілісний механізм, що включає в себе різні види маркетингових аспектів політик:

– товарна пов'язана з комплексом заходів ефективного управління продукцією підприємства для задоволення потреб споживачів та досягнення власних цілей, таких як формування асортименту, підвищення конкурентоспроможності продукції, створення нових товарів, оптимізація обслуговування та регулювання життєвого циклу товару [1];

– комунікаційна являє собою систему загальних настанов, критеріїв та орієнтирів сфери відносин між організаціями, основу управління зв'язками зі споживачами, внаслідок чого підприємство несе ризики та отримує вигоду [2];

– цінова регулює ціни на кожен зі SKU (Stock Keeping Unit) портфеля підприємства відповідно до рівня цін, купівельної спроможності, рівня інфляції або дефляції, економічного становища в країні [3];

– дослідницька займається систематичним збором, обробкою та аналізом даних з метою побудови стратегії та прийняття рішень [4].

Специфіка виявлення споживчих потреб для забезпечення ефективності маркетингової діяльності на підприємстві подана на рис. 1. Дослідимо ефективність маркетингової діяльності на прикладі Fast-Moving Consumer Goods компанії за такими критеріями, як частка ринку, обсяги продажу (у грошовому та товарному вимірах), прибутковість і репутація.

Показники частки ринку, обсяги продажу та прибутковість зазвичай прогнозуються підприємством та формують систему KPI – ключових показників ефективності, що є унікальною системою оцінки, яка дає змогу побудувати стратегічні цілі та шляхи їх досягнення. Система збалансованих показників дає змогу оцінити роботу працівників компанії, надати прозору оцінку ефективності персоналу, а також визначити співвідношення витрачених зусиль та отриманих результатів.

Вважаємо, що для оцінки ефективності маркетингової діяльності необхідна система з таких ключових показників результативності, як кількість продажів у натуральних



Рис. 1. Механізм виявлення споживчих потреб у маркетинговому менеджменті

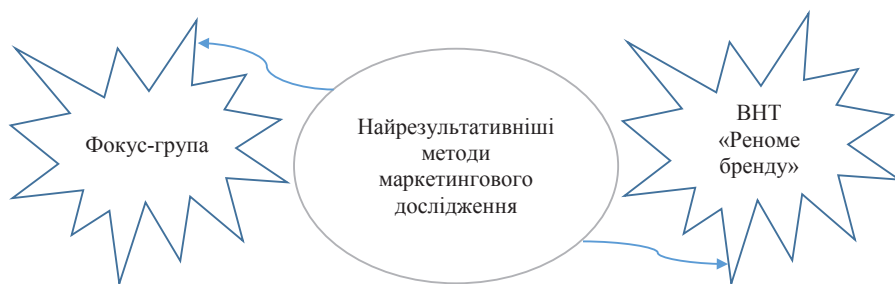


Рис. 2. Методи маркетингового дослідження оцінки репутації підприємства

і грошових одиницях; перспективна частку ринку; охоплення цільової аудиторії представниками підприємства; залучення аудиторії у соціальних мережах; чистий прибуток тощо. Головним завданням KPI є встановлення стратегічної мети, прогнозування напрямів досягнення цілей, аналіз успіхів та провалів, оцінка результативності. Це досягається дотриманням таких критеріїв: показники KPI мають бути чітко визначеними та легко вимірювальними; вимоги повинні бути адекватними та реально досяжними; показники мають оцінювати сенс і перспективу результативності та функціонування підприємства.

У системі KPI неопосередкований вплив на інші показники має репутація, яку можна визначити за допомогою маркетингових досліджень, найрезультативнішими з яких є фокус-групи та BHT (Brand Health Tracking), що подані на рис. 2.

Фокус-група – метод дослідження певного об'єкта чи проблеми, що ґрунтується на індивідуально-груповому глибинному інтерв'ю, в процесі якого спеціально відібрані респонденти разом із ведучим обговорюють задану тему. При цьому оцінюється суб'єктивне ставлення учасників групи до поставленої проблеми або причин та наслідків індивідуального сприйняття того чи іншого продукту і виявляється істинна мотивація тих чи інших дій. Метод фокус-груп дає змогу отримати якісну первинну інформацію про сприйняття цільовою аудиторією бренду, його продуктової портфель, підприємство, конкурентів, методів просування, асоціативний ряд, пропозиції та побажання до продукту, інструменти впливу тощо. Необхідна кількість учасників фокус-групи – від 5 до 15 представників цільової аудиторії.

Ще одним методом дослідження є «Brand Health Tracking», чи аналіз «реноме бренда», що дає змогу оцінити ефективність і вагомість репутації бренда за такими характеристиками, як усвідомлення, безпристрасність, залучення, позиціонування та доступність. Цей метод синтезує кількісну інформацію щодо сприйняття цільовою аудиторією бренда на основі відповідей «так» чи «ні» за встановленим форматом питань: чи цей бренд для вас; чи купили б ви його першим серед конкурентів; що означає цей бренд у вашому житті; які характеристики має бренд, на вашу думку (престижний, дорогий, зручний у використанні, стане у нагоді, підходить як подарунок, смачний, зроблений з якісних інгредієнтів); чи давно ви бачили рекламу бренда і на якому ресурсі тощо.

Більш детально методи маркетингового дослідження оцінки репутації підприємства розглянемо на прикладі діяльності компанії Ferrero Ukraine – всесвітньо відомої компанії з італійським корінням та глибокими сімейними цінностями, яка є лідером кондитерської галузі, а саме на ринку цукерок в Україні. Її продукція налічує мільйони прихильників та поціновувачів майже у всіх країнах світу, і Україна не є винятком [4]. Сьогодні «Ферреро Україна» є офіційним імпортером таких добре відомих брендів, як Kinder, Raffaello, Ferrero Rocher, Ferrero Rondnoir, Nutella та Tic Tac. У табл. 1 наведено фрагмент дослідження BHT Raffaello.

Результатом дослідження реноме Raffaello є первинні дані для розрахунку показників про частоту покупки та споживання товару, асоціативний ряд, впізнаваність бренду (наприклад, окремо за логотипом та іншими ключовими характеристиками бренд-буку), тип

та характер зв'язку продукту зі споживачем, рівень задоволеності від споживання товарних одиниць із портфеля компанії, зручність купівлі та місця продажу тощо.

Одним із головних завдань маркетологів є вплив на короткострокові та довгострокові рішення покупців, схвалення їх до покупки конкретних брендів. Маркетологам необхідно утримувати існуючих клієнтів і вербувати нових, підвищувати частоту покупки. Для цього необхідно оцінювати ефективність маркетингової діяльності підприємства порівняно з конкурентами за кожним з елементів маркетингового комплексу. Традиційно порівняльний аналіз виконується фахівцями, які мають доступ до інформації про продукт, ціну, канали розподілу та просування для встановлення таких показників, як:

- продукт – якість, упаковка, технічні параметри, можливість заміни товару, стиль, імідж торгової марки, унікальність, надійність, гарантійний термін, захищеність патентами, асортимент, доступність;
- ціна – рівень цін, знижки, зручність платіжів, можливість та умови кредитування, гнучкість цінової політики;
- канали розподілу – обсяги реалізації в натуральному і грошовому виразі, торгова націнка, кількість торгового персоналу, рівень кваліфікації, використання прямого маркетингу;
- просування товару – бюджетування, засоби просування, ефективність рекламних кампаній, методи стимулювання збуту (цінові знижки, POSM-матеріали, конкурси, надання безкоштовних зразків), персональний продаж (кількість покупців, обсяги продажу), заходи Public Relations.

Таблиця 1
Фрагмент дослідження Brand Health Tracking,
чи аналізу реноме Raffaello

Перелік питань для аналізу реноме Raffaello	% респондентів, які згодні з твердженням
Престижний бренд	49%
Неординарний	47%
Приваблива упаковка	53%
Підходить для гостей	48%
Чудовий подарунок	59%
Сучасний	53%
Смачний	50%
Зроблений з якісних інгредієнтів	56%
Виділяється на фоні конкурентів пралін	54%
Підходить для мене	44%
Підходить для спеціальних ситуацій	47%
Підходить для «побалувати себе»	48%
У нагоді у романтичній атмосфері	62%
З легким смаком	59%
Має різноманітні смаки	24%
Підходить для щоденного вживання	33%
Українці можуть пишатися	20%
«Жіночий» бренд	76%
Створений кондитерськими майстрами	54%
Країна-виробник славиться шоколадними виробами	46%
Підходить для престижного подарунку	40%

Встановлено, що продукти та бренди є інструментами досягнення цілей покупців. На підтвердження цього професор Т. Левіт зазначив, що «людям не потрібні свердла у четверть дюйму, їм потрібні просвердлені отвори такого діаметру» [1]. Іншими словами, маркетологи мають створити відчуття реалізації продуктом певних функціональних завдань, що зумовлює вищу інструментальну цінність продукту у конкурентному середовищі та викликає довіру споживачів. У компанії Ferrero Ukraine зазначені ролі розподілені між маркетинговим та трейд-маркетинговим відділами (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика функціональних завдань відділів маркетингу та трейд-маркетингу компанії Ferrero Ukraine

Відділ маркетингу	Відділ трейд-маркетингу
Маркетинг у соціальних мережах	Друковані маркетингові матеріали
Івент-маркетинг	Торгові полицки
Артворки	Промо-акції
Ключові брендові зображення	Лістинг
Цінова політика	Мерчандайзинг
Моніторинг за здоров'ям бренду	Дисплеї
Реклама	Сервіс обслуговування споживачів

Обидва підрозділи міцно пов'язані між собою та не можуть функціонувати самостійно: завдання рівнозначно розподілені між підрозділами, де традиційний маркетинг будує та підтримує бренд, налаштовує безпосередній контакт із представниками цільової аудиторії, водночас трейд-маркетинг покращує властивості продукту та його зовнішній вигляд, вдосконалює мерчандайзинг та регулює процес прямої покупки. Узагальнена система показників оцінки KPI для бренду Raffaello подана у табл. 3. У 2015 р. компанія взаємодіяла з 300 представниками цільової аудиторії, у 2016 р. кількість зросла на 100; динаміка за критерієм найвідомішого бренду серед цукерок, який спадає на думку

першим, залишається стабільною протягом двох років; загальний показник спонтанної першості бренду зріс від 26% до 36%, що свідчить про те, що бренд почав частіше нагадувати про себе; під час нагадування про бренд відсоток споживачів, які згадали, що знайомі з брендом, зріс на 8%; кількість покупців, які зрідка купують товар бренду, зменшилася з 58% до 46%, які купували товар хоча б раз за останні 3 місяці, – з 14% до 12%, тих, які купують його частіше, – з 6% до 5%; кількість споживачів, які зрідка споживають, зменшилася з 65% до 56%, які споживали його хоча б раз за останні 3 місяці – з 15% до 14%, кількість постійних споживачів – з 6% до 4%; показник наміру про купівлю товару бренду насамперед – збільшився на 6%, що фактично свідчить про ріст довіри до бренду; показник наміру про першочергову покупку бренду зріс на 6% з квітня 2015-го по грудень 2016 року, стабільні показники потенційного наміру про покупку товару бренду – на рівні 19%, можливого наміру – на рівні 29%; більш ніж у 2 рази набрала обертів думка про те, що споживач би не брав до уваги бренд Raffaello під час цілеспрямованої купівлі та споживання цукерок.

Результати дослідження «Brand Health Tracking», чи аналізу реноме Raffaello, подані у табл. 4. На вітчизняному ринку Raffaello сприймається як другий за престижністю бренд, четвертий у списку за критерієм унікальності та неординарності, перший у рейтингу за привабливістю упаковки, другий як кращий подарунок, другий за сучасністю, перший за смаковими уподобаннями споживачів, другий за сприйняттям як зробленого з якісних інгредієнтів, перший за вирізненням бренду з-поміж інших, четвертий за критерієм бренду «для мене», третій у рейтингу за придатністю до ситуації, перший у списку найкращої нашої для себе, другий за головним призначенням – романтичністю, другий за легкістю смаку, перший за бажанням у щоденному споживанні, перший у рейтингу брендованих цукерок, зроблених спеціально для жінок, другий у майстерності виготовлення, четвертий за довірою до країни-виробника, перший за придатністю до престижного подарунку.

Отже, оцінка ефективності маркетингової діяльності підприємств є певним відношенням активних та пасивних ресурсів, зовнішнього та внутрішнього

Таблиця 3

Система показників оцінки KPI бренду Raffaello

Характеристики	Кви'15	Сеп'15	Гру'15	Кви'16	Сеп'16	Гру'16
Кількість опитуваних:	300	300	300	400	400	400
Перший бренд за усвідомленістю (Праліни)	7%	7%	8%	8%	8%	7%
Спонтанна бренд-усвідомленість (Праліни)	26%	26%	29%	33%	32%	36%
Усвідомленість бренду з підказками (Праліни)	78%	77%	75%	76%	76%	86%
Купівля (хоча б раз у житті) (Праліни)	58%	53%	45%	46%	50%	46%
Купівля (хоча б раз за останні три місяці) (Праліни)	14%	11%	10%	14%	14%	12%
Купівля (частіше ніж раз у три місяці) (Праліни)	6%	7%	6%	7%	6%	5%
Споживання (хоча б раз у житті)	65%	62%	57%	53%	51%	56%
Споживання (хоча б раз за останні три місяці)	15%	12%	12%	17%	17%	14%
Споживання (частіше ніж раз у три місяці)	6%	7%	6%	6%	6%	4%
Наміри про купівлю: я б купив цей бренд насамперед	12%	17%	21%	20%	21%	18%
Наміри про купівлю: я би неодмінно взяв до уваги цей бренд	19%	16%	14%	18%	17%	19%
Наміри про купівлю: я б купив цей бренд	29%	40%	34%	32%	25%	29%
Наміри про купівлю: я б не став купувати цей бренд	3%	4%	6%	6%	5%	7%

Таблиця 4

Результати ВНТ, чи аналізу реноме Raffaello за 2015 р.

Престижний бренд	300	300	300	300	300	300
Неординарний	47%	36%	11%	39%	51%	46%
Приваблива упаковка	40%	30%	14%	41%	46%	45%
Підходить для гостей	44%	31%	12%	39%	42%	41%
Чудовий подарунок	47%	32%	13%	33%	49%	38%
Сучасний	51%	38%	14%	44%	49%	48%
Смачний	50%	36%	14%	42%	51%	44%
Зроблений з якісних інгредієнтів	46%	30%	11%	38%	45%	44%
Виділяється на фоні конкурентів пралін	43%	31%	11%	37%	48%	42%
Підходить для мене	49%	36%	16%	43%	46%	46%
Підходить для спеціальних ситуацій	31%	23%	10%	32%	38%	32%
Підходить для «побалувати себе»	39%	29%	11%	36%	48%	47%
У нагоді у романтичній атмосфері	46%	32%	11%	38%	42%	42%
З легким смаком	57%	42%	21%	47%	59%	56%
Має різноманітні смаки	51%	38%	14%	47%	52%	46%
Підходить для щоденного вживання	34%	25%	6%	21%	33%	32%
Українці можуть пишатися	70%	51%	20%	55%	61%	62%
«Жіночий» бренд	49%	35%	14%	36%	52%	48%
Створений кондитерськими майстрами	25%	17%	14%	34%	43%	38%
Країна-виробник славиться шокол. вироб.	39%	27%	11%	27%	38%	32%

середовищ підприємства до результатів фінансово-економічної діяльності. Процес оцінки потребує розроблення механізму запровадження та реалізації систем показників КРІ та ВНТ для визначення наявних та прогнозованих маркетингових результатів діяльності підприємства відповідно до встановлених стратегічних цілей. Наприклад, команді маркетологів бренду Raffaello рекомендуємо більше приділити уваги показникам романтичності, престижності та легкості смаку.

Висновки. Обґрунтування теоретичних основ ефективності реалізації маркетингової діяльності підприємств дає змогу сформулювати систему ключових

показників та визначити основні критерії оцінювання. Розроблення рекомендацій щодо регламентації процесу та етапів оцінювання дає можливість підприємству забезпечити оптимальний рівень результативності у короткостроковій та довгостроковій перспективі щодо оволодіння певною часткою ринку, успішної реалізації продукції чи отримання прибутку. Подальші дослідження будуть спрямовані на розроблення методичного інструментарію для поєднання результатів виробничої, збутової та управлінської діяльності підприємства із максимальним задоволенням потреб ринку та бажань цільових споживачів.

Список використаних джерел:

1. Руделіус В. Маркетинг / В. Руделіус, О. М. Азарян, Н. О. Бабенко. Київ: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2015. 648 с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориєнтований на ринок / Жан-Жак Ламбен. СПб.: Питер, 2007. 800 с.
3. Барден Ф. Взлом маркетинга. Наука о том, почему мы покупаем / Ф.Барден. М: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 304 с.
4. Ковшова І. О. Маркетинговий менеджмент: теорія, методологія, практика: монографія [текст] / І.О. Ковшова. Видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2018. 516 с.

Красовська О.Ю.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного маркетингу,
Університет імені Альфреда Нобеля

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНЦЕПЦІЇ «МАРКЕТИНГ-МІКС»

Красовська О.Ю. Теоретичні засади концепції «маркетинг-мікс». У статті визначено, що комплекс маркетингу – це набір контрольованих мінливих факторів, інструментів маркетингу, сукупність яких фірма використовує в прагненні викликати бажану відповідну реакцію з боку цільового ринку. Наведено чотири основних елементи комплексу маркетингу: товар (Product), ціна (Price), доведення продукту до споживача, до «місця» продажу (Place), просування продукту (Promotion). Визначено, що оптимальний маркетинг-мікс являє собою таку комбінацію маркетингових інструментів, завдяки якій забезпечується досягнення поставлених цілей за раціонального витрачання наявних засобів бюджету маркетингу.

Ключові слова: маркетинг-мікс; концепція; менеджмент; елементи; еволюція.

Красовская Е.Ю. Теоретические основы концепции «маркетинг-микс». В статье определено, что комплекс маркетинга – это набор контролируемых, переменных факторов, инструментов маркетинга, совокупность которых используется фирмой в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка. Приведены четыре основных элемента комплекса маркетинга: товар (Product), цена (Price), доведение продукта до потребителя, к «месту» продажи (Place), продвижение продукта (Promotion). Определено, что оптимальный маркетинг-микс представляет собой такую совокупность маркетинговых инструментов, благодаря которой обеспечивается достижение поставленных целей при рациональном расходовании имеющихся средств бюджета компании.

Ключевые слова: маркетинг-микс; концепция; менеджмент; элементы; эволюция.

Krasovska O.Yu. Theoretical principles of the "marketing mix" concept. The article determines that the marketing mix is a set of controlled variable factors, marketing tools, the totality of which is used by a company in an effort to trigger the desired response from the target market. There are four main elements of the marketing mix: Product, Price, Place (delivery of the Product to the consumer, to the place of sale), Promotion (promotion of the Product). It has been determined that the optimal marketing mix is a combination of marketing tools, which ensures achievement of the goals with a rational way of spending the available funds of marketing budget.

Key words: marketing mix; concept; management; elements; evolution.

Постановка проблеми. Перехід людства від індустріального суспільства до інформаційного характеризується зміною індустріального технологічного базису інформаційним. Виробництво дематеріалізується, а на зміну сировині та енергії приходять інформаційні технології – технологічна основа інформаційної індустрії, найважливішим ресурсом якої є інформація і знання. Знання набувають ролі основного фактору виробництва, за допомогою якого генерується якісно відмінний від попередніх етапів продукт – нові знання (до того ж, інтелект стає головною продуктивною силою, завдяки якій він створюється). Іншими словами, креативна (творча) людина стає головною продуктивною силою, тільки вона здатна виробляти головний ресурс інформаційної економіки. До того ж індивіди, що володіють високою кваліфікацією, тобто надзвичайно цінними знаннями, стають одержувачами нового виду доходу – інтелектуальної ренти.

У контексті переходу до нової соціально-економічної формації міжнародний маркетинг як сучасна філософія бізнесу повинен запропонувати дієві інструменти впливу на учасників ринку в умовах посилення глобальної конкуренції, а також своєчасно реагувати на досить стрімкі зміни макросередовища. Таким універсальним інструментом можуть бути маркетингові

активи. Так, за свою понад 30-річну еволюцію підходи до визначення поняття, структури та ролі маркетингових активів зазнали численних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на розбіжність поглядів науковців різних країн щодо ідентифікації їхніх ключових характеристик, ці концепції можна поділити на три самостійні групи. До першої слід віднести дослідників на чолі з Дж. Барні [1, с. 101] та Ф. Котлером [2, с. 101], які наголошували на високому стратегічному статусі маркетингових активів під час формування як операційних, так і довгострокових маркетингових програм. Інша група вчених визначили відсутність матеріально-речової форми як одну з ключових характерних особливостей маркетингових активів.

Альтернативні погляди наведено у працях відомих класиків менеджменту, зокрема Р. Срівастави [3] та П. Дойля [4, с. 63], в яких основою генерування маркетингових активів є інтелектуальний капітал. Тобто маркетингові активи є сукупністю різних знань про зовнішнє бізнес-середовище, якими володіє компанія і які дають їй можливість спроектувати подальший розвиток ринку та зміцнити конкурентне становище на ньому. Еволюція теорії маркетингу являє собою певну рефлексію процесу становлення та зміни ринкового

механізму. Тому в умовах розвитку сучасного міжнародного бізнесу у зв'язку з ускладненням економіки та її соціальної організації трансформується і весь маркетинговий інструментарій.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження науково-методичних підходів до вивчення сучасної комбінації інструментів маркетингу, а саме маркетинг-міксу.

Виклад основного матеріалу. Особливим підходом до визначення сутності маркетингу є трактування його з позицій «комплексу маркетингу», що розглядається «як сукупність маркетингових засобів, що піддаються контролю, які компанія використовує з метою одержання бажаної реакції цільового ринку» [5].

Коли маркетинг почав ґрунтуватися на виділенні в товарах або послугах окремих характеристик, здатних задовольнити конкретну потребу певного кола споживачів, та на перший план вийшла сегментна орієнтація, тоді і набув широкого використання комплекс маркетингу, або всім відома концепція «4Р» – маркетинг-мікс [6, с. 8].

Перші спроби систематизувати інструменти маркетингу припадають на 40-ві рр. XX ст., коли в одній з публікацій Джеймса Каллітона виникає новий термін «marketing mix» (комплекс маркетингу). Він вперше застосував так званий «рецептний підхід» у вивченні витрат на маркетинг. Продавець був визначений ним як «упорядник маркетингової програми з інгредієнтів», оскільки саме він здійснює планування стратегії конкуренції, одночасно будучи менеджером, здатним інтегрувати всі складники в комплекс маркетингу [7, с. 375].

Термін «маркетинг-мікс» був уперше представлений в 1953 р. Нілом Борденом (на підставі праць Джеймса Каллітона) у президентському звертанні до Американської маркетингової асоціації [1, с. 207]. Згідно з найбільш поширеними трактуваннями, комплекс маркетингу (маркетинг-мікс) – це сукупність маркетингових засобів, певна структура яких забезпечує досягнення поставленої мети та вирішення маркетингових завдань. Цих інструментів досить багато.

Дж. Маккарті запропонував об'єднувати їх у 4 групи: продукт, ціна, місце і просування. У літературних джерелах цей підхід отримав назву концепції «4Р» (Product, Price, Place, Promotion). Відповідно до цієї концепції, організації в межах маркетингової діяльності розробляють і реалізують продуктову (товарну), цінову, збутову і комунікаційну політику. Це забезпечується на основі відповідності комплексу маркетингу «4Р» виробника (продавця) комплексу «4С» споживача (клієнта): customer needs and wants (потреби і бажання споживача), cost to customer (витрати клієнта), convenience (зручність), communication (комунікація) [3].

Комплекс маркетингу – набір контрольованих мінливих факторів, інструментів маркетингу, сукупність яких фірма використовує у прагненні викликати бажану відповідну реакцію з боку цільового ринку.

Поява цієї моделі стала своєрідною реакцією на поширення в економіці ситуацій ненадійності та ризику, за якої неможливо запропонувати однозначний алгоритм правильного рішення, оскільки кількість можливих комбінацій факторів є досить великою, а результат діяльності за цих умов неможливо точно розрахувати. Термін «маркетинг-мікс» є ключовим тер-

міном, який визначає комбінацію інструментів підприємства на оперативному рівні, що використовується підприємством упродовж визначеного періоду часу.

Комплекс маркетингу поєднує в собі чотири основних елементи: товар (Product), ціна (Price), доведення продукту до споживача, до «місця» продажу (Place), просування продукту (Promotion) [8, с. 54]. Х. Мефферт визначав, що з проблемою комбінації цих інструментів стосовно реалізації підприємством політики збуту пов'язані різні теорії.

Споконвічно ідея виходила з теорії підприємництва – коли під впливом цінової теорії або ціни обсяги збуту досліджувалися як перемінні політики збуту. Трохи пізніше в теорію аналізу почали вводити такі параметри, як якість продукту і витрати, пов'язані з продажем товару. Одночасно обґрунтовувалися передумови для розроблення теорії промислового виробництва як бази формування інструментарію збутової політики [9, с. 143].

Вперше термін «літерні» концепції застосував у 1960 році Дж. МакКарті, який у побудові своєї концепції «4Р» визначив декілька слів, які починаються з однакової літери «Р», а назва концепції складається з цифри, яка позначає кількість слів у концепції, та літери, з якої починаються слова новоствореної концепції [10, с. 81]. До найбільш відомих маркетингових «літерних» концепцій належать:

1. Концепція «5Р», «7Р», «8Р», «12Р» і так далі в бік збільшення кількості «Р» у складі концепції;

2. Концепції «4А», «4С», «4Д» і так далі в бік збільшення кількості запропонованих елементів, що починаються із запропонованих альтернативних літер.

Стосовно першого підходу слід зазначити, що в процесі застосування концепції «маркетинг-мікс» було сформульовано цілу низку додаткових або альтернативних класифікацій, які часто відбивали особливості конкретної сфери застосування комплексу маркетингу. Здебільшого адаптація проводилася шляхом додавання одного або декількох «Р» до переліку «4Р» МакКарті (табл. 1).

Аналіз додаткових «Р», дає змогу розділити їх на декілька груп. Перша група охоплює ті «Р», які розширюють, уточнюють зміст традиційних чотирьох «Р», і тому їх можна вважати деталізованими елементами комплексу маркетингу в складі концепції «4Р».

Друга група охоплює ті «Р», які слугують не інструментами, а функціями маркетингу, і тому виходять за межі комплексу маркетингу.

Третя група охоплює ті «Р», які виходять за межі і комплексу маркетингу, і функцій маркетингу, їхні назви неправильно відбивають зміст через потребу підбирати слова, які починаються на англійську літеру «Р».

У літературі і в практиці маркетингологів найбільш часто зустрічається парадигма «5Р», що включає поняття «реорле», під яким мають на увазі людські ресурси в широкому сенсі – це і персонал компанії, і споживачі, і спілкування зі споживачами у процесі особистого продажу. По суті, облік людського чинника (reople) має на увазі не тільки спілкування, а навіть встановлення певних відносин як із персоналом всередині компанії, так і зі споживачами [11].

Деякі дослідники маркетингу, наприклад Буме і Бітнер, у 1981 році запропонували розширити комплекс маркетингу щодо ринку послуг, перетворивши концеп-

цію «4P» на «7P». При цьому до традиційних чотирьох «P» вони додали ще три:

- People або participants;
- Process;
- Physical evidence.

Таблиця 1
Зміст маркетингових комплексів «5P», «7P», «8P»

Комплекс маркетингу	Складові елементи	Сутність елементів
«5P»	Product	Товар підприємства
	Price	Ціна на товар
	Place	Продаж товару
	Promotion	Просування товару на ринок
	People (personnel)	Персонал, який надає послуги
«7P»	Product	Товар підприємства
	Price	Ціна на товар
	Place	Продаж товару
	Promotion	Просування товару на ринок
	People (personnel)	Персонал, який надає послуги
	Process	Процес (процедура) надання послуги споживачеві
	Physical evidence	Матеріальні свідчення процесу надання послуги
«8P»	Product	Товар підприємства
	Price	Ціна на товар
	Place	Продаж товару
	Promotion	Просування товару на ринок
	People (personnel)	Персонал, який надає послуги
	Process	Процес (процедура) надання послуги споживачеві
	Physical evidence	Матеріальні свідчення процесу надання послуги
	Perceptual psychology	Психологічне сприйняття послуги споживачем

Вони аргументували це тим, що у теорії маркетингу послуг особлива увага приділяється відносинам, розвитку мереж і взаємодії – такий підхід навіть одержав назву «маркетинг партнерських відносин» (relationship marketing). У цьому разі доповнення до «7P» використовуються для позначення учасників (participants), фізичних атрибутів (physical evidence) і процесу (process). До учасників належать службовці підприємства-виробника послуг та клієнти, що беруть участь у процесі надання послуги і таким чином впливають на її якість, на поточні і майбутні покупки. Під фізичними атрибутами мається на увазі середовище існування організації сфери послуг і всі фізичні товари та символи, що використовуються в процесі комунікації та виробництва. Процес позначає всі процедури, механізми, динаміку діяльності взаємодії, у процесі яких здійснюється виробництво послуги і відбувається контакт із клієнтом.

У межах цього підходу як активний учасник ринку розглядається не тільки продавець, але і покупець; продавець розглядає покупця як абсолютно рівного партнера, й обидві сторони мають отримувати вигоду від взаємин, що складаються між ними [12, с. 247].

Пізніше до семи «P» маркетингу послуг додали ще одне – восьме «P» – perceptual psychology – так виникла концепція «8P». Perceptual psychology (з англ. «психологічне сприйняття») означає психологічне сприйняття послуги споживачем. На відміну від елемента Perceptual psychology, який відтворює об'єктивні чинники сприйняття послуги, елемент perceptual psychology відтворює суб'єктивні чинники сприйняття послуги споживачем, які виявляються в психологічних асоціаціях споживача щодо назви підприємства, його символіки тощо [12, с. 258].

На наш погляд, усі ці моделі являють собою спрощення первісної концепції Н. Бордена, який розглядав 12 елементів комплексу маркетингу. Ці елементи він представляв як спрямовуючі лінії в маркетингу. Гренроос (1989) показав, що маркетинг-мікс і його модель «4P» являють собою визначення маркетингу, орієнтоване на товар, а не на ринок: «Визначати маркетинг відповідно до підходу розроблення комплексу маркетингу – це все одно, що використовувати як визначення список складників. Такий спосіб визначення ніколи не можна вважати обґрунтованим». Особливо у сфері маркетингу послуг та промисловому маркетингу модель «4P» часто не охоплює всіх ресурсів, видів діяльності та процесів, які мають місце у взаєминах підприємства з покупцем на різних стадіях життєвого циклу товару. У розрізі викладеного слід зазначити, що під час реалізації маркетинг-міксу необхідно брати до уваги той факт, що домінувати мають ті інструменти, які спрямовані на сегменти ринку та цільові групи, тобто на учасників ринку, які є важливими для підприємства.

Таким чином, оптимальний маркетинг-мікс являє собою таку комбінацію маркетингових інструментів, завдяки якій забезпечується досягнення поставлених цілей за раціонального витрачання наявних засобів бюджету маркетингу. Відносна значущість кожного окремо взятого інструменту маркетинг-міксу залежить від різних факторів, таких як тип організації, вид товару і поведінка покупців.

На наш погляд, успіх маркетинг-міксу визначається якістю менеджменту, особливо його творчим підходом та відчуттям ринку. З моменту свого виникнення і досі комплекс маркетингу «4P» набув шаленої популярності і став базовим або навіть головним елементом як теорії маркетингу, так і практичної маркетингової діяльності. У процесі еволюціонування маркетингової теорії одні дослідники-маркетологи намагалися розширити зміст комплексу маркетингу «4P», а інші піддавали його критиці. У процесі дослідження нами було визначено, що є лише чотири елементи комплексу маркетингу (продукт, ціна, доведення продукту до споживача і просування продукту), що є контрольованими інструментами комплексу маркетингу. Всі інші доручення до цих чотирьох елементів порушують єдність і структурність цієї концепції і не можуть розглядатися нарівні з «класичними» елементами комплексу маркетингу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, після розгляду питання сутності маркетингового комплексу можна дійти висновку, що комплекс маркетингу (marketing mix) – сукупність параметрів маркетингової діяльності організації, маніпулюючи якими, вона намагається найкращим чином задовольнити потреби цільових ринків. Найбільш обґрунтованою є концепція «4P», згідно з нею комплекс маркетингу складається з

чотирьох елементів, кожен з яких англійською мовою починається з літери «P»: продукт (Product), ціна (Price), доведення продукту до споживача, до «місця» продажу (Place), просування продукту (Promotion).

Список використаних джерел:

1. Jalkala, Anne; Salminen, Risto T. Practices and functions of customer reference marketing : leveraging customer references as marketing assets // *Industrial marketing management : the international journal for industrial and high-tech firms*. New York, NY [u.a.] : Elsevier. Vol. 39.2010, 6, p. 975–985.
2. Kotler P. Marketing in sights from A to Z : 80 concept severy manager needs to know / Philip Kotler. New Jersey : John Wiley&Sons, Inc., 2003. 206 p.
3. Sandra Maria Correia Loureiro, Eduardo Moraes Sarmento, Goulwen Le Bellego The effect of corporate brand reputation on brand attachment and brand loyalty: Automobile sector // *Cogent Business & Management* (2017). 2017. URL <https://www.cogentoa.com/article/10.1080/23311975.2017.1360031.pdf>
4. Cadogan John, Mühlbacher Hans, Fahy John TOWARDS A MEASURE OF MARKETING RESOURCE // *Innsbruck University Paper*. 2015. URL: https://www.researchgate.net/profile/John_Cadogan/publication/40499272_Towards_a_measure_of_marketing_resource_styles/links/00b7d52b6a_fc460e55000000/Towards-a-measure-of-marketing-resource-styles.pdf
5. Алешина И. В. Поведение потребителей: [учеб. пособие для вузов] / Алешина И.В. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000. 384 с.: ил.
6. Балабанова Л.В. Маркетинг відносин в системі управління підприємством: монографія / Л.В. Балабанова, С.В. Чернишева / МОНУ, ДонНУЕТ ім. М. Тугана-Барановського. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2009. 280 с.
7. Дима О.О. Побудова довготривалих стосунків в каналі розподілу / О.О. Дима // *Тези доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту»*. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. 524 с.
8. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Жан-Жак Ламбен; [пер. з французького]. СПб.: Наука, 1996. 589 с.
9. Деминг, Э. Выход из кризиса [Текст] / Э. Деминг. Т. : Альба, 1994. 498 с.
10. Piercy N. Market-led Strategic Change: Transforming the Process of Going to Market:4-th edition / Nigel Piercy. — Abingdon-on-Thames : Routledge, 2009. 551 p.
11. Potočan, Vojko Marketing capabilities for innovation-based competitive advantage in the Slovenian market // *Innovative Issues and Approaches in Social Sciences*, Vol. 6, No. 1. 2016. p. 118–134. URL: http://www.iiass.com/pdf/IIASS-Volume6-Number1_article_7.pdf
12. Циганкова Т. Ключові детермінанти управління маркетинговими активами глобальних компаній / Т. Циганкова, Р. Пономаренко // *Міжнародна економічна політика*. 2016. №2. С. 76–98.

Кучмєєв О.О.,
кандидат психологічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

ОСОБЛИВОСТІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВОМ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Кучмєєв О.О. Особливості ідентифікації та оцінювання ризиків у процесі формування логістичної стратегії підприємством оптової торгівлі. Стаття присвячена особливостям формування логістичної стратегії підприємством оптової торгівлі як засобу підвищення конкурентоспроможності на споживчому ринку України. Загострено увагу на логістичних ризиках як важливому чиннику, що має значний вплив на формування та реалізацію логістичної стратегії. Наведено основні етапи управління, класифікацію та головні сучасні методи оцінки логістичних ризиків підприємств оптової торгівлі, запропоновано використання методу оцінювання логістичних ризиків, що передбачає побудову «Карти ризиків» і дає змогу оцінити ймовірність та значущість кожного з ризиків на етапі прийняття управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: логістична стратегія, логістичні ризики, підприємства оптової торгівлі, методи оцінювання ризиків, класифікація логістичних ризиків.

Кучмеев А.А. Особенности идентификации и оценки рисков в процессе формирования логистической стратегии предприятием оптовой торговли. Статья посвящена особенностям формирования логистической стратегии предприятием оптовой торговли как средства повышения конкурентоспособности на потребительском рынке Украины. Автором заострено внимание на логистических рисках как важном факторе, который значительно влияет на формирование и реализацию логистической стратегии. Приведены основные этапы управления, классификация и современные методы оценки логистических рисков предприятий оптовой торговли, предложено использование метода оценки логистических рисков, который предполагает построение «Карты рисков» и позволяет оценить вероятность и значимость каждого из рисков на этапе принятия управленческих решений по повышению конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: логистическая стратегия, логистические риски, предприятия оптовой торговли, методы оценки рисков, классификация логистических рисков.

Kuchmyeyev O.O. Features of identification and risk assessment in the process of formation of the logistics strategy of the wholesale trade enterprise. The article is devoted to the formation peculiarities of logistic strategy of the wholesale company as a means of improving the competitiveness of the consumer market of Ukraine. The author focuses attention on the logistic risks as like an important factor of having a significant influence on the formation and implementation of the logistics strategy. The article describes the basic stages of risk management, classification and modern methods of logistics risks' evaluation of wholesalers, proposed to use the method of assessment of logistics risks, which involves the construction of the "risk maps" and allows us to estimate the likelihood and importance of each risk at the stage of making management decisions to improve enterprise competitiveness.

Key words: logistics strategy, logistics risks, wholesalers, methods of risk assessment, classification of logistics risks.

Постановка проблеми. На сучасному етапі господарювання важливе місце у процесі доведення товарів від виробників до споживачів посідають підприємства оптової торгівлі, адже виробники прагнуть швидкого і масштабного проникнення на ринок, а роздрібна торгівля зацікавлена у раціональному забезпеченні великим асортиментним переліком товарів та отриманні додаткових послуг, пов'язаних з їх зберіганням та транспортуванням. Проте підприємства оптової торгівлі втрачають конкурентні переваги, поступаючись оптово-роздрібним підприємствам та дрібним оптовим посередникам, більшість яких здійснюють свою діяльність без отримання статусу юридичної особи. Великі підприємства оптової торгівлі, що здатні здійснювати

повний цикл обслуговування клієнтів, зменшують обсяги закупівель, звужують товарний асортимент та здають в оренду велику частину складських площ, що негативно впливає на їхню конкурентоздатність. Тому для забезпечення ефективності діяльності підприємств оптової торгівлі та підвищення їхньої конкурентоспроможності необхідно розробити логістичну стратегію, при цьому врахувати чинники, що впливають на її вибір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти досліджуваної проблеми знайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних учених: В.В. Апопії, І.І. Бажиної, Г.Л. Бродецького, Н.О. Голошубової, Є.В. Крикавського, Р.Р. Ларіної, А.А. Мазаракі, М.А. Оклендера, Ю.В. Поно-

марьова, В.М. Торопкова, О.М. Тридіда, К.М. Танькова, Дж. Бауерсокс Дональда, Дж. Клосса Дейвіда, П. Друкера, Л.Б. Міротіна, Ю.М. Неруша, В.І. Сергєєва.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні процесу формування логістичної стратегії як засобу підвищення конкурентоздатності підприємств оптової торгівлі та виділенні важливих чинників, що впливають на її вибір.

Виклад основного матеріалу. Необхідність застосування стратегічного методу управління на підприємствах оптової торгівлі продиктована сучасними реаліями розвитку вітчизняного товарного ринку, що пов'язані передусім із загальною кризою економіки та підвищенням вимог товаровиробників і підприємств роздрібною торгівлі до кількості, якості та структури закупівельно-збутових послуг. Використання інструментів стратегічного управління дає змогу об'єктивно визначити позицію підприємства оптової торгівлі на товарному ринку, створює засади для здійснення адаптивних або докорінних змін у його діяльності, дає змогу окреслити пріоритетні, стратегічні цілі подальшого розвитку та забезпечити відповідний рівень його конкурентоспроможності [1].

Одним із значних резервів ефективного управління підприємством є забезпечення гармонізації поточних процесів з урахуванням впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. Досягти цього можна через упровадження логістичної стратегії. На сучасному етапі господарювання ефективність діяльності та якість здійснюваних послуг підприємствами оптової торгівлі значною мірою залежить від формування логістичної стратегії, яка включає всі довготермінові рішення, поєднані з логістичною діяльністю, складається з усіх стратегічних рішень і планів щодо управління ланцюгом поставок, формує зв'язок між більш абстрактними стратегіями вищого рівня та детально проробленими операціями, що виконуються в ланцюзі поставок [2, с. 96].

На думку О.М. Тридіди та К.М. Танькова, формування логістичної стратегії підприємства передбачає системний підхід, зваженість у прийнятті рішень і складається з таких етапів, як [3, с. 58]:

- визначення логістичної місії;
- формування стратегічних цілей та завдань;
- аналіз логістичного середовища підприємства;
- проведення логістичного аудиту;
- прийняття стратегічних логістичних рішень.

Важливим складником у процесі розроблення логістичної стратегії підприємства оптової торгівлі є логістичні аудит та аналіз, на основі результатів яких можна оцінити вразливі місця діяльності логістичного менеджменту та підприємства загалом і визначити напрям подальшого розвитку для підвищення конкурентоздатності на ринку.

На рівні підприємства виділяють такі завдання логістичного аналізу:

- виконання стратегічного (тактичного, оперативного) логістичного плану;
- відповідність логістичного плану маркетинговому;
- якість логістичного сервісу; аналіз ступеня задоволення запитів споживачів;
- ефективність виконання логістичних функцій і роботи окремих підсистем, ланок і елементів логістичної системи;

– ефективність використання інвестицій у логістичному менеджменті, основних фондів, оборотного капіталу, матеріальних ресурсів, живої праці;

– рівень технологічної та технічної бази логістичного менеджменту;

– ефективність логістичної інформаційної системи та інформаційно-комп'ютерних технологій, що застосовуються;

– фінансовий аудит;

– складники логістичних витрат;

– вплив логістичної стратегії підприємства на його позиції на ринку;

– логістичні ризики і розробка заходів щодо їх зниження;

– постачальники, споживачі, посередники з реалізації логістичної концепції фірми;

– рівень координації, інтеграції та взаємодії фірми та логістичних посередників тощо [4].

Насамперед результати дослідження дають змогу підтвердити (або спростувати) доцільність використання поточної логістичної стратегії підприємства, дають змогу виявити недоліки в роботі окремих ланок логістичної системи та оцінити джерела підвищених витрат та ризиків.

На основі здійсненого аналізу варто обрати конкретний напрям для логістичної стратегії, яка дасть змогу отримати значні конкурентні переваги підприємству оптової торгівлі на ринку. У сучасних умовах господарювання можна виділити головні напрями логістичних стратегій [5, с. 689]:

- зниження загальних логістичних витрат;
- збільшення продуктивності логістичної інфраструктури;
- підвищення якості логістичного сервісу;
- підтримання балансу «витрати/сервіс»;
- аутсорсинг логістичної діяльності.

У сучасних ринкових умовах перед підприємствами гостро постає проблема ефективного управління логістичною діяльністю в умовах невизначеності зовнішнього оточення та породжуваних нею ризиків. Поява ризиків у логістичній діяльності пов'язана із помилками або прорахунками в управлінні матеріальними та супутніми потоками, неврахуванням певних ринкових умов. Логістичні ризики – це ризики, пов'язані з виконанням логістичних операцій транспортування, складування, вантажопереробки та управління запасами і ризики логістичного менеджменту всіх рівнів, у тому числі ризики управлінського характеру, що виникають під час виконання логістичних функцій і операцій [5].

Як свідчить практика, натеper більшістю підприємств оптової торгівлі не застосовуються методи управління логістичними ризиками. Насамперед це зумовлено відсутністю єдиного погляду на визначення логістичних ризиків, недостатністю використання в економічній й управлінській практиці, а також складністю їх ідентифікації та оцінювання.

Управління логістичними ризиками підприємства оптової торгівлі включає такі основні етапи, як [4, с. 11]:

- 1) ідентифікація (виявлення) ризику;
- 2) оцінка ризику;
- 3) вибір методу і заходів (інструментів) управління ризиком;
- 4) запобігання та контролювання ризику;

5) фінансування ризику;

6) оцінювання результатів діяльності підприємства.

Під час формування логістичної стратегії підприємства оптової торгівлі найбільш важливі перші два етапи, оскільки заходи управління, запобігання та фінансування ризиків можуть входити до загального ризик-менеджменту підприємства.

Серед відомих класифікацій логістичних ризиків (I етап) для підприємств оптової торгівлі можемо запропонувати такі:

– за видами потоків:

1) матеріальний логістичний ризик – це можливість втрати наявних та не набуття нових (необхідних для споживача) властивостей матеріального потоку у процесі його руху через компоненти логістичної системи;

2) сервісний логістичний ризик – це нездатність підприємства забезпечити належну сервісну підтримку споживачам його товарів та послуг;

3) інформаційний логістичний ризик – це можливість неповного або часткового забезпечення компонентів логістичної системи інформацією в потрібний час, потрібного обсягу й у потрібному місці;

4) фінансовий логістичний ризик виникає в результаті можливих труднощів обігу фінансових коштів, які необхідні для забезпечення безперервного руху відповідного матеріального потоку;

5) інтелектуально-трудова логістичний ризик виникає під час управління інтелектуально-трудовими ресурсами підприємства [5];

– за основними видами логістичних підсистем:

1) закупівельний логістичний ризик, який виникає внаслідок неспроможності забезпечення підприємства необхідними товарами належної якості, з максимально можливою економічною ефективністю, за найкоротший відрізок часу;

2) виробничий логістичний ризик є наслідком порушення безперервності та ритмічності виробничих технологічних процесів підприємств;

3) збутовий логістичний ризик пов'язаний з ускладненнями, які можуть виникнути в каналі розподілу товару, функцією якого є, зокрема, доведення готової продукції від виробника до споживача;

4) складський логістичний ризик – це можливість збоїв у роботі складів підприємства;

5) транспортний логістичний ризик виникає в результаті неспроможності забезпечити необхідне якісне перевезення вантажу (товару чи сировини) та здійснити операції, що не входять до процесу перевезення, але пов'язані з ним [5].

Дослідження літературних джерел [3; 5; 7] у сфері управління ризиками дають змогу виділити основні сучасні методи оцінювання (II етап) логістичних ризиків:

1) економіко-статистичні, тобто вивчається статистика втрат і прибутків, встановлюється величина і частота отримання того чи іншого економічного результату та складається найбільш імовірний прогноз на майбутнє. Основною вимогою цього методу є наявність значного масиву даних;

2) експертні методи, базуються на опитуванні кваліфікованих фахівців із подальшою математичною обробкою результатів опитування. Основний недолік – відсутність гарантій достовірності отриманих оцінок, а також труднощі у проведенні опитування експертів й обробці отриманих даних;

3) розрахунково-аналітичні методи, засновані на використанні прикладних математичних методів. Найбільш поширеним методом вимірювання ризику є визначення очікуваного рішення шляхом використання середньозважених величин, при цьому ймовірність кожного результату визначається як частота або питома вага відповідного значення;

4) аналогові методи, які дають змогу визначити рівень ризиків за окремими наймасовішими операціями з використанням для порівняння власного досвіду і досвіду інших підприємств відносно таких операцій (метод побудови дерев подій; метод «події – наслідки»; метод індексів небезпеки) [6].

Консалтингова компанія «Франклін & Грант. Ризик-консалтинг» саме для вибору підприємством нової стратегії пропонує використати метод оцінювання ризиків, який передбачає побудову «Карті ризиків» – графічного і текстового опису обмеженого числа ризиків підприємства, розташованих у прямокутній таблиці, по одній «осі» якої вказана сила впливу, або значущість ризику, а за іншою – ймовірність, або частота його виникнення (рис. 1) [7].

На цій карті ризиків ймовірність, або частота, відображається по вертикальній осі, а сила впливу, або значущість, – по горизонтальній. У цьому разі ймовірність появи ризику збільшується знизу вгору під час просування по вертикальній осі, а вплив ризику збільшується зліва направо по горизонтальній осі.

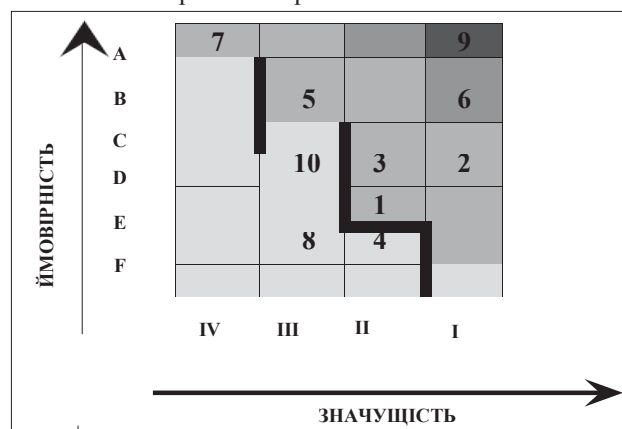


Рис. 1. Карта ризиків (приклад) [7]

Арабські цифри на карті – позначення ризиків, які були класифіковані за чотирма категоріями значущості та шістьма категоріями ймовірності, причому так, щоб кожному поєднанню «ймовірність/значущість» був приписаний один вид ризику. Така класифікація, що розміщує кожен ризик у специфічну окрему «коробочку», не є обов'язковою, але спрощує процес установки пріоритетів, показуючи положення кожного ризику щодо інших (збільшує роздільну здатність цього методу). Жирна ламана лінія – критична межа терпимості до ризику. Під час виявлення критичних ризиків сценарії (причинно-наслідковий зв'язок процесів, подій і факторів ризику), що приводять до ризиків вище цієї межі, вважаються неприпустимими. Під час розроблення стратегії, наприклад, за виявленими неприпустимими ризиками до прийняття цієї стратегії, потрібно зрозуміти, як зменшити або передати такі ризики, тоді як ризики нижче межі є керованими в робочому порядку.

Перевагою застосування цього методу оцінювання логістичних ризиків є те, що виконання його є мало-затратним, оскільки може виконуватися фахівцями відділу логістики із заданою (потрібною) періодичністю. З погляду ризик-менеджменту з побудовою карти ризиків процес управління не завершується, а тільки починається. Побудована карта ризику – це «живий організм», який реагує на прийняті рішення і виконувані операції. Разом з новими можливостями з'являються нові ризики, деякі зі старих ризиків втрачають актуальність і стають незначущими. Тому важливо, щоби процес картографування ризику, уточнення карти був вбудований у дії підприємства.

Це дасть змогу проводити актуалізацію логістичних ризиків з тією періодичністю, яка необхідна. В умовах невизначеності та нестабільної економічної ситуації, на нашу думку, варто звертати увагу на появу ризиків, вплив яких на логістичну діяльність підприємства передбачувано невисокий, проте доцільно оцінити ризики, що виникають, і проаналізувати зміни в карті ризиків.

Картографування ризиків необхідно використовувати для перевірки наявних логістичних стратегій у контексті реалізованих і нереалізованих ризиків і можливостей підприємства для генерації прибутковості, а також для підтримки прийняття управлінських рішень з розвитку нових стратегічних напрямів [7].

Тоді як більшість підприємств застосовує один із видів формального стратегічного планування, у підприємств немає бізнес-процесу для ідентифікації, оцінки та інтеграції можливостей і ризиків. Характер та динаміка змін свідчать, що ті підстави (прибутковість і ризики), які вважаються правильними для багатьох із сьогоднішніх рішень, дуже ймовірно, не будуть актуальними через незначний відрізок часу. Тому під час вибору та розроб функціональних логістичних стратегій підприємством оптової торгівлі варто врахувати такий критерій, як гнучкість, виконання якого може бути забезпечено методом картографування ризиків.

Також доцільно врахувати певний розрив між тими підрозділами підприємства, які зазвичай проводять стратегічний процес планування, і тими, які взаємодіють із клієнтами і відповідальні за результати ризиків (прибуток, збитки) в поточному процесі діяльності. Розробники стратегії покладаються на знання, доступне в певній точці часу, тоді як лінійне управління покладається на знання, засноване на фактичній ринковій динаміці, яке можна назвати «навчальною стратегією». Перманентний процес картографування

ризиків, націлений на стратегію підприємства, може ліквідувати або зменшити розрив між стратегічним і поточним плануванням, включаючи актуальну поточну ринкову інформацію про те, де конкурентоздатна перевага підприємства фактично може бути реалізована.

Таким чином, картографування ризику є потужним аналітичним інструментом для оцінки ризиків підприємства та визначення їх пріоритетності. Крім цього, часто карта ризиків є джерелом для створення економічної цінності підприємства, тому ця методологія може застосовуватися і без процесу управління ризиками як такого. Вона відіграє важливу роль у стратегічному і поточному плануванні, здійсненні наявної та оцінці майбутніх стратегій підприємства [7].

Логістична стратегія досягає основної мети через вирішення проміжних тактичних завдань. Тактика є інструментом реалізації стратегії і підпорядкована основній меті стратегії, проте варто відзначити, що прийняття поточних тактичних рішень, які не входять до напряму основної стратегії підприємства, не принесуть бажаного результату або позитивний результат буде нетривалим.

Висновки. Таким чином, під час вибору логістичної стратегії підприємство оптової торгівлі має опиратися на головні цілі та місію, врахувати чинники, що здійснюють вплив на її розроблення та реалізацію, здійснювати ідентифікацію, повний аналіз та оцінювання всіх можливих видів ризику в базових і нестандартних бізнес-ситуаціях. Варто відзначити, що своєчасний і повноцінний облік логістичних ризиків дає змогу не тільки заощадити фінансові ресурси, а й значно підвищити ефективність всієї економічної діяльності підприємства, що в сучасних умовах розвитку ринкової системи є одним із показників фінансової стійкості та стабільного розвитку господарюючого суб'єкта. Ризики і пов'язані з ними матеріальні збитки, які можуть становити значну частку витрат, значною мірою можуть бути зведені до мінімуму завдяки правильно обраній логістичній стратегії. Також важливим аспектом є те, що підприємство оптової торгівлі не повинно обирати один із відомих типів стратегії, а може розробити власну з урахуванням вищезазначених факторів та визначенням головної компетенції, яка може надати значну конкурентну перевагу.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі можна назвати дослідження підходів до розроблення системи ключових показників ідентифікації логістичних ризиків у процесі формування логістичної стратегії підприємством оптової торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Богославець В.М. Проблеми та перспективи розвитку підприємств оптової торгівлі України / В.М. Богославець, О.М. Трубей // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 5. С. 28–32.
2. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс ; пер. с англ. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 503 с.
3. Тридід О.М. Логістичний менеджмент : [навч. посіб.] / О.М. Тридід, К.М. Таньков ; за ред. проф., д. е. н. О.М. Тридіда. Харків : ІНЖЕК, 2005. 224 с.
4. Морозов О.Б. Основы логистической теории в практике успешного ведения современного бизнеса / О.Б. Морозов. URL: <http://www.apmath.spbu.ru/ru/staff/morozov/lection5.pdf>.
5. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок : [учебник] / [В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова] ; под ред. проф. В.И. Сергеева. М. : Эксмо, 2012. 944 с.
6. Бродецкий Г.Л. Управление рисками в логистике : [учеб. пособ.] / [Г.Л. Бродецкий, Д.А. Гусев, Е.А. Елин]. М. : Академия, 2010. 192 с.
7. Зинкевич В.А., Черкашенко В.Н. Карта рисков – эффективный инструмент управления / В.А. Зинкевич, В.Н. Черкашенко. URL: <http://www.franklin-grant.ru/ru/reviews/review7.shtml>.

Лаготюк В.О.,
*асистент кафедри підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича*

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ІНІЦІАТИВ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА

Лаготюк В.О. Формування інтеграційних ініціатив як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі птахівництва. У статті розглянуто основні форми інтеграції підприємств, які можуть бути реалізовані на базі підприємств галузі птахівництва. Охарактеризовано переваги та недоліки різних видів інтеграційних утворень: кластери, агрохолдинги, кооперативи, інтеграція на основі договору про спільну діяльність. На основі проведеного кластерного аналізу було визначено найбільш можливі форми співпраці між підприємствами області. Визначено, що найкращим способом інтеграції є формування інтеграційних «ініціатив» у межах галузі птахівництва з метою забезпечення ланцюжку в процесі виробництва і реалізації продукції.

Ключові слова: інтеграція, кластери, агрохолдинг, інтеграційна «ініціатива», галузь птахівництва, кластерний аналіз.

Лаготюк В.А. Формирования интеграционных инициатив как направление повышения конкурентоспособности предприятий отрасли птицеводства. В статье рассмотрены основные формы интеграции предприятий, которые могут быть реализованы на базе предприятий отрасли птицеводства. Охарактеризованы преимущества и недостатки различных видов интеграционных образований: кластеры, агрохолдинги, кооперативы, интеграция на основе договора о совместной деятельности. На основе проведенного кластерного анализа были определены наиболее возможные формы сотрудничества между предприятиями области. Определено, что лучшим способом интеграции является формирование интеграционных «инициатив» в рамках отрасли птицеводства с целью обеспечения цепочки в процессе производства и реализации продукции.

Ключевые слова: интеграция, кластеры, агрохолдинг, интеграционная «инициатива», отрасль птицеводства, кластерный анализ.

Lagotyuk V.A. The process of formation integration initiatives as a direction of increasing competitiveness of poultry industry enterprises. The article deals with the main forms the enterprises integrations that can be implemented on the basis of poultry industry enterprises. Characterized the advantages and disadvantages of different types of integration formations: clusters, agroholdings, cooperatives, integration on the basis of the agreement on joint activity. Based on the conducted cluster analysis, the most possible forms of cooperation between the enterprises of the region were identified. It is determined that the best way of integrating is the formation of integration initiatives within the poultry industry. In order to provide a chain in the process of production and sales of products.

Key words: integration, clusters, agroholding, integration "initiative", poultry industry, cluster analysis.

Постановка проблеми. Натепер малим і середнім підприємствам важко самостійно проводити свою діяльність. Відчувається значний тиск із боку держави (податки, трудові збори і складна процедура реєстрації, постійні перевірки і контроль державних органів влади та інші аспекти), впливає конкурентне середовище в галузі (сильніші можливості підприємств-конкурентів, прогресивніші технології, більші обсяги капіталовкладень, відповідність продукції новітнім стандартам якості, ефективна збутова та рекламна політика, тощо). Значну роль у вітчизняному економічному і конкурентному середовищі відіграють міжнародні організації та розвиток науково-технічного прогресу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань формування та функціонування інтеграційних утворень в АПК займалися багато вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед них варто відзначити О.М. Бородину [1], В.М. Гейця [2], А.О. Гуторова [2],

С.І. Дем'яненко [4], І.Ф. Ємельянова [5], М.Ф. Кропивка [8], О.М. Одінцова [6], П.Т. Саблука [8].

Основні особливості факторів формування організаційно-економічного механізму агропромислових інтеграційних утворень висвітлено у працях М.Ф. Кропивка та О.М. Одінцова. Так, О.М. Одінцов [6, с. 18] зазначає, що інтеграція агропромислових підприємств передбачає процес формування виробничих зв'язків і органічного поєднання аграрних галузей для виробництва кінцевого продукту.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення найбільш ефективної форми інтеграції підприємств галузі птахівництва із зазначенням пропозицій із формування аграрної інтеграційної ініціативи в цій галузі.

Виклад основного матеріалу. За рахунок формування інтеграційних утворень отримується економічна і соціальна вигода, а саме підвищується дохідність

виробництва; знижується ступінь ризику; покращується інвестиційна привабливість підприємств, а в тому числі й галузі.

Для визначення найбільш ефективної форми інтеграції підприємств галузі птахівництва розглянемо основні з них і проаналізуємо їхні переваги та недоліки в сучасних умовах господарювання.

Однією з доцільних форм інтеграції є інтеграція на засадах договору про спільну діяльність між суб'єктами господарювання. За ним власники майна збережуть власну цілісність і унітарність, а тимчасово створене інтеграційне об'єднання дасть змогу ефективніше управляти діяльністю й отримувати більший синергетичний ефект. Ще однією перевагою такого утворення є можливість забезпечувати відповідність власної продукції вимогам якості і безпечності щодо міжнародних стандартів, а отже, і доступ до міжнародних ринків збуту. Негативними аспектами такого роду інтеграції є відсутність чіткого законодавчого та нормативного забезпечення їхньої діяльності та необхідність формування господарських зв'язків з місцевими органами влади.

Наступною формою інтеграції підприємств значимо агрохолдинг. Дослідження діяльності агрохолдингів як форми організації агропромислового виробництва, проведені С.І. Дем'яненко [4], засвідчують, що основним шляхом їх створення є інвестування капіталу, вітчизняного чи іноземного походження, спочатку в переробну промисловість, що забезпечує значно швидший його обіг і окупність. Зокрема це стосується олієжирової, борошномельної, хлібопекарської, цукрової, м'ясо-молочної промисловості.

Агрохолдинги є однією з найбільш ефективних форм інтеграції сільськогосподарського і агропереробного виробництва, оскільки в них відбувається внутрішня реалізація продукції і ресурсів. У межах одного холдингу можуть функціонувати підприємства, які є сировинними додатками переробним підприємствам, а інші – збутовими мережами для реалізації готової продукції.

Ще однією перевагою діяльності агрохолдингів є високий рівень дотримання прогресивних стандартів якості і безпечності продукції, що дає змогу експортувати готову продукцію за кордон. Важливим аспектом функціонування холдингів в АПК є правильно обрана і сформульована стратегія. Проте є і негативні сторони діяльності агрохолдингів – це втрата автентичності земель та зниження рівня зайнятості населення.

Поширеною формою інтеграції залишається кооперація. Кооперація в сільському господарстві – це одна з ефективних форм забезпечення конкурентоспроможності малих і середніх товаровиробників. Кооперація здійснює значний вплив на економічне становище регіону, а також може впливати на соціальну інфраструктуру населених пунктів.

Основними перевагами кооперації є:

- підвищення рівня зайнятості та самозайнятості населення;
- спільне використання виробничої інфраструктури (елеваторів, складських приміщень), транспортних засобів, спеціальної техніки та обладнання, що знижує собівартість продукції та супутніх витрат;
- впровадження нових технологій, модернізація основних фондів та раціональне використання наявних ресурсів;

– збільшення обсягів виробництва та рівня рентабельності.

Натепер така форма інтеграції набуває значного поширення в Україні, зокрема у сфері тваринництва. На прикладі птахівництва можна кооперуватися дрібним виробникам продукції – домогосподарствам та середнім підприємствам, щоб розширити асортимент продукції з орієнтацією на продукцію, вирощену з використанням способу вільного випасу. Основною перевагою буде можливість дрібним виробникам реалізувати свою продукцію, а середні підприємства зможуть її позиціонувати у власних торгових мережах чи прилавках. Негативними сторонами є відсутність чіткої законодавчої бази і форм регулювання діяльності таких утворень. Важливу роль тут повинен відігравати територіальний орган влади.

Важливе місце у підвищенні конкурентоспроможності аграрних підприємств належить кластерним утворенням. Зарубіжний і незначний вітчизняний досвід діяльності кластерних утворень показав позитивні економічні та соціальні досягнення для економіки загалом. Проте в Україні теоретичні і практичні аспекти формування і функціонування кластерних утворень, зокрема в аграрній сфері, є актуальними і малодослідженими.

Сьогодні українське законодавство не подає трактування поняття «кластер». Проте в проекті Закону України «Про сільське господарство» визначено, що у сільському господарстві можуть створюватися міжгосподарські організаційно-управлінські структури у вигляді самоврядних господарських об'єднань кооперативного господарювання та кластерного регіонального співробітництва в організаційно-правових формах товариств, асоціацій, консорціумів.

З аналітичної записки «Щодо державної політики підтримки розвитку аграрних кластерів в Україні» [3], розробленої Інститутом стратегічних досліджень, бачимо, що натепер розробленими, але не затвердженими залишаються проекти нормативно-правових актів щодо формування засад державної політики у сфері кластеризації економіки.

Так, для ефективного розвитку кластеризації економіки України, зокрема сільського господарства, необхідно створити належну державну підтримку. Насамперед удосконалити законодавчу та нормативну базу для регламентування кластерів. По-друге, держава повинна створювати відповідні програми розвитку та підтримки кластерних утворень в аграрній сфері, що дасть змогу удосконалити зв'язок науки з виробництвом та підвищити рівень конкурентоспроможності галузі.

Підприємствам у складі кластерів легше співпрацювати з іноземними інвесторами через законодавчу і політичну нестабільність. В Україні відсутні уніфіковані «правила гри» для вітчизняних і зарубіжних інвесторів, що значно збільшує ризик втрати капіталу останніми.

Важливим завданням щодо підвищення конкурентоспроможності виробників продукції птахівництва є формування механізму інтеграції виробників сировини і переробних підприємств з метою забезпечення споживачів якісною продукцією за доступною ціною. В цьому разі доцільно розглядати об'єднання, яке забезпечить створення ланцюжка «виробництво продукції птахівництва – переробка – збут».

Під час здійснення інтеграції суб'єктів господарювання будь-якої галузі АПК важливим аспектом залишається забезпечити можливість підприємств, що входять до певної інтеграційної «ініціативи» (примітка – авторська розробка), вести конкурентну боротьбу, яка не приведе до монополізму одного виробника в цій «ініціативі», а забезпечить їхню кращу конкурентоспроможність і ефективність на ринку. Цього можливо досягнути шляхом постійного підвищення якості і безпечності власної продукції, розширення її асортименту відповідно до потреб споживачів та дотримання справедливої цінової політики.

У процесі формування інтеграційних «ініціатив» в галузі птахівництва на рівні регіону доцільно сформувати механізм їх створення. Для цього визначимо, в яких умовах буде можливо створювати вище зазначені утворення, на основі виділення певних особливостей діяльності підприємств галузі птахівництва.

А саме: виробництво продукції потребує сировинної бази (корми, матеріали), забезпечення племінного господарства для формування батьківського поголів'я і забезпечення молодняка птиці, пташники для утримання птиці, основні виробничі і переробні цехи, наявність бренду конкретної продукції на ринку, налагоджена збутова мережа, транспортне забезпечення, дотримання норм соціальної відповідальності та екологічності виробництва.

Для забезпечення ефективної діяльності інтеграційних «ініціатив» важливо пам'ятати таке:

1. Формування внутрішньо- і міжрегіональних зв'язків між підприємствами галузі з метою поштовху до нових механізмів розвитку і здійснення протидії кризовим явищам.

2. Інтегровані структури мають можливість здійснювати перманентну диверсифікацію і структурне оновлення виробництва (зокрема, продуктове і технологічне).

3. Сприяють розвитку внутрішньогалузевої і внутріфірмової конкуренції виробників продукції птахівництва.

4. Інтегровані підприємства мають кращий рівень логістичного, матеріального і ресурсного забезпечення.

5. Можливість формувати замкнені «ланцюжки» діяльності від сировинної бази до кінцевого споживача продукції.

6. Вищий рівень інноваційної спроможності підприємств, зокрема, можливість тісної співпраці з науково-дослідними інституціями.

7. Забезпечення населення певної територіальної одиниці додатковими робочими місцями.

Невирішеним залишається питання, яким чином формувати інтеграційні «ініціативи» в птахівництві, оскільки немає розробленої методики чи механізму їх утворення. Спробуємо сформувати власний підхід.

Можна спробувати використати описові та кількісні математичні методи пошуку алгоритму формування інтеграційних зв'язків. Наприклад, науковцями широко використовуються методи евклідової відстані, гравітаційна модель та нечітка кластеризація [9].

У нашому разі спробуємо використати метод кластерного аналізу на основі використання показників евклідової відстані, к-середніх та дисперсійний аналіз. Розрахунки проведемо на основі показників діяльності досліджуваних птахофабрик Івано-Франківської

області, використовуючи програмний пакет «Статистика». Цей пакет дає змогу автоматизувати всі розрахунки і побудувати основні графіки для візуалізації проведених розрахунків.

Проведемо кластерний аналіз за таким алгоритмом:

1. Вибір змінних критеріїв для кластеризації. Проте не є обов'язковим включати всі змінні до аналізу.

2. Вибір засобу виміру відстані між кластерами. Найбільш поширеною мірою для цього є евклідова відстань, яку ми і використаємо для проведення розрахунків. За наявності будь-якої кількості змінних визначення відстані між двома спостереженнями x і y формула Евкліда набуває такого вигляду:

$$L = \sqrt{\sum (x_{ki} - x_{kj})^2}, \quad (1)$$

де x і y – значення k змінної першого і другого спостереження;

n – кількість спостережень.

За замовчуванням під час розрахунків використовується квадрат Евклідової відстані. Залежно від конкретної ситуації можуть використовуватися різні міри відстані, дистанційні.

3. Стандартизація спостережень. Рівні значень змінних часто дуже сильно відрізняються один від одного. Відповідно до формули евклідової міри змінна, що має велике значення, практично цілком домінує над змінною з малими значеннями. Рішенням цієї проблеми є z -перетворення (стандартизація) значень змінних. Стандартизація приводить значення всіх перетворених змінних до єдиного діапазону значень, а саме – середнє кожної приводиться до 0, а середнє відхилення – до 1. Тоді всі спостереження змінюються приблизно у діапазоні від -3 до $+3$.

4. Формування кластерів. Є два основних методи формування кластерів: метод злиття та метод подрібнення. У першому наявні кластери розширюються шляхом об'єднання, доки не буде сформований єдиний кластер, що об'єднує всі спостереження. Метод подрібнення заснований на зворотній операції: спочатку всі спостереження об'єднуються в єдиний кластер, а потім починається процес розділення його на частини. Частіше використовують метод злиття. Є різні алгоритми злиття, з яких за замовчуванням використовується зв'язування середніх у групах, коли відстані між кластерами розраховуються як відстані між середніми усіх спостережень у кластерах.

5. Інтерпретація результатів. Як і у разі факторного аналізу, цей етап є досить складним і залежить від мети дослідника. На жаль, виразна картина відносин між змінними трапляється не дуже часто. По-перше, структури кластерів, якщо отримуються, не так чітко розділені, особливо за наявності великої кількості спостережень. Скоріше навпаки: кластери розмиті і навіть проникають один в один. По-друге, як правило, кластерний аналіз проводиться з великою кількістю змінних, що ускладнює аналіз.

Для здійснення аналізу використано інформацію у звітності досліджуваних підприємств Івано-Франківської області: ТОВ «Птахофабрика Снятинська Нова», СТЗОВ «Корнич», ТОВ «ВКФ Варто», Городенківська птахофабрика ПНВК «Інтербізнес» та ТЗОВ «Белеїв». Оскільки в 2016 році дві з досліджуваних птахофабрик були закриті, то для розрахунків використаємо звітність за 2015 рік. На основі опрацювання наукової літератури

бачимо, що для проведення кластерного аналізу здебільшого використовують показники прибутковості і витрат. Використаємо дані звіту про фінансові результати, а саме чистий дохід від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції та прибуток (брали валовий прибуток). Показники для аналізу наведемо в таблиці 1.

Таблиця 1

Показники для проведення кластерного аналізу

	Пер1	Пер2	Пер3	Пер4	Пер5
1	10937	152401	72357	35562	4453,9
2	9611	155092	33614	25846	4774,9
3	1326	-2691	38743	9716	-611,3

Примітка. Таблицю розроблено з використанням програмного пакету Статистика

У стовпцях під назвами «Пер1-5» подано п'ять підприємств, які ми аналізуємо. Пер1 – СТЗОВ «Корнич», Пер 2 – ТОВ «ВКФ Варто», Пер 3 – Городенківська птахофабрика ПНВК «Інтербізнес», Пер 4 – ТОВ «Птахофабрика Снятинська Нова», Пер 5 – ТЗОВ «Белеїв». У рядках подано значення основних показників діяльності: 1 – чистий дохід від реалізації продукції, 2 – собівартість реалізованої продукції, 3 – валовий прибуток. Як бачимо, два з п'яти аналізованих підприємств є збитковими в обраний період.

Наступним етапом потрібно визначити міру відстаней між кластерами. Ми використали метод Евклідової відстані, на основі розрахунку діапазонів кластеру було визначено два основні зв'язки щодо взаємодії підприємств у кластерах і визначено відстань між цими двома кластерами. У таблиці 2 подано міри Евклідових відстаней між кластерами, де Но. 1 та Но. 2 – відповідно кластер 1 і кластер 2. Відстані зображено під діагоналлю, а квадрати відстаней – над діагоналлю.

Далі на основі розрахованих Евклідових відстаней між кластерами за допомогою програми «Статистика» побудуємо дендрограму для графічного зображення співзалежностей між аналізова-

ними підприємствами і показниками і формування кластерів за найменшими відстанями між величинами. Дендрограма, побудована для п'яти змінних на основі використання методу одиничного зв'язку, подана на рисунку 1, а розраховані евклідові відстані по всіх змінних – в таблиці 3.

Таблиця 2

Евклідові відстані між кластерами

	Но. 1	Но. 2
Но. 1	0,0	1,122418E+10
Но. 2	105944,3	0,000000E-01

Примітка. Таблицю розроблено з використанням програмного пакету «Статистика»

Як бачимо з рисунку 1, є близька міра Евклідової відстані між змінними 1 і 5, які можуть на першому етапі бути поєднані в один кластер. На другому етапі побудови дендрограми за відстанню об'єднано кластер 1 (зі змінних 1 і 5) та змінну 4 в 2-й кластер, змінну 3 та 2-й кластер поєднано в 3-й кластер і в кінці змінну 2 та кластер з решти змінних 3 поєднано в кластер 4 з Евклідовою відстанню 1,5E5. Із таблиці 3.16 видно, що за

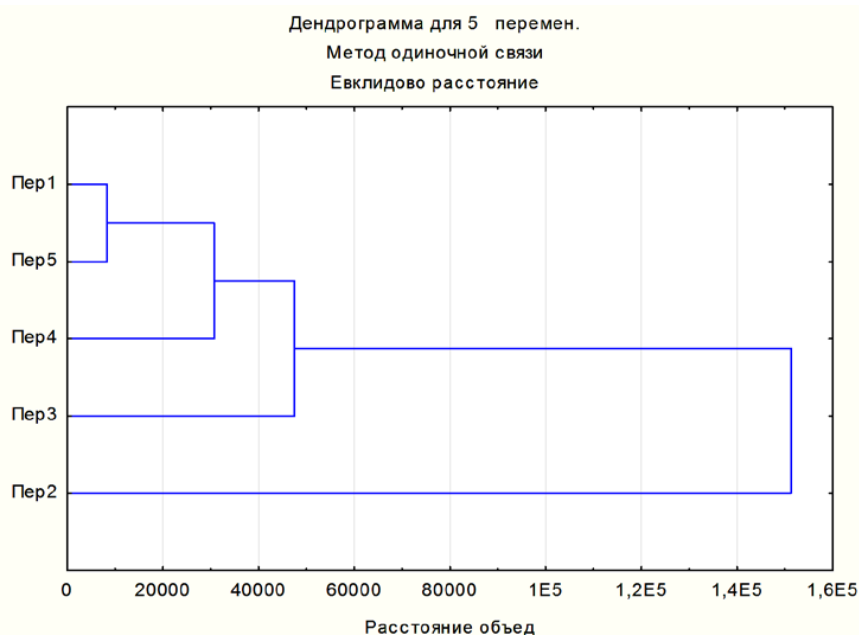


Рис. 1. Дендрограма для побудови кластерів

Примітка. Таблицю розроблено з використанням програмного пакету «Статистика»

Таблиця 3

Евклідова відстань із середніми значеннями показників

	Пер1	Пер2	Пер3	Пер4	Пер5
Пер1	0,00000	202960,39255	75819,47176	30665,25640	8316,94536
Пер2	202960,39255	0,00000	151263,75235	174670,58735	210921,54964
Пер3	75819,47176	151263,75235	0,00000	47505,58470	83613,90798
Пер4	30665,25640	174670,58735	47505,58470	0,00000	38966,11690
Пер5	8316,94536	210921,54964	83613,90798	38966,11690	0,00000
Средние	7291,33333	101600,66667	48238,00000	23708,00000	2872,50000
Стд. откл.	5208,49982	90329,25424	21044,50715	13054,96886	3021,32538
N набл.	3,00000				
Matrix	3,00000				

Таблиця 4

Результати дисперсійного аналізу між змінними

	Между - SS	сс	Внутри - SS	сс	F	значим. - p
C_1	1,182410E+10	1	2,838314E+09	3	12,49766	0,038496
C_2	1,493432E+10	1	5,497836E+08	3	81,49199	0,002870
C_3	1,796264E+08	1	9,930395E+08	3	0,54266	0,514712

Примітка. Таблицю розроблено з використанням програмного пакету Статистика

розрахованими середніми значеннями показників перший кластер було сформовано за найменшими середніми розрахунковими значеннями 2872,5, наступний кластер формувалася за значенням 38966,11 між значеннями змінної 4 та кластера 1. Третій етап визначив найменше середнє значення 151263,75 між змінною 2 та кластером 3, а останнє середнє значення відстаней становило 202960,39.

Під час проведення кластерного аналізу здійснюється дисперсійний аналіз змінних і проведених спостережень. Під змінними будемо розуміти підприємства, а спостереженнями – показники діяльності підприємства. Результати проведеного дисперсійного аналізу подано в таблиці 4.

Далі подамо інформацію, розраховану на основі значень середніх показників діяльності підприємств – чистого доходу від реалізації продукції, собівартості реалізованої продукції та прибутку. Нарисунку 2 подано графічне зображення значень середніх величин.

Таблиця 5

Середні значення величин під час формування кластерів

	Кластер - Но. 1	Кластер - Но. 2
C_1	152401,0	30827,47
C_2	155092,0	18461,47
C_3	-2691,0	12293,42

Примітка. Таблицю розроблено з використанням програмного пакету «Статистика»

Як бачимо з розрахунків, основним кластером є кластер 2, який складається з 4 змінних. Середнє значення за аналізованими показниками становить: за чистим доходом від реалізації продукції – 30 827,47, за собівартістю продукції – 18 461,47, а за прибутком – 12 293,42. Щодо стандартних відхилень, то за показником C 1 воно становить 30 758,81, C 2 – 13 537,40, а C 3 – 18 193,77.

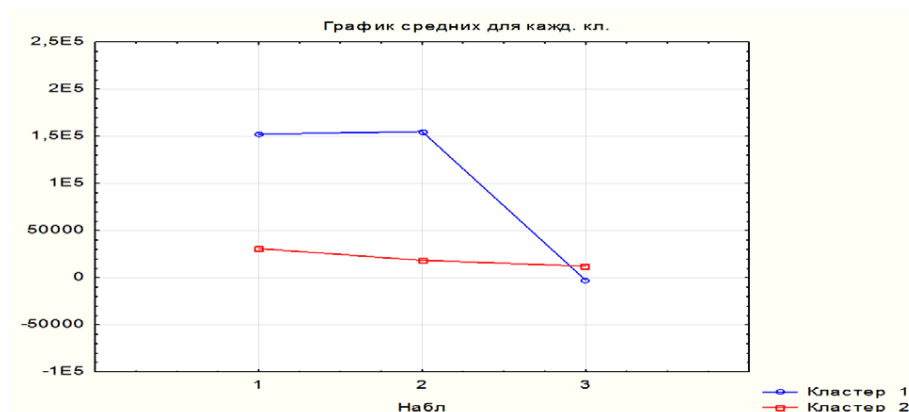


Рис. 2. Графік середніх значень для кожного кластера

Примітка. Таблицю розроблено з використанням програмного пакету «Статистика»

І останнім етапом визначимо відстані між учасниками кластера. Оскільки змінна 2, а саме підприємство ТзОВ «ВКФ Варто» за розрахунками виявилося окремим складником кластера, відповідно і відстань становить 0, це підприємство може розглядатися як центр кластера. Щодо інших підприємств-учасників кластера, то відстань між центром кластеру і першою змінною становить 14074,16, відстань між 3-ю змінною і центром – 29 742,68, між 4-ю змінною і центром кластера – 5278,57, а між змінною 5 і центром кластера – 18 703,12.

Таблиця 6

Значення відстаней між змінними у складі кластерів

	ПЕРЕМЕН	КЛАСТЕР	РАССТ.
Пер1	1	2	14074,16
Пер2	2	1	0,00
Пер3	3	2	29742,68
Пер4	4	2	5278,57
Пер5	5	2	18703,12

Примітка. Таблицю розроблено з використанням програмного пакету Статистика

Варто зазначити, що в умовах стрімкого розвитку інтеграційних процесів на рівні країни і світу вся економіка від ресурсного забезпечення до сфери маркетингу формується на діяльності інтеграційних «ініціатив», і основне завдання економістів – визначити оптимальне поєднання їх складників та забезпечити можливість конкурувати на ринку для покращення власної конкурентоспроможності і пошуку свого споживача. Те саме спостерігаємо і в галузі птахівництва. Лише великі потужні об'єднання виробляють продукцію великими обсягами, захоплюють все ширші ринки і намагаються стати монополістами. Це одна з основних проблем галузі птахівництва, зокрема виробництва курятини.

Висновки та пропозиції.

Внаслідок поєднання в інтеграційну «ініціативу» підприємств одного регіону – Івано-Франківської області – у кількості 5 підприємств найефективніше сформувати два кластери. За результатами проведених розрахунків міри Евклідової відстані між змінними бачимо, що чотири підприємства поступово можуть сформувати кластер, а саме: ТОВ «Птахофабрика Снятинська Нова», Городенківська птахофабрика ПНВК «Інтербізнес», СТзОВ «Корнич» та ТзОВ «Белів». Окремим кластером форму-

ється ТзОВ «ВКФ Варто», який можна поєднати з першим кластером на основі їх взаємодії в майбутньому.

Формуючи інтеграційні «ініціативи», варто так продумати спосіб їх взаємодії, щоб вони ефективно працювали, допомагали розвиватися малим товаровиробникам та забезпечували споживачів якісною і без-

печною продукцією за доступними цінами. Для цього потужним виробникам, таким як

ПАТ «Миронівський хлібопродукт», потрібно надавати допомогу малим і середнім підприємствам на рівні певного регіону, зокрема під час консультування виробників у сфері збуту продукції.

Список використаних джерел:

1. Бородіна О.М. Агрохолдинги як база формування корпоративного аграрного устрою в Україні. Економіка АПК. 2011. № 11. С. 21–28.
2. Геєць В.М. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна преорієнтація: наукова доповідь / за ред. В.М. Геєця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи. НАН України, Інститут економіки та прогнозування. : К. 2012. 56 с.
3. Аналітична записка «Щодо державної політики підтримки розвитку аграрних кластерів в Україні» URL : http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_318.html (дата звернення 12.05.2018)
4. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? Німецько-український аграрний діалог, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. К. 2008. 20 с.
5. Ємельянова І.Ф. Кластери як напрям підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств URL : www.nbuv.ua/PORTAL/Chem_biol/nvlnau...emelyanova.pdf (дата звернення 20.05.2018)
6. Одінцов О.М. Формування організаційно-економічного механізму агропромислових кластерних систем. Економіка АПК. 2012. № 12. С. 18–23
7. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р. : Закон України. Голос України. 2005. № 217. 16 с.
8. Саблук П.Т., Кропивко М.Ф. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки. Економіка АПК. 2010. № 1 (183). С. 3–12.
9. Євдокименко В.К., Яскал І.В. Особливості регіонального регулювання економічної інтеграції. Монографія. Чернівці : Прут. 2011. 256 с.

Латкіна С.А.,
старший викладач кафедри економіки і підприємництва,
Херсонський національний технічний університет

Мешкова-Кравченко Н.В.,
старший викладач кафедри економіки і підприємництва,
Херсонський національний технічний університет

ПІДПРИЄМНИЦЬКІ РИЗИКИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Латкіна С.А., Мешкова-Кравченко Н.В. Підприємницькі ризики в інноваційній діяльності підприємства. У статті висвітлено теоретичний підхід до комплексного оцінювання ризиків у діяльності підприємства. Доведена необхідність обґрунтовано вибирати інноваційні проекти, а також розроблено рекомендації щодо обмеження ризику під час їх реалізації. Проведення найбільш ретельної попередньої оцінки ризику інноваційних проектів впливає на ефективність інноваційної діяльності підприємства. Встановлено, що ризик є елементом прийняття будь-якого управлінського рішення. Розглянуто схему існування невизначеності у процесі діяльності промислового підприємства.

Ключові слова: підприємницький ризик, невизначеність, обґрунтування, інноваційний проект, інноваційна діяльність.

Латкина С.А., Мешкова-Кравченко Н.В. Предпринимательские риски в инновационной деятельности предприятия. В статье освещен теоретический подход к комплексной оценке рисков в деятельности предприятия. Доказана необходимость обоснованно выбирать инновационные проекты, а также разработаны рекомендации по ограничению риска при их реализации. Проведение наиболее тщательной предварительной оценки риска инновационных проектов влияет на эффективность инновационной деятельности предприятия. Установлено, что риск является элементом принятия любого управленческого решения. Рассмотрена схема существования неопределенности в процессе деятельности промышленного предприятия.

Ключевые слова: предпринимательский риск, неопределенность, обоснование, инновационный проект, инновационная деятельность.

Latkina S.A, Mieshkova-Kravchenko N.V. Entrepreneurial risks in the innovation activity of the enterprise. In the article the theoretical approach to complex risk assessment in the activity of the enterprise is highlighted. The need to choose innovative projects in a rational way, as well as the development of recommendations for limiting risks in their implementation. The most thorough preliminary estimation of the risk of innovation projects affects the effectiveness of the innovation activity of the enterprise. It is established that risk is an element of making any managerial decision. The scheme of existence of uncertainty in the process of activity of the industrial enterprise is considered.

Key words: entrepreneurial risk, uncertainty, justification, innovation project, innovation activity

Постановка проблеми. Сучасні ринкові умови господарювання приводять до необхідності враховувати підприємницькі ризики, що в перспективі забезпечить підприємству запланований фінансовий результат та збільшить ймовірність одержання такого результату. Високий ризик, дія якого підсилюється через негативні процеси, які відбуваються останніми роками в економіці країни, являється одним із чинників, що стримують інноваційну діяльність вітчизняних підприємств. Це зумовлює потребу у проведенні найбільш ретельної попередньої оцінки ризику інноваційних проектів, можливості здійснення яких розглядаються на підприємствах, а також ретельнішому відборі цих проектів і розробленню заходів щодо обмеження ризику в інноваційній діяльності підприємств [1].

На законодавчому рівні встановлено, що підприємницька діяльність є ризиковою, бо багато рішень суб'єкта господарської діяльності доводиться приймати в умовах невизначеності. Кризові явища спричинили зростання можливості настання багатьох ризиків для

більшості господарюючих суб'єктів, особливо малих та середніх підприємств. Для виявлення ризиків необхідно чітко знати їхню сутність, чинники, які спричиняють та сприяють їх поширенню. Категорії «невизначеність» і «ризик» є невіддільними складниками умов підприємницької діяльності, тому визначення цих категорій для суб'єкта господарювання є важливим. За таких умов важливо вчасно помітити зміни, які впливають на діяльність підприємства, аналізувати тенденції їхнього розвитку, вчасно відреагувати та скоригувати господарську діяльність, щоби спрямувати зусилля на ліквідацію або зменшення негативних наслідків (ризик) на господарську діяльність підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Обґрунтування сутності ризиків, класифікації, причин їх виникнення, розробленню методик оцінки та визначення шляхів зменшення їх ступеня й управління ними знайшли висвітлення у працях І.Т. Балабанова, А.П. Альгіна, П.І. Верченка, В.В. Вітлінського, Ю. Дегтярєва, Р. Кіні та ін.

Дослідник В. Вітлинський пропонує під час оцінювання підприємницького ризику враховувати лише несприятливі події та їхні негативні наслідки. Визначає джерела ризику як чинники (процеси, явища), які спричиняють невизначеність, конфліктність. Але, як свідчать інші дослідження, такий підхід недостатньо відображає сутність підприємницького ризику. Економіст Р.В. Пікус вважає, що підприємницький ризик – це прийняття рішень, спрямованих на максимізацію доходу в умовах невизначеності обставин.

Вчені Ю. Дегтярьова, Р. Кіні пропонують визначати наявність ризиків за допомогою методів економіко-математичного моделювання. Ю. Дегтярьова пропонує під час прийняття управлінських рішень використовувати методи теорії ігор. Вона вважає, що цей метод допоможе підприємству протистояти несприятливим ситуаціям і приймати ефективні управлінські рішення. Питання оцінки ризику знайшли відображення у дослідженнях таких учених, як І.Р. Бузько, Д.К. Воронков, В.Н. Гунін, С.М. Ілляшенко, В.Г. Мединський, Л.Г. Шаршукова, І.М. Труніна та ін. Ці дослідники пропонують поряд із загальними критеріями вимірювання ризику у господарській діяльності підприємства використовувати специфічні критерії, які враховують особливості інноваційної діяльності підприємства. Пропоновані критерії базуються переважно на використанні експертного методу оцінки ризику, що дає змогу певною мірою врахувати такі особливості інноваційної діяльності підприємства, як унікальність розроблюваних інновацій, відсутність аналогів для порівняння, відсутність репрезентативних вибірок для використання статистичних вимірювачів ризику та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд впливу підприємницького ризику та невизначеності на ефективність інноваційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ризик – об'єктивно неминучий елемент прийняття будь-якого управлінського рішення через те, що невизначеність – неминуча характеристика умов господарювання. Він має місце тільки там, де може бути як мінімум два і більше можливих альтернативних результатів. У ситуації, коли можливий тільки один результат, ризику немає, оскільки альтернативи відсутні. Більшість управлінських рішень підприємства приймається в умовах невизначеності та економічного ризику. Щоб вижити, підприємствам потрібно не уникати ризику, а вміти правильно оцінювати його ступінь і безпосередньо управляти ним з метою обмеження. Підприємствам необхідне своєчасне враху-

вання факторів ризику під час прийняття управлінських рішень; кваліфікована організація процесу управління ризиковою ситуацією, що спрямована на забезпечення адаптації діяльності підприємства до мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища [2].

Для того щоб охарактеризувати поняття «ризик», розглянемо, що таке ситуація ризику. Кожна людина у побутовій, виробничій та інших видах діяльності постійно стикалася із ситуаціями, коли вона не має однозначного рішення, але обов'язково потрібно зробити вибір одного з декількох варіантів рішень, які мають різну ймовірність здійснення. Акт розуміння людиною того, що вона стикнулася із ситуацією ризику можна охарактеризувати терміном «усвідомлення ризику». Це необхідний компонент, що пов'язує наявну ситуацію ризику і безпосередню ризикову дію, оскільки усвідомлення змісту ситуації ризику дає людині змогу зняти її шляхом вибору і реалізації однієї з наявних альтернативних дій. Ризик є наслідком прийняття рішення в умовах невизначеності. Невизначеність у результаті мають більшість господарських рішень, наслідки яких проявляються в майбутньому.

Розрізняють такі види причин виникнення невизначеностей:

- нестабільність багатьох процесів і явищ, що впливають на економіку;
- різний рівень інформованості учасників ринкових угод;
- конфліктність і багатокритеріальність під час оцінки рішень;

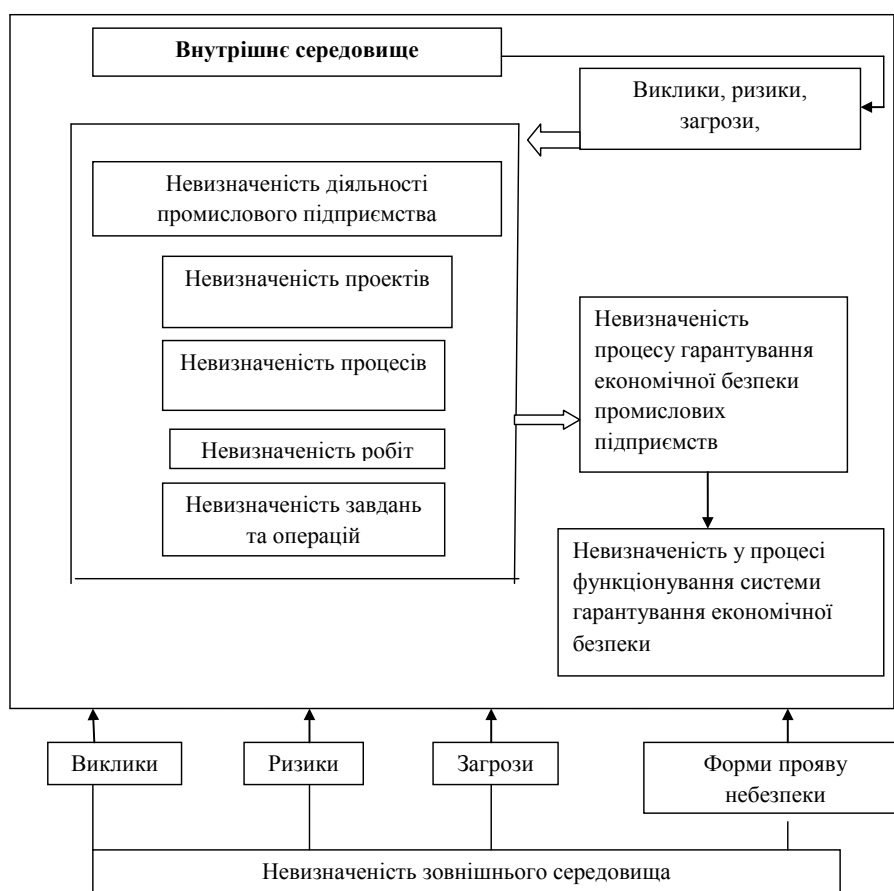


Рис. 1. Структурна схема існування невизначеності у процесі діяльності промислового підприємства [3]

– неповнота, неточність та суперечливість інформації.

Важливість невизначеності полягає в тому, що вона є чинником, який не дозволяє досягнути бажаних показників діяльності, в тому числі високого рівня гарантування економічної безпеки. Невизначеність характеризують фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, ступінь впливу та/або значення яких частково відомі або невідомі повністю [4].

Загалом невизначеність у моделях прийняття рішень представлена наявністю декількох можливих розв'язків кожної альтернативної ситуації. Невизначеність характеризується такими поняттями, як непередбачуваність, випадковість, неоднозначність, нечіткість. У разі притаманності зазначених характеристик управлінським рішенням останні не можуть визначати гарантований результат альтернативної ситуації. За таких умов обов'язковим є дослідження або всіх можливих, або найбільш імовірних результатів.

Структурна схема існування невизначеності у процесі діяльності промислового підприємства наведена на рис. 1.

Невизначеність можна поділити на два види: невизначеність середовища; невизначеність особистісна [5].

Невизначеність середовища зумовлюється неповнотою інформації про фактори впливу внутрішнього і зовнішнього середовища, а особистісна – неоднозначністю сприйняття однієї і тієї самої ситуації різними людьми залежно від мотивів, рівня знань та досвіду, думок, емоційного стану тощо.

Здебільшого невизначеність щодо діяльності промислового підприємства втілюється в загрозових ситуаціях, виникнення яких у процесі гарантування економічної безпеки може мати значні негативні наслідки. Зважаючи на те, що діяльність підприємства постійно зазнає впливу деструктивних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, виникає необхідність визначення діапазону значень показників тієї чи іншої функціональної складової частини діяльності, які дають змогу підтримувати належний рівень економічної безпеки, а також під час їх впливу настає ситуація, що потребує термінового втручання з метою її стабілізації. Але управлінським рішенням, які приймаються для нейтралізації впливу згаданих факторів, також притаманна невизначеність, що розуміється як форма діалектичного зв'язку – необхідного та випадкового [6].

Причинами невизначеності можуть бути: випадкові помилки управлінського персоналу; непередбачені зміни умов розвитку внутрішнього і зовнішнього середовища; неминучі похибки в аналізі складної системи «природа – суспільство – підприємство – колектив – людина»; запізнення у використанні новітніх розробок НТП; об'єктивний або суб'єктивний вплив людського фактора тощо [6].

Поява підприємницьких ризиків зумовлена численними факторами – умовами, які можуть викликати та спричинити невизначеність результатів здійснення господарської діяльності. Економістами запропоновано такі основні критерії визначення факторів підприємницького ризику, як джерело виникнення (зовнішні та внутрішні фактори) і ступінь впливу (фактори прямої та непрямої дії). Фактори прямої дії безпосередньо впливають на результати підприємницької діяльності та рівень ризику. Фактори непрямої дії не впливають

безпосередньо на ці процеси, але зумовлюють їх зміну. Параметри, що характеризують внутрішню діяльність підприємства, є внутрішніми; зовнішніми факторами є параметри, що характеризують зовнішнє середовище суб'єкта господарювання. Основними внутрішніми факторами ризику залежно від сфер господарської діяльності підприємства вважають виробництво, обіг, управління. До зовнішніх належать ризики, безпосередньо не пов'язані з діяльністю підприємця. Йдеться про непередбачені зміни законодавства, що регулює підприємницьку діяльність; нестійкість політичного режиму в країні діяльності та інші ситуації, а відповідно, і про втрати підприємців, що виникають у результаті війни, що почалася, націоналізації, страйків.

Ступінь ризикованості залежить від розмірів підприємства, кількості працівників, величини активів, частки ринку збуту, обсягів продукції. З цього погляду можна виділити такі групи підприємств: найбільш ризикові (заводи-«гіганти», фабрики, оскільки вони ресурсомісткі, мають значний розмір грошового обігу, велику кількість працівників); підприємства середнього ступеня ризикованості (сільськогосподарські підприємства, оскільки їхня діяльність залежить від природних умов, основним засобом виробництва є земля, від ефективності використання якої залежить результативність роботи підприємства); найменш ризикові (малі підприємства, агрофірми, фермерські господарства, оскільки вони невеликі за розміром, випускають незначні обсяги продукції, мають місцеві ринки збуту).

Обґрунтованим ризик може вважатися після проведення його кількісного та якісного аналізу та оцінювання. Тільки співвідношення можливостей отримання вигод від ризику та імовірних збитків від реалізації ризикової ситуації дасть змогу визначити прийнятний рівень ризику.

Якісний аналіз ризиків полягає у визначенні можливих ризиків, що мають істотний вплив на результати реалізації інноваційного проекту.

Основними результатами якісного аналізу ризиків є [7]:

- виявлення конкретних ризиків інноваційного проекту та причин, що їх породжують;
- аналіз і вартісний еквівалент прогнозованих наслідків можливої реалізації визначених ризиків;
- пропозиція заходів щодо мінімізації збитку та їхньої вартісної оцінки.

Після етапу якісного аналізу проводиться кількісна оцінка ризиків.

Методами кількісного аналізу ризиків, що використовуються найчастіше, є аналіз чутливості (уразливості), метод експертних оцінок, статистичний метод, метод критичних значень, метод аналогій, аналіз сценаріїв, «дерево рішень», імітаційне моделювання ризиків за методом Монте-Карло. Інвестиційні ризики вимірюються різними методами. Одним із методів аналізу ризикованості інвестиційного проекту є аналіз чутливості реагування. Мета методу – виявити, наскільки чутливо реагує чиста теперішня вартість чи внутрішня норма окупності на зміну певних факторів. Із двох проектів чутливіший до змін вважається ризикованішим. Методи імітації, статистичні та експертні методи також дають змогу виявити та виміряти ризик. Експерти, імітуючи різні обставини, в яких може здійснюватися проект, розраховують показники чистої теперішньої вартості, а також супроводжують свої оцінювання даними про ймо-

вірність виникнення певних подій. Що вище значення показників варіації, тобто чим більшим буде відхилення очікуваного показника ефективності від його середньої очікуваної величини, тим більш ризикованим є інвестиційний проект. Важливим складником оцінки ризиковості інвестиційних проектів є аналіз беззбитковості, у процесі якого визначають точку беззбитковості, в якій надходження від реалізації проекту покривають витрати, а величина прибутку дорівнює нулю. Точка беззбитковості може бути розрахована в натуральних одиницях чи у вигляді коефіцієнта використання виробничих потужностей. Що вищою є точка беззбитковості, тим вищий ризик, оскільки більший обсяг надходжень необхідний для забезпечення рентабельності проекту. Для того щоб прийняти остаточне рішення про доцільність вибору інвестиційного проекту, необхідно зіставити показники його ефективності та ризику. Ефективніші проекти, як правило, і є більш ризикованими [8].

Узагальнюючи ж процес аналізу ризику, його можна звести до виявлення можливих варіантів розв'язку проблеми; визначення потенційних наслідків реаліза-

ції прийнятого ризику; інтегральної оцінки ризику, яка включає кількісний і якісний аспект.

Висновки. Підбиваючи підсумок, необхідно зазначити, що ризик як суб'єктивно-об'єктивна категорія є невід'ємною беззаперечною частиною будь-якого напряму та виду господарської діяльності підприємства. Його вплив слід враховувати у прогнозуванні економічних наслідків рішень, які приймаються суб'єктом, а також поведінки споживачів, конкурентів. Використання сучасних методик оцінювання ризику інноваційних проектів дає більш об'єктивну інформацію про вплив ризику на ефективне забезпечення проведення інноваційної діяльності на підприємстві [9]. Тому необхідно комплексно оцінювати ризик у діяльності підприємства, обґрунтовано вибирати інноваційні проекти, а також розроблювати рекомендації щодо обмеження ризику під час їх реалізації. Це сприятиме більш дієвому обмеженню ризику в діяльності підприємств, її успішнішому здійсненню, а отже, частковому усуненню перешкод до її активізації на вітчизняних підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Логвінова О.П. Оцінка ризику в інноваційній діяльності на основі критерію ризикостійкості інноваційного потенціалу підприємства / О.П. Логвінова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Науковий журнал. 2011. № 10(1) С. 162–165.
2. Бриндзя О.З. Врахування економічного ризику в управлінні підприємством/ О.З. Бриндзя // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання.- 2014. № 1 С. 16–18.
3. Копитко М. І. Невизначеність як властивість середовища функціонування промислових підприємств / М.І. Копитко // 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 17. № 2. С. 61–68.
4. Холина А.Г. Управление предприятием в условиях неопределённости / А.Г. Холина, О.Н. Миновичина // Материалы III Всеукраинской научной конференции студентов «Проблемы управления производственно-экономической деятельностью субъектов хозяйствования» URL: <http://masters.donntu.edu.ua/2012/fknt/kholina/library/article1.htm>.
5. Кулагин О.А. Принятие решений в организациях : учеб. пособие./ О.А. Кулагин. СПб. : Изд. дом «Сентябрь», 2001. 148 с.
6. Донець Л.І. Науково-методичний інструментарій управління економічною стійкістю підприємства з урахуванням ризику / Л.І. Донець, О. В. Сергєєва // Економічний нобелівський вісник, 2014. № 1 (7). С. 148–154.
7. Кучеренко В.Р. Економічний ризик та методи його вимірювання: Навчальний посібник. / В.Р. Кучеренко, В.А.Карпов, А.В. Карпов Одеса: ОДУВС, 2011.199 с.
8. Загородна О. Вплив ризику та невизначеності на ефективність інвестування/ О.Загородна // Матеріали П'ятої Всеукраїнської науково-практичної конференції пам'яті почесного професора ТНТУ, академіка НАН України Чумаченка Миколи Григоровича «Інноваційні засади управління підприємствами в умовах сталого розвитку» ТНТУ імені Івана Пулюя Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2016. С. 40–41.
9. Латкіна С.А. Ризик у підприємницькій діяльності: колективна монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. М.В. Шарко. Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2014. С. 135–142.

Ліхоносова Г.С.,
кандидат економічних наук, доцент,
Національний аерокосмічний університет
імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

ДЕВІАЦІЇ В ПОВЕДІНЦІ ПРАЦІВНИКА ЯК РЕАКЦІЯ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ВІДТОРГНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Ліхоносова Г.С. Девіації в поведінці працівника як реакція на соціально-економічне відторгнення підприємства. У статті виявлено причини негативного прояву відторгнення працівника на підприємстві; фактори, що спричиняють реакцію відторгнення у працівника, та форми відторгнення, що виражаються у різноманітних девіаціях у поведінці працівника на підприємстві. Запропоновано матрицю відповідності працівника очікуванням підприємства, яка відображає ситуацію перспективного розвитку подій за певної відповідності або невідповідності працівника очікуваним можливостям підприємства та, навпаки, підприємства – очікуваним здібностям та компетенціям працівника.

Ключові слова: відторгнення, девіації поведінки, компетенція, лояльність, відданість, підприємство.

Лихоносова А.С. Девиации в поведении работника как реакция на социально-экономическое отторжение предприятия. В статье выявлены причины негативного проявления отторжения работника на предприятии; факторы, вызывающие реакцию отторжения у работника, и формы отторжения, выражающиеся в различных девиациях в поведении работника на предприятии. Предложена матрица соответствия работника ожиданиям предприятия, отражающая ситуацию перспективного развития событий при определенном соответствии или несоответствии работника ожидаемым возможностям предприятия и, наоборот, предприятия – ожидаемым способностям и компетенциям работника.

Ключевые слова: отторжение, девиации поведения, компетенция, лояльность, преданность, предприятие.

Likhonosova G.S. Deviations in the employee behavior as an reaction to socio-economic exclusion of the enterprise. The article reveals the reasons for the negative manifestation of exclusion an employee at an enterprise; factors that cause a response to the employee's exclusion and the form of exclusion, expressed in a variety of deviations in the behavior of the employee at the enterprise. The matrix of the employee's compliance with the expectations of the company is presented, which reflects the situation of the long-term development of events with a certain conformity or inconsistency of the employee with the expected capabilities of the enterprise, and vice versa – enterprises with expectations of abilities and competence of the employee.

Key words: exclusion, deviation of behavior, competence, loyalty, loyalty, enterprise.

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні умови економічного розвитку ставлять перед суспільством нові негативні аспекти соціально-економічної життєдіяльності людини та основних напрямів її трудової діяльності. На жаль, на будь-яких етапах трудової діяльності працівник може відчувати власне відторгнення на підприємстві. Дуже важливим як для управлінського керування, так і для продуктивної діяльності підприємства є виявити причину цієї проблематики, її гостроту (глибину) та наявність хронічного характеру.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання поведінки працівника на підприємстві вже давно знаходиться під пильною увагою як іноземних [1, с. 15], так і вітчизняних авторів [2, с. 8–12; 3, с. 118–120; 4, с. 48–51]. Деякі дослідники розглядають поведінку працівника на підприємстві як сукупність факторів, що формують його життєвий стан у конкретний момент [2, с. 8–12], а інші зазначають про необхідність врахування факторів духовно-морального виміру економічного життя суспільства [4, с. 48–51]. Проте зараз немає загальної думки та науково обґрунтованого підходу щодо реакції працівника через різноманітні форми відторгнення на підприємстві.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення та характеристика різних форм девіацій у поведінці працівника, виявлення їхніх ознак як реакцій на соціально-економічне відторгнення підприємства.

Виклад основного матеріалу. Велике значення мають можливі реакції працівника на прояв негативних тенденцій: усуває він негативний вплив чи вирішує покинути джерело, що викликає подібні імпульси. Негативні прояви відторгнення працівника на підприємстві можуть виникати за таких причин, як:

- відсутність можливості просування за службовими посадами;
- невиконання керівництвом власних обіцянок;
- раптове/несправедливе збільшення посадових зобов'язань та навантаження на працівника;
- ліквідація наявних до того стимулів;
- несправедливе, на думку працівника, ставлення до нього;
- зміна політики підприємства в певних організаційних питаннях;
- займання керівництвом відверто політизованої позиції.

Найбільш важливою характеристикою зазначених причин виникнення відторгнення на підприємстві є

їх суб'єктивність, тобто не всі працівники однаково реагують на певні обставини. Два працівники, що займають однакову посаду, можуть діаметрально протилежно сприймати ситуацію. Один вважає, що йому нанесли особисту образу, а інший розуміє необхідність вживання відповідних заходів.

Якщо працівник вважає, що над ним чинять несправедливу дію, це ще не вказує на його зайву недовіру. Важливо розуміти, які саме фактори спричинили таку його реакцію. До фундаментальних із них можна віднести:

- Соціально-культурні. Масштабні міжнародні компанії [1] у своїх звітах зазначають, що працівники їхніх дочірніх підприємств мають зовсім різні моральні установки, рівень допустимого шкідництва на підприємстві, прогулів, страйків та навіть злочинства як проявів відкритої форми прояву відторгнення. Є певні соціально-культурні установки та особисті впевнення щодо того, що припустимо на робочому місці для працівника, а що – ні. У межах однієї національної культури певна дія може каратися, а в іншій – стає прикладом для копіювання та поваги через історичні, релігійні та інші причини.

- Економічні фактори. Економічний цикл, який проходить підприємство (бум, банкрутство, підйом, занепад) так само важливий, як і відмінності в зарплатній платі працівників. Також економічні умови визначають цінності різних явищ, тому що те, що високо оцінюється на підприємстві однієї сфери діяльності, може бути практично марним на іншому.

- Політичні фактори. В країні з нестабільною політичною ситуацією зростає вірогідність відторгнення працівників на підприємстві. Сутність політичної системи (демократія, автократія) та її підтримка працівниками підприємства поряд із загальною стабільністю відіграють суттєву роль у прояві відторгнення.

Соціально-культурні, політичні та економічні фактори, які практично завжди є похідними один від одного, певним чином визначають різноманітні моделі поведінки відторгнення працівника на підприємстві.

Можна назвати певний перелік ознак, які вказують на те, що на підприємстві зріє прояв відторгнення працівників. Майже кожна з них є достатньою, але не обов'язковою умовою виникнення цієї проблематики. Проте кожна з них сигналізує про певні помилки керівництва підприємства.

Основні ознаки, за якими можна відстежити започаткування процесів відторгнення на підприємстві (організаційні):

- відчуття розділення керівництва та співробітників на два умовних табори;
- однобічність прояву лояльності та відданості, тобто працівники мають демонструвати безумовну лояльність на противагу керівництву, яке не робить таких кроків;
- політика стеження та підозр, коли ніхто з працівників нікому не довіряє, з популяризацією різноманітних засобів стеження за працівниками;
- лицемірна поведінка, коли керівництво говорить про одні напрями діяльності та заходи заохочення, а впроваджує зовсім інші;
- відсутня або недосконала система розгляду скарг працівників;
- відсутність мотивації з боку керівництва щодо заохочення діяльності працівників;

- відсутність довгострокової перспективи розвитку підприємства: керівництво реагує лише на факти, що вже відбулися, не прогножуючи їх заздалегідь;

- працівники отримують підвищення у посаді завдяки корупційним та братським стосункам із керівництвом, незважаючи на їхні здібності;

- блокування каналів комунікації, в результаті чого на певних етапах працівники можуть зовсім не розуміти тактику чи стратегію поведінки підприємства;

- більшість працівників прямо чи опосередковано порушують правила поведінки, включаючи юридичні норми.

Девіації в поведінці працівника на підприємстві виражаються у різноманітних формах відторгнення, таких як злочинство, крадіжка, зловживання службовими повноваженнями, обман, вандалізм, шкідництво, хронічні запізнення та навіть прогули.

У закордонній практиці є розповсюджена думка, і вона має шанс на реалістичність, що крадусь абсолютно всі [1, р. XIX]. Така поведінка працівників стала вже варіантом норми й отримала назву «природна втрата». Це зона відповідальності керівного складу, і ступінь терпимості може розрізнятися на різних підприємствах. Деякі підприємства навіть шукають таких працівників, які схильні до обману, проте добре виконують специфічну, покладену на них роботу. Певні працівники відстають у моральному розвитку, вони не можуть протистояти певним спокусам, уразливі щодо колективної думки та наявних норм поведінки та моралі. Проте варто зазначити, що «темний бік» поведінки працівника на робочому місці найчастіше є не більш ніж відображенням «світлого». Прояви відторгнення та негідна поведінка працівника розповсюджені повсюдно, проте причини їх можуть бути зовсім різними.

Усвідомивши, що спонукає співробітника відторгати сутність свого підприємства та повставати проти його норм, керівництво та співробітники з роботи з персоналом можуть уникнути несприятливих наслідків та попередити зраду, не побоюючись, що вірус, який здатен порушити роботу всього підприємства, вразив і інших працівників. Керівництво здатне використати ці знання та методи управління для створення атмосфери лояльності всередині підприємства, навіть більше – виховати відданих працівників, які здатні та готові заради підприємства та його ідей на значні вчинки.

У наш час вже є певна тенденція, що підприємства докладають значних зусиль для того, щоб розвинути у власних працівників необхідні вміння та компетенції. Міністерство освіти і науки України також акцентує увагу саме на компетенціях майбутніх фахівців [5]. Причому компетентність (англ. competence) – це спроможність успішно відповідати на потреби або успішно виконувати завдання [6, с. 4]. Саме компетенції стають головною ланкою виробничого процесу на підприємстві. Якщо підприємство наймає співробітників, які не володіють певними навичками або не відповідають вимогам підприємства, то обов'язково за певний час виникнуть перші прояви відторгнення.

Компетенції, пов'язані з діяльністю підприємства, становлять такі навички, як відповідна кваліфікація, грамотність, комунікабельність, спеціалізовані знання, а для керівництва – здатність впливати на інших людей, визначати для них відповідні завдання, використовуючи стратегічне мислення [7, с. 75–81]. Пере-

лік необхідних якостей, якими повинен володіти працівник, є важливим інструментом і дає певне уявлення про діяльність підприємства. Проте не визначає його майбутні пріоритети.

У працівників формується власне бачення про те, наскільки вони відповідають вимогам підприємства. Підприємство може сформувати власний погляд, беручи до уваги цінності, культурний рівень та інші суб'єктивні фактори (рис. 1).

Рис. 1 відображає ситуацію перспективного розвитку подій за певної відповідності або невідповідності працівника очікуваним можливостям підприємства та, навпаки, підприємства – очікуванням здібностям та компетенціям працівника.

Сектор «А» вказує на ситуацію, коли і підприємство (працедавець), і працівник вважають, що їхні цілі збігаються і для їхньої реалізації їм необхідно поєднати зусилля.

Сектор «Б». Роботодавець вважає, що працівник йому підходить, проте сам працівник так не вважає. Саме за таких умов виникають перші прояви відторгнення: байдужість до результатів праці, можливі запізнення, паралельний пошук іншого місця працевлаштування. Є велика вірогідність, що працівник буде ініціювати власне звільнення. Більш значні проблеми для підприємства можуть виникнути, якщо працівник залишиться працювати та завдасть більших збитків у вигляді втрачених та нереалізованих можливостей підприємства.

Сектор «В». Така ситуація виникає, коли працівник вважає, що відповідає вимогам підприємства, але його думку не поділяє роботодавець. Працівник не отримує підвищення у посаді або певних заохочень порівняно із своїми колегами і спочатку відчуває розчарування, а потім – обурення. Прояв відторгнення

у цьому разі є результатом неухваленості керівного складу, який не помітив певних проблем на початковому етапі їхнього прояву.

Сектор «Г». В цій ситуації очікування працівника та роботодавця збігаються. Певним позитивним результатом є дозвіл працівнику подати у відставку та таким чином зберегти гідність підприємства. Якщо керівництво ретельно спланує можливі тактичні дії, то у працівника залишиться позитивне ставлення до підприємства, що збереже його імідж на ринковій ниші.

Ситуації, які підпадають під сектор «Б» та сектор «В», являють собою більш суттєву проблему, яка виявиться через певний час і непомітна під час найму працівника. Найгострішими проявами таких проблем є навіть не звільнення працівника чи недоотримання певної частки прибутку. Ситуація може закінчитися оприлюдненням секретної чи неправдивої інформації про підприємство після звільнення працівника.

Матриця, наведена на рис. 1, дає змогу вирішити певну кількість проблем на їхньому початковому етапі:

– Критерії відповідності мають збігатися на всіх рівнях. Потенційний роботодавець та працівник розглядають питання відповідності з різних позицій та на різних рівнях. Працівників цікавлять зовнішні та внутрішні характеристики їхньої праці: переваги та компенсації, безпека праці, можливість підвищення кваліфікації, соціальні гарантії тощо. Роботодавцю потрібні вже кваліфіковані, зацікавлені, компетентні, чесні та гнучкі працівники. Таким чином, на одному рівні відповідність інтересів може бути досягнута, а на іншому – вже ні. Саме тому двом сторонам варто шукати певний компроміс на підставі аналізу можливих наслідків та отриманих результатів.

– Відповідність має збігатися динамічно. З часом цінності, інтереси та позиції працівників мають тенденцію до змін, так само відбувається і з підприємством, яке розвивається. Основна сфера діяльності та структура підприємства можуть суттєво змінюватися за певних обставин. Якщо у такий спосіб змінюється лише одна із сторін, то з великою часткою вірогідності можна говорити про те, що це приведе до відторгнення одне від одного.

– Майбутня відповідність не завжди є прозорою тенденцією. Як працівник, так і роботодавець не завжди можуть пояснити власті мотиви та конкретні очікування один від одного. І зовсім не обов'язково, що вони щось приховують, скоріше вони не завжди можуть чітко та послідовно пояснити, які фактори на тепер впливають на їхню думку. У такій ситуації лише з часом можна зрозуміти рівень відповідності працівника підприємству та навпаки.

Безумовно, такі наслідки не є результатом негативного відбору працівників для конкретного підприємства. Характеристики

Відповідність працівника вимогам підприємства		
Відповідність підприємства вимогам працівника	відповідає	не відповідає
	А. Наявні довгострокові перспективи	Б. Можливе виникнення відторгнення
відповідає		
не відповідає	В. Можливе звільнення працівника (як результат відторгнення)	Г. Можливе звільнення за згодою сторін

Рис. 1. Матриця відповідності працівника очікуванням підприємства

Джерело: розроблено автором

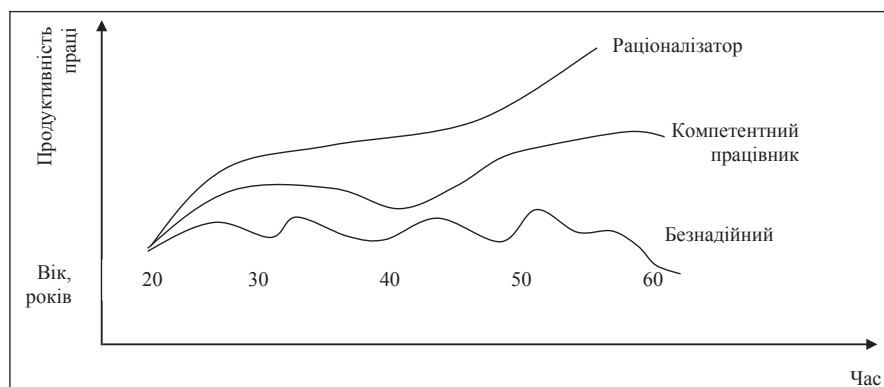


Рис. 2. Зміна продуктивності праці гіпотетичних типів відповідності працівників очікуванням підприємства

Джерело: розроблено автором

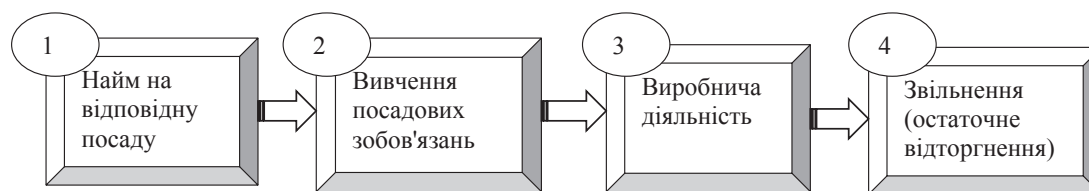


Рис. 3. Стадії, під час яких можливим стає виховання лояльності та усунення відторгнення працівника

Джерело: розроблено автором

працівників не завжди підлягають чіткій регламентації. Ключовим показником рівня відповідності працівника підприємству є продуктивність праці. Якщо роботодавці обрали необхідного працівника, то продуктивність праці буде зростати. Якщо відбувся неправильний вибір, то показники продуктивності можуть значно коливатися у часі. На рис. 2 наведені криві продуктивності праці тих працівників, які відповідають вимогам підприємства (раціоналізаторів), тих, хто працює добре, але не повністю відповідає вимогам підприємства (компетентних працівників), тих, хто не відповідає вимогам підприємства протягом усього періоду співпраці (безнадійних).

Рис. 2 відображає ситуацію, коли працівники спочатку ставляться до результатів праці позитивно, з турботою та продуктивність їхньої праці зростає. Якщо працівник відповідає вимогам підприємства та володіє необхідними здібностями, то продуктивність його праці знижується після того, як він отримає необхідні знання та рівень власної кваліфікації. Більша частина працівників відчувають такий період між 30 та 50 роками, коли їхня продуктивність не відповідає очікуванням підприємства. Така ситуація не обов'язково пов'язана зі здібностями працівника або збідненою мотивацією, її причина може бути саме в обмежених можливостях самого підприємства для конкретного працівника.

На рис. 2 знаходиться відображення феномен «вирівнювання» [1, с. 7], що виникає після 30 років і триває орієнтовно до 50 років. Його сутність полягає в тому, що на середині трудового життя часто виникає крах ілюзій та очікувань, працівник може відчувати негативні емоції, тому що він розчарований, що впливає на його поведінку та ставлення до результатів власної праці.

Показники кривої, що належить до середнього віку, часто попереджають, яким чином буде складатися далі трудова діяльність. Певні працівники зберігають ентузіазм, відданість та старанно виконують власні зобов'язання протягом усієї трудової діяльності. Найбільшу проблему для підприємства становлять розчаровані одинокі працівники. Вони належать до такого типу працівників, які «не йдуть, але і не залишаються», тобто не звільняються, проте працюють із мінімально допустимою продуктивністю праці і відкрито демонструють слабку відданість. Така їхня поведінка викликає проблему подальшого стабільного функціонування самого підприємства.

Однак лояльність та відданість кваліфікованого працівника також можна виховувати та сприяти її поширенню. Можна виділити принаймні чотири ста-

дії у процесі виховування лояльності, стимулювання лояльності працівників та усунення їхнього відторгнення (рис. 3).

На рис. 3 зазначені чотири стадії: перша та друга досить близькі за часовим виміром і можуть займати від двох до восьми місяців. Остання стадія також триває недовго. Найбільшу тривалість займає третя стадія, яка може продовжуватися до 40 років. Кожній стадії відводиться важлива роль у підтриманні лояльності працівників стосовно підприємства. Якщо на кожній із стадій до працівника ставляться досить уважно, то в результаті збільшується не лише лояльність, але й продуктивність його праці, а найголовніше – у працівників з'являється бажання зробити ще щось для цього підприємства.

Однак залишається питання, як керівництву скоординувати зусилля працівників таким чином, щоб вони витрачали свої сили і ресурси на виготовлення саме того, що потрібно конкретному підприємству. Більш вірогідним стає висновок про те, що така координація в громадянському суспільстві стає можливою лише завдяки прагненню працівника до власної вигоди і завдяки його схильності до обміну. З огляду на особливості соціалізації [8, с. 213–233] працівника, підприємства і сфери їхньої діяльності, можна припускати, що в основі економічних механізмів розвитку лежить прагнення до власної вигоди: працівник як людина насамперед переслідує власні цілі, але при цьому він змушений робити те, що потрібно конкретному підприємству та суспільству загалом.

Висновки з цього дослідження. Отже, сучасні підходи до управління персоналом досить різноманітні, але всі вони базуються на певних суперечливих рисах людини. До них можна віднести: постійне прагнення працівника до добробуту, наявність духу суперництва всередині колективу, природний егоїзм у поведінці кожного працівника, необхідність справедливої поведінки з боку керівництва, право власності, прагнення підвищення власної компетентності, особистісне зростання, конкуренцію особистостей. Всі ці категорії, до яких, безумовно, прагне кожен працівник підприємства, засновані на певних формальних ознаках (система матеріального забезпечення, оплати праці, кредитування, масового споживання тощо), стають елементами одного взаємозумовленого механізму, що сприяє розвитку відторгнення кожного члена суспільних відносин. Громадська система стає стимулом розвитку відторгнення, який згодом прийнятими суспільними цінностями культивується як загальне «зло».

Список використаних джерел:

1. Furnham A., Taylor J. The Dark Side of Behaviour at Work: Understanding and avoiding employees leaving, thieving and deceiving. New York: Palgrave Macmillan, 2004. 300 p.
2. Чухрай Н. І. Сучасна модель розвитку суспільства: інноваційне марнотратство чи об'єктивна необхідність? / Н. І. Чухрай // Бізнес Інформ. 2012. № 5. С. 8–12.
3. Ліхоносова Г.С. Поведінкові типи носіїв соціально-економічного відторгнення / Г.С. Ліхоносова // Людина і праця в економіці регіону // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 31 жовтня 2016 р. (Частина 1: Актуальні проблеми соціально-трудових відносин). Кропивницький: РВЛ ЦНТУ, 2016. С.118–120.
4. Романенко О. Духовно-моральні виміри економічного життя сучасного суспільства / О. Романенко // Вісник Національного банку України. 2009. № 5. С. 48–51.
5. Наказ Міністерства освіти і науки України від 01 червня 2017 № 600 «Методичні рекомендації щодо розроблення стандартів вищої освіти»
6. Антонюк Л.Л. Компетентнісний підхід у вищій освіті: світовий досвід / Л.Л. Антонюк, Н.В. Василькова, Д.О. Ільницький, І.В. Кулага, В.Є. Турчанінова. К.: КНЕУ, 2016. 69 с.
7. Likhonosova G. Rational selfishness of socio-economic development / G. Likhonosova // Management and education: Economic, finance, accounting. Vol. IX (1). 2013. Burgas: University «Prof. Dr Assen Zlatarov», България. С. 75–81.
8. Самоорганізація підприємств: тенденції соціалізації економіки: монографія / [Т.В. Калінеску, Г.С. Ліхоносова, Г.О. Надьон, С. П. Кілінкаров]. Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. 396 с.

УДК 65.012.23

Михайленко О.В.,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту,

Національний університет харчових технологій

Ременюк Б.О.,

магістрант кафедри обліку і аудиту,

Національний університет харчових технологій

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Михайленко О.В., Ременюк Б.О. Формування стратегії розвитку підприємства. Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що, незважаючи на досить широкий спектр теоретичних і практичних розробок у сфері стратегічного управління, багато питань формування стратегії розвитку підприємства є досить дискусійними. Розмаїття поглядів на процедури, що становлять процес формування стратегії, і на саму сутність стратегії робить стратегічне управління актуальним в усі часи і застосовним у будь-якій сфері соціально-економічної діяльності. У статті розглянуто питання формування стратегії підприємств як одного із суттєвих компонентів стратегічного управління та її реалізації в сучасних умовах господарювання. Розглянуто широкий спектр стратегій розвитку підприємств. Проаналізовано їхні переваги та недоліки у застосуванні в діяльності компанії.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, планування, розвиток, бізнес.

Михайленко О.В., Ременюк Б.А. Формирование стратегии развития предприятия. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что, несмотря на достаточно широкий спектр теоретических и практических разработок в области стратегического управления, многие вопросы формирования стратегии развития предприятия являются достаточно дискуссионными. Многообразие точек зрения на процедуры, составляющие процесс формирования стратегии, и на саму сущность стратегии делает стратегическое управление актуальным во все времена и применимым в любой сфере социально-экономической деятельности. В статье рассмотрены вопросы формирования стратегии предприятий как одного из существенных компонентов стратегического управления и ее реализации в современных условиях хозяйствования. Рассмотрен широкий спектр стратегий развития предприятий. Проанализированы их преимущества и недостатки в применении в деятельности компании.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, планирование, развитие, бизнес.

Mikhailenko O.V., Remenyuk B.O. Formation of enterprise development strategy. The urgency of the topic of research is due to the fact that, despite a very wide range of theoretical and practical developments in the field of strategic management, many issues of forming a strategy for enterprise development are rather controversial. The

variety of points of view on the procedures that make up the process of forming a strategy and the very essence of the strategy makes strategic management relevant at all times and applicable in any field of socio-economic activity. The article deals with the questions of forming the strategy of enterprises as one of the essential components of strategic management and its implementation in modern economic conditions. A wide range of business development strategies is considered. The advantages and disadvantages of their application in the company are analyzed.

Key words: strategy, strategic management, planning, development, business.

Постановка проблеми. Нестабільність бізнес-середовища зумовлює необхідність вирішення проблем гнучкої адаптації підприємств до зовнішніх змін у процесі досягнення цілей їхнього розвитку. Відповідно до цих змін та умов функціонування підприємств змінюються методи прийняття управлінських рішень та нагальною стає потреба щодо застосування стратегічного управління. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває пошук альтернативних рішень в системі стратегічного управління підприємствами, зростає роль і значення процесу розроблення та реалізації стратегії підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування стратегії розвитку підприємств присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних учених: І. Ансоффа, І. Єршової, І. Пічуріна, Ф. Колера, М. Портера, Р. Румельта та ін.

Формулювання цілей статті. Дослідження теоретичних основ та проблем формування і реалізації стратегії розвитку підприємства зумовлює постановку таких цілей:

- дати загальні поняття та визначення, що стосуються стратегії підприємства;
- розглянути види стратегій бізнесу;
- розглянути порядок розроблення та реалізації стратегії розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Все більше зростання конкуренції у сфері бізнесу зумовлює збільшення ролі стратегічного планування розвитку підприємства. Жорстка конкуренція привела до того, що організації повинні реагувати на швидкі зміни ситуацій, не тільки концентруючи увагу на внутрішньому стані справ компанії, а й розробляючи довгострокові стратегії, які б давали їм змогу встигати за змінами, що відбуваються в їхньому зовнішньому середовищі. Постійна зміна бажань споживачів, боротьба за ресурси, поява нових можливостей для ведення бізнесу, його глобалізація, розвиток сучасних технологій та їх доступність, розвиток інформаційних систем, зміна ролі людських ресурсів та інших факторів спричинили різке зростання значення стратегічного управління.

Проте однієї стратегії для всіх немає, так само як і єдиного стратегічного управління. Адже кожне підприємство має свою специфіку, і формування стратегії повинно опиратися відповідно до потенціалу розвитку компанії на займане нею місце на ринку, поведінку конкурентів, характеристики виробленої продукції, економічний та політичний стан в країні та багато інших факторів.

Стратегічне управління – це формулювання та реалізація головних цілей та ініціатив, що приймаються керівництвом компанії від імені власників, на основі вивчення ресурсів та оцінки внутрішнього та зовнішнього середовища, в якому організація конкурує.

Стратегія організації – це створення, реалізація та оцінка рішень, які дають організації змогу досягти

своїх довгострокових цілей. Ця стратегія зумовлює визначення місії, образу та цілей організації, розробляє політику та плани, часто з погляду проєктів та програм, створених для досягнення цілей організації.

Під час вибору стратегії необхідно з'ясувати, про який рівень стратегії йдеться, оскільки на тепер в умовах нестабільного зовнішнього середовища підприємств за наявності широких можливостей для диверсифікації діють багаторівневі корпорації, які здійснюють одночасно кілька видів діяльності на багатьох ринках і діють у багатьох галузях. Для таких корпорацій є три рівні стратегії: корпоративна стратегія, ділові стратегії, функціональні стратегії [2, с. 88].

Корпоративна (портфельна) стратегія – це напрям, який приймає організація з метою досягнення ділового успіху в довгостроковій перспективі. Розроблення корпоративної стратегії передбачає визначення мети та масштабів діяльності організації та характеру бізнесу, в якому вона знаходиться, беручи до уваги середовище, в якому вона працює, позицію на ринку та конкуренцію, з якою вона стикається. Корпоративна стратегія тягне за собою чітко визначене, довгострокове бачення, яке створюють організації, прагнучи створити корпоративну цінність та мотивувати робочу силу для здійснення належних заходів для досягнення задоволеності клієнтів. Крім того, корпоративна стратегія є безперервним процесом, який вимагає постійних зусиль, щоб залучити інвесторів до вливання грошей у компанію, тим самим збільшуючи власний капітал компанії.

Однією з цілей корпоративної стратегії є вибір напрямів інвестування в свої господарські підрозділи.

Корпоративна стратегія включає:

- розподілення ресурсів організації між її господарськими підрозділами на основі портфельного аналізу;
- диверсифікацію виробництва, метою якої є зменшення ризику й отримання ефекту синергії;
- реструктуризацію корпорації;
- рішення про злиття, придбання, входження у ФПП або інші інтеграційні структури;
- один стратегічний напрям підрозділів [10, с. 218].

Відбувається розроблення ділової стратегії (бізнес-стратегії) на рівні господарського підрозділу, яка призначена для забезпечення довгострокових конкурентних переваг підрозділу. Цю стратегію також називають стратегією конкуренції, яка може бути визначена як довгостроковий план дій, який компанія розробляє для досягнення конкурентної переваги над своїми конкурентами після вивчення сильних та слабких сторін останнього та їх порівняння зі власними. Стратегія може включати в себе дії, спрямовані на протидію конкурентному тиску ринку, залучення споживачів та сприяння укріпленню ринкової позиції компанії.

Функціональна стратегія полягає в тому, що кожна функціональна сфера або відділ визначається конкретними цілями та завданнями, які вона повинна досягти,

для підтримки стратегій та планування на вищих рівнях. Функціональні стратегії визначають результати, які необхідно досягти за щоденними операціями окремих департаментів або функцій. Функціональні стратегії відображають те, що стратегічні та тактичні завдання зазвичай вимагають залучення декількох функціональних сфер.

Наприклад, функціональна стратегія відділу маркетингу для підтримки цілей бізнесу щодо збільшення частки ринку, ймовірно, включатиме визначення нових ринкових сегментів, програм ідентифікації брендів тощо.

Загальноприйнятими функціонально-цільовими завданнями є людські ресурси, виробництво, дослідження та розробки, маркетинг та, можливо, інформаційні технології. Звичайно, функціональні зони, на які покладені функціональні стратегії, залежать від самого плану та від галузі, організації і розміру. Функціональна стратегія для будь-якого бізнесу, великого чи малого, зосереджена на досягненні мети щодо навичок та вмінь окремих підрозділів та їх працівників. Іншими словами, функціональна стратегія – це короткостроковий план для досягнення однієї чи більше цілей бізнесу одним або декількома функціональними областями.

Розмаїття стратегій, застосовуваних у теорії стратегічного управління, дуже ускладнює їх класифікацію. Серед класифікаційних ознак стратегії підприємства істотні такі: рівень прийняття рішень; базова концепція досягнення конкурентних переваг; стадія життєвого циклу галузі; відносна сила галузевої позиції організації; ступінь «агресивності» поведінки організації в конкурентній боротьбі; прагнення вищого керівництва до підвищення статусу підприємства в галузі [4, с. 115].

Стратегія диференціації.

Стратегія диференціації, як випливає з назви, – це стратегія, яка має на меті відрізнити товар чи послугу від інших подібних продуктів, пропонованих конкурентами на ринку. Це тягне за собою розроблення продукту чи послуги, що є унікальним для клієнтів з погляду дизайну продукту, особливостей, іміджу бренду, якості або обслуговування клієнтів.

Коли фірма проводить стратегію диференціації, вона намагається стати унікальною в галузі, пропонуючи ті продукти та послуги, які мають цінність для клієнтів. У цій стратегії фірма вибирає одну або декілька особливостей продукту, які вважаються найважливішими для замовника. Таким чином фірмі вдасться створити унікальний образ на ринку й отримати преміальну ціну за його унікальність.

Основою стратегії диференціації є:

- продукт: щоб мати перевагу над конкурентами, компанія може пропонувати своїм клієнтам інноваційні продукти, які найкраще відповідають їхнім вимогам. Це може привести до величезних витрат на дослідження та розроблення, виробництво та маркетинг. Незважаючи на це, рентабельність інвестицій – це більше ніж витрати, оскільки фірма стає лідером ринку у наданні цього продукту;

- ціноутворення: ринкові сили, тобто пропозиція та попит, визначають ціну продукту, тому вона має тенденцію до коливання та сильно впливає на вартість товару для клієнта. Щоб отримати диференціацію через ціноутворення, фірма може встановлювати найнижчу ціну за свій товар або отримати перевагу за рахунок встановлення максимальних цін;

- організація: диференціація може також ґрунтуватися на організації, в якій фірма завойовує успіх, через фірмове найменування, перевагу місця розташування, гудвіл та лояльність споживачів тощо.

Стратегія підпорядкована певним ризикам, таким як імітація продукту конкурентами, зміна тенденції, зміна смаків клієнтів тощо.

Стратегія інновацій.

Стратегія інновацій передбачає створення нових товарів чи технологічних процесів або задоволення наявних потреб новим методом.

Інноваційні стратегії можна класифікувати на проактивні, активні, реактивні та пасивні.

Компанії з проактивними стратегіями інновацій, як правило, є першопроходцями, мають сильну орієнтацію на дослідження, а також є лідерами на ринку технологій. Вони отримують доступ до знань із широкого кола джерел та схильні до високого ризику.

Типи технологічних інновацій, які використовуються в проактивній інноваційній стратегії:

- радикальні – прориви, які змінюють характер продуктів і послуг;

- інкрементальні – постійні технологічні або виробничі зміни, що приводять до поліпшення продуктивності продуктів і послуг.

Активні інноваційні стратегії включають захист наявних технологій та ринків під час підготовки до швидкого реагування, коли з'являються нові ринки та технології. Компанії, що користуються цим підходом, також мають широкі джерела знань та схильні до ризику від середнього до низького рівня.

Ці компанії використовують в основному додаткові інновації, внутрішні прикладні дослідження та розробки.

Компанії з реактивними інноваційними стратегіями реагують на нові перетворення з боку конкурентів, щоб завдяки їм фірма могла продовжувати існування на ринку.

Компанії з пасивними інноваційними стратегіями чекають, поки їх клієнти вимагають змін у своїх продуктах або послугах. Прикладами можуть бути компанії з постачання автомобільних транспортних засобів, оскільки вони очікують, що їх клієнти вимагатимуть змін до специфікації перед їх упровадженням.

Стратегія пов'язаної диверсифікації.

Пов'язана диверсифікація є одним із двох варіантів стратегії диверсифікації. Під час здійснення відповідної диверсифікації підприємства розширюють свою діяльність за межами наявних ринків і продуктів, але все ще працюють у межах наявних можливостей або мережі цінностей.

Розширюючи різні продукти чи ринки з використанням наявних можливостей, компанії можуть створювати відповідну диверсифікацію, використовуючи свої можливості та ресурси в інших умовах.

Пов'язана диверсифікація відбувається, коли компанія додає або розширює наявну лінійку продукції або ринки. У цих ситуаціях компанія починає виробництво нового продукту або проникає на новий ринок, пов'язаний з її діловою діяльністю. Під відповідною диверсифікацією компанія полегшує споживання своєї продукції шляхом виробництва додаткових товарів або надання додаткових послуг [5, с. 131].

Цей вид диверсифікації використовується в основному малим бізнесом, оскільки це менш ризиковано.

Здебільшого це не вимагає великих інвестицій, і власники відчувають себе більш безпечними, оскільки знають можливості та загрози у сфері їхньої основної господарської діяльності. Проте іноді ця диверсифікація не приносить очікуваних результатів і прибутку. Найчастіше причиною цього є недооцінка супутніх проблем та необхідність знань і навичок у сфері управління змінами, культурних відмінностей, управління людськими ресурсами тощо.

Стратегія міжнародної диверсифікації.

Стратегія міжнародної диверсифікації вважається одним зі стратегічних шляхів диверсифікації діяльності компанії після завершення диверсифікації на національному рівні. Це також включає диверсифікацію ділових і національних ринків. Цей процес потрібно розробляти та виконувати за різними стратегіями – для різних секторів бізнесу компанії, з одного боку, для різних країн (відповідно до їх національних особливостей) – з іншого. Ці стратегії повинні розроблятися висококваліфікованими менеджерами. Незалежно від великих складнощів, пов'язаних з її впровадженням, міжнародна диверсифікація привертає компанії, що мають великі можливості для довгострокового зростання шляхом входження нових бізнес-секторів та розширення наявного бізнесу на ринках інших країн (нових для компанії).

Водночас це може підвищити конкурентні переваги бізнесу різними способами:

- у результаті більшого масштабу є можливості заощаджувати капіталовкладення під час інтегрованої роботи в різних секторах, використовуючи наявний досвід роботи в бізнес-ланцюзі;
- цінні ресурси можуть бути передані від бізнесу до бізнесу та від країни до країни;
- висококонкурентні та добре відомі торговельні марки можуть бути використані спільно;
- партнерський потенціал може бути капіталізований у формі різних секторів бізнесу та країн і стратегічної координації;
- різна ділова активність вдома та за кордоном може бути фінансована внутрішньо, що дає кращі інструменти для боротьби з конкуренцією та досягнення більших продажів.

Стратегія вертикальної інтеграції.

Вертикальна інтеграція – це стратегія, яка використовується компанією для отримання контролю над своїми постачальниками або дистриб'юторами з метою збільшення потужності фірми на ринку, зниження транзакційних витрат та забезпечення поставок або каналів розподілу.

Перевагами стратегії вертикальної інтеграції є:

- скорочення транспортних витрат, якщо спільна власність приведе до тіснішої географічної близькості;
- покращення координації ланцюгів постачання;
- збільшення бар'єрів для входу потенційних конкурентів;

Недоліками стратегії вертикальної інтеграції є:

- потенційно вищі витрати через низьку ефективність, що виникає внаслідок відсутності конкуренції постачальників;
- зниження спроможності збільшувати різноманітність продуктів, якщо це вимагає суттєвого внутрішнього розвитку;
- зростання бюрократичних витрат.

Наступальні й оборонні стратегії.

Компанії, що здійснюють наступальні стратегії, безпосередньо орієнтовані на конкурента, в якого вони хочуть забрати частку ринку. Оборонні стратегії, навпаки, використовуються для того, щоб відвернути наступальну стратегію з боку конкурента.

Є кілька способів, за допомогою яких компанія може проводити наступальну стратегію.

1. Пряма атака: може здійснюватися завдяки зменшенню ціни, впровадження нових функцій, показу порівняльної реклами, несприятливої для конкурента, тощо.

2. Кінцева перспектива: компанії можуть уникнути прямої конкуренції, але продовжують наступальну атаку, зайнявши незайнятими ринками або країнами, які повністю були проігноровані іншою галуззю.

3. Захоплення: іноді перша компанія на ринку отримує позиції, з яких пізніше учасники не можуть її витіснити. Перша компанія на ринку може забезпечувати відносини з найкращими постачальниками, вона може придбати найкращі місця; вона може орієнтуватися і будувати відносини з кращими клієнтами.

4. Придбання: справді агресивна компанія з глибокими кишнями може усунути суперника, просто купуючи його. Придбання компанії на іноземному ринку також може принести з собою позицію на ринку, географічне покриття та встановлені відносини. Проте така стратегія є складною і дорогою, і її не слід дотримуватися, якщо не можна довести, що це сприяє досягненню мети фірми. Це також може привести до порушення місцевого конкурентного або антимонопольного законодавства.

З іншого боку, є також низка захисних стратегій, які менеджери можуть застосувати, щоб відвернути напади від конкурентів.

1. Виключення. Один зі способів захисту позиції полягає у створенні ексклюзивних домовленостей з ключовими постачальниками на ринку. Такі виняткові механізми можуть блокувати доступ суперників до найкращих постачальників, джерел або партнерів.

2. Ціноутворення. Проста стратегія полягає в тому, щоб відповідати будь-яким зниженням цін за рахунок конкуренції з аналогічними знижками, поки цінова війна не вийде з ладу та зруйнує обидві сторони.

3. Особливості. Додавання нових функцій або можливостей може бути позитивним та привабливим способом протистояти конкурентній боротьбі.

4. Сервіс. Компанія може реагувати на зниження цін або нових функцій конкурента, підкреслюючи сервісне обслуговування або гарантії, неявно демонструючи переваги своєї продукції.

5. Контрпарування. Компанії реагують на напад на власному ринку від іноземного конкурента, переходячи на внутрішній ринок конкурента. Це може викликати додаткове залучення ресурсів та загальмувати початковий прорив конкурента.

Головним моментом всього стратегічного управління є вибір стратегії. Він залежить від аналізу факторів зовнішніх загроз та нових можливостей з узгодженістю до внутрішньої структури організації. Визначити стратегію – означає прийняти рішення з приводу того, що робити з окремим бізнесом або продуктами, який напрям розвитку прийняти, яке місце займати на ринку.

Весь комплекс робіт із розроблення та впровадження стратегії розвитку компанії включає в себе такі етапи, як:

- аналіз інвестиційної привабливості галузі;
- розроблення сценарного прогнозу розвитку галузі;
- прогноз зміни кон'юнктури попиту і пропозиції на внутрішніх і зовнішніх ринках; аналіз конкурентної позиції компанії в галузі;
- фінансова оцінка стратегічних альтернатив; формування майбутнього образу компанії; розроблення стратегічних цілей і завдань; комплекс робіт зі впровадження стратегії [7, с. 158].

Аналіз рівня інвестиційної привабливості галузі.

Алгоритм проведення аналізу інвестиційної привабливості галузі складається з двох етапів. На першому оцінюється інтенсивність конкуренції та стадія її розвитку. Основне місце в аналізі інвестиційної привабливості галузі надається вивченню конкурентної боротьби, визначенню її джерел та оцінці конкурентних сил. Для цього використовують модель рушійних сил конкуренції. Ця модель визначає такі чинники впливу на рівень інтенсивності конкуренції в галузі, як захід нових виробників у галузь, тиск покупців на виробника, тиск постачальників сировини на виробника, загроза з боку сурогатів і державна політика. Вплив кожного фактора на загальний рівень інтенсивності конкуренції в галузі здійснюється за бально-експертною шкалою. Другим етапом аналізу інвестиційної привабливості галузі є визначення стадії її розвитку. До числа основних критеріїв при цьому належать показники, що характеризують темпи зростання, потенціал галузі й еволюцію продуктів і технологій. Зіставляючи дані, отримані в результаті аналізу, проведеного на двох етапах, оцінюється рівень інвестиційної привабливості галузі [7, с.159].

Аналіз конкурентної позиції компанії в галузі.

На цьому етапі оцінюється конкурентна позиція компанії в аналізованій галузі. Часто для цих цілей застосовується інструментарій SWOT-аналізу. Результатом проведення SWOT-аналізу є розгорнута класифікація факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, подана в такому форматі:

- «можливості – сильні сторони» (визначення орієнтирів стратегічного розвитку);
- «можливості – слабкі сторони» (визначення орієнтирів внутрішніх перетворень);
- «загрози – слабкі сторони» (виділення істотних обмежень стратегічного розвитку);
- «загрози – сильні сторони» (виділення потенційних стратегічних переваг).

SWOT-аналіз дає змогу сформулювати перелік стратегічних дій, спрямованих на посилення конкурентних позицій підприємства і його розвиток. Для оцінки конкурентної позиції компанії також використовується методичний інструментарій під назвою «бенчмаркінг». Під цим терміном мається на увазі порівняльний аналіз ключових факторів успіху (параметрів бізнесу) аналізованого підприємства з його основними конкурентами [2, с. 205]. Зазвичай порівняльний аналіз проводиться за такими параметрами, як:

- питома вага на ринку;
- якість товару;
- ціна товару;
- технологічні стандарти;
- собівартість товару, який випускається;
- рентабельність товару, який випускається;

- рівень продуктивності праці;
- обсяг збуту товарів;
- канали збуту товарів;
- близькість до джерел сировини;
- ефективність менеджменту;
- нові продукти;
- порівняння ціни на внутрішньому та світовому ринках;
- імідж організації.

Фінансова оцінка стратегічних альтернатив.

Важливим етапом комплексних робіт із розроблення стратегії розвитку компанії є оцінка стратегічних альтернатив її розвитку. Досить важливою є узагальнена оцінка наслідків, в тому числі фінансових, найбільш ймовірних напрямів свого розвитку.

Фінансова оцінка стратегічних альтернатив зазвичай здійснюється на основі спеціальних комп'ютерних моделей, які побудовані з урахуванням специфіки бізнесу компанії, сформованих тенденцій розвитку галузі, ймовірних загроз, можливостей і обмежень.

Завдяки застосуванню фінансового моделювання можливо прорахувати різні сценарії корпоративного розвитку компанії та реалізації окремих проектів, оцінити їхню фінансову ефективність, економічну доцільність, обсяги залучення додаткових фінансових ресурсів, а також аналізувати вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на результати діяльності компанії [6, с. 142].

Формування майбутнього образу компанії. Розроблення стратегічних цілей і завдань.

Фундаментом системи стратегічного планування є комплексні роботи з розроблення стратегії розвитку компанії з використанням процедур, спрямованих на побудову як образу майбутнього компанії, так і програми переходу від поточного стану до цього образу. Майбутній образ має бути реалістичним.

Проектуючи його, потрібно враховувати тенденції розвитку галузі, зміни, які будуть відбуватися в кон'юктурі попиту і пропозиції, сильні та слабкі сторони компанії та інші фактори, що впливають на внутрішнє та зовнішнє середовище.

Наступним етапом комплексу робіт із розроблення стратегії розвитку компанії є етап стратегічного цілепокладання. Цей етап конкретизує майбутній образ та формує перелік довгострокових орієнтирів (5–10 років) розвитку компанії, які можуть включати такі напрями, як:

- довгострокове орієнтування на зменшення витрат виробництва;
- збільшення (утримання) частки на зовнішньому та внутрішньому ринках;
- збільшення капіталізації підприємства;
- зростання залучення інвестицій в компанію;
- зменшення тиску на постачальників сировини та матеріалів (виходячи з результатів аналізу про можливі серйозні загрози з боку постачальників сировини, матеріалів і комплектуючих);
- стратегічні орієнтири організаційного розвитку (наприклад, виділення стратегічних бізнес-одиниць, перехід від лінійної на дивізіональну організаційну структуру управління тощо).

Встановлення стратегічних орієнтирів також відбувається щодо соціальної відповідальності підприємства та очікувань великих акціонерів компанії. Зазвичай стратегічні цілі (орієнтири) мають комплексний

характер, і їх реалізація можлива лише на основі цільових комплексних програм [5, с. 82].

Висновки. Розроблення стратегії – це трудомісткий та тривалий процес. Сьогодні необхідно розробляти планування у зв'язці коротко-, середньо- та довгострокових цілей розвитку, сполучати перспективні ідеї та цілі розвитку підприємства з його поточним плануванням на рік. На середньостроковому рівні планування (3–5 років) якісні довгострокові стратегічні орієнтири трансформуються в укрупнені фінансові (індикативні), а на оперативному (річному) рівні – в деталізовані показники розвитку.

Таким чином, визначення в стратегії – головний момент стратегічного планування. Усі стратегії, які компанія використовує у своїй діяльності, є різними модифікаціями декількох базових стратегій. Остаточним моментом кінцевого вибору є аналіз і оцінка альтернативних варіантів. Необхідно обрати таку стратегію, яка б не вирішувала поточні завдання, а забезпечувала максимально ефективну роботу організації в майбутньому. Обрана стратегія повинна бути досконало вивчена, потрібно також враховувати всі фактори впливу на неї.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. М.: Экономика, 2005. 285 с.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. М.: Гардарики, 2008. 528 с.
3. Гончарова С.Ю. Стратегічне управління. Навчальний посібник. С.Ю. Гончарова, І.П. Отенко. Харків: Вид. ХНЕУ, 2004. 164 с.
4. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления: Учеб. пособ. М.: Маркетинг, 2007. 292 с.
5. Кирчанова Е. Формирование стратегии фирмы. М.: Финансы, 2005. 328 с.
6. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г.І. Кіндрацька. К. : Знання, 2006. 366 с.
7. Круглов М.И. Стратегическое управление корпорацией: Учебн. для вузов. М.: Русская деловая литература, 1998. 768 с.
8. Соловьева О. Стратегическое планирование. СПб: Питер, 2003. 347 с.
9. Томпсон А.А. и др. Стратегический менеджмент. М.: Банки и Биржи, Юнити, 2006. 328 с.
10. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: ХНЕУ, 2004. 699 с.

УДК 330.16

Соколюк С.Ю.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності,
Уманський національний університет садівництва

КАТЕГОРІАЛЬНО-ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ ДОСЛІДЖЕНЬ ГАРМОНІЗАЦІЇ

Соколюк С.Ю. Категоріально-понятійний апарат досліджень гармонізації. У статті розкрито суть та зміст поняття гармонії та гармонізації. Виокремлено основні еколого-економічні чинники, що визначають гармонійний розвиток України. Розглянуто відображення сутності гармонізації в інших поняттях та розкрито зміст принципу «золотого перерізу».

Ключові слова: гармонія, гармонізація, розвиток, підприємство, оптимізація, зрівноваження, уніфікація.

Соколюк С.Ю. Категориально-понятийный аппарат исследования гармонизации. В статье раскрыта суть и содержание понятия гармонии и гармонизации. Выделены основные эколого-экономические факторы, определяющие гармоничное развитие Украины. Рассмотрено отражение сущности гармонизации в других понятиях и раскрыто содержание принципа «золотого сечения».

Ключевые слова: гармония, гармонизация, развитие, предприятие, оптимизация, уравнивание, унификация.

Sokolyuk S.Yu. Categorical and conceptual apparatus of harmonization research. The article deals with the essence and content of the harmony and harmonization concepts. The main ecological and economic factors determining the harmonious development of Ukraine are determined. The reflection of the essence of harmonization in other concepts, the content of the principle of "golden section" is revealed.

Key words: harmony, harmonization, development, enterprise, optimization, balancing, unification.

Постановка проблеми. Розвиток економіки вимагає від ринкових суб'єктів оперативного реагування на зміну характеру взаємодії з контрагентами та ефективної адаптації до нових умов функціонування ринкової

системи. Ефективне економічне зростання є наслідком гармонійного рішення багатопланових задач. Ускладнення економічних процесів сприяють пошуку нових теорій та концепцій, що зумовлює появу нового поняття

тійного апарату. Необхідність використовувати нову термінологію, що є наслідком сучасних тенденцій розвитку ринкових відносин, повною мірою належить до поняття «гармонізація».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розкриття сутності поняття гармонізації як економічної категорії дається в працях таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як С.П. Бирик, Т.П. Берсенева, Д. Джонсон, М.П. Калиниченко, Є.П. Картузов, Г. Кунц, Г.М. Сюта, В.Л. Тамбовцев, Е. Фрімен, Д. Хан, К. Шоулз та інші. Однак питання розвитку гармонізації потребує подальшого дослідження з огляду на нові тенденції щодо забезпечення стійкого розвитку економіки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження категоріально-понятійного апарату гармонізації.

Виклад основного матеріалу. Діалектика інтересів гармонізації складна й неоднозначна. Сучасні тенденції суспільного прогресу не потребують жорсткої регламентації інтересів «від загального до одиничного» або навпаки, а спрямовані на їх гармонізацію, збіг, спільність, єдність, у тому числі на всіх рівнях управління підприємством.

Термін «гармонізація» походить від слова «гармонія» (грец. αρμονία – зв'язок, порядок; стрій, лад; злагодженість, співрозмірність, стрункість) [1]. Поняття «гармонія» та «гармонізація» є в різних галузях науки, техніки, мистецтва, різних сферах побутового життя тощо. Так, термін «гармонія» в музиці включає низку значень: естетичне (приємна для слуху і доступна свідомості сукупність звуків), композиційне (об'єднання

звуків у співзвуччя в певній смисловій формі), музично-наукове (дисципліна, що вивчає звукову організацію). Термін «гармонізація» є також у сфері стандартизації. Гармонізація стандарту – це процес приведення його змісту у відповідність з іншим стандартом для забезпечення взаємозамінності продукції (послуг) [2].

З погляду сучасного тайм-менеджменту гармонізація (сукупність завдань) – це встановлення рівноваги, гармонії, балансу між завданнями схожого рівня пріоритетності, що однаково потребують виконання у визначений період. Здійснюється за допомогою свідомого керованого розподілу обмежених ресурсів (насамперед ресурсів часу), наприклад, у формі нормування частки витрат ресурсу на кожне конкретне завдання. У такому визначенні гармонізація є взаємодоповнюючим терміном до пріоритизації [3].

В юриспруденції використовується термін «гармонізація законодавства» – це процес цілеспрямованого зближення та узгодження нормативно-правових актів з метою досягнення несуперечливості законодавства, усунення юридичних колізій, дотримання міжнародних та національних правових стандартів [4].

Отже, гармонізація – це процес цілеспрямованого встановлення рівноваги, гармонії та балансу між відповідними процесами або предметами задля досягнення певної мети.

Найчастіше гармонізація розглядається науковцями як критерій успішності підприємства та напрям удосконалення діяльності з виконання певних робіт. Крім того, під гармонізацією розуміється така побудова будь-якого процесу або елементів, що забезпечують

процес, що дає змогу досягати необхідного результату в межах встановлених пропорцій [5].

Досліджуючи сутність поняття «гармонізація», необхідно звернути увагу на те, що саме поняття «гармонія» має філософсько-естетичну основу. Словник В. Даля визначає гармонію як узгодженість, стрункість у поєднанні чого-небудь [6, с. 103]. Інше визначення гармонії звучить так: гармонія (грец. Harmonia – зв'язок, відповідність) – співзвуччя, згода, узгодженість частин у розчленованому цілому [7, с. 64].

Поняття «гармонізація» словники визначають як приведення чого-небудь у стан гармонії. Словник іншомовних слів з позиції економіки гармонізацію визначає як узгодження кон'юнктурних, фінансових, соціальних та зовнішньоекономічних заходів різних держав один з одним, яке може забезпечити продуктивну спільну економічну політику, нормалізацію суспільних відносин [8, с. 33].

Під час дослідження ринкової економіки на предмет наявності в ній ознак гармонії вченим вдалося встановити таку закономірність. Саме присутність узгодженості, стрункості (або порядку) в пропорціях складових частин бізнес-процесів значно посилює адаптаційні якості підприємства і забезпечує його успішний стійкий розвиток, а відсутність узгодженості і стрункості приводить до неефективного використання



Рис. 1. Еколого-економічні чинники, що визначають гармонійний розвиток України [10]

ресурсів підприємства, до розвалу бізнесу, занепаду тощо [9]. Гармонія в економіці – це її максимальна ефективність та стійкість, зрівноваженість її секторів.

Нині в нашій країні впроваджують у практику принципи сталого розвитку. Суть їх полягає в гармонізації економічних, соціальних і екологічних, насамперед природоохоронних, інтересів. Територія України має достатній потенціал сприятливих еколого-економічних факторів (рис. 1), реалізація яких через вдосконалення економічних, соціальних та екологічних механізмів визначатиме гармонійний розвиток держави.

В Україні стихійно формується система теоретичних і практичних засад гармонійного розвитку, яку потрібно систематизувати, доопрацювати, узгодити, затвердити і втілити на загальнодержавному рівні – у вигляді формування національної науково-теоретичної школи гармонійного розвитку.

Нині доволі досконало розроблено ресурсно-економічні (В.О. Шевчук, Л.Г. Мельник, Б.М. Данилишин, В.О. Паламарчук та ін.), географічні (Л.Г. Руденко та ін.), регіонально-економічні (І.М. Синякевич, Л.С. Гринів, В.А. Боков та ін.), соціальні (М.А. Дробноход та ін.), філософсько-теоретичні (М.А. Голубець, В.С. Крисаченко та ін.) засади переходу до гармонійного розвитку України.

Гармонійний розвиток – це складний багатофакторний процес. Щоб установити якісні та кількісні характеристики складного багаторівневого і багатофункціонального процесу гармонійного розвитку, його моделюють. Це дає змогу встановити альтернативні граничні рівні господарської ємності певних природних об'єктів, екосистем, регіонів біосфери, граничні антропогенні навантаження у певному часовому інтервалі.

Соціально-еколого-економічні стратегії переходу України до гармонійного розвитку визначаються пакетом офіційних документів, базовими серед яких є: Послання Президента України до Верховної Ради України «Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2010–2020 роки», Укази Президента «Про основні напрями земельної реформи», «Про стратегію подолання бідності», «Про концепцію розвитку охорони здоров'я населення України» та ін., а також «Основні напрями державної політики України у сфері охорони навколишнього середовища, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки», затверджені Верховною Радою України від 05.03.1998 р.

Слід констатувати, що поняття гармонізації в економіці часто перетинаються з такими поняттями, як збалансованість, зрівноваженість, оптимізація, уніфікація (рис. 2).

Збалансованість – співвідношення взаємозумовлених частин, що забезпечує нормальне існування або функціонування будь-яких явищ чи процесів.

Синонімом збалансування може бути поняття «узгодження», що полягає у відсутності протиріч.

Рівновага – стан спокою; поняття, що визначає ситуацію, коли економічні агенти або ринки не мають причин до зміни своєї поведінки.

Оптимізація – вибір найкращого варіанту стану системи з вірогідної множини,

розроблення оптимального рішення з позиції певного критерію оптимальності.

Уніфікація – встановлення різних форм за єдиним зразком, приведення будь-чого до єдиної системи.

Таким чином, під гармонізацією в економіці розуміють процес, що має на меті взаємне збалансування, оптимізацію, уніфікацію, координацію дій та економічних інтересів з метою досягнення рівноваги та узгодження [12].

Поширення уваги до питань гармонізації привело до появи нового напрямку досліджень в теорії управління, що набув розвитку на межі ХХ – ХХІ ст. – гармонізований менеджмент.

В основу цієї концепції покладене твердження, що необхідною умовою стійкого еволюційного розвитку ринкових соціально-економічних систем є існування в межах її структури «золотих пропорцій» або «золотого перерізу» [13].

В основу математичного аналізу гармонії покладена теорема Фур'є, відповідно до якої усяка періодична функція, що вільно дана в деякому проміжку, може бути розкладена на низку простих гармонійних коливань та зрештою подана тригонометричним рядом певного виду.

«Золотий переріз» широко відомий насамперед як принцип поділу відрізка в такому співвідношенні: ціле відноситься до більшої його частини як більша частина відноситься до меншої. Таким чином, частини різної величини знаходяться у певному співвідношенні. Якщо ціле прийняти за одиницю, то більший відрізок дорівнюватиме 0,62, а менший 0,38. Таке співвідношення забезпечує насамперед стійкість системи до впливу зовнішніх факторів та здатність з найменшими витратами повернути рівновагу.

Відомо, що «золотий переріз» проявляється в навколишньому світі, в будові людського тіла і в його фізіології, в біології, в архітектурі, музиці, поезії тощо. Що стосується використання пропорцій «золотого перерізу» у фінансовій та економічній сферах, то на їх основі розроблені хвилі Р. Еліота. Числа ряду Фібоначчі (як одна з теорій, що спираються на «золоті» пропорції) широко використовуються в технічному аналізі на фондових ринках, на валютному ринку Forex, зокрема як інструмент прогнозування ціни й розрахунку рівнів закриття збиткової позиції [14].

Висновки. Отже, під гармонізацією розуміють процес, що має на меті взаємне збалансування, оптимізацію, уніфікацію, координацію дій та економічних процесів з метою досягнення рівноваги та узгодження. Гармонізація має місце там, де відсутня або усунена неузгодже-



Рис. 2. Відображення сутності гармонізації в інших поняттях [11]

ність окремих явищ, дій та процесів. Тільки після гармонізації можна вести мову щодо ефективності, якості та результативності підприємства чи економіки загалом.

Ефективність і результативність гармонізації на будь якому рівні залежить від наявності національно-правового механізму гармонізації, що зумовлюється

визначенням її форм і встановленням меж, а також окресленням предмета, етапів (рівнів), методів та засобів проведення процесу гармонізації. Недоліком є відсутність як у юридичній літературі, так і в нормативно-правових актах України офіційної дефініції цього поняття та механізму гармонізації.

Список використаних джерел:

1. Гармония. Материал из Википедии – свободной энциклопедии. URL: <http://ru.wikipedia.org/wik>
2. Гармонизация стандартов. URL: <http://www.xumuk.ru/ssm/41.html>
3. Архангельский Г.А. Глоссарий терминов тайм-менеджмента. / Архангельский Г.А. URL: <http://www.improvement>
4. Юридичний словник. Гармонізація законодавства. URL: <http://www.zakony.com.ua/juridical.html>
5. Калиниченко М. П. Гармонізація економічних інтересів у системі маркетингового управління промисловим підприємством / М. П. Калиниченко // Економіка промисловості : зб. наук. пр. 2013. № 3(63). С. 119–128.
6. Даль. В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 томах / В. И. Даль. М. : Русский язык, 1998 г. 2726 с.
7. Большой энциклопедический словарь. 2-е изд., перераб. и доп. М. : «Большая Российская энциклопедия»; СПб. : «Норинт», 2003. 1456 с.
8. Комлев Н.Г. Словарь новых иностранных слов. / Н.Г. Комлев. М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. 672 с.
9. Иванус А. И. Код да Винчи в бизнесе или гармоничный менеджмент по Фибоначчи : учеб. / А.И. Иванус. М. : КомКнига, 2006. 104 с.
10. Барановський В.А. До концепції переходу України на модель сталого розвитку / В. А. Барановський // Економіка України. 2001. №7. С. 78–83.
11. Shpak, A. S. (2009), "Harmonization of trade and industrial policies with respect to economic security", Vestnyk Sybyrskoho hosudarstvennoho aerokosmycheskoho unyversyteta ymeny akademyka M. F. Reshetneva, vol. 2, pp. 399- 402.
12. Chmut, A. V. (2012) "Assessment of the level of harmonization of relations of participants of integration associations", Zbirnyk naukovykh prats' Kharkivs'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu, vol. 6, pp. 232–237.
13. Ivanys A.I. (2006), Kod da Vynchy v byznese yly harmonychnyj menedzhment po Fybonachchy [he da Vinci code in business or harmonious management according Fibonacci], KomKnyha, Moscow, Russi.
14. Кириллова Л.Н. Использование принципа «золотого сечения» в гармонизации структуры баланса предприятия / Л.Н. Кириллова, А.Р. Зиянгулова // URL: http://economicarggu.ru/2010_1/kirilova.pdf.

Черноіванова Г.С.,
кандидат економічних наук, доцент,
докторант, доцент кафедри менеджменту та бізнесу,
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

ПОБУДОВА МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІЙНОГО АНАЛІЗУ

Черноіванова Г.С. Побудова механізму організаційно-економічного забезпечення управління: системний підхід до понятійно-категорійного аналізу. У статті запропоновано системний підхід до понятійно-категорійного аналізу організаційно-економічного забезпечення з метою побудови відповідного механізму управління; визначено відмінності категорій «механізм організаційно-економічного забезпечення» та «система організаційно-економічного забезпечення»; встановлено взаємозв'язки між ними; упорядковано набір інструментів для організаційно-економічного забезпечення управління; подано авторське трактування категорії «організаційно-економічне забезпечення управління».

Ключові слова: механізм організаційно-економічного забезпечення; система організаційно-економічного забезпечення; системний підхід, категорійний інструментарій.

Черноіванова А.С. Построение механизма организационно-экономического обеспечения управления: системный подход к понятийно-категориальному анализу. В статье предложен системный подход к понятийно-категориальному анализу организационно-экономического обеспечения с целью построения соответствующего механизма управления; определены различия категорий «механизм организационно-экономического обеспечения» и «система организационно-экономического обеспечения» и установлены взаимосвязи между ними; упорядочен набор инструментов для организационно-экономического обеспечения управления; представлена авторская трактовка категории организационно-экономического обеспечения управления.

Ключевые слова: механизм организационно-экономического обеспечения; система организационно-экономического обеспечения; системный подход; категориальный инструментальный.

Chernoivanova A.S. The construction of the mechanism of organizational and economic management provision: a systematic approach to conceptual-category analysis. The article suggests a systematic approach to conceptual - categorical analysis of organizational and economic support for the purpose of constructing an appropriate management mechanism; differences in the categories "mechanism of organizational and economic security" and "system of organizational and economic support" are defined and interrelations between them are established; orderly set of tools for organizational and economic management; the author's interpretation of the category of organizational and economic management provision is presented.

Key words: mechanism of organizational and economic support; system of organizational and economic support; systems approach; category toolkit.

Постановка проблеми. Сучасні економічні процеси в Україні потребують постійного вдосконалення методів та інструментарію управління інноваціями та відповідного механізму організаційно-економічного забезпечення управління інноваціями.

Формування механізму організаційно-економічного забезпечення управління інноваційною діяльністю завжди пов'язано з функціонуванням системи організаційно-економічного забезпечення управління. Тому особливої уваги заслуговує застосування комплексного системного підходу до побудови механізму організаційно-економічного забезпечення управління з погляду понятійно-категоріального аналізу як цілісного об'єкта в сучасних умовах, який теж поки що відсутній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти трактування категорій «механізм організаційно-економічного забезпечення» та «система організаційно-економічного забезпечення», урахування їх

особливостей та відмінностей висвітлені в працях таких зарубіжних та українських учених, як І.В. Сіменко, Л.О. Волошук, В.В. Кірсанова, С.В. Філіппова, К.К. Ковтуненко, В.О. Трофимчук, Т.І. Лепейко. Так, наприклад, В.А. Шевченко в [1] здійснив узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності категорій «організаційно-економічний механізм» та «система організаційно-економічного забезпечення». Проте автор не визначає відмінностей змісту цих категорій. Л.О. Волошук, В.В. Кірсанова, С.В. Філіппова у роботі [2] досить ґрунтовно визначили сутність понять «організаційно-економічний механізм» та «система організаційно-економічного забезпечення». Окрім наведених нижче трактувань дефініцій автори підкреслюють, що ці категорії повинні мати свої особливості. В.О. Трофимчук також відокремлює категорію «організаційно-економічний механізм». Але автор, на жаль, залишає поза увагою категорію «система організаційно-еко-

мічного забезпечення» [3]. Однак у всіх цих роботах єдиного погляду щодо змісту цих категорій досі немає.

Водночас недостатньо розробленими також залишаються теоретичні та практичні питання щодо визначення сутності «механізму організаційно-економічного забезпечення», та «системи організаційно-економічного забезпечення», не визначено єдиного підходу до категорійного інструментарію цих категорій, не виділено особливості їхнього змісту, що разом із невирішеністю окремих наукових та практичних питань у цій сфері зумовили вибір теми, мети й основних завдань дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження обрано упорядкування категорійного інструментарію побудови механізму організаційно-економічного забезпечення управління на засадах системного підходу. Для досягнення поставленої мети дослідження визначено такі наукові завдання:

1) обґрунтувати системний підхід до побудови механізму організаційно-економічного забезпечення управління;

2) узагальнити теоретичні положення щодо сутності понять «механізм організаційно-економічного забезпечення» та «система організаційно-економічного забезпечення»;

3) обґрунтувати системний підхід до вибору інструментарію організаційно-економічного забезпечення управління.

Виклад основного матеріалу. Оскільки в економічній літературі [1–10] відсутня чіткість у визначенні змісту механізму організаційно-економічного забезпечення управління, було обґрунтовано системний підхід до побудови механізму організаційно-економічного забезпечення управління та сформульовано такі концептуальні положення підходу, що пропонується:

По-перше, узагальнення проведеного аналізу порівняння ключових слів дефініцій «механізм організаційно-економічного забезпечення» наведено у табл. 1. У результаті узагальнення діючих підходів до визначення сутності категорії «механізм організаційно-економічного забезпечення» (табл. 1) було сформульовано висновки, що найчастіше дослідники використовують ключове слово «система» (48% з аналізованих авторів). Друге місце за частотою використання належить словосполученням «сукупність принципів, форм, методів, інструментів; важелів, функцій» (39% з аналізованих авторів).

По-друге, оскільки в економічній літературі [2; 5; 11; 12; 13; 14; 15–19] відсутня чіткість у формулюванні категорії «система організаційно-економічного забезпечення», то було узагальнено діючі підходи до трактування «системи». У табл. 2 розглянуто порівняння ключових слів у визначенні дефініції «система».

У результаті узагальнення підходів до визначення сутності поняття «система організаційно-економічного забезпечення» було сформульовано такі висновки: у більшості словників дефініція розглядається як комплекс, сукупність елементів, підсистем, об'єктів, частин («Сучасний словник іншомовних слів», «Економічна енциклопедія», «Філософський словник», «Радянський енциклопедичний словник», «Велика радянська енциклопедія», «Великий російський енциклопедичний словник», «Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера» та ін.). У зазначених вище та інших словниках використовується також ключові слова «єдність, єдине ціле, цілісність».

Більшість авторів розглядають цю категорію як «підсистему, сукупність частин, елементів, об'єктів» [2; 5; 6; 12; 13; 14; 15; 17]. Деякі з них підкреслюють, що це «сукупність взаємопов'язаних і взаємоді-

Таблиця 1

Порівняння ключових слів категорії «механізм організаційно-економічного забезпечення»*

№ п/п	Автори	Ключові слова	Підхід
1	1. Трофимчук В.О.; 2. Голєв М.К.; 3. Електронний ресурс; 4. Шевченко В.А.; 5. Федоренко М.С., Федулова Л.І.; 6. Єрмошенко М.М., Ганущак-Єфіменко Л.М.; 7. Тридід О.М.; 8. Нижник В.М.; 9. Волощук Л.О., Кірсанова В.В., Філіппова С.В.	Сукупність важелів, системних відносин; форм, методів, інструментів; функцій; економічних чинників; організаційних та економічних методів	Функціональний, системний
2	1. Сухорукова А. 2.Турило А.А.	Заходи, засіб	
3	1. Філіппова С.В., Ковтуненко К.К.	Поєднання фізичних і віртуальних організаційних механізмів	Функціональний
4	1. Козаченко А.В.	Принципові підходи до організації управління	Ситуаційний
5	1. Гринько Т.В.	Комплекс організаційних форм	Функціональний
6	1. Брюховецька І.; 2. Сухорукова А.; 3. Йохна М.; 4. Ганущак-Єфіменко Л.М.; 5. Електронний ресурс; 6. Федоренко М.С., Федулова Л.І.; 7. Лисенко Ю.; 8. Шевченко В.А.; 9. Астапова Г.В.; 10. Волощук Л.О., Кірсанова В.В., Філіппова С.В.; 11. Чепурко В.В.	Система, система загального управління, підсистема менеджменту	Системний
7	1. Тридід А.; 2. Єрмошенко М.М., Ганущак-Єфіменко Л.М.	Місія.....	Стратегічний
8	1. Шевченко В.А.	Процес, складник управління,	Процесний
9	1. Ленський Е.	Урахування правових норм	Ситуаційний
10	1. Турило А.А.	Конкретний методико-прикладний аспект, конкретний інструмент	Ситуаційний
11	1. Нижник В.М.	Здійснення певних дій	Процесний

* Складено автором на основі [1; 2; 3; 4; 5; 6–10]

ючих елементів» [12; 14; 15]. Інші [11; 12; 13; 14; 15] пов'язують «сукупність, комплекс елементів, об'єктів» з єдністю, з єдиним цілим, із цілісністю.

Новаківський І.І. [15] розглядає систему організаційно-економічного механізму з п'яти позицій, як: 1) сукупність динамічного взаємозв'язаних елементів; 2) систему оптимального розподілу функціональних обов'язків; 3) соціально-економічну архітектуру підприємства; 4) елементи, зв'язки (відносини), рівні та повноваження; 5) сукупність способів, характеристик і законів взаємозв'язків. Слід зазначити, що першу та четверту позицію можна об'єднати.

Л.О. Волощук, В.В. Кірсанова, С.В. Філіппова [2] розглядають цю категорію з погляду системного підходу як процес та як підсистему менеджменту.

К.О. Копишинська виділяє управління інноваційною системою та вважає, що це «сукупність принципів, методів і форм управлінського впливу на функціонування інноваційної діяльності та підвищення інноваційної привабливості підприємства» [16].

Автори в [6; 16] також трактують категорію «система» в інноваційному контексті. Автори вважають, що інноваційна система – це «організованість відносин

інноваційності елементів», яка перебуває у єдності та цілісності з її середовищем.

А.В. Череп, О.М. Панченко, Л.А. Птіцина розглядають систему організаційно-економічного забезпечення управління підприємством дуже ґрунтовно. Автори трактують цю дефініцію [18] як «сукупність правил формування та діяльності ланок управління і зв'язків між ними» та пов'язують цю категорію з виконанням загальних функцій управління: планування, організації, мотивації та контролю. Ми також пов'язуємо поняття «система організаційно-економічного забезпечення управління» з функціями в класичному сенсі, але ще включаємо до нього функцію регулювання.

С. Янг також пов'язує цю дефініцію з функціями управління та розглядає їх як «сприйняття входів підприємства» [15]. Г.Я. Гольдштейн вважає, що ця дефініція – «це форма розподілу праці» [15], та пов'язує її з виконанням загальних функцій управління. Пов'язують категорію «система управління підприємством» із розподілом праці також І.І. Новаківський та Д. Бодді.

Г.О. Дорошенко [12] визначає цю категорію з таких аспектів, як: 1) єдність системи; 2) принципи та механізми прийняття рішень; 3) сукупність систем управ-

Таблиця 2

Порівняння ключових слів у визначенні дефініції «система»

№ п/п	Ключові слова	Автор
1	Система	1. Волощук Л.О., Кірсанова В.В., Філіппова С.В. 2. Бажин І. 3. Дорошенко Г.О.
2	Підсистема (комплекс підсистем, сукупність, об'єднання, множина елементів, сукупність частин, сукупність об'єктів)	1. Волощук Л.О., Кірсанова В.В., Філіппова С.В. 2. Електронний ресурс. 3. Економічна енциклопедія. 4. Янг С. 5. Дорошенко Г.О. 6. Федчулова В.Г. 7. Безус П. 8. Судомир С.М. 9. Копишинська К.О. 10. Сіменко І.В. 11. Сучасний словник іншомовних слів. 12. Радянський енциклопедичний словник. 13. Філософський словник. 14. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера. 15. Словник Merriam-Webster's Collegiate Dictionary. 16. Словник Merriam – Revised Unabridged Dictionary. 17. Новаківський І.І. 18. Великий російський енциклопедичний словник
3	Єдине ціле (цілісність), єдність	1. Сіменко І.В. 2. Сучасний словник іншомовних слів. 3. Словник іншомовних слів. 4. Велика радянська енциклопедія. 5. Радянський енциклопедичний словник. 6. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера. 7. Словник Merriam-Webster's Collegiate Dictionary. 8. Словник Ушакова Д. 9. Словник Merriam – Revised Unabridged Dictionary. 10. Новаківський І.І. 11. Алексєєв А.Н. 12. Мароші М. 13. Акофф Р. 14. Дорошенко Г.О.
4	Порядок	1. Сучасний словник іншомовних слів. 2. Велика радянська енциклопедія
5	Механізм	1. Волощук Л.О., Кірсанова В.В., Філіппова С.В. 2. Дорошенко Г.О.
6	Сукупність правил, способів, методів розподілу праці, сукупність підрозділів, побудова, сукупність доктрин, ідей чи поглядів.	1. Череп А., Панченко О.М., Птіцина Л.А. 2. Новаківський І.І. 3. Бодді Д. 4. Фатхутдінов Р.А. 5. Словник Ушакова Д. 6. Словник MerriamWebster's Collegiate Dictionary
7	Форма, спосіб організації, форма розподілу праці, сукупність підрозділів	1. Сучасний словник іншомовних слів 2. Мельничук О.С. 3. Гольдштейн Г.Я. 4. Фатхутдінов Р.А.
8	Склад (спеціалізація), взаємозв'язок	1. Владимірова І.Г.
9	Процес	1. Волощук Л.О., Кірсанова В.В., Філіппова С.В.
10	Обробка інформації, управління	1. Мароші М.
11	Певний клас математичних моделей	1. Мароші М.
12	Динамічна «фізіологія»	1. Акофф І.
13	Архітектура підприємства	1. Новаківський І.І. 2. Мароші М.
14	Система оптимального розподілу обов'язків	1. Новаківський І.І.

* Складено автором на основі [2; 5; 11; 12; 13; 14; 15–19]

ління та єдиної інформаційної системи. Автор також пов'язує цю категорію з системою мотивації та матеріальним стимулюванням.

Деякі автори (наприклад, І.В. Сіменко, С.М. Судомир, І.І. Новаківський) трактують це поняття з погляду цільової підсистеми.

В.А. Шевченко підкреслює, що система організаційно-економічного забезпечення складається з ресурсного, правового, нормативно-методичного, наукового, інформаційного та технічного забезпечення управління підприємством. У роботі [1] також підкреслюється, що система організаційно-економічного забезпечення формується з таких самих видів підсистем забезпечення. На наш погляд, ця система повинна складатися з економічного, організаційного, ресурсного, інформаційного та функціонального видів забезпечення.

На основі проведеного аналізу ключових слів дефініції «система організаційно-економічного забезпечення» (табл. 2) можна дійти таких висновків: найчастіше дослідники використовують словосполучення «підсистема, сукупність елементів, частин, об'єктів» (53% з аналізованих авторів). Друге місце за частотою використання належить ключовим словам – «єдине ціле (цілісність), єдність» (41% з аналізованих авторів). На третьому місці (18%) – словосполучення «сукупність правил, способів, методів». На четвертому місці – ключові слова «форма, спосіб» (12%). Порівняно з аналізом ключових слів категорії «механізм організаційно-економічного забезпечення управління» можна дійти таких висновків: перше місце за частотою використання цієї дефініції належить ключовим словам «система» (системний підхід) та «сукупність форм, методів, інструментів». Слід зауважити, що словосполучення «сукупність способів, методів, інструментів» для обох дефініцій використовується найчастіше (для поняття «система організаційно-економічного забезпечення управління» – на другому місці за частотою використання, для категорії «механізм організаційно-економічного забезпечення управління» – на першому місці).

По-третє, у результаті узагальнення результатів морфологічного аналізу дефініцій «механізм організаційно-економічного забезпечення» та «система організаційно-економічного забезпечення» можна дійти

висновків, що в економічній літературі відсутня чіткість у визначенні сутності цих категорій, не виявлено їхні особливості та відмінності між ними. Загалом усі трактування поняття «система організаційно-економічного забезпечення» близькі за змістом із категорією «механізм організаційно-економічного забезпечення». Тому під організаційно-економічним забезпеченням управління будемо розуміти сукупність організаційних та економічних методів, процесів та інструментів управління, яка розглядається у комплексі як система формування забезпечення та включає розроблення функціональних підсистем для своєчасної реакції на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища з метою підвищення ефективності управління підприємством відповідно до встановлених цілей.

Л.О. Волошук, В.В. Кірсанова, С.В. Філіппова, Г.О. Дорошенко в [2] трактують поняття «система організаційно-економічного забезпечення» як механізм. Л.О. Волошук, В.В. Кірсанова, С.В. Філіппова вважають, що механізм, система та забезпечення «мають синонімічний зміст» та є «забезпеченням системи менеджменту для прийняття обґрунтованих та ефективних управлінських рішень». Але автори підкреслюють, що ці категорії повинні відрізнятися одна від одної, мати різні сутності та зміст.

По-четверте, виявлено відмінності категорії «механізм організаційно-економічного забезпечення» від категорії «система організаційно-економічного забезпечення». По-перше, всередині забезпечення є механізм. По-друге, системний підхід ширший, ніж сам механізм. Категорія «система організаційно-економічного забезпечення» значно ширша, ніж категорія «механізм організаційно-економічного забезпечення».

Висновки. Запропонований системний підхід до понятійно-категорійного аналізу організаційно-економічного забезпечення управління дав змогу отримати такі наукові результати: визначити відмінності категорій «механізм організаційно-економічного забезпечення» та «система організаційно-економічного забезпечення» та встановити взаємозв'язки між ними; упорядкувати набір інструментів для організаційно-економічного забезпечення управління; подати авторське трактування категорії «організаційно-економічне забезпечення».

Список використаних джерел:

1. Сучасні технології управління розвитком України: механізми, реалії, перспективи: колект. моногр. / заг. ред. Т.В. Гринько. Дніпропетровськ: Біла К. О., 2016. 504 с.
2. Волошук Л.О., Кірсанова В. В., Філіппова С.В. Аналітичні інструменти управління інноваційним розвитком промислового підприємства: монографія / Л.О. Волошук, В. В. Кірсанова, С. В. Філіппова. Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. 180 с.
3. Трофимчук В.О. Організаційно-економічне забезпечення підвищення ефективності поведінки з відходами в Україні. Автореф. дис...к-та екон. наук: 08.00.06 / В.О. Трофимчук. Київ. нац. ун-т ім. Т.Г. Шевченка. Київ, 2013. 20 с.
4. Голєв М.К. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективного функціонування підприємств на фондовому ринку: Автореф. дис...к-та екон. наук: 08.06.01 / М.К. Голєв. Тернопіль. академія народного господарства. Тернопіль, 2003. 22 с.
5. Бібліотека українських авторефератів. URL: <http://librar.org.ua> (дата звернення: 20.12.2017)
6. Управління інноваційним розвитком підприємства: монографія / Федоренко В.Г., Федулова Л.І., Безус П.І., Федоренко С.В., Сотнікова О.В., Пінчук Ю.В., Пінчук Ю.Б., Федоренко М.С., Палиця С.В.; заг.ред. В.Г.Федоренко, Л.І. Федулової. К.: ТОВ «ДСК центр», 2014. 346 с.
7. Єрмошенко М. М., Ганущак-Єфіменко Л.М. Економіка та управління інноваційною діяльністю: навчальний посібник / М.М. Єрмошенко, Л.М. Ганущак-Єфіменко. К.: Національна академія управління, 2011. 528 с.
8. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим. Х.: Інжек, 2013. 328 с.
9. Інноваційне управління промисловими підприємствами в системі ефективного використання конкурентного потенціалу: монографія / за наук.ред. д-ра екон.наук, проф., В.М. Нижник. Хмельницький: ХНУ, 2014. 547 с.

10. Філіппова С.В., К.В. Ковтуненко, Л.О. Волощук, С.А. Нізяєва, Г.О. Башинська. Організаційно-економічне забезпечення комерціалізації результатів науково-технічних досліджень вищих навчальних закладів та їх наукових підсох\зділів, що сприяє інноваційному розвитку України: монографія / С.В. Філіппова, К.В. Ковтуненко, Л. .О. Волощук, С.А. Нізяєва, І. .О. Башинська. Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2012. 326 с.
11. Азарян Е.М. Система управления промышленным предприятием в условиях стратегического партнерста: монография / Е.М. Азарян, М.Д. Крамчанинова. Донецк: ДонГУЭТ, 2006. 156 с.
12. Ефективність системи управління підприємством: теоретико- методологічні аспекти та механізми реалізації: монографія / за заг. ред. Г.О. Дорошенко. Харків: Видавництво «НТМТ», 2014. 424 с.
13. Судомир С.М. Формування системи управління розвитком сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія: монографія. К.: ЦП «Компринт», 2015. 469 с.
14. Науково-методичні аспекти обліково – аналітичної системи підприємства: монографія / В.В. Немченко, Ф.А. Трішин, Л.В. Іванченкова, Н.М. Купріна, Г.О. Ткачук та ін.; за заг. ред. докт. екон. наук, проф. В.В. Немченко. Одеська національна академія харчових технологій. Одеса: Фенікс, 2016. 252 с.
15. Новаківський І.І. Система управління підприємством в умовах становлення інформаційного суспільства: монографія / І.І. Новаківський. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. 316 с.
16. Копишинська К.О. Управління інноваційними системами підприємств машинобудування: автореф. дис....к-та екон.наук: 08.00.04. Київ. Нац. техн.. ун-т. України «КПІ». Донецьк, 2016. 25 с.
17. Сіменко І.В. Якість систем управління підприємствами: методологія, організація, практика: монографія / І.В. Сіменко. Донецьк: ДонНУЕТ. 2009. 394 с.
18. Череп А.В., Панченко О.М., Птіцина Л.А. Інформаційне забезпечення в системі управління промисловим підприємством: монографія / А.В. Череп, О.М. Панченко, Л.А. Птіцина. К.: Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2014. 266 с.
19. Tidd D., Bessant D., Pavitt K. Managing innovation / D. Tidd., D. Bessant., K. Pavitt. 2011. P. 3.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1:330.322

Кукош М.С.,
провідний інженер,
*Інститут проблем ринку і економіко-екологічних досліджень
Національної Академії наук України*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ: ОЦІНКА І ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ

Кукош М.С. Інвестиційний потенціал Одеського регіону: оцінка і пропозиції з реалізації. У статті проведено аналіз і викладені результати оцінки інвестиційного потенціалу Одеського регіону в розрізі районів на основі авторської методики. Запропоновано аналітична модель, яка складається з двох ключових підходів: кількісної оцінки відповідних показників за районами (економічної віддачі, темпу зростання інвестицій та інших індикативних і індексних показників) та якісної оцінки потенціалу районів. Запропоновано поєднання кількісної та якісної оцінки інвестиційного потенціалу методом багатомірного шкалювання для комплексного підходу щодо оцінювання інвестиційної привабливості Одеського регіону з позиції районів з метою їх ранжування для прийняття обґрунтованих рішень. Запропоновано матричний підхід щодо розподілу районів за груповими категоріями для подальшого їх SWOT-аналізу. Розроблено стратегічні рекомендації щодо використання інвестиційного потенціалу та розвитку територій Одеського регіону.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, регіон, інвестиційна привабливість, SWOT-аналіз, матричний підхід, оцінка.

Кукош М.С. Инвестиционный потенциал Одесского региона: оценка и предложения по реализации. В статье проведен анализ и изложены результаты оценки инвестиционного потенциала Одесского региона в разрезе районов на основе авторской методики. Предложена аналитическая модель, которая состоит из двух ключевых подходов: количественной оценки соответствующих показателей по районам (экономической отдачи, темпа роста инвестиций и других индикативных и индексных показателей) и качественной оценки потенциала районов. Предложено сочетание количественной и качественной оценки инвестиционного потенциала методом многомерного шкалирования для комплексного подхода к оценке инвестиционной привлекательности Одесского региона с позиции районов с целью их ранжирования для принятия обоснованных решений. Предложен матричный подход к распределению районов по групповым категориям для дальнейшего их SWOT-анализа. Разработаны стратегические рекомендации по использованию инвестиционного потенциала и развитию территорий Одесского региона.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, регион, инвестиционная привлекательность, SWOT-анализ, матричный подход, оценка.

Kukosh M.S. Investment potential of the Odesa region: evaluation and proposals for implementation. The article analyzes and presents the results of evaluation of the investment potential of the Odessa region in terms of regions based on author's methodology. An analytical model consisting of two key approaches is suggested: quantitative estimation of the corresponding indicators by regions (economic return, investment growth rate and other indicative and index indicators) and qualitative estimation of the potential of districts. A combination of quantitative and qualitative estimation of investment potential by the method of multidimensional scaling for a complex approach to assessing the investment attractiveness of the Odessa region from the position of districts is proposed in order to rank them in order to make well-founded decisions. A matrix approach is proposed for the distribution of districts by group categories for their further SWOT analysis. Strategic recommendations on the use of investment potential and development of territories of the Odessa region have been developed.

Key words: investment potential, region, investment attractiveness, SWOT-analysis, matrix approach, estimation.

Постановка проблеми. У сучасних умовах зростає роль територіальних аспектів зміцнення економіки України, що викликано диспропорціями в регіональному розвитку, які особливо гостро виявляються під

час формування і становлення соціально орієнтованої ринкової економіки. Одним із таких аспектів є інвестиційний потенціал. Інвестиційний потенціал регіону – це сукупна можливість власних і залучених, переважно

на довгостроковій основі, економічних ресурсів забезпечувати за наявності сприятливого інвестиційного клімату інвестиційну діяльність з метою і масштабами, визначеними економічною політикою регіону. Інвестиційний потенціал регіону зумовлюється всіма факторами (що мають різну важливість у різні періоди для різних інвесторів), що характеризують динаміку соціально-економічного розвитку регіону і забезпеченість його необхідними ресурсами (вираженими через елементи інвестиційного потенціалу), і визначається інвестиційною привабливістю території.

Найважливішим елементом механізму залучення інвестиційних ресурсів поряд із попередньою оцінкою ефективності інвестування є оцінювання інвестиційної привабливості регіону, адже останнє, на нашу думку, виступає як своєрідний інструмент узгодження інтересів власників і реципієнтів інвестиційного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До сучасних досліджень, які відзначаються подальшими розробленнями проблем теорії, методології і практики формування інвестиційного потенціалу регіону та інвестиційної діяльності, належать праці О.І. Амоші, А.М. Асаула, Л.С. Басовського, Є.Р. Бершеди, І.О. Бланка, Б.В. Буркинського, Л. Гітмана, А.Ф. Гойка, В.Ф. Горячука, О.Д. Данілова, А.П. Дуки, В.І. Захарченка, О.М. Котлубая, В.О. Коюди, Ж.Л. Крисько, О.І. Лайка, В.М. Лисюка, М.І. Мельник, І.П. Мойсєєнка, В.М. Осипова, А.А. Пересади, Л.М. Ремньової, В.П. Савчука, В.Ф. Семенова, В.К. Симоненка, С.Д. Супрун, Д.М. Черваньова, А.В. Череп, Н.Л. Шлафман, Б.М. Щукіна та ін. Проте, віддаючи належне досягнутим результатам, можна виділити низку недостатньо опрацьованих питань формування, використання та розвитку інвестиційного потенціалу регіону як стратегічного чинника соціально-економічних змін в економіці регіону.

Формулювання цілей статті. Метою статті є комплексне дослідження інвестиційної привабливості районів Одеської області та її потенціалу інвестування, розроблення пропозицій щодо використання інвестиційного потенціалу та розвитку Одеської області.

Виклад основного матеріалу. Для оцінки інвестиційної привабливості Одеського регіону з позиції районів використовувався комплексний підхід, що включає кількісну оцінку відповідних показників районів (економічна віддача, територіальна концентрація інвестицій та індикативні показники економічного та інвестиційного потенціалу, інноваційного потенціалу, фінансового потенціалу, виробничого потенціалу, соціального потенціалу, соціально-економічної й екологічної безпеки), яка доповнена якісною оцінкою потенціалу районів на основі матричного методу і використання SWOT-аналізу для визначення загальних проблем і можливостей для районів і області загалом [1].

Кількісний аналіз. Його суть – в оцінці ефективності вкладень коштів у окремих район, а також у види діяльності в цьому районі. Розрахунки базувалися на обчисленні узагальненого показника за вибраними факторами з використанням методу багатомірного шкалювання, з подальшим ранжуванням районів. Із нього попередньо можна дійти висновку про інвестиційну привабливість районів, що враховує і їхню специфіку. Так, п'ятірка лідерів – міста Одеса, Южне, Чорноморськ та Овідіопольський, Лиманський райони.

Однак це забезпечено особливістю територій: розташуванням у них найбільших підприємств та морських портів, що є одними з опорних точок економіки як країни, так і області. П'ятірка «аутсайдерів»: Кілійський, Ренійський райони і міста Біляївка, Теплодар та Балта.

В оцінці інвестиційної привабливості враховувався і вплив видів діяльності в кожному районі. Основними інвестиційними «точками зростання» у понад 88% (31) та 68% (24) районів та міст є такі види діяльності, як «Сільське господарство, мисливство та лісове господарство» й «Оптова та роздрібна торгівля» відповідно. У майбутньому великий потенціал є у таких видах діяльності, як «Будівництво», «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність», «Операції з нерухомим майном». Вони змогли увійти практично в кожен трійку найбільш інвестиційно привабливих видів діяльності більш ніж у третині адміністративно-територіальних одиниць, а в низці районів навіть успішно конкурувати з «традиційними видами діяльності» («Оптова та роздрібна торгівля» і «Сільське господарство, мисливство та лісове господарство»). Це зумовлено рентабельністю і високою економічною віддачею названих видів діяльності, які належать до сфери послуг, що також свідчить про великий невживаний інвестиційний потенціал цієї сфери [2].

Таким чином, лідерами за інвестиційним потенціалом залишаються райони з великими конгломератами виробництва і достатнім числом населення. Відповідно, «вчора-сьогодні» основними «точками зростання» є сільське господарство та торгівля. Однак найкращі темпи розвитку у сфері послуг, що показує їхню велику перспективність та інвестиційну привабливість «завтра». Тренд останніх років – збільшення у сфері послуг частки видів діяльності, що спеціалізуються на наданні персональних послуг споживачам, і активізація малого підприємництва (зростання числа приватних підприємств, що займаються наданням персональних послуг). Необхідно вкладати кошти і взаємодіяти з інвесторами щодо виявлених вище «точок зростання» і найбільш перспективних видів діяльності в кожному районі.

Якісний аналіз. Інвестиційна привабливість районів була оцінена за сукупністю критеріїв, таких як результативність, екологічна безпека, фінансовий, інноваційний, виробничий, соціальний, зовнішній і внутрішній інвестиційний потенціали. Оцінка проведена за допомогою співвідношення факторів: темпу зростання інвестицій в основний капітал (єдиної бази) з економічною віддачею, динамікою рентабельності реалізованої продукції, прямих іноземних інвестицій у регіон, обсягів реалізованої промислової продукції, обсягів інноваційних товарів, викидів забруднюючих речовин, внутрішніх інвестиційних ресурсів і чисельністю економічно активного населення. Тобто інвестиційний потенціал (привабливість) визначається динамізмом розвитку його факторів, що характеризує прискорений розвиток територій.

Підсумок якісної оцінки в сукупності з кількісною оцінкою виявив кілька цікавих моментів. Перший: відсутність групи районів «Зростаючі лідери» та наявність тільки одного «Сталого лідера» – м. Одеса. Другий: основна кількість районів рівномірно розподілилася між категоріями «Аутсайтери» і «Потребують уваги». Третій: лідери за кількісною оцінкою – м. Южне, м. Чорноморськ та Овідіопольський, Лиманський

райони – у процесі якісного аналізу виявляються в «Потребують уваги». Татарбунарський район, що займає шосте місце за підсумками кількісної оцінки, за розподілом згідно з матричним підходом виявляється в «Аутсайдерах» (рис. 1).

Стрілками на рис. 1 показані логічні напрями якісного інвестиційного розвитку районів. За «Сталими лідерами» – справжній потенціал розвитку, що сформувався в минулому (великі обсяги інвестицій і найбільша привабливість факторів інвестиційного розвитку за вже невисокого динамізму інвестиційної діяльності). За «Зростаючими лідерами» – справжній і майбутній потенціал, що формується сьогодні (істотний динамізм інвестиційного розвитку за високої привабливості факторів інвестування і не завжди істотних обсягів інвестицій). За «Потребують уваги» – майбутній потенціал розвитку, який може сформуватися в майбутньому за розвитку певних умов (високий динамізм інвестування за несуттєвого його обсягу і низького потенціалу факторів інвестиційної привабливості). «Аутсайтери» – райони, які не мають інвестиційного потенціалу в теперішньому і майбутньому без корінного «перелому» ситуації і створення необхідних умов інвестиційної привабливості.

Таким чином, по суті, основне економічно стабільне «ядро» Одеської області, яке відносно динамічно розвивається, становлять всього 8 найбільш інвестиційно привабливих адміністративно-територіальних одиниць: м. Одеса, м. Южне, м. Чорноморськ, м. Ізмаїл, Овідіопольський, Лиманський, а також Татарбунарський і Біляївський райони. З них тільки м. Одеса має досить ресурсів для самостійного інвестиційного розвитку. У районах концентрація інвестиційної, промислової та ділової активності спостерігається в районних центрах. Розподіл ресурсів по районах малоефективний, що негативно позначається на рівні життя в сільській місцевості – жителі районів переїжджають в райцентри, погіршуючи демографічну ситуацію на селі.

Для отримання більшого ефекту майбутнього розвитку економіки регіону активна робота з інвестування та залучення інвестицій повинна бути спрямована на райони «Зростаючі лідери» і «Потребують уваги». Останні підлягають аналізу на предмет виявлення

потенційних «лідерів» за певних вкладень. «Сталі лідери» є важливими генераторами ВРП, але вони більш самодостатні і менше залежать від інвестиційних вливань, оскільки вже забезпечили собі їх істотний обсяг, який необхідно жорстко контролювати і перерозподіляти його надлишок («донорство») на користь районів вищеназваних категорій. Але і райони «Сталі лідери» повинні залучати інвестиції, прагнучи до підвищення динамізму в розвитку.

Стабільний інвестиційний потенціал Одеського регіону визначається лідерством «традиційних» районів (розташованих по осях «трикутника»: Одеська агломерація – Ізмаїл – Татарбунарський) і галузей, що генерують прибуток (за допомогою внутрішніх продажів і експорту) для інвестування в нові технології. Для підвищення конкурентоспроможності регіону залучення інвестицій має йти по шляху від районів «Зростаючі лідери» (і «Потребують уваги», що мають потенціал перетворення в «лідерів») до районів «Сталі лідери». Але і стратегія залучення інвестицій для районів «аутсайдерів», через інновації та нові технології може орієнтуватися на перетворення в «лідерів».

Отже, якісний аналіз інвестиційної привабливості районів, відкоригувавши їх кількісний рейтинг, дав змогу сформувати підсумкову карту ранжирування районів за інвестиційною привабливістю (потенціалом) (рис. 2).

Аналіз карти чітко дає змогу виділити п'ять субрегіонів, серед яких один (із центром в м. Одеса) є субрегіоном агломераційного типу (Одеська агломерація) та найбільшим портово-промисловим комплексом в Україні. Як видно, шість із перших десяти адміністративно-територіальних одиниць у рейтингу інвестиційної привабливості входять у цей «трикутник сил» – це найбільш розвинені райони «Потребують уваги» і м. Одеса – «Сталий лідер», які мають найбільшу ефективність у регіоні і значну вагу у ВРП. Це територія Овідіопольського, Лиманського, Біляївського районів Одеської області та тісно пов'язані з ядром міста-супутники: Южне, Чорноморськ.

Окремо виділяється Придунайський економічний субрегіон (входить в одеський «трикутник сил»), який має транспортно-економічну спеціалізацію та об'єднує м. Ізмаїл, Болградський, Ізмаїльський, Кілійський, Ренійський райони Одеської області. Також виділяються субрегіони в межах Одеської області агропромислово-транспортної спеціалізації з середнім та низьким рівнем інвестиційної привабливості, серед яких – Нижній Дністер, Північний Схід і Північ. Окремо виділяється Татарбунарський район, що входить у «трикутник сил» та є ефективним районом.

Осі зазначеного «трикутника точок зростання» області фактично збігаються з найбільш великими обласними транспортними магістралями. Висновок очевидний: за особливостей географічного положення Одеської

«Зростаючі лідери»	«Потребують уваги»
	м. Балта (35), м. Біляївка (34), м. Білгород-Дністровський (25), м. Ізмаїл (7), м. Южне (2), м. Подільськ (16), м. Теплодар (33), м. Чорноморськ (3), Балтський (21), Овідіопольський (4), Окнянський (29), Арцизький (9), Біляївський (8), Кілійський (31), Подільський (30), Любашівський (20), Лиманський (5)
«Сталі лідери»	«Аутсайтери»
м. Одеса (1)	Ананьївський (22), Білгород-Дністровський (14), Березівський (11), Іванівський (24), Болградський (19), Великомихайлівський (12), Ізмаїльський (15), Кодимський (18), Ренійський (32), Миколаївський (10), Роздільнянський (17), Савранський (23), Саратський (27), Тарутинський (26), Татарбунарський (6), Захарівський (28), Ширяївський (13)

Рис. 1. Зведений розподіл районів за групами за інвестиційною привабливістю (інвестиційного потенціалу) (якісний рейтинг)

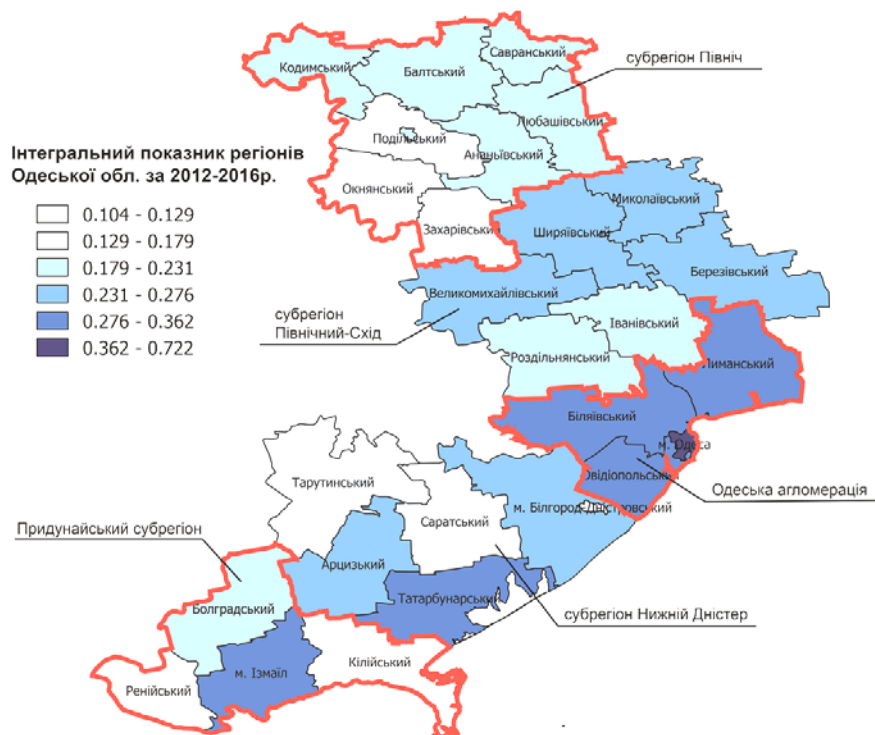
області та України є чіткий взаємозв'язок розвиненості транспортної інфраструктури в районі і привабливості (потенціалу) самого району.

Цей висновок підтверджується тим, що райони, які не входять у «трикутник», але мають непоганий потенціал розвитку, також знаходяться на великих транспортних магістралях – вони найбільш ефективно використовують коопераційні, транспортні та транзитні можливості області і країни.

І навпаки: райони, що знаходяться далеко від транспортних магістралей та не входять у географічне розташування одеського «трикутника сил», належать до «Потребують уваги» й «Аутсайдери».

Таким чином, для підвищення ефективності інвестиційної привабливості (формування інвестиційного потенціалу) районів в умовах області необхідний розвиток транспортної інфраструктури, що дасть змогу реалізувати закладені в їх географічному розташуванні можливості.

На основі результатів якісного ранжирування районів, з урахуванням результатів SWOT-аналізу спільних особливостей розвитку за видами діяльності та «приватної» специфіки розвитку, у табл. 1 наведена підсумкова «картина» інвестиційної привабливості (інвестиційного потенціалу) трьох виявлених груп районів з виробленням певних рекомендацій.



Найбільш інвестиційно привабливі види діяльності	Регіони/райони області
Будівництво	м. Балта, м. Подільськ, м. Теплодар, Анаанівський, Березівський, Великомихайлівський, Ізмілівський, Ізмілівський, Любашівський
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	м. Теплодар, Лиманський
Інформація та телекомунікації	м. Б-Дністровський, Ізмілівський, Овідіопольський
Операції з нерухомим майном	м. Білявка, м. Подільськ, Арцизький, Б-Дністровський, Болградський, Кілійський, Кодимський, Саратський, Ширівський
Оптова та роздрібна торгівля	м. Одеса, м. Балта, м. Б-Дністровський, м. Білявка, м. Ізмілів, м. Чорноморськ, м. Подільськ, м. Южне, Анаанівський, Арцизький, Болградський, Великомихайлівський, Кілійський, Кодимський, Лиманський, Подільський, Миколаївський, Овідіопольський, Роздільнянський, Саратський, Ширівський
Освіта	м. Одеса
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	м. Чорноморськ
Промисловість	м. Білявка, Захарівський
Професійна, наукова та технічна діяльність	м. Ізмілів, Білявський
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	м. Балта, м. Б-Дністровський, м. Ізмілів, м. Чорноморськ, м. Южне, Анаанівський, Арцизький, Балтський, Б-Дністровський, Білявський, Березівський, Болградський, Великомихайлівський, Ізмілівський, Ізмілівський, Кодимський, Лиманський, Подільський, Роздільнянський, Саратський, Ширівський, Любашівський, Миколаївський, Овідіопольський, Ренійський, Ренійський, Саратський, Захарівський, Ширівський
Тимчасове розміщення й організація харчування	м. Одеса, Б-Дністровський
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	м. Южне, Білявський, Березівський, Ізмілівський, Лиманський, Любашівський, Роздільнянський, Саратський
Фінансова та страхова діяльність	м. Одеса

Рис. 2. Підсумкова карта ранжирування районів за інвестиційною привабливістю

Таблиця 1

Розподіл районів Одеської області за матричним методом та SWOT-аналізом

Група	Рекомендації
«Сталі лідери»	Загрози виходять, головним чином, з трьох напрямів, таких як слабка інноваційна активність у промисловості і, як наслідок відставання в технологіях від світових лідерів; зміна зовнішньополітичної кон'юнктури і падіння експорту; висока залежність від імпорتنних ресурсів, особливо енергоресурсів.
«Потребують уваги»	Ці райони за достатньої уваги з боку влади зможуть реалізувати свій потенціал. Вони займають різне становище в групі (хто ближче до переходу в «Зростаючі лідери», хто – в «Аутсайдери»), але основна загальна загроза – помилка у векторі вкладень інвестицій і погано опрацьовані інвестиційні плани. При цьому органи місцевої влади не в змозі самі, без підтримки приватних структур і населення, розвивати ці райони до «Зростаючі лідери», тому однією з позитивних для потенційного інвестора можливостей у цих районах стає реалізація принципів приватно-державного партнерства на вигідних умовах
«Аутсайдери»	Для цієї групи районів характерні всі основні мінуси і загрози регіону загалом. За обмеженого бюджету і слабкої інвестиційної підтримки розвиток в цих районах повинен спиратися на такі основні можливості, як оригінальний і ретельно пророблений інвестиційний план, чітка взаємодія влади і бізнесу на місцях, пріоритет вкладень в інфраструктуру району. Основна загроза для цих районів – демографічна: відтік населення в сусідні райони через кращі умови щодо оплати праці, житла і загальної інфраструктури.

Отже, загалом стабільна конкурентоспроможність районів визначається лідерством традиційних галузей, які формують фінансові ресурси для розвитку інноваційних технологій. Здебільшого це «промисловість», яка як найбільш велика сфера діяльності і визначає основні ризики і загрози. Окремою групою ризиків для інвестора в районах є сильна конкуренція за ресурси, особливо за трудові, а також обмеження за видами діяльності в деяких районах.

Комплексне дослідження інвестиційної привабливості районів Одеської області і її потенціалу інвестування дало змогу розробити низку пропозицій щодо використання інвестиційного потенціалу та розвитку територій Одеського регіону.

По-перше, доцільно активізувати роботу «на місцях», а саме:

- більш динамічно розвивати інфраструктурний потенціал районів, особливо транспортну та інституційну інфраструктуру послуг для бізнесу, створюючи сприятливий «фінансовий клімат» для інвесторів (можливе надання більш істотних пільг під час інвестування в інфраструктуру розвитку районів);

- активізувати системний розвиток туристичних напрямів (основні точки туристичних маршрутів і місцеві визначні пам'ятки), одночасно розвиваючи інфраструктуру туризму (його рекламу);

- підвищити в районах рівень опрацювання інвестиційних проектів, що запропоновані інвесторами (з персоналізацією відповідальності), чітко визначивши «точки зростання» району з детальним розробленням бізнес-плану проекту, оцінивши в ньому не тільки бажаний обсяг інвестицій, а й очікувані результати, віддачу, ефективність, терміни окупності;

- за можливості розділяти плани з інвестицій за вкладеннями в оновлення основних фондів, у створення нових виробництв і в розвиток інфраструктури, що дасть змогу комплексно здійснювати моніторинг розвитку району. Для залучення інвестора в «проблемні точки» області можна використовувати механізми гарантій повернення інвестицій з боку влади.

По-друге, реалізація стратегії «приєднання» щодо районів «Лідери» здійснює підтримку розвитку «відстаючих» районів області. Ця стратегія може проводитися в таких формах, які реалізуються як окремо, так і в поєднанні одна з одною:

- цільова фінансово-інвестиційна і «управлінська» допомога районів «лідерів», що становлять основу одеського «трикутника сил» (ключові «доходні» райони – «донори»: Овідіопольський, Лиманський, Біляївський і м. Одеса, м. Южне, м. Чорноморськ, м. Ізмаїл), районам – «аутсайдерам»;

- створення районних кластерів і реалізація «сталими» районами спільних програм (інвестпроектів) із

«Зростаючими» і з «Потребують уваги» районами на принципах співфінансування (велика частка – за «сталими» районами) та об'єднання управлінських компетенцій для прискорення і підтримки їхнього розвитку з метою формування районних «точок зростання». Тут варто врахувати, що всередині області найбільш привабливі сфери реалізації інвестиційних програм – сільське господарство, сфера виробництва та послуг (в основному транспорт, туризм і торгівля);

- реалізація спільних проектів у районах із рівноцінним розвитком для об'єднання можливостей з метою підвищення загального потенціалу (синергетичний ефект) в конкурентній боротьбі за залучення інвестицій.

Під час реалізації зазначених форм стратегії «приєднання» на підготовчому етапі необхідно чітко визначити можливості та ресурси кожного району, після чого можна адміністративно закріплювати нові зв'язки. Стратегією економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року визначено, що перевага надається модернізаційному сценарію розвитку регіону, який базується на ефективному використанні наявного в області ресурсного потенціалу на принципах інтенсивного типу економічного зростання. Такий сценарій передбачає підвищення конкурентоспроможності економіки області шляхом об'єднання зусиль органів державного управління, бізнесу і громад [3].

Обраний регіоном сценарій розвитку передбачає перетворення Одещини на «технологічний буксир» для інших прилеглих до Одеської області регіонів, оскільки така модель розвитку має стати каталізатором створення високотехнологічних кластерів, які, у свою чергу, сформують тенденцію до поширення ареалів економічної активності, що спричинить появу масштабного мультиплікативного ефекту. Доцільно передбачити, щоб регіони, які слабо розвиваються, потрапляли під вплив програм відразу декількох напрямів.

Висновки. Таким чином, найважливіший інструментарій реалізації стратегії «приєднання» у вигляді спільної реалізації різних програм та інвестиційних проектів повинен дати змогу уникнути «розпилення» інвестиційних коштів під час вкладання інвестицій у «відстаючі» райони. Загалом доцільно за допомогою вищезгаданої стратегії створити ще один «трикутник сил» в області. Наприклад, він може бути заснований на енергетичній, туристичній або сільськогосподарській кооперації районів. Реалізація всіх вищенаведених пропозицій не виключає підвищення ефективності їх здійснення за допомогою використання можливостей державно-приватного партнерства та адміністративно-територіальної реформи, яка може сприяти підвищенню зацікавленості інвестора в малоприбуткових (або довгострокових) інвестиційних проектах.

Список використаних джерел:

1. Кукош М.С. Оцінка інвестиційного потенціалу регіону з позиції районів з використанням методу багатомірного шкалювання / М. С. Кукош // Інтелект XXI. Науковий економічний журнал. 2018. № 2. С. 144–150.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. «Про затвердження Стратегії економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року». URL: <http://oblrada.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/32-VII.pdf>

Прядко І.В.,
старший викладач кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

НАУКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Прядко І.В. Наукове забезпечення інноваційної діяльності Миколаївської області. Стаття присвячена аналізу такого складника організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності в Миколаївському регіоні, як стан наукового забезпечення інноваційної діяльності на заданій території. Досліджено кількісні та якісні складники наукового забезпечення Миколаївщини. Сформульовано висновок щодо стану наукового забезпечення інноваційної діяльності та щодо ефективності функціонування організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності на заданій території.

Ключові слова: наукове забезпечення інноваційної діяльності, наукова та науково-дослідна робота, організаційно-економічний механізм регулювання інноваційної діяльності.

Прядко И.В. Научное обеспечение инновационной деятельности Николаевской области. Статья посвящена анализу такой составляющей организационно-экономического механизма регулирования инновационной деятельности в Николаевском регионе, как состояние научного обеспечения инновационной деятельности на заданной территории. Исследованы количественные и качественные составляющие научного обеспечения Николаевщины. Сделан вывод о состоянии научного обеспечения инновационной деятельности и об эффективности функционирования организационно-экономического механизма регулирования инновационной деятельности на заданной территории.

Ключевые слова: научное обеспечение инновационной деятельности, научная и научно-исследовательская работа, организационно-экономический механизм регулирования инновационной деятельности.

Pradko I.V. Scientific provision of innovative activities in Mykolaiv region. The article is devoted to the analysis of such a component of the organizational and economic mechanism of regulation of innovation activity in the Mykolaiv region as a state of scientific support of innovation activity in a given territory. Quantitative and qualitative components of scientific support of Mykolayiv region were investigated. The conclusion on the state of scientific support of innovation activity and on the effectiveness of the organizational and economic mechanism of regulation of innovation activity in a given territory was made.

Key words: scientific support of innovative activity, scientific and research work, organizational and economic mechanism of regulation of innovation activity.

Постановка проблеми. Розвиток регіональних інновацій зумовлює економічне піднесення регіону, а відтак і держави. Кожна окрема територія має власну специфіку, яка проявляється в наявності ресурсів, кадрів, сприятливого інституційного середовища, розвиненості інноваційної інфраструктури та особливостях умов розвитку регіону. Наявність таких специфічних ознак зумовлює структуру організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності, а їхній стан дає змогу надати оцінку ефективності реалізації інноваційної регіональної політики та функціонуванню організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності.

Структуру механізму регулювання інноваційної діяльності можна подати у вигляді сукупності факторів, які сприяють розвитку інновацій в регіоні (див. рис. 1).

Направляючі фактори задають вектор, за яким відбувається реалізація інноваційної політики в регі-

оні. До таких факторів належить насамперед наявність стратегії інноваційного розвитку регіону, а також регіональні програми розвитку інновацій в регіоні.

До другої групи факторів належать складники, які дають змогу забезпечити реалізацію інноваційної політики в регіоні. Сюди належать: розвиненість наукового сектору, наявність ресурсів для ведення інноваційної діяльності та її фінансове забезпечення, розвиненість інституційного середовища в регіоні. Якщо без факторів першої групи функціонування механізму інноваційного

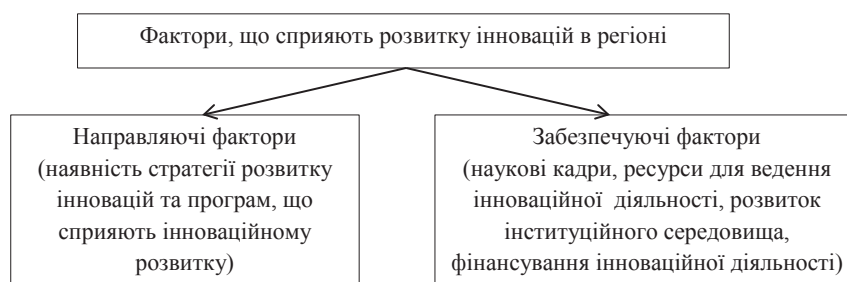


Рис. 1. Факторна структура організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності в регіоні

Таблиця 1

Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, та обсяги виконаних наукових та науково-технічних робіт у Миколаївському регіоні за 2010–2015 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість працівників, задіяних у НДР, осіб	4520	4340	3308	3209	3221	3063
Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, тис. грн	384 620	408 488	268 006	687 047	347 262	361 145
Продуктивність, тис. грн/особу	85,093	94,122	81,018	214,1	107,81	117,91

Джерело: [8]

розвитку є ймовірним, але малоефективним, то відсутність або низька якість факторів другої групи унеможливає реалізацію політики розвитку інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями визначення сутності, структури та ефективності функціонування механізмів інноваційного розвитку займаються доволі багато вітчизняних та закордонних вчених: О.В. Берданова [1], Л.І. Федулова [2], Р.А. Фатхутдинов [3], І.І. Глушенко [4], Ю.А. Корчагін [5], А.Є. Никифоров [6], І.О. Іртишева [7]. Однак через багатогранність досліджуваного поняття та специфіку задіяних територій наповненість такого механізму регулювання інноваційної діяльності може змінюватися, що значно ускладнює можливість оцінити ефективність його функціонування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження функціонування наукового сектору Миколаївщини як важливого складника механізму регулювання інноваційної діяльності Миколаївського регіону.

Виклад основного матеріалу. Основним фактором, що забезпечує функціонування механізму регулювання інноваційної діяльності в регіоні, є наявність та якість інтелектуального капіталу, оскільки саме людина є джерелом генерації нововведень. Аналіз зазначеного фактора включає в себе дослідження його кількісних та якісних аспектів. До кількісних аспектів належить чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, та обсяги зазначених видів робіт. До якісних аспектів належать: показник результативності діяльності організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, кількість заявок на видачу охоронних документів та фінансове забезпечення діяльності наукових організацій в Миколаївському регіоні. З метою дослідження ефективності функціонування організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності в регіоні доцільно проаналізувати динаміку зазначених показників.

За період з 2010-го по 2015 рік відбулися певні зміни у забезпеченні інноваційної діяльності науковими кадрами та фахівцями (див. табл. 1).

Як свідчать статистичні дані таблиці 1, кількість працівників, задіяних у виконанні наукових та науково-дослідних робіт, щорічно зменшується в середньому на 7,5%. Обсяг виконаних робіт, незважаючи на суттєве зростання у 2011, 2012, 2013 та 2015 роках, загалом також демонструє негативну динаміку, хоча і з меншим середнім темпом зменшення – 1,25% щорічно. При цьому відносний показник продуктивності праці задіяних у науковому секторі працівників має переважно позитивну тенденцію – продуктивність праці за зазначений період часу щорічно зростала в середньому на 6,7% щорічно.

Негативну тенденцію демонструє також показник чисельності фахівців із науковими ступенями докторів

і кандидатів наук, які виконують наукові та науково-технічні роботи в Миколаївському регіоні (див. табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка чисельності докторів та кандидатів наук, які виконують наукові та науково-технічні роботи в Миколаївському регіоні, у 2010–2015 рр., осіб

Рік	Кількість докторів наук	Кількість кандидатів наук
2010	220	877
2011	187	939
2012	155	688
2013	159	698
2014	175	695
2015	159	507

Джерело: [8]

Чисельність докторів наук у наукових організаціях щорічно скорочувалася на 12 осіб (на 6,3%). Водночас чисельність кандидатів наук демонструє набагато вищі темпи скорочення – 74 особи щороку (10,4%). Загалом по регіону кількість кандидатів наук переважає над кількістю докторів наук приблизно у 4 рази.

Наявність певного ресурсу не завжди означає те, що його використовують відповідно до мети: наприклад, наявність великої кількості кандидатів та докторів наук не означає, що їхня наукова діяльність сприяє розвитку інновацій. Одним із факторів, який впливає на схильність людини до інноваційної діяльності, є її вік. Вікова категорія 25–44 роки вважається більш підприємливою та менш ризиковою за інші вікові групи. Тому доцільно дослідити наявність фахівців вищої категорії, які виконують наукові та науково-технічні роботи в Миколаївському регіоні, віковий діапазон яких належить до групи від 25 до 44 років (див. табл. 3 та табл. 4).

Таблиця 3

Розподіл дослідників Миколаївського регіону за віком у 2016 роках, осіб

Рік	Вік, р.				
	До 29	30–39	40–49	50–59	60 і старше
2016	137	186	121	198	174

Джерело: [9, 10]

Аналіз таблиць 3 та 4 показує, що більшість дослідників у Миколаївському регіоні мають вік, який належить до інтервалу старше 50 років, крім того, модальним віком для докторів наук та кандидатів наук є вік 64 роки. Дослідники зазначеного віку не схильні до інноваційної діяльності через надмірну обережність. Також слід зазначити, що серед загальної кількості докторів наук лише 39,6% займаються науковими та

науково-дослідними роботами. Серед кандидатів наук ця частка є ще меншою – лише 24,3% загальної кількості кандидатів наук у Миколаївській області.

Таблиця 4

Розподіл за віком докторів наук та кандидатів наук серед дослідників Миколаївського регіону у 2016 році

Показник	Вік, р.				
	До 29	30–39	40–44	45–54	55 і старше
Кількість докторів наук, осіб	0	2	7	4	24
Кількість кандидатів наук, осіб	7	30	14	22	32

Джерело: [9; 10]

Іншим показником, за яким можна оцінити якість інтелектуального капіталу регіону, є кількість заявок на видачу охоронних документів у Державній службі інтелектуальної власності. Обрання досліджуванним параметром саме кількості заявок на видачу охоронних документів замість кількості отриманих охоронних документів має своє обґрунтування. Заявки на охоронні документи відображають поточний стан дослідницької діяльності в регіоні, тоді як кількість отриманих охоронних документів відображає динаміку здебільшого попередніх років.

Стан патентної активності дослідників регіону наведений у табл. 5.

Таблиця 5

Патентна активність Миколаївського регіону

Показник	Роки			
	2013	2014	2015	2016
Кількість патентів на винаходи, одиниць	36	20	31	28
Кількість патентів на корисні моделі, одиниць	131	126	132	85

Джерело: [9; 10]

Патентна активність дослідників Миколаївського регіону за зазначений період часу має тенденцію до зменшення – щорічно кількість патентів на винаходи зменшувалася на 8%, кількість патентів на корисні моделі скорочувалася на 13,4%. Негативна динаміка цього показника пов'язана із суттєвою недосконалістю українського законодавства в цьому напрямі.

Природно, що ефективна діяльність наукового складника інноваційної діяльності неможлива без належного фінансового забезпечення такого виду

діяльності. Розглянемо динаміку та структуру фінансового забезпечення наукової діяльності Миколаївського регіону (див. табл. 6).

Таке джерело фінансування, як власні кошти, залишається основним джерелом фінансового забезпечення наукової діяльності – наприклад, у 2016 році частка самоінвестування сягнула 80,75%.

Як свідчать дані таблиці 6, загальний обсяг інвестування наукових та науково-технічних розробок протягом 2014–2016 років мав тенденцію до зростання (+25% щорічно). Насамперед це зумовлено суттєвим приростом частки власних коштів організацій (+58,7% щорічно). На фоні цього відбувається стрімке скорочення середніх показників динаміки таких напрямів, як кошти державного бюджету (–3% щорічно), кошти підприємницького сектору (–26,8%) та кошти іноземних інвесторів (–43,9%).

Незважаючи на зростання самофінансування наукової діяльності з боку підприємств, кількість організацій, що виконує наукові та науково-технічні роботи, та обсяги виконаних ними робіт мають тенденцію до скорочення. Це означає, що фінансове забезпечення науково-технічних робіт переважно власними коштами суб'єктів господарської діяльності є недостатнім для ефективного наукового забезпечення розвитку інноваційної сфери.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Виходячи з вищезазначеного, можна дійти висновку, що забезпеченість інноваційної діяльності науковими кадрами характеризується загалом негативною динамікою, що пояснюється незацікавленістю бізнесу співпрацювати з науковим сектором, відсутністю підтримки з боку держави, низьким рівнем заробітної плати дослідників та недосконалістю системи захисту прав власності; це суттєво зменшує стимули до створення нових розробок, що позначається на кількості та якості патентів у регіоні. Простежується тенденція до погіршення вікової структури науковців, їх вік збільшується за рахунок зростання чисельності дослідників у старших наукових групах, які не схильні займатися новаторською діяльністю. Через низький рівень фінансового забезпечення наукових організацій скорочується показники міжнародної співпраці, що суттєво погіршує якість знань дослідницького сектору та зменшує можливості перейняття досвіду ведення інноваційної діяльності. Таким чином, під час застосування наявних інтелектуальних ресурсів організаційно-економічний механізм регулювання інноваційної діяльності в Миколаївській області не може працювати ефективно.

У подальших дослідженнях доцільно зробити аналіз стану інноваційної діяльності в Миколаївському регіоні. Запропоновані дослідження дадуть узагальнити наявні проблеми та надати рекомендації щодо удосконалення організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності в Миколаївському регіоні.

Таблиця 6

Фінансове забезпечення наукової діяльності Миколаївського регіону протягом 2014–2016 рр., тис. грн

Рік	Всього	Кошти державного бюджету	Кошти місцевого бюджету	Власні кошти	Кошти підприємницького сектору	Кошти іноземних інвесторів
2014	251 209	45 399,2	875,7	125924	16061	55 800,2
2015	299 327	50 846,6	406,5	220477	3305,9	15 595,9
2016	392 584	42 665,3	1038,9	317010	8605,4	17 566,4

Джерело: [9; 10]

Список використаних джерел:

1. Берданова О.В. Інструменти регіонального розвитку в Україні. Київ: НАДУ, 2013. 286 с.
2. Федулова Л.І. Організаційні механізми формування результативної регіональної інноваційної системи. URL: http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/SpPrior_13/22.pdf. (дата звернення 25.05.2018).
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. Санкт-Петербург: Питер, 2006. 448 с.
4. Глущенко И.И. Система стратегического управления инновационной деятельностью. Московская область: ООО НПП «Крылья», 2006. 356 с.
5. Корчагин Ю. А. Региональная финансовая политика и экономика. Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. 284 с.
6. Никифоров А. С. Інноваційна діяльність: теорія і практика. Київ: КНЕУ, 2010. 420 с.
7. Іртишева І.О. Інноваційне оновлення агропродовольчої сфери Причорноморського регіону: проблеми теорії та практики. Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2010. 412 с.
8. Головне управління статистики в Миколаївській області. URL: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 25.05.2018).
9. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. // Державна служба статистики України. 2016.
10. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. // Державна служба статистики України. 2017.

УДК 332.132

Франів І.А.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ – ОСНОВНИЙ ВЕКТОР РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Франів І.А. Стратегія розвитку – основний вектор реструктуризації економіки регіону. У статті висвітлено суть стратегічного планування в реструктуризації економіки регіону. Обґрунтовано, що застосування саме стратегічного планування дасть змогу найоптимальніше вибрати шлях регіонального розвитку будь-якого регіону України. Описано складники стратегічного планування. Наведені практичні кроки щодо застосування стратегічного планування для планування економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: стратегія розвитку, регіон, реструктуризація, розміщення підприємств, просторова економіка, регіональна економіка.

Франів И.А. Стратегия развития – основной вектор реструктуризации экономики региона. В статье представлена суть стратегического планирования в реструктуризации экономики региона. Обосновано, что применение именно стратегического планирования позволит оптимально выбрать путь регионального развития любого региона Украины. Описаны составляющие стратегического планирования. Приведены практические шаги по применению стратегического планирования для планирования экономического развития регионов.

Ключевые слова: стратегия развития, регион, реструктуризация, размещение предприятий, пространственная экономика, региональная экономика.

Franiv I.A. Development strategy – the main vector for restructuring the region's economy. The article presents the essence of strategic planning in restructuring the regional economy. It is substantiated that the use of strategic planning will allow choosing the best way of regional development in any region of Ukraine. Components of strategic planning are described. Practical steps for applying strategic planning for planning economic development of regions are presented.

Key words: development strategy, region, restructuring, placement of enterprises, spatial economy, regional economy.

Постановка проблеми. Сьогодні регіональна організація національного господарства виходить на перше місце в реформуванні ринкової економіки. Обґрунтувати це можливо за допомогою постулату, за яким винятково сильно розвинені регіони в умовах ринкової економіки є фундаментом економічного зростання України загалом.

Тільки правильно сформована стратегія розвитку регіону дасть можливість ефективно управляти регіоном в умовах соціально-орієнтованої економіки. Сукупні зміни в соціальному, економічному, просторовому, екологічному, духовному і політичному напрямках є не чим іншим, як вектором розвитку регіону, що забезпечить якісні зміни для умов життєдіяльності.

Регіон повинен розвиватися в руслі суспільного прогресу. Суспільний прогрес є наслідком росту суспільного багатства, тобто всеохопленості всіх можливих умов життя та діяльності населення, а також злагодженого розвитку в таких умовах як самої людини, так і держави, суспільства, природи та виробничо-господарських структур.

Такі чинники, як демографічний, ресурсний, історичний, просторовий, формують всесторонній процес соціально-економічного розвитку регіону. Проте розвиток регіону також є й індивідуальним процесом, який будується на управлінських рішеннях як регіональних органів самоврядування, так і регіональних державних адміністрацій.

Особливості регіону (виробнича структура, виробнича спеціалізація, географічне місце, інше) та вихідний рівень розвитку регіону формують дисбаланс у розвитку цих регіонів, що може бути досить різноманітним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні науковцями обґрунтовано досить багато стратегій розвитку регіону. Так, в [1, с. 7–9] пропонуються такі складники з управління розвитком регіону, як в умовах потреби інституціональної та структурної перебудови суспільства продукування політико-економічних та культурних умов для задоволення цієї потреби; заходи для поширення наслідків прогресу щодо максимально широкого кола населення; розподіл процесів прийняття рішень щодо реструктуризації регіональних економік.

Хоча стратегічне планування комерційних організацій і його традиційні технології – бізнес-плани і комерційні проекти – не отримали широкого застосування в регіональному плануванні, однак сьогодні до стратегічного планування звертаються все більше суб'єктів господарської діяльності та органи державного управління в тому числі – регіональні.

У дореформений період стратегія розглядалася тільки як результат довгострокового планування, як дещо зафіксоване й усталене. Останнім часом серед фахівців зі стратегічного планування стало переважати нове розуміння стратегії як поєднання раціонального виробленої стратегії і надзвичайної стратегії, зумовленої насамперед шаблонами, моделями в потоці рішень і дій [2–9]. Тобто така стратегія є результатом взаємодії планових і незапланованих дій. Такий підхід до визначення стратегії зумовлений високим ступенем мінливості сучасного світу – майбутнє непередбачуване; визначеності немає ні в чому; немає достовірних прогнозів; цілі постійно змінюються, як і зовнішні умови.

Формулювання цілей статті. Мета статті – теоретично визначити суть регіонального стратегічного планування і практично допомогти регіонам України застосовувати стратегічне планування під час визначення цілей і розстановки пріоритетів у генерації і здійсненні програм розвитку, а також під час формування механізму сприяння здійснення процесу регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні тенденції розвитку та їх особливі умови є основою для проведення дослідження щодо практичності в регіональному розвитку територій нашої держави. Нові тенденції світового розвитку диктують нові бачення щодо чинників росту ефективності в регіональному економічному розвитку: трансформація економічних інститутів; регіональна структурна політика; залучення внутрішніх та

іноземних інвестицій; реінжиніринг підприємств; заохочення населення продукувати і позитивно ставитися до інновацій.

Стратегія і тактика в управлінських рішеннях сьогодні є головним у їхній діяльності. Завдяки стратегії стає можливим чітко визначити шлях розвитку регіону як системи в умовах зовнішнього оточення, що проявляється в конкурентній позиції регіону, його системі цінностей, структурі, особливостях мотивації і контролю персоналу управління регіоном.

Роль стратегічного розвитку регіону в соціально-економічному аспекті повинна віддаватися під кураторство державних і громадських регіональних органів, а практичне втілення стратегії повинно забезпечуватися всіма працівниками на всіх рівнях регіонального самоуправління. Стратегія регіонального розвитку повинна бути збалансованою і водночас гнучкою, такою, яка б допускала можливість корекції унаслідок динамічного розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища, у яких функціонує регіон.

Тому стратегії повинні вибудовуватися таким чином, щоб була можливість їх корекції із плином їх реалізації. Секрет успіху, як підкреслюють фахівці в галузі стратегії, – не в передбаченні майбутнього, а у створенні організації, що могла би процвітати в непередбаченому майбутньому. Тому навіть не цілком чітке, але зрозуміле загальне спрямування можна втілити в тактичних кроках і програмах, що сприяють більш ефективному розвитку регіонів.

Збалансована стратегія економічного розвитку повинна включати такі розділи: стратегічне планування; програму реалізації стратегії; контроль практичного впровадження стратегії.

До стратегічного планування належить процес довгострокового ґрунтового планування першочергових цілей та шляхів економічного регіонального розвитку за допомогою практичного втілення переваг регіону, пошуку нових переваг та продуктивного використання всіх чинників регіонального розвитку. Формується наскрізна стратегія: «виробничо-господарська структура – відомство – місто – регіон – міністерство – країна».

Отже, управлінський регіональний розвиток повинен здійснюватися на основі стратегічного планування, тому що тільки стратегічне планування дає змогу забезпечити довгострокову результативність функціонування регіону, а також визначення та втілення в практику нових його можливостей. Все це можливе тільки тоді, коли буде максимально враховано динаміку навколишнього середовища, яка уявляється в можливих загрозах і майбутніх можливостях щодо збалансованого економічного та соціального розвитку регіону. Першочерговим завданням у стратегічному плануванні мусить бути гарантування максимальної ефективності, конкурентоспроможності в майбутньому через розроблення і впровадження програм розвитку довготермінового характеру. Планування стратегічного розвитку покликане реалізувати можливість перспективності в розвитку, досягти збалансованості між ціллю та можливістю, пристосування до оточуючого середовища, оптимізації в ресурсокористуванні. Багатонадійні плани охоплюють техніко-економічні прогнози, шляхи розвитку з практичним втіленням інноваційних розробок та раціонального природоко-

ристування. Прогнозування з подальшим обґрунтуванням чітких шляхів діяльності, джерел фінансових надходжень, сподіваних результатів в періоді до одного року може забезпечити поточне планування.

З позиції прогнозування та підготовки до майбутніх процесів і подій на основі стратегічного планування воно може бути описане досить широко: так, стратегічне планування можна подати як сукупний процес розроблення та практичного втілення рішень певного типу; як визначення цілей та розроблення методів їх досягнення; як шлях із підвищення конкурентоспроможності виробничо-господарських структур тощо. На цьому етапі можемо стверджувати, що поняття «стратегічне планування» слід трактувати як оптимальне планування з формування та коригування низки формалізованих планів, корекцію змісту дій щодо їхнього реалізування за допомогою постійного контролювання та оцінювання змін, які відбуваються як усередині, так і за межами системи. Завдяки стратегічному плануванню стає можливим у сукупності охопити коротко-, середньо- та довгострокові плани розвитку. Проте найвагомішим при цьому є довготермінові цілі та шляхи їх досягнення.

Натепер регіони України не можуть обійтися без стратегічного планування, тому що внаслідок децентралізації влади з'являється певна інформаційна, політико-економічна прогалина щодо ролі регіону в загальнодержавній та міжнародній економіках.

Слід відзначити, що сам процес стратегічного планування може бути використаний для планування розвитку будь-якої виробничо-господарської структури, території чи регіону. Таким чином, стратегічне планування загального соціально-економічного розвитку регіону можна охарактеризувати так: суттєва відмінність від екстраполяційного планування, яке характеризується окремими прогнозами щодо кожної підсистеми, стратегічне планування охоплює сукупний прогноз розвитку регіону; основною ознакою в стратегічному плануванні є аналізування внутрішніх і зовнішніх перспектив розвитку регіону; самі методи стратегічного планування дають можливість розроблення багатоваріантних шляхів розвитку. Окремо взятий варіант може бути спрямований на сукупний (цілісний) соціальний та економічний розвиток регіону за умови врахування стану навколишнього середовища. Таким чином можна уявити декілька можливих шляхів майбутнього розвитку.

Стратегічне планування доцільно застосовувати, окрім його основного призначення щодо сукупного економічного і соціального розвитку, і в розробленні антикризових шляхів розвитку регіону, і в управлінні глобальними господарськими проектами в умовах реструктуризації економіки.

Географічно-територіальне орієнтування населення, управління господарською діяльністю, досягнення регіональних цілей розвитку в сукупності розуміється як стратегія регіонального розвитку. Продуктивний розвиток регіону в ринковій економіці на основі конкуренції виробничих потужностей і ресурсів щодо можливостей економічного розвитку можливий лише завдяки правильно вибраній стратегії розвитку. Під час складання стратегії визначаються функції, роль і місце регіону в новітніх умовах господарської діяльності, виокремлюються чіткі стратегічні шляхи регіо-

нального розвитку в умовах трансформації економіки, аналізуються і вибираються оптимальні фінансові й організаційно-економічні шляхи реалізації стратегії в новітньому середовищі. Обов'язковим є також те, що стратегія регіонального розвитку мусить бути складником стратегії розвитку держави.

Сьогодні є проблема розроблення стратегії сталого розвитку регіону і визначення соціально-економічних шляхів переходу до нього. Велику роль у цьому відіграє різниця у впливі на регіональний розвиток основних факторів: трудові ресурси регіону; екологічна регіональна ситуація; територіальне розміщення регіону; розвиток ринкової кон'юнктури; ресурсний потенціал тощо.

Сталий розвиток регіону, який ґрунтується на стратегічному орієнтуванні, повинен охоплювати взаємодію бізнес-структур, влади та населення. В основі такої взаємодії лежить виконання стандартних функцій управління на регіональному рівні (стан житлового фонду, доріг, інженерної інфраструктури, комунального господарства, функціонування медичних та освітянських установ). Проте може статися так, що глобальні проблеми стратегічного регіонального розвитку стають другорядними. Тут слід використати політичні можливості регіональної влади з метою організування глобального економічного розвитку.

Головним у соціально орієнтованому регіональному розвитку є покращення умов життєдіяльності населення регіону, іншими словами – реструктуризація господарської діяльності регіону в напрямі багатофункціональності з можливістю інтегрування не тільки у вітчизняну, але й у світову економіку, а це створює сприятливі умови для життя та економічної активності.

Отже, обґрунтовано можна стверджувати, що стратегічне планування дає змогу визначити основний напрям розвитку регіону, його конкурентну позицію в державі, його сильні і слабкі сторони.

Під стратегічним плануванням соціально-економічного розвитку регіону повинен розумітися процес визначення шляхів розвитку регіону і напрямів дій для їх здійснення. При цьому варто підкреслити, що стратегічне планування і довгострокове планування – не одне й те саме, хоча стратегічні плани, як правило, мають довгостроковий характер.

Стратегія економічного розвитку регіону повинна розроблятися і реалізуватися спільними зусиллями органів місцевої влади, представників бізнесу і державних підприємств, громадських організацій і органів територіально-громадського самоврядування. Стратегічний план концентрується на перспективах регіону і в кожній сфері повинен виявляти головні, ключові фактори. Він не скасовує і не підмінює інші види планів; не є комплексним планом і визначає розвиток лише в найбільш важливих, пріоритетних для регіону галузях. Він розробляється і реалізується всіма учасниками, що впливають на розвиток регіону, з урахуванням інтересів і за участі населення. План адресований усьому місцевому співтовариству, задає для нього орієнтири, відкриває перспективу і бізнесу, і владі, і жителям, і потенційним зовнішнім інвесторам. Слід особливо підкреслити, що стратегічний план – це сукупність погоджених, визнаних розумними заходів підприємств, населення й адміністрації, це домовленість про конкретні заходи, що мають стратегічну важ-

ливисть для регіону, які необхідно здійснити. Процес розроблення стратегії розвитку регіону повинен бути спрямований на пошук суспільного консенсусу, на залучення до прийняття рішень та їх реалізації широкого кола активних осіб. Таким чином, по суті, йдеться про механізм стратегічного партнерства в регіоні, тобто про механізм пошуку стратегічних орієнтирів і забезпечення погоджених дій для їх досягнення. Відсутність суспільно схваленої і прийнятої владою стратегії розвитку регіону знижує якість управління, завдає шкоди зовнішньому і внутрішньому іміджу регіону і його адміністрації, а головне – знижує ефективність його розвитку.

Аналіз зовнішнього середовища в процесі формування стратегії розвитку соціально орієнтованої економіки регіону необхідний для виявлення сприятливих і несприятливих факторів розвитку (географічні, екологічні, демографічні, ресурсні, історичні й ін.). Системний аналіз можливостей і загроз зовнішнього соціально-економічного середовища дає змогу підсилити рівень реальності стратегічних планів. На основі кількісного і якісного аналізу економічного, соціального, екологічного й інституціонального зовнішнього середовища, в якому здійснюється соціально-економічна трансформація господарства регіону, уточнюються й оцінюються зовнішні ресурси, які можна залучити для прискорення процесу трансформації (фінансові, людські, природні, інституціональні). Аналіз ключових соціально-економічних параметрів зовнішнього середовища (динаміка ВВП, інвестиційний клімат, різноманітні ризики, інфляція, перспективи економічного зростання), порівняльний аналіз економічного розвитку аналогічних регіонів, регіональний бенчмаркінг дають змогу виявити найважливіші зовнішні фактори, що будуть впливати на реалізацію стратегії.

Досить актуальним для вітчизняної економіки інструментом розроблення стратегічних планів є визначення сильних і слабких сторін розвитку регіону. На етапі стратегічного планування «визначення сильних і слабких сторін регіону» аналізуються об'єктивні дані про такі ресурси регіону, як людські ресурси, природні ресурси; економічні ресурси.

Найважливішою характеристикою розвитку соціально орієнтованої економіки є підприємницький клімат у регіоні, який слугує індикатором рівня взаємодії бізнесу з місцевою адміністрацією. Про те, як місцеві органи підтримують розвиток бізнесу, можна судити за такими показниками, як трудові відносини, податки і правила, що стосуються економічних суб'єктів, рівень і якість муніципальних послуг, інформаційні, транспортні та комунікаційні послуги для економічних суб'єктів, програми підготовки робочої сили, наявність агентства з регіонального розвитку.

Не менш важливим фактором розвитку соціально орієнтованої економіки регіону є динаміка розвитку мережі освітніх і дослідних установ. Як правило,

освітні і науково-дослідні центри є не тільки джерелом висококваліфікованих кадрів, але й ініціаторами конференцій і семінарів, стимулюють різні інновації, що конкретизуються в підприємницьких проектах. Наукові й освітні установи стають важливим фактором не тільки підтримки розвитку бізнесу в регіоні, але й просування економічних реформ, трансформації господарства регіону в соціальне ринкове господарство.

На жаль, в Україні не всі регіони – з великим економічним потенціалом, мають доступ до паливних ресурсів, сировини, капіталу, дешевої праці і містких місцевих ринків. Природно, що ці природні переваги в нових умовах будуть втрачати своє значення з розвитком нових інформаційних технологій, систем транспортування і телекомунікацій. Дослідження закордонного досвіду показують, що сучасний бізнес процвітає в тих регіонах, де можна залучити кваліфікованих працівників, де можливий доступ до сучасних засобів комунікацій, де створена сучасна інфраструктура ринку.

На стадії стратегічного планування соціально-економічної трансформації господарства регіону необхідний аналіз не тільки сильних сторін регіону, але й можливостей нейтралізувати слабкі або перетворити їх на переваги. Для цього необхідно скористатися методом SWOT-аналізу і на основі отриманих результатів обґрунтувати заходи для використання головних переваг регіону; шляхи подолання слабких сторін регіону; використання переваг регіону для запобігання загрозам; основні напрями зниження ступеня впливу слабких сторін на розвиток регіону.

Етап оцінки сильних і слабких сторін трансформації господарства регіону й аналіз його переваг дає змогу виявити проблеми розвитку соціальної сфери регіону; проблеми, з якими стикається економіка регіону; конкурентні переваги; перешкоди на шляху досягнення цілей економічного розвитку; регіональний, загальнонаціональний і міжнародний контексти та їх вплив на економіку регіону; обсяг і склад ресурсів, необхідних для здійснення стратегії трансформації економіки регіону в соціально орієнтовану ринкову економіку.

На завершальному етапі розроблення концепції трансформації господарства регіону повинні формуватися остаточні висновки про соціально-економічні фактори, механізм і методи управління розвитком соціальної орієнтації розвитку економіки регіону, місцеві особливості та особливості сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки.

Висновки. Отже, обґрунтовано можна стверджувати, що найкращим шляхом розвитку регіону є стратегічне планування. Тільки стратегічне планування дасть змогу охопити повну картину регіонального перспективного розвитку.

Подальші дослідження стосуватимуться порівняльного аналізу розвитку регіонів України з подальшим їх ранжируванням за складовими елементами стратегічного планування.

Список використаних джерел:

1. Черевко О.В. Стратегія соціально-економічного розвитку регіонів України [монографія] / О.В. Черевко. Черкаси: Брама-Україна, 2006. 424 с.
2. Адамов Б.І. Організаційно-економічні основи управління розвитком міст. / Б.І. Адамов. К.: Грот, 1998. 215 с.
3. Алексеев О.Б. Стратегическое управление в государственном и муниципальном секторах / О.Б. Алексеев // сост. и ред. А.Е. Балобанов, О.И. Генисаретский. М.: Экономика, 2000. 259 с.
4. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. / М.М. Алексеева. М.: Финансы и статистика, 1997. 248 с.
5. Анисимов О.С. Стратегическое мышление и развитие профессионализма управленческой деятельности // Стратегическое планирование в муниципальном управлении: Введение в предмет / О.С. Анисимов // сост. и ред. А.Е. Балобанов, О.И. Генисаретский. М.: Московский общественный научный фонд, 2000. 273 с.
6. Без'язичний В. Формування стратегії соціально-економічного розвитку регіону / В. Без'язичний, В. Мамонова // Актуальні проблеми державного управління 2000. № 1. С. 108–117.
7. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. / И.А. Бланк. К.: МП «ИТЕМ Лтд»: СП «АДЕФ-Украина», 1996. 534 с.
8. Бойко З.М. Проблеми оптимальної стратегії розвитку України в умовах глобалізації / З.М. Бойко // Економічні проблеми ринкової трансформації України: Тези доповідей Всеукраїнської наукової конференції 3-4 грудня 2002 р. Львів, 2002. С. 31–32.
9. Мошенець О.С. Актуальність дослідження механізму регіонального розвитку / О.С. Мошенець // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Інвестиції і реструктуризація економіки регіону (Щорічник наукових праць) Випуск XI / НАН України. Інститут регіональних досліджень. Львів, 2000. С. 328–334.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 334.021:502.1

Бондар А.В.,
аспірант кафедри управління,
Сумський державний університет

Смоленніков Д.О.,
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління,
Сумський державний університет

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНИХ ПРОЕКТІВ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ¹

Бондар А.В., Смоленніков Д.О. Підходи до визначення та оцінювання ефективності еколого-орієнтованих проектів у контексті сталого розвитку території. У статті визначено зміст поняття «еколого-орієнтований проект», розглянуто підходи до оцінювання ефективності еколого-орієнтованих проектів, запропоновано механізм управління еколого-орієнтованими проектами, інтегрована модель оцінки ефективності управління еколого-орієнтованими проектами в контексті сталого розвитку території.

Ключові слова: сталий розвиток, екологічні блага, екологізація економіки, еколого-орієнтовані інвестиції, еколого-орієнтований проект, управління еколого-орієнтованими проектами.

Бондарь А.В., Смоленников Д.О. Подходы к определению и оцениванию эффективности эколого-ориентированных проектов в контексте устойчивого развития территории. В статье определено содержание понятия «эколого-ориентированный проект», рассмотрены подходы к оцениванию эффективности эколого-ориентированных проектов, предложен механизм управления эколого-ориентированными проектами, интегрирована модель оценки эффективности управления эколого-ориентированными проектами в контексте устойчивого развития территории.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологические блага, экологизация экономики, эколого-ориентированные инвестиции, эколого-ориентированный проект, управление эколого-ориентированными проектами.

Bondar A.V., Smolennikov D.O. Approaches to the definition and assessment of the effectiveness of environmental-oriented projects in the context of sustainable development of the territory. The article defines the content of the concept “environmental-oriented project”, considers approaches to the assessment of the effectiveness of environmental-oriented projects, and proposes a mechanism for managing environmental-oriented projects, integrated model for assessing the effectiveness of management of environmental-oriented projects in the context of sustainable development of the territory.

Key words: sustainable development, ecological benefits, greening the economy, environmental-oriented investments, environmental-oriented project, management of environmental-oriented projects.

Постановка проблеми. Перехід на модель сталого розвитку є пріоритетним стратегічним завданням для всіх країн світу, оскільки цей процес спрямований на подолання комплексу соціально-економічних та екологічних проблем. Негативною тенденцією є погіршення екологічного стану в Україні, що характеризується надмірним рівнем антропогенного та техногенного навантаження, а також відсутністю принципів соціально-екологічної відповідальності підприємств, зумовлює необхідність формування системи управління еко-

лого-орієнтованими проектами в контексті реалізації державної стратегії соціально-економічного розвитку. Адже погіршення екологічної ситуації стосується більшості адміністративно-територіальних одиниць нашої держави, що негативно впливає на стан здоров'я населення, розвиток суспільного виробництва тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню впровадження еколого-орієнтованих проектів присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема праці Н.М. Андрєєвої [1],

¹ Матеріал підготовлено в рамках НДР «Корпоративна соціально-екологічна відповідальність для сталого розвитку: партнерство стейкхолдерів реального, фінансового та державного секторів економіки», яка фінансується за рахунок Державного бюджету України (№ д/р 0117U003933).

І.М. Бурлакової [3], Л.Г. Мельника [3], О.І. Мельник [3], С.К. Харічкова [1], В.О. Хрутьби [5], Г.Ф. Юсупової [7], а також дослідження таких науковців, як С. Ван дер Лінд [9], М.Дж.Ф. ван Пелт [10], М.Е. Портер [9].

На сучасному етапі переходу на модель сталого розвитку в умовах державної реформи децентралізації особливого значення набуває процес трансформації економічної системи з урахуванням екологічного фактору, що базується на раціональному використанні природних ресурсів та екологізації процесів виробництва та економіки загалом.

На думку Л.Г. Мельника, О.І. Мельник та І.М. Бурлакової [3, с. 139], «під екологізацією економіки слід розуміти цілеспрямований процес перетворення економіки, зорієнтований на зменшення інтегрального екодеструктивного впливу процесів виробництва та споживання товарів і послуг у розрахунку на одиницю сукупного суспільного продукту».

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування підходів до розуміння сутності поняття «еколого-орієнтований проект», розробка моделі управління еколого-орієнтованими проектами, комплексна оцінка ефективності їх упровадження.

Виклад основного матеріалу. Фактично екологізація реалізується завдяки вжиттю системи організаційних заходів, впровадженню екологічних інновацій, зміні структури сфери виробництва та попиту споживачів, технологічній конверсії, раціональному підходу до природокористування тощо [3, с. 139].

Трансформація системи господарювання на основі впровадження нових екологічних принципів, що відповідають завданню збереження навколишнього середовища, неможлива без упровадження еколого-орієнтованих проектів. Проте слід зауважити, що сьогодні не існує чіткого розмежування проектів з урахуванням екологічного імперативу. Маємо констатувати, що здебільшого під еколого-орієнтованим проектом розуміють природоохоронні (екологічні) проекти, які,

зрештою, генерують відповідні екологічні блага. Екологічні блага, а саме екологічні товари, види діяльності, послуги, розглядаються як складові суспільних благ і мають низку характерних рис [7, с. 89]:

1) за своєю сутністю екологічні блага є загальнодоступними, адже вони були створені в природному середовищі без застосування людських ресурсів у процесі їх формування;

2) унікальність екологічних благ пояснюється відсутністю повноцінних замінювачів серед благ антропогенного походження;

3) більшість екологічних благ за своєю природою не здатна здійснювати розширене відтворення, тоді як людина (споживач) має можливість прискорити або уповільнити процес відтворення незначної кількості ресурсів;

4) значна частина екологічних благ є вичерпною в результаті антропогенної діяльності, що зумовлює створення відповідних органів контролю у сфері їх видобування та споживання;

5) неможливість застосування до частини екологічних благ (атмосферне повітря, випромінювання, клімат) ринкового підходу до формування ціни, що пояснюється їх неподільністю.

На основі вищезазначених характеристик Г.Ф. Юсупова запропонувала класифікацію економічних благ (табл. 1).

У контексті зазначеного саме економічна складова дає змогу розрізнити екологічні та еколого-орієнтовані проекти. Еколого-орієнтований проект за своєю сутністю є симбіозом комерційного та природоохоронного проекту, оскільки його реалізація спрямована не лише на отримання комерційної вигоди, але й на поліпшення певних соціальних та екологічних показників, а саме зниження антропогенного і техногенного навантажень на природне середовище, підвищення якості споживання ресурсів, рівня життя населення та покращення ефективності суспільного виробництва.

Таблиця 1

Класифікація економічних благ

1	За характером споживання	– суспільні (перебувають у вільному доступі для усіх членів суспільства); – приватні (права на використання належать окремим споживачам); – колективні (відрізняються від суспільних тим, що можуть бути використані всіма членами суспільства вибірково)
2	За територіальною приналежністю	– міжнародні (екологічні блага, під час виробництва та споживання яких неможливим є встановлення фізичних кордонів); – національні (блага, що виробляються та споживаються в межах конкретної національної економіки); – локальні (екологічні блага, що виробляються та споживаються в межах певної адміністративної території)
3	За економічною складовою	– економічні (блага, що є об'єктом або результатом економічної діяльності); – неекономічні (є загальнодоступними та надаються в достатній кількості для повного задоволення людських потреб без участі людини в їх створенні та розподілі)
4	За спроможністю до відновлення	– вичерпні, які поділяються на відновлювані, тобто ресурси, що за певних умов мають здатність відтворюватися, та невідновлені, тобто ресурси, які не здатні відновлюватися, їх вичерпність пояснюється кількістю запасів та інтенсивністю їх використання; – невичерпні
5	За потребою в розподілі	– конкурентні (блага, користування якими заважає іншим користуватися благами); – неконкурентні (блага, якими може користуватися будь-хто, не заважаючи при цьому іншим (повітря, сонячне тепло))
6	За критерієм заміності	– замінні (деякі види сировини, палива); – незамінні (вода, повітря, сонячне світло)

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [7, с. 91–94]

Еколого-орієнтовані проекти можна поділити на традиційні, що базуються на основі застосування традиційних підходів до використання технологій для організації природоохоронних заходів, та інноваційні, що базуються на впровадженні екологічних інновацій [8, с. 86].

Слід зазначити, що комерційний аспект еколого-орієнтованих проектів слід розглядати в контексті поняття «екологічно орієнтовані інвестиції». Зокрема, Н.М. Андрєєва та С.К. Харічков розглядають еколого-орієнтовані інвестиції як види майнових та інтелектуальних цінностей, що є складовими господарської діяльності та спрямовані на зниження та ліквідацію негативного антропогенного впливу на навколишнє середовище, збереження, поліпшення та раціональне використання природно-ресурсного потенціалу територій, забезпечення екологічної безпеки країни, внаслідок чого досягаються екологічні, соціальні, економічні та політичні результати [1].

Специфічною особливістю еколого-орієнтованих проектів є той факт, що розрахунок економічного ефекту без урахування екологічного та соціально імперативу не є об'єктивним (рис. 1).

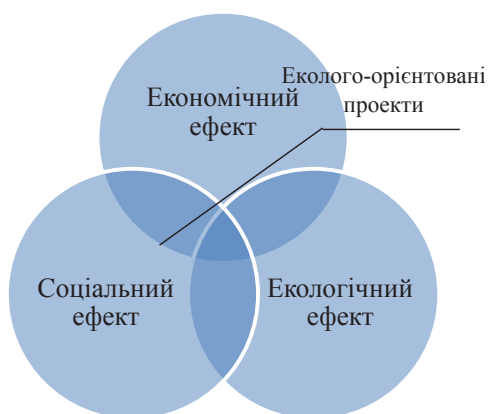


Рис. 1. Ефект від впровадження еколого-орієнтованих проектів

Згідно з традиційним підходом до економічного аналізу проекту, що базується на різниці між витратами та вигодами, проект вважається ефективним, якщо вигоди (B) перевищують витрати (I):

$$B - I > 0 \quad (1)$$

Оцінювання еколого-орієнтованих проектів означає, що в аналіз слід також ввести екологічні (B_E) та соціальні (B_C) показники. Тоді нерівність «вигоди – витрати» трансформується так:

$$(B_K + B_E + B_C) - I > 0. \quad (2)$$

Соціальний та екологічний ефект від реалізації еколого-орієнтованих проектів розглядається в більш широкому часовому вимірі.

Еколого-економічна оцінка ефективності проектів в такому разі може розглядатися як різниця між доходами та вкладеними інвестиціями з урахуванням суми відвернутого економічного збитку від екологічних порушень, оскільки запобігання негативних наслідків вжитих заходів зазвичай обходиться дешевше, ніж їх компенсація:

$$NPV_{e.e} = \sum_{t=1}^T \left\{ L_t^n + \left[B_t / (1+r)^t \right] - \left[I_t / (1+r)^t \right] \right\}, \quad (3)$$

де L_t^n – відвернутий економічний збиток від екологічних порушень;

B_t – доходи t -го року;

I_t – витрати t -го року;

r – ставка дисконту;

T – тривалість проекту.

На основі вищезазначеного під еколого-орієнтованим проектом слід розуміти комплекс планованих заходів у взаємопов'язаних за ресурсами, термінами виконання та виконавцями робіт, одним із завдань яких є створення екологічних благ, спрямованих на досягнення економічного, природоохоронного та суспільного ефекту.

В умовах соціально-економічного розвитку регіонів виникає потреба розроблення системи управління еколого-орієнтованими проектами в межах конкретної адміністративно-територіальної одиниці.

Згідно з проектом Стратегії сталого розвитку України до 2030 року [4, с. 8] нами були виділені такі ключові принципи, що мають забезпечити процес формування системи управління еколого-орієнтованими проектами територій:

1) належне врядування, що має на меті забезпечення ефективності та результативності управлінського процесу, відкритості та відповідальності його учасників; сприяння переходу до спільного прийняття та реалізації управлінських рішень;

2) участь громадськості, що забезпечить безпосередню участь громадян в розробленні та прийнятті управлінських рішень;

3) участь представників бізнесу та соціальних партнерів задля створення соціального діалогу, запровадження корпоративної соціальної та екологічної відповідальності і державно-приватного партнерства;

4) застосування процедур оцінювання впливу на довкілля та стратегічного екологічного оцінювання зі вжиттям превентивних заходів щодо охорони навколишнього середовища.

На підставі поняття «управління екологічним проектом» [5, с. 164] та сформованого раніше поняття «еколого-орієнтований проект» [2, с. 24] процес управління еколого-орієнтованим проектом слід розглядати як сукупність взаємопов'язаних дій та операцій з отримання визначеного проектом еколого-орієнтованого результату, а саме створення екологічних благ, спрямованих на досягнення економічного, екологічного та соціального ефекту, що визначається поліпшенням стану навколишнього природного середовища незалежно від конкретної прикладної сфери та життєвого циклу проекту відповідно до його місії.

За таких умов цільова ефективність еколого-орієнтованого проекту ($E_{\text{ц}}$), окрім економічного, екологічного, соціального критеріїв його оцінювання, також повинна формуватися на показниках ефективності процесу управління проектом:

$$E_{\text{ц}} = f(E_{\text{економ}}, E_{\text{еколог}}, E_{\text{соц}}, E_{\text{менедж}}), \quad (4)$$

де $E_{\text{еколог}}$ – ступінь досягнення екологічної ефективності проекту;

$E_{\text{економ}}$ – ступінь досягнення економічної ефективності проекту;

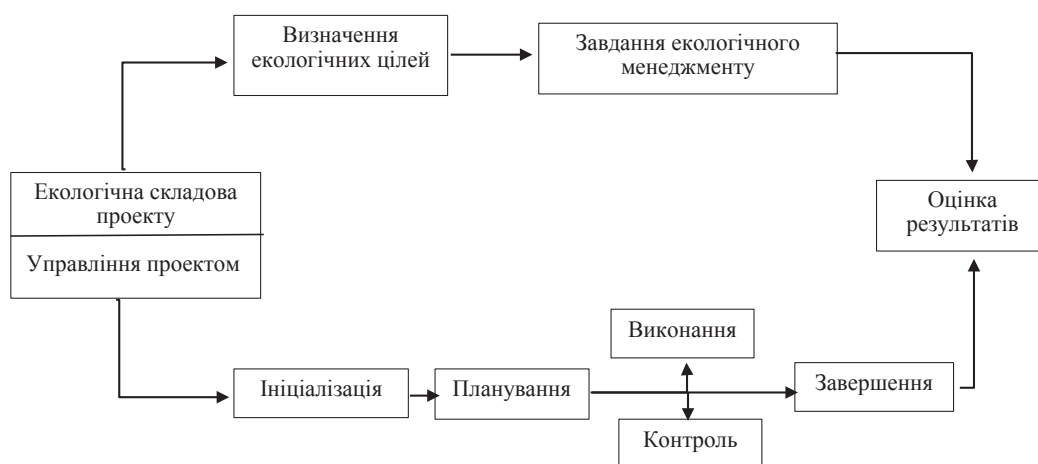


Рис. 2. Модель управління еколого-орієнтованими проектами

Джерело: розроблено на основі джерела [6, с. 200]

$E_{\text{соц}}$ – ступінь досягнення соціальної ефективності проекту;

$E_{\text{менедж}}$ – ефективність процесу управління проектом.

При цьому модель управління еколого-орієнтованим проектом передбачає поєднання двох управлінських циклів, а саме управління проектом за одночасного вирішення окреслених екологічних завдань (рис. 2).

На наш погляд, для формування інтегрованої моделі ефективності управління еколого-орієнтованими проектами в контексті сталого розвитку території доцільно використовувати метод 5E2A, який складається із сукупності показників, що інтегруються в єдину систему: efficiency (ефективність), effectiveness (результативність), earned value (освоений об'єм), ethics (етика), ecology (екологія), а також accountability (підзвітність), acceptability (прийнятність). Набір показників для оцінювання еколого-орієнтованого проекту може бути представлений у вигляді такої моделі [5, с. 164]:

$$\begin{aligned}
 5E2A &= (E_1, E_2, E_3, E_4, E_5, A_1, A_2) = \\
 &= (\{e_1\}, \{e_2\}, \{e_3\}, \{e_4\}, \{e_5\}, \{a_1\}, \{a_2\}) \\
 &= (e_1, e_2, e_3, e_4, e_5, a_1, a_2) \quad , \quad (5) \\
 0 &\leq e_i^- \leq e_i \leq e_i^+ < +\infty \\
 0 &\leq a_i^- \leq a_i \leq a_i^+ < +\infty
 \end{aligned}$$

де E_1 – ефективність використання ресурсів у проектах, що може бути визначена як відношення ефекту від проекту вигід до витрачених ресурсів;

E_2 – результативність, що базується на задоволенні потреб зацікавлених сторін до та після проекту;

E_3 – освоєний об'єм;

E_4 – дотримання етичних норм в контексті принципів соціальної відповідальності;

E_5 – екологічність та рівень екологічної безпеки;

A_1 – надійність, яка може бути визначена рівнем відповідальності керівників проекту за його результати;

A_2 – допустимість у вартісних показниках проекту;

$e_i^-, e_i^+, a_i^-, a_i^+$ – межі зміни показників.

Висновки. На підставі вищезазначеного ми дійшли висновку, що вирішальним аспектом для подальшого комплексного розвитку країни є реалізація стратегії сталого розвитку, а саме впровадження еколого-орієнтованих проектів в усі сфери людської діяльності, що відповідають вимогам функціонування системи «природа – людина – суспільство». Окремим місцем в реалізації цієї стратегії є впровадження еколого-орієнтованих проектів на принципах соціально-екологічної відповідальності бізнесу. З огляду на це до найважливіших завдань, які потребують вирішення, слід віднести зміну екологічної стратегії і тактики, підвищення ефективності управління екологічними аспектами діяльності підприємств, впровадження інноваційних еколого-орієнтованих технологій, реалізацію програм впровадження освіти для сталого розвитку як інструмента соціалізації особистості, її адаптації до життя в урбанізованому середовищі в умовах розвитку громадянського, інформаційного, відкритого суспільства.

Список використаних джерел:

1. Андреева Н.Н., Харичков С.К. Эколого-ориентированные инвестиции в системе обеспечения ресурсно-экологической безопасности. Одесса: Ин-т проблем рынка и экон.-эколог. исследований НАН Украины, 2000. 196 с.
2. Бондар А.В., Смоленников Д.О. Розроблення механізму партнерства влади, бізнесу та громади для реалізації еколого-орієнтованих проектів. Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. 2016. № 4. С. 21–27. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2016_4_5.
3. Мельник Л.Г., Мельник О.І., Бурлакова І.М. Екологізація економіки як передумова досягнення сталого розвитку. Економіка та менеджмент: перспективи розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Суми, 18–20 травня 2011 року). Суми, 2011. Т. 2. С. 139–141.
4. Стратегія сталого розвитку України на період до 2030 року. URL: <http://www.sd4ua.org/wp-content/uploads/2015/02/Strategiya-stalogo-rozvytku-Ukrayiny-do-2030-roku.pdf>.
5. Хрутьба В.О. Оцінка ефективності проектів і програм забезпечення сталого розвитку транспортного комплексу. Вісник Національного транспортного університету. 2013. Вип. 27. С. 160–169.

6. Хрутьба В.О. Формування основ управління екологічними проектами і програмами для забезпечення сталого розвитку транспортно-дорожнього комплексу. Управління проектами, системний аналіз і логістика. 2014. Вип. 13. С. 195–205.
7. Юсупова Г.Ф. К вопросу ценности экологических благ. Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. 2016. № 1 (68). С. 88–99.
8. Юсупова Г.Ф. Эколого-ориентированный инновационный проект: дискуссия в области понятийного аппарата. Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. 2017. № 1. С. 83–91.
9. Porter M.E., van der Linde C. Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship. Journal of Economic Perspectives. 1995. Vol. 9. P. 97–118.
10. van Pelt J.F.M. Ecologically sustainable development and project appraisal in developing countries. Ecological Economics. 1993. P. 19–42.

УДК 332.334:630.5

Боцула О.І.,
кандидат економічних наук,
завідувач відділу економіки,
природокористування в агросфері,
Інститут агроєкології і природокористування
Національної академії аграрних наук України

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Боцула О.І. Сучасні проблеми обліку та використання земель лісогосподарського призначення в Україні. У статті обґрунтовано місце та особливий правовий режим земель лісогосподарського призначення серед їх інших категорій. На основі аналізу чинного законодавства встановлено необхідність виключення земель з поняття лісу з юридичної точки зору задля чіткого правового врегулювання цих категорій. Визначено особливості виділення цих земель в окрему категорію, а саме проростання на їх території лісової рослинності, ведення лісового господарства, зокрема шляхом здійснення відтворення лісів, підвищення їх продуктивності, якісного складу та збереження біорозмаїття. Проведені дослідження сучасного стану еколого-економічної оцінки земель лісогосподарського призначення за допомогою такого інструментарію, як SWOT-аналіз, дали змогу виявити слабкі та сильні сторони, можливості й загрози.

Ключові слова: землі лісогосподарського призначення, лісове господарство, методологія, екологічні збитки, рента.

Боцула А.И. Современные проблемы учета и использования земель лесного фонда в Украине. В статье обоснованы место и особый правовой режим земель лесного фонда среди их других категорий. На основе анализа действующего законодательства установлена необходимость исключения земель из понятия леса с юридической точки зрения с целью четкого правового регулирования этих категорий. Определены особенности выделения этих земель в отдельную категорию, а именно прорастание на их территории лесной растительности, ведение лесного хозяйства, в том числе путем осуществления воспроизводства лесов, повышения их производительности, качественного состава и сохранения биоразнообразия. Проведенные исследования современного состояния эколого-экономической оценки земель лесного фонда с помощью такого инструментария, как SWOT-анализ, позволили выявить слабые и сильные стороны, возможности и угрозы.

Ключевые слова: земли лесного фонда, лесное хозяйство, методология, экологический ущерб, рента.

Botsula O.I. Modern problems of accounting and use of land for forestry in Ukraine. The article substantiates the place and special legal regime of the lands of forestry among other categories. On the basis of the analysis of the current legislation, it was established that land should be excluded from the notion of forest from the legal point of view in order to clearly define the legal regulation of these categories. The features of the land allocation in a separate category, namely sprouting on their territory of forest vegetation, forest management, including through restoration of forests, increasing their productivity and the quality of the conservation of biodiversity. The research of the current state of the ecological-economic assessment of forestry lands with the help of such tools as SWOT-analysis has made it possible to identify the weaknesses and strengths, opportunities and threats.

Key words: forestry land, forestry, methodology, environmental damage, rent.

Постановка проблеми. Землі лісогосподарського призначення є складовою частиною держаного земельного фонду та відіграють важливу економічну, екологічну та соціальну роль у житті суспільства. Одними з найважливіших природних ресурсів сьогодні є лісові, що забезпечують розвиток ринку нашої країни. Законодавчо встановлено, що всі ліси на території України незалежно від того, на землях яких категорій за основним цільовим призначенням вони зростають, а також незалежно від права власності на них становлять землі лісогосподарського призначення України та перебувають під державною охороною [1]. Землі лісогосподарського призначення є специфічною категорією земель, адже, згідно з чинним законодавством, вони розглядаються як земельні ділянки, на яких розташована лісова рослинність, а не суцільний масив. Саме в цьому контексті виникають питання щодо використання та оцінювання цієї категорії земель. Зокрема, необхідно чітко з'ясувати, що застосувати, а саме просторово-територіальний принцип чи рослинний покрив. Це є суттєвим та важливим чинником, щодо розуміння термінів «землі лісогосподарського призначення» та «ліс», які дуже часто ототожнюють [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти зазначених проблем вивчалися у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Вагомий внесок у розробку наукового обґрунтування збалансованого розвитку, ефективного та екологічно безпечного використання й охорони земельних ресурсів зробили Д.І. Бабміндра, І.К. Бистряков, В.М. Будзяк, І.М. Буздалов, С.Ю. Булігін, О.І. Гуторов, А.С. Даниленко, Д.С. Добряк, Л.Я. Новаковський, Б.Й. Пасхавер, А.Я. Сохнич, М.Г. Ступень, А.М. Третяк, М.А. Хвесик та інші вчені. Питання формування економічного механізму та інституційних засад використання земельних ресурсів у лісовому секторі економіки досліджували у своїх публікаціях І.Я. Антоненко, О.І. Дребот, Р.Г. Дубас, Н.В. Зіновчук, Я.В. Коваль, І.М. Лищур, Є.В. Мішенін, О.В. Неверов, І.М. Синякевич, Ю.Ю. Туниця, О.І. Фурдичко, М.Х. Шершун та інші вітчизняні науковці.

Проте досі, незважаючи на значну кількість методик оцінювання стану та використання земель лісогосподарського призначення, не сформовано методичні основи еколого-економічної оцінки, яка б дала змогу комплексно оцінити їх з урахуванням специфіки різного функціонального використання цієї категорії земель. Така оцінка дасть змогу отримати дані про стан використання земель лісогосподарського призначення та сприятиме виявленню негативних чинників, що погіршують їхній стан. Тому подальшого наукового обґрунтування вимагає методичний підхід до створення комплексної системи оцінювання земель лісогосподарського призначення з метою прийняття науково обґрунтованих рішень щодо захисту земель від антропогенного впливу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування наукових засад щодо формування методології оцінювання, використання земель лісогосподарського призначення як основи збалансованого лісогосподарування.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні актуальним завданням є визначення сутності еколого-економічної оцінки земель лісогосподарського призначення та методики її проведення. Аналізуючи зміст досліджуваної категорії, можемо виділити два чіткі напрями такого оцінювання, а саме економічна оцінка та екологічна оцінка земель лісогосподарського призначення чи лісових ресурсів [3].

Згідно з окремими припущеннями сьогодні економічною вважається оцінка землі як природного ресурсу та засобу виробництва в сільському та лісовому господарстві та як просторового базису в суспільному виробництві за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їх використання та дохід з одиниці площі.

При цьому, як зазначає О.І. Фурдичко, помилково вважається (і ці помилки закріплені законодавством), що в лісівництві залучено у виробництво ліс як екосистему деревостанів. Так, у Лісовому кодексі України спеціалізовані підприємства з ведення лісового господарства названо лісокористувачами. Насправді ж основним засобом виробництва для ведення лісівництва як галузі рослинництва є земля. До її природної продуктивності додаються ще два чинники, а саме променева енергія сонця і людська праця. За своєю сутністю та виробничими чинниками лісівництво – це лісове землеробство. Таким чином, можна стверджувати, що лісогосподарські підприємства, національні та регіональні парки, заповідники, наукові заклади та виробничо-навчальні лісокомбінати, що використовують земельні угіддя як продуктивну силу, є землекористувачами. Тому на всіх рівнях, передусім законодавчому, слід говорити про використання не лісу, а лісових земель для здійснення лісівництва [4].

Значний інтерес для дослідження становлять лісо-земельні облікові категорії в законодавстві інших держав та міжнародних стандартах. У різних країнах неоднаково тлумачать ключові терміни «ліс» і «лісові землі». Лісові закони Угорщини, Чехії, Латвії, Литви визначають ці два поняття, Лісовий кодекс Естонії – лише поняття «ліс», Словацької Республіки – лісові землі, Польщі – об'єднує їх. Спільним для всіх законодавчих актів є введення до лісових земель тих, що безпосередньо вкриті лісом, і тих, що нерозривно пов'язані з лісом, а також призначені для ведення лісового господарства (розсадники, плантації, лісова інфраструктура, не вкриті лісом землі тощо). Лісове законодавство країн Центральної та Східної Європи містить вимоги до визначення понять лісу та лісових земель, такі як площа, висота, повнота, інші додаткові вимоги. Європейська економічна комісія ООН у Стандартній статистичній класифікації землекористування визначила таку облікову категорію земельних ресурсів, як ліси та інші вкриті лісом площі. До лісів, згідно з таким визначенням, належать землі з деревами, крона яких практично вкриває понад 20%, іноді не менше 10%, а до інших лісовкритих площ – землі, що мають окремі лісові характеристики, але не відповідають визначенню лісу [5; 6].

Нині лісове господарство України функціонує, застосовуючи експлуатаційні ліси. Лісо-ресурсний потенціал держави, згідно з результатами аналізу й оцінки його стану, використовується нерационально. У вітчизняній лісо-ресурсній сфері країни сформувалась незбалансована структура користування й управління лісовими ресурсами, яка загалом вважається недостатньо ефективною та екологічно незбалансованою. Стратегія регулювання ресурсами лісу з

боку владних структур держави також не відповідає вимогам ринково орієнтованих лісо-ресурсних відносин, зокрема стосовно розподілу прав власності на землі лісогосподарського призначення та ресурси лісу. Потребують подальшої розробки напрями переходу лісокористування на засади збалансованого розвитку, що не дає змогу розглядати лісо-ресурсну сферу як фактор ефективного її відтворення, орієнтованого на комплексне раціональне використання для забезпечення життєдіяльності суспільства. Інвестиційна віддача та внесок галузі у прискорення соціально-економічного розвитку залишаються незадовільними [2].

Важливим фактором збалансованого лісокористування є еколого-економічна оцінка не лише результатів використання лісових ресурсів, але й корисних функцій лісу. Необхідною умовою такої оцінки повинна бути система екологічно грамотного лісокористування, яка би враховувала природні закономірності розвитку лісових екосистем. Така оцінка повинна застосовуватись для відображення цінності лісів у складі національного багатства країни; аналізу лісогосподарської діяльності підприємств і лісокористувачів; обґрунтування ефективності всіх лісогосподарських заходів; ведення державного лісового кадастру; установлення розміру шкоди, що завдається лісам; справляння плати за лісокористування [7].

Збалансоване використання земель лісогосподарського призначення має екологічні, економічні та соціальні аспекти, що лежать в основі концепції екологізації суспільного розвитку. Сутність концепції полягає у створенні таких економічних відносин, які забезпечили б стійкі темпи приросту продуктивності суспільної праці та потреб економіки в природних ресурсах за стабільної у просторі та часі тенденції зменшення їх споживання на одиницю споживчої вартості товарів, тобто стійке зниження природомісткості суспільного продукту [8].

Згідно з визначенням І.Я. Антоненко збалансоване лісове господарство – це лісогосподарська діяльність зі створення та формування лісів з упорядкованою породною та віковою структурою, яка максимально мірою забезпечує виконання лісами господарсько-економічної та соціально-екологічної функції за умови збереження біорозмаїття та сталості [2].

Економічна оцінка природних ресурсів є визначення їх цінності в грошовому вираженні у фіксованих соціально-економічних умовах за заданих режимах природокористування та екологічних обмеженнях на господарську та іншу діяльність.

Вона застосовується для визначення вартості природних ресурсів; економічної ефективності інвестицій у природно-ресурсний комплекс; збитків від нераціонального та некомплексного використання природних ресурсів; заставної вартості природних об'єктів і ресурсів; відображення оцінки їхньої частки у структурі національного багатства; установлення платежів та акцизів за використання природних ресурсів; прогнозування та планування їхнього використання; вирішення інших завдань, які пов'язані з раціональним використанням природних ресурсів.

У зв'язку з багатоцільовим характером використання земель лісогосподарського призначення виникає необхідність розгляду особливостей оцінки вартості лісових земель та лісових ресурсів, яка може проводи-

тися з різною метою. Найбільш актуальними завданнями для нашої країни є визначення:

- ціни угоди з продажу у приватну власність лісових земель (зараз така процедура не передбачена);
- плати за отримання права оренди чи концесії ділянок земель лісогосподарського призначення; ефективності проектів використання лісових земель та системи ведення лісового господарства; ефективності проектів заготівлі та переробки лісу; оцінки екологічних збитків та ефективності природоохоронних проектів; обігу рубки.

Проаналізувавши різні трактування поняття «еколого-економічна оцінка земель лісогосподарського призначення», вважаємо, що це – грошовий вираз природних властивостей лісових ресурсів, раціональності структури земельних площ та економічного ефекту, отриманого з одиниці площі лісових земель внаслідок використання земель лісогосподарського призначення.

Метою еколого-економічної оцінки земельних ресурсів має стати визначення причин розбіжностей потенційних та фактичних можливостей їх використання, пошук у подальшому ефективних шляхів його залучення в господарський обіг. При цьому необхідно точно обрахувати реальні затрати та прибутки, пов'язані із землевикористанням, та його екологічні наслідки.

Проведені дослідження сучасного стану еколого-економічної оцінки земель лісогосподарського призначення за допомогою такого інструментарію, як SWOT-аналіз, дали змогу виявити слабкі та сильні сторони, можливості та загрози (табл. 1).

Сьогодні в реалізації та запровадженні еколого-економічної оцінки земель лісогосподарського призначення існують такі проблеми:

- неузгодженість нормативно-правової бази; недотримання норм та нормативів використання лісових ресурсів;
- відсутність інформаційного забезпечення для проведення оцінювання земель лісогосподарського призначення;
- відсутність систематизації під час проведення моніторингу земель лісогосподарського призначення;
- оцінювання окремих функцій чи показників стану або використання земель лісогосподарського призначення;
- відсутність методики комплексного оцінювання земель лісогосподарського призначення, яка би враховувала економічні, екологічні та соціальні аспекти використання/стану земель.

Крім того, підсумовуючи дослідження сучасного стану еколого-економічної оцінки земель лісогосподарського призначення, можемо говорити про такі сильні сторони, які стають реальними під час здійснення та проведення оцінювання:

- оцінка наявного стану земель лісогосподарського призначення;
- визначення ризиків та негативних тенденцій і явищ у лісокористуванні;
- систематичне проведення моніторингу земель лісогосподарського призначення;
- облік земель лісогосподарського призначення та вдосконалення лісового кадастру;
- планування та вжиття заходів щодо збалансованого використання земель лісогосподарського призначення;

- підвищення ефективності комплексного лісокористування;
- удосконалення плати за лісокористування;
- збалансованість різних компонентів лісу.

За результатами SWOT-аналізу нами визначено такі напрями вдосконалення еколого-економічної оцінки земель лісогосподарського призначення:

- узгодження нормативно-правової бази;
- систематизація моніторингу земель;
- організація інформаційного забезпечення їхнього оцінювання;
- розроблення методики комплексного оцінювання, яка би враховувала економічні, екологічні та соціальні аспекти використання стану земель.

Проведений SWOT-аналіз сучасних процедур еколого-економічного оцінювання земель лісогосподарського призначення дав змогу виявити слабкі та сильні сторони, можливості та загрози щодо організації маркетингу в лісовому секторі. Запропоновано такі напрями вдосконалення еколого-економічного оцінювання земель лісогосподарського призначення, як узгодження нормативно-правової бази з метою підтримки процесу використання земель лісогосподарського призначення на законодавчому рівні; систематизація проведення моніторингу земель лісогосподарського призначення з метою аналізу стану використання земель; організація інформаційного забезпечення проведення оцінювання земель лісогосподарського призначення для здійснення обліку

земель; методичне вдосконалення оцінювання земель лісогосподарського призначення для комплексного врахування економічних, екологічних та соціальних аспектів використання стану земель.

Узгодженість нормативно-правової бази передбачає прийняття єдиних норм і стандартів щодо визначення сутності категорії лісогосподарських земель та їх функціонального призначення відповідно до специфіки землекористування, що має стати основою обґрунтування єдиних параметрів обліку земель. Проведення моніторингу земель лісогосподарського призначення має бути систематичним та забезпечувати отримання достовірної та актуальної інформації, яка сприятиме розробці дієвих заходів щодо розвитку лісового господарства та охорони земель. Для оцінювання земель лісогосподарського призначення необхідно вдосконалити діючу автоматизовану систему, база даних якої міститиме потрібну для комплексної еколого-економічної оцінки інформацію про стан та використання земель [9]. Еколого-економічна оцінка за встановленими нормативно-правовими параметрами обліку земель потребує розроблення методичного підходу, який би ґрунтувався на економічному оцінюванні природного ресурсу, соціально-екологічних функцій лісових екосистем та їх екосистемних послуг, економічній ефективності та лісогосподарських заходів.

Висновки. Прийняття науково обґрунтованих та оптимальних управлінських рішень щодо збалансованого використання земель лісогосподарського при-

Таблиця 1

SWOT-аналіз системи еколого-економічної оцінки земель лісогосподарського призначення

Сильні сторони	Слабкі сторони
– Оцінка наявного стану земель лісогосподарського призначення; – визначення ризиків, негативних тенденцій та явищ у лісокористуванні; – систематичний моніторинг земель лісогосподарського призначення; – облік земель та вдосконалення лісового кадастру; – планування та вжиття заходів щодо збалансованого використання земель; – підвищення ефективності комплексного лісокористування; – удосконалення плати за лісокористування; – збалансованість різних компонентів лісу.	– Неузгодженість нормативно-правової бази; – недотримання норм та нормативів використання лісових ресурсів; – відсутність інформаційного забезпечення для проведення оцінювання земель лісогосподарського призначення; – відсутність систематизації під час проведення моніторингу земель; – оцінювання окремих функцій чи показників стану використання земель; – відсутність методики комплексного оцінювання земель лісогосподарського призначення, яка би враховувала економічні, екологічні та соціальні аспекти використання/стану.
Можливості	Загрози
– Розширення загальної площі земель лісового фонду, загального та середнього запасу насаджень; – зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, широкий асортимент продукції, диверсифікованість ринків збуту; – збільшення частки лісів з обмеженим режимом лісокористування; – розширення обсягів робіт з лісорозведення; – збільшення площі сертифікованих лісів; – наявність потенціалу для розвитку рекреації, мисливства; – зменшення кількості лісових пожеж вжиттям комплексу профілактичних та попереджувальних протипожежних заходів.	– Несвоєчасне вжиття лісовпорядних заходів; – наявність тінювого сектору щодо лісових ресурсів; – недостатність державної підтримки наукової та інноваційної діяльності; – відсутність податкового стимулювання сталого лісокористування; – недосконалий маркетинг, недостатній рівень сертифікації продукції; – консервативні методи управління та відсутність сучасного менеджменту; – відсутність механізмів стимулювання захисного лісорозведення; – дефіцит висококваліфікованих кадрів; – руйнування лісових ресурсів внаслідок природних стихійних явищ; – порушення вимог законодавчих та нормативно-правових актів з охорони праці та промислової безпеки.

Джерело: авторська розробка

значення потребує гнучких механізмів забезпечення та стимулювання збалансованого використання потенціалу природних ресурсів, їх відтворення та охорони для досягнення паритету екологічних, економічних та соціальних аспектів сталого розвитку, які мають базуватися на даних еколого-економічної оцінки лісокористування. Необхідними передумовами збалансованого розвитку України повинні стати єдина стратегія збалансованого використання лісових ресурсів, система програм та планів розвитку земель лісогосподарського

призначення, які орієнтовані на підвищення рівня еколого-економічного та соціального статусу країни, регіону, окремого суб'єкта господарювання у коротко- та довгостроковій перспективі. На основі результатів щодо ролі та сутності еколого-економічної оцінки земель лісогосподарського призначення доповнено та сформовано цю дефініцію як цінність кількісних та якісних характеристик земельної ділянки лісогосподарського призначення та економічного ефекту, отриманого від її використання в грошовому еквіваленті.

Список використаних джерел:

1. Лісовий кодекс України. Кодекс України про надра. Водний кодекс України. Повітряний кодекс України. Харків: Одисей, 2011. 232 с.
2. Антоненко І.Я. Організаційно-економічні механізми оптимізації лісистості території України. Економіка природокористування і охорони довкілля. Київ: РВПС України НАН України, 2011. С. 24–30.
3. Динька О.П. Критерії еколого-економічної ефективності енергетичного використання лісових ресурсів. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. 2011. Вип. 21.19. С. 117–123.
4. Фурдичко О.І. Немає лісокористувачів – є землекористувачі. Урядовий кур'єр. 2013. 12 вересня. С. 165.
5. Сакаль О.В. Облік земельних ресурсів як передумова ефективного земельного адміністрування. URL: http://science.lp.edu.ua/sites/default/files/Papers/gka_77_2013_11.pdf.
6. Бобко А.М. Храму природи – новий статут! URL: <http://www.viche.info/journal/829>.
7. Коваль Я.В. Економічна оцінка лісових ресурсів: методологія, методика, практика. Київ: РВПС при НАН України, 1998. 43 с.
8. Державний земельний кадастр: сучасний стан і шляхи його вдосконалення / за ред. М.Г. Ступеня. Львів: НВФ «Українські технології», 2005. 176 с.
9. Dupont R.R., Baxter T.E., Louis T. Environmental management: problems and solutions. Lewis Publishers, 1998. 327 p.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 338.2 42.4:338.22+061.2

Слюсаренко В.Є.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту,
Ужгородський національний університет

СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ САМОВРЯДНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ТРИСТОРОННЬОГО ПАРТНЕРСТВА

Слюсаренко В.Є. Сутність та принципи реалізації самоврядної регіональної політики розвитку трьохстороннього партнерства. У статті висвітлено сутність та принципи регіональної політики розвитку трьохстороннього партнерства. Також автором розкрито суть трипартизму. Досліджено принципи міжсекторної взаємодії. Висвітлено принципи, за яких ефективність міжсекторної взаємодії впливає на ефективний розвиток територій та суспільства загалом. Виведено тенденцію трьохсторонньої співпраці, яка веде до об'єднання територіальних громад як сублімованої субстанції трьохсторонніх відносин держави, бізнесу та третього сектору.

Ключові слова: регіональна політика, трьохстороннє партнерство, трьохсторонні відносини, регіональний розвиток, соціальна політика.

Слюсаренко В.Е. Сущность и принципы реализации самоуправляющейся региональной политики развития трехстороннего партнерства. В статье освещены сущность и принципы региональной политики развития трехстороннего партнерства. Также автором раскрыта суть трипартизма. Исследованы принципы межсекторного взаимодействия. Освещены принципы, при которых эффективность межсекторного взаимодействия влияет на эффективное развитие территорий и общества в целом. Выведены тенденции трехстороннего сотрудничества, ведущие к объединению территориальных общин как сублимированной субстанции трехсторонних отношений государства, бизнеса и третьего сектора.

Ключевые слова: региональная политика, трехстороннее партнерство, трехсторонние отношения, региональное развитие, социальная политика.

Slusarenko V.Ye. The essence and principles of implementing a self-governing regional policy for the development of the trilateral partnership. The article outlines the essence and principles of the regional policy for the development of the trilateral partnership. Also, the author discovers the essence of tripartism. The principles of inter-sector interaction are investigated. The principles, under which the effectiveness of intersubjective interaction influences the development of effective development of territories and society as a whole, are highlighted. The tendency of trilateral cooperation, which leads to the association of territorial communities as a sublimated substance of tripartite relations of the state of business and the third sector, is outlined.

Key words: regional policy, tripartite partnership, tripartite relations, regional development, social policy.

Постановка проблеми. В контексті досліджуваної теми трьохстороннього партнерства та ефективного його функціонування завданням держави є забезпечення реалізації тенденцій, що сприяють розвитку суспільства загалом. Але у розвитку суспільства, особливо українського, необхідно враховувати просторові особливості, які базуються на розвитку кожного регіону окремо, що буде враховувати загальні тенденції ефективного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність реалізації самоврядної регіональної політики розвитку трьохстороннього партнерства досліджувала Н.А. Громадська, яка характеризує трьохсторонні відносини на національному рівні з питань економічної

та соціальної політики, та О.О. Кравченко, який зазначає, що трьохстороннє партнерство в Україні характеризується низкою особливостей та суттєво відрізняється від інших країн.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сутності та принципів регіональної політики, які впливають на розвиток територій, дослідження законодавчої бази для забезпечення реалізації регіональної політики розвитку партнерства.

Виклад основного матеріалу. Саме держава може забезпечити координацію регіональної політики розвитку територій, сприяти вирішенню соціально-економічних та екологічних проблем. Водночас планування розвитку територій, що є регіональним рівнем, залежить від

органів місцевого самоврядування та територіальних громад. Особливо з огляду на те, що в Україні відбувається адміністративно-територіальна реформа. Громада має великий вплив на виявлення та вирішення першочергових проблем на її території. Тому сьогодні регіональний розвиток характеризується домінантною роллю партнерства, підсилюючи процеси децентралізації.

О.О. Кравченко [2] зазначає, що тристороннє партнерство в Україні характеризується низкою особливостей та суттєво відрізняється від інших країн:

1. Україна тривалий час була охоплена глибокою і гострою соціально-економічною кризою, яка вразила не лише економіку, а й усі соціальні та політичні інститути одночасно, і нині ледь проглядається початок стабілізації і покращення становища.

2. В Україні сформувалася вкрай поляризована соціальна структура, відбулося недопустиме для цивілізованих країн майнове розшарування населення.

3. Суттєвою перешкодою на шляху цивілізованого партнерства є поширена в Україні корупція, переважання корпоративних інтересів і настроїв, зрощення підприємництва з апаратними структурами. Підприємці потрапляють в умови, далекі від нормальних, законних відносин капіталу і влади. Створюється замкнене коло: держава не захищає інтереси підприємців, підприємці не дотримуються законів. Меншою мірою, але це стосується й інших громадян.

4. В нашій країні виник своєрідний клас псевдовласників – працівників підприємств, які володіють невеликими пакетами акцій і не можуть вплинути на рішення керівництва. Реальна влада знаходиться в руках директорського корпусу, який, хоча й не має у розпорядженні контрольного пакета акцій, цілком визначає політику підприємств як у сфері виробництва, так і в галузі розподілу прибутку. Феноменом перехідної економіки є різноспрямованість особистих інтересів директорату і соціально-економічної ефективності діяльності підприємств.

5. В Україні не просто запізнюється законодавче забезпечення системи партнерських відносин, але і склалася стійка практика ігнорування, невиконання чинних законів різними суб'єктами, починаючи з органів державної влади. За умов, коли повсюдно ігноруються державні закони, важко сподіватися на дієвість і чинність договорів і угод.

6. Особливістю умов в Україні є несформованість суб'єктів партнерства та їхніх представників. За умов кризи, безробіття, зuboжіння працюючого населення працівники (навіть об'єднані профспілками) не можуть реально протистояти роботодавцям, серед яких найбільшим є держава.

7. Держава сьогодні не захищає найманого працівника. Зокрема, це проявляється у наднизьких рівнях оплати праці (в тому числі висококваліфікованої) на державних підприємствах (передусім у галузях освіти, культури, охорони здоров'я, науки).

8. Здебільшого втратили довіру у громадян профспілки та їхні лідери, які вже мало ким сприймаються як виразники інтересів трудящих. Федерація профспілок України не має реальної соціальної підтримки, існує переважно за рахунок комерційного використання успадкованої власності, а не за рахунок членських внесків. У сфері малого бізнесу, в тіньовій економіці організацій найманих працівників немає як таких.

9. Значна частка «тіньової» економіки в Україні також не сприяє розвитку соціального партнерства. На «тіньових» підприємствах, як правило, не дотримуються норми трудового законодавства, зокрема про охорону праці та соціальні гарантії, не сплачуються податки, не реєструються трудові угоди тощо.

Водночас в Україні сформовано законодавчу базу для забезпечення реалізації регіональної політики розвитку партнерства, що відповідає вимогам розвитку ефективного суспільства. Затверджено базовий Закон України «Про засади державної регіональної політики» № 156-19 від 05.02.2015 р. [3], стратегію регіонального розвитку країни та регіонів, є можливості для фінансування регіонального розвитку коштами місцевих бюджетів та державного бюджету, міжнародних донорів та організацій. Відповідно до Закону № 156-19 від 05.02.2015 р. державна регіональна політика реалізовується на принципах законності, співробітництва, паритетності, відкритості, субсидіарності, координації, унітарності, історичної спадкоємності, етнокультурного розвитку, сталого розвитку, об'єктивності. Важливе значення відіграють насамперед такі принципи:

– принцип співробітництва, що полягає в узгодженні цілей, завдань, заходів, пріоритетів, дій центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, забезпечення співробітництва між ними під час формування та реалізації державної регіональної політики. Цей принцип передбачає врахування інтересів усіх сторін тристороннього партнерства, що забезпечуватиме результативність проектів та ефективну співпрацю, узгодження їхньої діяльності задля досягнення розвитку інфраструктури.

– принцип паритетності – забезпечення рівних можливостей доступу об'єктів регіональної політики до ресурсів державної фінансової підтримки регіонального розвитку, тобто усі території та регіони України повинні бути рівноцінно забезпечені ресурсами.

– відкритості – забезпечення вільного доступу до інформації, що визначає державну регіональну політику і є у розпорядженні органів державної влади, органів місцевого самоврядування. Цей принцип передбачає насамперед доступ «третього сектору» та бізнесу до інформації, звітності, результатів роботи представників місцевого самоврядування.

– принцип субсидіарності – передачі владних повноважень на найнижчий рівень управління для найбільш ефективної реалізації. Цей принцип передбачає можливість «третього сектору» та представників бізнесу брати на себе певні повноваження щодо реалізації програм розвитку об'єктів регіону.

Одна з можливостей, створених цим законом, – це Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР) [5], який, відповідно до статті 24-1 Бюджетного кодексу України, і передбачає фінансування регіональних програм, визначених органами місцевого самоврядування. Стаття 24-1 передбачає таке:

1. «Під час складання проекту Державного бюджету України та прогнозу Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди державний фонд регіонального розвитку визначається в обсязі не менше 1 відсотка прогнозного обсягу доходів загального фонду проекту Державного бюджету України на відповідний бюджетний період».

2. «Кошти державного фонду регіонального розвитку спрямовуються на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку (у тому числі проектів співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад), що мають на меті розвиток регіонів, створення інфраструктури індустріальних та інноваційних парків, спортивної інфраструктури».

Таким чином, фінансування регіонального розвитку сьогодні законодавчо обмежене, проте позитивним можемо вважати планування видатків державного бюджету на забезпечення розвитку територій. При цьому ДФРР є інструментом реалізації політики регіонального розвитку та являє собою прозору систему ознайомлення «третього сектору» з інвестиційними проектами на офіційному сайті ДФРР, які реалізуються в певному регіоні. Можна відстежувати статус проекту, обсяг фінансування, ініціатора тощо. При цьому сьогодні рішення стосовно реалізації окремого проекту відповідно до законодавства приймаються обласними конкурсними комісіями, до яких можуть бути включені представники влади, бізнесу, громади. Саме таким чином забезпечується участь кожного сектору у вирішенні пріоритетів розвитку регіону та можливість здійснення контролю за реалізацією проекту.

При цьому органи місцевого самоврядування, зокрема основний елемент системи – територіальна громада, здійснює підготовку проектів, погодження, встановлює терміни виконання тощо. Саме тому від територіальної громади як субстанції тристороннього партнерства залежить реалізація проектів та ефективність розвитку регіону загалом.

У 2016 році кошти ДФРР були розподілені таким чином [4]:

- освіта – 97 проектів на 338 415,477 тис. грн.;
- водопостачання та водовідведення – 40 проектів на 378 214,86 тис. грн.;
- охорона здоров'я та соціальний захист – 30 проектів на 144 429,505 тис. грн.;
- дорожньо-транспортна інфраструктура – 23 проекти на 77 156,126 тис. грн.;

- культура – 12 проектів на 24 136,057 тис. грн.;
- газо-, тепло-, енергопостачання – 7 проектів на 19 126,988 тис. грн.;
- спорт – 2 проекти на 8 607,717 тис. грн.;
- інші об'єкти та заходи – 8 проектів на 19 511,689 тис. грн.

Отже, місцеві органи виконавчої влади отримали низку повноважень у фінансуванні місцевих програм, адже з початку 2015 року фактично завдяки фінансуванню місцевого бюджету коштами ДФРР стає можливою реалізація проектів розвитку інфраструктури регіонів. Водночас суттєвим залишається вплив місцевих податків на фінансування програм та проектів розвитку об'єктів регіону, адже податкові платежі та збори являють собою основні надходження до місцевих бюджетів, а тому бізнес як одна зі сторін тристороннього партнерства фактично залишається головним інвестором у розвитку регіонів. Ступінь наповнення місцевих бюджетів податковими платежами залежить від того, наскільки ефективно та прозоро здійснюється використання таких коштів, що має базуватися на раніше визначеному принципі відкритості тристороннього партнерства. При цьому важливим також є залучення громадян, «третього сектору» до використання коштів місцевих бюджетів, що, зокрема, полягає у можливості надавати рекомендації щодо напрямів використання коштів, можливості активної участі громадян у розробленні проектів регіонального розвитку інфраструктури.

Тому загалом з 2015 року державна регіональна політика України забезпечує ефективний розвиток територій. Проте сьогодні лишається проблема практичної реалізації проектів. Для прикладу, впродовж 2015–2017 років у Закарпатській області з 1390 проектів регіонального розвитку реалізовано лише 6, інформацію про які відображено у табл. 1.

Можна відзначити, що фінансування реалізованих проектів залишається на низькому рівні. Вирішенню підлягають першочергові проблеми: потреба у розвитку інфраструктури охорони здоров'я та дорожньо-транспортної інфраструктури.

Таблиця 1

Реалізовані проекти до плану заходів з реалізації стратегії регіонального розвитку у 2017 році у Закарпатській області*

Сфера реалізації проекту	Назва	З ДФРР	З місцевих бюджетів	Загалом
Охорона здоров'я	Реконструкція котельні із встановленням додаткового твердопаливного котла в АЗПСМ с. Копашнево Хустського району	400	46,081	446,081
	Реконструкція системи опалення лікувальних та адміністративного корпусів Обласної психіатричної лікарні в с. Вільшани Хустського району	1415,342	157,26	1572,602
	Будівництво твердопаливної котельні контейнерного типу для лікувальних та адміністративного корпусів Обласної психіатричної лікарні в с. Вільшани Хустського району	1887,949	209,77	2097,719
	Реконструкція теплопостачання та гарячого водопостачання обласної психіатричної лікарні в с. Чікош Берегівського району	1325,23	147,2	1472,43
	Капітальний ремонт приміщень КЗ «Тячівська районна поліклініка» за адресою: м. Тячів, вул. Голоші, 1	754,698	500	1254,698
Дорожньо-транспортна інфраструктура	Поточний ремонт автомобільної дороги місцевого значення Рахів – Кос. Поляна – Коб. Поляна, км 0+000 – км 2+000 у Рахівському районі Закарпатської області	8180	944,232	9124,232

* за даними ДФРР [5]

У наявних умовах розвитку України партнерство трьох секторів, яке має передбачати розвиток регіональної політики трипартизму, повинне базуватися на принципах децентралізації, прозорості, добровільності, справедливості, законності, обов'язковості виконання, відповідальності.

Принцип децентралізації під час взаємодії трьох секторів сприяє створенню об'єднаних територіальних громад з метою управління регіональним розвитком на місцевому рівні, наділення усіх секторів повноваженнями щодо управління соціально-економічним та екологічним розвитком територій. Натепер принцип децентралізації активно застосовується в Україні, про що свідчить статистика створених територіальних громад та об'єднаних територіальних громад.

Перші діючі об'єднані територіальні громади з'явилися в Україні після місцевих виборів 25 жовтня 2015 року. Тоді їх було 159. В таблиці 3 наведена статистична динаміка росту ОТГ протягом 2015–2018 років.

Дата проведення місцевих виборів	Кількість ОТГ після проведення виборів
25 жовтня 2015 р.	159 громад
28 серпня 2016 р.	184 громади
30 квітня 2017 р.	414 громад
29 квітня 2018 р.	706 громад

29 квітня 2018 року відбулися перші вибори у 40 об'єднаних територіальних громадах (у 4 міських, 14 селищних, 22 сільських). Тепер в Україні – 706 об'єднаних громад.

Типи місцевих рад та об'єднаннях громад України станом на 29 квітня 2018 року.

Кількість старих громади	Кількість нові об'єднані громади в залежності від просторових ознак
Сільська рада 7340	Об'єднана сільська громада 400
Селищна рада 542	Об'єднана селищна громада 213
Міська рада 365	Об'єднана міська громада 93

У 2017 році спротивився механізм приєднання місцевих рад до уже об'єднаних територіальних громад. Тепер під час приєднання до міської ОТГ вибори взагалі не проводяться, а у сільських та селищних громадах – відбуваються додаткові вибори на територіях, що приєднуються (вибирають додаткових депутатів до ради ОТГ). Тож 29 квітня відбулося 5 таких додаткових виборів (внаслідок розширення ОТГ). За даними сайту decentralization.gov.ua, площа ОТГ тепер становить 179,2 тисячі квадратних кілометрів, або понад 30% загальної території України.

Принцип прозорості під час взаємодії трьох сторін рівнозначний раніше визначеному принципу відкритості та передбачає можливість учасникам трипартизму отримувати інформацію щодо дій кожного з секторів стосовно програм, що ними реалізуються. Цей принцип забезпечує демократичність влади, що, беззаперечно, є свідченням ефективного суспільного ладу, підконтрольність влади, слугує засобом підвищення активності громадян та представників бізнесу, забезпечує координацію та комунікацію усіх сторін тристороннього партнерства.

Принцип добровільності передбачає право кожної сторони трипартизму брати на себе виконання зобов'язань на добровільних засадах, що забезпечує

реальність виконання взятих на себе кожною стороною, вільно обговорювати та вирішувати територіальні проблеми.

Принцип законності передбачає виконання зобов'язань відповідно до чинного законодавства та правових норм, тобто кожна зі сторін тристороннього партнерства повинна діяти відповідно до діючих законів та нормативно-правових актів.

Принцип обов'язковості виконання передбачає обов'язкове виконання домовленостей та зобов'язань, взятих на себе кожною стороною тристороннього партнерства. Цей принцип прямо залежить від принципу добровільності, оскільки недотримання останнього зумовлювало б неможливість у певних ситуаціях виконання однією зі сторін взятих на себе зобов'язань.

Принцип відповідальності полягає в узгодженні всіх інтересів кожної сторони, врахуванні соціальних, економічних, екологічних детермінант розвитку регіону. Бізнес повинен враховувати насамперед екологічний складник розвитку територій, тобто діяльність суб'єктів господарювання не повинна негативно впливати на навколишнє середовище, що безпосередньо впливає на стан «третього сектору». Влада повинна враховувати інтереси бізнесу, сприяючи інноваційному та інвестиційному розвитку останнього. «Третій сектор» шляхом активної участі в управлінні розвитком територій має враховувати інтереси бізнесу під час вирішення територіальних проблем, зокрема потреби в інфраструктурному розвитку (дорожньо-транспортна інфраструктура, інституційне забезпечення, що може покращити ведення бізнесу тощо).

Н.А. Громадська [1] характеризує тристоронні відносини на національному рівні з питань економічної та соціальної політики таким чином:

- тристороннє співробітництво не закінчується саме собою, це засіб вирішення різних економічних, соціальних екологічних проблем;
- тристороннє співробітництво не йде врозріз із ринковою економікою та демократією;
- тристороннє співробітництво дає змогу партнерам брати участь у процесі формулювання і прийняття рішень стосовно питань економічної та соціальної політики;
- тристороннє співробітництво є досить гнучким інструментом, щоби пристосуватися до найрізноманітніших ситуацій за умови, що усі сторони твердо бажають цього досягти;
- головним завданням тристороннього співробітництва є ефективне сприяння вирішенню проблем, що виникають у багатьох країнах із загостренням економічних труднощів та глобалізацією економіки, а також із програм структурного регулювання, спричинених цими факторами;
- однією з найважливіших ролей тристороннього співробітництва повинно бути намагання примирення вимог соціальної справедливості з вимогами конкурентоспроможності підприємств і економічного розвитку;
- слід пам'ятати, що тристороннє співробітництво повинно застосовуватися не лише за несприятливих, але й за сприятливих обставин;
- ефективність тристороннього співробітництва зумовлена певними умовами: наявністю незалежних, вільних і досить репрезентативних трьох сторін, які виконують різні функції;

– тісна взаємодія сторін стосовно розв'язування проблем та пошук рішень, які є взаємно корисними як для них, так і для суспільства загалом.

Висновки. Взаємодія влади, бізнесу та «третього сектору» на засадах партнерства забезпечує синергетичний ефект та вплив на соціальний, економічний,

екологічний розвиток регіонів. Дотримання принципів, на яких має бути побудовано тристороннє партнерство, забезпечить ефективність діяльності зазначених сторін, зокрема в напрямі виокремлення найбільш пріоритетних проблем для кожної зацікавленої сторони.

Список використаних джерел:

1. Громадська Н.А. Соціальний діалог та трипартизм: тенденції та перспективи розвитку // Наукові праці: Науково-методичний журнал. Т. 54. Вип. 41. Політичні науки. Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могили, 2006. С. 72–77.
2. Кравченко О.О. Соціальне партнерство в Україні та його особливості в розвинених країнах / «Молодий вчений». Випуск № 6 (33). 2016 р. С. 57–61. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/6/15.pdf>
3. Про засади державної регіональної політики, Закон України № 156-19 від 05.02.2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/156-19>
4. Децентралізація. URL: <http://decentralization.gov.ua/areas>
5. Офіційний сайт ДФРР. URL: http://dfr.minregion.gov.ua/Projects-list?PAREA=77&PDIST=0&PYEAR_B=0&PYEAR_E=0&PYEAR=0&PTHEM=0&PZVIT=0&PSTAT=0&SELFGOV=0&PROJTSFERA=0&PREIT=2&PSUMALL=2.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 354:338.24:330.322

Белінська Я.В.,

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародної економіки,

Національний університет

Університету державної фіскальної служби України

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСУВАННЯ
КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Белінська Я.В. Підходи до формування стратегії фінансування кредитно-інвестиційної діяльності в умовах глобалізації. У статті висвітлено особливості різних стратегій фінансування інвестиційної діяльності. Показано взаємозв'язок елементів імітаційної та інноваційної стратегій. Визначено основні проблеми, що перешкоджають активізації фінансування інвестицій в Україні. Встановлено напрями підвищення інвестиційної привабливості України. Запропоновано програмний підхід до підвищення інвестиційної привабливості в контексті стратегії розвитку фінансування кредитно-інвестиційної діяльності.

Ключові слова: стратегія, кредитно-інвестиційні ресурси, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, програма.

Белинская Я.В. Подходы к формированию стратегии финансирования кредитно-инвестиционной деятельности в условиях глобализации. В статье освещены особенности различных стратегий финансирования инвестиционной деятельности. Показана взаимосвязь элементов имитационной и инновационной стратегий. Определены основные проблемы, препятствующие активизации финансирования инвестиций в Украину. Установлены направления повышения инвестиционной привлекательности Украины. Предложен программный подход к повышению инвестиционной привлекательности в контексте стратегии развития финансирования кредитно-инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: стратегия, кредитно-инвестиционные ресурсы, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, программа.

Belins'ka Ya.V. Approaches to the formation of a strategy for financing credit and investment activities in the conditions of globalization. In the article the features of various strategies for financing investment activity are reflected. The connection of elements of simulation and innovation strategies is set. The main problems, which hinder the activation of financing of investments in Ukraine, are determined. The directions of increase of investment attractiveness of Ukraine are established. The program approach to increase of investment attractiveness in the context of the strategy of development of financing of credit and investment activity is offered.

Key words: strategy, credit and investment resources, investment activity, investment attractiveness, program.

Постановка проблеми. Незважаючи на поступове відновлення інвестиційної діяльності в Україні після глибокої кризи, обсяг нагромаджених капітальних інвестицій все ще недостатній для переходу України на криву економічного зростання. Активізація інвестиційної діяльності має здійснюватися цілеспрямовано, орієнтуючись на модернізацію економіки країни та зважаючи на необхідність формування принципово нової структури економічної системи, що базується на інноваційних змінах з метою посилення конкурентоспроможності України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням стимулювання інвестиційної діяльності, зокрема через її фінансування, в Україні займається низка вчених та практиків, зокрема Л. Антонова, В. Базилевич, В. Бакуменко, О. Баранівський, О. Білорус, П. Гайдучкий, В. Гесць, В. Захожай, О. Іваницька, І. Лобас, М. Кіт, М. Кизим, Є. Кононова, М. Мартинюк, С. Петровська, В. Федоренко.

Незважаючи на вагомий внесок зазначених вчених у вирішення проблеми фінансування інвестиційної діяльності в Україні, досі обсяги фінансових ресурсів, що виділяються суб'єктами господарювання на цілі інвестування, вкрай незначні. Домінуюча частина інвестицій зосереджена в Києві та Київській області, що формує неоднорідність фінансового розвитку по регіонах, стримує залучення їх фінансово-економічного потенціалу до вирішення завдання збалансованого економічного розвитку України. Необхідність комплексного вирішення зазначених проблем зумовила мету статті.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування системного підходу до комплексного вирішення завдання активізації інвестиційної діяльності в Україні на засадах розширення її фінансування в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Основною проблемою активізації інвестиційної діяльності в Україні є

нестача фінансування в умовах слабких темпів зростання банківського кредитування та розвитку фінансового ринку, а також нестача власних коштів у суб'єктів господарювання. На сучасному етапі розвитку України активізації фінансування інвестицій перешкоджають такі проблеми:

- недосконала нормативно-правова база для розвитку інвестування, низька ефективність інвестиційних ресурсів, що інвестується у виробництво товарів і послуг, великий рівень інвестиційних ризиків; відсутність стратегічного комплексного підходу до регулювання інвестиційних потоків і до підвищення інвестиційної привабливості країни;

- проблеми розвитку вітчизняних банків щодо недостатнього розміру капіталу, величини акумульованих активів, масштабів застосування сучасних банківських технологій, «невбудованості» їх діяльності у стратегію розвитку країни;

- відсутність сприятливих інституційних умов для розвитку кредитно-інвестиційної діяльності, зокрема нерозвиненість інфраструктури реалізації інвестиційних проектів на національному та регіональному рівнях.

Вирішення зазначених проблем має здійснюватися на системній основі в контексті реалізації фінансової політики, орієнтованої на збалансований розвиток України. Для цього фінансова політика має врегулювати інвестиційно-фінансові відносини, забезпечувати фінансову підтримку високотехнологічних видів виробництва, розвиток інновацій, сфери послуг, ринку робочої сили, інвестиційної інфраструктури.

Ключовими напрямками вжиття заходів щодо фінансування інвестицій є підвищення інвестиційної привабливості України, покращення інституційного середовища кредитно-інвестиційної діяльності, стимулювання розвитку мережі спеціалізованих інвестиційних банків.

Узагальнення результатів праць [1; 4; 5; 7; 8] щодо активізації кредитно-інвестиційної діяльності дали змогу визначити основні завдання в межах окреслених напрямів:

- посилення стимулюючого впливу законодавства на інвестиційний процес шляхом надання інвесторам фінансових пільг;

- усунення адміністративних перешкод на шляху доступу приватних іноземних інвесторів до кредитно-інвестиційних ресурсів;

- створення організаційних структур та інститутів сприяння інвестиціям через розроблення та експертизу інвестиційних проектів за рахунок державних джерел фінансування;

- надання підтримки спеціалізованим інвестиційним банками (субсидій, гарантій тощо) під кредити на реалізацію інвестиційних проектів;

- розвиток дворівневої системи кредитної кооперації, де перший рівень формуватимуть КС, другий – їх асоціація та кооперативний банк;

- акумулювання коштів населення на інвестиційні цілі шляхом випуску муніципальних позик.

На наш погляд, ефективне вирішення зазначених завдань лежить в площині їх планованості та узгодженості, що потребує формування стратегії розвитку інвестиційної діяльності. З огляду на банківсько-орієнтований тип вітчизняної фінансової системи [1] основним джерелом фінансування інвестицій є банківські

кредити. Тому вважаємо доцільним використовувати терміни «кредитно-інвестиційні ресурси» та «кредитно-інвестиційна діяльність». Світовий досвід свідчить про те, що залежно від напрямку спрямування кредитно-інвестиційних ресурсів існують три види стратегії розвитку, а саме імітаційна, інноваційна та змішана.

Перша орієнтована на залучення кредитно-інвестиційних ресурсів, за допомогою яких у країні створюються необхідні умови для розширеного відтворення капіталу на основі наявних та запозичених технологій. За такої стратегії розвиток відбувається за рахунок включення національних виробництв у міжнародні ланцюжки доданої вартості та залучення зовнішніх джерел капіталу. Негативним аспектом вибору такої стратегії розвитку є посилення залежності від зовнішніх факторів та припливу іноземних інвестицій.

Другий вид стратегії (інноваційний) ґрунтується на залученні венчурного капіталу та формуванні національних ланцюжків доданої вартості на базі створення ланцюжків виробництва інноваційних продуктів і технологій. Основною схемою формування цих ланцюжків є така: розробка продукту – виробництво – маркетинг – доставка – сервісне обслуговування. За орієнтації на переважне використання венчурного капіталу економічна система країни стає частиною глобального ринку, але сама генерує ланцюжки створення доданої вартості та управляє кредитно-інвестиційними потоками. Конкурентоспроможність країни за рахунок інноваційності вироблених продуктів стає багатого вищою. Водночас це надає поштовх для розвитку нематеріальних ресурсів, формує основу для зростання зайнятості населення в секторах з високими інноваційним потенціалом і рівнем продуктивності праці, для підвищення рівня добробуту населення та стандартів якості життя. Саме за рахунок інвестування в інновації можливе створення конкурентоспроможних національних продуктів, що стимулюватиме приплив у країну матеріальних і фінансових ресурсів, а також формування таких темпів кредитно-інвестиційної діяльності простору, що забезпечуватимуть приріст валового продукту.

Третій вид (змішана стратегія) ґрунтується на поєднанні кредитів та інвестицій у традиційні технології з поступовим розширенням фінансування інновацій, нових технологічних ланцюжків з метою формування інноваційних точок росту. За необхідності прискорення темпів розвитку країни акцент зміщується до спрямування кредитно-інвестиційних ресурсів у ті види економічної діяльності, розвиток яких дасть змогу економічній системі стати структурною частиною світового ринку, «вбудуватися» в ланцюжки доданої вартості з переважно виробничою або торговельною, або аграрною спрямованістю. В цьому разі актуалізується завдання фінансування інновацій, що стануть базою для створення власних ланцюжків створення вартості та припливу інвестицій. Саме приплив прямих інвестицій дасть змогу економічній системі регіону вбудуватися в національну та міжнародну систему поділу праці за рахунок розміщення на своїй території виробництва складових частин кінцевого товару.

Особливістю змішаної стратегії є її частково точковий характер, що полягає в «боротьбі з вузькими місцями», коли регулятивні зусилля зосереджені на вирішенні декількох ключових проблем, та стимулюванні

окремих точок зростання та створення сприятливих умов для бізнесу.

На наш погляд, на поточному етапі Україні потрібно застосовувати змішану стратегію розвитку кредитно-інвестиційної діяльності, що ґрунтується на залученні всіх суб'єктів економічної системи в інвестиційну діяльність. Адже еволюційна стратегія – це переважно продовження чинного вектору розвитку, що не дасть змогу вирішити ті нагальні завдання, що постали перед фінансово-інвестиційною політикою в період економічної та політичної кризи. Щодо інноваційної стратегії, то для її реалізації на поточному етапі розвитку України не вистачить наявних ресурсів за відсутності надійної виробничої бази, що дасть змогу отримувати прибутки в період від

розробки ідеї до отримання фінансового результату від неї. Взаємозв'язок елементів двох стратегій (імітаційної та інноваційної) у змішаній представлено на рис. 1.

Змішана стратегія розвитку кредитно-інвестиційної діяльності має здійснюватися на основі таких принципів, як стратегічна спрямованість, інноваційність, комплексність, системність, доступність, економічність.

Принцип стратегічної спрямованості означає обов'язкову наявність орієнтирів реалізації стратегії соціально-економічного розвитку країни. За використання на поточному етапі розвитку України змішаної моделі розвитку та фінансування кредитно-інвестиційної діяльності в довгостроковому періоді стратегічним орієнтиром є перехід на інноваційний шлях розвитку.



Рис. 1. Взаємозв'язок елементів імітаційної та інноваційної стратегій розвитку кредитно-інвестиційної діяльності

Принцип інноваційності означає орієнтацію на невинне створення інновацій, які дають змогу виробляти продукцію на якісно новому рівні.

Комплексність означає, що в процесі стимулювання кредитно-інвестиційної діяльності беруть участь як матеріальні, так і нематеріальні ресурси (об'єкти авторського права, результати наукових досліджень, комп'ютерні програми, об'єкти промислової власності, зокрема патентні права, промислові зразки, оригінальні технології, знання і вміння, (ноу-хау); засоби індивідуалізації, фірмові найменування, товарні знаки, бренди і знаки обслуговування (зареєстровані та незареєстровані), комерційні позначення тощо).

Системність означає взаємозв'язок і взаємозалежність розвитку аспектів кредитно-інвестиційної діяльності, які на основі синергетичного ефекту поєднуються в єдиний стратегічний, фінансовий, адміністративний та інтелектуальний ресурс.

Доступність передбачає можливість відкритого доступу для всіх до фінансових, інвестиційних, інформаційних ресурсів шляхом налагоджування каналів прямого та зворотного зв'язку між інвесторами та суб'єктами економічної діяльності. Зокрема, на сайтах профільних міністерств та місцевих адміністрацій повинні бути створені та постійно оновлюватися інвестиційні портали, орієнтовані на підвищення інвестиційної привабливості галузей та країни, зокрема звіти про реалізацію стратегії та програми соціально-економічного розвитку, відомості про інноваційний потенціал, звіти про реалізацію інвестиційних проектів тощо.

Ефективність – це отримання результату з мінімально можливими витратами, тому кредити мають надаватися на інвестиції в найбільш прибуткові види економічної діяльності. Згідно з цим принципом вибір пріоритетних дій держави визначається внаслідок оцінювання якості кредитно-інвестиційних ресурсів.

Таблиця 1

Зміст програми підвищення інвестиційної привабливості країни

Пункт	Зміст
1. Діагностика соціально-економічного розвитку країни	Оцінка економіко-географічного положення, просторової організації населення та господарства, основних тенденцій розвитку, аналіз зовнішніх умов та факторів формування інвестиційної привабливості (інвестиційний потенціал, що оцінюється з огляду на сукупність ресурсно-сировинного, виробничого, інфраструктурного, інноваційного, трудового та інших видів потенціалу. Інвестиційний ризик, коли оцінюванню підлягають такі складові інвестиційного ризику, як економічний, соціальний, кримінальний, екологічний, фінансовий і законодавчий; інвестиційна активність, що характеризується інтенсивністю та масштабністю інвестиційної діяльності; інвестиційний клімат, під яким розуміються умови використання інвестицій в економіці, зокрема нормативно-правова база, податковий режим, інституційні умови інвестиційної діяльності, наявність інфраструктури підтримки інвестора, рівень адміністративних бар'єрів.
2. Прогнози та сценарії розвитку країни	Аналіз ринкових можливостей в перспективних секторах економіки, відбір наявних інвестиційних проектів, а також оцінка їх ефективності, розробка нових бізнес-проектів. Моделювання траєкторії та окреслення можливих сценаріїв його розвитку.
3. Пріоритетні напрями підвищення інвестиційної привабливості	Пріоритетні напрями вкладення інвестицій в економіку визначаються на основі оцінювання перспективних з точки зору отримання прибутку галузей і секторів економіки. Це формує основу для розроблення інвестиційних проектів в цих галузях, активізації роботи з цільовими інвесторами. Визначення найбільш перспективних для отримання інвестиційного прибутку галузей економіки здійснюється на основі аналізу ємності та прибутковості ринків збуту, очікуваних витрат і забезпеченості необхідними ресурсами.
4. Перелік заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості	Розробка схем та механізмів фінансування інвестиційних проектів. Підготовка пропозицій щодо підвищення частки державної участі у фінансуванні проектів, зокрема через механізм приватно-державного партнерства. Підвищення інформаційної прозорості. Розвиток інститутів підтримки інвестиційних проектів. Зниження основних інвестиційних ризиків. Розвиток нормативно-правової бази у формі плану заходів з розроблення та прийняття необхідних законодавчих актів та програмних документів. Навчання фахівців органів влади з питання розроблення та реалізації інвестиційних стратегій муніципальних утворень. Формування земельних заставних інвестиційних фондів, зокрема на муніципальному рівні. Розробка стратегії розвитку туризму.
5. Цільові показники реалізації програми	Вибрані перспективні бізнес-ідеї переводяться у формат інвестиційної пропозиції для потенційних інвесторів та очікувані результати.
6. Організація управління програмою	Розробка схеми управління реалізацією програми та організаційного плану-графіка.
7. Моніторинг результатів виконання програми	Система аналізу виконання цільових показників, ефективності заходів та планів підвищення інвестиційної привабливості. Надання рекомендацій щодо підвищення ефективності заходів покращення інвестиційної привабливості.

Джерело: складено автором

Дотримання зазначених принципів стратегії розвитку кредитно-інвестиційної діяльності в процесі взаємодії міжнародних органів, держави, населення суб'єктів підприємницької діяльності інфраструктури забезпечить підвищення інвестиційного потенціалу України, мінімізацію інвестиційних ризиків, а також приведе до підвищення інвестиційної привабливості країни.

Загалом важливою складовою стратегії розвитку кредитно-інвестиційної діяльності є підвищення інвестиційної привабливості України. Ознакою інвестиційно привабливої країни є ведення підприємницької діяльності, що відповідає потребам інвесторів і стимулює структурні зміни, що веде до підвищення ефективності економічної діяльності в країні. Це досягається за рахунок зниження адміністративних бар'єрів для ведення бізнесу; розвитку фінансових механізмів підвищення інвестиційної привабливості; трудових ресурсів регіону; інвестиційної інфраструктури.

Як правило, на сучасному етапі для ефективного підвищення інвестиційної привабливості країни застосовується програмний підхід, що передбачає розробку програми підвищення інвестиційної привабливості. Така програма має бути складовою стратегії розвитку кредитно-інвестиційної діяльності та включати комплекс заходів щодо відбору та фінансування інвестиційних проектів, створення інфраструктури підтримки інвестицій, захисту прав інвесторів тощо (табл. 1).

Комплексний характер програми підвищення інвестиційної привабливості країни дасть змогу забезпечити:

- міжвідомчий і міжгалузевий характер (охоплення ключових галузей реального сектору економіки та соціальної сфери; забезпечення зв'язку з іншими програмами);
- узгодженість стратегічних дій органів державного управління на місцевому рівні із загальнодержавними;
- координацію заходів різного рівня (національного, регіонального, муніципального).

В умовах кризи та обмеженості фінансових ресурсів інвестування має здійснюватися лише в найбільш ефективні проекти. Тому невідкладним завданням на поточному етапі розвитку України є алгоритм вибору

пріоритетів кредитування та інвестування. Для забезпечення позитивної динаміки інвестицій державні органи повинні:

- забезпечити захист прав інвесторів та надання їм гарантій;
- надавати державну підтримку та пільгові умови кредитування;
- застосовувати позитивний зарубіжний досвід щодо створення індустріальних парків (кластерів) або промислових округів на пільгових умовах¹.

В умовах кризи, що обумовлює обмеженість кредитних ресурсів, слід орієнтуватися на кредитування найбільш ефективних (інноваційних або соціально значущих) інвестиційних проектів, що дасть змогу отримати максимальний ефект у формі приросту виробництва конкурентоспроможної продукції. Характеристиками ефективних проектів, на які слід орієнтуватися, є короткий термін окупності (наприклад, легка, харчова промисловість); позитивний мультиплікативний ефект щодо суміжних галузей; значний експортний потенціал і конкурентоспроможність продукції; можливість виробництва імпортозамінної продукції.

Висновки. Отже, формування та розвиток кредитно-інвестиційної діяльності є невіддільними від загальнонаціональних процесів. Активізація кредитно-інвестиційної діяльності в Україні потребує комплексного програмного підходу до її розвитку. Тому без макрофінансової стабілізації та вирішення проблем політичної нестабільності у східних регіонах нашої країни це завдання вирішити неможливо. Водночас має вестися активна рекламна робота щодо приваблення потенційних інвесторів та надання їм необхідного обсягу коштів за доступною ціною. В основі кредитно-інвестиційних процесів має лежати змішана стратегія розвитку кредитно-інвестиційної діяльності, що дає змогу як долати «вузькі місця його розвитку», так і концентрувати кошти на стимулювання окремих точок зростання та створення сприятливих умов для бізнесу. Спрямування кредитно-інвестиційних коштів на забезпечення пріоритетів національного розвитку дасть змогу вивести економіку України на траєкторію економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Головінов О. Пріоритетні напрями розвитку і проблеми фінансування інноваційної діяльності в Україні. URL: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64084.doc.htm.
2. Захожай В., Кіт М. Статистика інвестиційної діяльності. URL: <http://personal.in.ua>.
3. Кизим М., Кононова Є. Моделювання стратегії інвестиційної діяльності Харківського регіону. Фінанси України. 2002. № 10. С. 22–28.
4. Лобас И. Государственная инновационно-инвестиционная политика развития национальной экономики. Сборник материалов по итогам Третьей международной научно-практической онлайн-конференции (Москва, 27–30 июля 2011 года) / под общ. ред. О. Мельникова. Москва: Креативная экономика. С. 110–115. URL: <http://old.creativeconomy.ru/articles/21949>.
5. Мартянова М. Приоритетные направления инвестиционно-инновационной политики. URL: http://www.confcontact.com/2008dec/5_martianova.php.
6. Петровська С. Оцінка інвестиційної привабливості регіону: порівняльний пофакторний аналіз. Механізм регулювання економіки. 2012. № 2. С. 90–97.
7. Порвін М. Визначення шляхів вдосконалення державної інвестиційної політики в Україні. Наукові розвідки з державного та муніципального управління. 2013. № 1. С. 227–241.

¹ Промислові округи – це частина території регіону, призначена для розміщення та функціонування різних виробництв та супутніх їм сервісів, сформована за єдиним проектом планування з необхідною інфраструктурою; інвесторам надаються гарантії незмінності умов інвестування, можливість безкоштовного користування наявною інфраструктурою, а також здійснюється побудова частини необхідної виробничої інфраструктури за рахунок державного бюджету. Натомість регіональні парки – це територія, сформована для збереження довкілля, на яких діють пільгові режими для інвесторів, зокрема знижені ставки податку на прибуток під час реалізації інвестиційних проектів та податку на нерухомість, яка залучається в проект; такі парки успішно діють в окремих країнах Європи, у США, Канаді, Новій Зеландії тощо.

8. Порвін М. Механізми створення привабливого інвестиційного клімату. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 13. С. 11–13.

9. Порвін М. Комплексне використання теорій кластерного механізму та сучасні концепції інноваційного розвитку промисловості. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 21. С. 59–62.

УДК 330.322

Белоусова С.В.,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

МІЖНАРОДНІ ПАЙОВІ ТА КОРПОРАТИВНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ФОНДИ: СПЕЦИФІКА ТА РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

Белоусова С.В. Міжнародні пайові та корпоративні інвестиційні фонди: специфіка та розвиток в Україні. У статті досліджено сутність понять «корпоративний інвестиційний фонд» та «пайовий інвестиційний фонд», запропоновано авторський підхід до їх класифікації. Розкрито особливості діяльності інститутів спільного інвестування та їх відмінності. Проаналізовано правове регулювання діяльності інститутів спільного інвестування.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний фонд, інвестиційна компанія, інститути спільного інвестування, пайовий інвестиційний фонд, корпоративний інвестиційний фонд.

Белоусова С.В. Международные паевые и корпоративные инвестиционные фонды: специфика и развитие в Украине. В статье исследована сущность понятий «корпоративный инвестиционный фонд» и «паевой инвестиционный фонд», предложен авторский подход к их классификации. Раскрыты особенности деятельности институтов совместного инвестирования и их отличия. Проанализировано правовое регулирование деятельности институтов совместного инвестирования.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный фонд, инвестиционная компания, институты совместного инвестирования, паевой инвестиционный фонд, корпоративный инвестиционный фонд.

Belousova S.V. International private equity and corporate investment funds: specificity and development in Ukraine. The essence of concepts “corporate investment fund” and “equity investment fund” is explored in the article, author’s approach to their classification is proposed. The peculiarities of activity of institutes of joint investment are revealed. The legal regulation of activity of institutes of joint investment activity is analyzed.

Key words: investment, investment fund, Investment Company, joint investment institutions, unit investment fund, corporate investment fund.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні, на відміну від багатьох європейських країн, рівень залучення грошових коштів громадян до реалізації інвестиційних проектів залишається невисоким, але інститути спільного інвестування в Україні розвиваються дуже динамічним чином, їх практична діяльність значно випереджає наукове обґрунтування цих видів діяльності. Для активізації внутрішніх джерел забезпечення інвестиційної діяльності необхідно дослідити особливості функціонування цих структур. Нині існує певна класифікація інвестиційних фондів, проте вона потребує вдосконалення та доопрацювання, тому доцільно конкретизувати ці інститути за видами та типами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем становлення пайових та корпоративних інвестиційних фондів приділяли увагу такі вчені-економісти, як, зокрема, В. Александров, Т. Блохіна, З. Ватаманюк, О. Ворона, М. Герасимчук, В. Гончаров, Г. Ердман, Є. Жуков, В. Иванов, В.Р. Колб, Дж.Р. Рікардо, М. Коваленко, Т. Косова, М. Кульчицький, О. Мах-

мудов, І. Мітюков, М. Недашківський, С. Недбаєва, Л. Радванська, І. Сазонець, М. Свердел, О. Смілянська, К. Палівода, Р.Л. Петерсон, А. Фукс, О. Хмиз, У. Шарп.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є особливості функціонування інститутів спільного інвестування, їх вплив на інвестиційну діяльність в Україні та можливість активізації внутрішніх джерел її фінансування.

Виклад основного матеріалу. У високо розвинутих країнах світу інвестиційні фонди є професійними інвесторами, які мають у своєму арсеналі великі обсяги капіталу, що дає їм можливості для здійснення різноманітних видів інвестування. Українські інвестиційні фонди поки що не досягли такого рівня розвитку та повноцінно не спроможні виконувати заздалегідь покладені на них інвестиційні функції, насамперед, через нестачу інвестиційних коштів та несприятливий інвестиційний клімат у країні. Аналіз наукової літератури довів, що недостатня увага приділяється розгляду дохідності вітчизняних інвестиційних фондів, необ-

хідності забезпечення прибуткової та стабільної діяльності цих небанківських інститутів у майбутньому. Це пов'язане зі специфікою та тенденціями розвитку українського інвестиційного ринку.

Відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування» забезпечення залучення та ефективного розміщення фінансових ресурсів інвесторів визначає правові та організаційні основи створення, діяльності, припинення суб'єктів спільного інвестування, особливості управління активами зазначених суб'єктів, встановлює вимоги до складу, структури та зберігання таких активів, особливості емісії, обігу, обліку та викупу цінних паперів інститутів спільного інвестування, а також затверджує порядок розкриття інформації про їх діяльність. Проведемо порівняльну характеристику корпоративних та пайових інвестиційних фондів та виявимо їх відмінності (табл. 1).

Проаналізувавши ці дані, можемо сказати, що пайові інститути спільного інвестування – це фонди, які дають можливості для двох і більше інвесторів з аналогічними цілями інвестування об'єднувати свої

заощадження на правах спільної часткової власності для досягнення спільної мети та інвестування в цінні папери професійним менеджерам з інвестування, а саме компаніям з управління активами [3, с. 2].

Пайові фонди залежно від структури свого портфеля діляться на фонди акцій, фонди облігацій і змішані фонди. Інвестор, виходячи з оцінювання ризиків і довгостроковості інвестування, самостійно визначає, в якому з фондів купувати паї [5, с. 25].

Головним недоліком вкладення у ППФи є те, що компанія, що управляє, не дає ніяких гарантій прибутковості. Тобто за несприятливої кон'юнктури ринків існує вірогідність, що вартість паю інвестора зменшиться [6, с. 33].

Корпоративні інвестиційні фонди створюються у вигляді акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю, а кожен учасник такого фонду є його акціонером. Учасниками товариства є юридичні та фізичні особи, також можуть бути учасники територіальної громади, які розміщують свої матеріальні та нематеріальні цінності у корпоративному інвестиційному фонді.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика корпоративних та пайових інвестиційних фондів в Україні
згідно із Законом України «Про інститути спільного інвестування»**

Назва показника	Корпоративний фонд	Пайовий фонд
1. Правовий статус	Юридична особа, яка утворюється у формі акціонерного товариства та провадить виключно діяльність із спільного інвестування.	Не є юридичною особою, створюється керуючою компанією шляхом випуску інвестиційних сертифікатів (паїв).
2. Органи управління	Акціонери мають право брати участь в управлінні.	Акціонери мають право створювати спостережну раду тоді, коли кошти залучаються шляхом розміщення приватної пропозиції.
3. Початковий статутний фонд	Формується за рахунок грошових коштів, державних цінних паперів, цінних паперів інших емітентів та об'єктів нерухомості, необхідних для забезпечення статутної діяльності.	Згідно із законодавством України мінімальний обсяг активів пайового інвестиційного фонду не може бути меншим розміру початкового статутного фонду корпоративного інвестиційного фонду.
4. Обмеження в інвестуванні	Жорсткі.	Відносно не жорсткі.
5. Право на отримання дивідендів	Існує.	Існує, але тільки в ППФах закритого типу.
6. Оподаткування	Відносна мінімізація податкових платежів.	Мінімізація податкових платежів.
7. Розміщення паїв	Тільки за грошові кошти. Неповна сплата розміщених акцій не дозволяється.	За грошові кошти.
8. Інформаційна прозорість	Висока.	Дуже висока.
9. Емітовані цінні папери	Прості іменні акції.	Інвестиційні сертифікати.
10. Емісія цінних паперів	Обмежена.	Не обмежена.
11. Контроль з боку держави	Надто регламентований.	Регламентований.
12. Вплив зовнішніх факторів на паї	Дуже високий.	Низький.

Таблиця 2

Основні види фондів та їх базові показники

№	Види фондів	Прибутковість	Особливості інвестицій
1	Фонди акцій	10% і вище	Відносно високі ризики.
2	Фонди облігацій	6–8%	Низькі ризики.
3	Фонди нерухомості	7–10%	Розраховані на довгострокові вкладення.
4	Фонди грошового ринку	7–10%	Надійність і низький ризик.
5	Змішані	12% і вище	Вимагають грамотного управління.

Об'єктом корпоративного інвестування в такі фонди для акціонерів є корпоративні права, а для фонду – майно, статутний капітал. Метою вкладників є об'єднання заощаджень для набуття прав власності на цінні папери, корпоративного права та отримання прибутку від інвестування, (розміщення) коштів фондом у подальшому в цінні папери інших емітентів або одержання доходу від отримання дивідендів чи від різниці під час здійснення операції купівлі-продажу акцій [6, с. 24].

Безпосередня реалізація етапу управління фондом здійснюється шляхом накопичення інвестиційного доходу в результаті інвестування коштів фонду в активи, відповідні категорії фонду, передбачені його інвестиційною декларацією. Пайові фонди, відносяться до категорій фондів прямих інвестицій, іпотечних фондів, фондів особливо ризикових (венчурних) інвестицій, рентних фондів, фондів нерухомості та кредитних фондів, можуть бути тільки закритими пайовими інвестиційними фондами. Фонди, що відносяться до категорії хедж-фондів і фондів товарного ринку, можуть бути тільки закритими та інтервальними пайовими інвестиційними фондами [7, с. 354].

Варто зазначити, що в Україні переважають пайові інститути спільного інвестування. Пайові інвестиційні фонди також широкої популярності набули в таких країнах, як Австрія, Швейцарія, Німеччина та Росія.

Залежно від складу та структури активів фонди поділяються на 5 основних видів (табл. 2).

Законодавством встановлено три типи інвестиційних фондів, кожен з яких має певну операційну структуру, а саме відкриті, інтервальні та закриті фонди.

У відкритому фонді інвестор має можливість купити або продати свій вклад у будь-який робочий день.

В інтервальному фонді інвестор має можливість купити або продати свій вклад тільки в певні терміни, тобто в так звані періоди відкриття інтервалу. Інтервал відкривається не рідше одного разу на рік (зазвичай це 2–4 рази на рік) на термін, рівний двом тижням. Дати відкриття і закриття інтервалу фіксовані, вони прописані в правилах довірного управління фондом.

Закриті фонди створюються під якийсь проект, а продати свої частини можна тільки після завершення цього проекту. Закритий фонд створюється для прямих інвестицій на термін 1–15 років. При цьому такі фонди не зобов'язані викуповувати свої вклади, пайовики отримують гроші тільки після припинення діяльності фонду [4, с. 4].

За рівнем ризику ІСІ можна поділити на прості та венчурні інвестиційні фонди. Прості інвестиційні фонди – це такі ІСІ, учасниками яких можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, під час створення вони не можуть бути одночасно закритого типу та диверсифікованими. Їх частка складає приблизно 30% від усіх створених нині ІСІ в Україні.

Особливе місце в структурі ІСІ посідають венчурні інвестиційні фонди. На основі аналізу літературних джерел та положень Закону України «Про інститути спільного інвестування» можна зробити висновок, що венчурний інвестиційний фонд – це такий фонд, учасниками якого є тільки юридичні особи або фізичні, але тільки ті, що вносять свою частку в розмірі, що не менше 1 250 мінімальних заробітних плат, здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів ІСІ, активи можуть включати цінні папери пов'язаних осіб компанії з управління активами. Такі фонди за порядком здійснення діяльності бувають тільки закритого типу та є недиверсифікованими, тому вони найбільш ризикові порівняно з іншими ІСІ. До таких фондів, відповідно до законодавства, висуваються найменші регулятивні вимоги, тому вони є найбільш гнучкими під час здійснення інституційної стратегії [8, с. 220].

Протягом останніх років пайові закриті недиверсифіковані венчурні інвестиційні фонди набули найбільшої популярності серед інвесторів в Україні. Їх частка серед усіх створених інвестиційних фондів складає 70%. Важливе місце посідає венчурний капітал у малих підприємств, діяльність яких значною мірою залежить від науково-технічного розвитку та знань. В Україні такі фонди створюються для фінансової стабілізації активів виробничих та невиробничих об'єднань підприємств та з метою зниження податкових тягарів (фонди не сплачують податок на прибуток) [10, с. 392].

На український ринок інвестиційні фонди прийшли в середині 1990-х років. Саме тоді уряд вирішив врегулювати їх діяльність на законодавчому рівні. Нині трійка найбільш успішних ПІФів України виглядає так: Всесвіт, Кінто, Альтус. Приклади сучасних міжнародних пайових інвестиційних фондів наведено в табл. 3.

Правове регулювання ІСІ формувалося шляхом реципієнції зарубіжного законодавства. Використовувався досвід правової моделі ІСІ Великої Британії, США, Німеччини, країн Прибалтики. Нині регулювання ІСІ здійснюється відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», Закону України «Про інвестиційну діяльність», Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», Закону України «Про запобігання та протидію легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом», а також допоміжних законів, указів, постанов, рішень та положень, які регулюють ринок цінних паперів, діяльність компаній з управління активами, інвестиційну діяльність та підприємницьку діяльність в Україні [9, с. 456].

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що функціонування інвестиційних фондів в Україні почалось досить недавно, але вже за перші роки роботи вітчизняні ІСІ мають

Таблиця 3

Сучасні міжнародні пайові інвестиційні фонди

Назва фонду	Валюта	Тип	Об'єкт інвестування	Країна реєстрації фонду
SEB Asia Japan Fund C	EUR	Відкритий	Акції	Люксембург
Finasta Baltic Fund	EUR	Відкритий	Акції	Литва
FB Income Fund Eosak	EUR	Закритий	Облігації	Естонія
ABLV Emerging Markets Corporate USD Bond Fund	USD	Відкритий	Облігації	Латвія

високі фінансові результати, які перевищують сьогодні доходи за всіма наявними фінансовими інструментами.

Залучення фінансових ресурсів громадян та юридичних осіб з метою реалізації інвестицій через пайовий інвестиційний фонд буде ефективним за умови закріплення дієвих законодавчих гарантій захисту прав учасників інвестиційної діяльності. Пайовий фонд потрібно розглядати насамперед як форму спільного інвестування, яка дає змогу залучити грошові кошти інвесторів-громадян та здійснювати професійне управління залученими коштами шляхом вкладення інвестицій в об'єкти інвестування, зокрема ті, які належать до державного сектору економіки. Подальшого дослідження потребують питання правового статусу учасників пайового фонду, а саме колективних інвесторів, питання реалізації інвестицій через пайовий фонд як

форму інвестування та особливості правовідносин, які виникають у процесі здійснення діяльності зі спільного інвестування за допомогою пайового фонду.

Держава, створюючи належні умови для діяльності інвестиційних фондів, впливає на розвиток фондового ринку, забезпечуючи його динамічний розвиток та високий рівень ліквідності. Інвестиційні фонди відіграють значну роль у міжгалузевому перерозподілі капіталу, підвищують стабільність фондового ринку, стимулюють як внутрішній інвестиційний процес, так і зовнішнє інвестування, сприяють розширенню можливостей держави щодо внутрішніх запозичень. Позитивну роль ІСІ в макроекономічному відношенні підтверджує пільговий характер оподаткування інвестиційних фондів (або його відсутність), що характерно для національного законодавства більшості країн.

Список використаних джерел:

1. Про державне регулювання ринку цінних паперів: Закон України від 30 жовтня 1996 року № 448/96-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 1 січня 2014 року № 2299-III. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
3. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 5 липня 2012 року № 5080. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17/page>.
4. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 року. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
5. Ринок інвестиційних послуг в Україні: очікування та реалії. URL: <http://www.securities.org.ua/securitiespaper/revier>.
6. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. URL: <http://www.uab.com.ua/aboutassoc.html>.
7. Зінченко О., Чайка О. Венчурне інвестування: проблеми розвитку в Україні і зарубіжний досвід. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 40. С. 356.
8. Кологойда О. Правове регулювання фондового ринку України. Київ: Юрінком Інтер, 2008. 320 с.
9. Науменкова С., Міщенко С. Ринок фінансових послуг: навч. пос. Київ: Знання, 2010. 532 с.
10. Унінець-Ходаківська В. Ринок фінансових послуг. Теорія і практика: навч. пос. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 392 с.

Бидик А.Г.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЛІДАРНОГО РІВНЯ ОБНОВЛЕНОЇ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Бидик А.Г. Принципи функціонування солідарного рівня оновленої пенсійної системи України. У статті наголошено на значимості пенсійної реформи 2017 року, актуальності та необхідності її продовження. Наведено дані, що характеризували основні параметри стану пенсійного забезпечення до проведення реформаторських дій у пенсійній сфері, узагальнено основні її зміни після першого етапу урядової пенсійної реформи, а також визначено низку принципів, на дотримання яких претендує солідарний рівень оновленої пенсійної системи України.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійне забезпечення, реформування пенсійної сфери, пенсійне страхування.

Бидик А.Г. Принципы функционирования солидарного уровня обновленной пенсионной системы Украины. В статье сделан акцент на значимости пенсионной реформы 2017 года, актуальности и необходимости ее продолжения. Приведены данные, которые характеризовали основные параметры состояния пенсионного обеспечения до проведения реформаторских действий в пенсионной сфере, обобщены основные ее изменения после первого этапа правительственной пенсионной реформы, а также определен ряд принципов, на соблюдение которых претендует солидарный уровень обновленной пенсионной системы Украины.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионное обеспечение, реформирование пенсионной сферы, пенсионное страхование.

Bydyk A.G. The principles of functioning of solidarity level of updated Ukrainian pension system. In the article stressed about significance of pension reform in 2017, relevance and necessity of proceeding. Data are shown and characterized the main parameters of retirement benefits before the pension reformations, generalized the main changes after the first stage of government pension reform and defined principles, on which compliance pretends solidarity level of updated Ukrainian pension system.

Key words: pension system, retirement benefits, reforming in the pension sector, pension insurance, social welfare.

Постановка проблеми. Проблеми пенсійної системи мають загальнонаціональний характер, виступають окремим видом проблем національної економіки, проте вкрай важливим та значущим індикатором її стану. Незадовільний для більшості громадян рівень наявного в країні пенсійного забезпечення є одним із тривалих найболючіших питань українського суспільства. Чим складніше фінансовий стан та масштабніше обсяг дефіциту Пенсійного фонду України, тим частіше науковцями та практиками обговорюються питання необхідності впровадження системної глибокої пенсійної реформи, проведені у 2017 році параметричні зміни пенсійної системи є лише одним з етапів її неминучої еволюції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану вітчизняної сучасної пенсійної системи, фінансового забезпечення пенсійного соціального страхування в Україні присвячено значну кількість робіт науковців та експертів, зокрема праці А. Авчукової, В. Дудіна, С. Закірової, О. Кириленко, О. Ковалю, О. Малецької, В. Мельничука, О. Пищуліної, А. Нечай, М. Онуфрик, А. Павловського, О. Савченко, Г. Третьякової, О. Устенко, Ю. Харазішвілі, К. Черненко, А. Федоренко, В. Щербини. В працях, опублікованих за останній час, Н. Мартиненко надає авторське визна-

чення розвитку пенсійної системи України, пропонує його перспективні напрями завдяки впровадженню в практику нової моделі взаємовідносин між державою, роботодавцями та працівниками [1]. Я. Дробот та Н. Резніченко обґрунтовують необхідність реформування пенсійної системи України, підвищення її фінансової стійкості та пошуку нових джерел фінансування [2]. О. Минюк та Д. Минюк розглядають нормативно-правову базу щодо регулювання пенсійного забезпечення в Україні, надають її характеристику [3]. В. Трифонов та Г. Шебалков досліджують чинну в Україні систему пенсійного забезпечення, проводять аналіз окремих параметрів пенсійної реформи та виявляють впливові чинники економічного забезпечення соціально-економічного розвитку в Україні до 2020 року [4]. І хоча всі автори порушують актуальні проблеми недостатнього соціального захисту українських пенсіонерів, питання наявного в країні недосконалого пенсійного забезпечення, обґрунтовують необхідність глибокого реформування вітчизняної пенсійної системи, проте не в повному обсязі узагальнено основні зміни параметрів сучасного стану пенсійного забезпечення, а також не визначено принципи функціонування оновленої пенсійної системи України.

Формулювання цілей статті. Метою статті є наведення даних, що характеризували основні параметри стану пенсійного забезпечення до проведення реформаторських дій в пенсійній сфері, узагальнення основних її змін після першого етапу урядової пенсійної реформи, а також визначення низки принципів, на дотримання яких претендує оновлена пенсійна система України.

Виклад основного матеріалу. Спроби здійснити ефективну пенсійну реформу в Україні тривають вже 25 років. Проведення реформи ускладнювало чимало об'єктивних та суб'єктивних факторів. Результату, який би задовольнив усіх учасників системи пенсійного страхування, досі не досягнуто.

Перша спроба запровадження трирівневої пенсійної системи в Україні відбулась після прийняття Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» у 2003 році [5], проте зміни найбільше зачепили лише її перший рівень, а саме систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, другий рівень загальнообов'язкового накопичувального страхування так і не був введений у дію. Слід зазначити, що хоча протягом 2004–2009 років відбулося запровадження третього рівня вітчизняної пенсійної системи, а саме недержавного добровільного пенсійного страхування, проте в подальшому його функціонування так і не було розвинуто. На жаль, прийняття такого потрібного для країни законодавчого акта не виправдало надій на покращення наявної на той момент пенсійної системи, вирішення питання ліквідації Пенсійного фонду України та запровадження обов'язкового накопичувального рівня пенсійного забезпечення.

Сьогодні в Україні продовжують свою дію перший та третій рівні пенсійної системи. Жоден з них далеко не досконалий. Солідарна система продовжує залишатися базовою частиною вітчизняної системи пенсійного забезпечення.

Реалізація нового етапу реформування пенсійної системи України мала привести до ґрунтовних змін у функціонуванні солідарного рівня та стати початком запровадження механізму створення накопичувальних страхових пенсій. Головними цілями реформування визначено вирішення фіскальних проблем Пенсійного фонду, зменшення його катастрофічного дефіциту, який на момент її прийняття перевищив 6,4% ВВП, забезпечення його бездефіцитності в середньостроковій перспективі завдяки збільшенню тривалості страхового стажу та мінімального розміру страхових внесків із легальної заробітної плати, збереження можливості солідарного пенсійного забезпечення та продовження існування системи державного соціального пенсійного страхування, у зв'язку з чим слід назвати формування достатньої фінансової бази для виплати пенсій, стабілізацію національної економіки тощо.

На момент прийняття Закону про реформування пенсійної системи у жовтні 2017 року вона характеризувалась хаотичною організацією, перебуванням у стані хронічного глибокого дефіциту, наявністю більше 20 законів, що безсистемно регулювали непрозорі наявні в країні правила призначення, нарахування та виплати пенсій різним категоріям працюючих громадян. Пенсійна система гостро потребувала кардинального реформування та приведення до ладу.

Крім того, проведення в Україні пенсійної та земельної реформ було передбачено ключовими пунктами списку вимог МВФ для продовження надання фінансової допомоги та виділення Україні чергових траншів в рамках підписаного Меморандуму співпраці між Україною та МВФ. Згідно з програмою співпраці виділення п'ятого траншу передбачувалося іще в першій половині літа 2017 року, проте у зв'язку із затримкою проведення як пенсійної, так і земельної реформ було відкладено на більш пізні терміни. Проведення в Україні «збалансованої пенсійної реформи, яка буде відповідати інтересам держави і громадян України і гарантувати справедливі високі стандарти соціального забезпечення» [6] стало принциповим питанням не лише для українського суспільства, але й для керівництва МВФ.

Незважаючи на значну кількість негативних чинників, 11 жовтня 2017 року розпочав свою дію новий етап реформування вітчизняної пенсійної системи, а саме урядова Пенсійна реформа. На момент її прийняття Україна мала такі характеристики (цифрові дані наведено станом на 1 квітня 2017 року):

1) постійне зростання дефіциту Пенсійного фонду (його розмір становив 143 млрд. грн., порівняно з попереднім фінансовим роком він збільшився на 48 млрд. грн., при цьому Україна була однією з небагатьох країн світу, обсяг пенсійних виплат якої у 2017 році був запланований на рівні 15% від ВВП);

2) високий рівень тінізації економіки, наявність катастрофічного прихованого безробіття, недостатній рівень охоплення обов'язковим державним соціальним страхуванням, що давало змогу окремим категоріям платників не сплачувати ЄСВ у передбачуваному законодавством розмірі (кількість осіб працездатного віку складала 18 млн.; офіційно працюючих осіб було 16,4 млн., 12,5 млн. з яких сплачували ЄСВ);

3) зниження ставки ЄСВ у 2016 році з 34,7% до 22% від мінімальної заробітної плати, що разом з іншими чинниками викликало зменшення обсягу надходжень до Пенсійного фонду та зростання його дефіциту;

4) наявність значних за обсягом, незабезпечених власними страховими внесками видатків Пенсійного фонду, адже лише 75% видатків спрямовувались на виплату страхових пенсій, 25% – на виплату інших видів пенсій, соціальних доплат та адміністративні витрати;

5) докорінно негативні зміни демографічної структури населення, на відміну від тієї, що існувала у 80–90-х роках ХХ століття, коли кількість працюючих громадян в кілька разів перевищувала кількість пенсіонерів, яких вони утримували завдяки функціонуванню державної солідарної системи; в країні на початок 2017 року налічувалось 12 млн. пенсіонерів, що утворювало майже третину населення України;

6) хронічне перевищення зростання номінальної заробітної плати працюючих за одночасного зменшення темпів зростання ВВП, зменшення темпів зростання номінальної заробітної плати над темпами збільшення пенсійних виплат, відсутність економічного підґрунтя для зростання окремих (пільгових, спеціальних) пенсій;

7) розмір середньої пенсії по Україні дорівнював 1 828 грн. одночасно з існуванням широкого спектру пільгових та привілейованих пенсій, а також можливістю раннього виходу на пенсію для окремих категорій громадян та видів зайнятості;

8) надзвичайно низький рівень пенсійного забезпечення більшості українських пенсіонерів, 8 млн. з яких отримували мінімальну пенсію в розмірі 1 312 грн. (з травня 2017 року), яка становила лише біля 50% вартості прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб, що було свідченням існування в країні ганебного масштабового явища, а саме бідності осіб похилого віку;

9) найнижчий вік виходу на пенсію українських громадян, відсутність взаємозв'язку між розміром отримуваної пенсії та тривалістю сплати внесків до Пенсійного фонду;

10) дискримінація пенсіонерів залежно від року виходу на пенсію, адже за однакової кількості страхового стажу та заробітної плати розмір їх пенсії міг відрізнятися більше ніж у 3 рази;

11) наявність складного порядку розрахунку пенсії, що включав різноманітні коефіцієнти, надбавки, суми індексації та не відображав залежності величини майбутньої пенсії від заробітної плати;

12) відсутність практики осучаснення пенсій, останнє з яких було проведене в травні 2012 року, на відміну від дев'ятиразового підвищення мінімальної заробітної плати за цей період часу;

13) необхідність сплати податку працюючими пенсіонерами за ставкою 15%; в подальшому рішенням Конституційного суду України від 27 лютого 2018 року було визнано положення Податкового кодексу про оподаткування пенсій неконституційним;

14) наявність політичного популізму, що давав змогу маніпулювати представникам української влади різних часів штучною зміною розміру мінімальної пенсії, зокрема, під час виборчих перегонів та пошуку електоральної підтримки серед осіб пенсійного віку;

15) необхідність підвищення ефективного пенсійного віку на вимогу МВФ [7; 8; 9; 10].

Наведені дані свідчать про те, що стан наявного в Україні пенсійного забезпечення досяг свого катастрофічного рівня, що стало головною причиною проведення реформаторських дій у пенсійній сфері.

13 липня 2017 року Верховною Радою України був підтриманий у першому читанні представлений урядом законопроект № 6614 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій». 3 жовтня 2017 року у другому читанні після внесення біля 500 поправок він був ухвалений 288 голосами народних депутатів Верховної Ради, а 8 жовтня 2017 року – підписаний Президентом України Петром Порошенком.

Реформаторські дії у сфері організації пенсійного забезпечення привели до таких змін:

1) запрогнозовано поступову ліквідацію дефіциту Пенсійного фонду, його функціонування як бездефіцитного (з 2024 року) та перетворення солідарної системи на самодостатню та ефективну;

2) відмінено додаткове оподаткування пенсій працюючих осіб пенсійного віку завдяки скасуванню 15% податку, який сплачували працюючі пенсіонери;

3) збільшено вік виходу на пенсію та термін наявності необхідного для виходу на пенсію страхового стажу й сплати ЄСВ, що спонукає громадян та суб'єктів підприємництва до уникнення тіньової економіки та виплати доходів, які підлягають оподаткуванню, іншими словами, сприяє масштабній легалізації трудових відносин;

4) проведено осучаснення пенсій більше ніж для половини українських пенсіонерів, що спрямоване на ліквідацію їх дискримінації залежно від календарної дати виходу на пенсію та відновлення принципу соціальної справедливості під час обчислення пенсій;

5) уніфіковано пенсійне законодавство завдяки розробленню єдиного порядку призначення та виплати пенсій для всіх категорій пенсіонерів (за винятком військовослужбовців);

6) скасовано особливі умови призначення пенсій за вислугу років окремим категоріям працівників у галузі освіти, охорони здоров'я, державної служби, працівників дипломатичної служби, прокурорів та суддів, депутатів, соціального захисту та інших пільгових категорій працівників, які раніше мали таке право, окрім військовослужбовців, а також запроваджено єдині правила призначення пенсій для всіх категорій працівників залежно від величини сплачених страхових внесків та тривалості страхового стажу; для шкідливих та важких виробництв, для працівників яких збережено пільговий вихід на пенсію, передбачено збільшення ставки ЄСВ на 15% та 7%;

7) запроваджено практику автоматичної щорічної індексації пенсій відповідно до показників інфляції та зростання середньої по країні заробітної плати, проте лише з 2021 року;

8) розроблено порядок компенсації страхового стажу в разі його недостатності, що дає змогу особі або допрацювати необхідну кількість років, або придбати необхідну тривалість страхового стажу, проте не більше ніж за п'ять років; визначено вартість одного місяця страхового стажу, яка становить подвійний розмір ЄСВ, а саме 1 408 грн;

9) заплановано введення в дію накопичувальної системи пенсійного страхування з 1 січня 2019 року з урахуванням вікових категорій працюючих осіб [11].

Водночас нові зміни у пенсійному законодавстві:

– докорінно не змінюють чинну систему пенсійного забезпечення, а лише дають змогу вирішити окремі проблеми та коригують окремі вектори її дії;

– привели до значного зростання віку виходу на пенсію за одночасного зниження показників середньої тривалості життя, а також до збільшення розміру необхідного для нарахування пенсії страхового стажу (з 2028 року – до 35 років); наявність гнучкого коридору виходу на пенсію є свідченням прихованого підвищення пенсійного віку;

– встановили неприйнятний для суспільства рівень мінімальної пенсії, який повинен бути вищим за рівень прожиткового мінімуму;

– змінили формулу розрахунку величини пенсії через зниження коефіцієнта оцінки страхового стажу з 1,35 до 1 для проведення осучаснення пенсій, що привело до суттєвого (на 35%) зменшення розміру пенсій для тих, хто виходить на заслужений відпочинок після 1 січня 2018 року, отже, спостерігаємо не вигідні умови для нарахування пенсій для нових пенсіонерів;

– продовжують знижувати розмір пенсійних виплат в доларовому еквіваленті з урахуванням знецінення національної валюти;

– скасували індексацію пенсій у зв'язку з інфляцією, передбаченою попереднім пенсійним законодавством, а саме найближчим часом не буде здійснюватися автоматична індексація пенсій у зв'язку з

інфляційними процесами; перший після прийняття Закону перерахунок пенсій передбачається провести у 2019 році, введення першого автоматичного перерахунку пенсій (прив'язаного до індексів зростання цін та середньої зарплати) заплановано на 2021 рік;

- не пропонують альтернативу для громадян, які не є платниками ЄСВ (ті, хто його не сплачує, а також страховий стаж яких не перевищує 15 років, можуть претендувати не на отримання пенсії, а лише на отримання соціальної допомоги, що призначається органами соціального захисту громадян (з 1 січня 2018 року по 31 грудня 2010 року));

- встановили, що механізм компенсації страхового стажу в разі його недостатності передбачає необхідність продовження трудової діяльності (з урахуванням середньої тривалості життя українців, а також стану їх здоров'я та працездатності після 60-ти років це може виявитись для багатьох із них проблематичним), компенсацію, яку особи мають сплатити в разі купівлі страхового стажу в разі його недостатності, яка для значної кількості осіб може виявитись досить високою, що унеможливить її сплату, отже, отримання ними пенсій;

- досі не розробили механізм функціонування трирівневої пенсійної системи, не передбачають можливості для накопичення пенсій для молоді та осіб середнього віку, продовжують дію солідарного та добровільного накопичувальних рівнів, проте впровадження обов'язкового накопичувального рівня так і не відбулося;

- не враховують наявні в країні негативні демографічні процеси, які свідчать про значне кількісне перевищення осіб, що найближчими роками будуть виходити на пенсію, порівняно з особами працездатного віку, які повинні сплачувати внески до Пенсійного фонду, що виступає джерелом виплати пенсій особам, які мають право на їх отримання.

Ознайомлення з положеннями Закону від 3 жовтня 2017 року дає змогу стверджувати, що солідарний рівень оновленої пенсійної системи України під час свого функціонування претендує на дотримання принципів:

- фінансової стабілізації, що передбачає скорочення дефіциту Пенсійного фонду, що сприятиме зменшенню видатків із Державного бюджету на його збалансування та стабілізації національної економіки загалом; передбачається протягом наступних 10-ти років зведення дефіциту фонду до нульової відмітки;

- справедливості, адже чим більший розмір страхових внесків і чим довший період їх сплати застрахованою особою, тим більшу за розміром пенсію вона буде отримувати;

- осучаснення, а саме вирівнюється розрив між пенсіями, що були нараховані до 2012 року та призначаються сьогодні (будуть призначатися в подальшому), пенсійні виплати коригуються на рівень інфляції;

- детінізації, що вимагає уникати виплати «сірої» заробітної плати, сприяє її виводу з тіні, легалізації трудових відносин, формуванню прозорих відносин між працівниками, роботодавцями та державою;

- мотивації, що мотивує громадян до свідомої та активної участі в системі пенсійного страхування;

- особистої відповідальності, адже кожний громадянин несе персональну відповідальність за наявність у нього страхового стажу для можливості отримувати пенсійні виплати в подальшому;

- стимулювання до праці, що спонукає громадян працювати якнайдовше, отримуючи заробітну плату та одночасно сплачуючи пенсійні внески; громадяни мають можливість вибирати, коли вони бажають залишити роботу та оформити пенсію.

Проте відкритими продовжують залишатись багато питань, зокрема дотримання принципу справедливості не лише для теперішніх пенсіонерів, але й для майбутніх. Вимоги до виходу на пенсію, її нарахування та зменшення величини прогнозованих пенсійних виплат, включаючи коефіцієнт заміщення, стали суттєво жорсткішими для сьогоdnішніх платників страхових внесків.

Як відомо, практикою економічно розвинених країн доведений факт неможливості гідного пенсійного забезпечення громадян лише завдяки функціонуванню солідарного рівня пенсійної системи.

Необхідність впровадження другого обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи ні в кого не викликає сумнівів. Цей шлях є безальтернативним і для України. В разі ефективного функціонування вітчизняної трирівневої системи пенсійного забезпечення особа пенсійного віку зможе отримувати пенсію з трьох різних джерел, якщо вона брала активну участь у формуванні кожного з них. Проте дискусійними продовжують залишатися терміни та умови її практичної реалізації. Сьогодні Кабінетом Міністрів було створено робочу групу, яка напрацьовує дорожню карту із запуску сектору обов'язкового накопичувального рівня. Передбачалося, що вона запрацює з 1 січня 2019 року, проте сьогодні терміни її введення в дію переносяться на більш пізній період.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можемо сказати, що кінцевим результатом реформаторських дій у сфері удосконалення пенсійного страхування громадян є кардинальна зміна основ функціонування пенсійної системи. Важливі питання, що стосуються організації розподільного та накопичувального механізмів пенсійного забезпечення, залишилися відкритими та потребують додаткових досліджень. Продовження проведення розпочатої урядом В. Гройсмана пенсійної реформи залишається актуальним питанням як для фінансової системи країни, її важливої складової, а саме системи державного пенсійного страхування, так і для українських громадян. Суспільство сподівається, що здійснені зміни у функціонуванні державної системи обов'язкового пенсійного страхування справді є лише першими кроками пенсійного реформування, якими український уряд не обмежиться та продовжить пошук і вжиття подальших дієвих заходів щодо покращення рівня життя українських теперішніх і майбутніх пенсіонерів, гарантування їх гідного матеріального забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Мартиненко Н. Розвиток Пенсійної системи України: поняття та сутність. Державне управління та місцеве самоврядування. 2017. № 3 (34). С. 55–61.
2. Дробот Я., Резніченко Н. Проблеми та напрямки реформування пенсійної системи в Україні. Фінансовий простір. 2016. № 1 (21). С. 63–66.
3. Минюк О., Минюк Д. Пенсійна реформа в Україні: реалії та вимоги сьогодення. Юридичний вісник. 2017. № 1 (42). С. 103–109.
4. Трифонов В., Шебалков Г. Пенсійний фонд у цифрах. Молодий вчений. 2017. № 10 (50). С. 1075–1079.
5. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 року. № 1058-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
6. МВФ назвав вимоги з приводу пенсійної реформи в Україні. URL: <https://www.slovoidilo.ua>.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
8. Офіційний сайт Кабінету міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua>.
9. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України. URL: www.msp.gov.ua.
10. Офіційний сайт Пенсійного фонду України. URL: www.pfu.gov.ua.
11. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій: Закон України від 3 жовтня 2017 року № 2148-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2148-19>.

УДК 336.5

Бугель Ю.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
*Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету*

АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ МИТНОГО ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВИХ СТАНДАРТІВ

Бугель Ю.В. Адаптація системи митного оподаткування України до світових стандартів. У статті розглянуто теоретичні засади функціонування системи оподаткування товарів під час переміщення через митний кордон України. Досліджено діючу практику митного оподаткування. Висвітлено наявні проблеми функціонування системи митного оподаткування в Україні. Обґрунтовано напрями оптимізації механізму оподаткування експортно-імпорتنих операцій в Україні. Підкреслено значимість окреслених напрямів удосконалення системи митного оподаткування в ефективності та інтернаціоналізації національної економіки.

Ключові слова: зовнішньоекономічна політика, експортно-імпорتنі операції, митне оподаткування, митні платежі, митно-податкові пільги, митно-тарифне регулювання.

Бугель Ю.В. Адаптация системы таможенного налогообложения Украины к мировым стандартам. В статье рассмотрены теоретические основы функционирования системы налогообложения товаров при перемещении через таможенную границу Украины. Исследована действующая практика таможенного налогообложения. Освещены существующие проблемы функционирования системы таможенного налогообложения в Украине. Обоснованы направления оптимизации механизма налогообложения экспортно-импортных операций в Украине. Подчеркнута значимость определенных направлений совершенствования системы таможенного налогообложения в эффективности и интернационализации национальной экономики.

Ключевые слова: внешнеэкономическая политика, экспортно-импортные операции, таможенное налогообложение, таможенные платежи, таможенно-налоговые льготы, таможенно-тарифное регулирование.

Buhel' Yu.V. Adaptation of the system of customs taxation of Ukraine to world standards. The article deals with the theoretical principles of functioning of the system of taxation of goods when moving through the customs border of Ukraine. The current practice of customs taxation is explored. The existing problems of functioning of the system of customs taxation in Ukraine are highlighted. The directions of optimization of the mechanism of taxation of export-import operations in Ukraine are substantiated. The importance of the specified directions of improvement of the system of customs taxation in the efficiency and internationalization of the national economy is emphasized.

Key words: foreign economic policy, export-import operations, customs taxation, customs payments, customs-tax privileges, customs and tariff regulation.

Таблиця 1

Митні надходження в структурі податкових надходжень окремих країн

Країна	Німеччина	США	Японія	Аргентина	Панама	Єгипет	Індія	Марокко	Україна	Гамбія
%	38,4	2,5	1,5	8	20,2	20	24,1	20,1	44	44,5

Джерело: складено за даними джерела [7]

Постановка проблеми. Сучасний стан зовнішньоекономічної політики характеризується для України постійним ускладненням торговельних процесів та посиленням вимог міжнародних організацій щодо забезпечення вільного доступу іноземних товарів на внутрішні ринки. Відбувається посилення інтеграційних процесів у світовій економіці, які висувають нові вимоги до розвитку та функціонування національних економічних систем, зокрема у сфері оподаткування. Як наслідок, всі ці процеси обумовлюють серйозні зміни в усвідомленні ролі та значення механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. При цьому важлива роль відводиться системі митного оподаткування, оскільки надходження від адміністрування митних платежів займають високу частку в структурі дохідної частини Державного бюджету України. Тому формування ефективної системи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності в умовах лібералізації митної політики України є надзвичайно актуальним питанням та потребує ґрунтовних наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення складних проблем оподаткування зовнішньоекономічних операцій зробили такі відомі вчені-економісти, як, зокрема, В. Андрущенко, І. Бураковський, О. Гребельник, Ю. Іванов, А. Крисоватий, П. Мельник, В. Науменко, П. Пашко, В. Суторміна, В. Федосов, С. Юрій. Проте окремі аспекти системи оподаткування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності все ще залишаються малодослідженими та потребують детальнішого вивчення.

Формулювання цілей статті. Метою написання статті є розробка науково-практичних пропозицій щодо вдосконалення системи митного оподаткування зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Здійснення ефективних структурних економічних перетворень неможливе без становлення дієвої податкової системи, причому якщо локально розглядати систему вдосконалення ЗЕД відкритої експорто-орієнтованої економіки України, то основну увагу необхідно приділити саме системі оптимізації митних податків. Комплексний аналіз системи митного оподаткування розкриває низку фундаментальних проблем, що потребують нагального вирішення. Серед основних проблем, які потребують нагального вирішення, варто виділити:

- перегляд та відхід від превалювання фіскального пріоритету як у митно-тарифному оподаткуванні, так і в системі митних платежів;
- зменшення податкового тягаря непрямих податків (особливо щодо ПДВ), їх перерозподіл до стандарту ширшого застосування акцизів у середній та довгостроковій перспективі;
- перегляд і скасування неефективних пільг у митному оподаткуванні;
- ліквідацію незначних у фіскальному відношенні митних зборів, що приносять більші ускладнення для розвитку міжнародної торгівлі та інтернаціоналізації

національної економіки, ніж надходжень до державного бюджету України.

Сучасні тенденції розвитку національної економіки дають змогу визначити, що в результаті її поступового становлення на рейки ринкових механізмів функціонування відбуваються докорінний перегляд та зміна функціональних пріоритетів митної діяльності. Вказані трансформації національної митно-регулятивної системи пов'язані насамперед із поступовим відходом від фіскального домінування митної діяльності та заміною його регулятивно-захисною функцією.

Результати наукового пошуку визначають, що критерій фіскальної достатності зводиться до забезпечення такого обсягу податкових надходжень, який є оптимально бажаним відповідно до вимог проголошеної економічної доктрини [3, с. 33]. Згідно з переліком функціональних пріоритетів, покладених, зокрема, в стратегічні нормативні документи в галузі функціонування [4] та реформування [2] митної системи України, основними завданням митниці є захист економічних інтересів, забезпечення економічної безпеки та наповнення державного бюджету. Практика ж діяльності митних органів вказує на тенденцію, неадекватну поставленим вище завданням, адже фіскальна складова митної системи посідає лідируюче перше місце серед таких основних функцій митниці, як регулювання економіки, захист економічних інтересів та забезпечення економічної безпеки держави.

Керуючись практичним досвідом, емпіричними даними функціонування митних систем іноземних держав (табл. 1), а також враховуючи сучасний рівень технологічної оснащеності національної митниці, зазначимо, що оптимальним рівнем митних надходжень на цьому етапі розвитку є такий, що забезпечував би близько 20% загального обсягу податкових надходжень.

В Україні показник рівня митних надходжень у структурі податкових надходжень становить близько 47%, що за нинішніх умов провадження митної діяльності не є сприятливим у рамках забезпечення економічної безпеки та провадження регулятивно-захисної функції, що властиві розвинутому стану митної економіки, адже фіскальний пріоритет (точніше, панічне виконання плану надходжень будь-якою ціною) заважає розвитку пріоритетних у рамках формування митно-тарифних відносин функцій, а саме функцій ефективного захисту національного ринку й виробника та регулювання зовнішньої торгівлі.

Повертаючись до особливостей формування функціональної складової митної системи України, погодимося з тим, що одномоментна зміна функціональної спрямованості системи неможлива, більш того, згубна для zdeформованої та надміру залежної від державного бюджету національної економіки. Відходити від указаної специфіки митного оподаткування потрібно поступово. У цьому разі найбільш послідовними кроками щодо зміщення фіскального пріоритету є перш за все реформування системи ПДВ та акцизного податку, що стягуються з імпорту.

Згідно зі статистикою сьогодні ПДВ є основним бюджетоутворюючим податком в Україні. Частка останнього коливається в межах 40% податкових надходжень державного бюджету. Ставка ПДВ сьогодні в Україні складає 20%. При цьому на низку товарів установлено звільнення чи його нульова ставка. З огляду на вказані пільги ефективна (реальна, імпліцитна) ставка ПДВ, згідно з розрахунком фахівців Інституту стратегічних досліджень, з урахуванням обсягів невідшкодованого ПДВ складає близько 11,5% [6]. Зважаючи на це, а також на ту особливість, що неефективне функціонування ПДВ гальмує ефективний розвиток митно-тарифної системи та регулювання, оцінимо характер дії та вплив податку на додану вартість (зокрема, ПДВ на імпорт), виявимо його характеристики та тенденції, а також визначимо ті аспекти вдосконалення, що є актуальними в рамках цього дослідження.

ПДВ є вбудованим економічним стабілізатором, а за умови ефективного використання він є каталізатором розвитку національної економіки. У період зростання та виходу на стадію «перегріву» економіки ПДВ доцільно тримати на високому рівні, щоби забезпечити у майбутньому мінімальну амплітуду економічних коливань за рахунок обмеження попиту. В період, коли ресурси до розвитку, зокрема зовнішні (для України йдеться про падіння обсягів експорту внаслідок гальмування світового товарного попиту), є обмеженими, ПДВ варто знижувати задля розширення попиту з боку національного споживача. При цьому рівень зниження податку повинен знаходитися в таких межах, щоби позитивний ефект у вигляді зростання попиту на товари (як наслідок, прибутку підприємств) був вищим від втрат у зв'язку зі зменшенням фіскальних надходжень до державного бюджету. В рамках укаzanого, на думку науковців Національного університету Державної податкової служби України, умови до зниження ПДВ до рівня 15% були сформовані вже у 2008 році [8, с. 124].

Національний характер адміністрування ПДВ на імпорт, а саме його недиверсифікованість і обмеженість двома ставками 20% та 0%, визначає те, що він є повністю нейтральним щодо впливу на формування внутрішнього попиту на товари з-поміж асортименту зовнішньої торгівлі. Розширення діапазону ставок ПДВ залежно від пріоритетності товарів для внутрішнього ринку могло би стати суттєвим регуляторним інструментом, що не суперечить нормам міжнародного права, адже податок стягується однаково і з імпортованих товарів, і з товарів національного виробника.

Так, наприклад, для автомобілів преміум-класу, ювелірних виробів, дорогих годинників, брендового одягу тощо доцільно було би ввести підвищені ставки податку на додану вартість. Це стало би бар'єром для товарного імпорту, що споживає значну частину валютних резервів, та більш ефективним способом фіскального оподаткування товарів розкоші. Товари широкого вжитку та ті, аналоги яких існують в Україні, доцільно було б оподатковувати нормальними ставками ПДВ. На ті ж товари, що стратегічно необхідні для національної економіки, зокрема товари устаткування, обладнання, вузли й напівфабрикати, доцільно ввести знижені ставки податку. При цьому вважаємо, що введення нульових ставок ПДВ навіть на окремі товари (ліки, дитяче харчування тощо) не є доцільним у зв'язку з існуванням загрози через укаzanі товари незаконного витоку капіталу закор-

дон шляхом застосування механізму завищення імпортової вартості, яка жодним чином не оподатковується і через відсутність оподаткування слабше контролюється компетентними органами.

Природа ПДВ визначає його негативний вплив на вирішення однієї з фундаментальних проблем національної економіки, а саме подолання розмаху соціальної нерівності у суспільстві. Тут ПДВ є найбільш яскравим прикладом «податку на бідних», оскільки його частка у структурі витрат особи, як правило, зменшується зі зростанням величини доходу. Таким чином, більш бідні громадяни, споживаючи практично увесь свій дохід, 20% його віддають як сплату ПДВ.

У рамках вирішення проблеми вказаної соціальної невідповідності разом зі зменшенням ставки ПДВ актуальним є розширення номенклатури товарів, що оподатковуються акцизом.

Акциз як непрямий податок має виражено прогресивну по відношенню до росту доходу властивість, адже ним, як правило, оподатковуються товари платоспроможного попиту (автомобілі, нафтопродукти, коштовності тощо) чи ті, що є небажаними для споживання через шкідливість для здоров'я (тютюнові вироби, алкоголь тощо). Вказана позитивна ознака акцизів зумовлює їх поширення у більш ніж 50 країнах світу, зокрема у податкових системах низки розвинених країн, зокрема в Японії він становить 7,3%, США – 6,8%, країнах ЄС – близько 25% від усіх податкових надходжень.

Оцінюючи практику справляння акцизу в Україні, введеному Податковим кодексом у 2011 році, і нинішню потребу її уподібнення до норм ЄС, зазначимо, що рівень надходжень від оподаткування акцизом є досить низьким (близько 10% від рівня податкових надходжень) та потребує щонайменше двократного збільшення. Потребує перегляду також номенклатура оподаткування акцизним збором щодо розширення числа та підвищення рівня ставок на товари платоспроможного попиту, що не виробляються в Україні та інтенсивним чином імпортуються. Варто зауважити, що традиційний характер адміністрування сприяє найбільш ефективному та повному стягненню акцизного збору, адже провадиться через справляння специфічних ставок податку. Тобто розширення номенклатури акцизів потребує мінімальних додаткових адміністративних затрат для компетентних підрозділів митних та податкових органів України порівняно, наприклад, із розширенням номенклатури податків, що стягуються в адвалерний спосіб.

Визначаючи детермінанти ефективності стратегії включення національної економіки у світове економічне середовище щодо оподаткування акцизним податком, скажемо про порівняно вищий відсоток стягнення акцизного збору з товарів, що переміщуються у зовнішній торгівлі, у європейських країнах. Так, наприклад, у Німеччині частка акцизів на зовнішню торгівлю складає близько 53,3% від рівня митних надходжень та перевищує обсяги стягнутого імпортного ПДВ. В Україні рівень імпортних акцизів становить лише 2,7% митних платежів.

Водночас європейська практика оподаткування акцизними платежами містить суттєву відмінність від української в тому, що основна частка, зокрема, зовнішньоторговельних акцизів ЄС стягується з енергоносіїв. В реаліях національної економіки перспектива оподат-

кування останніх (газу, вугілля, нафти тощо) потребує більш виваженого підходу, ніж у платоспроможних європейських економіках, адже торкнеться як вразливих верств споживачів серед населення, так і енергозалежних експортних галузей національної промисловості, а саме металургійної та хімічної.

Наведені вище складові оптимізації є, на нашу думку, об'єктивними орієнтирами, яких варто було б дотримуватися під час проведення трансформації системи митного оподаткування. Реальні потреби національної економіки щодо зниження та диверсифікації ПДВ не суперечать європейському законодавству. Так, згідно з Директивою Ради ЄС «Про спільну систему податку на додану вартість» від 28 листопада 2006 року 2006/112/ЄС [10], що вже застосовується для розроблення змін до національного законодавства та якою керуються усі європейські країни під час створення єдиних правил функціонування податку, звичайна ставка ПДВ не може бути нижче 15%, при цьому знижена ставка податку не може бути нижче 5%. Таким чином, практика справляння ПДВ у ЄС, з одного боку, вирізняється її намаганням до уніфікації (що є логічним на фоні активного переплетення господарських механізмів та проведення скоординованої економічної політики в ЄС), а з іншого боку, має, окрім фіскального навантаження на економіку, виражено регулятивний характер, який є відсутнім у системі стягнення податку в Україні.

Загалом європейські країни мають фактично три режими оподаткування ПДВ, а саме для товарів розкоші та платоспроможного попиту існують підвищені ставки до 27%, для товарів широкого вжитку – не менше 15%, для соціальних товарів, послуг, продуктів, ліків тощо – в межах 5%. Указана практика побудови системи оподаткування загалом та митного оподаткування зокрема з урахуванням наведених раніше фактів є найбільш прийнятною і для національної економіки.

Окрім зміни безпосередньої пропорції в характері оподаткування та розмірах ставок митних податків, раціоналізація митно-податкової системи, спрямована на сприяння ефективному розвитку національної економіки, неможлива без вирішення питань оптимізації митно-податкових пільг і преференцій під час оподаткування зовнішньої торгівлі непрямими податками.

Аналіз указанного питання дає можливість вказати на те, що в багатьох випадках низка пільг у митному оподаткуванні втратила своє принципове значення та роль для ефективного розвитку національної економіки, а пролонгація їх неефективного функціонування за низкою причин не знаходить компетентного аналізу з боку державних органів. У цьому разі, незважаючи на очевидні переваги цільової підтримки як виробників, так і соціальної сфери національної економіки, рівень пільг у митному оподаткуванні продовжує зростати. Головними статтями щодо митно-податкових звільнень нині виступають операції з імпорту природного газу, лікарських засобів, тимчасового ввезення та лізингу, преференції щодо ввезення товарів згідно з Угодами про вільну торгівлю та енергозберігаюче обладнання.

Оцінка актуальності окремих пільг у митному оподаткуванні визначає те, що деякі з них не виконують своє призначення, отже, потребують перегляду. До таких, що не несуть позитивного впливу для ефективного розвитку економіки та соціальної політики держави, можна віднести пільги під час митного опо-

даткування лікарських засобів, виробів медичного призначення та енергозберігаючих товарів. Стосовно доцільності скорочення зазначених пільг, то думка практично однозначна у їх перегляді та скасуванні. Це пов'язане з низкою факторів. До них, як уже згадувалося, перш за все належить факт того, що через відсутність будь-якого оподаткування посилюються ризики незаконного витоку капіталу закордон шляхом застосування механізмів завищення імпоротної вартості (трансфертного ціноутворення).

Крім того, повне звільнення від митного оподаткування низки лікарських препаратів, що не мають доведеної лікарської ефективності чи споживаються платоспроможними громадянами (біологічно активні добавки, профілактичні, косметичні та «псевдолікарські» засоби, зокрема мезими, синупрети, бітнери, настоянки) не є доцільним, адже, згідно з підрахунками Кабінету Міністрів України, може поповнити державний бюджет на суму близько 2 млрд. грн. [1].

До того ж повне звільнення від оподаткування лікарських засобів та виробів медичного призначення негативним чином впливає на стан платіжного балансу, економічну безпеку національного виробника та фінансові надходження до державного бюджету. При цьому тенденція імпорту вказаної номенклатури товарів показує нові рекорди з року в рік. У цьому разі з огляду на взяті в межах СОТ зобов'язання про обнуління мит на лікарські засоби найбільш доцільним було б введення пільгових ставок ПДВ на низку товарів 3-поміжних, які декларуються як лікарські засоби та виробів медичного призначення, на рівні 5–10%, а також введення акцизного збору на спиртовмісні настоянки, що не мають прямого лікувального призначення.

Не сприяє налагодженню ефективної системи пільг і преференцій з митного оподаткування повне звільнення від оподаткування імпортованих енергозберігаючих товарів. На думку експертів, нині до таких товарів входить фактично звичайне обладнання та устаткування, а також матеріали, використання яких не відповідає меті вказаної податкової пільги, що приводить лише до необґрунтованих втрат державного бюджету та стимулювання іноземного виробника [5; 9].

Водночас оптимальним механізмом сприянню енергозбереження, на нашу думку, могла би стати цільова підтримка вказаного товарного сегменту шляхом державних дотацій підприємствам на купівлю устаткування, яке працює на відновлюваних джерелах енергії, енергозберігаючого обладнання, засобів вимірювання, матеріалів, устаткування та комплектуючих, що застосовуються для їх виробництва тощо, як іноземного, так і національного виробництва, що використовуються за цільовим призначенням на митній території України.

Висновки. Отже, важливо зазначити, що трансформація митного оподаткування та митно-тарифного регулювання є єдино спрямованими процесами. У цьому разі система окреслених напрямів удосконалення та оптимізації, з одного боку, наближує й уніфікує національну систему митного регулювання до стандартів розвинутих світових економік, а з іншого боку, повною мірою сприяє побудові, розвитку та ефективності економіки в Україні, що, безперечно, є визначальним чинником швидкої та ефективної інтернаціоналізації національної економіки у світове економічне середовище.

Список використаних джерел:

1. Кабмін скасує митні пільги на мільярди гривень. URL: <http://www.epravda.com.ua/news/22/03/18/318876>.
2. Концепція реформування діяльності Державної митної служби України «Обличчям до людей»: затверджена Рішенням колегії Держмитслужби України від 29 жовтня 2010 року. URL: <http://www.customs.gov.ua>.
3. Ліпіхіна Т. Оподаткування експортно-імпортних операцій в умовах лібералізації зовнішньоекономічної діяльності в Україні: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.05.01; Київський національний торговельно-економічний ун-т. Київ, 2002. 223 с.
4. Митний кодекс України: Закон України від 13 березня 2012 року № 4495-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Мільярди для «зелених чоловічків». URL: <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/11/30/348032>.
6. Напрями та механізми підвищення фіскальної та регулятивної ефективності ПДВ: аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/247>.
7. Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://www.worldbank.org>.
8. Мельник П., Тарангул Л., Варналій З. та ін. Податкова політика України: стан, проблеми, та перспективи: монографія / за ред. З. Варналія. Київ: Знання України, 2008. 675 с.
9. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо скасування окремих податкових пільг: Проект закону. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=2474%D0%B0&skl=8.
10. Про спільну систему податку на додану вартість: Директива Ради ЄС від 28 листопада 2006 року № 2006/112/ЄС. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

UDC 336.71:336.774

Holyk M.M.,

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at in Department of Finance,
Banking and Entrepreneurship,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

**MODERN APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE BORROWER'S
CREDITWORTHINESS OF A COMMERCIAL BANK: THEORETICAL AND
METHODOLOGICAL ASPECTS**

Holyk M.M. Modern approaches to the evaluation of the borrower's creditworthiness of a commercial bank: theoretical and methodological aspects. The article is devoted to the study of modern domestic and foreign approaches to the evaluation of the borrower's creditworthiness of a commercial bank. The author considers the existing theoretical approaches to the understanding of the essence of creditworthiness as the capacity of the bank's client to pay off debt obligations fully and in the term specified in the loan agreement. The key models and methods for the evaluation of the borrower's creditworthiness of a banking institution that are used in domestic and foreign practice are investigated. The necessity of taking into account qualitative indicators in evaluating the borrower's creditworthiness by Ukrainian banks is emphasized to reduce the probability of occurrence of credit risk for the banking institution and increase the efficiency of the domestic banking system functioning as a whole.

Key words: creditworthiness, evaluation of creditworthiness, borrower, commercial bank, rating method, model of integral indicator calculation.

Голик М.М. Сучасні підходи до оцінки кредитоспроможності позичальника комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти. Статтю присвячено дослідженню сучасних вітчизняних та зарубіжних підходів до оцінки кредитоспроможності позичальника комерційного банку. Розглянуто існуючі теоретичні підходи до розуміння сутності кредитоспроможності як спроможності клієнта банку в повному обсязі та у визначений кредитним договором термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Досліджено ключові моделі і методи оцінки кредитоспроможності позичальника банківської установи, що застосовуються у вітчизняній та зарубіжній практиці. Наголошено на необхідності врахування якісних показників при оцінці кредитоспроможності позичальника банками України з метою зниження ймовірності настання кредитного ризику для банківської установи та підвищення ефективності функціонування вітчизняної банківської системи загалом.

Ключові слова: кредитоспроможність, оцінка кредитоспроможності, позичальник, комерційний банк, рейтинговий метод, модель розрахунку інтегрального показника.

Голик М.М. Современные подходы к оценке кредитоспособности заемщика коммерческого банка: теоретико-методологические аспекты. Статья посвящена исследованию современных отечественных и

зарубежных подходов к оценке кредитоспособности заемщика коммерческого банка. Рассмотрены существующие теоретические подходы к пониманию сущности кредитоспособности как способности клиента банка в полном объеме и в определенный кредитным договором срок рассчитаться по своим долговым обязательствам. Исследованы ключевые модели и методы оценки кредитоспособности заемщика банковского учреждения, применяемые в отечественной и зарубежной практике. Отмечена необходимость учета качественных показателей при оценке кредитоспособности заемщика банками Украины с целью снижения вероятности наступления кредитного риска для банковского учреждения и повышения эффективности функционирования отечественной банковской системы в целом.

Ключевые слова: кредитоспособность, оценка кредитоспособности, заемщик, коммерческий банк, рейтинговый метод, модель расчета интегрального показателя.

Target setting. In the conditions of the financial and economic crisis, characterized by an increase in the insolvency of economic entities of the credit market, which causes an increase in the proportion of doubtful loans in banks' loan portfolios, the issue of studying the evaluation of the borrower's creditworthiness of a commercial bank takes on special urgency. This is due, firstly, to the fact that a significant part of the outstanding loans arises due to insufficiently in-depth analysis of the borrower's creditworthiness at the stage of making a decision on lending due to the lack of the newest methods of evaluating the borrower's creditworthiness, which would clearly correspond to the requirements of the present.

Actual scientific researches and issues analysis. The theoretical aspects of determining the borrower's creditworthiness of banks are thoroughly considered in the writings of banking researchers, in particular, Azarenkova H., Bilyk M., Vyhovskyi V., Vovchak O., Hrytsenko L., Hume-niuk M., Dudnyk I., Meda N., Tavasieva A. etc.

However, despite the considerable scientific achievements of academics regarding the selected topics, only fragmentarily highlighted questions remain concerning the comparison of domestic and foreign approaches to the evaluation the borrower's creditworthiness of banking institutions with a view to improving the process of granting loans by banks in Ukraine. In view of this, it is worth to generalize the existing approaches to the evaluation the borrower's creditworthiness of the banking institution, applied in domestic and foreign practice, define the problematic aspects of evaluation the borrower's creditworthiness of a bank and offer the ways of its improvement. All of the above determined the scientific and practical relevance of the chosen topic of research.

The research objective. The purpose of the article is to highlight existing approaches to the evaluation of the

borrower's creditworthiness in the domestic banking system and abroad and offer proposals for their improvement in Ukraine.

The statement of basic materials. Today during lending the potential borrowers, banking institutions face to the key task of evaluating the borrower's creditworthiness.

In view of the existence of a large number of banking institutions in the banking services market and, accordingly, the peculiarities of providing the various types of banking activities, including lending activity, commercial banks apply different approaches to the evaluation the borrower's creditworthiness.

Providing active operations by a commercial bank shall be carried out in accordance with the conditions specified in the current legislation. The credit committee is obliged to evaluate the borrower's creditworthiness, the effectiveness of which directly effects on the lending activity of a bank. A banking institution is interested in the most realistic reflection of the borrower's creditworthiness, in view of the fact that the more effective the evaluation will be, the less probability of occurrence of credit risk and, consequently, the greater likelihood of the borrower's repaying of his obligations in favour of a bank and receiving economic benefits in the future.

For the purpose of detail and need to determine the role of modern approaches to the evaluation the borrower's creditworthiness for the effectiveness of the lending activity of a commercial bank, firstly consider the essence of the concept of "creditworthiness". Thus, the analysis of scientific literature demonstrated the lack of a single established definition of the concept of creditworthiness (Table 1).

Generalizing the above definitions of creditworthiness, we consider that the most complete is the interpretation of creditworthiness as a definite financial status of a borrower, which confirms his ability to accumulate funds for

Table 1

The current interpretation of the essence of creditworthiness

№	Source	Definition
1.	Regulation for Formation and Use of Reserves for Losses Generated by Banks' Asset Operations [1]	Creditworthiness is the presence of a borrower (counterparty of a bank) of the prerequisites for conducting a credit transaction and his ability to repay the debt fully and in the contractual terms.
2.	Vovchak O., Meda N. [2, p. 12]	Creditworthiness is the ability of a borrower to accumulate cash flows sufficient for timely repayment of debt obligations in accordance with a pre-agreed schedule of repayment of credit funds and payment the interest.
3.	Vyhovskyi V. [3, c. 210]	Creditworthiness is the ability of a borrower to pay off the debt obligations to the bank fully and by cash generated by the enterprise at a specified time.
4.	Bilyk M., Prytuliak N. [4, p. 336]	Creditworthiness is the capacity of the bank's client to pay off debt obligations fully and in the term specified in the loan agreement.
5.	Tavasiev A. [5, p. 145]	Creditworthiness is the capacity and the readiness of a person to repay his loan debts in time and fully (principal amount of the debt and interest).

debt repayment in the term specified by the contract, which is an obligatory condition for lending.

Legally the evaluation of the borrower's creditworthiness is enshrined in the Regulation for Measuring Credit Risk Generated by Banks' Asset Operations, approved by the National Bank of Ukraine by its Resolution No. 351 of 30 June 2016 [6].

The Documentation about the decision-making to lending includes the need to draw up a conclusion of authorized bank experts to the evaluation of the borrower's creditworthiness [6]. That is, during the lending among the list of economic indicators, an important role is played by the evaluation of the borrower's creditworthiness.

The evaluation of the borrower's creditworthiness enables the banking institution to make a prediction of the borrower's ability to repay debt obligations in a timely manner, including the number of credit risk effecting on the loan repayment process. The presence of liquid assets in the borrower with other satisfactory indicators of his economic activity partially ensures his creditworthiness in the future.

Meanwhile, the evaluation of the creditworthiness partially provides to the subjects of the credit market the following: the commercial bank receives the maximum of possible profit at the lowest risk and the borrower receives the financial resources for definite goals.

Note that the existence of different approaches to the interpretation of the essence the borrower's creditworthiness explains the existence of a great number of approaches to its evaluation. Any commercial bank in Ukraine can independently choose the best indicators for the analysis of borrower's creditworthiness, taking into account the recommendations for the evaluation of the borrower's creditworthiness by commercial banks [6].

In view to the fact that this legal act is rather dispositive than imperative, in practice there is no unanimous mechanism for the evaluation of the borrower's creditworthiness. Thus, the question of creating a unified mechanism for the evaluation of the borrower's creditworthiness, taking into account the sectoral aspects of economic activity, is still relevant. We believe that in practice, the use of such a holistic mechanism will create a single algorithm of selecting borrowers, and this can protect the interests of clients and ensure the financial reliability of commercial banks.

Domestic and foreign banking experience demonstrates different approaches to the evaluation of the borrower's creditworthiness, which is conditioned by different levels of economic development of the countries. The practical experience of evaluating of the borrower's creditworthiness has shown that commercial banks use a comprehensive model consisting of a combination of methods for the evaluation of the borrower's creditworthiness.

The most common domestic methodology to the evaluation of the borrower's creditworthiness is a rating method that allows predicting the future loan payments in time and assessing the overall financial status of the borrower [7, p. 231].

This method is widely used in Ukraine because of its simplicity, ease of use, and ease of formalization of the integral characteristics of the financial and economic status. The general procedure of rating evaluation involves the following list of actions [8, pp. 207-208]:

1. Establishment of the limits of indicators' ranges taking into account the sector specifics of the entity's operation.

2. Determination of the number of indicator points to established levels of qualitative evaluation of the financial status. At the same time, a higher value of the points corresponds to a higher level of financial status, and lower value of the points corresponds to a less level of financial status.

3. Formation of intervals of the aggregate rank of the entity in accordance with the defined qualitative levels of financial status.

At the same time, the model of integral indicator calculation of the debtor, enshrined in the Regulation for Measuring Credit Risk Generated by Banks' Asset Operations, approved by the National Bank of Ukraine by its Resolution No. 351 on 30 June 2016 [6], based on the principles and recommendations of the Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) provides the use of the logistic model with the following formula:

$$Z = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i x_i, \quad (1)$$

Z – integral indicator;

x_i – indicators, determined on the basis of financial ratios, calculated on the basis of the financial statements of the debtor, taking into account the ranges for each financial indicator set by the National Bank of Ukraine;

β_i – indicators of logistic model, which are determined taking into account weight of indicators;

β_0 – a free member of the logistic model, the value of which is updated by the National Bank of Ukraine.

This model allows evaluating the status of borrower's creditworthiness and determining the class of its reliability, taking into account the values of the indicators for the corresponding type of entity.

Instead, in foreign banking practice, models of complex analysis (on the basis of "semi-empirical" methodologies based on expert evaluations of the analysis of economic expediency of lending like 5C, CAMPARI, PARSER, etc.) are used most often. A feature of the last ones is that within the framework of complex models of analysis, it is possible to use both quantitative and qualitative characteristics of the borrower (Table 2) [2, p. 14; 9, p. 156].

Table 2

The foreign practice of evaluation of the borrower's creditworthiness

№	Method	Characteristic of the method structure
1.	CAMPARI	C – character; A – ability; M – marge; P – purpose; A – amount; R – repayment; I – insurance.
2.	PARSEL	P – person; A – amount; R – repayment; S – security; E – expediency; L – remuneration.
3.	5 C	C – character; C – capacity; C – capital; C – collateral; C – conditions.
4.	MEMO RISK	M – management; E – experience; M – market; O – operations; R – repayment; I – interest; S – security; C – control.
5.	4 FC	Management Quality; Industry Dynamics; Security Realization; Financial Condition.

As the world banking experience demonstrates, the most common approaches to evaluate the borrower's creditworthiness are 5C and 4 FC.

Generalizing, note that in a domestic practice, a rating evaluation of the borrower's creditworthiness, which is easy to apply and takes into account qualitative indicators, is mostly used. Like the previous method, a model of integral indicator calculation, which involves the use of a logistic model based on taking into account the indicators of the financial status of the borrower, is also widely applied. Instead of domestic practice, in foreign countries, integrated models of the borrower's creditworthiness analysis, which are characterized by effective deduction of quantitative and qualitative indicators, are used.

Investigation of the methodology of evaluation the borrower's creditworthiness has shown that banks have their own approaches to evaluation of the borrower's creditworthiness. However, due to the deepening of economic globalization and increasing financial instability in the global economy, in today's conditions, there is a need to unify the existing approaches to the creditworthiness of potential borrowers. In this sense, the domestic credit market is no an exception.

The main difference between foreign and domestic approaches to evaluation of the borrower's creditworthiness is the presence of the calculation of qualitative indicators in foreign countries and the lack of an efficient algorithm of evaluating the qualitative indicators in domestic practice. We believe that it is important that this system functions with minimal influence on it of subjective factors

because the most part the qualitative indicators depend on the individual evaluation of bank analyst, who can, firstly, make profitable profits to him and, secondly, be insufficiently qualified to conduct qualitative calculation of points. It is also necessary to reduce the subjectivity during the formation of a sample of indicators, in particular, qualitative, which are subject to analysis, and taking into account the importance of the influence of individual indicators on the overall results of the analysis.

Conclusions. So, the creditworthiness should be understood as a financial status, in which a borrower is able to accumulate a specified amount of funds for repayment of debt obligations in the term specified by the credit agreement. It is established that the necessity of evaluation of the borrower's creditworthiness is due to the following reasons, namely: a legally established requirement approaches to the evaluation of the borrower's creditworthiness during lending, the need to reduce credit risk and the volume of unpaid loans in a loan portfolio to predict the ability of the borrower in the future to pay obligations, provide definite economic objectives of the borrower and the creditor.

Further studies of particular issues will be conducted in the context of identifying the problems to the evaluation of the borrower's creditworthiness, the resolution of which will reduce the probability of occurrence of credit risk for the banking institution and increase the accuracy of the mechanism evaluation the borrower's creditworthiness.

References:

1. Regulation for Formation and Use of Reserves for Losses Generated by Banks' Asset Operations: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine of 25 January 2012 № 23 / Board of the National Bank of Ukraine. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12> (date of the last referral: 04.05.2018).
2. Vovchak O.D., Meda N.S. Modernization of approaches to evaluation of the bank borrowers' creditworthiness. Bulletin of the National Bank of Ukraine. 2013. №12 (214). C. 11-15.
3. Vyhovskyi V.G. Determination of creditworthiness in the economic literature: evaluation of approaches. Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Series «Economic Sciences». 2013. №2. C. 206-213.
4. Bilyk M.D. Financial analysis: tutorial. Kiev: Kyiv National Economic University, 2005. 592 c.
5. Tavasiev A.M. Banking: tutorial for bachelors. Moscow: Yurait Publishing House, 2015. 647 c.
6. Regulation for Measuring Credit Risk Generated by Banks' Asset Operations: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine of 30 June 2016 № 351 / The Board of the National Bank of Ukraine. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16> (date of the last referral: 04.05.2018).
7. Azarenkova H.M., Dudnyk I.Yu. Credit as an instrument for financing an entity's business. Sustainable development of the economy. 2014. №3. C. 229-234.
8. Hrytsenko L.L., Boyarko I.M., Lyshtvan V.L. Integrated express methodology to evaluation the company's creditworthiness, taking into account belonging to a type of economic activity. Money, finance and credit. 2010. №7 (109). C. 206-211.
9. Vasylichak S.V., Demus L.D. Evaluation of the borrower's creditworthiness as one of the methods for ensuring the bank's economic security. Scientific herald of the National Forestry University of Ukraine. 2012. Vol. 22.1. C.154 - 161.

Золотарьова О.В.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку,

Дніпровський державний технічний університет

Саранча С.М.,

магістрант,

Дніпровський державний технічний університет

Князева А.В.,

магістрант,

Дніпровський державний технічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ШЛЯХИ НАРОЩУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ БАЗИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

Золотарьова О.В., Саранча С.М., Князева О.В. Тенденції та шляхи нарощування депозитної бази банківських установ України. У статті на основі офіційних статистичних даних Національного банку України (далі – НБУ) здійснено моніторинг сучасного стану депозитної бази банків. Виділено основні тенденції в структурі та динаміці депозитного портфеля вітчизняних банків. Сформовано рейтинг банків за обсягом депозитів клієнтів. Наведено основні напрями мотивації клієнтів банку до вкладення коштів на депозити. Визначено основні шляхи нарощення депозитної бази банків України.

Ключові слова: депозитна база, депозитна політика, депозитний портфель, банк, клієнт, депозит, відсоткова ставка, нарощення, зобов'язання, фактори.

Золотарева А.В., Саранча С.М., Князева А.В. Тенденции и пути наращивания депозитной базы банковских учреждений Украины. В статье на основе официальных статистических данных Национального банка Украины (далее – НБУ) осуществлен мониторинг современного состояния депозитной базы банков. Выделены основные тенденции в структуре и динамике депозитного портфеля отечественных банков. Сформирован рейтинг банков по объему депозитов клиентов. Приведены основные направления мотивации клиентов банка к вложению средств на депозиты. Определены основные пути наращивания депозитной базы банков Украины.

Ключевые слова: депозитная база, депозитная политика, депозитный портфель, банк, клиент, депозит, процентная ставка, наращивание, обязательства, факторы.

Zolotaryova O.V., Sarancha S.M., Knyazeva A.V. Tendencies and ways of increasing the deposit base of Ukrainian banking institutions. In the article, based on official statistical data of the National Bank of Ukraine (NBU), the current status of the deposit base of banks was monitored. The main trends in the structure and dynamics of the deposit portfolio of domestic banks are singled out. The rating of banks on the volume of deposits of customers was formed. The main directions of motivation of the bank's clients for investing in deposits are given. The main ways of increasing the deposit base of Ukrainian banks are determined.

Key words: deposit base, deposit policy, deposit portfolio, bank, client, deposit, interest rate, increase, liabilities, factors.

Постановка проблеми. Нестабільність фінансових ринків, низький рівень доходів населення, збитковість підприємств та масове банкрутство й ліквідація банківських установ України породжують необхідність детального моніторингу й аналізу сучасних тенденцій формування депозитної бази вітчизняних банків як головного й найдоступнішого джерела поповнення їх ліквідності та ресурсів, що приведе до відновлення кредитування економіки.

Тому актуальним є питання визначення шляхів нарощення депозитної бази банку, факторів впливу на стан депозитної бази банків, окреслення заходів, які б стимулювали населення до заощаджень. Адже у нинішній час розвитку банківської справи для успішного функціонування комерційних банків недостатньо залучати кошти за нижчою ціною, розміщувати за

вищою, а вкрай необхідно віднаходити та створювати нові методи залучення депозитів, пропонувати своїм клієнтам інноваційні послуги, застосовуючи нестандартні фінансові інструменти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці залучення депозитних коштів та формування ефективної депозитної політики комерційних банків присвячена значна кількість праць вітчизняних науковців, таких як М. Алексеєнко [1], О. Бартош [2], В. Волохата [3], М. Волошин [4], Д. Галапул [5], Р. Герасименко [6], В. Данилишин [7], М. Коваленко [8], С. Кучеренко [9], Н. Пантелєєва [10], Н. Савчук [11]. Водночас у зв'язку з падінням останніми роками довіри клієнтів до банківських установ на тлі скорочення їх кількості внаслідок банкрутств і ліквідації, посилення інфляційних процесів загострюється потреба розробки шляхів

утримання старих і пошуку нових вкладників, відновлення ліквідності та загалом привернення уваги до питання стабілізації і нарощення депозитної бази вітчизняних банківських установ.

Формулювання цілей статті. Метою статті є окреслення сучасних тенденцій у формуванні депозитного портфеля вітчизняних комерційних банків, визначення шляхів нарощення їх депозитної бази.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні комерційний банк здатний запропонувати клієнту до 200 видів банківських продуктів і послуг, але є певний базовий набір банківських операцій, без яких не може існувати і нормально функціонувати банківська установа. Серед них важливе місце посідає залучення коштів населення на депозитні та поточні рахунки в національній та іноземній валюті.

За результатами моніторингу сучасного стану депозитної бази банківських установ України на основі офіційних даних НБУ [12] варто звернути увагу на такі аспекти.

По-перше, кількість банківських установ України скоротилась до мінімальної позначки не тільки за останні десять років (табл. 1) [12], але й за весь час існування банківської системи України. Так, на 1 січня 2008 р. їх було 175 (з них 47, або 26,9%, з іноземним

капіталом), на 1 січня 2018 р. – 86 (з них 38, або 44,2%, з іноземним капіталом), на 1 травня 2018 р. – 82 (з них 39, або 47,6%, з іноземним капіталом), а до кінця 2018 р. прогнозується подальше скорочення їх кількості.

По-друге, депозитна база клієнтів сьогодні формує дві третини зобов'язань банків і фактично левову частину їх ресурсів. Інформацію про пасиви, зобов'язання та депозити вітчизняних банків за останні 10 років відображає табл. 2.

Очевидно, що за 2015 р. пасиви банків (валюта балансу) України зазнали значного скорочення, а навіть на 1 травня 2015 р. ця величина не повернулася до показника 2014 р. Щодо зобов'язань, то з 2015 р. вони мали тенденцію до скорочення до 1 травня 2018 р., що обумовлено передусім скороченням кількості банків і підтверджується динамікою їх частки в пасивах (її очевидним зростанням порівняно з питомою вагою капіталу).

Щодо депозитних коштів клієнтів, то їх обсяг і питома вага в зобов'язаннях мали тенденцію до зростання, окрім 2014 р., коли відбулось уповільнення приросту вкладів і скоротилась їх питома вага в зобов'язаннях. Тоді мав місце найбільший шок в економіці та в банківській системі через військову загрозу, почали масово банкрутувати банки. На 2 травня 2018 р.

Таблиця 1

Кількість комерційних банків України у 2008–2018 рр.

Звітна дата	Кількість банків	З них кількість банків з іноземним капіталом		Зокрема, кількість банків зі стовідсотковим іноземним капіталом	
1 січня 2008 р.	175	47	26,9%	17	9,7%
1 січня 2009 р.	184	53	28,8%	17	9,2%
1 січня 2010 р.	182	51	28,0%	18	9,9%
1 січня 2011 р.	176	55	31,3%	20	11,4%
1 січня 2012 р.	176	53	30,1%	22	12,5%
1 січня 2013 р.	176	53	30,1%	22	12,5%
1 січня 2014 р.	180	49	27,2%	19	10,6%
1 січня 2015 р.	163	51	31,3%	19	11,7%
1 січня 2016 р.	117	41	35,0%	17	14,5%
1 січня 2017 р.	88	38	43,2%	18	20,5%
1 січня 2018 р.	86	38	44,2%	18	20,9%
1 травня 2018 р.	82	39	47,6%	20	24,4%

Таблиця 2

Дані про пасиви, зобов'язання та депозитні кошти фізичних і юридичних осіб банків України у 2008–2018 рр., млн. грн.

Звітна дата	Пасиви	Зобов'язання, їх частка в пасивах		Кошти клієнтів, їх частка в зобов'язаннях		Кошти юридичних осіб, їх частка в портфелі		Кошти фізичних осіб, їх частка в портфелі	
1 січня 2008 р.	599 396	529 818	88,4%	275 477	52,0%	111 995	40,7%	163 482	59,3%
1 січня 2009 р.	926 086	806 823	87,1%	357 147	44,3%	143 928	40,3%	213 219	59,7%
1 січня 2010 р.	880 302	765 127	86,9%	325 210	42,5%	115 204	35,4%	210 006	64,6%
1 січня 2011 р.	942 088	804 363	85,4%	414 771	51,6%	144 038	34,7%	270 733	65,3%
1 січня 2012 р.	1 054 280	898 793	85,3%	492 418	54,8%	186 213	37,8%	306 205	62,2%
1 січня 2013 р.	1 127 192	957 872	85,0%	566 553	59,1%	202 550	35,8%	364 003	64,2%
1 січня 2014 р.	1 278 095	1 085 496	84,9%	668 674	61,6%	234 948	35,1%	433 726	64,9%
1 січня 2015 р.	1 316 852	1 168 829	88,8%	677 743	58,0%	261 372	38,6%	416 371	61,4%
1 січня 2016 р.	1 254 385	1 150 672	91,7%	720 705	62,6%	318 568	44,2%	402 137	55,8%
1 січня 2017 р.	1 256 299	1 132 515	90,1%	807 065	71,3%	369 913	45,8%	437 152	54,2%
1 січня 2018 р.	1 282 748	1 112 359	86,7%	825 822	74,2%	370 108	44,8%	455 714	55,2%
1 травня 2018 р.	1 308 571	1 149 670	87,9%	867 583	75,5%	385 555	44,4%	482 028	55,6%

питома вага депозитної бази в зобов'язаннях стала максимальною за десять останніх років, склавши 75,5%.

По-третє, щодо динаміки та складу суб'єктної структури депозитів, то з 1 січня 2008 р. по 1 травня 2018 р. в ній переважають обсяг і частка депозитів фізичних осіб, які на кінець зазначеного періоду дорівнюють 482 028 млн. грн. та становлять 55,6% у структурі депозитного портфеля. При цьому очевидно є тенденція постійного зростання коштів юридичних осіб, тоді як у 2014–2016 рр. відбувся різкий відтік депозитів населення, а поступове відновлення довіри відбулось лише на початку 2017 р., сьогодні воно триває. Цю хитку довіру треба активно закріплювати, що, на нашу думку, є завданням номер один для банківської системи.

По-четверте, частка строкових депозитів, які є найбільш цікавим і стабільним елементом депозитної бази для банківських установ, з 2014 р. значно скоротилась, а саме з 62,2% до 49,3% на кінець 2017 р., тобто її частка стала становити менше половини всіх депозитів. І тільки з початку 2018 р. відбувся її приріст до 50,5%. Але такий показник, на нашу думку, є критичним і загрозливим, оскільки в строковому портфелі переважають саме короткострокові депозити (до 1 року), що становили на початок 2018 р. 296,0 млрд. грн порівняно із сумою депозитів понад одного року, які склали 196,2 млрд. грн.

По-п'яте, щодо валютної структури, то за 2017 р. депозити населення у гривні зросли на 22,4%, у валюті – не змінилися. Приплив коштів був найбільшим у II кварталі та грудні. «Приватбанк» найактивніше залучав гривневі кошти населення, «Ощадбанк» – валютні, в іноземних банках валютні кошти фізичних осіб суттєво скоротилися. Депозити юридичних осіб у гривні зросли за рік на 13,6%, зокрема у грудні – на 11,1%, що пов'язано зі зростанням бюджетних видатків наприкінці року. Валютні кошти бізнесу скоротилися на 10% у доларовому еквіваленті.

По-шосте, слід відзначити, що відбувається падіння відсоткових ставок за депозитами, що, звісно, демотивує вкладників (табл. 3).

Таблиця 3

Процентні ставки за строковими депозитами, залученими банками України у фізичних осіб у 2008–2018 рр.

Звітна дата	Інтегральна ставка	Зокрема:	
		в національній валюті	в іноземній валюті
1 січня 2008 р.	11,5	13,7	8,8
1 січня 2009 р.	15,3	19,8	11,5
1 січня 2010 р.	14,9	20,8	11,2
1 січня 2011 р.	10,8	14,7	7,3
1 січня 2012 р.	12,5	17,9	7,2
1 січня 2013 р.	15,1	21,2	7,9
1 січня 2014 р.	13,8	18,3	7,5
1 січня 2015 р.	13,7	19,2	8,8
1 січня 2016 р.	13,2	20,0	7,6
1 січня 2017 р.	10,9	16,8	5,4
1 січня 2018 р.	8,4	13,6	3,2
1 травня 2018 р.	8,1	13,5	2,7

Якщо звернутися до даних за останні десять років, то стає очевидним, що найбільшою інтегральною ставкою за строковими депозитами фізичним особам була на 1 січня 2013 р., а саме 15,1%, зокрема в гривні на цю дату також був найвищий показник за весь період, а саме 21,2%. З цього часу інтегральна ставка постійно скорочувалась, найменшою вона є на кінець періоду, причому за всі останні десять років, отже, на 1 травня 2018 р. вона становила 8,1%, зокрема в гривні – 13,5%, в іноземній валюті – 2,7%.

Середні відсоткові ставки в банках України по депозитах фізичних осіб, згідно з даними агентства "Thomson Reuters", на 14 червня 2018 р. наведено в табл. 4 [18].

Таблиця 4

Індекс ставок за депозитами фізичних осіб банків України на 14 червня 2018 р. (% річних)

Період	Депозити в гривні	Депозити в доларах	Депозити в євро
3 місяці	↓ 13,31%	↓ 2,02%	↓ 1,08%
6 місяців	↓ 14,10%	↓ 3,72%	↓ 1,45%
9 місяців	↑ 14,13%	↓ 3,06%	↓ 2,03%
12 місяців	↓ 14,05%	↓ 3,30%	↓ 1,94%

Для розрахунку індексу використовуються номінальні ставки банку по «класичному» депозиту для стандартних сум на відповідні терміни. «Класичним» вважається депозит для фізичної особи – нового вкладника без права поповнення до кінця терміну з виплатою відсотків в кінці терміну. Індекс UIRD розраховується на основі депозитних ставок, які декларуються банками на терміни 3, 6, 9 і 12 місяців у таких валютах, як українська гривня, долари США, євро. Стандартні суми депозитів, прийняті як база для вибору ставок, такі: 100 000 UAH, 10 000 USD, 10 000 EUR. Всі ставки є індикативними, а їх публікація не накладає на банки ніяких зобов'язань щодо укладання угод. Водночас ці ставки відображають рівень реальних процентних ставок, за якими банки-учасники на поточний момент готові приймати депозити фізичних осіб. Очевидним є подальше падіння показників ставок за всіма видами депозитів, що продовжує негативно впливати на зацікавленість клієнтів у розміщенні коштів на депозити.

По-сьоме, лідерами за рейтингом щодо обсягу депозитів клієнтів на 1 січня 2018 р. є державні банки, а саме ПАТ КБ «Приватбанк», АТ «Ощадбанк», АТ «Укресімбанк», АБ «Укргазбанк» (табл. 5).

Фактично можна стверджувати, що з точки зору клієнтів вони виступають найбільш надійними банками і заслуговують на їх довіру. Така ситуація обумовлена, на нашу думку, тим фактом, що в умовах тотального банкрутства та ліквідації приватних комерційних банків останніми роками вітчизняні вкладники змушені віддавати перевагу перш за все державним, а також найбільш потужним іноземним банкам.

Можна підсумувати, що заощадження юридичних та фізичних осіб становлять найбільший потенціал для забезпечення банківських установ фінансовими ресурсами. Водночас на обсяг акумульованих банками депозитів впливають чимало факторів політичного, правового, економічного, соціального та технологічного характеру.

Найчастіше в науковій літературі фактори, що впливають на депозитну політику комерційного банку, поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори обумовлені неефективною депозитною політикою банку, відсутністю чіткої стратегії поведінки на ринку депозитних ресурсів, недостатнім рівнем маркетингових досліджень цього сегменту ринку банківських послуг, недостатнім рівнем менеджменту банку, а також недосконалістю політики збуту депозитних послуг, організаційної структури банку та іншими чинниками [13, с. 56]. Щодо цієї групи факторів банк має можливості зменшити негативні наслідки їх впливу шляхом попереджувальних дій стосовно їх появи або мінімізувати їх прояв шляхом розробки та вжиття відповідних заходів, які зменшать вплив того чи іншого фактору на стан, обсяг та ціну банківських ресурсів.

Під час визначення зовнішніх факторів ризику залучення ресурсів, що формуються на макрорівні, слід враховувати такі моменти: передумовами зовнішніх факторів можуть бути зміни в макроекономічній і/або політичній ситуації в країні, дія цих факторів впливає на рівень залучення депозитних коштів як банку, так і його клієнтів, що розмістили свої кошти на рахунках [14, с. 110]. Отже, визначаються можливості та методи регулювання чинників виникнення депозитних ризиків.

Для врахування всіх окреслених факторів кожним банком розробляється стратегія депозитної політики з огляду на цілі й завдання, закріплені в його статуті з урахуванням необхідності збереження показників банківської ліквідності [15, с. 128]. Стратегічні цілі банку на ринку депозитних послуг в контексті нарощення депозитної бази повинні відображати ринкову позицію (досягнення лідерства в певному сегменті ринку, підвищення частки ринку до певного рівня, утримання ринкових позицій); інновації (впровадження нових видів депозитних послуг, освоєння нових ринків, застосування нових технологій або методів управління); використання ресурсів (визначення потреб у депозитних ресурсах, забезпечення її стабільності); прибутковість (абсолютні та відносні показники прибутковості); систему управління (підвищення ефективності менеджменту).

Важливу роль у мотивації клієнтів до вкладення коштів, як вже зазначалось, має рівень відсотка за вибраним видом депозиту. Але слід пам'ятати про те, що можливості комерційного банку збільшувати про-

центні ставки за депозитами для підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку банківських послуг мають об'єктивні межі, котрі зумовлюються попитом на кредит [16, с. 56].

Вирішуючи питання розміщення вільних коштів, кожен вкладник має бути інформований про фінансовий стан банку. У цьому допомогу можуть надати рейтингові оцінки діяльності банків спеціалізованих агентств і бюро.

Значні перспективи для нарощення депозитної бази вітчизняних банків становлять кошти фізичних осіб, що переказуються із-за кордону вітчизняними заробітчанами. З метою реалізації стратегії нарощення банківських депозитів за рахунок коштів, що надходять в Україну шляхом здійснення транскордонних переказів, можна запропонувати стимулювати одержувачів грошових переказів спрямовувати отримані суми на депозитні рахунки, відкриті в банку; розробити комплексні депозитні продукти для одержувачів транскордонних переказів в Україні з метою трансформації цих грошових коштів у довгострокові банківські вклади; сформувати єдину базу даних та налагодити партнерські відносини з одержувачами переказів шляхом надсилання вигідних пропозицій щодо використання різноманітних банківських продуктів та послуг; запропонувати знижену вартість під час використання систем грошових переказів, створених за участю українських банків; застосовувати нижчі (або не застосовувати взагалі) норми резервування на депозитні кошти, отримані шляхом транскордонних переказів.

Українська банківська система поступово інтегрується в міжнародну банківську систему та формує свою модель розвитку на шляху інтеграційних процесів з урахуванням складності зовнішнього фінансового середовища [11]. При цьому впровадження новітніх депозитних продуктів допоможе вітчизняним банківським установам завоювати або відновити позитивну репутацію серед клієнтів та конкурентів, а також «іти в ногу з часом». Удосконалення депозитної діяльності в контексті модернізації продуктового ряду та депозитних послуг, професійний підхід до обслуговування клієнтів та правильна організація роботи банку зі вкладниками є запорукою завоювання та збереження міцних конкурентних позицій на ринку банківських послуг. Широкий спектр депозитних продуктів має давати можливість вибору саме тих позицій, які макси-

Таблиця 5

Рейтинг банків України за обсягом депозитів клієнтів на 1 січня 2018 р.

№	Банк	Кошти клієнтів	Кошти юридичних осіб	зокрема, кошти на вимогу	Кошти фізичних осіб	зокрема, кошти на вимогу
1	ПАТ КБ «Приватбанк» (державний)	208 589 598	40 491 623	27 768 376	168 058 211	50 203 337
2	АТ «Ощадбанк» (державний)	148 302 247	46 462 991	30 669 162	86 568 072	20 305 765
3	АТ «Укресімбанк» (державний)	88 584 209	56 926 042	45 327 234	25 051 786	7 118 017
4	АБ «Укргазбанк» (державний)	60 714 238	43 838 170	27 789 689	16 735 699	3 775 982
5	АТ «Райффайзен Банк Аваль» (Австрія)	52 280 577	30 258 990	26 278 328	21 677 757	15 330 211
6	ПАТ «Альфа-Банк» (Люксембург)	41 366 440	17 758 483	10 380 647	23 607 957	4 331 144
7	ПАТ «ПУМБ» (Україна)	36 900 186	21 280 519	13 210 526	15 617 973	5 903 357
8	АТ «УкрСиббанк» (Франція)	35 319 946	22 645 328	21 387 331	12 654 705	11 212 000
9	АТ «ОТП Банк» (Угорщина)	25 266 526	15 213 685	14 042 585	10 052 842	7 326 778
10	ПАТ «Креді Агріколь Банк» (Франція)	24 983 064	18 619 737	11 200 748	6 363 259	4 353 938

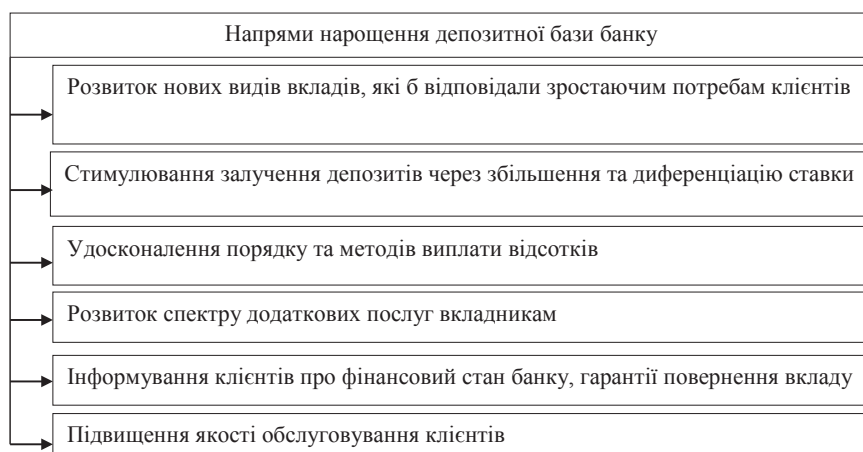


Рис. 1. Основні шляхи нарощення депозитної бази банку

мально задовольняють потреби та бажання вкладників. Так, альтернативою невисоким процентним ставкам є відкриття нових високодохідних поточних і депозитних рахунків через Інтернет. Аналіз інтернет-ощадних рахунків провідних банків у різних країнах світу показує, що має місце висока процентна ставка відносно регіонального ринку, а відмінності спостерігаються у відсутності/нааявності щомісячного грошового збору

НБУ потрібно і надалі підвищувати надійність банківської системи, зміцнювати довіру до неї з боку населення, вдосконалювати систему гарантування вкладів, працювати над вдосконаленням процесу залучення коштів населення, піклуватися про позитивний імідж банківських установ, проводити ефективну відсоткову політику тощо.

та вимог до мінімальної суми балансу, оподаткування відсотків.

Висновки. Підводячи підсумок, визначимо шляхи нарощення депозитної бази банку. Відповідні напрями відображені на рис. 1.

Для посилення мотивації клієнтів кожний банк має зосереджувати свої зусилля на створенні сприятливих та вигідних умов обслуговування клієнтів, розширенні переліку банківських послуг, що надаються, збільшенні присутності на ринку різноманітних продуктів та послуг, а також їх трансформації залежно від зміння умов ринкового середовища.

Загалом з метою нарощення депозитної бази банку керівництву

Список використаних джерел:

1. Алексеев М. Актуальні питання депозитного формування ресурсної бази банків. Банківська справа. 2013. № 3. С. 34–42.
2. Бартош О. Депозитна політика як складова системи управління діяльністю банку. Фінансовий простір. 2014. № 4. С. 19–24.
3. Волохата В. Роль депозитної політики в управлінні ресурсами банку. Вісник НТУ «ХП». 2012. № 58 (964). С. 38–46.
4. Волошин М. Модель перевкладання депозитів фізичних осіб з урахуванням міграції між банківськими продуктами. Банківська справа. 2013. № 2. С. 37–49.
5. Галапуп Л. Депозитна діяльність банківських установ України: сучасні реалії та перспективи розвитку. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2016. № 4. С. 58–72.
6. Герасименко Р., Хорошева Е., Герасименко В. Депозитная политика банков и факторы, влияющие на ее формирование. Финансы, учет, банки. 2011. № 1 (17). С. 141–150.
7. Данилишин В. Формування і розподіл депозитного портфеля комерційними банками в Україні. Інноваційна економіка. 2013. № 3. С. 273–277.
8. Коваленко М. Депозитна політика банків України та її вплив на ефективність залучення депозитних ресурсів. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 2. С. 39–44.
9. Кучеренко С., Лихочас Я. Депозитна політика банку та основні напрями її реформування. Бізнес Інформ. 2013. № 6. С. 342–345.
10. Пантелєєва Н. Інноваційні підходи до формування ресурсної бази банків на засадах клієнтоцентричної депозитної політики. Банківська справа. 2013. № 2. С. 59–72.
11. Savchuk N., Grydzhuk D. Modern tendencies of the Ukrainian banking system development. Banks and Bank Systems. 2017. № 12 (4). P. 105–113. DOI: 10.21511/bbs.12(4).2017.10.
12. Основні показники діяльності банків України. Офіційне інтернет-представництво Національного Банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
13. Васюренко О. Банківський менеджмент: посібник. Київ: Академія, 2011. 320 с.
14. Толкач І. Фактори впливу на приріст депозитів як показник довіри клієнтів. Економіка та держава. 2013. № 5. С. 110–116.
15. Дребот Н., Галько О. Стратегія банківської установи на ринку депозитних послуг. Регіональна економіка. 2014. № 4. С. 128–132.
16. Труш Г. Формування і використання ресурсної бази комерційних банків у сучасних умовах. Банківська справа. 2013. № 2. С. 56–62.

Квасницька Р.С.,
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

Морозовський Я.Е.,
MBA, Chartered Global Management Accountant

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

Квасницька Р.С., Морозовський Я.Е. Методичні аспекти оцінювання інвестиційного потенціалу банку. У статті проаналізовано інвестиційну активність банків України у 2008–2018 роках. Обґрунтовано систему показників якісної оцінки рівнів формування та використання інвестиційного потенціалу банку. Конкретизовано критерії, яким мають відповідати значення розрахованих показників, що представлені нормативними значеннями, відповідними межами допустимих значень показника чи тенденціями його змін. Запропоновано авторське бачення методики інтегральної оцінки рівня інвестиційного потенціалу банків та ефективності його використання. Представлено зміст та принципи дії сукупності інформаційно-пояснювальних послідовних етапів оцінювання інвестиційного потенціалу банку.

Ключові слова: інвестиційна активність банків, інвестиційний потенціал, рівень інвестиційного потенціалу, система показників оцінки інвестиційного потенціалу.

Квасницкая Р.С., Морозовский Я.Э. Методические аспекты оценки инвестиционного потенциала банка. В статье проанализирована инвестиционная активность банков Украины в 2008–2018 годах. Обоснована система показателей качественной оценки уровней формирования и использования инвестиционного потенциала банка. Конкретизированы критерии, которым должны соответствовать значения рассчитанных показателей, представленных нормативными значениями, соответствующими пределами допустимых значений показателя или тенденциями его изменений. Предложено авторское видение методики интегральной оценки уровня инвестиционного потенциала банков и эффективности его использования. Представлены содержание и принципы действия совокупности информационно-пояснительных последовательных этапов оценивания инвестиционного потенциала банка.

Ключевые слова: инвестиционная активность банков, инвестиционный потенциал, уровень инвестиционного потенциала, система показателей оценки инвестиционного потенциала.

Kvasnyts'ka R.S., Morozovs'kyi Ja.E. Methodological aspects of estimating the investment potential of the bank. The article analyzes the investment activity of Ukrainian banks in 2008–2018. The system of indicators of a qualitative estimation of levels of forming and using the investment potential of the bank substantiated. The criteria that should correspond to the values of current indicators, indicators of normative values, ranges of admissible values of an indicator or tendencies of its changes specified. The author's vision of the method of integral estimation of the level of investment potential of banks and the efficiency of its use is proposed. The presented content and principles of the actions of an aggregate of informative-explanatory successive stages of the process of evaluation of the bank's investment potential.

Key words: investment activity of banks, investment potential, level of investment potential, system of indicators of estimation of investment potential.

Постановка проблеми. Формування й використання інвестиційного потенціалу банківських установ в Україні супроводжуються низкою проблем, серед яких, зокрема, можна назвати складність підвищення інвестиційних можливостей за наявності невизначеності розвитку макроекономічної ситуації в державі та забезпечення їх реалізації в умовах жорсткої конкуренції між інвесторами, розв'язання яких потребує не лише детального аналізу та виявлення недоліків наявної практики, але й фундаментальних досліджень зазначеної проблематики.

У цьому контексті особливої актуальності набуває дослідження теоретико-методологічних засад та нау-

ково-методичних підходів до оцінювання рівнів формування та використання інвестиційного потенціалу банків з метою ефективного формування їх інвестиційної стратегії на фінансовому ринку, яка виступає системою довгострокових цілей їх інвестиційної діяльності та вибору конкретних напрямів забезпечення запланованих результатів інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду питань, пов'язаних з дослідженням сутності інвестиційного потенціалу, особливостей здійснення інвестиційної діяльності різними економічними інститутами, зокрема банками, процесам формування та використання їх інвестиційного потенціалу, присвячені

праці С. Леонова, С. Льовочкіна, І. Лукінова, Б. Луціва, Т. Майорової, І. Отенко, В. Пластуна, І. Рєпіної, А. Сабадирьової, Н. Ткаченко, О. Федоніна, В. Федосова та інших науковців.

Водночас, незважаючи на велику кількість напрацювань із зазначених питань, в Україні досі залишаються нез'ясованими питання теоретико-методологічного обґрунтування методичного забезпечення оцінки рівнів формування та використання інвестиційного потенціалу банків.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування системи показників якісної оцінки рівнів формування та використання інвестиційного потенціалу банку, а також побудова узагальненого показника такої оцінки.

Виклад основного матеріалу. Інвесторами, які можуть здійснювати інвестиційну діяльність на основі власних інвестиційних ресурсів, є банки (корпорації, що приймають депозити). Необхідно підкреслити, що в розвитку економіки провідну роль відіграє саме банківська система, яка забезпечує рух грошових потоків, які за відповідної грошово-кредитної та інвестиційної політики можна спрямувати на прискорення розбудови

ринкових відносин, підвищення ефективності функціонування фінансового ринку.

Для банків здійснення інвестицій є однією з форм збереження їхніх активів і способом захисту власних та залучених фінансових ресурсів від інфляційного знецінення. Причому достатні за обсягом та структурою фінансові ресурси банків не тільки є важливою передумовою їх спроможності здійснювати активні банківські операції, прибутковості, підтримки достатньої ліквідності та довіри з боку різних учасників фінансового ринку, але й сприяють підвищенню можливостей банків у задоволенні поточних та інвестиційних потреб нефінансових корпорацій і домогосподарств у додаткових фінансових ресурсах. Динаміку кількості банків-інвесторів на фінансовому ринку в Україні можна прослідкувати за даними Національного банку України [1] (рис. 1).

Найвищі значення показника інвестиційної активності банків спостерігаються у 2016–2017 роках, коли у 2016 році 92 банки (95,83%) з 96 банків (їх загальної кількості в Україні), а у 2017 році 78 банків (95,12%) із 82 банків проводили інвестиційну діяльність за різними напрямками її здійснення. Так, порівняно з 2015 роком, у якому лише 89 банків (76,1%) зі 117 можна було віднести до інвесторів, які функціонують на фінансовому ринку, спостерігається позитивна динаміка активізації інвестиційної діяльності вітчизняних банків, яка пояснюється як «очищенням» банківської системи від проблемних та неплатоспроможних банків, так і змінами пріоритетів розміщення активів банківськими установами. Однак обсяги здійснюваних вітчизняними банками інвестицій все ж таки залишаються незначними, про що опосередковано свідчать дані дотримання банками нормативів, які висвітлені на офіційному сайті НБУ [1], а також величини інвестиційних ресурсів банків – корпоративних інвесторів фінансового ринку (табл. 1).

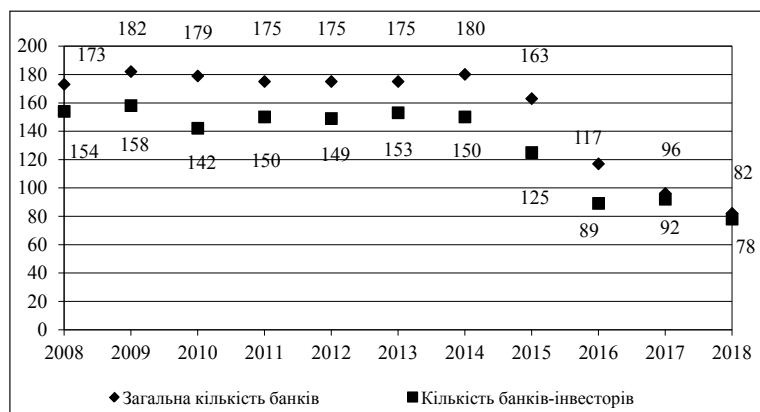


Рис. 1. Динаміка кількості банків України, що здійснювали інвестиційну діяльність у 2008–2017 роках

Таблиця 1
Значення економічних нормативів та рівень потенціалу здійснення подальших інвестицій системою банків України на кінець 2013–2017 років

Норматив									
Н11*					Н12**				
2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
0,09	0,04	0,01	0,002	0,001	3,48	3,15	2,97	1,10	0,60
0,08	0,03	0,01	0,002	0,0003	3,57	3,04	2,68	0,92	0,43
0,09	0,03	0,01	0,001	0,0002	3,55	3,07	2,18	0,84	0,42
0,08	0,03	0,01	0,002	0,0001	3,53	3,41	2,13	0,80	0,39
0,08	0,03	0,01	0,001	0,0001	3,54	3,38	3,29	0,75	0,39
0,08	0,02	0	0,002	0,0001	3,50	3,43	3,26	0,74	0,37
0,07	0,02	0,002	0,002	0,000005	3,39	3,44	2,86	0,73	0,35
0,06	0,01	0	0,002	0,000004	3,41	3,36	2,74	0,67	0,33
0,06	0,01	0,002	0,002	0,000002	3,40	3,37	2,65	0,66	0,32
0,05	0,01	0,002	0,002	0,000005	3,38	3,29	2,50	0,66	0,32
0,04	0,01	0,002	0,002	0,000005	3,32	3,20	1,36	0,65	0,43
0,04	0,01	0,002	0,001	0,000005	3,26	3,17	1,39	0,64	0,32

Примітка:

* норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (не більше 15%);

** норматив загальної суми інвестування (не більше 60%)

Упродовж аналізованого періоду спостерігалось постійне зростання розміру сукупного інвестиційного портфеля банків України. Вартим уваги є ще й той факт, що інвестиційні ресурси вітчизняних банків, що вже приносять інвестиційні доходи, переважно трансформовані в цінні папери (акції, інші цінні папери та інші форми участі в капіталі).

Таким чином, можна зауважити, що хоча інвестиційна активність банків України за останні роки поступово зростала, проте проблеми ефективного використання інвестиційний потенціалу банків ще залишаються не вирішеними. На наш погляд, провідним інструментом стратегічного підвищення ефективності використання інвестиційного потенціалу банківських установ виступають підходи до оцінювання рівнів його сформованості та використання за попередні періоди. Адже оцінювання інвестиційного потенціалу можна характеризувати як живий динамічний процес, що змінюється, уточнюється, модернізується та вдосконалюється, але його роль як важеля підвищення ефективності здійснення інвестиційної діяльності окремими банками не тільки зберігається, але

й постійно зростає. При цьому оцінка сформованості та використання інвестиційного потенціалу повинна базуватись саме на розрахунках якісних показників, які характеризують не тільки саму інвестиційну діяльність, але й можливості забезпечення досягнення цілей її здійснення. Сама оцінка є підсумком визначення та аналізу кількісних та якісних характеристик об'єкта, результатів його функціонування, динаміки, а також процесу управління ним. Інвестиційний потенціал характеризується сукупністю наявних фінансових ресурсів та можливостей, які вже використовуються або можуть бути використані для досягнення бажаного результату, тобто трансформації фінансових ресурсів в інвестиційні ресурси та подальшого їх інвестування. За цих умов необхідним є оцінювання інвестиційного потенціалу банку, що базується на системі обґрунтованих показників, критеріїв та індикаторів, параметрів розвитку потенціалу, а також враховуватиме оцінку ефективності процесу його використання. Необхідно зазначити, що оцінювання може бути здійснене лише за допомогою конкретизації певних показників, які, на нашу думку, є системою показників саме не кількісної,

Таблиця 2

Показники, що характеризують рівень інвестиційного потенціалу банків

№	Показники	Що характеризує	Спосіб розрахунку	Інтерпретація показника
1	2	3	4	5
1	<i>Показники, що характеризують рівень інвестиційного потенціалу банків</i>			
1.1	Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2)	Характеризує здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що випливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру.	$H2 = PK_b / ((A_{\text{сумб}} + \Pi b_b) - 3m)$ СтКР, де PK_b – регулятивний капітал банку; $A_{\text{сумб}}$ – сумарні активи банку; Πb_b – позабалансові інструменти банку; $3m$ – суми зменшення активів та позабалансових інструментів банку; СтКР – ступінь кредитно го ризику активів та позабалансових інструментів банку.	Чим вище значення показника, тим більше частка ризику, що її беруть на себе власники банку, і навпаки. Нормативне значення $\geq 0,1$.
1.2	Коефіцієнт достатності капіталу (Кдост.кап.б)	Характеризує здатність банку захистити інтереси своїх вкладників і кредиторів від незапланованих збитків за рахунок власного капіталу.	$(K_{\text{дост.кап.б}}) = BK_b / A_b$, де BK_b – власний капітал банку; A_b – активи банку.	Оптимальне значення $\geq 0,1$.
1.3	Коефіцієнт надійності (1) (Кнад.б1)	Характеризує рівень залежності банку від залучених коштів.	$(K_{\text{над.б1}}) = BK_b / 3K_b$, де BK_b – власний капітал банку; $3K_b$ – залучені кошти банку.	Оптимальне значення $\geq 0,05$.
1.4	Коефіцієнт надійності (2) (Кнад.б2)	Характеризує здатність банку захистити інтереси своїх вкладників та кредиторів від незапланованих збитків за рахунок регулятивного капіталу.	$(K_{\text{над.б2}}) = PK_b / 3_b$, де PK_b – регулятивний капітал банку; 3_b – зобов'язання банку.	Оптимальне значення перебуває в межах від 0,25 до 0,3.
1.5	Коефіцієнт фінансового важеля (Кфін.важ.б)	Характеризує здатність банку залучати кошти на фінансовому ринку.	$(K_{\text{фін.важ.б}}) = 3_b / BK_b$, де 3_b – зобов'язання банку; BK_b – власний капітал банку.	Оптимальне значення перебуває в межах 1:20.
1.6	Коефіцієнт співвідношення власного капіталу та зобов'язань ($K_{BK/3b}$)	Характеризує рівень власного капіталу банку у структурі його зобов'язань.	$(K_{BK/3b}) = BK_b / 3_b$, де BK_b – власний капітал банку; 3_b – зобов'язання банку.	Оптимальне значення перебуває в межах від 0,15 до 0,2.

1	2	3	4	5
2	Показники, що характеризують рівень використання інвестиційного потенціалу банків			
2.1	Норматив загальної суми інвестування (Н12)	Характеризує рівень ризику, пов'язаного зі здійсненням банком інвестиційної діяльності.	$H12 = K_{Inb} / SK_b$, де K_{Inb} – кошти банку, що інвестуються з метою придбання акцій (часток/паїв) та інвестиційних сертифікатів різних юридичних осіб; SK_b – статутний капітал банку.	Оптимальне значення $\geq 0,6$.
2.2	Коефіцієнт використання потенціалу вкладання інвестиційних ресурсів банку у фінансові інвестиції ($K_{рпв}IP_b$)	Характеризує рівень уже здійснених вкладень банку у фінансові інвестиції по відношенню до граничних інвестиційних ресурсів.	$K_{рпв}IP_b = \Phi IA_b / GP_{\Phi IB}$, де ΦIA_b – фінансові інвестиційні активи банку; $GP_{\Phi IB}$ – граничні інвестиційні ресурси банку, що потенційно можуть бути вкладені у фінансові інвестиції.	Оптимальне значення = 1,0.
2.3	Коефіцієнт інвестиційної активності ($K_{інв. акт. б}$)	Характеризує рівень уже здійснених вкладень банку в інвестиції по відношенню до інвестиційних ресурсів.	$K_{інв. акт. б} = IA_b + DB_b / IP_b$, де IA_b – інвестиційні активи банку; DB_b – депозитні вкладення банку; IP_b – інвестиційні ресурси банку.	Оптимальне значення перебуває в межах 0,10–0,25.
2.4	Коефіцієнт концентрації вкладень банку в консервативні активи ($K_{кIP_b}$)	Характеризує частку в загальній величині інвестиційних ресурсів вже здійснених банком депозитних вкладень та вкладень в боргові цінні папери.	$K_{кIP_b} = KA_b / IP_b = (TorgBorgЦп + BorgЦп_{пп} + BorgЦп_{ппог} + DB_{інш. б.}) / IP_b$, де KA_b – консервативні активи банку; $TorgBorgЦп$ – торгові боргові ЦП; $BorgЦп_{пп}$ – боргові ЦП в портфелі на продаж; $BorgЦп_{ппог}$ – боргові ЦП в портфелі до погашення; $DB_{інш. б.}$ – депозитні вкладення в інших банках; IP_b – інвестиційні ресурси банку.	Оптимальне значення $\geq 0,5$.
2.5	Ефективність фінансових інвестицій (Ефі)	Характеризує дохідність вкладень банку у фінансові інструменти.	$E_{\Phi i} = V_{пп} - D/I_k$, де V – поточна вартість цінного папера; D – очікуваний дохід від інвестування; I_k – сума інвестованих коштів.	Позитивною є тенденція до зростання.

а якісної оцінки рівнів використання інвестиційного потенціалу. Тому з метою забезпечення інформаційної односпрямованості показників вважаємо доцільним здійснити розмежування показників на такі групи індикаторів:

1) явні стимулятори – показники, що за більшості умов застосування відіграють позитивну роль, тобто мають поступово зростаючу залежність якості, а отже, більшому значенню показника відповідає краща якість об'єкта оцінки;

2) явні дестимулятори – показники, що здебільшого негативно впливають на об'єкт дослідження, тобто мають поступово спадаючу залежність якості, а отже, кращим вважається менше значення показника, а також наявність тенденції до зниження;

3) стимулятори-дестимулятори (номінатори) – показники, що мають неоднозначну залежність якості, якщо існує деяке значення на проміжку зміни ознаки, яке відповідає найкращій якості об'єкта; віддалення від цього значення призводить до погіршення якості [2, с. 36]; отже, в одних випадках позитивним вважається зростання величини такого показника, в інших – зменшення; під час проведення загального оцінювання без чіткої визначеної мети дослідження прийнято вважати такі показники стимуляторами [3, с. 137].

Розподіл показників-індикаторів в такий спосіб не тільки дає змогу здійснювати більш деталізоване проведення аналізу, але й на основі визначення досягнення ними критичних значень уможливорює застосування

системи швидкого реагування, а саме від «точкових» до загальних заходів. Зазначимо, що так звані індикатори тривоги (прості чи складні показники, що відображають зміну будь-якої економічної або фінансової величини і визначають її раціональну межу перетинання, зазначаючи, що певних цілей можна не досягти [4, с. 65]) ще з 1960-х років широко застосовуються у господарській практиці Франції; отже, для оцінювання рівня інвестиційного потенціалу банківських установ та ефективності його використання варто застосовувати показники, перелік, характеристика та порядок розрахунку яких наведено в табл. 2.

Крім того, в табл. 2 конкретизовано критерії, яким мають відповідати значення розрахованих показників, що представлені нормативними значеннями, відповідними межами допустимих значень показника чи тенденціями змін.

Таким чином, кожний окремий показник запропонованої нами системи показників оцінювання рівня інвестиційного потенціалу банків та ефективності його використання дає змогу не тільки визначити абсолютну чи відносну величину об'єкта оцінювання, але й, відповідно до визначеного критерія, одержати динаміку та тенденцію зміни показника, а під час розрахунку базисних темпів зростання можна провести подальше прогнозування.

Адже кожний об'єкт оцінки повинен розвиватись, покращувати характеристики свого стану, тобто характеризуватись позитивними тенденціями зміни оціночного

показника. За вищевикладеним робимо висновок, що запропоновані нами показники є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими, що дає можливість комплексно та всебічно підійти до з'ясування рівня інвестиційного потенціалу банків та ефективності його використання. Однак за умови необхідності проведення ранжування або зіставлення об'єктів виникає завдання побудови узагальненого (інтегрального, зведеного) показника, за допомогою якого можна було би провести необхідне ранжування.

Зміст та принципи дії методики інтегрального оцінювання рівня інвестиційного потенціалу банків та ефективності його використання представлено як сукупність інформаційно-пояснювальних послідовних етапів процесу оцінювання (табл. 3). На кожному етапі забезпечується виконання частини процедури оцінки або визначеної послідовності дій. Отже, інтегральна оцінка може розглядатися як повністю виконана процедура або підсумок відповідних дій, що закладені на кожному зазначеному етапі.

По-перше, запропонований підхід до інтегральної оцінки рівня формування та використання інвестиційного потенціалу банків повністю базується на використанні економіко-математичних методів дослідження.

По-друге, вибрані групи показників мають необхідну для проведення розрахунків статистичну базу,

тобто адаптовані до офіційної державної статистики. По-третє, вони дають змогу окремому банку самостійно здійснити оцінювання рівня формування (використання) його інвестиційного потенціалу та отримати об'єктивне уявлення про його відповідність до визначених напрямів та пріоритетів його розвитку. Цим обґрунтовуються можливість та доцільність його використання на практиці для оцінювання рівня інвестиційного потенціалу, а також для підвищення ефективності розробки інвестиційної стратегії як банківської системи загалом, так і конкретного банку зокрема.

Висновки. З вищевикладеного можна зробити висновок про те, що здійснення інвестицій банками є однією з форм збереження їхніх активів і способом захисту власних та залучених фінансових ресурсів від інфляційного знецінення. Запропонована методика інтегрального оцінювання рівня інвестиційного потенціалу банків та ефективності його використання є ефективним інструментарієм вирішення завдань банку щодо визначення його потенційних можливостей із формування внутрішніх інвестиційних резервів з метою їх подальшого інвестування як у власний розвиток, так і в розвиток інших інститутів фінансового та реального секторів економіки країни.

Таблиця 3

Етапи інтегрального оцінювання рівня інвестиційного потенціалу банківських установ та ефективності його використання

№	Найменування етапу	Процедура, дії	Примітки
1	Підготовка вхідних інформаційних даних	Формується масив даних для визначення та розрахунку індикативних показників.	На базі фінансової звітності банків та регулярної статистично-аналітичної інформації по банківській системі.
2	Визначення системи показників	Підбір часткових показників (метричних показників), що увійдуть до складу інтегрального показника.	
3	Нормалізація (стандартизація) часткових показників	Здійснюється зведення значень часткових показників до відрізка $[0; 1]$, що дає змогу отримати узагальнений критерій у нормалізованому вигляді.	Кінцевою метою нормалізації є зменшення потенційної суперечливості даних, підвищення їх достовірності, виключення деяких типів надлишковості та дублювання, мінімізація аномалій оновлення.
4	Обробка первинних даних, аналіз обмежень	Здійснюється розрахунок кореляційної матриці.	Використовуються коефіцієнти парної кореляції або кореляційні відношення залежно від форми взаємозв'язку між показниками.
5	Встановлення обмежень для показників, з яких складається інтегральна оцінка	Встановлюються конкретні значення екстремальних обмежень по кожному з показників.	Кожен показник розглядається як елемент множини відповідних показників, область існування показників може змінюватися.
6	Побудова інтегрального показника		Уособлює значення усіх показників, задіяних у методі.
6.1		Розрахунок перших k головних компонент для вихідної сукупності показників.	
6.2		Розрахунок факторних навантажень головних компонент.	
6.3		Розрахунок перших k головних компонент.	
6.4		Лінійна згортка відібраних факторів з урахуванням їх вагомості.	
7	Інтерпретація інтегрального показника	Визначення меж рівнів показника на основі вербально-числової шкали.	Використання шкали бажаності Харрінгтона.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт НБУ. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
2. Григорук П., Ткаченко І. Методи побудови інтегрального показника. Бізнес-Інформ. 2012. № 4. С. 36–38.
3. Лук'янова В. Математичне забезпечення діагностики об'єкта господарської діяльності з урахуванням ризику (на прикладі оцінки мезоризиків). Економіка і прогнозування. 2008. № 2. С. 129–144.
4. Бернар І., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: в 2 т. / пер. с франц.; под общ. ред. Л. Степанова. Москва: Международные отношения, 1997. Т. 2. 784 с.

УДК 336.717.22

Михайляк Г.В.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аналітичної економіки та міжнародної економіки,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Михайляк І.В.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУТЬ, ТИПИ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ

Михайляк Г.В., Михайляк І.В. Суть, типи депозитної політики банків та шляхи її оптимізації. Обґрунтовано теоретичні та методологічні положення щодо суті депозитної політики банків, її типів та шляхів оптимізації депозитного портфеля банку. Доведено, що сучасна економічна ситуація вимагає кардинальних та якісних перетворень у банківській сфері, розроблення і реалізації ефективної депозитної політики, яка би враховувала потреби клієнтів грошово-кредитного ринку. Наведено шляхи оптимізації депозитного портфеля банку, що сприятиме збільшенню обсягів кредитних ресурсів банку, забезпечуючи йому належний рівень прибутковості під час здійснення активних операцій.

Ключові слова: депозитна політика банку, грошово-кредитний ринок, депозитний портфель банку.

Михайляк Г.В., Михайляк І.В. Суть, типы депозитной политики банков и пути ее оптимизации. Обоснованы теоретические и методологические положения относительно сути депозитной политики банков, ее типов и путей оптимизации депозитного портфеля банка. Доказано, что современная экономическая ситуация требует кардинальных и качественных превращений в банковской сфере, разработки и реализации эффективной депозитной политики, которая бы учитывала потребности клиентов денежно-кредитного рынка. Приведены пути оптимизации депозитного портфеля банка, которая будет способствовать увеличению объемов кредитных ресурсов банка, обеспечивая ему надлежащий уровень прибыльности при осуществлении активных операций.

Ключевые слова: депозитная политика банка, денежно-кредитный рынок, депозитный портфель банка.

Mikhaylyak G.V., Mikhaylyak A.V. Essence, types of deposit policy of banks and ways of its optimization. Grounded theoretical and methodological positions in relation to essence of deposit policy of banks, its types and ways of optimization of deposit brief-case of bank. It is well-proven that a modern economic situation requires cardinal and high-quality transformations to the bank sphere, development and realization of effective deposit policy, which would take into account the necessities of clients of money and credit market. The ways of optimization of deposit brief-case of bank which will be instrumental in the increase of volumes of credit resources of bank are resulted, providing him the proper level of profitability during realization of active operations.

Key words: deposit policy, bank, money-and-credit market, bank, deposit brief-case of bank.

Постановка проблеми. Важливу роль у забезпеченні стабільного та ефективного функціонування банків на сучасному етапі в Україні відіграє формування науково обґрунтованої політики банку, головною складовою частиною якої є депозитна політика. Така ситуація вимагає кардинальних та якісних перетворень у банківській сфері, розроблення і реалізації ефектив-

ної депозитної політики, яка би враховувала потреби клієнтів грошово-кредитного ринку.

Як наслідок вище зазначеного, на сучасному етапі зростає актуальність дослідження підходів до суті депозитної політики банків, її типів та шляхів оптимізації.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Питання, які стосуються суті депозитної політики

банків, її типів та шляхів оптимізації, досліджували такі вчені, як: О.А. Дмитрієва [3], Р.Р. Коцовська [5], О.П. Павлишин [5], Л.М. Хміль [5], А.Л. Лобанова [6], О.В. Неізнана [7], Д. Олійник [8], Н. Резнікова [9], В.В. Рисін [10] та ін.

Суть депозитної політики досліджено у працях О.А. Дмитрієва, Р.Р. Коцовської [3; 5] та інших. Питаннями типів депозитної політики займалися такі вчені, як О.П. Павлишин, Л.М. Хміль, А.Л. Лобанова [5; 6].

Питання щодо шляхів оптимізації розглядали у своїх працях О.В. Неізнана, Д. Олійник, Н. Резнікова, В.В. Рисін [7; 8; 9; 10] та інші.

Однак у більшості наукових досліджень мало уваги приділено саме обґрунтуванню шляхів оптимізації депозитної політики банків, що свідчить про актуальність теми і зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та методологічних положень щодо суті депозитної політики банків, її типів та шляхів оптимізації депозитного портфеля банку, що дасть змогу забезпечити більше надходження коштів на строкові та ощадні депозити.

Виклад основного матеріалу. Головною функцією комерційних банків, як підтверджує досвід країн із розвиненою ринковою системою, є сприяння мобілізації заощаджень суб'єктів господарювання, спрямування їх у напрямі найефективнішого використання, опосередковано збільшуючи загальну масу інвестицій та потенціал економічного зростання.

Для підтримки своєї конкурентоспроможності банки вимушені пропонувати своїм клієнтам усе нові послуги, застосовувати різноманітні фінансові інструменти та розширювати свою діяльність [4].

Депозитна політика комерційного банку є складником банківського менеджменту. Відповідно, в механізм банківського менеджменту кожен комерційний банк включає необхідність розроблення та реалізації депозитної політики.

Депозитна політика включає комплекс заходів із формування депозитного портфеля, а також різноманітні форми та методи щодо реалізації конкурентних позицій на ринку депозитних послуг. Ця політика проводиться з метою забезпечення необхідних обсягів депозитних ресурсів.

Доцільно зазначити і те, що є тісний взаємозв'язок між розвитком депозитного ринку та процесами стабілізації грошової одиниці, грошово-кредитного ринку, зростанням грошових доходів населення та соціально-економічним зростанням загалом.

Банки як фінансові інститути можуть проводити власну депозитну, кредитну та інвестиційну

політику. На думку А.Л. Лобанової [6], вищезазначені види політики є елементами іншого поняття, а саме поняття «ресурсна політика банку». Цю думку поділяє В. Рисін [10], який стверджує, що «депозитна політика – це комплекс заходів для формування депозитного портфеля, а також різноманітні форми та методи реалізації конкурентних позицій на ринку депозитних послуг задля забезпечення необхідних обсягів депозитних ресурсів» [10].

Свою чергою Р.Р. Коцовська, О.П. Павлишин, Л.М. Хміль [5] під депозитною політикою розуміють «стратегію і тактику банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації джерел».

Варто зазначити, що депозитна політика банку має забезпечувати оптимальний рівень витрат, безпеку депозитних операцій банку і його надійність та стійкість.

Відзначимо і те, що депозитна політика на рівні держави – це сукупність заходів, які здійснюються центральним банком і спрямовані на регламентування правил формування депозитів (вкладів) у комерційних і ощадних банках, а також у небанківських грошово-кредитних установах. Необхідність такої регламентації зумовлена тим, що:

– по-перше, вклади (депозити) самі є специфічним видом грошей (безготівкові або депозитні гроші);

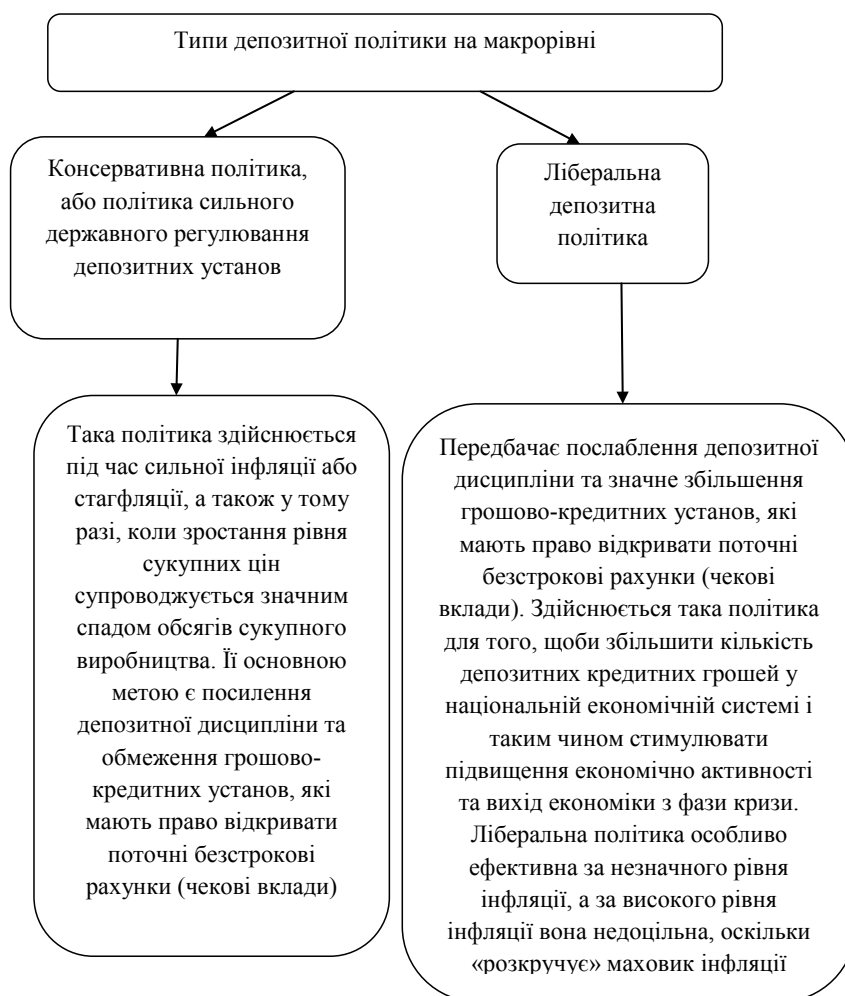


Рис. 1.1. Типи депозитної політики на макрорівні

Джерело: складено на основі [8]

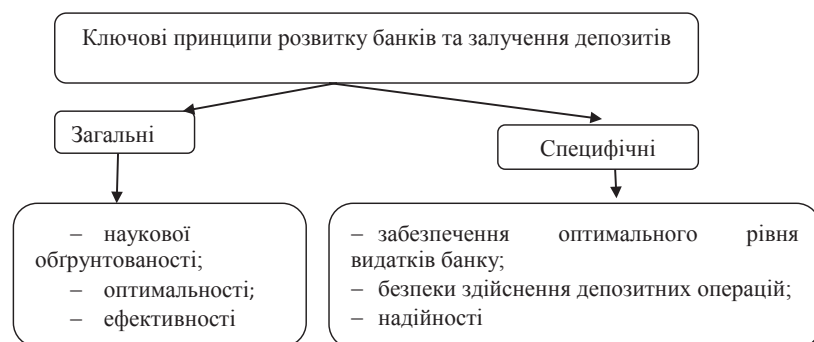


Рис. 1.2. Ключові принципи розвитку банків та залучення депозитів

Джерело: складено на основі [7, 8]

– по-друге, на основі депозитів формуються кредитні гроші у кратному співвідношенні відповідно до величини грошового мультиплікатора.

На думку О.В. Неісної [7], за відсутності такого державного регламентування правил формування та руху депозитних і кредитних грошей процес творення нових грошей у національній економічній системі був би безконтрольним і міг би непередбачено «розкручувати» маховик інфляції та знецінювати національні грошові одиниці.

Д. Олійник [3] на макrorівні виділяє два типи депозитної політики:

1. Першим типом є консервативна політика, або політика сильного державного регулювання депозитних установ. Така політика здійснюється під час сильної інфляції або стагфляції, а також у тому разі, коли зростання рівня сукупних цін супроводжується значним спадом обсягів сукупного виробництва. Її основною метою є посилення депозитної дисципліни та обмеження грошово-кредитних установ, які мають право відкривати поточні безстрокові рахунки (чекові вклади).

2. Другим типом депозитної політики є ліберальна депозитна політика. Вона передбачає послаблення депозитної дисципліни та значне збільшення грошово-кредитних установ, які мають право відкривати поточні безстрокові рахунки (чекові вклади). Здійснюється така політика для того, щоби збільшити кількість депозитних кредитних грошей у національній економічній системі і таким чином стимулювати підвищення економічної активності та вихід економіки з фази кризи. Ліберальна політика особливо ефективна за незначного рівня інфляції, а за високого рівня інфляції вона недоцільна, оскільки «розкручує» маховик інфляції [8].

Варто зазначити, що депозитна політика комерційного банку спрямована на оптимізацію витрат із залучення коштів на депозитному ринку за умови їх ефективного використання. Такий механізм реалізації інтересів усіх суб'єктів депозитного ринку формує ціну на депозитні кошти. Безпосередній вплив на процентні витрати мають середні залишки за оплачуваними депозитами, середня процентна ставка за ними.

Що стосується методів управління залученими ресурсами, то необхідно зауважити, що у практиці українських банків перевага надається ціновим методам, що визна-

чає самостійність під час встановлення ціни за депозитами комерційними банками. Хоча зростання конкуренції змушує комерційні банки йти на затрати для реалізації маркетингової політики і розширення спектру банківських послуг із метою залучення потенційних клієнтів.

Якість депозитної політики також залежить від орієнтації банку на ключові принципи розвитку банків та залучення депозитів:

- загальні: наукової обґрунтованості; оптимальності; ефективності;
- специфічні: забезпечення оптимального рівня видатків банку; безпеки здійснення депозитних операцій; надійності (рис. 1.2).

Стосовно шляхів оптимізації депозитного портфеля банку та забезпечення більшого надходження коштів на строкові та ощадні депозити можна рекомендувати спрощення режиму функціонування відповідних рахунків, тобто порядку зарахування коштів на вклади, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків. Слід більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних та строкових депозитах.

Ефективним методом додаткового залучення комерційними банками коштів на депозити, на думку Н. Резнікової [8], може стати застосування комплексного обслуговування клієнтури.

Постійне розширення діапазону послуг, зниження їх вартості, покращення якості кредитно-розрахункового та касового обслуговування, надання різноманітних консультацій сприятимуть збільшенню обсягів кредитних ресурсів банку, забезпечуючи йому належний рівень прибутковості при здійсненні активних операцій.

У відносинах комерційних банків з різними групами клієнтів, як із фізичними особами, так і з юридичним, доцільно було б використовувати депозитні рахунки, що мають змішаний режим функціонування. Корисним щодо цього є досвід зарубіжних комерційних банків у застосуванні NOW-рахунків. З одного боку, кошти, що зберігаються на таких рахунках, можуть використовуватися для здійснення платежів, а з іншого – вони є своєрідними фінансовими інвестиціями, що приносять їх власникам певні доходи.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумок вищевикладеного, зазначимо, що банки повинні розширювати спектр своїх депозитних послуг і клієнтської бази, водночас формувати свою депозитну політику за такими етапами: здійснювати маркетингові дослідження ринку депозитних послуг; аналізувати продуктову, цінову, збутову та комунікаційну політику своїх конкурентів на ринку депозитних послуг; регулярно проводити SWOT-аналіз своєї депозитної діяльності.

Отже, можемо дійти висновку про те, що поведінка вкладників залежить від дієвості та ефективності банківського маркетингу, який має враховувати як нові мотиви і потреби клієнтів, так і запровадження інновацій у розроблення та реалізацію депозитної політики.

Список використаних джерел:

1. Бюлетень НБУ, 2016. № 9. URL: <http://www.bank.gov.ua/gtatigt/elbul.htm>.
2. Бюлетень НБУ, 2017. № 12. С. 85. URL: <http://www.bank.gov.ua/gtatigt/elbul.htm>.
3. Дмитрієва О.А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку // Фінанси України. 2008. № 5. С. 15–17.
4. Дмитриева Е.А. Депозитные операции в системе услуг коммерческого банка: проблемы их эффективности // Банківська справа. 2005. № 2. С. 18–23.
5. Коцовська Р. Р. Банківські операції [Текст] : навч. посіб. / Р.Р. Коцовська, О.П. Павлишин, Л.М. Хміль. К.: УБС НБУ, 2007. 380 с.
6. Лобанова А.Л. Ресурсна політика комерційних банків України. // Фінанси України. 2005. № 1. С. 88.
7. Неізнана О.В. Операції комерційних банків по залученню коштів: сучасні технології та світові тенденції розвитку // Фондовий ринок. № 31. С. 2–5.
8. Олійник Д. Ресурсна база українських комерційних банків як джерело ліквідності // Банківська справа. 2000. № 2. С. 42–44.
9. Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні. Персонал, №11, 2008 р. С. 49–55.
10. Рисін В.В. Реалізація ресурсної політики банків в умовах фінансової нестабільності: монографія / Віталій Васильович Рисін. К.: УБС НБУ, 2012. 390 с.

УДК 336.72

Поліщук Н.В.,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів,

*Вінницький фінансово-економічний університет***Мусієнко О.Л.,**

начальник навчального відділу,

Вінницький фінансово-економічний університет

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Поліщук Н.В., Мусієнко О.Л. Стратегія розвитку іпотечного кредитування сільського господарства. У статті досліджено теоретичні аспекти іпотечного кредитування, проведено огляд літературних джерел щодо визначення поняття «іпотека». Наведено статистичні дані сучасного стану кредитування підприємств сільського господарства та іпотечних кредитів. Визначено основні проблеми, що перешкоджають розвитку іпотечного кредитування сільського господарства в Україні.

Ключові слова: іпотека, кредитування підприємств, сільське господарство, фінансове забезпечення.

Полищук Н.В., Мусиенко А.Л. Стратегия развития ипотечного кредитования сельского хозяйства. В статье исследованы теоретические аспекты ипотечного кредитования, проведен обзор литературных источников по определению понятия «ипотека». Приведены статистические данные современного состояния кредитования предприятий сельского хозяйства и ипотечных кредитов. Определены основные проблемы, препятствующие развитию ипотечного кредитования сельского хозяйства в Украине.

Ключевые слова: ипотека, кредитование предприятий, сельское хозяйство, финансовое обеспечение.

Polishchuk N.V., Musienko O.L. Development Strategy for Mortgage Lending to Agriculture. The article investigates the theoretical aspects of mortgage lending, reviews the literature on the definition of the concept of "mortgage". The statistics of the current state of lending to agricultural enterprises and mortgage loans are presented. The main problems that hinder the development of mortgage lending to agriculture in Ukraine are identified.

Key words: mortgage, lending to enterprises, agriculture, financial support.

Постановка проблеми. Для забезпечення ефективного розвитку сільського господарства вирішальну роль мають кредитні ресурси. Це зумовлено сезонним розривом між вкладенням і надходженням коштів та безперервністю процесів відтворення. З низки об'єктивних причин отримання реальних дешевих кредитів для сільськогосподарських товаровиробників є проблемним. Одним із таких чинників є тенденція зни-

ження державної підтримки цієї галузі, з одного боку, та високі відсоткові ставки – з іншого. Крім того, переважна частина робіт має сезонний характер, що також ускладнює кредитування виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Активно займаються дослідженнями проблем іпотечного кредитування такі вчені, як: В.Д. Базилевич, В.Я. Вовк, Д.М. Гриджук, О.І. Завидівська, О.М. Калівошко, Л.П. Кашпер,

С.І. Кручок, І.О. Лютий, В.О. Олійник, Н.П. Погорельцева, О.О. Рудич, В.І. Савич, О.В. Хмеленко, О. Шкуратов та інші. Однак проведений моніторинг літературних джерел свідчить про загальний характер досліджень, які стосуються тільки окремих елементів кредитування, а звідси випливає необхідність дослідження стратегії іпотечного кредитування сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах розвитку.

Формулювання цілей статті. Головною метою статті є дослідження стратегії іпотечного кредитування сільського господарства у системі фінансового забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Теоретичні аспекти іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки узагальнює О.О. Рудич, який зазначає, що іпотека є невіддільною ланкою ринкової економіки й однією із форм майнового забезпечення виконання боржником зобов'язань. Автор підкреслює, що іпотека є другою рядною до зобов'язання, яке може виникнути у зв'язку із залученням інвестицій на виробничі та на споживчі цілі. У разі іпотечної угоди нерухоме майно залишається у власності правовласника об'єкта нерухомості, а кредитор у разі невиконання боржником свого зобов'язання набуває права отримати вигоди за рахунок реалізації заставного майна, обтяженого іпотекою. Зобов'язання боржника не обов'язково має бути перед банком, вони можуть бути засновані на купівлі-продажу, оренді, іншому договорі тощо [10].

Відповідно до Закону України «Про іпотеку» «іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника у порядку, встановленому цим Законом» [9]. Також під нерухомим майном (нерухомістю), відповідно до Закону України «Про іпотеку» розуміють земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці і невід'ємно пов'язані з нею, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення.

Особливої уваги заслуговує монографія «Іпотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку» групи авторів: І.О. Лютого, В.І. Савич, О.М. Калівошко, де проведено ґрунтовні дослідження теоретичних і практичних проблем іпотеки, іпотечного ринку та іпотечного кредитування, де іпотекою пропонують вважати «використання нерухомого майна для забезпечення зобов'язання, а також право іпотекоутримувача на вимогу звернення стягнення на це майно у разі виконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання переважно перед іншими кредиторами цього боржника на підставі законодавства, іпотечної угоди та (або) рішення суду» [8, с. 30].

Погоджуємося з думкою О. Шкуратова, що сільськогосподарська іпотека – це система забезпечення виконання зобов'язань боржників шляхом застави земельних ділянок, які безпосередньо належать їм на правах власності, зі складу земель сільськогосподарського призначення або прав оренди таких ділянок [11, с. 12].

Л.П. Кашпер зазначає, що іпотека є новим механізмом з оптимізації розподілу ресурсів та однією із

найважливіших цілей здійснюваних перетворень, що зумовлюють стабілізаційні процеси, які поступово набувають сили в Україні, створюючи відповідний інвестиційний клімат для довгострокового іпотечного кредитування, в якому зацікавлені всі сектори економіки [6, с. 166].

Значення іпотеки полягає у таких основних вимогах [3, с. 7–8]:

- іпотека забезпечує наявність і збереження нерухомого майна на той час, коли боржнику необхідно буде розрахуватися з кредитором, особливістю є те, що вартість іпотечного майна збільшується пропорційно рівню інфляції;

- іпотека нерухомого майна боржника забезпечує іпотекодержателю можливість забезпечення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами;

- іпотека стимулює боржника до виконання належним чином його зобов'язань, оскільки є реальна загроза втратити нерухоме майно.

Як правильно констатують В.Д. Базилевич, Н.П. Погорельцева [1, с. 37], іпотека як економічна категорія – це економічні відносини, що виникають з приводу руху вартості, наданої у позику під заставу нерухомості з метою інвестування в об'єкти нерухомості, в свою чергу, іпотека як економічне явище – це трансакція, яка створює передумови для появи інвестиційних мотивацій на ринку нерухомості.

Отже, проведений моніторинг літературних джерел дає підстави зробити узагальнення категорійно-понятійного визначення іпотеки, яке тлумачиться вченими у різних версіях, тому спробуємо сформулювати основні напрями.

Представники першого напрямку – В.Д. Базилевич, Н.П. Погорельцева, О. Шкуратова – вважають, що іпотекою є застava земельних ділянок та іншого нерухомого майна з метою отримання іпотечного кредиту.

Прихильником другого напрямку є український вчений С.І. Кручок, який обґрунтовує визначення іпотеки як фінансового інструменту, що полягає у наданні кредиту під заставу нерухомості. Так С.І. Кручок зазначає, що «іпотека, по-перше, – це використання нерухомого майна з метою забезпечення зобов'язання; по-друге, – це право звернення стягнення на нерухоме майно на підставі законодавства, іпотечної угоди та (або) рішення суду» [7, с. 14].

Третій напрям представляють В. Сидор, Л.А. Свистун, Ю.С. Довгаль, які дають таке визначення іпотеки: «це правовий інститут, що використовується в усіх правових системах як важливий інструмент ефективного розподілу земельної власності та надійний засіб захисту кредиторів: [9, с. 6; 10, с. 40]. Цей напрям виділяється своєрідністю та підкреслює різницю в підходах до тлумачення терміну іпотеки з економічної та правового погляду.

Четвертий напрям. Його прихильники – українські вчені О.Т. Євтух, А.М. Кутиркін та І.І. Цупор – доводять, що іпотека – це застava основних фондів та оборотних засобів, а також інших цінностей підприємства чи іншого об'єкта разом із відповідною земельною ділянкою чи правом користування нею [8], а також застava нерухомого майна для отримання довгострокової позики за умови, що нерухомість може залишатися у користуванні позичальника чи третьої особи.

Група авторів: І.О. Лютий, В.І. Савич, О.М. Калівошко – зазначають, що «в аграрному секторі, наприклад, іпотека сільськогосподарських земель запроваджується і використовується не тільки з метою залучення довгострокового інвестиційного ресурсу, але й для вирішення проблеми покриття сезонного дефіциту коштів, необхідних для здійснення поточної діяльності» [8, с. 9].

Земля є найнадійнішим об'єктом іпотеки, оскільки за її раціонального використання вона з часом не зношується, як інші об'єкти нерухомості, а навпаки – її вартість постійно зростає. Однак парадокс полягає в тому, що іпотека землі в Україні практично відсутня [3, с. 97].

Іпотечний кредит – це особливий вид економічних відносин із приводу надання кредитів під заставу нерухомого майна – землі або виробничих, житлових будівель тощо [2, с. 102].

В.М. Діденко, Е.О. Юрій, О.А. Підлипчак, Ж.П. Лисенко [4] пропонують організацію іпотечного кредитування, яка має здійснюватися згідно з такими основними принципами:

- легітимності – підтвердження законності повноваження, права діяльності фізичних чи юридичних осіб;
- домовленості сторін, закріпленої відповідною угодою;
- пріоритетності права іпотекодержателя на задоволення забезпечених іпотекою вимог за рахунок предмета іпотеки;
- транспарентності майнових прав на предмет іпотеки;
- гарантованості прав іпотекодержателя шляхом державної реєстрації іпотеки;
- платності – погашення іпотечної позики і відповідних відсотків;
- стабільності умов іпотечного договору;
- обов'язкового страхування повної вартості предмета іпотеки.

Поняття іпотеки охоплює не тільки економічні, а й правові, соціально-політичні та інституційні аспекти, тому розвиток іпотечних відносин неможливий без створення відповідних передумов. Тому для ефективного впровадження у практику іпотечного кредитування сільського господарства необхідні економічні передумови розвитку іпотеки, зокрема: загальне економічне зростання; стабільність національної грошової одиниці; невисока вартість кредитного капіталу; розроблення фінансових інструментів іпотеки.

Погоджуємося з думкою М.Я. Дем'яненко, Н.М. Левченко, що під земельною іпотекою в аграрному виробництві слід розуміти вид забезпечення виконання зобов'язання сільськогосподарськими угіддями (рілля, багаторічні насадження, сіножаті,

пасовища та перелogi) та майновими правами на них. Економічна сутність земельної іпотеки в аграрному секторі полягає в тому, що, з одного боку, сільськогосподарські товаровиробники за допомогою застави земельної власності акумулюють додаткові фінансові ресурси, а з іншого – в сучасних умовах земельна іпотека є засобом економічного стимулювання раціонального використання та охорони земельних ресурсів.

О.І. Завидівська досліджує теоретичні аспекти здійснення іпотечного кредитування, де основну увагу зосереджено на характеристиці термінологічного апарату, а також здійснено аналіз понять «іпотека» та «іпотечне кредитування», поглиблено класифікацію іпотечних кредитів та принципів іпотечного кредитування [5].

Для визначення стратегічних напрямів розвитку іпотечного кредитування проаналізуємо сучасний стан розвитку кредитного забезпечення сільського господарства у фінансуванні галузі. Так, кредити, надані

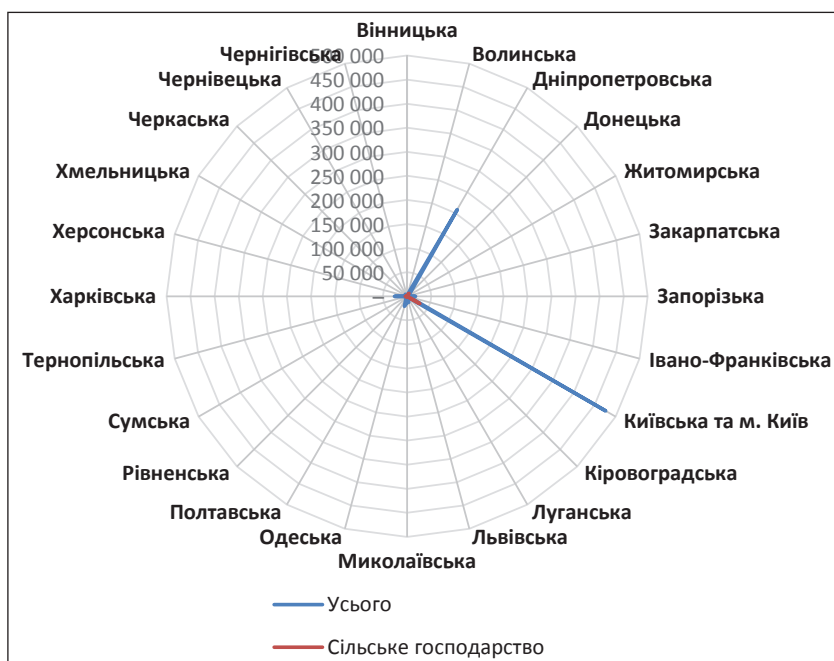


Рис. 1. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) нефінансовим корпораціям, у розрізі регіонів у 2017 році

Складено за [12]

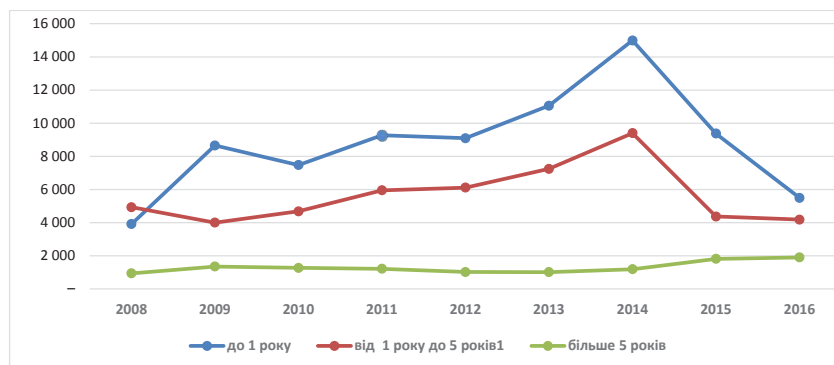


Рис. 2 Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України), у розрізі строків погашення

Складено за [12]

депозитними корпораціями (крім Національного банку України) нефінансовим корпораціям, у розрізі регіонів у 2017 році розвивалося нерівномірно, що зображено на рис. 1.

Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) сільськогосподарським корпораціям, у розрізі регіонів та строків погашення наведені на рис. 2–3.

Так, дані рис. 2 свідчать про переважання короткострокових кредитів протягом аналізованого періоду, другу позицію займають кредити від 1 до 5 років, і найменше кредитів видавалося на період більше 5 років, адже є висока вірогідність неповернення кредитів, ризикованість втрати процентів, нестабільність економіки в країні загалом.

Протягом 2015–2016 років порівняно з попередніми роками спостерігається падіння наданих кредитів депозитними корпораціями у розрізі строків погашення, що спричинено нестабільністю грошової одиниці (гривні), розвитку інфляції, неспроможністю позичальників відповідати перед зобов'язаннями, що спричиняє ризикованості кредитних процесів та імовірності неплатоспроможності позичальника

за отриманими кредитами, враховуючи високі процентні ставки.

Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) нефінансовим корпораціям, у розрізі регіонів на іпотечні кредити у 2017 році наведені на рис. 4.

Дані рис. 4 свідчать, що найвищий рівень іпотечних кредитів спостерігається у Київській області та м. Києві і становить 70 074 млн грн, тобто 32% від загальної суми іпотечних кредитів. Дніпропетровська обл. та Миколаївська обл. займають по 10% у структурі іпотечного кредитування, Харківська область – 7%, Донецька – 5%, Львівська – 4%, решта областей – 1–2%.

Висновки і пропозиції. Отже, проведений ґрунтовний аналіз літературних джерел дає підстави зробити узагальнення поняття іпотеки у сільському господарстві. Ми пропонуємо розуміти боргове обтяження земельних ділянок сільськогосподарського призначення та іншого нерухомого майна, належних на праві власності сільськогосподарським підприємствам, які здійснюють основну господарську діяльність. Поняття іпотеки сільськогосподарських підприємств стосується не лише зазначених об'єктів

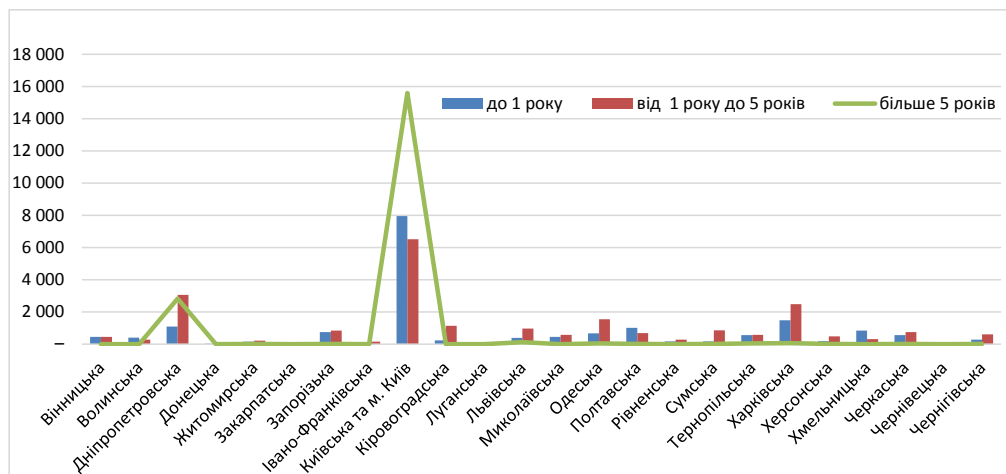


Рис. 3. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) сільськогосподарським корпораціям, у розрізі регіонів та строків погашення у 2017 році

Складено за [12]

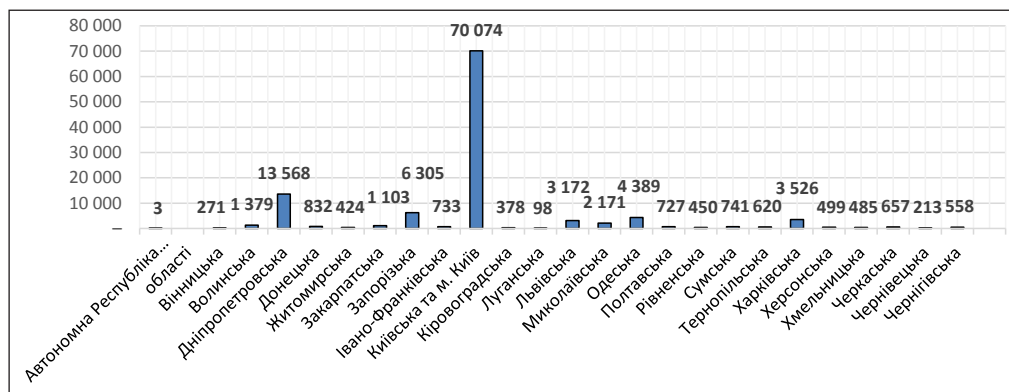


Рис. 4. Іпотечні кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) нефінансовим корпораціям, у розрізі регіонів у 2017 році

Складено за [12]

нерухомого майна, воно поширюється також на право їх довгострокової оренди.

На основі проведеного аналізу сучасного стану та розвитку банківського кредитування в Україні можна стверджувати, що основними проблемами банківського кредитування є розвиток інфляційних процесів, зменшення реальної заробітної плати, девальвація національної грошової одиниці, низька платоспроможність

позичальників, висока вартість кредитів, недостатність аналізу банківськими установами кредитоспроможності позичальників, що приводить до зростання кредитних ризиків та обсягів неповернення банківських кредитів.

Перспективи майбутніх досліджень слід проводити у напрямі вдосконалення іпотечного кредитування підприємств сільського господарства з урахуванням закордонного досвіду його розвитку.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Іпотечний ринок / В.Д. Базилевич, Н.П. Погорельцева. К.: Знання, 2008. 717 с.
2. Вовк В.Я. Кредитування та контроль: Навч. посібник / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. К: Знання, 2008. 463с.
3. Гридчук Д.М. Іпотека у кредитуванні: Практичні аспекти / Д.М. Гридчук, В.О. Олійник. К: АСК, 2006. 464 с.
4. Діденко В.М. Основи іпотечного ринку / В. М. Діденко, Е.О. Юрій, О.А. Підлипчак, Ж.П. Лисенко. Чернівці: БДФА, 2009. URL: <http://economics.studio/kreditovanie/elementi-ipotechnoji-sistemi-37250.html>
5. Завидівська О.І. Сутність, роль і функції іпотеки та іпотечного кредитування в забезпеченні розвитку національної економіки / О.І. Завидівська // Регіональна економіка. 2011. № 3. С. 114–121.
6. Кашпер Л.П. Еволюція та передумови розвитку земельної іпотеки в Україні / Л.П. Кашпер // Регіональна економіка. 2008. № 1. С. 165–171.
7. Кручок С.І. Іпотечне кредитування: Навч. посібник. К.: Мета, 2002. 208 с.
8. Лютий І.О. Іпотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку: монографія / І.О. Лютий, В.І. Савич, О.М. Калівошко. К.: Центр учбової літератури, 2009. 548 с.
9. Про іпотеку: Закон України № 898 від 5 червня 2003 року. URL: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
10. Рудич О.О. Іпотечне кредитування як метод залучення інвестицій в сільське господарство / О.О. Рудич // Економіка та управління АПК. 2014. № 1. С. 21–27.
11. Шкуратов О. Роль земельної іпотеки в кредитуванні сільськогосподарських товаровиробників / О. Шкуратов // Економіст. – 2011. № 10. С. 12–13.
12. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>

Приказюк Н.В.,

кандидат економічних наук, доцент,
в.о. завідувача кафедри страхування, банківської справи
та ризик-менеджменту,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Мехеда А.О.,

магістр освітньої програми «Управління ризиками та страхування»,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РОЗВИТОК ВЗАЄМОДІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ В УКРАЇНІ

Приказюк Н.В., Мехеда А.О. Розвиток взаємодії страхових компаній та банків в Україні. У статті визначено сутність взаємодії банків та страхових компаній. Здійснено періодизацію формування взаємодії банків і страхових компаній в Україні за 1991–2018 роки. На основі порівняльного аналізу показників розвитку банківської та страхової систем України сформульовано висновок про домінуючу роль банків у банківсько-страховій взаємодії. На основі спеціалізованого програмного забезпечення побудовано економетричну модель та визначено перспективи розвитку банківсько-страхової взаємодії в Україні на прикладі розвитку такого виду страхування, як страхування кредитів.

Ключові слова: банкострахування, взаємодія банків та страхових компаній, страхування кредитів, страхова система, банківська система.

Приказюк Н.В., Мехеда А.А. Развитие взаимодействия страховых компаний и банков в Украине.

В статье определена сущность взаимодействия банков и страховых компаний. Осуществлена периодизация формирования взаимодействия банков и страховых компаний в Украине за 1991–2018 годы. На основе сравнительного анализа показателей развития банковской и страховой систем Украины сделан вывод о доминирующей роли банков в банковско-страховом взаимодействии. На основе специализированного программного обеспечения построена эконометрическая модель и определены перспективы развития банковско-страхового взаимодействия в Украине на примере развития такого вида страхования, как страхование кредитов.

Ключевые слова: банкострахование, взаимодействие банков и страховых компаний, страхование кредитов, страховая система, банковская система.

Prykaziuk Nataliia, Mekheda Arsenii Development of the interaction of insurance companies and banks in Ukraine The essence of the interaction between banks and insurance companies is determined in the article, the periodization of the establishment of the interaction between banks and insurance companies in Ukraine during 1991–2018 is performed. As a result of comparative analysis of indicators of the banking and insurance systems of Ukraine development, the conclusion is drawn about the dominant role of banks in banking and insurance interaction. Based on specialized software, the econometric model is developed, and prospects for the development of banking and insurance cooperation in Ukraine on the example of the development of insurance of loans are determined.

Key words: bancassurance, interaction of banks and insurance companies, insurance of loans, insurance system, banking system.

Постановка проблеми. У зв'язку нестабільністю економічної ситуації в Україні, посиленням конкуренції на ринку фінансових послуг, з огляду на тенденції сучасних глобалізаційних процесів, страхові компанії та банківські установи постійно шукають додаткові шляхи для диверсифікації джерел своїх доходів, розробляють і впроваджують нові спільні продукти, розвивають форми інтеграції в межах банківсько-страхової взаємодії. Інтеграція банківського та страхового бізнесу у формі bancassurance дає змогу фінансовим установам вдосконалювати свої бізнес-процеси, розширювати асортимент фінансових послуг та сприяє покращенню процесу їх надання. При цьому «спільна діяльність банків та страхових компаній здатна зробити вагомий внесок у підвищення соціального добробуту населення, оскільки участь у загальному русі суспільного капі-

талу сприяє динамічному зростанню національної економіки» [1, с. 57–60].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні та практичні аспекти взаємодії банків та страхових компаній у формі банкострахування є предметом дослідження таких вітчизняних та зарубіжних учених, як К.В. Багмет [6], О.Ю. Донецькова [2], С.М. Єш [4], Ю.С. Клапків [5], С.М. Козьменко [6], В.В. Кучеренко [3], Р.В. Пікус [1], Е.А. Помогаєва [2], В.В. Тринчук [3] та ін. Однак є потреба у подальшому дослідженні взаємодії страхових компаній та банків у сучасних умовах України.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у виявленні особливостей становлення і сучасного стану взаємодії страхових компаній та банків в Україні, а також моделювання її перспективного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Загалом термін «банкострахування» («bancassurance») вперше з'явився у Франції в кінці 70-х років XX століття як визначення продажу страхових послуг через банківську мережу розповсюдження, хоча історично і хронологічно співіснування банківської справи і страхування бере свій початок ще із стародавніх часів [2]. На нашу думку, можна сказати, що у широкому розумінні банкострахування – це юридично оформлена угода між банком і страховою компанією щодо задоволення потреб спо-

живачів у страховому захисті (банківському обслуговуванні) через банківські (страхові) канали збуту.

В Україні взаємодія банків та страхових компаній триває вже понад 20 років. І, як правомірно зазначають вітчизняні вчені, сутність цього виду взаємодії фінансових установ полягає в їхній спільній інтеграції з метою координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, налагодження спільних каналів їх розповсюдження, розширення клієнтської бази, а також виходу на нові сегменти ринку [3, с. 166–170].

Таблиця 1

Етапи формування взаємодії банків і страхових компаній в Україні

Етап	Період	Характеристика банківсько-страхової взаємодії
I	1991–1995 роки	1. Банки як клієнти страховиків страхують власне майно, персонал. 2. Банки передають на страхування частину кредитних ризиків.
II	1996 – середина 2008 року	1. Банки починають надавати клієнтам страхові послуги, пов'язані з кредитуванням: страхування заставного майна, життя та здоров'я позичальників. 2. Для надання страхових послуг банківські установи залучали фахівців зі страхових компаній.
III	2008 – кінець 2013 року	1. Банки стають агентами страхових компаній. 2. Розширюється асортимент страхових продуктів, що реалізуються через банківські мережі. 3. Банківські працівники отримують початкові знання зі страхової справи і починають самостійно продавати страхові послуги.
IV	2014 – середина 2016 року	1. Очищення банківської системи та страхового сектору економіки України. 2. Скорочення показників розвитку банкострахування внаслідок економічної та політичної нестабільності, девальвації національної валюти, зниження рівня платоспроможності населення.
V	середина 2016 року – дотепер	1. Закінчення основного етапу очищення банківської системи та страхового сегменту економіки України. 2. Відновлення економічного зростання та показників, що характеризують рівень взаємодії страхових компаній та банків.

Джерело: складено авторами на основі [4; 5; 6]

Таблиця 2

Основні показники діяльності банків та страхових компаній в Україні за 2013–2017 рр.

Показник	Роки					Зміна 2017 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	2017	Абс.	%
Кількість установ, од.							
– банків	180	163	117	96	82	–98	–54,4
– страхових компаній, з них	407	382	361	310	296	–111	–27,3
компаній страхування життя	62	57	49	39	34	–28	–45,2
Активи інституцій, млн. грн.							
– банків	1 278 095	1 316 852	1 254 385	1 256 298	1 336 358	58 263	4,6
– страхових компаній	66 388	70 261	60 729	56 076	56 814	–9 574	–14,4
Співвідношення (1:2)	19,3	18,7	20,7	22,4	23,5	4,3	22,2
Статутний капітал, млн. грн.							
– банків	180 150	206 387	206 352	414 668	495 377	315 227	175,0
– страхових компаній	15 233	15 121	14 475	12 662	12 929	–2 304	–15,1
Співвідношення (1:2)	11,8	13,6	14,3	32,7	38,3	26,5	224,0
Резерви фінансових установ, млн. грн.							
Резерви банківських установ під активні операції, млн. грн.	204 931	321 303	330 839	484 383	516 985	312 054	152,3
Страхові резерви страхових компаній, млн. грн.	14 436	15 828	18 376	20 937	21 805	7 369	51,0
Співвідношення (1:2)	14,2	20,3	18,0	23,1	23,7	9,5	67,0
Залучені / зібрані кошти, млн. грн.							
Залучені кошти банками у вигляді депозитів	668 674	677 743	751 179	849 879	891 426	222 752	33,3
Валові страхові премії	28 662	26 767	29 736	35 170	41 855	13 193	46,0
Співвідношення (1:2)	23,3	25,3	25,3	24,2	21,3	–2,0	–8,7

Джерело: складено авторами на основі [7; 8]

Історично розвиток взаємодії страхових компаній та банків в Україні відбувався поступово, що дає змогу виділити окремі етапи цього процесу (табл. 1).

Наведена у табл. 1 інформація свідчить про те, що кожний з етапів формування взаємодії банків і страхових компаній в Україні має свої особливості, а також про поглиблення її розвитку.

Аналіз сучасного стану взаємодії страхових компаній та банків в Україні можна провести на основі порівняння таких ключових показників розвитку страхової та банківської систем, як кількість страхових компаній та банків, їх активи, статутний капітал, резерви, а також зібрані валові страхові премії та залучені кошти клієнтів у вигляді депозитів (табл. 2).

Кількість страхових компаній в Україні за період з 2013 р. до 2017 р. змінювалася майже синхронно із банківськими установами, хоча при цьому варто зазначити, що очищення банківської системи відбувалося більш активно. Так, якщо кількість страхових компаній скоротилася на 27,3%, то кількість банків – на 54,4%. Загалом за підсумками 2017 року в Україні функціонувало 82 банки та 296 страхових компаній, з яких 34 – це страхові компанії зі страхування життя. Це свідчить про значну кількість як страховиків, так і банківських установ в Україні, враховуючи те, що у розвинених країнах їх кількість є значно меншою.

Про якість виконання банками та страховими компаніями функцій управління ризиками свідчать обсяги сформованих ними резервів. Так, якщо обсяг резервів страхових компаній збільшився з 2013 р. до 2017 р. на 7369 млн. грн., або 51%, то банків – на 312 054 млн. грн. (+152,3%). Суттєве зростання резервів як за операціями банків, так і за операціями страхових компаній свідчить про значні ризики у фінансовій системі України та, відповідно, необхідність ці ризики враховувати у діяльності фінансових установ.

Аналіз стану капіталізації страхової і банківської системи України свідчить про те, що сукупний статутний капітал банків і страховиків на початок 2014 р. становив 180,2 та 15,2 млрд. грн. відповідно, а на початок 2018 року – вже 495,377 та 12,9 млрд. грн. відповідно, що порівняно із 2013 р. для банків є більшим на 175%, а для страхових компаній, навпаки, характерним є зменшення їхнього сукупного статутного капіталу на 15%.

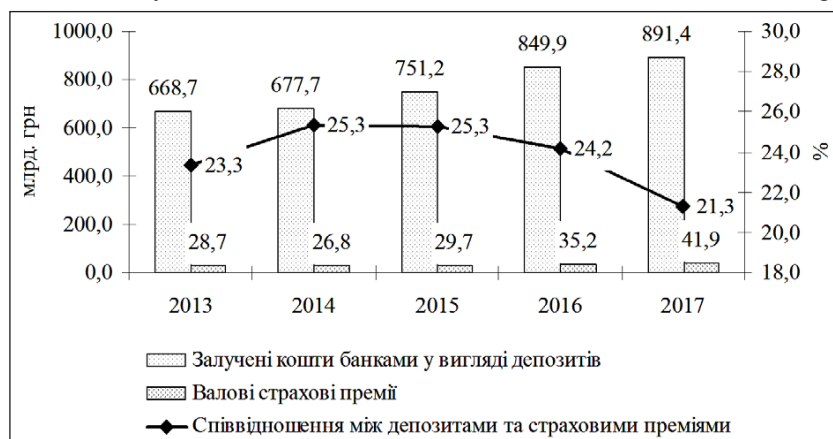


Рис. 1. Динаміка залучених грошових коштів банками та страховими компаніями у 2013–2017 рр.

Джерело: складено авторами на основі [7, 8]

Причина скорочення зареєстрованого статутного капіталу пов'язана зі скороченням кількості страхових компаній за останні роки, при тому, що Нацкомфін-послуг не вимагало від тих страховиків, що залишилися, суттєвого нарощення статутного капіталу, як того вимагав Національний банк України від банків. Аналіз засвідчив домінування у загальній сумі статутного капіталу банківських установ і страхових компаній, статутного капіталу банківських установ (97,5%).

Отже, упродовж 2013–2017 рр. статутний капітал банків зростає значно швидшими темпами (+175%) порівняно з темпами зростання активів кредитних установ (+4,6%). У середньому статутний капітал на одну банківську установу в 2017 р. становив 6041,2 млн. грн., а на одну страхову компанію – 43,7 млн. грн. Середній статутний капітал банку в 138 разів перевищує середній статутний капітал страхової компанії в Україні.

Обсяг грошових коштів, що залучаються банківськими установами, істотно перевищує страхові премії, що надходять до страховиків. У 2013 р. кредитними установами залучено 668,7 млрд. грн., а страхові внески становили всього 28,7 млрд. грн., тобто обсяг депозитів більш ніж у 23 рази перевищує суму платежів, зібраних страховими компаніями. У 2014 р. обсяг депозитів більш ніж у 25 разів перевищував суму страхових платежів, а у 2015 р. аналогічний показник залишився на тому ж рівні, що і роком раніше, і становив 25,3 рази. Починаючи з 2016 року тенденція змінилася на зниження співвідношення між обсягом залучених депозитів банками та зібраними страховими преміями страховиків. Загалом за підсумками 2017 року банки залучили коштів у 21,3 рази більше, ніж страхові компанії (рис. 1).

Таким чином, активність банківських установ у 2014–2015 рр. була більш вираженою, ніж активність страхових компаній. Навіть у взаємному обслуговуванні основним стало розміщення страхових резервів на банківських депозитах, що підтвердило взаємодоповнюваність цих фінансових інституцій.

Починаючи з 2016 року відбулася зміна тенденцій щодо активності залучення коштів банками та страховими компаніями, оскільки співвідношення між залученими банками коштами та зібраними страховими преміями страхових компаній почало зменшуватися.

Загалом проведений порівняльний аналіз дає змогу

дійти висновку про більший розвиток банківської системи та суттєве переважання ринку фінансових послуг саме банківського сегменту, що дає банкам змогу займати домінуюче положення та диктувати умови співпраці зі страховими компаніями.

Нині активною формою прояву співпраці страховиків та банків можна вважати страхування кредитів. Для того, аби дослідити можливості розвитку взаємодії страхових компаній та банків у контексті страхування кредитів в Україні пропонуємо побудувати економетричну модель, в якій залежним фактором моделі є валові страхові премії зі страхування кредитів (сір). Факторами впливу на залежний показник оберемо такі:

- 1) кількість укладених договорів страхування кредитів (inscontracts);
- 2) середня заробітна плата (wage);
- 3) ВВП на душу населення (GDP);
- 4) обсяг виданих кредитів (credit).

Для побудови прогнозу та дослідження залежності між змінними використаємо ПП Eviews.

Під час здійснення прогнозування насамперед визначимо взаємозв'язок між факторами, побудувавши кореляційну матрицю, яка є вихідним елементом для подальших розрахунків (табл. 3).

Виходячи з кореляційної матриці, слід зауважити, що простежується чіткий, прямий сильний взаємозв'язок між валовими страховими преміями та кількістю укладених договорів страхування кредитів зі значенням 0,979. Отже, ми можемо стверджувати, що за зростання кількості укладених договорів страхові премії будуть збільшуватися.

Між валовими страховими преміями зі страхування кредитів та обсягом виданих кредитів в Україні спостерігається чіткий, сильний, прямий зв'язок зі значенням 0,563, тобто за збільшення кількості виданих кредитів валові страхові премії зростатимуть.

Необхідно зауважити, що між середньою заробітною платою та валовими страховими преміями присутній обернений взаємозв'язок, тобто за збільшення середньої заробітної плати премії зі страхування кредитів зменшуватимуться. Що стосується ВВП, то залежність розміру валових страхових премій зі страхування кредитів від валового внутрішнього продукту є прямою, однак рівень залежності є близьким до низького, оскільки коефіцієнт кореляції дорівнює 0,35 (середня позитивна залежність: від 0,3 до 0,5).

Наступним етапом у побудові економетричної моделі є розгляд впливу кожного фактору на залежний показник, що відбувається шляхом побудови багатофакторної регресійної моделі (рис. 2).

Аби визначити адекватність моделі, необхідно звернути увагу на показник Prob (F) та значення R^2 та adjusted R^2 .

Dependent Variable: CPI
Method: Least Squares
Date: 05/23/18 Time: 23:41
Sample: 2007 2017
Included observations: 11

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
CREDIT	-96.13454	72.52790	-1.325484	0.2332
GDP	84.73634	75.66366	1.119908	0.3056
INSCONT	0.007635	0.036821	0.207364	0.8426
WAGE	0.256598	0.157075	1.633603	0.1535
C	-2616.523	7545.954	-0.346745	0.7406
R-squared	0.967514	Mean dependent var	1367.327	
Adjusted R-squared	0.945857	S.D. dependent var	799.0211	
S.E. of regression	185.9211	Akaike info criterion	13.59148	
Sum squared resid	207400.0	Schwarz criterion	13.77234	
Log likelihood	-69.75312	Hannan-Quinn criter.	13.47747	
F-statistic	44.67416	Durbin-Watson stat	0.807504	
Prob(F-statistic)	0.000134			

Рис. 2. Багатофакторна регресійна модель

Джерело: побудовано авторами

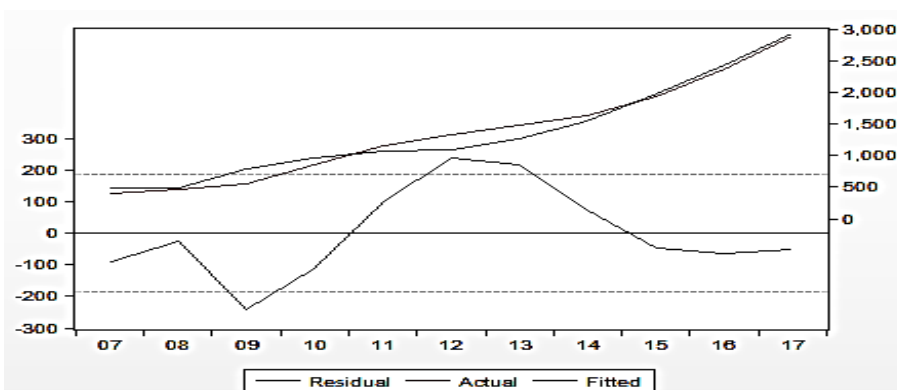


Рис. 3. Графік фактичних, модельних та залишкових даних моделі

Джерело: побудовано авторами

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

F-statistic	0.237540	Prob. F(4,9)	0.3613
Obs*R-squared	4.967846	Prob. Chi-Square(4)	0.2906
Scaled explained SS	3.103860	Prob. Chi-Square(4)	0.5406

Рис. 4. Оцінка структурних зрушень тестом Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfre

Джерело: побудовано авторами

Кореляційна матриця взаємозв'язку між факторами

Таблиця 3

	cpi	inscontracts	credit	wage	GDP
cpi	1				
inscontracts	0.97904	1			
credit	0.56307	0.774607	1		
wage	-0.48620	0.102953	0.77381	1	
GDP	0.35526	-0.19847	-0.3924	-0.67588	1

Джерело: розраховано авторами

Так, виходячи з даних, наведених на рис. 3.2, варто відзначити, що $\text{Prob}(F) = 0,000134$, що $< 0,05$, тобто з рівнем значущості $\alpha = 0,05$ можна стверджувати, що запропонована модель є адекватною.

Варто відзначити, що необхідно здійснити перевірку на стійкість та виявити можливі структурні зрушення від впливу зовнішніх факторів побудованої моделі. Насамперед побудуємо графік для виявлення точок структурних зрушень моделі (рис. 3).

Відповідно до даних, поданих на рис. 3, необхідно зазначити, що у 2009 році спостерігалися певні зрушення у структурі моделі, що може привести до перебудови нашої моделі та зміни показників дослідження. Тому необхідно перевірити модель на стійкість на основі тесту гетероскедастичності. Результати подані на рис 4.

Відповідно до застосованого тесту на виявлення стійкості моделі, $\text{Prob}(F\text{-statistic}) = 0,2375$, що $> 0,05$, що свідчить про відсутність структурних зрушень у моделі, тобто вона є стійкою.

Наступним етапом є здійснення аналізу еластичності показників моделі, тобто визначення того, на скільки зміниться значення залежного фактора від свого середнього значення в результаті зміни незалежних змінних на 1% від своєї середньої величини (рис. 5).

Отже, виходячи з проведених розрахунків, можна дійти таких висновків:

1. За зміни обсягів виданих кредитів на 1% валові страхові премії за договорами страхування кредитів збільшаться на 0,238277 одиниці.

2. За зміни ВВП на душу населення на 1% валові страхові премії за договорами страхування кредитів збільшаться на 0,090386 одиниці.

3. За зміни кількості укладених договорів на 1% валові страхові премії за договорами страхування кредитів збільшаться на 0,070404 одиниці.

4. За зміни середньої заробітної плати на 1% валові страхові премії за договорами страхування кредитів збільшаться на 0,733402 одиниці.

Відповідно до проведених розрахунків та оцінки адекватності запропонованої моделі побудуємо прогноз впливу показників на розвиток взаємодії страхових компаній та банків в Україні (рис. 6).

Отже, виходячи з побудованого прогнозу методом експоненціального згладжування, варто відзначити, що до 2020 року прогноуються позитивні тенденції розвитку страхування кредитів як складника банківсько-страхової взаємодії в Україні. У 2018 році спостерігається незначне зменшення валових страхових премій, проте у наступному році ситуація вирівнюється.

Отже, в результаті побудови прогнозу значення незалежних коефіцієнтів були змінені, і, відповідно, змінилася їх значущість. Так, після здійснення усіх розрахунків усі коефіцієнти є значущими за рівня ймовірності 0,99. Модель є адекватною.

За результатами побудованої моделі була виявлена сильна взаємозалежність між валовими страховими преміями за договорами страхування кредитів та залежними показниками (кількістю укладених догово-

рів страхування кредитів, середньою заробітною платою, валовим внутрішнім продуктом на душу населення та обсягом виданих кредитів). Між факторами моделі спостерігається чіткий прямий зв'язок, лише середня заробітна плата має обернений вплив на валові премії за договорами страхування кредитів. Побудова прогнозу дає можливість стверджувати, що валові страхові премії за договорами страхування кредитів до 2020 року поступово збільшуватимуться, що свідчить про можливий розвиток банківсько-страхової взаємодії в Україні.

Scaled Coefficients
Date: 05/23/18 Time: 23:45
Sample: 2007 2017
Included observations: 11

Variable	Coefficient	Standardized Coefficient	Elasticity at Means
CREDIT	96.13454	0.238377	3.156270
GDP	84.73634	0.090386	5.226175
INSCONT	0.007635	0.070404	0.149001
WAGE	0.256598	0.733402	0.694698
C	-2616.523	NA	-1.913604

Рис. 5. Еластичність коефіцієнтів моделі

Джерело: побудовано авторами

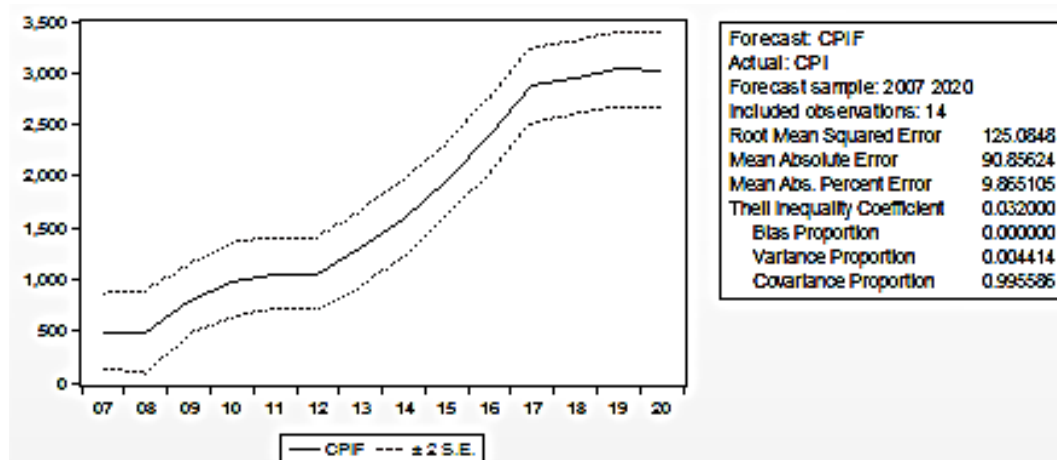


Рис. 6. Точковий та інтервальний прогноз динаміки страхування кредитів в Україні

Джерело: побудовано авторами

Висновки. У результаті проведеного нами дослідження можна дійти висновку, що взаємодія банків та страхових компаній відіграє важливу роль у подальшому розвитку банківської та страхової систем та ринку фінансових послуг України. Встановлено, що процес розвитку банківсько-страхової взаємодії в Україні почався із проголошенням незалежності у 1991 році та початком розвитку ринкових відносин та пройшов п'ять основних етапів, кожний з яких має свої характерні особливості. Аналіз сучас-

ного етапу розвитку взаємодії страхових компаній та банків в Україні показав, що банки відіграють домінуючу роль у цій взаємодії, що пов'язано з суттєвим переважанням банківського бізнесу порівняно зі страховим. Для того щоб дослідити можливості розвитку банківсько-страхової взаємодії в контексті страхування кредитів в Україні, побудовано економічну модель та на її основі здійснено визначення точкового й інтервального прогнозу динаміки страхування кредитів в Україні.

Список використаних джерел:

1. Пікус Р.В. Технологія збуту страхових продуктів через мережі банків в Україні / Р.В. Пікус, Г.І. Олійник // Економіка та держава. 2012. №6. С. 57–60.
2. Донецькова О.Ю. Банкострахование. Учебное пособие / О.Ю. Донецькова, Е.А. Помогаева. М.: Директ-Медиа, 2013. 84 с.
3. Тринчук В.В. Зарубіжний досвід розвитку банкострахування / В.В. Тринчук, В.В. Кучеренко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 4. С. 166–170.
4. Еш С.М. Фінансовий ринок / С.М. Еш. К.: Центр учбової літератури, 2011. 528 с.
5. Клапків, Ю. Банкострахування: нові виклики та можливості / Ю. Клапків, В. Тринчук // Страхова справа. 2014. № 3. С. 55–59.
6. Козьменко С.М. Теоретичне підґрунтя банківсько-страхової інтеграції / С.М. Козьменко, К.В. Багмет // Вісник НБУ. 2012. № 2. С. 22–27.
7. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2013–2017 рр.: офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових ринків. URL: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>
8. Основні показники діяльності банків України за 2013–2017 рр.: офіційний сайт Національного банку України. URL <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish>

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.372

Білобровенко Т.В.,
старший викладач кафедри аудиту
та економічного аналізу,
Національний університет
Університету державної фіскальної служби України

ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПДВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Білобровенко Т.В. Проблеми відображення розрахунків за ПДВ та шляхи їх вирішення. У статті досліджено основні проблеми відображення розрахунків за ПДВ в бухгалтерському обліку, зазначено шляхи їх вирішення. Недосконалість методики відображення податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ на рахунках бухгалтерського обліку, у регістрах бухгалтерського обліку, фінансовій та податковій звітності характеризують цей вид податків як одну з найбільш складних ділянок облікового процесу. Основними напрямками вдосконалення бухгалтерського обліку та звітності розрахунків за ПДВ в Україні визначено необхідність скасування правила першої події під час визначення сум податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ, необхідність уточнення проводок у зв'язку з введенням електронного адміністрування та моніторингу податкових накладних, необхідність зміни порядку відображення розрахунків за ПДВ у Балансі (Звіті про фінансовий стан). Зауважено, що вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків за ПДВ має бути спрямоване на його спрощення. Це зробить його прозорим, більш простим і зрозумілим.

Ключові слова: податок на додану вартість, розрахунки за ПДВ, бухгалтерський облік, фінансова звітність, податкова декларація з ПДВ.

Белобровенко Т.В. Проблемы отражения расчетов по НДС и пути их решения. В статье исследованы основные проблемы отражения расчетов по НДС в бухгалтерском учете, указаны пути их решения. Несовершенство методики отображения налоговых обязательств и налогового кредита по НДС на счетах бухгалтерского учета, в регистрах бухгалтерского учета, финансовой и налоговой отчетности характеризуют этот вид налогов как один из наиболее сложных участков учетного процесса. Основными направлениями совершенствования бухгалтерского учета и отчетности расчетов по НДС в Украине определены необходимость отмены правила первого события при определении сум налоговых обязательств и налогового кредита по НДС, необходимость уточнения проводок в связи с введением электронного администрирования и мониторинга налоговых накладных, необходимость изменения порядка отображения расчетов по НДС в Балансе (Отчете о финансовом состоянии). Отмечено, что совершенствование бухгалтерского учета расчетов по НДС должно быть направлено на его упрощение. Это сделает его прозрачным, более простым и понятным.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, расчеты по НДС, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, налоговая декларация по НДС.

Bilobrovenko T.V. The problems of reflecting VAT settlements and ways to solve them. The article examines the main problems of VAT accounting in accounting and is indicated on the way to solve them. The imperfection of the methodology for the reflection of tax liabilities and the tax credit for VAT on accounting accounts, in the accounting registers, financial and tax reporting, characterize this type of taxes as one of the most difficult parts of the accounting process. The main directions of improving the accounting and reporting of VAT settlements in Ukraine in the article are: the need to abolish the rule of the first event in determining the amount of tax liabilities and the VAT tax credit, the need to specify postings in connection with the introduction of electronic administration and monitoring of tax bills and the need to change the order of reflection VAT calculations in the Balance Sheet (Statement of Financial Condition). The article notes that improving the accounting of VAT payments should be aimed at simplifying it. This will make it transparent, simpler and more understandable.

Key words: value-added tax, VAT calculations, accounting, financial reporting, VAT declaration.

Постановка проблеми. Податок на додану вартість (ПДВ) посідає важливе місце в податковій системі України, є бюджетотворюючим, проте його потенціал використано не повністю. У зв'язку з введенням електронного адміністрування ПДВ, моніторингу податкових накладних з метою їх реєстрації або відміни

такої реєстрації, спрощення бухгалтерського обліку податку на прибуток виникла нагальна потреба в перебудові чинної методики бухгалтерського обліку розрахунків з бюджетом за ПДВ. Недосконалість методики відображення податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ на рахунках бухгалтерського обліку, у

регістрах бухгалтерського обліку та фінансовій і податковій звітності характеризують цей вид податків як одну з найбільш складних ділянок облікового процесу. Дослідження ускладняється через численні зміни законодавства з ПДВ, різні методи визнання податкових зобов'язань та податкового кредиту. Водночас чіткі, прості та прозорі методика й організація обліку дають змогу забезпечити отримання об'єктивної інформації для аналізу та контролю податкових зобов'язань і податкового кредиту з ПДВ.

Враховуючи вищевикладене, можемо стверджувати, що наукові дослідження, спрямовані на вдосконалення методики бухгалтерського обліку розрахунків з бюджетом за ПДВ, є актуальними. Вдосконалення методики бухгалтерського обліку розрахунків з бюджетом за ПДВ має бути спрямоване на його спрощення, що зробить його прозорим і зрозумілим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бухгалтерського обліку ПДВ надзвичайно актуальні та постійно привертають до себе увагу таких науковців, як В. Бабич, І. Жураковська, А. Касич, Р. Коршикова, О. Малишкін, Т. Мараховська, А. Озеран, Т. Семенко, Н. Ткаченко, А. Чирва.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування необхідності практичної адаптації законодавчої бази та методики обліку ПДВ шляхом наближення засад фінансового та податкового обліку. Для досягнення поставленої мети окреслено таке коло завдань:

- визначити перелік наявних проблем, які виникають під час здійснення відображення розрахунків за податком на додану вартість на рахунках бухгалтерського обліку, в регістрах аналітичного та синтетичного обліку та звітності відповідно до норм чинного законодавства;

- розробити пропозиції щодо вдосконалення методики бухгалтерського обліку ПДВ, аргументувати необхідність їх впровадження.

Виклад основного матеріалу. Гармонізація податкового законодавства України із законодавством країн ЄС є невід'ємною вимогою до України під час вступу до ЄС, оскільки наявність реєстрації як платника цього податку є обов'язковою вимогою членства в ЄС.

Порядок розрахунків з податку на додану вартість (ПДВ) регулюється Податковим кодексом України (ПКУ) [4], відповідно до якого об'єктом оподаткування є як операції з постачання товарів і надання послуг у межах митної території України, так і експортно-імпорتنі операції (зокрема, реекспорт та реімпорт). Облік цих розрахунків у вітчизняній практиці має певні особливості, що обумовлені чинним законодавством України. Відповідно до статті 3 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5] бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством. Фінансова,

податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку.

Також значною проблемою сьогодні є те, що під час поділу бухгалтерського обліку на управлінський та фінансовий слід враховувати те, що, відповідно до чинного законодавства, в державі існує третій вид обліку, а саме податковий, або облік розрахунків з бюджетом за ПДВ. Тому сьогодні найважливішим завданням є приведення до єдиних принципів і методів податкової і бухгалтерської звітності. Оскільки дані фінансового та податкового обліку з ПДВ відрізняються один від одного та ґрунтуються на різних первинних документах (рис. 1), то виникає необхідність максимального наближення даних фінансового та податкового обліку ПДВ. Розглянемо на рис. 1. дві паралельні моделі фінансового та податкового обліку розрахунків за ПДВ.

Всім відомо, що податок на прибуток сьогодні визначається за правилами бухгалтерського обліку. Це означає, що базові податки визначаються за різними принципами, хоча вони частково стосуються одного і того ж економічного показника, а саме прибутку, оскільки додана вартість – це прибуток плюс заробітна плата, тому оподаткування їх за різними подіями є неологічним. В державі повинен існувати єдиний бухгалтерський облік, який відповідає за порядок визначення і податку на прибуток, і податкових зобов'язань, і податкового кредиту з ПДВ. Облік податкових зобов'язань та податкового кредиту не повинен регламентуватися жодними іншими законами, окрім Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [5]. На наш погляд, основною причиною розбіжностей у податковій та бухгалтерській звітності щодо податкових зобов'язань та податкового кредиту є момент їх виникнення. Так, у бухгалтерському обліку податкові зобов'язання відображаються на основі принципу нарахування, а в податковій звітності діє правило «першої події». Отже, на відміну від податкової звітності, в бухгалтерському обліку отримані аванси не є підставою для збільшення податкових зобов'язань з ПДВ, а відображаються у складі поточних зобов'язань.

Характерними рисами податкового обліку ПДВ є такі:

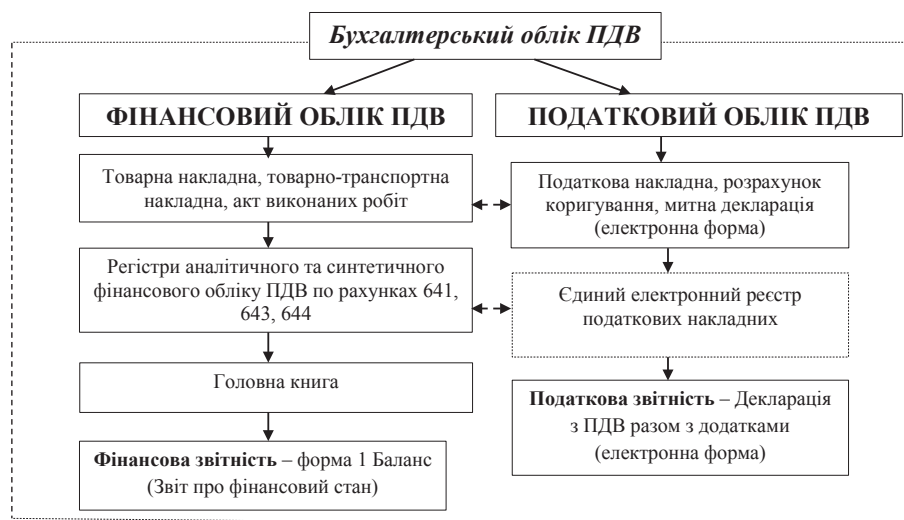


Рис. 1. Схема паралельної моделі фінансового та податкового обліку ПДВ

- окремі правила виникнення й обліку податкового зобов'язання та податкового кредиту за правилом першої події або за касовим методом;

- окремий первинний документ, за яким оформлюють операції постачання товарів (робіт, послуг), а саме податкова накладна, розрахунок коригувань до податкової накладної, митна декларація;

- окремий ЄРПН; реєстрацію податкової накладної робить лише продавець; крім того, для зручності платник ПДВ може вести окремий реєстр аналітичного обліку виданих та отриманих податкових накладних;

- окрема форма декларації та додатки до неї.

Специфікою податкового обліку відображення операцій з ПДВ є те, що не можна включати до податкового кредиту будь-які витрати, не підтверджені податковими накладними та митними деклараціями. У фінансовому обліку цієї заборони немає. Така ситуація приводить до тимчасового або постійного розриву у відображенні сум податкового кредиту з ПДВ у різних видах обліку. Відповідно, це відбивається також на загальній сумі ПДВ до сплати, оскільки покупець може визнати суму податкового кредиту лише за наявності підтвердження реєстрації податкової накладної в ЄРПН.

Правило «першої події» приводить до використання для обліку податкового кредиту і податкових зобов'язань з ПДВ кількох субрахунків до рахунку 64 «Розрахунки за податками й платежами», зокрема 643 «Податкові зобов'язання» та 644 «Податковий кредит», а також різних підходів до порядку їх відображення у фінансовій звітності згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6]. Проте окремі статті балансу, відображені відповідно до вимог зазначеного стандарту, через недосконалість методики їх формування можуть не відповідати таким принципам складання фінансової звітності, як обачність та превалювання сутності над формою, а також такій якійсній характеристиці, як доречність. Внаслідок цього виникає потреба додаткового аналізу відповідності зазначених об'єктів критеріям визнання елементами фінансових звітів відповідно до П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3]. Ці проблеми набувають ще більшої актуальності під час трансформації фінансової звітності українських підприємств, складеної за національними обліковими положеннями (стандартами), у фінансові звіти за міжнародними стандартами.

Для бухгалтера проблема цього податку полягає в його обліковому відображенні в системі рахунків бухгалтерського обліку. Розрахунки з бюджетом за податком на додану вартість є важливим об'єктом бухгалтерського обліку. Нормативно-правовими актами, що визначають правила ведення бухгалтерського обліку безпосередньо за ПДВ, є Інструкція з бухгалтерського обліку податку на додану вартість, затверджена Наказом МФУ № 141 [2], та Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом МФУ № 291 [3], відповідно до яких для узагальнення інформації про розрахунки підприємства за усіма видами платежів до бюджету передбачено синтетичний рахунок 64 «Розрахунки за податками й платежами». Рахунок 64 має субрахунок 641 «Розрахунки за податками». Зокрема, для обліку ПДВ до субрахунку 641 відкри-

вається окремий аналітичний рахунок «Розрахунки за податком на додану вартість». Крім того, для обліку податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ вищевказаною інструкцією передбачено ще два субрахунки, а саме 643 «Податкові зобов'язання», 644 «Податковий кредит». Виникнення податкових зобов'язань з ПДВ відображається за кредитом субрахунку 641, а сума податкового кредиту з ПДВ та суми ПДВ, сплачені до бюджету, – за дебетом субрахунку 641. На цьому рахунку визначається сума ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету. Субрахунки 643 та 644 є транзитними та застосовуються для коригування податкових зобов'язань і податкового кредиту в разі авансових платежів (з використанням субрахунків 301, 311, 371, 641, 681), тобто з метою відображення правила «першої події». На субрахунку 644 відображається сума податкового кредиту з ПДВ, причому за кредитом тимчасово до того часу, поки не будуть проведені такі взаєморозрахунки з постачальниками: Дт 641 (ПДВ) – Кт 644 «Податковий кредит». Крім того, залишок по цьому субрахунку може бути лише дебетовим. Таким чином, слід зазначити, що назви субрахунків 643 «Податкові зобов'язання» і 644 «Податковий кредит» невдалі, адже не відповідають своєму економічному змісту і не дають чіткого уявлення про те, що саме на них обліковується. Під час складання Балансу (Звіту про фінансовий стан) суми ПДВ, що потрапляють до активів і зобов'язань, не відповідають критеріям визнання таких елементів фінансової звітності, оскільки не забезпечують надходження або вибуття майбутніх економічних вигід, пов'язаних із цими статтями [6]. Крім того, відбувається нелогічне включення сальдо субрахунку 644 до складу зобов'язань, а сальдо субрахунку 643 – до складу активів. Зазначене вище призводить до викривлення результатів аналізу фінансового стану підприємства.

Ця проблема поглиблюється під час трансформації фінансової звітності для тих вітчизняних підприємств, які, відповідно до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5], зобов'язані складати фінансові звіти за міжнародними стандартами, але продовжують використовувати національні П(С)БО для формування в бухгалтерському обліку інформації про господарські операції та події. Ведення обліку за національними П(С)БО є виправданим, оскільки така ситуація в МСФЗ не висвітлюється. Згідно з МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» в разі відсутності МСФЗ, який конкретно застосовується до операції або події, керівництво підприємства може враховувати вимоги інших органів, що розробляють та затверджують стандарти, які застосовують подібну концептуальну основу для їх розробки. У зв'язку з цим виникає необхідність перегляду підходів до формування даних стосовно ПДВ у складі авансів у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, які б дали змогу підвищити якість інформаційної бази для фінансового аналізу та одночасно зменшити кількість коригувань під час трансформації.

Запровадження електронного адміністрування ПДВ викликало необхідність введення додаткових субрахунків бухгалтерського обліку, а саме в Інструкції № 291 [3] до рахунку 31 «Рахунки в банках» відкрито додаткові субрахунки. Субрахунок 315 «Спеціальні рахунки в національній валюті» призначений для

обліку коштів на рахунку у системі електронного адміністрування податку на додану вартість, відкритому платнику податку в Казначействі, а також на інших спеціальних рахунках, відкритих у банку та/або органі Казначейства відповідно до законодавства. Субрахунок 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті» призначений для обліку коштів в іноземній валюті, що підлягають розподілу або додатковому попередньому контролю, зокрема сум коштів в іноземній валюті, що підлягають обов'язковому продажу відповідно до законодавства.

Проте віднесення цих рахунків до активів суперечить законодавству, оскільки вони фактично не належать підприємству, а використовуються для розрахунків з ПДВ.

Для бухгалтера дуже важливою є правильна організація первинного обліку ПДВ. Слід пам'ятати про те, що з початку 2017 року діють такі обмеження стосовно граничних строків реєстрації податкових накладних:

- податкові накладні/розрахунки коригування, складені з 1 по 15 день (включно) місяця, реєструються по останній день (включно) цього ж місяця;

- податкові накладні/розрахунки коригування, складені з 16 по останній день (включно) місяця, реєструються по 15 число (включно) наступного місяця.

Підпунктом 1201.1 Податкового кодексу України [4] регламентовані такі штрафи за порушення термінів реєстрації: до 15 календарних днів – штраф 10% від суми ПДВ, вказаної в податковій накладній, від 16 до 30 календарних днів – штраф 20%, від 31 до 60 календарних днів – штраф 30%, від 61 до 365 календарних днів – штраф 40%, від 366 календарних днів – штраф 50%.

Проаналізуємо пункт 198.6 ПКУ, який звучить так: «Суми податку, сплачені (нараховані) у зв'язку з придбанням товарів/послуг, зазначені в податкових накладних, зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних з порушенням терміну реєстрації, відносяться до податкового кредиту за звітний податковий період, в якому зареєстровано податкову накладну в Єдиному реєстрі податкових накладних, але не пізніше ніж через 180 календарних днів з дати складення податкової накладної» [4]. Йдеться лише про податкові накладні, зареєстровані з порушенням 15-денного терміну реєстрації. По цих податкових накладних право на податковий кредит виникає в періоді проведення реєстрації в ЄРПН, але не пізніше ніж через 180 днів з дати складання податкової накладної.

Якщо податкова накладна зареєстрована в строк 15 днів, то потрібно її включати в податковий кредит місяця її виписки. Наприклад, якщо податкова виписана 21 лютого, а зареєстрована 4 березня, то її потрібно включати в податковий кредит лютого. Податкова накладна, зареєстрована із затримкою від 16 і більше (до 2018 року було 365) календарних днів, повинна включатися в податковий кредит в місяці її реєстрації. Якщо ж податкова накладна зареєстрована пізніше ніж через 180 днів або не зареєстрована зовсім, то право на податковий кредит покупець втрачає назавжди. В пункті 201.16 ПКУ обумовлена теоретична можливість підтвердження реєстрації: щоб упевнитися, що податкова накладна зареєстрована, покупець відправляє запит в ЄРПН в електронному вигляді. Як підтвердження реєстрації покупець пови-

нні прийти електронне повідомлення і ця податкова накладна в електронному вигляді. Якщо контрагенти використовують М.Е.Дос, то проблем не виникає. Податкові накладні від постачальників надходять самі. Також можна використовувати безкоштовний сервіс «М.Е.Дос Online» на medoc-ua.com.ua, де можна реєструватися за допомогою електронних ключів, що є у підприємства, незалежно від того, якою програмою воно користується.

Таблиця 1

Основні господарські операції з обліку ПДВ

Зміст господарської операції	Д-т	К-т
1. Придбання товарів, послуг, необоротних активів		
1.1. Перша подія — попередня оплата		
Перераховано аванс постачальнику	371	311
Відображено податковий кредит до реєстрації ПН	644/1	644/2
Отримано зареєстровану податкову накладну	641	644/1
Отримано товари, послуги, необоротні активи	20, 22, 23, 28...	631
Відображено ПДВ під час придбання	644/2	631
Проведено залік	631	371
1.2. Перша подія — придбання		
Отримано товари, послуги, необоротні активи	20, 22, 23, 28...	631
Відображено податковий кредит до реєстрації ПН	644/1	631
Отримано зареєстровану податкову накладну	641	644/1
Проведено оплату	631	311
2. Не зареєстровано податкову накладну протягом 180 днів	949	644/1
3. Реалізація товарів, послуг		
3.1. На умовах попередньої оплати		
Отримано попередню оплату від покупця	311	681
Нараховано ПДВ	643	641
Відображено дохід від реалізації	361	70
Відображено ПДВ	70	643
3.2. Перша подія – відвантаження		
Відображено дохід від реалізації	361	70
Нараховано ПДВ	70	641
4. Донарахування ПДВ до мінімальної бази оподаткування		
Нараховано податкові зобов'язання ПДВ	949	641
5. Сплата податкових зобов'язань в бюджет		
Перераховано кошти на спецрахунок ПДВ	315	311
Списано зобов'язання зі спецрахунку ПДВ у бюджет	641	315
6. Штраф за несвочасну реєстрацію ПН		
Нараховано штраф за несвочасну реєстрацію ПН	948	641
Сплачено штраф	641	311

Пропозиції за основними бухгалтерськими операціями з обліку ПДВ у зв'язку із запровадженням електронного адміністрування та моніторингу податкових накладних відображені в табл. 1.

Висновки. Тільки в Україні облік ПДВ ведеться подвійно: і як бухгалтерський, і як податковий. Різниця між ними істотна. Це не просто подвоює облік, а призводить до організації неефективного бухгалтерського обліку, адже він відривається від податкового. Крім того, слід визначитися з поняттям «податковий облік ПДВ». Підтримуючи думку багатьох вчених, пропонуємо змінити цю категорію, оскільки податковий облік був пов'язаний з податком на прибуток і фактично вже не існує. Слід замінити це поняття на «податкову звітність та розрахунки за ПДВ». Як відомо, з прийняттям Податкового кодексу України скасовано метод «першої події» щодо визначення доходів і витрат під час оподаткування податком на прибуток, а також запроваджено метод «нарахувань». Такі зміни сприяли наближенню спрощенню бухгалтерського та ліквідували податковий облік податку на прибуток, спрощенню процедури складання декла-

рації з податку на прибуток тощо. Прийняття аналогічних змін щодо ПДВ, на нашу думку, дасть змогу також спростити низку облікових процедур.

Під час складання балансу (Звіту про фінансовий стан) та інших форм фінансової звітності підприємства мають чітко дотримуватися встановленої П(С) БО методики формування відповідних статей. Однак таке обмеження дій суб'єктів господарювання інколи суперечить окремим якісним характеристикам і принципам складання фінансової звітності, а також визначенню та критеріям визнання елементів фінансової звітності. Для усунення цих невідповідностей необхідно зменшити ступінь державної регламентації та надати підприємствам більшої свободи щодо інтерпретації даних, накопичених на рахунках бухгалтерського обліку, зокрема за розрахунками з ПДВ, що могло би бути елементом їх облікової політики. Осмислене заповнення форм фінансової звітності як підвищить рівень її корисності для користувачів, так і сприятиме подальшій гармонізації положень (стандартів) бухгалтерського обліку України та міжнародних стандартів фінансової звітності.

Список використаних джерел:

1. Добавленная стоимость. Сайт Бухгалтерского словаря. URL: <http://www.edudic.ru/buh/6682>.
2. Інструкція з бухгалтерського обліку податку на додану вартість: Наказ МФУ від 1 липня 1997 року № 141 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0284-97>.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ МФУ від 30 листопада 1999 року № 291 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
4. Податковий кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
6. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ МФУ від 7 лютого 2013 року № 73 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

Гавриловський О.С.,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Гавриловський О.С. Особливості аудиту витрат на маркетингові комунікації підприємства. В умовах відкритої економіки підприємства потребують інноваційних підходів до висвітлення інформації про свої витрати, оскільки від побудови ефективної системи управління витратами підприємства залежить рентабельність його діяльності, а отже, і вартість підприємства на ринку. З метою ефективного управління витратами, зокрема витратами на маркетингові комунікації, доведено, що покращення якості системи аудиту зазначених витрат є запорукою створення надійного інструмента боротьби з шахрайством. Обґрунтовано необхідність проведення безпосередньо внутрішнього аудиту витрат на маркетингові комунікації як такого, що має найбільшу довіру від власників підприємства, є оперативним та дає змогу найбільш якісно опрацювати інформацію стосовно специфіки використання кожного з видів маркетингових комунікацій. Визначено основні етапи аудиту, охарактеризовано аналітичні процедури, які варто застосовувати під час аудиту витрат підприємств на маркетингові комунікації, а також ідентифіковано специфіку такого аудиту через взаємодію фінансового та медійного аудитів. З огляду на це напрям аудиту витрат на маркетингові комунікації є досить актуальним.

Ключові слова: маркетингові комунікації, аудит, витрати на маркетингові комунікації, ефективність, облік.

Гавриловский А.С. Особенности аудита затрат на маркетинговые коммуникации предприятия. В условиях открытой экономики предприятия нуждаются в инновационных подходах к раскрытию информации о своих расходах, поскольку от построения эффективной системы управления затратами предприятия зависит рентабельность его деятельности, а значит, и стоимость предприятия на рынке. С целью эффективного управления затратами, в том числе затратами на маркетинговые коммуникации, доказано, что улучшение качества системы аудита указанных расходов является залогом создания надежного инструмента борьбы с мошенничеством. Обоснована необходимость проведения непосредственно внутреннего аудита затрат на маркетинговые коммуникации как такого, что имеет наибольшее доверие от собственников предприятия, является оперативным и позволяет наиболее качественно обрабатывать информацию о специфике использования каждого из видов маркетинговых коммуникаций. Определены основные этапы аудита, охарактеризованы аналитические процедуры, которые следует применять при аудите расходов предприятий на маркетинговые коммуникации, а также идентифицирована специфика такого аудита через взаимодействие финансового и медийного аудитов. С учетом этого направление аудита затрат на маркетинговые коммуникации является актуальным.

Ключевые слова: информация, эффективность, учет, расходы на маркетинговые коммуникации, аудит.

Gavrylov's'kyi O.S. Features of audit of expenses on marketing communications of the enterprise. In case of open economy, enterprises need innovative approaches to highlight their costs, since the cost-effectiveness of their operations depends on building an efficient system of cost management, and hence the value of the enterprise on the market. In order to efficiently manage costs, including the cost of marketing communications, it is proved in the article that improving the quality of the audit system of these costs serves as a pledge to create a credible anti-fraud tool. The necessity of direct internal audit of costs of marketing communications as one that has the greatest trust from the owners of the enterprise is substantiated is operative and allows us to work out the most qualitative information regarding the specifics of the use of each type of marketing communications. The basic stages of the audit are defined, the analytical procedures are described, which should be used in auditing company expenses on marketing communications and identifies the specifics of such an audit through the interaction of financial and media audits. In this regard, the topic of auditing the costs of marketing communications is very relevant.

Key words: information, efficiency, accounting, expenses on marketing communications, audit.

Постановка проблеми. Сучасні загальновідомі методи виявлення, вимірювання, збору, накопичення, аналізу, узагальнення та передачі інформації для ефективного управління витратами підприємства неповною мірою відповідають тенденціям розвитку економіки. Водночас зарубіжні теорії та методики облікового та

аудиторського забезпечення прийняття управлінських рішень зорієнтовані на діяльність великих підприємств, які функціонують у розвинених ринкових умовах.

Сьогодні на великих розвинених підприємствах маркетинговим комунікаціям приділяється значна увага, оскільки вони є інструментом стимулювання

попиту на товари, при цьому частка таких витрат становить в середньому 20–30% від прибутку підприємства. Згідно з офіційними даними Всеукраїнської рекламної коаліції за останні два роки відчутно зріс маркетингово-комунікаційний ринок України: у 2016 р. – на 27,6% порівняно з попереднім роком; у 2017 р. – на 27,8%. З урахуванням того, що сучасна методика обліку витрат на маркетингові комунікації не дає змогу чітко систематизувати та аналізувати інформацію про ці витрати, зазначена тенденція потребує відповідного обліково-аналітичного та аудиторського забезпечення. Така необхідність підтверджується тим, що ці витрати є дискретними, а їх обсяг залежить від багатьох факторів, тому для обґрунтування необхідності збільшення інвестицій власникам підприємств потрібні інноваційні підходи до оцінювання ефективності здійснення вищезазначених витрат. Саме на задоволення цієї потреби спрямований внутрішній аудит витрат на маркетингові комунікації.

Проблемами, з якими все частіше стикаються власники вітчизняних підприємств, є недостатність інформації щодо ефективності витрачання ресурсів, оптимізації витрат, а також її зовнішньої, комплексної незалежної оцінки аудиторами. Сучасний аудит не задовольняє в повному обсязі потреби користувачів фінансової звітності, які потребують не лише достовірної інформації, але й експертної оцінки витрат на маркетингові комунікації, розроблення можливих напрямів підвищення їх ефективності, спроможності підприємства вистояти у кризових умовах, а також не надає рекомендацій щодо необхідних заходів для мінімізації негативних наслідків від них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем, пов'язаних з аудитом витрат, які відносяться до витрат на маркетинг підприємства, присвятили свою увагу такі науковці, як О. Грицай, М. Реслер, О. Лисюк, Дж. Ленсколд, В. Мисюк, К. Назарова, Н. Остап'юк, М. Пушкар, Н. Струк, А. Федорченко, О. Фоміна.

Водночас за умов ведення бізнесу у відкритій економіці передбачається формування нових проблемних питань, зумовлених розширенням та складністю бізнес-процесів, саме розроблені раніше вченими рекомендації потребують адаптації до поточних ринкових запитів та конкретизації процесів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження та вдосконалення наявних підходів до проведення аудиту витрат на маркетингові комунікації,

використання яких дало б можливість користувачам інформації отримувати більш якісну, об'єктивну інформацію, яка сприятиме підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні важливими постають завдання вдосконалення методології та організації аудиту, спрямовані на формування комплексного інформаційного забезпечення управління витратами на маркетингові комунікації, як того потребують власники підприємств.

Цінність інформації для її користувача безпосередньо залежить від того, як її використання допоможе у прийнятті важливих управлінських рішень, націлених на досягнення мети підприємства. Володіння якісною інформацією допомагає її користувачам та підприємству виконувати завдання більш ефективно [1].

Одним з найбільш трудомістких етапів аудиту, від ефективності організації якого залежить результативність на подальших етапах, є стадія його планування, на якому найбільше уваги слід приділити безпосередньо об'єкту аудиту, в цьому разі це витрати на маркетингові комунікації, а також їх ризиковим зонам. Аудитор повинен мати достатню кількість професійних теоретичних та практичних навичок про специфіку використання кожного з видів маркетингових комунікацій, що дасть можливість йому визначити потенційні зони ризику виникнення суттєвих помилок у фінансовій інформації підприємства. Базуючись на цій інформації, внутрішній аудитор повинен оцінити систему внутрішнього контролю та визначити рівень довіри до інформації, яка формується в конкретному контрольному середовищі, а також врахувати цю інформацію під час підготовки плану та програми аудиту, визначивши терміни та обсяги застосування необхідних аудиторських процедур.

З огляду на те, що, згідно з останніми змінами, внесеними до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», внутрішнє підтвердження інформації набуває особливої актуальності, внутрішній аудит доцільно вважати провідною ланкою в діяльності підприємства, адже він володіє найбільш повною інформацією про зони ризику щодо конкретного об'єкта.

Цілком правильним та об'єктивно обумовленим є твердження В. Мисюк стосовно того, що планування аудиту – це тактичний процес формування стратегії аудиту. З метою контролю своєї діяльності аудитор

повинен підготувати документ, який чітко відображатиме обсяг його задач, їх пріоритетність та час, необхідний для їх виконання [2, с. 88–89]. Автор пропонує процес аудиту витрат на маркетингові комунікації представити у вигляді етапів, наведених на рис. 1.

Позитивним у цій розробці є те, що обґрунтовується, що під час планування аудиту слід чітко розділяти витрати на збут та на маркетинг, адже це принципово дві різні концепції, які діюча методологія обліку не розрізняє.

Зазначений підхід до розмежування витрат на збут та продаж також аргументовано визначається в роботі

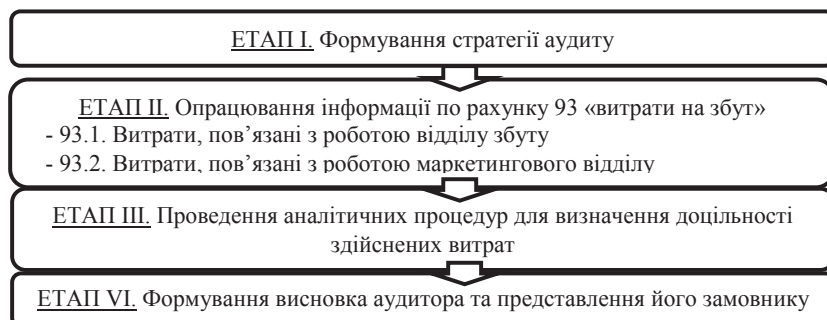


Рис. 1. Процесуальний алгоритм аудиту витрат на маркетингові комунікації підприємства

Джерело: [2, с. 88–89]

О. Фоміної, де автором з'ясовано, що з точки зору бухгалтерського обліку «реалізація» та «продаж» – терміни, що стосуються однієї і тієї самої події з тією лише різницею, що реалізація є процесом відчуження активу, що триває в часі, а продаж трактується як власне момент відчуження, передавання прав власності на актив. Продаж доцільно трактувати як тристоронній процес доведення товару до споживача, в якому в момент продажу, по-перше, передаються права власності на об'єкт продажу від продавця до покупця, а також визнається очікуване надходження економічних вигод (виручка), по-друге, визнаються витрати, по-третє, здійснюється зіставлення доходів і витрат, що дає можливість визначити фінансовий результат від продажу, а саме прибуток, збиток або беззбитковість.

Категорію «продаж» варто застосовувати в діяльності торговельного підприємства, а категорією «збут» доцільно використовувати щодо діяльності підприємства-виробника, що пов'язана з фізичним переміщенням товарів від місця їхнього виготовлення до місць використання, оскільки це поняття є значно вужчим за попереднє. Встановлено, що процес продажу як об'єкт управління на торговельному підприємстві значно ширше, ніж управління збутом продукції. Він виходить за межі маркетингу, частково включається у сферу фінансів і поширюється на правову та податкову сфери діяльності підприємства [3, с. 23].

Щодо оцінювання системи внутрішнього контролю під час аудиту витрат на маркетингові комунікації, то В. Мисюк рекомендує доповнити концепцію внутрішнього аудиту додатковою групою тестів аудиту, спрямованих безпосередньо на тестування операцій з витратами на маркетингові комунікації [4, с. 191]. Зазначена рекомендація є виправданою, адже за умов відкритої економіки підприємства намагаються посилити свої конкурентні позиції, де основним з ключових елементів є наявність надійної системи внутрішнього контролю (далі – СВК), тому важливо створити таку СВК, яка гармонійно буде поєднувати в собі підрозділи по кожному з напрямів діяльності підприємства, зокрема маркетинг. Охарактеризована СВК підприємства повинна оперативним чином надавати інформацію та бути здатною в будь-який момент протестувати той чи інший об'єкт. Створення такої СВК дасть змогу підприємству не тільки знизити рівень шахрайства, підвищити ефективність управління, але й зменшити витрати на час та обсяг проведення зовнішнього аудиту.

Значну увагу обліку та контролю витрат, пов'язаних з маркетингом, приділяє О. Лисюк, розглядаючи трьохсторонній процес реалізації рекламних продуктів та розкриваючи особливості відображення в обліку та контролі кожного з можливих проявів [5, с. 5–23].

В роботі К. Назарової проведено детальний аналіз класифікації маркетингово-комунікаційної інформації підприємства, що дає змогу чітко ідентифікувати усі об'єкти обліку, а отже, і аудиту, що значно спростує процедуру планування та безпосередньо проведення аудиту витрат на маркетингові комунікації [6, с. 64].

Здійснюючи аудит витрат на маркетингові комунікації, аудитор використовує певний перелік аналітичних процедур, які передбачають порівняння фінансової інформації:

1) з порівнюваною інформацією за попередній період або з еталоном;

2) з очікуваними результатами (з планом, бюджетом тощо);

3) з аналогічною інформацією в галузі по основних конкурентах (порівняння показників з показниками аналогічних підприємств галузі).

При цьому використовують такі основні методи:

1) порівняння з використанням відносних величин;

2) коефіцієнтний аналіз фінансового стану підприємства;

3) балансовий метод;

4) кореляційний аналіз;

5) аналіз структури, обсягів та динаміки показників;

6) факторний аналіз впливу факторів на продажі підприємства;

7) регресійний аналіз.

Аналізуючи та оцінюючи внесок кожного зі згаданих авторів у розвиток напряму вдосконалення облікова-аналітичного та аудиторського забезпечення аудиту витрат на маркетингові комунікації, окремо підкреслимо те, що запропоновані рекомендації спрямовані на максимально об'єктивну та глибоку оцінку ефективності здійснення витрат на маркетингові комунікації. Проте під час здійснення аудиту витрат на маркетингові комунікації особливу увагу необхідно приділяти досягненню маркетингових цілей через проведення медійного аудиту. Як взаємодія внутрішнього та зовнішнього аудиту, так і взаємодія з медійним аудитом покликана сприяти формуванню синергетичного ефекту за його результатами. Медійний аудит спрямований на оцінку якості проведення рекламних кампаній в різних видах медіа, їхньої ефективності з точки зору ринкової ситуації та можливостей оптимізації в майбутньому. Безпосередньо використання цієї інформації дасть змогу внутрішньому аудиту максимально ефективно оцінити ефективність та доцільність здійснення таких витрат, а тісна взаємодія з медіа-аудитором сприятиме формуванню рекомендації щодо оптимізації здійснення витрат у майбутньому. У зв'язку з цим доказами внутрішнього аудитора може слугувати не тільки його інформація, зібрана в процесі аудиту, але й вторинна інформація, яку він отримує від медіа-аудитора та оцінить щодо надійності.

Безпосередньо МСППВА 2110 «Корпоративне управління» [8] прямо вказує на те, що внутрішній аудит повинен давати оцінку та відповідні рекомендації щодо вдосконалення процесів корпоративного управління за допомогою координації діяльності та обміну інформацією між зовнішніми та внутрішніми аудиторами і керівництвом організації, а у МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» [9] визначено, що зовнішній аудитор повинен розглянути діяльність із внутрішнього аудиту та її вплив на процедури зовнішнього аудиту, якщо такий існує. Ідентично до схеми взаємодії зовнішнього та внутрішнього аудиторів рекомендовано організувати взаємодію з відділом внутрішнього аудиту та медійним аудитом.

Стосовно проведеного дослідження аудиту витрат на маркетингові комунікації на підприємствах відзначимо, що з урахуванням входження України до відкритого ринкового простору забезпечення якості інформації про діяльність підприємств, що діють на території України, через призму аудиту є необхідною умовою їх подальшого розвитку. Більше того, такі підприємства повинні обов'язково зайнятися створенням надійної системи вну-

трішнього аудиту у своїй структурі задля забезпечення собі конкурентоспроможності на відкритому ринку.

Висновки. Отже, розглянувши питання проведення аудиту витрат на маркетингові комунікації, ми дійшли висновку, що вдосконалення аудиту витрат на маркетингові комунікації, що полягає в обліковій реструктуризації елементів витрат підприємства, дасть змогу оперувати оперативною та репрезентативною інформацією. Удосконалені діючі імперативи проведення внутрішнього аудиту витрат на маркетингові комунікації

є невід'ємною складовою аудиту, що в результаті дає можливість отримати оперативні та об'єктивні докази стосовно його тверджень. Взаємодія внутрішнього фінансового та медійного аудитів дає змогу більш якісно проаналізувати ефективність здійснення витрат на маркетингові комунікації, що може слугувати вагомим доказом того, що існує необхідність збільшення таких витрат задля досягнення цілей підприємства у більш короткі терміни та збільшення вартості бренду й підприємства загалом на конкурентному ринку.

Список використаних джерел:

1. Stair R.M., Reynolds G.W. Principles Of Information Systems, Course Technology. 9th Editions. NY: McGraw–Hill, 2010. P. 7, 57.
2. Мисюк В. Планування аудиту витрат на маркетингові комунікації підприємства. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. № 18. С. 86–90.
3. Фоміна О. Управлінський облік у торгівлі: монографія. Київ: Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2016. 468 с.
4. Мисюк В. Концепція вдосконалення внутрішнього аудиту міжнародного холдингу. Економічний простір. 2017. № 119. С. 183–194.
5. Лисюк А. Організація і методика бухгалтерського обліку операцій з рекламними продуктами: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09. Житомир, 2015. 203 с.
6. Назарова К. Облік та контроль маркетингової діяльності на підприємствах торгівлі: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09. Київ, 2002. 260 с.
7. Resler M.V. Classification of marketing researches on innovation product. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць ДВНЗ «УБС» Харківський навчально-науковий інститут. Вип. 1 (22). Харків, 2017. С. 210–217.
8. International standards for the professional practice of internal audit. January 1, 2017 Edition. The institute of Internal auditors. URL: <http://www.iaa.org.ua>.
9. International quality control, auditing, review, other assurance related services pronouncements. 2015 Edition. International Federation of Accountants. URL: <http://www.ifa.com.ua>.
10. Каменська Т. Внутрішній аудит. Сучасний погляд: монографія. Київ: Інформ.-аналіт. агентство, 2010. 499 с.
11. Воськало В., Грицай О. Контролювання витрат на маркетинг промислового підприємства. Облік і фінанси. 2017. № 3 (77). С. 21–27.

Гордієнко М.І.,
кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічного контролю та аудиту,
Сумський національний аграрний університет

АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЙОГО РОЛЬ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Гордієнко М.І. Аудит ефективності та його роль в умовах децентралізації. У статті висвітлено сутність термінів «аудит», «контроль», «аудит ефективності», встановлено спільні та відмінні ознаки. Проаналізовано чинні законодавчі та нормативні акти щодо відповідності їх міжнародній практиці. Визначено ключові принципи аудиту ефективності. Досліджено критерії оцінки аудиту ефективності. Визначено роль аудиту ефективності в умовах децентралізації влади в Україні.

Ключові слова: аудит, контроль, аудит ефективності, Вищий орган державного контролю, INTOSAI, критерії оцінки, принципи аудиту ефективності.

Гордиенко Н.И. Аудит эффективности и его роль в условиях децентрализации. В статье отражена сущность терминов «аудит», «контроль», «аудит эффективности», установлены общие и отличительные признаки. Проанализированы действующие законодательные и нормативные акты касательно соответствия их международной практике. Определены ключевые принципы аудита эффективности. Исследованы критерии оценки аудита эффективности. Определена роль аудита эффективности в условиях децентрализации власти в Украине.

Ключевые слова: аудит, контроль, аудит эффективности, Высший орган государственного контроля, INTOSAI, критерии оценки, принципы аудита эффективности.

Hordiyenko M.I. Performance audit and its role in conditions of decentralization. The essence of the terms “audit”, “control”, “performance audit”, and common and distinctive features are described in the article. The current legislation and regulations are analyzed in terms of compliance with their international practice. Key principles of performance audit are defined. The criteria for evaluating the performance audit are investigated. The role of the performance audit in the conditions of decentralization of power in Ukraine is determined.

Key words: audit, control, performance audit, supreme body of state control, INTOSAI, evaluation criteria, performance audit principles.

Постановка проблеми. Від своєчасності та повноти бюджетних надходжень, законності та своєчасності прийняття управлінських рішень учасниками бюджетного процесу залежить добробут держави. Досягти цього можна лише завдяки дієвій системі державного фінансового контролю, запровадженню аудиту ефективності, який повинен забезпечити економічність, результативність і продуктивність використання державних (суспільних) фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аудит ефективності у багатьох працях зарубіжних вчених розглядався в контексті аудиту адміністративної діяльності. Серед українських учених значний вклад у проблематику розвитку аудиту ефективності зробили О.А. Хаблюк, Т.О. Пожар, С.Р. Яцишин, Т.П. Назаренко, В.М. Сподарик., Л.О. Сухарева, І.М. Щирба, Н.І. Рубан, А.В. Мамишев, І.Ю. Чумакова.

Незважаючи на достатній рівень наукових публікацій з досліджуваної тематики ціла низка актуальних питань залишилась не вирішеною. Особливо гостро ця проблема відчувається сьогодні, коли наша держава перебуває у вирі реформ та змін, однією з яких є реформа територіально-адміністративного устрою та місцевого самоврядування. Подальших ґрунтовних наукових досліджень потребує методичне, організаційне, законодавче та інформаційне забезпечення аудиту ефективності.

Формулювання цілей статті. Сучасний стан розвитку економіки та процеси інтеграції України в європейське співтовариство повинні поєднуватися з використанням кращих світових практик, узгодженням національних та міжнародних нормативно-правових актів. Мета статті полягає у розкритті сутності термінів «аудит», «контроль», «аудит ефективності»; дослідженні чинних законодавчих та нормативно-правових актів України з питань державного фінансового контролю загалом та аудиту ефективності зокрема щодо відповідності вимогам міжнародної практики; встановленні критеріїв аудиту ефективності.

Виклад основного матеріалу. Аудит адміністративної діяльності є одним із варіантів вітчизняного перекладу терміна “performance audit”. Крім цього, в науковій та навчальній літературі можна зустріти інші переклади вказаного терміна, а саме «аудит діяльності», «аудит дій», «аудит продуктивності». Водночас найбільш поширеним перекладом, на нашу думку, зокрема, застосованим на законодавчому рівні є термін «аудит ефективності».

Сьогодні стоїть питання про те, як юридично правильно: аудит ефективності чи контроль ефективності, як зазначено в Лімській декларації керівних принципів контролю. Для цього скористаємося Міжнародними стандартами INTOSAI, зокрема ISSAI 1003, щодо визначення самих термінів «аудит» і «контроль», їх відмінності під час вживання та застосування [1].

Аудит – це аналіз діяльності та дій органу для отримання впевненості, що виконуються відповідно до цілей, бюджету, правил і стандартів. Метою такого аналізу є виявлення на регулярній основі відхилень, які можуть вимагати коригуючих дій. Доречно відзначити, що основним терміном для всіх Стандартів INTOSAI є термін “audit” (або “auditing” як процес проведення аудиту, що перекладається також як «аудит»).

Таким чином, англійський термін «аудит», відповідно до Стандартів INTOSAI, охоплює сферу, де в національній практиці України йому відповідають як термін «контроль», наприклад «державний фінансовий контроль», так і термін «аудит», зокрема «державний фінансовий аудит». Міжнародна практика використовує декілька підходів, а саме “audit in public sector” («аудит у суспільному секторі»); “audit of public funds” («аудит суспільних коштів»); “audit of public finance” («аудит суспільних фінансів»). Ці підходи (поняття) є синонімами. При цьому слід пам’ятати, що переклад слова або виразу “public” має декілька варіантів, зокрема «публічний», «суспільний», «державний», «комунальний».

Термін «контроль» означає будь-яку дію, виконану керівництвом, правлінням та іншими учасниками, щодо управління ризиками та збільшення вірогідності, що встановлені цілі та завдання будуть досягнуті. З цього визначення робимо висновок, що керівництво самостійно планує, організовує та координує виконання дій, достатніх для забезпечення гарантії, що завдання та цілі будуть досягнуті. Тобто термін «контроль» застосовується як правило, переважно в поняттях «внутрішній контроль», «контроль якості» тощо.

INTOSAI є міжнародною професійною організацією, основним завданням якої є надання аудиторам всього світу можливості обміну інформацією, що становить спільний інтерес, інформацією щодо сучасних напрацювань у сфері аудиту та застосування професійних стандартів і найкращих методологій. Згідно з Лімською декларацією керівних принципів аудиту державних фінансів запровадження контролю є невід’ємною складовою управління громадськими фінансовими ресурсами, яка забезпечує відповідальний та підзвітний характер цього управління.

Відповідно до статті 4 пункту 2 Лімської декларації існує вид контролю, що спрямований на оцінювання результативності, ефективності та економічності державного управління [2].

З огляду на базові принципи, які закладені в Лімській декларації, та рішення, прийняті на XVII Конгресі INTOSAI, під час виконання функцій належного аудиту державного сектору Вищі органи фінансового контролю держави повинні мати широкі повноваження та повну свободу дій під час аудиту використання державних коштів (ресурсів, майна); надходження коштів до державного бюджету; якості фінансового менеджменту; економічності, ефективності та результативності діяльності уряду або державних установ (організацій, підприємств). Тобто контроль ефективності повинен охоплювати не лише окремі фінансові операції, але й усі сфери функціонування державного сектору, включаючи аудит систем організації та управління.

Проаналізуємо чинні законодавчі та нормативно-правові акти України з питань державного фінансового контролю щодо відповідності вимогам міжнародної практики.

Статтею 98 Конституції України визначено, що контроль від імені Верховної Ради України за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використання здійснює Рахункова палата. Організація, повноваження і порядок діяльності Рахункової палати визначаються законом [3].

Таким чином, ні Основним Законом України, ні Законом «Про Рахункову палату України» не визнано статус Рахункової палати, як Вищого органу державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) в Україні.

Водночас пунктом 2 статті 4 Закону № 576-VIII передбачено, що здійснення державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) забезпечується Рахунковою палатою шляхом провадження фінансового аудиту, аудиту ефективності, експертизи, аналізу та вжиття інших контрольних заходів [4].

Аудит ефективності передбачає встановлення фактичного стану речей та надання оцінки щодо своєчасності та повноти бюджетних надходжень, продуктивності, результативності, економності використання бюджетних коштів їх розпорядниками та одержувачами, законності, своєчасності прийняття управлінських рішень учасниками бюджетного процесу, стану внутрішнього контролю розпорядників бюджетних коштів.

З наведеного визначення випливають три ключові принципи, а саме продуктивність, результативність, економність.

Продуктивність трактується як співвідношення між результатами діяльності розпорядника та одержувача бюджетних коштів і використаними для досягнення таких результатів коштами бюджету.

Результативність – встановлення ступеня відповідності фактичних результатів діяльності розпорядника та одержувача бюджетних коштів запланованим результатам.

Оцінка економності використання бюджетних коштів передбачає встановлення стану досягнення розпорядником та одержувачем бюджетних коштів запланованих результатів за рахунок використання мінімального обсягу бюджетних коштів або досягнення максимального результату під час використання визначеного бюджетом обсягу коштів.

Для забезпечення дотримання принципів економічності, результативності та продуктивності аудит ефективності включає аналіз умов, необхідних для їх виконання. Ці умови можуть включати практики та процедури належного врядування для забезпечення коректного і своєчасного надання послуг. У відповідних випадках необхідно також брати до уваги вплив нормативної бази та організаційної структури на ефективність об’єкта аудиту.

Головною метою аудиту ефективності є конструктивне забезпечення економічного, результативного та ефективного управління. Він також сприяє підзвітності та прозорості. Аудит ефективності сприяє підзвітності, допомагаючи тим, хто відповідає за управління та нагляд, покращувати показники.

Аудиторам необхідно вибрати підхід, орієнтований на результат, проблему або систему, або їх поєднання для того, щоби забезпечити правильно спланований аудит. Загальний підхід до аудиту є центральним елементом будь-якого аудиту. Він визначає характер майбутньої перевірки. Крім того, він визначає необхідні

знання, інформацію та дані, а також процедури аудиту, необхідні для їх отримання та аналізу. Під час аудиту ефективності, як правило, використовується один з трьох підходів:

1) підхід, орієнтований на систему, що досліджує належне функціонування систем управління, наприклад систем фінансового управління;

2) підхід, орієнтований на результат, що оцінює, чи досягнуті кінцеві цілі та результати, як передбачалося, або чи функціонують програми та служби, як очікувалося;

3) підхід, орієнтований на проблему, що перевіряє, підтверджує та аналізує причини конкретних проблем або відхилень від критеріїв.

Всі три підходи можуть бути реалізовані в послідовності «від загального до конкретного» або «від часткового до загального».

Аудити від загального до конкретного, як правило, концентруються на вимогах, мотивах, цілях та очікуваннях законодавчих органів і центрального уряду. Аудити від часткового до загального сфокусовані більш на проблемах, що турбують людей і суспільство.

Аудиторам необхідно встановити відповідні критерії, пов'язані з принципами економічності, продуктивності та результативності.

Критерії є порівняльними зразками оцінки для предмета перевірки. Критерії аудиту ефективності – це обґрунтовані, специфічні для аудиту стандарти діяльності, за якими можна оцінити економічності, продуктивності і результативності операцій. Критерії є базою для оцінки доказів, формування результатів аудиту та складання висновків відповідно до цілей аудиту. Вони також складають важливий елемент обговорень всередині аудиторської групи, з керівництвом вищого органу аудиту, під час спілкування з об'єктами аудиту.

Критерії можуть бути якісними або кількісними та повинні визначати, за якими з них об'єкт аудиту буде оцінюватися. Критерії можуть бути загальними або конкретними, фокусуючись на тому, що має бути згідно із законами, нормативними вимогами або цілями; що очікується відповідно до основних принципів, наукових знань і кращих практик; що могло би бути (за кращих умов).

Можуть використовуватися різні джерела для визначення критеріїв, включаючи системи оцінки діяльності. Має бути прозорим, які джерела використовувалися. Критерії повинні бути відповідними та зрозумілими для користувачів, а також повними, надійними та об'єктивними в контексті предмета та цілей аудиту.

Критерії необхідно обговорювати з об'єктами аудиту, але остаточний вибір відповідних критеріїв робить аудитор. Якщо визначення та повідомлення критеріїв на етапі планування може підвищити їх надійність і загальну прийнятність, то в аудиті, що займається комплексними питаннями, не завжди можна заздалегідь задати критерії. У цьому разі вони будуть визначені в процесі проведення аудиту. Хоча деякі види аудиту містять неоднозначні законодавчі критерії, в аудиті ефективності цього, як правило, не буває. Цілі аудиту, питання і підхід до аудиту визначають відповідність і вид відповідних критеріїв; впевненість користувача в надійності результатів і висновків аудиту ефективності залежить переважно від критеріїв, тому важливо вибрати надійні та об'єктивні критерії.

Під час аудиту ефективності, орієнтованому на проблему, відправною точкою є відоме або передбачуване відхилення від того, що має або могло бути.

Таким чином, головною метою є не просте підтвердження проблеми (відхилення від критерію та наслідки такого відхилення), а визначення причини. Це обумовлює важливість прийняття рішення про те, як перевірити та підтвердити причини на етапі планування. Висновки та рекомендації перш за все ґрунтуються на процесі аналізування та підтвердження причин, навіть незважаючи на те, що вони беруть свій початок в нормативних умовах.

Рахункова палата під час вжиття заходів державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) керується основними принципами Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI), Європейської організації вищих органів фінансового контролю та Міжнародними стандартами вищих органів фінансового контролю [1] щодо того, що не суперечить Конституції та законам України [3; 4]. Доречно зазначити, що Рахункова палата не здійснює контроль та аудит місцевих бюджетів.

Питання формування та реалізації державної політики у сфері державного фінансового контролю делеговані Державній аудиторській службі України, а саме центральному органу виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України.

Державна аудиторська служба України шляхом здійснення державного фінансового контролю повинна забезпечити оцінку ефективного, законного, цільового, результативного використання та збереження державних фінансових ресурсів [5].

Фінансові ресурси, як ми розуміємо, – це фонди грошових засобів, що формуються державою, суб'єктами господарювання та населенням, а також перебувають у їх розпорядженні. Власне визначення терміна «фінансові ресурси держави» наводить Я.Б. Дропа у своєму дисертаційному дослідженні: «державні фінансові ресурси – це вартісне вираження джерел утворення її майна, що формується у процесі мобілізації частини доходів суб'єктів фінансової системи або перебуває в розпорядженні держави на правах власності і слугує для забезпечення виконання покладених на неї функцій» [6].

Механізм здійснення Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм (далі – аудит ефективності) визначено статтею 1 Порядку від 10 серпня 2004 року № 1017 зі змінами, внесеними Постановою КМУ від 25 березня 2006 року № 361 [7].

Відповідно до вказаного Порядку № 1017 аудит ефективності – це форма державного фінансового контролю, яка спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають [7]. Аудит ефективності здійснюється з метою розробки обґрунтованих пропозицій щодо підвищення ефективності використання коштів державного та місцевих бюджетів у процесі виконання бюджетних програм.

Як було зазначено вище, до функцій Рахункової палати України не входить аудит ефективності стану та використання місцевих бюджетів, тому тут основна місія покладається на Державну аудиторську службу та її міжрегіональні територіальні органи.

Відповідно до моніторингу, проведеного Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, станом на 10 травня 2018 року державна фінансова підтримка регіонального та місцевого розвитку на виконання програм та діяльності об'єднаних територіальних громад у 2018 році проти 2014 року зросла майже у 39 разів, а саме з 0,5 млрд. грн. до 30,87 млрд. грн. [8].

Узагальнення практики різних країн показує, що аудит ефективності зосереджується не на витратах, обліку та фінансовій звітності, а на перевірці виконання програм та діяльності.

Запровадження аудиту ефективності зумовило необхідність створення в багатьох зарубіжних країнах спеціальних відділів або окремих органів фінансового контролю, аналогічних Державній аудиторській службі України.

Класично, як зазначається в різних наукових джерелах, у міжнародній практиці виділяють три форми здійснення аудиту ефективності:

- 1) спрощений аудит ефективності, який повинен дати відповідь на питання про те, чи справляється управлінська система з поставленими завданнями;
- 2) традиційний аудит ефективності, який дає відповідь на питання про те, чи відповідають результати встановленим критеріям;
- 3) розширений аудит ефективності, який відповідає на питання про те, які перешкоди стоять на шляху досягнення результату [9; 10].

З огляду на форми здійснення аудиту ефективності формуються основні напрями здійснення аудиту ефективності, наприклад «аудит ефективності використання коштів місцевого бюджету», «аудит ефективності цільових державних програм». Під час аудиту ефективності, на нашу думку, потрібно не тільки приділяти увагу цільовому використанню фінансових ресурсів, які виділені під бюджетну програму чи проект, але й дослідити потребу користувачів у кінцевому результаті (чи продукті) від реалізації проекту. Застосування аудиту ефективності разом з традиційним фінансовим аудитом дасть змогу підвищити не тільки економічність, але й результативність витрачання бюджетних коштів та ресурсів.

Висновки. Проведені дослідження дають можливість сформулювати такі висновки щодо ролі аудиту ефективності та його вдосконалення з метою вирішення наявних проблем та наближення до міжнародної практики:

- 1) визнати Рахункову палату України Вищим органом державного зовнішнього фінансового контролю;
- 2) затвердити єдину концепцію розвитку державного фінансового контролю в Україні;
- 3) привести у відповідність до кращих міжнародних практик законодавчо-нормативну базу;
- 4) розробити та нормативно врегулювати базові вимоги до планування, документування, повідомлення результатів аудиту ефективності.

Список використаних джерел:

1. Міжнародні стандарти для вищих органів фінансового контролю (ISSAI). URL: <https://www.eurosai.org/ru/topMenu/ISSAI.html>.
2. Лімська декларація керівних принципів контролю: міжнародний документ від 1 січня 1977 року. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217>.
3. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 року № 254 к/96-ВР / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page2>.
4. Про Рахункову палату України: Закон України від 2 липня 2015 року № 576-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/576-19>.
5. Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України: Постанова Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2016 року № 43 / Кабінет Міністрів України URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-%D0%BF>.
6. Дропа Я.Б. Фінансові ресурси розвитку національної економіки України: монографія. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2017. 426 с.
7. Про затвердження Порядку проведення Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 серпня 2004 року № 1017 в редакції від 17 грудня 2016 року, підстава 950-2016-п / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1017-2004-%D0%BF>.
8. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 травня 2018 року / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL: http://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/260/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3_10.05.2018.pdf.
9. Чумакова І.Ю. Аудит ефективності: зарубіжний досвід та українські реалії. Бухгалтерський облік та аудит. 2009. № 1. С. 55–62.
10. Хаблюк О.А., Будник Л.І. Суть аудиту ефективності та зарубіжний досвід його становлення. Галицький економічний вісник. 2013. № 4 (43). С. 151–158.

Домбровська Н.Р.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

СУТНІСТЬ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Домбровська Н.Р. Сутність витрат підприємства як обліково-економічної категорії. У статті висвітлено генезис розвитку поняття «витрати» як економічної категорії. Розглянуто різні трактування категорії «витрати», розроблені вітчизняними та зарубіжними науковцями, а також у нормативних актах. Розкрито економічний та бухгалтерський підходи до розуміння сутності витрат. Досліджено взаємозв'язок витрат і собівартості продукції. Визначено собівартість як вартісну оцінку ресурсів, використаних у процесі досягнення певних цілей.

Ключові слова: сутність, витрати, витрати виробництва, економічні витрати, собівартість продукції.

Домбровская Н.Р. Сущность затрат предприятия как учетно-экономической категории. В статье освещен генезис развития понятия «затраты» как экономической категории. Рассмотрены различные трактовки категории «затраты», разработанные отечественными и зарубежными учеными, а также в нормативных актах. Раскрыты экономический и бухгалтерский подходы к пониманию сущности расходов. Исследована взаимосвязь расходов и себестоимости продукции. Определена себестоимость как стоимостная оценка ресурсов, использованных в процессе достижения определенных целей.

Ключевые слова: сущность, расходы, затраты производства, экономические затраты, себестоимость продукции.

Dombrovs'ka N.R. The essence of expenses of the enterprise as an accounting economic category. The genesis of the development of the concept of "costs" is highlighted in the article. Different interpretations of the category "costs", developed by domestic and foreign scientists and in normative acts, are considered. The economic and accounting approach of understanding the essence of expenses is disclosed. The relationship of costs with the cost of production is investigated. Cost of production is defined as a cost estimate of the resources used in the process of achieving certain goals.

Key words: essence, costs, production expenses, economic costs, cost of production.

Постановка проблеми. В умовах ринку головною метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є максимізація прибутку. Всі інші цілі піднаочальні цьому основному завданню, оскільки прибуток є основою та джерелом коштів для подальшого росту показників діяльності підприємства. Управління витратами – засіб досягнення підприємством високого економічного росту. Оскільки визначення сутності витрат є теоретичною основою управління витратами, це питання є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сутності витрат досліджували у своїх працях такі вчені, як, зокрема, В.А. Дерій, М.І. Скрипник, Т.П. Карпова, В.В. Сопко, С.О. Ніколаєва, А.В. Череп. Однак відсутність єдиного підходу до тлумачення витрат та постійна потреба ефективного управління ними потребують додаткових ґрунтовних досліджень цього питання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз та узагальнення поняття «витрати» для кращого розуміння економічної сутності та ефективного управління ними.

Виклад основного матеріалу. Витрати досліджували ще класики політичної економії. Уявлення та поняття про витрати розвивалися в працях видатних вчених економістів, зокрема в роботах А. Сміта, Д. Рікардо

вивчалась теорія витрат, К. Маркса – теорія трудової вартості, У. Петті – вчення про справедливую ціну.

Рікардіанська теорія відношення між витратами виробництва та вартістю посідає важливе місце в історії економічної науки. Д. Рікардо стверджував, що вартість визначається тільки затратами праці на виробництво, абсолютизував окремий випадок формулювання вартості А. Смітом. Окрім того, Д. Рікардо вважав, що витрати виробництва утворюються як кількістю, так і якістю затраченої праці, а також розміром накопиченого капіталу для оснащення праці та часом, протягом якого капітал застосовується з цією метою [1, с. 27].

А. Сміт запропонував тлумачення «абсолютні витрати», а Д. Рікардо розглядається як започатковувач теорії, що дістала назву «теорія порівняльних витрат». Розуміння «витрати» у згаданих науковців зводилось до розуміння середніх суспільних витрат на одиницю. Якщо розшифрувати детальніше, то це означає те, скільки коштує окрема одиниця продукції на середньому суб'єкті господарювання або якій величині дорівнюють середні витрати на всіх суб'єктах господарювання, що належать до певної галузі. Витрати виробництва визначалися класиками і як ціна виробництва з урахуванням рентних платежів [2, с. 135].

Основні положення тлумачення сутності поняття «витрати виробництва» були розроблені К. Марксом.

Домінування розгляду витрат з точки зору теорії трудової вартості нещодавно змінилось ігноруванням або тільки згадуванням про цю теорію під час розгляду теорії витрат. Така позиція не може відповідати науковому підходу до економічних досліджень, як і догматичний підхід, що існував протягом тривалого періоду.

Відповідно до марксистської концепції витрати виробництва – це те, що коштує товар капіталісту, а саме сума витрат на придбання засобів виробництва та робочої сили (постійного і змінного капіталу). Від капіталістичних витрат К. Маркс відрізняв дійсні витрати виробництва товару (затрати праці), що складають його вартість. Згідно з марксистською теорією сукупні затрати живої та уречевленої праці становлять витрати виробництва, які вимірюються кількістю суспільно необхідного робочого часу (часу для виробництва продукції за певних економічних і організаційно-технологічних умов) [3, с. 166].

Водночас під час розгляду теорії трудової вартості з точки зору ринкових відносин ми помітили, що ця теорія має загальнотеоретичний зміст, не враховує особливості сучасного ринково-економічного ціноутворення в разі відхилення ціни від трудової вартості.

У кінці XIX ст. з'явилась низка нових концепцій. Маржиналісти (найяскравішими представниками були К. Менгер, Ф. Візер) під витратами розуміли психологічне явище, засноване на граничній корисності, вважали, що поняття «витрати» стосується окремого підприємства та розглядається як функція від масштабу виробництва. Ф. Візер є розробником суб'єктивної теорії витрат альтернативних можливостей, відповідно до якої дійсні витрати виробництва певного товару дорівнюють найбільшій корисності тих благ, які суспільство могло отримати, якщо би по-іншому використовувало витрачені виробничі ресурси [3, с. 166].

А. Маршалл у відомій праці «Принципи економічної науки» також розглядав вплив співвідношення попиту і пропозиції на ціни. А. Маршалл ввів розгляд фактору часу під час аналізу цін. Автор вважав, що здійснення економічної діяльності потребує використання різних видів праці та застосування капіталу в багатьох формах, що називаються витратами виробництва [4, с. 21]. Крім того, А. Маршалл зазначав, що можна вивести загальне правило: чим коротше період, що розглядається, тим більше належить враховувати в аналізі вплив попиту на вартість, а чим цей період триваліше, тим більше значення має вплив витрат виробництва на вартість [4, с. 33]. Річ в тім, що вплив змін у витратах виробництва потребує для свого прояву, як правило, більше часу, ніж вплив змін у попиті.

Представник інституціоналістської теорії Дж.А. Гобсон ввів поняття «людські витрати», що вимірюються якістю та характером трудових зусиль працівників, а також їх здібностями. Неокласичні концепції розглядають витрати як суму грошових коштів на придбання факторів виробництва. Наприкінці XX ст. стала відомою теорія трансакційних витрат, що розроблюється представниками неінституціоналізму [3, с. 167].

Якщо вітчизняна економічна теорія трактувала витрати, виходячи зі вчення К. Маркса та його послідовників, то зарубіжна економічна наука спирається на теорію факторів виробництва та граничної корисності. Економічна наука країн ринкової економіки, виходячи з дій та механізмів, формує витрати виробництва як

витрати виробничих факторів у процесі цілеспрямованої діяльності. Так, Й. Шумпетер у роботі «Теорія економічного розвитку» констатував, що ділова людина розглядає як витрати ту суму грошей, яку вона змушена сплачувати іншим господарським суб'єктам для того, щоб одержати свій товар або засоби його виробництва, тобто свої витрати на виробництво чи придбання товарно-матеріальних цінностей [3, с. 90]. Такою ж була точка зору Дж.М. Кейнса. Ще одну таку позицію виокремлює П. Самуельсон: за ринкових умов конкурентоспроможність ілюструє, наскільки наявні витрати втрачених можливостей [5, с. 106].

У країнах з розвинутою ринковою економікою в мікроекономічній площині широко використовується поняття граничних витрат (граничних факторіальних витрат). Питання теорії граничних середніх витрат виробництва залежно від його масштабів, відповідно до мікроекономічної площини, найбільш повно знайшли свій відбиток у роботах вчених-економістів США, а саме К.Р. Макконела, Е.Дж. Долана і Д.Е. Ліндсел. У цих роботах місце та роль витрат не розглядається в абстрактному теоретичному аспекті, як у марксистській політичній економіці, а виражається в прикладному аспекті як компонент механізму ціни. Ціна формується під дією сукупності чинників у площині функціонування ринкових відносин на основі зміни попиту та пропозиції. Згадані автори виходять із того, що виробництво будь-якого товару зумовлює витрати економічних ресурсів, які через свою відносну рідкісність мають певні ціни.

Економічні рішення ухвалюються і тоді, коли суб'єкт господарювання в умовах обмеженості ресурсів (матеріальних, трудових тощо) має зробити вибір на користь альтернативного прийому використання згаданих ресурсів. Інакше кажучи, власник суб'єкта господарювання має враховувати той факт, що ті або інші ресурси можуть бути використані альтернативним способом. І в такій ситуації треба провести моніторинг очікуваних вигід від цього. Управлінець, коли ухвалює рішення про використання ресурсів у певному виробничому процесі, відмовляється від виробництва інших товарів чи надання послуг, тобто жертвує цінністю альтернативних можливостей. З цієї точки зору можна стверджувати, що витрати, які потрібно враховувати під час ухвалення рішень економічного спрямування, є завжди альтернативними витратами, тобто альтернативною вартістю (цінністю) ресурсів за найкращого альтернативного варіанта їх застосування [6, с. 129].

Отже, теорія витрат у країнах ринкової економіки є дотичною до практики підприємницької діяльності та скерована на створення такого економічного прогнозного механізму, який допомагає товаровиробникам зберегти конкурентоспроможність або своєчасно перевести свій капітал в іншу більш прибуткову сферу діяльності.

Таким чином, бухгалтерське розуміння витрат відрізняється від їх економічного тлумачення. Витрати – це загальноекономічна категорія, яка позиціонує використання різних речовин і сил природного середовища в ході господарської діяльності. Економічні витрати – це «затрати втрачених можливостей», тобто сума грошей, яку можна отримати за найбільш вигідного з усіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів [6, с. 15]. Поняття економічних витрат обумовлено обмеженістю ресурсів порівняно з кількістю

варіантів їх використання. Бухгалтерський облік позиціонує витрати як конкретні витрати ресурсів.

Так, у П(С)БО 16 «Витрати» під витратами розуміється зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок внесків власників) [7]. У Податковому кодексі витрати розуміються як сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формі, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, унаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником) [8]. У Концептуальній основі фінансової звітності зазначається, що витрати – це зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [9].

В.А. Дерій вважає, що витратами доцільно називати повністю або частково використані в процесі господарсько-фінансової діяльності підприємства запаси, необоротні активи, трудові й інтелектуальні ресурси, а також зменшення (погашення) зобов'язань підприємства перед бюджетом, кредиторами та іншими юридичними й фізичними особами [10, с. 155]. М.І. Скрипник акцентує увагу на тому, що витрати – використання тільки тих ресурсів, які під час визначення прибутку господарюючого суб'єкта за конкретний період часу ставляться у відповідність доходам [11, с. 163]. А.В. Череп зауважує, що витрати – економічна категорія, що відображає вартість матеріальних, трудових, інформаційних ресурсів та технологічного обслуговування процесу виробництва під час створення продукції [12].

Термін «витрати» взаємопов'язаний із терміном «собівартість». В економічній літературі є різні бачення щодо квінтесенції поняття «собівартість» та взаємозв'язку витрат із собівартістю продукції. У різних визначеннях економічної сутності собівартості робиться наголос на різні площини її прояву, отже, не охоплюється в комплексі весь спектр. Собівартість як категорія віддзеркалює:

- відносини, котрі виникають під час виробництва продукції (продукту) та дотичні до виробничого споживання живої праці та уречевленої;
- розмір усього взятих витрат конкретного суб'єкта господарювання для подальшого їх відшкодування під час процесу простого відтворення;
- частку вартості, до якої належать вартість засобів виробництва та більша частина необхідного продукту;
- відокремлену частину вартості, що відшкодовує витрати суб'єкта господарювання на виготовлення продукції та її збуту;
- сукупність виражених у грошовій формі витрат на виробництво продукції та її збуту;
- частину вартості, яка відшкодовує витрати для забезпечення безперервного процесу виробничої діяльності;
- частку вартості, яка під час обігу має повертатися суб'єктом господарювання для відшкодування своїх витрат.

Таким чином, оскільки витрати виробництва підприємств виступають у формі собівартості, багато економістів ставлять знак рівності між цими поняттями. Так, Т.П. Карпова ототожнює затрати із собівартістю. На її думку, «собівартість (затрати) – величина використаних у певних цілях ресурсів у грошовому виразі» [13]. В.В. Сопко правильно зазначає, що від собівартості продукції слід відрізнити затрати виробництва. При цьому автор зауважує, що терміни «затрати» та «собівартість» можуть поєднуватися в «затратах виробництва» [14]. Отже, зазначимо, що поняття «витрати на виробництво» та «собівартість» не можна ототожнювати. Ці категорії пов'язані тим, що витрати є основою для розрахунку собівартості, а сама собівартість є формою цільового спрямування витрат. Різниця між витратами виробництва та собівартістю зводиться до того, що собівартість знаходить своє вираження лише в грошовій формі, а витрати виробництва можуть бути як у грошовій, так і в натуральній формах.

Сучасна економічна теорія під собівартістю розуміє суму всіх явних витрат, які акумулюють всі витрати підприємства на оплату факторів виробництва. Класично факторами виробництва є праця, земля (природні ресурси) та капітал. Однак сучасні економісти поряд з названими факторами виокремлюють як особливий фактор підприємництво. Його мета зводиться не до отримання прибутку взагалі, а до отримання надприбутку, підприємницького доходу. Оскільки явні витрати передбачають відшкодування всіх використаних факторів виробництва, в умовах ринкових економічних перетворень під собівартістю, на нашу думку, необхідно розуміти суму всіх явних витрат, пов'язаних не тільки з простим відтворенням, але й з отриманням підприємницького доходу, тобто явні витрати повинні включати, окрім оплати праці у форматі заробітної плати, землі – у вигляді оренди, капіталу – у площині витрат на основні та оборотні засоби тощо, а також витрати, пов'язані з ризиковим, інноваційним характером підприємництва.

На нашу думку, собівартість – це вартісна оцінка ресурсів, використаних у процесі досягнення певних цілей. Вважаємо доцільним таке стисле визначення собівартості, оскільки практично всі визначення, що деталізують склад ресурсів (природних ресурсів, сировини, матеріалів, ресурсів паливних, енергії), залишають перелік витрат відкритим. Визначення собівартості завжди має співвідноситися з конкретними цілями, завданнями. Таким завданням може бути визначення вартості ресурсів, спожитих у процесі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг; визначення вартості ресурсів, витрачених для здійснення певного виду діяльності. Відповідно, відпадає необхідність таких уточнень, як «ресурси, використані в процесі виробництва та реалізації продукції» [15, с. 358].

Сьогодні порядок формування собівартості продукції визначається П(С)БО 16 «Витрати», в якому до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні, розподілені постійні загальновиробничі витрати. Оскільки питання побудови та складу витрат, що включаються до собівартості, перебувають під впливом змінних економічних умов виробництва, прийняті рішення щодо складу собівартості не є однозначними. Відповідно, виникає

необхідність розробки загальних підходів, економічно обґрунтованих принципів формування собівартості, які дали б можливість встановити склад витрат, що утворюють собівартість продукції (робіт, послуг).

Вважаємо, що найбільш чітко принципи формування собівартості визначені Т.В. Шишковою та С.О. Ніколаєвою, які виокремлюють чотири вичерпні економічні принципи під час вирішення питання про включення в собівартість тих або інших витрат, такі як зв'язок з підприємницькою діяльністю, що здійснює підприємство; розподіл поточних та капітальних витрат; припущення тимчасової визначеності фактів господарської діяльності; припущення майнової відокремленості підприємства [16, с. 31].

У зарубіжній практиці не прийнято регулювати на державному рівні склад собівартості, оскільки цей показник не є обов'язковим для суб'єктів підприємництва, а якщо і визначається фірмою, то використовується виключно для внутрішніх потреб, тому вважається комерційною таємницею. Для потреб фінансової політики держава допускає декілька варіантів розрахунку фінансових результатів без визначення та оприлюднення у фінансовій звітності даних про собівартість продукції. Цей підхід вважається більш правильним, адже він не виключає державного регламентування оцінки ресурсів як одного з основних методів об'єктивного визначення результатів господарської діяльності. Але такий підхід вимагає розгляду предметної квінтесенції витрат з точки зору побудови бухгалтерського обліку для зовнішніх (фінансовий аспект) та внутрішніх (управлінський аспект) потреб.

Отже, принциповим моментом є те, що перелік витрат, які включаються до собівартості продукції (робіт, послуг), має визначати саме підприємство, виходячи з економічної сутності понесених витрат і загальних принципів бухгалтерського обліку. Якщо розглядати собівартість як об'єктивну економічну категорію, то її формування має відбуватися без регулюючого впливу державних органів. Винятком, на нашу думку, може

бути перелік податків, зборів і платежів, які повинні бути включені до собівартості, а також витрат, безпосередньо не пов'язаних з виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг, але понесених господарською одиницею під час виконання чинних законодавчих та нормативних актів в інтересах держави або органів виконавчої влади та місцевого самоуправління.

Висновки. Отже, дослідження питань сутності витрат у різні часові періоди дало змогу розглянути витрати в площині бухгалтерського обліку та економічної теорії. Витрати як загальноекономічна категорія позиціонують використання різних речовин і сил природного середовища в ході господарської діяльності. Економічні витрати – це «затрати втрачених можливостей», тобто сума грошей, яку можна отримати за найбільш вигідного з усіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів [6, с. 15]. Поняття економічних витрат обумовлено обмеженістю ресурсів порівняно з кількістю варіантів їх використання. Бухгалтерський облік позиціонує витрати як конкретні витрати ресурсів, характеризує економічні наслідки здійснення витрат після закінчення виробничого процесу, що приводить до збільшення зобов'язань.

Терміни «витрати» та «собівартість» є взаємопов'язаними, однак їх потрібно розрізняти. Собівартість продукції є самостійною економічною категорією, яка виражає складну систему економічних взаємозв'язків між суб'єктами господарювання в процесі виробництва й обігу продукції. Водночас собівартість як показник господарської діяльності показує витрати конкретного підприємства на виробництво та реалізацію певного виду продукції в грошовій формі, що дає підстави робити висновки про ефективність використання виробничого потенціалу відповідного господарюючого суб'єкта.

Отже, правильний підхід до розуміння сутності витрат та їх взаємозв'язку із собівартістю є важливою передумовою пошуку шляхів удосконалення обліку витрат підприємства.

Список використаних джерел:

1. Афанасьев В.С. Давид Рикардо. Москва: Экономика, 1988. 128 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва: Прогресс, 1982. 450 с.
3. Экономическая теория: учебник / под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. Санкт-Петербург: изд. СПбГУЭФ, изд. «Питер Паблишинг», 1997. 480 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2. Москва: Прогресс, Универс, 1993. 310 с.
5. Экономикс: теория и практика. Т. 2. Санкт-Петербург: АО «Дорваль», АО «Лига», 1993. 288 с.
6. Курс экономической теории: учебник / под общ. ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. Киров: АСА, 1997. 624 с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 (зі змін. і доп.). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
8. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змін. і доп.). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
9. Концептуальна основа фінансової звітності: стандарт, виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, від 1 вересня 2010 р. (зі змін. і доп.). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
10. Дерій В.А. Термін «витрати» і його трактування для потреб обліку і контролю. Галицький економічний вісник. 2010. № 1 (26). С. 154–160.
11. Скрипник М.І. Затрати і витрати: проблема трактування понять. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2009. Вип. 1 (13). С. 163–165.
12. Череп А.В. Управління витратами підприємств харчової промисловості в ринкових умовах господарювання: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.04. Київ, 2008. 38 с.
13. Карпова Т.П. Управленческий учет: учебник. Москва: ЮНИТИ, 2000. 350 с.
14. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2000. 578 с.
15. Внешнеэкономический словарь / под ред. И.П. Фаминского. Москва: ИНФРА-М, 2000. 512 с.
16. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Классический управленческий учет: учебник. Москва: ЛКИ, 2010. 400 с.

Назарова К.О.,
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансового аналізу та аудиту,
Київський національний торговельно-економічний університет

Гнатченко Д.Д.,
асистент кафедри програмної інженерії
та інформаційних систем,
Київський національний торговельно-економічний університет

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У ЗАПОБІГАННІ ШАХРАЙСТВА ТА ОБМАНУ В ОПЕРАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

Назарова К.О., Гнатченко Д.Д. Внутрішній аудит у запобіганні шахрайства та обману в операційній діяльності торговельних мереж. У статті визначено економічну суть шахрайства та помилки. Розкрито основні причини виникнення шахрайства, обману та помилок в операційній діяльності торговельних мереж. Виокремлені процеси операційної діяльності торговельних мереж, у яких найчастіше спостерігаються факти шахрайства, обману та помилок. Визначені основні механізми, спрямовані на протидію шахрайству, обману та помилкам, що виникають в операційній діяльності торговельних мереж. Визначено роль внутрішнього аудиту, що проводиться з метою запобігання помилок, обману та виявлення шахрайства в торговельних мережах.

Ключові слова: шахрайство, помилка, обман, внутрішній аудит, операційна діяльність, торговельна мережа.

Назарова К.А., Гнатченко Д.Д. Внутренний аудит в предотвращении мошенничества и обмана в операционной деятельности торговых сетей. В статье определена экономическая суть мошенничества и ошибки. Раскрыты основные причины возникновения мошенничества, обмана и ошибок в операционной деятельности торговых сетей. Выделены процессы операционной деятельности торговых сетей, в которых чаще всего наблюдаются факты мошенничества, обмана и ошибок. Определены основные механизмы, направленные на противодействие мошенничеству, обману и ошибкам, возникающим в операционной деятельности торговых сетей. Определена роль внутреннего аудита, который проводится с целью предотвращения ошибок, обмана и выявления мошенничества в торговых сетях.

Ключевые слова: мошенничество, ошибка, обман, внутренний аудит, операционная деятельность, торговая сеть.

Nazarova K.O., Hnatchenko D.D. Internal audit in the prevention of fraud and deception in the operations of trade networks. The economic essence of fraud and error is defined in the article. The main causes of fraud, deception and errors in the operation of trade networks are disclosed. Processes of operating activity of trade networks in which fraud, deception and errors are most often observed are identified. The main mechanisms aimed at counteracting fraud, deception and errors arising in the operation of trade networks are identified. The role of internal audit is determined, which is done to prevent mistakes, fraud and deception detection in trade networks.

Key words: fraud, error, deception, internal audit, operational activity, trade network.

Постановка проблеми. Під час ведення господарської діяльності за наявності розгалуженої системи управління в торговельних мережах є можливість допущення помилок, фактів шахрайства або обману, що особливо поглиблюється в умовах сьогодення. Обов'язки із запобігання помилкам, виявлення ознак шахрайства та обману покладені на керівництво торговельних мереж і здійснюються за допомогою впровадження та безперервної роботи ефективної системи внутрішнього контролю, однією з форм якої є внутрішній аудит. Оскільки багато випадків шахрайства та обману є фінансовими злочинами, їх розслідування потребує використання аудиту тією або іншою мірою. Аудитори у процесі перевірки зобов'язані виявити ту їх частину, у результаті якої викривлено звітність.

Тому форми, організація і методи аудиторського контролю повинні безперервно удосконалюватися з тим, щоб постійно і повно відповідати господарським умовам, що змінилися, сприяти мінімізації помилок торговельної діяльності, виявляти і запобігати негативним відхиленням, пов'язаним зі зловживаннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації і методики внутрішнього аудиту та певні питання шахрайства, обману розглядали відомі фахівці з питань аудиту, такі як Й.Я. Даньків, О.Ю. Редько, Дж. Робертсон, В.С. Рудницький, А.Д. Шеремет та ін. Деякі аспекти проблематики шахрайства у фінансовому секторі висвітлені у наукових працях Н.Ф. Галагузи, М.С. Жилкіної, О.В. Курмана, В.Р. Мойсика, О.Л. Мусієнка, С.С. Чернявського та ін. Проте роль і завдання внутрішнього аудиту у запобіганні помилкам,

обману та шахрайству в торговельних мережах і склад необхідних аудиторських процедур для їх встановлення та оцінки залишилися майже недослідженими.

Формулювання цілей статті. Мета статті – визначити економічну суть шахрайства та помилки, а також обґрунтувати роль внутрішнього аудиту, що проводиться з метою запобігання помилкам, обману та виявлення шахрайства в операційній діяльності торговельних мереж.

Виклад основного матеріалу. Своєчасно розпізнати шахрайство здебільшого важко, оскільки під час шахрайських посягань здійснюються незаконні дії, зовні схожі на звичайні заходи, здійснювані відповідно до встановлених правових і економічних норм. Вживані способи обману та інших видів шахрайства постійно розвиваються і, як правило, дуже важко піддаються перевірці. Тому є необхідність визначення сутності шахрайства, постійного вдосконалення внутрішнього аудиту для того, щоб сприяти мінімізації помилок та запобігати і виявляти факти шахрайства і зловживань.

Чіткістю та концептуальністю відрізняється визначення поняття шахрайства Дж. Робертсоном, який під шахрайством розуміє навмисне внесення фіктивної інформації у фінансові звіти з метою введення будь-кого в оману, яке спричиняє збиток для інвесторів і кредиторів [1, с. 85].

Аналогічної думки дотримуються Л.П. Кулаковська та Ю.В. Піча і трактують, що шахрайство – це навмисне неправильне відображення господарських операцій та подання на цій основі заздалегідь перекрученої, недостовірної звітної інформації її користувачам [2, с. 137].

Наукова позиція Н.І. Дорош полягає у тому, що визначення термінів «шахрайство» і «помилка» навіть у ракурсі аудиторської перевірки не є прерогативою Аудиторської палати, оскільки згідно з Цивільним кодексом України шахрайство є одним із видів цивільних злочинів, у зв'язку з чим класифікувати дії як шахрайство можуть тільки судово-слідчі органи [3, с. 35]. Попри значний доробок науковців, у дослідженнях недостатньо уваги приділяється діям внутрішніх аудиторів щодо запобігання та виявлення ознак шахрайства на підприємствах.

У законодавстві України визначення шахрайства трактується в Кримінальному кодексі України (далі ККУ), де зазначено, що шахрайство – це заволодіння чужим майном або придбання права на майно шляхом обману чи зловживання довірою [4]. В ККУ зазначено, що шахрайство з фінансовими ресурсами – надання громадянином-підприємцем або засновником чи власником суб'єкта господарської діяльності, а також службовою особою суб'єкта господарської діяльності завідомо неправдивої інформації органам державної влади, органам влади АРК чи місцевого самоврядування, банкам або іншим кредиторам з метою одержання субсидій, субвенцій, дотацій, кредитів чи пільг щодо податків у разі відсутності ознак злочину проти власності [4].

Заслуговує на увагу визначення поняття шахрайства, подане у міжнародних стандартах аудиту (далі МСА). Згідно з МСА № 240 «Відповідальність аудитора і розгляд шахрайства та помилки під час аудиторської перевірки фінансових звітів» шахрайство визначається як навмисні дії однієї або кількох осіб з управлінського

та найвищого управлінського персоналу, працівників або третіх сторін, які використовують обман, щоб отримати нечесні або незаконні переваги. Помилка означає ненавмисне викривлення інформації у фінансових звітах, включаючи пропуск загальної суми або розкриття (помилка під час збирання або обробки інформації, яка є основою для фінансових звітів; неправильна облікова оцінка з недогляду або помилкове тлумачення фактів; помилка у використанні принципів бухгалтерського обліку стосовно вимірювання, визнання, класифікації, надання або розкриття інформації) [5]. Метою МСА № 240 «Відповідальність аудитора і розгляд шахрайства та помилки під час аудиторської перевірки фінансових звітів» є встановлення положень і надання рекомендацій щодо відповідальності аудитора за розгляд шахрайства та помилки під час аудиту фінансових звітів. Хоча МСА розглядає відповідальність аудитора за розгляд шахрайства та помилок, але основна відповідальність у запобіганні та виявленні цього покладена на управлінський персонал підприємства. Слід зазначити, що всі правопорушення в облікових записках умовно можна поділити на дві групи, такі як помилки та шахрайство.

Так, Б. Усач [6] розрізняє два основні види неточностей: помилки і відхилення від норм. Помилка – це ненавмисне перекручення даних бухгалтерського обліку і звітності, а відхилення від норми, навпаки, – це навмисне викривлення показників обліку і звітності (наприклад, відхилення від норми – це нестача товарно-матеріальних цінностей і коштів, навмисне нарощування обсягів реалізації продукції, особливо в період, близький до дати складання балансу, з метою збільшення сум прибутку; навмисні пропуски облікових записів про господарські операції, перекручення підсумкових даних тощо).

Під час планування та проведення процедур аудиту і звітування аудитор повинен оцінити ризик наявності суттєвих перекручень у фінансовій звітності підприємства, які можуть бути результатом звичайних помилок або наслідком шахрайства. У науковій літературі є розмаїття думок щодо трактування сутності таких категорій, як «помилка», «шахрайство» в аудиті. На нашу думку, помилка – це ненавмисне перекручення фінансової інформації в результаті арифметичних чи логічних помилок в облікових записках і розрахунках, неправильного представлення в обліку фактів господарської діяльності, невідповідне відображення наявного складу майна, вимог і зобов'язань та записів в обліку. Отже, під помилкою ми розуміємо ненавмисні порушення у відображенні фінансової інформації, які можуть виникнути у результаті арифметичної або граматичної помилки у записках облікових даних; неправильного подання відповідних фактів або випадкового пропуску; хибних даних; відхилення під час проведення первинного обліку та складання звітів тощо.

Щодо класифікації помилок у звітності клієнта, то науковці [2; 3; 6; 8] вважають (і ми підтримуємо цю думку), що всі помилки, які можуть мати місце у звітності клієнта, належать до одного з таких видів:

- відсутність ведення обліку; помилки в повноті відображення операцій;
- помилки в обґрунтуванні відображених операцій;
- помилки в періодизації;
- помилки в записках;
- помилки в оцінці;

- помилки, які повторюються;
- помилки, пов'язані з необізнаністю з певних питань податкового законодавства.

Під час планування та проведення процедур аудиту і звітування аудитор повинен оцінити ризик наявності суттєвих викривлень у фінансовій звітності торговельних мереж, які можуть бути результатом звичайних помилок або наслідком шахрайства.

Аудитори у процесі перевірки зобов'язані виявити ту їх частину, в результаті якої перевернутий звітність загалом. Відхилення в бухгалтерській звітності можуть бути суттєвими і несуттєвими, допущеними навмисно і ненавмисно. Суттєвими відхиленнями є відхилення в інформації або її відсутність, що може впливати на економічні рішення користувачів, які приймаються на підставі даних фінансової звітності торговельних мереж. Суттєвість залежить від розміру помилки, що оцінена за певних обставин, відсутності або перевернування змісту інформації. Поняття суттєвості в аудиті дає можливість не здійснювати аудитором суцільної перевірки торговельних мереж або всієї його звітності з точністю до одиниць, в яких вона складена.

Оцінка ризику шахрайства використовується в торговельних мережах для аналізу таких аспектів, як:

- ризики шахрайства, з якими вони зіштовхуються;
- оцінка найсуттєвіших ризиків (тобто оцінка ризиків на предмет важливості та ймовірності виникнення);
- ідентифікація та оцінка механізмів контролю, які функціонують (за наявності), що використовуються для мінімізації ключових ризиків;
- оцінка загальних програм та механізмів контролю для попередження шахрайства в торговельних мережах;
- заходи з усунення прогалин у системі контролю.

На підставі зробленої оцінки ризику аудитор повинен вибрати такі аудиторські процедури, які дозволять йому впевнитися в тому, що перевернування в звітності торговельної мережі, які впливають з наявних помилок та шахрайства, будуть виявлені.

Будь-яка підозра аудитора щодо шахрайства із суттєвим відхиленням звітності має спонукати аудитора розширювати процедури підтвердження, щоби спростувати свої підозри або їх підтвердити. Якщо аудитор вважає, що виявлене шахрайство може суттєво вплинути на фінансову звітність, то йому необхідно виконати допоміжні процедури. Варто зазначити, що аудитор повинен гарантувати відсутність, виявлення і виправлення істотних помилок у фінансовій звітності торговельної мережі.

У практиці аудиту є три рівні суттєвості помилок і пропусків. До першого рівня відносять помилки і пропуски, суми яких малі та за своїм змістом настільки незначні, що не можуть суттєво впливати на рішення користувача цієї інформації. За таких обставин аудитор складає позитивний висновок. До другого рівня відносять матеріальні помилки і пропуски, що впливають на прийняття користувачем тих чи інших рішень, хоча внаслідок цього зовнішня звітність загалом об'єктивно відображає реальну дійсність і є корисною. Як правило, аудитор у такому разі складає умовно-позитивний висновок. До третього рівня матеріальності відносять помилки і пропуски в обліку і зовнішній звітності, які ставлять під сумнів достовірність і об'єктивність звітної інформації загалом і виправити які керівництво

підприємства відмовляється [8]. Варто зазначити, що аудитор повинен брати до уваги лише помилки другого і третього рівнів за наведеною вище класифікацією. У цьому зв'язку певний акцент необхідно зробити на те, що аудиторам слід ураховувати вплив шахрайства, обману чи помилки на свою попередню оцінку ризику і на достовірність пояснень менеджменту.

Виконання аудиторських завдань із виявлення та розслідування шахрайства також є частиною обов'язків служби внутрішнього аудиту. Через особливості змісту (посадовець умисно вчинив дещо протизаконне) і юридичних наслідків (торговельна мережа може нести судову відповідальність, якщо випадок шахрайства був розслідуваний некоректно) аудиторські завдання з виявлення та розслідування шахрайства є винятково серйозними та важливими для торговельної мережі.

Внутрішній аудитор у процесі планування та проведення аудиторських процедур, а також здійснюючи оцінку результатів таких процедур, повинен враховувати, що ризик суттєвих перевернувань фінансової звітності може виникати як у результаті шахрайства або обману, так і внаслідок помилок. Крім цього, до функцій внутрішнього аудитора обов'язково входить оцінка системи внутрішнього контролю та засобів контролю з метою перевірки їх ефективності щодо збереження активів торговельної мережі.

Незважаючи на те, що аудитор не несе відповідальності за запобігання фактам шахрайства та помилок (ці функції покладені на керівний орган економічного суб'єкта), проведення щорічного аудиту окремих напрямів діяльності дає змогу з певним ступенем ймовірності запобігти можливості шахрайства, сприяти підвищенню достовірності бухгалтерської (фінансової) звітності та налагодженню системи внутрішнього контролю.

З цією метою ще на стадії планування внутрішній аудитор зобов'язаний оцінити можливий ризик суттєвих перевернувань внаслідок шахрайства та помилок. При цьому він повинен зробити запит до керівництва економічного суб'єкта з питань наявності відомостей про будь-які факти шахрайства або помилок, виявлених раніше.

Провівши анкетування в 5 торговельних мережах («АТБ», «Ашан», «ЕКО-маркет», «Сільпо», «Фора»), було встановлено, що помилки, шахрайство та обман в операційній/основній діяльності найчастіше спостерігаються в таких процесах, як:

1) Операції, що пов'язані із процесом організації та забезпечення операційної діяльності торговельної мережі:

- рекламування торговельної точки (бренду) підприємства або мережі торговельних точок;
- операції, пов'язані з утриманням загальногосподарської інфраструктури торговельної мережі (енергія, вода, опалення, зв'язок, тощо);
- витрати на амортизацію (зношення) загальногосподарських необоротних активів;
- операції з нарахування та сплати податків.

2) Операції, що пов'язані із процесом закупівлі:

- вибір постачальників товарів;
- укладення угод на постачання товарів;
- закупівля товару для подальшого продажу кінцевому покупцю чи наступному торговельному підприємству у ланцюгу товарообігу від виробника до кінцевого споживача;

– операції, що пов'язані з розрахунками з постачальниками товару.

3) Операції, що пов'язані із процесом постачання та переміщення товарів:

– визначення форм товаропостачання (транзитна чи складська);

– операції, що стосуються встановлення раціональних схем постачання;

– визначення раціональної частоти доставки та оптимальних розмірів партій заванезення товарів;

– транспортування товару на власні склади чи магазини.

4) Операції, що пов'язані із процесом зберігання товарів:

– операції з тимчасового складування товарних запасів (розроблення системи розміщування запасів товарів на складських площах торговельної мережі; розміщування товарів на зберігання відповідно до цієї схеми; укладання товарів на зберігання; створення оптимального режиму зберігання; спостереження і поточний нагляд за товарами);

– складська переоцінка та бракування товарів ще в товарних запасах;

– підготовка товарів для продажу (пакування, сортування, надання товарного вигляду, комплектування, фасування, маркування, підготовка товарів до викладання в торговому залі тощо).

– доставка попередньо підготовлених товарів в точки реалізації тощо.

5) Операції, що пов'язані із процесом реалізації:

– операції, пов'язані з рекламуванням товарів;

– операції, пов'язані з відвантаженням товарів покупцям.

Виходячи з вищесказаного, можна стверджувати, що помилки та шахрайство в усіх перелічених процесах несуть в собі великі втрати прибутку і можуть завдати серйозної шкоди економічному розвитку торговельної мережі, це становить проблему практичного характеру. У 3 з 5 анкетованих торговельних мереж не проводиться внутрішній аудит, саме в них відповідно до анкетних даних спостерігається найбільша кількість помилок та випадків шахрайства.

Отже, є підстави стверджувати, що до основних механізмів, спрямованих на протидію шахрайству, слід віднести попереджувальні заходи для протидії зловживанням на рівні самих торговельних мереж, а також утворення організаційних структур, діяльність яких спрямована на виявлення і протидію шахрайству; однією з таких структур має стати відділ внутрішнього аудиту. Діяльність внутрішнього аудиту необхідно розглядати не лише як перевірку системи бухгалтерського обліку та звітності, а й як сукупність аудиторських послуг, які здійснюються за вимогою власників у зв'язку з потребами управління та контролю всіх структурних підрозділів торговельних мереж. Служби внутрішнього аудиту торговельних мереж є одним із важелів, що забезпечують запобігання та викриття необґрунтованих і незаконних дій працівників торговельної мережі та надають інформацію вищому органу управління щодо регулювання можливих відхилень у діяльності виконавчого органу для прийняття ефективних управлінських рішень.

Для визначення фактів шахрайства внутрішньому аудиту необхідно:

1) ознайомитись із персоналом, особливо з менеджером, оцінити умови та порядок оплати його праці, наявність засобів (дорогих автомобілів, приміських котеджів тощо), вартість яких не відповідає одержаним доходам працівника;

2) встановити наявність умов, що можуть сприяти можливості здійснення випадків шахрайства;

3) виявити ознаки шахрайства шляхом виконання аналітичних процедур;

4) провести суцільну та вибірккову перевірку об'єктів із найбільшим ризиком невиявлення порушень.

Провівши дослідження фактів шахрайства, нами було виділено певні ознаки, які свідчать про можливість здійснення злочинних дій з метою привласнення активів у торговельних мережах:

– наявність несанкціонованих операцій;

– відсутність первинних документів, облікових регістрів, договірної документації тощо;

– необґрунтоване коливання цін за один і той самий звітний період;

– наявність надмірних повернень реалізованих товарів, анульованих (недійсних) продажів, безнадійних боргів та встановлення необґрунтованих фактів нестачі запасів;

– агресивна реакція персоналу та керівництва на проведення аудиторської перевірки;

– наявність значних матеріальних винагороджень, що пов'язані з досягненням запланованого рівня прибутку або продажу; керівництво торговельної мережі та інші співробітники уникають запитань і не хочуть (не можуть) надати документи, що їх вимагає аудитор для перевірки;

– малий рівень розмежувань керуючого персоналу.

Отже, під шахрайством ми розуміємо дії, що призводять до викривлення фінансової звітності, які можна розподілити на два види: перший вид – викривлення, що виникають як результат шахрайства під час складання фінансової звітності і, як правило, здійснюються керівництвом торговельної мережі; та другий вид викривлення – в результаті незаконного привласнення або використання активів, що, як правило, здійснюється працівниками торговельної мережі поза інтересами власників. Тобто, іншими словами, шахрайство в торговельних мережах – це навмисне неправдиве відображення та надання даних обліку і звітності одним або кількома особами зі складу керівництва одного чи багатьох структурних підрозділів або співробітників торговельної мережі, що мають змогу впливати на дані в облікових записах та фальсифікувати первинні документи і звітність, навмисно вносити корективи, які викривляють зміст господарських операцій і порушують правила, встановлені обліковою політикою торговельної мережі та чинного законодавства, для навмисно неправильної оцінки активів, підробки та коригування документів з метою власного збагачення або іншої вигоди.

Окремо необхідно зазначити, що внутрішній аудитор несе відповідальність (у межах умов підписаного договору/контракту зі власником торговельної мережі) за порушення, пов'язані з невідповідним виконанням своїх обов'язків, що стали причиною матеріальних збитків клієнта. Якщо під час проведення внутрішнього аудиту в аудитора виникають підозри про наявність помилок чи фактів шахрайства або обману, то

необхідно внести зміни до запланованих процедур перевірки і підготувати додаткові процедури перевірки які мають підтвердити або спростувати підозри. Аудитор повинен якомога скоріше повідомити про виявлене шахрайство чи помилки власників торговельної мережі, коли навіть він тільки припускає, що помилки чи факти шахрайства або обману можуть існувати або ефект від них неістотний і не впливає на фінансову звітність торговельних мереж.

У разі, коли аудитор не може визначити характер помилки, шахрайства, або обману чи не має впевненості, що результат окремих операцій можна розцінити як помилку, обман або шахрайство, йому слід розкрити такий вплив в аудиторському звіті. До обов'язків аудитора не входить повідомлення про знайдені ним порушення ані фізичних, ані юридичних осіб, крім власників торговельної мережі. Сторонні користувачі фінансової звітності торговельної мережі мають право вимагати інформацію про результати проведеного аудиту тільки від власників торговельної мережі.

Висновок аудитора повинен гарантувати, що шахрайства та істотних помилок у фінансовій звітності торговельної мережі немає або вони виявлені повністю і виправлені, а також вони повинні бути доведеними. Загалом необхідно враховувати, що відповідальність за фінансову звітність торговельної мережі, включно з відповідальністю за попередження та виявлення фактів шахрайства, обману та помилок, покладається на власників торговельних мереж, які постійно мають підтримувати відповідальність і ефективність систем обліку і внутрішнього контролю торговельної мережі.

Висновки. Отже, відповідно до проведеного дослідження можна сказати, що протягом останніх років випадки шахрайства та обману є досить поширеним явищем, яке може завдати серйозної шкоди економічному розвитку та іміджу підприємств і привести до втрати їхньої позиції на ринку, особливо це стосується торговельних мереж та інших підприємств мережевого і корпоративного типу. На нашу думку, основними причинами виникнення шахрайства та обману в торговельних мережах є: наявність несанкціонованих операцій, необґрунтоване коливання цін за один і той самий звітний період, наявність надмірних повернень реалізованих товарів та встановлення необґрунтованих фактів нестачі запасів.

До основних механізмів, спрямованих на протидію шахрайству та обману, слід віднести попереджувальні заходи проти зловживань на рівні самих торговельних мереж, а також утворення організаційних структур, діяльність яких спрямована на виявлення і протидію шахрайству та обману; однією з таких структур має стати відділ внутрішнього аудиту. Діяльність внутрішнього аудиту необхідно розглядати не лише як перевірку системи бухгалтерського обліку та звітності, а й як сукупність аудиторських послуг, які здійснюються за вимогою власників у зв'язку з потребами управління та контролю всіх структурних підрозділів торговельних мереж. Служби внутрішнього аудиту торговельних мереж є одним із важелів, що забезпечують запобігання та викриття необґрунтованих і незаконних дій працівників торговельної мережі та надають інформацію вищому органу управління щодо регулювання можливих відхилень у діяльності виконавчого органу для прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон; пер. с англ. М. : Контакт , 1993. 496 с.
2. Кулаковська Л.П. Основи аудиту : навч. посіб. для студ. вищих закладів освіти / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. К : Каравелла ; Львів : Новий світ 2002. 504 с.
3. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація / Н.І. Дорош. К : Т-во «Знання», КОО, 2001. 402 с.
4. Кримінальний кодекс України. URL: [http://yurist-online.com/ukr/uslugi/yuristam/kodeks/024].
5. Международные стандарты аудита. Кодекс этики Международной Федерации Бухгалтеров. М.: ICAR, 2000. 699 с.
6. Усач Б.Ф. Аудит: навч. посіб. К.: Знання-Прес, 2004. 232 с
7. Даньків Й.Я. Стандартизація обліку і аудиту : навч. посіб. / Й.Я. Даньків, М.Р. Лучко, М.Я. Остап'юк. 2-ге вид., виправл. і доповн. К : Знання, 2006. 350 с.
8. Михальчишина Л.Г. Внутрішній аудит у запобіганні помилок і шахрайства на підприємстві / Л.Г. Михальчишина, В.В. Калашник // Збірник наукових праць ВНАУ: Економічні науки. В.: 2012. № 2 (64). С. 94–99.

Павлова Г.Є.,
доктор економічних наук,
професор кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою,
академік АЕНУ,
директор Навчально-наукового інституту економіки,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Приходько І.П.,
доктор наук з державного управління, професор,
завідувач кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Волчанська Л.В.,
кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

МІСЦЕ, РОЛЬ ТА ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАТИСТИЧНОЇ ЗВІТНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Павлова Г.Є., Приходько І.П., Волчанська Л.В. Місце, роль та облікове забезпечення статистичної звітності сільськогосподарського підприємства. У статті висвітлено невирішеність проблем важливості звітності в інформаційному забезпеченні управлінської діяльності сільськогосподарського підприємства. Визначено, що важливу роль в управлінні сільськогосподарським підприємством відіграє статистична звітність, оскільки вона надає деталізовану інформацію щодо основних його виробничих процесів. Так, саме статистична звітність відображає структуру та обсяги виробничої діяльності сільськогосподарського підприємства, ефективність виробництва кожного виду продукції, їх ціну, собівартість, обсяги і напрями реалізації, загальну структуру витрат підприємства, забезпеченість його енергетичними потужностями і сільськогосподарською технікою.

Ключові слова: статистична звітність, сільськогосподарське підприємство, облікове забезпечення, управлінська діяльність, спостереження, аналітична інформація.

Павлова Г.Е., Приходько И.П., Волчанская Л.В. Место, роль и учетное обеспечение статистической отчетности сельскохозяйственного предприятия. В статье освещены нерешенность проблем важности отчетности в информационном обеспечении управленческой деятельности сельскохозяйственного предприятия. Определено, что важную роль в управлении сельскохозяйственным предприятием играет статистическая отчетность, поскольку она предоставляет детализированную информацию по основным его производственным процессам. Да, именно статистическая отчетность отражает структуру и объемы производственной деятельности сельскохозяйственного предприятия, эффективность производства каждого вида продукции, их цену, себестоимость, объемы и направления реализации, общей структуры расходов предприятия, обеспеченность его энергетическими мощностями и сельскохозяйственной техникой.

Ключевые слова: статистическая отчетность, сельскохозяйственное предприятие, учетное обеспечение, управленческая деятельность, наблюдение, аналитическая информация.

Pavlova H.E., Prikhodko I.P., Volchanska L.V. Location, role and accounting statistics of agricultural enterprise. The article highlights the unresolved issues of the importance of reporting in the information provision of management activities of the agricultural enterprise. It has been determined that statistical reporting plays an important role in the management of an agricultural enterprise, since it provides detailed information on its main production processes. Yes, it is the statistical reporting that reflects the structure and volumes of production activity of the agricultural enterprise, the efficiency of production of each type of products, their price, cost, volumes and directions of implementation, the overall structure of the company's costs, the provision of its power facilities and agricultural machinery.

Key words: statistical reporting, agricultural enterprise, accounting support, management activity, supervision, analytical information.

Постановка проблеми. За своїм призначенням звітність є інформаційним ресурсом і основним носієм важливої облікової інформації для різних типів користувачів. Як об'єкт аналітичної діяльності її використовують для прогнозування сценарію розвитку підприємства і прийняття адекватних управлінських рішень. Для здійснення комплексних досліджень стану аграрного сектору економіки одним із головних джерел інформації є статистична звітність, невід'ємний складник інформаційної системи АПК, що використовується на всіх рівнях державного управління. Крім того, особливості аграрної економіки зумовлюють потребу у специфічних звітних показниках, які достовірно відображають результати діяльності сільськогосподарських підприємств і дають можливість забезпечувати на основі їх аналітичної інтерпретації вироблення обґрунтованих управлінських рішень щодо економічного регулювання виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років питання формування статистичної звітності та методичних підходів до її складання, взаємозв'язку її показників із даними бухгалтерського обліку досліджувалися у працях відомих вітчизняних учених-економістів: М.Я. Дем'яненка, К.П. Дудки, В.М. Жука, Н.Л. Жук, О. Жука, Л.І. Лавриненко, В.Б. Моссаковського, А. Озеран, П.Я. Хомина та інших.

Під час аналізу останніх досліджень теоретично обґрунтовано концептуальний підхід щодо ролі та місця звітності в цілісній системі економічної інформації; з'ясовано із застосуванням системного підходу співвідносність бухгалтерського обліку і звітності та на основі цього запропоновано методичні рекомендації, спрямовані на упорядкування підготовки і передачі інформаційних потоків за методологічно та методично обґрунтованими звітними формами; введено у наукову термінологію дефініцію «облікове забезпечення звітності», яка підкреслює супідрядність системи бухгалтерського обліку стосовно вимог внутрішньої і зовнішньої звітності. Проте науковий аналіз змісту та структури звітності свідчить про необхідність вирішення низки питань, пов'язаних із недосконалістю визначення місця і ролі звітності в системі управління сільськогосподарським підприємством, що приводить до необ'єктивності звітної інформації й ускладнює прийняття управлінських рішень внутрішніми і зовнішніми користувачами.

Формування цілей статті. Мета дослідження – визначення місця, ролі та облікового забезпечення статистичної звітності в системі управління сільськогосподарським підприємством.

Виклад основного матеріалу. Звітність – це така форма збору статистичних даних, за якої кожен суб'єкт діяльності регулярно подає відомості до державних органів статистики у вигляді документів (звітів) спеціально затвердженої форми. Звіти складаються на підставі даних оперативного та бухгалтерського обліку.

На базі даних, які занесені до документів первинного обліку, заповнюються бланки статистичної звітності. Статистична звітність – це основна організаційна форма статистичного спостереження, що зумовлює можливість зіставлення і контролю за різними процесами суспільного життя. Звітність підприємств, установ і організацій є поки що основним джерелом статистичної інформації. У звітності перед-

бачається система суворо регламентованих показників, які характеризують різні сторони діяльності тієї чи іншої установи, підприємства, організації [6].

Статистична звітність – це офіційний документ, у якому містяться статистичні дані про роботу підприємства чи установи, які занесені в суворо обумовлену форму і які повинні бути обов'язково подані вищій і контролюючій організації в затверджені строки.

Статистична звітність відповідає таким правилам:

1) є обов'язковою – усі підприємства, установи, організації повинні подавати її в суворо обумовлені строки;

2) має юридичну силу (має підпис керівників підприємств чи установ);

3) має документальну обумовленість – усі дані в ній базуються на документах первинного обліку [5].

За різними ознаками статистичну звітність поділяють на окремі види:

1) Розрізняють загальнодержавну і внутрішньовідомчу звітність. Загальнодержавна звітність обов'язково заповнюється усіма підприємствами і установами та подається до органів державної статистики. Внутрішньовідомча звітність розробляється міністерствами або відомствами для своїх оперативних потреб.

2) За характером показників розрізняють типову і спеціалізовану звітність. Типова звітність має єдину форму і зміст показників для всіх підприємств і установ країни, наприклад, звіт про кількість працюючих. У формах спеціалізованої звітності окремі показники видозмінюються відповідно до специфіки галузі господарства.

3) За періодичністю подання звітність буває поточною і річною. До *поточної* звітності належать щомісячна, квартальна, за півріччя, тому що в них міститься значно менше показників, ніж у річній.

4) За способом подання – термінова і поштова. Слід зазначити, що в *терміновій* звітності наводяться лише ті показники, які потрібні для оперативного керівництва.

Система звітності та її обсяг визначається переліком (табелем) звітності. Табель звітності – це список діючих форм, який затверджується органами державної статистики. Табель містить такі відомості: назви і номери форм звітності, спосіб подання, хто подає, кому вона подається, періодичність подання, строк, коли вона надсилається [7].

Звітність може подаватися лише за формами, які затверджені органами державної статистики, усі інші вважаються незаконними.

У кожній формі затвердженої звітності передбачаються такі реквізити:

а) дата і номер, за яким форма затверджена органами державної статистики;

б) назва форми, що визначає зміст звітності;

в) період, за який подається звітність, або дата, до якої відносяться звітні дані;

г) строк подання звітності, дата, коли звітність відправлена, або через скільки днів після звітного періоду вона висилається;

д) адреси, на які має подаватися звітність;

е) номер і літера, які присвоєні цій формі звітності;

є) назва установи, яка подає звітність, а також назва міністерства, якому підпорядкована ця установа;

ж) адреса підприємства, установи, що подає звіт, і коди;
з) посади осіб, які зобов'язані підписати звіт і відповідалі за його складання;

і) кількість примірників, у яких складено звіт [5].

Усі підприємства, установи, організації України зобов'язані надавати звітність до органів державної статистики і до вищих органів у порядку підлеглості. Система звітності в нашій країні постійно розвивається і вдосконалюється у напрямі її державної централізації й уніфікації. Статистична звітність охоплює всі галузі економіки країни. Усі суб'єкти підприємницької діяльності подають звітність про ресурсний потенціал та свою виробничо-фінансову діяльність.

Відповідно до Закону України «Про державну статистику» усі юридичні особи та особи, які займаються підприємницькою діяльністю, структурні одиниці безплатно подають дані, необхідні для проведення державних статистичних спостережень. Стаття 21 Закону України «Про державну статистику» визначає: «Первинні дані, отримані органами державної статистики від респондентів під час проведення статистичних спостережень, є конфіденційною інформацією, яка охороняється Законом і використовується винятково для статистичних цілей у зведеному знеособленому вигляді» [2].

Обліковий процес завершується складанням фінансової звітності про господарську діяльність підприємства. Правові основи з питань складання фінансової звітності регламентуються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], а також Національними положеннями (стандартами)

бухгалтерського обліку НП(С)БО 1 [4]. Державне регулювання фінансової звітності в Україні здійснюється з метою створення єдиних правил складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств [6].

Статистичні дані повинні бути достовірними і подаватися у повному обсязі, у встановлені строки та за визначеними адресами. Джерелами статистичних даних про господарську діяльність є статистична звітність і спеціально організовані спостереження. Статистична звітність підприємства використовується самими власниками для аналізу та контролю за виконанням договірних зобов'язань, аналізу господарської діяльності, для складання планів на майбутнє. Крім того, важливу роль в управлінні сільськогосподарським підприємством відіграє статистична звітність, оскільки вона надає деталізовану інформацію щодо основних його виробничих процесів. Так, саме статистична звітність відображає структуру та обсяги виробничої діяльності господарюючого суб'єкта, ефективність виробництва кожного виду продукції, їх ціну, собівартість, обсяги й напрями реалізації, загальну структуру витрат підприємства, забезпеченість сільськогосподарського підприємства енергетичними потужностями і сільськогосподарською технікою тощо (табл. 1).

Для того щоб звітність була дієвим засобом управління та контролю, вона повинна відповідати всім вимогам, що висуваються до обліку. Вона має достовірно відображати ресурси підприємства, їх використання і фінансові результати діяльності. Показники звітності повинні бути об'єктивними, обґрунтовані

Таблиця 1

Використання статистичної звітності сільськогосподарських підприємств в управлінні

Найменування форми	Індекс форми	Аналітична інформація, яка подана у формі
Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за 20 __ рік	50-сг	Інформація щодо виробництва й реалізації сільгосппродукції, її собівартості та прибутковості, витрати на основне виробництво, державна підтримка сільського господарства, забезпеченість сільськогосподарською технікою, інформація про кількість внесених добрив
Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства в сільському господарстві за 20 __ рік	2-ферм	Загальні показники виробництва продукції, фінансові результати діяльності, витрати на виробництво, реалізація власної сільгосппродукції, внесення органічних, мінеральних добрив і обробка хімікатами, державна підтримка
Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай 20 __ року	4-сг	Інформація щодо розмірів посівних площ під різними видами сільськогосподарських культур
Звіт про збір урожаю сільськогосподарських культур	29-сг	Розмір посівних площ, відведених під окремі види сільськогосподарських культур, зібрана площа, урожайність, обсяг вирощеного посадкового матеріалу, стан меліорованих угідь
Розмір посівних площ, відведених під окремі види сільськогосподарських культур, зібрана площа, урожайність, обсяг вирощеного посадкового матеріалу, стан меліорованих угідь	9-б-сг	Дані про кількість внесених добрив під різні види культур, що вирощує підприємство, інформація про загальний розмір посівних площ і посівних площ, удобрених мінеральними й органічними добривами
Облік тракторів, сільськогосподарських машин і енергетичних потужностей	10-мех	Кількість, види і рух сільськогосподарської техніки, енергетичні потужності господарства, наявність устаткування для виробництва відновлювальної енергії
Стан тваринництва	24	Обсяги виробництва продукції тваринництва, рух худоби і птиці, стан звірівництва, баланс кормів
Баланс сільськогосподарської продукції	16-сг	Інформація про надходження та витрати різних видів сільськогосподарської продукції протягом звітного року
Реалізація сільськогосподарської продукції	21-заг	Обсяги і напрями реалізації сільськогосподарської продукції

перевіреніми даними поточного обліку і підтверджені відповідними документами.

Своєчасність складання та подання звітності – невіддільна умова її корисності. Найбільш достовірною інформацією втрачає своє значення, якщо вона надана користувачам несвоєчасно, тому звітність повинна складатися і подаватися відповідним органам у строки, встановлені нормативними актами, які забезпечують ефективне її використання для управління та контролю [7].

Сучасна система звітності не відповідає вимогам щодо забезпечення інформацією управлінської діяльності в сільськогосподарських підприємствах. І при цьому ми маємо на увазі не тільки зміст фінансової звітності, який надто уніфіковано та узагальнено. З неї вилучено таку інформацію, до якої управлінці всіх рівнів звертались найчастіше: про собівартість та реалізацію продукції, продуктивність праці тощо. За потреби такі дані можна отримати зі статистичної звітності, оскільки більшість форм колишнього річного звіту сільськогосподарських підприємств перенесено у цей її вид [5].

Йдеться про незіставність показників звітності за всією сукупністю господарюючих суб'єктів, що не дає змоги сформувати достовірні макроекономічні показники про ефективність рослинництва і тваринництва.

Приміром, сільськогосподарські підприємства інформацію про обсяги такої продукції та витрати на її виробництво наводять в «Основних економічних показниках роботи сільгосппідприємств за 200__рік» ф. № 50-сг, а фермерські господарства – в «Основних показниках господарської і фінансової діяльності фермерського господарства» ф. № 2 (ферм.).

Якщо у формі № 50-сг наводяться дані, сформовані в управлінському обліку, про витрати виробництва у розрізі сільськогосподарських культур та видів продукції рослинництва і тваринництва, то у формі № 2 (ферм) такі дані відсутні, що не дає можливості узагальнити дані про собівартість продукції за галуззю загалом. Ці форми звітності суттєво відрізняються за складом та економічним змістом показників. Однак в останній є інформація про реалізацію сільськогосподарської продукції та отримання виручку (дохід) за її видами, подібно до того, як це наведено у формі № 50-сг.

Водночас в останній, так само, як і в першій, є спеціальний розділ, де наведено витрати на виробництво продукції сільського господарства загалом: розділ 2 «Затрати на основне виробництво» – у ф. № 50-сг;

розділ 4 «Витрати на виробництво продукції» – у ф. № 2 (ферм). Однак перелік наведених у них елементів витрат знову ж таки не збігається, що не можна визнати методологічно обґрунтованим, оскільки це не дає змоги узагальнювати звітні показники загалом за галуззю сільського господарства. Адже часто селянські (фермерські) господарства за обсягом виробництва цілком зіставні з іншими сільськогосподарськими підприємствами, а загальна кількість виробленої тут продукції досить значна, і питома вага її щороку зростає.

Окрім того, звітність фермерських господарств є не суцільною, а вибірковою – за переліком Держкомстату України, причому в нього включені не завжди найбільші фермерські господарства, що не дає можливості простежити динаміку витрат на виробництво навіть найважливіших видів продукції, отримати системну інформацію про продуктивність праці, прибутковість діяльності тощо.

Важливим напрямом підвищення рівня аналітичності фінансової звітності має стати правильна побудова її форм таким чином, щоб максимально полегшити вивчення відображених в них господарських взаємозв'язків.

Висновки. Отже, забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарського підприємства можливе шляхом продуманого та обґрунтованого управління ним. Реалізація цього процесу досягається лише за умови забезпеченості менеджменту підприємства достовірною, точною, своєчасною, релевантною, комплексною інформацією щодо зазначених чинників. Це зумовлює необхідність формування якісного механізму обліково-аналітичного забезпечення управління сільськогосподарським підприємством на основі даних різних видів звітності, а саме, на нашу думку, статистичної, що відіграватиме роль дієвого інструменту регулювання їхніх конкурентних позицій та слугуватиме базисом для формування стратегії і тактики розвитку сільськогосподарського підприємства.

Роль фінансово-економічної інформації як системи фінансових показників визначається впливом на обґрунтування і прийняття рішень користувачів. Саме статистична звітність, відображаючи певні суттєві зміни в структурі господарських засобів і їх джерел безпосередньо впливає на результати фінансово-господарської діяльності, надає в скомпонованому вигляді значний обсяг інформації, необхідної зовнішнім і внутрішнім користувачам.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XV від 16.07.1999р. (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.- Назва з екрану.
2. Про державну статистику: Закону України № 2615-XII (2615-12) від 17.09.92 р. (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>.- Назва з екрану.
3. Про затвердження інструкцій щодо заповнення форм державних статистичних спостережень № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств»: наказ Державного комітету статистики України 06.11.2007 № 403 / сторінка «Законодавство України» сайту Верховної Ради. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. (зі змінами та доповненнями). URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/Re22868>. Назва з екрану.
5. Мервенецька В.Ф. Звітність у системі інформаційного забезпечення управління діяльністю сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / В. Ф. Мервенецька. Київ, 2011. 24 с.
6. Павлова Г.Є. Звітність підприємств: [підручник з грифом Міністерства освіти і науки України лист № 1/11-6500 від 05.05.14 р.] / Г.Є. Павлова, О.В. Будько, І.П. Приходько, Ю.В. Масюк. Дніпропетровськ: Біла К.О., 2015. 336 с.
7. Приходько І.П. Вплив показників діяльності аграрного підприємства на його економічну безпеку / Г.Є. Павлова, І.П. Приходько, Д.І. Федотков // Економіка та суспільство. Випуск № 5. Жовтень 2016. Мукачівського державного університету 2016. № 5. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua>.

Михайленко О.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний університет харчових технологій
Щербатюк І.С.,
магістр,
Національний університет харчових технологій

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Щербатюк І.С., Михайленко О.В. Управління ефективністю діяльності підприємств хлібопекарської галузі. У статті проаналізовано сутність та поняття «управління ефективністю діяльності підприємства», як процесу на основі функцій менеджменту з урахуванням інструментів і методів прийняття управлінських рішень. Охарактеризовано основні зовнішні та внутрішні чинники, які впливають на зміну ефективності діяльності підприємств хлібопекарської галузі. Проведений аналіз економічних показників діяльності підприємства хлібопекарської галузі з різними потужностями виробництва.

Ключові слова: управління; ефективність; діяльність підприємства; підхід; забезпечення; методи; хлібопекарська галузь.

Щербатюк И.С., Михайленко О.В. Управление эффективностью деятельности предприятий хлебопекарной отрасли. В статье проанализированы сущность и понятие «управление эффективностью деятельности предприятия», как процесса на основе функций менеджмента с учетом инструментов и методов принятия управленческих решений. Охарактеризованы основные внешние и внутренние факторы, влияющие на изменение эффективности деятельности предприятий хлебопекарной отрасли. Проведенный анализ экономических показателей деятельности предприятия хлебопекарной отрасли с различными мощностями производства.

Ключевые слова: управление; эффективность; деятельность предприятия; подход; обеспечения; методы; хлебопекарная отрасль.

Shcherbatiuk I.S., Mikhaileiko O.V. Managing the effectiveness of the enterprises of the bakery industry. The article analyzes the essence and concept of «managing the effectiveness of the enterprises» as a process based on management functions, taking into accounts the tools and methods of making managerial decisions. The main external and internal factors influencing changes in the efficiency of the enterprises of the bakery industry are described. There was an analysis of economic performance of the bakery industry with different production capacities.

Key words: management; efficiency; activity; enterprise approach; software; methods; baking industry.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних підприємств активних дій з підвищення ефективності їх функціонування. Питання ефективності підприємства в ринкових умовах завжди займає центральне місце, конкурентна боротьба за споживачів з часом тільки збільшується, адже вони обирають виробників, які повністю задовольняють їхні потреби в якості та різноманітності асортименту продукції за справедливою ціною. Для створення можливостей стабільного існування підприємства. Стабільну та ефективну діяльність підприємства може забезпечити раціонально налагоджена система менеджменту.

Також, слід зазначити, що управління ефективністю діяльності в момент економічної нестабільності, коли не тільки перед багатьма маленькими, але й великими підприємствами постає основне завдання – вижити, управління ефективності виконує дуже важливу функцію, оскільки визначає форму відносин із зовнішнім середовищем, формує методологію його системи і реалізує власне процес управління. Таким чином, питання

забезпечення правильного управління ефективністю діяльності підприємств, у сучасних нестійких умовах, набуває актуальності і потребує вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми управління ефективністю діяльності підприємства вивчаються великою кількістю вітчизняних та зарубіжних вченими. Серед наукових робіт, у яких досліджуються теоретико-методичні підходи до управління ефективністю діяльності підприємств, варто виокремити дослідження таких науковців, як: Т. Говорущко, Р. Беннет, А. Гончарук, Н. Климаш, Г. Куденко, А. Куценко, І. Тадика Н. Гавалова, А. Головенко, З. Коваль, І. Лепа, І. Маркіна, Г. Осовська.

В останнє десятиріччя в українській науці проблемі управління ефективністю діяльності підприємства приділяється все більше уваги.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у систематизації наукового розуміння сутності управління ефективністю діяльності підприємства, формування основних принципів здійснення управління підприємством, визначення заходів підвищення ефек-

тивності діяльності підприємства та аналіз економічних показників підприємств хлібопекарської галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміст категорії ефективність складний та багатогранний, і не існує єдиного визначення цього поняття. Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату (ефекту) його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів.

Також ефективність – це відносна величина, що характеризує результативність будь-яких затрат [1, с. 302].

Ефективність діяльності підприємства – комплексна оцінка кінцевих результатів використання основних та оборотних засобів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу, це категорія, яка виражає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників.

В останній час українській науці проблемі управління ефективністю діяльності підприємства приділяється все більше уваги. Причому підходи до визначення цього поняття значно різняться.

Так, А. Куценко [2] розглядає управління ефективністю діяльності підприємства як «цілеспрямоване оперативне регулювання діяльності за напрямками управління ефективністю для забезпечення відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам».

На думку А. Гончарука [3] таке трактування є досить обмеженим, оскільки воно: загання процес управління ефективністю у вузькі тимчасові рамки (оперативність); функціонально обмежує його лише регулюванням, випускаючи з розгляду інші важливі функції управління – планування, оцінка, аналіз, контроль тощо; не враховує внутрішні та зовнішні умови роботи підприємства, наприклад, ресурсне забезпечення, ступінь конкурентності ринку.

А. Куценко [2] також пропонує схему процесу управління ефективністю, що враховує взаємозв'язок між складовими елементами (рис. 1).

Втім, на думку Т. Говорушко та Н. Климаш [4], крім значених на рисунку елементів, в процесі управління ефективністю доцільно чітко: визначати місію підприємства; оцінювати результативність господарювання в ретроспективі; враховувати різнобічні аспекти управління та формувати очікуваний результат діяльності.

У сучасній зарубіжній науковій літературі не існує однозначного розуміння поняття «управління ефективністю».

Разом з А. Бароном, М. Армстронг [5] відзначає, що управління ефективністю повинно бути: стратегічним, тобто для більш широких завдань і довгострокових цілей та комплексним, тобто має з'єднувати різні аспекти бізнесу, управління кадрами, а також окремих осіб і груп.

На їхню думку управління ефективністю повинно включати: підвищення ефективності роботи всього підприємства, для індивідуальної, колективної та організаційної ефективності; постійний розвиток працівників і колективу, без якого показники ефективності не покращаться.

Разом з тим, на думку більшості авторів зводиться до того, що управління ефективністю – це циклічний процес, метою якого є підвищення ефективності. При цьому єдиного підходу при поділі циклу управління ефективністю на етапи не існує.

Одні автори виділяють 4 стадії: план, виконання, перевірка, вдосконалення.

Інші, ділять на 3 основних елемента: чітке уявлення пріоритетів, засновані на синтезі національних пріоритетів і власних потреб; функціонування і визначення механізмів вимірювання ефективності; регулярний моніторинг, перевірка і оцінка в цілях майбутнього планування.

Треті розбивають його на шість послідовних стадій: встановлення цілей, планування, оцінка, моніторинг, вжиття заходів, перегляд завдань і шляхів досягнення цілей.

Управління ефективністю – це особливий підхід менеджменту, створений для забезпечення ефективної

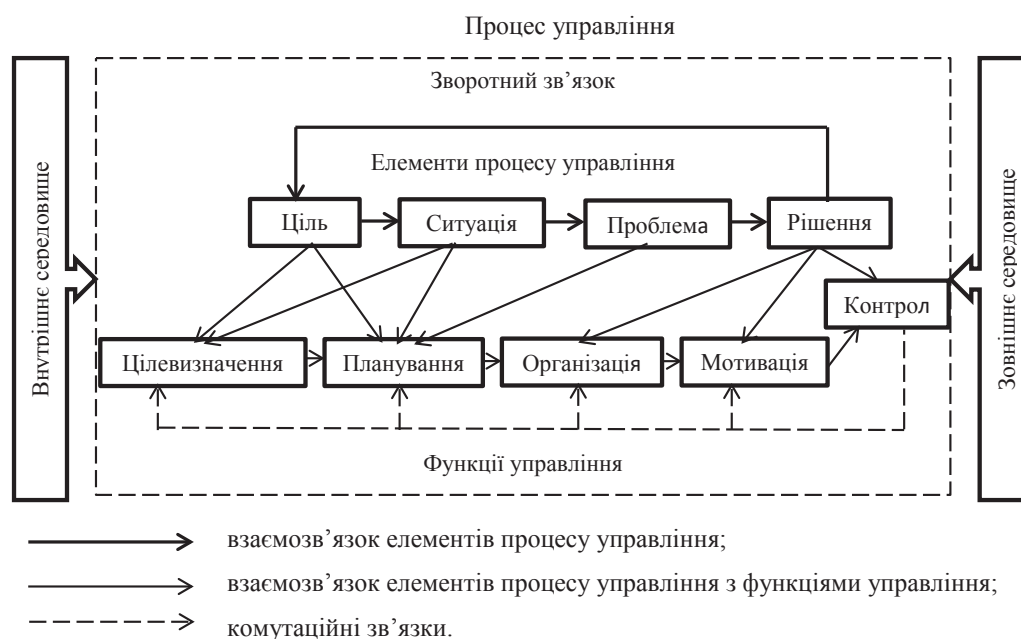


Рис. 1. Взаємозв'язок елементів процесу управління ефективністю діяльності підприємства [2, с. 21]

роботи підприємства та описує методологію, вимірювання, процеси, методи, методики, системи та програмне забезпечення, які використовуються для діагностики, аналізу, контролю і забезпечення зростання ефективності діяльності на різних підприємствах [6, с. 82].

Останнє з визначень, на наш погляд, є найбільш повним та визначає управління ефективністю як особливий підхід менеджменту. Та оскільки ефективність є найбільш важливою характеристикою діяльності будь-якого підприємства, враховуючи вищезазначене, ми сформулювали власне визначення цього поняття:

Управління ефективністю діяльності підприємства – це інтегрований підхід управління підприємством, що об'єднує різні напрями діяльності підприємства, включаючи операційну, інвестиційну, стратегічну та управлінську діяльність, що безпосередньо полягає в плануванні, аналізі, обліку, контролі, застосуванні відповідних методів, моделей, задля забезпечення сталого ефективного функціонування діяльності підприємства.

Управління ефективністю інтегровано в усі аспекти управління організацією та процеси прийняття рішень, поєднавши усі напрями діяльності організації, за для досягнення найкращих результатів діяльності.

До основних принципів здійснення управління ефективністю діяльності підприємства віднесемо наступні:

– вимір результатів роботи підприємства та його окремих підрозділів, що передбачає розробку показ-

ників ефективності та встановлення цілей для підвищення ефективності;

– оцінка ефективності роботи підприємства, що передбачає визначення фактичної ефективності на підприємстві, її порівняння з цілями ефективності та виявлення резервів щодо її зростання;

– провадження управлінських дій, що передбачає прийняття рішень, що сприяють підвищенню ефективності роботи, тобто за кожним з виявлених резервів виробляються рішення для наближення фактичного значення показника до цільового;

Хліб і хлібобулочні вироби це – затребувані у споживачів продуктами харчування, хлібопекарським підприємствам потрібно завжди прагнути підвищувати якість продукції, впроваджувати у виробництво елітні види хліба, нові види хлібобулочних виробів, збагачені корисними для здоров'я добавками, вітамінами та мінералами.

При погіршенні економічної ситуації в країні та зниженні платоспроможності населення може виникнути парадокс Гіффена, який проявляється у тому, що попит на хліб зростає разом зі зростанням цін на нього. Це зумовлено тим, що в умовах економічної кризи ціни зростають не лише на хліб, а й на інші товари. В таких умовах хлібопекарським підприємствам потрібно виявляти резерви та шляхи зниження собівартості продукції з метою задоволення потреб населення з низьким рівнем доходів.

Хліб і хлібобулочні вироби є товарами з коротким терміном споживання, що унеможливило довготри-

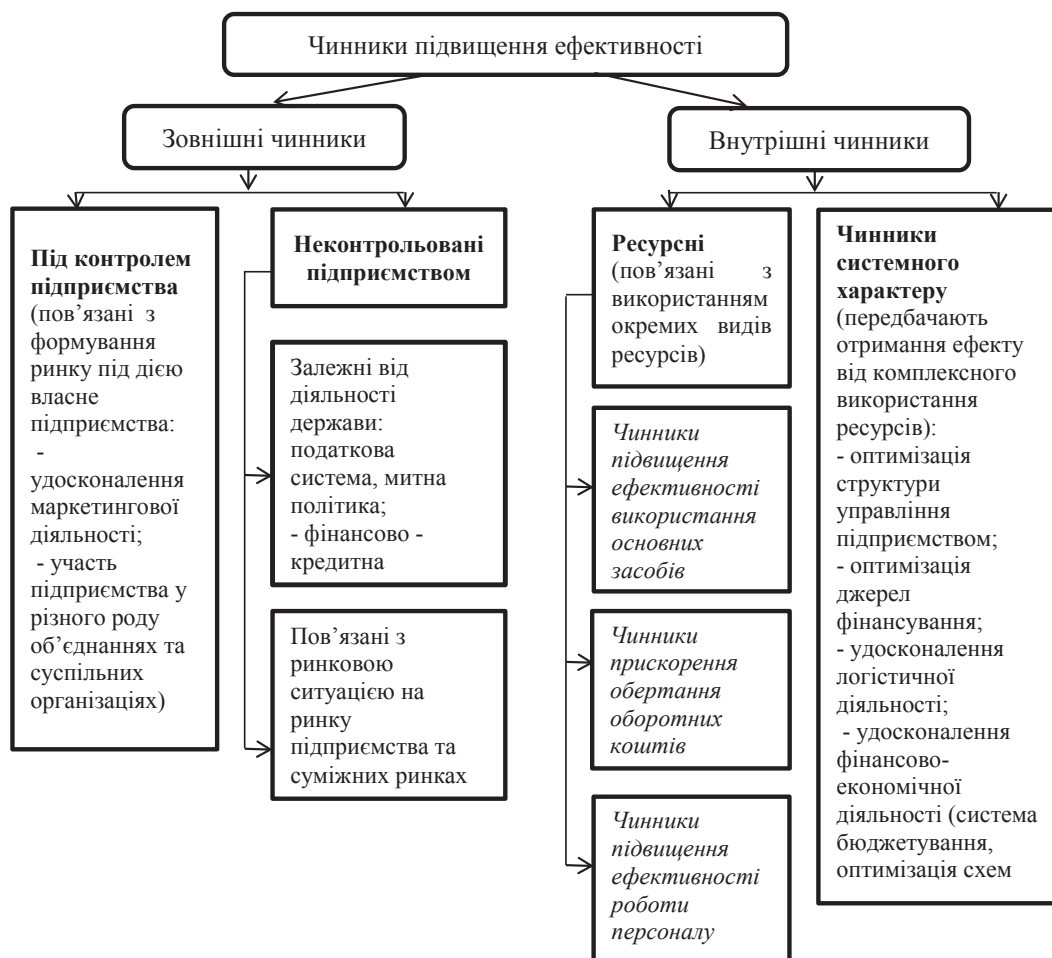


Рис. 2. Класифікація чинників підвищення ефективності діяльності підприємства

вале їх зберігання на складах чи транспортування на великі відстані. Хлібопекарські підприємства постійно здійснюють уточнення щодо обсягу і асортименту замовлення із торговими точками в радіусі економічно вигідної доставки. За офіційним даними переважна більшість вітчизняних хлібопекарських підприємств завантажені менше ніж на половину своєї потужності (30-40%). Лише підприємства м. Києва, та обласних центрів, які розташовані у густозаселених промислових регіонах, мають змогу більш повно використовувати виробничі потужності та нарощувати обсяги виробництва.

Хлібопекарська галузь відіграє провідну роль у харчовій промисловості України, вона характеризується потужними масштабами виробництва і налічує велику кількість підприємств. Підприємства хлібопекарської галузі різні за формами власності та потужностями виробництва, але мають єдину мету: розвиватися та

отримувати прибуток. Підсумкові показники діяльності підприємств за рік, у великій мірі, залежать від продуктивної роботи менеджменту, яка спрямовується на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Особливістю хлібопекарської галузі України є те, що вона представлена широкою мережею вітчизняних хлібозаводів і пекарень, що забезпечують хлібом населення. В Україні зареєстровано 1747 підприємств з виробництва хліба та хлібобулочних виробів. Близько 80% продукції хлібопекарської галузі виробляється великими промисловими підприємствами. Решта продукції виробляється міні-пекарнями та пекарнями при супермаркетах. Останні дуже активно розвиваються в останні роки.

Було обрано 5 великих підприємств, таких як: ПАТ «Олевський хлібозавод» (Житомирська область), ПАТ «Черкаський комбінат хлібопродуктів» (м. Черкаси), ПАТ «Ізяславський хлібозавод» (Хмельницька

Таблиця 1

Економічні показники підприємств хлібопекарської галузі України, 2017 р.

№ п/п	Показники	ПАТ «Олевський хлібозавод»	ПАТ «Черкаський комбінат хлібопродукт»	ПАТ «Ізяславський хлібозавод»	ПАТ «Козятинхліб»	ПАТ «Криворіжхліб»
1	Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	1765	32914	59746	66875	134494
2	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	453	23895	37693	48814	124907
3	Питома вага собівартості реалізованої продукції у виручці від реалізації, %	25,67	72,60	63,09	72,99	92,87
4	Валовий прибуток, тис. грн.	1312	9019	22053	18061	9587
5	Питома вага валового прибутку у виручці від реалізації, %	74,33	27,40	36,91	27,01	7,13
6	Матеріальні витрати, тис. грн.	275	7911	35546	36257	118429
7	Питома вага матеріальних у витратах на виробництво, %	60,71	33,11	94,30	74,28	94,81
8	Адміністративні витрати, тис. грн.	297	2672	3910	3334	3461
9	Питома вага адміністративних витрат у виручці від реалізації, тис. грн.	16,83	8,12	6,54	4,99	2,57
10	Витрати на збут, тис. грн.	180	-	10496	14741	18788
11	Питома вага витрат на збут у виручці від реалізації, тис. грн.	10,20	-	17,57	22,04	13,97
12	Інші операційні витрати, тис. грн.	1571	10788	3510	606	48304
13	Питома вага інших операційних витрат у виручці від реалізації, %	89,01	32,78	5,87	0,91	35,92
14	Чистий прибуток(збиток), тис. грн.	76	949	4311	-1354	-14911
15	Питома вага чистого прибутку(збитку) у виручці від реалізації, %	4,31	2,88	7,22	-2,02	-11,09

Джерело: складено автором на основі даних отриманих з оприлюдненої звітності за 2017 р.

область), ПАТ «Козятинхліб» (Вінницька область), ПАТ «Криворіж-хліб» (м. Кривий Ріг), для порівняння показників ефективності роботи підприємств хлібопекарської галузі.

Підприємства мають різну потужність виробництва і у 2017 році ПАТ «Олевський хлібо завод» здійснив реалізацію продукції на суму 1765 тис. грн., ПАТ «Черкаський комбінат хлібопродуктів» – 32914 тис. грн., ПАТ «Ізяславський хлібо завод» – 59746 тис. грн., ПАТ «Козятинхліб» – 66875 тис. грн. і найпотужнішим із запропонованої вибірки виробників хліба та хлібобулочних виробів є ПАТ «Криворіж-хліб», що отримали виручку від реалізації продукції на суму 134494 тис. грн.

Як бачимо рівні функціонування кожного з підприємств є різними. Дані публічні акціонерні товариства мають різні ринки збуту, які відрізняються площами та обсягами затребуваністю споживачів. Деякі з них знаходяться у добром стані і отримують прибуток, як результат успішної діяльності, а деякі мають великі обсяги реалізації, отримали у 2017 році значну виручку, але залишаються збитковими.

У 2017 році відбулися зміни щодо державного регулювання харчових продуктів, в свою чергу, вони були задіяні і у хлібопекарській галузі, відбулося скасування державного регулювання щодо граничних рівнів рентабельності виробництва борошна та хліба соціальних сортів. Даний законопроект направлений на зниження адміністративного тиску на бізнес, задля усунення надмірного втручання держави в економічні процеси, розвитку конкуренції та дебіюракратизації у сфері ціноутворення. Ці зміни безпосередньо вплинули на діяльність хлібопекарських підприємств, які випікають хліб соціальних сортів.

Для підвищення ефективності підприємств хлібопекарської галузі запропоновані наступні загальні заходи: модернізація не тільки виробничого обладнання, а й виробничої інфраструктури підприємства; додаткові інвестиції у розвиток технологічної та виробничої бази; збільшення обсягів продаж, щоб отримати економію на умовно-постійних витратах, зменшення собівартості реалізації продукції для підви-

щення прибутковості; розширення ринку збуту задля збільшення кількості споживачів; розробка і впровадження нових рецептур; зменшення витрат на виробництво; формування системи мотивації за раціональне використання матеріальних ресурсів.

Чинники підвищення ефективності діяльності підприємств хлібопекарської галузі зазначені на рис. 2.

Економічні показники підприємств хлібопекарської галузі України, з різними виробничими потужностями, за 2017 рік відображені в таблиці 1.

В таблиці можна побачити, наскільки різноманітні питомі показники витрат у складі собівартості реалізованої продукції. Для галузі притаманні високі витрати на збут, адже основним видом виробництва є продукція недовготривалого зберігання, які потребують постійних доставок, для отримання споживачем якісної та свіжої продукції.

Із аналізу обраної вибірки підприємств хлібопекарської галузі можна побачити, що невеликі підприємства є більш рентабельними, а найпотужніше із перелічених підприємств, виручка від реалізації продукції якого становить 134494 тис. грн. має найбільшу збитковість.

Висновки. Як бачимо, можливість суттєво підвищити ефективність діяльності підприємства завжди існує, потрібно тільки шукати методи та заходи, за допомогою яких це можливо здійснити. Більша ефективність буде досягнута за рахунок раціонального використання активів підприємства, нарощування обсягів виробництва та реалізації, пошуку нових ринків збуту, приваблення нових споживачів, постійного вдосконалення асортименту продукції, налагодженню співпраці з дебіторами, впровадження сучасних методів менеджменту, залучення додаткових фінансових інвестицій на технічного переозброєння.

Таким чином, ефективність виробництва (діяльності) підприємства – це комплексне поняття, що відбиває кінцеві результати використання ресурсів за певний проміжок часу, головною ознакою якого може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу.

Список використаних джерел:

1. Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор – Видавництво, 2016. 378 с.
2. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.
3. Гончарук А.Г. Управление эффективностью деятельности предприятия. Одеса: Астропринт, 2012. 260 с.
4. Говорушко Т.А., Климаш Н.І. Управление эффективностью деятельности предприятий на основе вартісно-орієнтованого підходу : монографія. К.: Логос, 2013. 204 с.
5. Armstrong M., Baron A. Managing Performance: Performance Management in Action. – London: Chartered Institute of Personnel and Development, 2005. 192 p.
6. Goncharuk A.G. Formation of the mechanism of enterprise performance management: a case of the food industry of Ukraine. – Saarbrücken: Lambert Academic Publishing, 2011. 306 p.

НОТАТКИ

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 3-2 (46) 2018

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Вікторія Удовиченко*

Засновник і видавець:

Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний університет бізнесу і права».
Адреса редакції: 73039, Україна місто Херсон, вулиця 49 Гвардійської Дивізії 37-А
E-mail редакції: editor@business-navigator.ks.ua; Web site: www.business-navigator.ks.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 17,67

Підписано до друку: 29.06.2018 р. Замов. № 0818/104. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.