

ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 4 (47) 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 № 1 від 30.08.18 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

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бусарєва Т.Г. МЕРЕЖЕВА ЕКОНОМІКА ЯК НОВА ФОРМА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	9
Грущинська Н.М. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ: ЕФЕКТИВНИЙ БАЛАНС	13
Іванов Є.І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ.....	17
Редько Е.Ю. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ КАПИТАЛА И РЕФОРМА СИСТЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ВЛОЖЕНИЯ КАПИТАЛОВ В КИТАЙСКИХ ЗОНАХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ...	21

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бошота Н.В. РОЛЬ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ ДЕРЖАВИ...	26
Гоменюк М.О. МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НАПРЯМІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	29
Дейнега І.О. МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ	34
Максимюк М.М. ВПЛИВ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗМІЩЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ІВАНО-ФРАНКІВЩИНИ НА РІВЕНЬ ЇХНЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	38
Мельник В.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ РОЗБУДОВИ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	42
Роїк О.Р., Лущик М.В. АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	46
Удовиченко С.М. ДО ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	51
Халилов А.Э. СТАТИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ В НАЦИОНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	55

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Боліла С.Ю., Федорова Т.В. ПРОФІЛЬ СПОЖИВАЧА ЯК ОСНОВА ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ ПІДПРИЄМСТВОМ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ.....	61
Донських А.С., Ткаченко О.С. РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ.....	65
Кащена Н.Б., Чміль Г.Л. МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	69
Кичко І.І., Мотузна Л.С. УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ КАР'ЄРОЮ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ.....	74
Кошельок Г.В., Терещенко О.М. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	77
Кучмєєв О.О. СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	82

Лохман Н.В., Берідзе Т.М., Мезенцева Н.М., Нікульнікова Т.Г. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ СИТУАЦІЙ.....	87
Манзій О.П. ПОНЯТТЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ	90
Мельник А.О., Мельник Л.С. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МОТИВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	94
Орехова А.І. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	98
Савенко І.І., Седіков Д.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ВИРОБНИЦТВА ТА РОЗПОДІЛУ ЗЕРНА.....	102
Саковська О.М. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	106
Федорова Н.Є. МАРКЕТИНГОВА ОЦІНКА ВПЛИВУ СИСТЕМИ СКЛАДНИКІВ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА РІВЕНЬ АДАПТАЦІЇ КОМУНІКАТИВНОГО СКЛАДНИКА КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	112
Фокіна-Мезенцева К.В. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	117
Чеснакова Л.С., Малахова Ю.А. ДІАГНОСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	120
Швець Ю.О. УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЧИННИКИ ВПЛИВУ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	126
Щербань О.Д., Вороник Я.Ю. ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	131
Яворська О.Г. СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВ СЕРЕДНЬОГО ТА МАЛОГО БІЗНЕСУ СФЕРИ ТУРИЗМУ ТА ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ.....	134

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Куцаб П.А. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ПОЛЬЩЕЮ.....	139
--	-----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Войцешин В.П. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ.....	144
Коломісць В.Л. ДЕРЖАВНИЙ БАНК РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ.....	149
Кузьменко В.М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	153
Мискін Ю.І., Мискіна О.О., Шевчук С.В. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИНЦИПІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНО-РЕГУЛЯТОРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ	159
Пехота А.В. ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «БІРЖОВИЙ РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ».....	163
Сороківська З.К. ОЦІНКА ВПЛИВУ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ.....	167

Стеценко Б.С.

ДЕРЖАВА В СУЧАСНІЙ АРХІТЕКТУРІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ	170
---	-----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**Акимова Н.С., Асвае Азадэн**

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В УСЛОВИЯХ АДАПТАЦИИ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ.....	174
--	-----

Сулима М.О.

ШЛЯХИ ІНТЕГРАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПРОСТІР.....	181
---	-----

Шендригоренко М.Т.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ МАЛОЦІННИХ ОБОРОТНИХ І НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	185
--	-----

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Степаненко Н.В.**

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЯСЦЬ ПІД ЧАС ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ.....	189
--	-----

Євстаф'єв С.М.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТІВ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ УГОД ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ.....	195
--	-----

Сероклин Л.В.

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ КОНЦЕСІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	199
--	-----

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Busarieva T.G. NETWORK ECONOMY AS A NEW FORM OF ECONOMIC DEVELOPMENT.....	9
Grushchynska N.M. STATE REGULATION OF ECONOMIC FREEDOM: EFFECTIVE BALANCE.....	13
Ivanov Ye.I. THEORETICAL BASIS OF FOREIGN TRADE DIVERSIFICATION.....	17
Redko K.Yu. DETERMINATION OF THE SPHERE OF CIRCULATION OF CAPITAL AND REFORM OF THE SYSTEM OF INVESTMENT AND INVESTMENT OF CAPITAL IN THE CHINESE ZONES OF TECHNICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT.....	21

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Boshota N.V. THE ROLE OF NATURAL RESOURCE POTENTIAL IN THE DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRY OF THE STATE.....	26
Gomeniuk M.A. MANAGEMENT OF INNOVATION ACTIVITY FOR THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE AT THE REGIONAL LEVEL.....	29
Deineha I.O. MARKETING TOOLS FOR IMPLEMENTATION OF EDUCATIONAL MIGRATION STRATEGIES.....	34
Maksymiuk M.M. INFLUENCE OF THE FEATURES OF PLACING ENTERPRISES OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF IVANO-FRANKIVSK REGION ON THE LEVEL OF THEIR ECONOMIC SECURITY.....	38
Melnik V.V. GOVERNMENT CONTROL IS IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF THE SOCIALLY ORIENTED ECONOMY OF UKRAINE.....	42
Roik O.R., Lushchuk M.V. THE ANALYSIS OF FACTORS FOR THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF TOURISM ENTERPRISES IN UKRAINE.....	46
Udovichenko S.N. TO THE QUESTION OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE AND INVESTMENT POTENTIAL OF DONETSK REGION.....	51
Khalilov A.E. STATISTICS OF THE PRODUCTION SYSTEM IN THE NATIONAL ECONOMY.....	55

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Bolila S.Yu., Fedorova T.V. CONSUMER PROFILE AS THE BASIS FOR MAKING MARKETING DECISIONS BY THE BAKERY INDUSTRY ENTERPRISE.....	61
Donskykh A.S., Tkachenko A.S. THE ROLE OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE SYSTEM OF MANAGERIAL ACCOUNTING.....	65
Kaschena N.B., Chmil H.L. MARKETING SUPPORT FOR ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF TRADE ENTERPRISES.....	69
Kychko I.I., Motuzna L.S. BUSINESS CAREER MANAGEMENT: THEORETICAL BASIS AND PRACTICAL ASPECTS OF IMPLEMENTATION.....	74
Koshelek H.V., Tereshchenko H.M. MODERN APPROACHES OF COMPANY'S CASH FLOWS MANAGEMENT.....	77
Kuchmeyer O.O. THE ESSENCE, STRUCTURE AND PRINCIPLES OF THE FORMATION OF THE LOGISTICS SYSTEM OF THE TRADE ENTERPRISE.....	82

Lokhman N.V., Beridze T.M., Mezentseva N.M., Nikulnikova T.G. SYSTEM APPROACH TO MODELING OF MANAGERIAL SITUATIONS.....	87
Manzi O.P. THE CONCEPT OF RESOURCE POTENTIAL AS AN ECONOMIC CATEGORY.....	90
Melnyk A.O., Melnyk L.S. AN ANALYSIS OF MODERN MOTIVATIONAL APPROACHES TO PERSONNEL MANAGEMENT.....	94
Oriekhova A.I. CONCEPTUAL PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....	98
Savenko I.I., Sedikov D.V. THEORETICAL BASES OF RESEARCH OF THE LOGISTIC SYSTEM OF PRODUCTION AND DISTRIBUTION OF GRAIN.....	102
Sakovska O.M. METHODOLOGICAL ASPECTS OF ADVERTISING ACTIVITIES FORMATION IN THE MARKET OF TOURISM SERVICES.....	106
Fedorova N.E. MARKETING EVALUATION OF THE SYSTEM OF INTERNAL ENVIRONMENT COMPONENTS INFLUENCE ON THE LEVEL OF ADAPTATION OF THE MARKETING MIX COMMUNICATION COMPONENT OF WINE ENTERPRISES.....	112
Fokina-Mezentseva E.V. CORPORATE CULTURE AS A CORE ELEMENT OF ENTERPRISE MANAGEMENT.....	117
Chesnakova L.S., Malakhova J.A. DIAGNOSTICS OF COMPANY INVESTMENT ACTIVITY.....	120
Shvets Y.O. MANAGEMENT OF CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: FACTORS OF INFLUENCE AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT.....	126
Shcherban O.D. CHARACTERISTICS OF THE SYSTEM OF FINANCIAL CONTROL IN THE ENTERPRISE.....	131
Yavorska O.G. THE SOCIAL CAPITAL OF THE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES OF TOURISM AND HOSPITALITY SERVICE.....	134

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Kutsab P.A. FINANCIAL ASPECTS OF ACTIVATION OF CROSS-BORDER COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND POLAND.....	139
--	-----

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Voitseshyn V.P. TRENDS OF THE EXPORT GOODS DEVELOPMENT IN UKRAINE ON THE BASIC OF ITS FISCAL REGULATION IN CONDITIONS OF PRESENTATION.....	144
Kolomiyets V.L. STATE BANK OF DEVELOPMENT OF UKRAINE: FINANCIAL AND INVESTMENT PRIORITIES.....	149
Kuzmenko V.M. THEORETICAL BASIS FOR INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES STATE FINANCING SYSTEM FORMATION.....	153
Myskin Y.I., Myskina O.O., Shevchuk S.V. CHARACTERISTICS OF THE PRINCIPLES OF THE FORMATION AND IMPLEMENTATION OF THE FISCAL AND REGULATORY POTENTIAL OF FISCAL POLICY.....	159
Piekhota A.V. DEFINITION OF THE ESSENCE OF “THE STOCK MARKET OF SECURITIES”.....	163
Sorokivska Z.K. ESTIMATION OF THE INFLUENCE OF FOREIGN CAPITAL ON THE BANKING SECTOR OF UKRAINE...	167
Stetsenko B.S. STATE IN MODERN ARCHITECTURE OF INSTITUTIONAL FINANCIAL INFRASTRUCTURE OF UKRAINE.....	170

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Akimova N.S., Aswaye Azaden

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNAL AUDIT IN CONDITIONS OF ADAPTATION
TO INTERNATIONAL STANDARDS.....174

Sulima M.O.

WAYS OF INTEGRATION OF DOMESTIC ACCOUNTING INTO THE EUROPEAN SPACE.....181

Shendrigorenko M.T.

TOPICAL ISSUES OF ACCOUNTING AND AUDITING OF LOW-VALUE REVERSIBLE
AND NON-CURRENT TANGIBLE ASSETS.....185

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Stepanenko N.V.

IMPROVING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF EGG PRODUCTION
USING MATHEMATICAL MODELS.....189

Evstafiev S.M.

THE MECHANISM OF FORMATION OF EFFECTS OF INTERACTION OF PARTICIPANTS
AT REALIZATION OF AGREEMENTS OF MERGER AND ACQUISITION.....195

Seroklyn L.V.

WORLD EXPERIENCE IN CONCESSION REGULATION AND PROSPECTS FOR UKRAINE.....199

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 274.532.46

Бусарева Т.Г.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

МЕРЕЖЕВА ЕКОНОМІКА ЯК НОВА ФОРМА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Бусарева Т.Г. Мережева економіка як нова форма розвитку економіки. У статті розглянуто особливості становлення та розвитку мережевої економіки та визначено її специфічні риси порівняно з економікою індустріального типу. Надано порівняльну характеристику типів економічної системи, зокрема командної, ринкової та мережевої. Значну увагу приділено визначенню критеріїв та угрупованню країн згідно з рівнями розвитку їхньої мережевої економіки. Виявлено подальші перспективи розвитку мережевої економіки.

Ключові слова: мережева економіка, технології, Інтернет, індекси, інформаційно-телекомунікаційні технології.

Бусарева Т.Г. Сетевая экономика как новая форма развития экономики. В статье рассмотрены особенности становления и развития сетевой экономики и определены ее специфические черты по сравнению с экономикой индустриального типа. Дана сравнительная характеристика типов экономической системы, в частности командной, рыночной и сетевой. Значительное внимание уделено определению условий и группировке стран согласно уровню развития их сетевой экономики. Определены дальнейшие перспективы развития сетевой экономики.

Ключевые слова: сетевая экономика, технологии, Интернет, индексы, информационно-телекоммуникационные технологии.

Busarieva T.G. Network economy as a new form of economic development. The article considers the peculiarity of the formation and development of the network economy and defines its specific features in comparison with the economy of the industrial type. In the article the comparative characteristic of types of the economic system, in particular, command, market and network, are highlighted. Considerable attention is paid to the definition of the criterion and the grouping of countries, according to the level of the development of their network economy. Further perspectives of the development of the network economy are revealed.

Key words: network economy, technologies, internet, indices, information and telecommunication technologies.

Постановка проблеми. Процес мережевізації світової економіки викликає підвищений інтерес як учених, так і економістів та інтерпретується у моделях трансформації суспільства як одна з ключових тенденцій сучасності. Революції в галузях інформаційно-комунікаційних технологій відбувалися й раніше, проте особливість сучасного періоду полягає у тому, що інформаційні взаємодії стали можливі в таких масштабах і з такою інтенсивністю, які не тільки не зустрічалися раніше в історії людства, а й можливість їх існування в майбутньому неможливо було передбачити. Саме тому на початку ХХІ ст. актуальним є аналіз становлення та розвитку мережевої економіки та визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності країн за рахунок їх мережевізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий аналіз становлення та розвитку мережевої економіки та її окремі теоретичні та практичні питання досліджено в роботах: Д. Андріссена, Н. Бонтіса,

С.М. Клімова, Р. Коуза, Б. Льова, Б.Б. Леонтьєва, Л.І. Лукичева, Б.З. Мільнера, І.В. Проніна, Т. Стюарта, Р. Тіссена та ін. Проблеми оцінки мережевої економіки як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, розглянуто в працях Е. Брукінг, Л.Г. Глушко, В.Ю. Зубко, Р. Каплана, А.Н. Козирєва, Д. Нортон, А. Пуліка, М. Мелоуна, Л.В. Постановова, К. Свейбі, К. Тейлора, Л. Едвінсона та ін. Однак залишається невирішеною значна кількість наукових проблем щодо визначення критеріїв угруповання та характеристики груп держав з однаковим рівнем розвитку мережевої економіки.

Формулювання цілей статті. Розглянуто особливості становлення мережевої економіки та її характерні відмінності від індустріальної економіки. Значну увагу приділено аналізу карти «мережевої планети», в якій виокремлюються особливості розвитку мережевої економіки у країнах-лідерах, країнах зі сповільненим темпом зростання, перспективних країнах та проблемних.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап економічного розвитку постіндустріального суспільства характеризується динамічним поширенням електронних мереж та, як наслідок, розвитком мережевої економіки. Головною рушійною силою електронного бізнесу стає розповсюджене застосування мережевих комунікацій для передачі та поширення інформації. Процеси впровадження нових інформаційних технологій впливають на всі сфери діяльності як окремих господарюючих суб'єктів, так і економіки у цілому. Під впливом цих процесів знаходяться окремі підприємства, об'єднання підприємств, ринки, економіки держав. Таким чином, формується специфічний економічний простір – мережевий простір як система нових економічних відносин. Важливо зазначити, що сучасні досягнення у розвитку глобальних інформаційних та комунікаційних технологій призвели до формування глобального електронного середовища для економічної діяльності, яка, своєю чергою, створила нові можливості для організаційного та інституціонального «дизайну» в бізнесі та інших сферах соціально-економічної діяльності суспільства.

Однією з умов становлення мережевої економіки стало витіснення у 80-х роках четвертого технологічного укладу п'ятим, у якому лідируючі позиції займають новітні комп'ютерні та інформаційні технології, засоби космічного зв'язку, волоконна оптика, біотехнології. Мережева економіка виникла на стику традиційної економіки та інформаційно-комунікаційних технологій і сьогодні є одним із напрямів, що бурхливо розвивається. Необхідно відзначити, що до 2000 р. мережева економіка іменувалася переважно «Інтернет-економікою» або «цифровою економікою», а з 2001 р. у міжнародному дослідницькому середовищі все ширше став використовуватися термін «мережева економіка» (іноді – «електронна економіка»)

В основі появи мережевої економіки лежать масштабні зміни в економічних процесах, викликані застосуванням ІКТ, можливостями передачі величезних обсягів інформації, аудіо- і відеоматеріалів на глобальному ринку. Крім того, широке застосування

ІКТ спричинило економічні та соціальні зміни на міжнародному макро- і мікрорівні. Зокрема, це дало змогу : знизити трансакційні витрати компаній, що ведуть бізнес у середовищі Інтернету; підвищити прозорість ринків (як покупці, так і продавці можуть легко порівнювати пропоновані ціни із цінами конкурентів); знизити бар'єри для входу на ринок та зменшити значення просторового та тимчасового чинників для ведення бізнесу; посилити глобальний характер економіки. Саме вищезазначені причини і відрізняють мережеву економіку від індустріальної (детально інформація наведена в табл. 1).

Нині присутні дві основні точки зору на сутність мережевої економіки. Відповідно до першої з них, під мережевою економікою слід розуміти ту економіку, яка включає в себе інформаційну галузь народного господарства. Це, зокрема, електронний бізнес та Інтернет-економіка. Інші автори схильні розширювати обсяг поняття «мережева економіка» до всієї економіки країни, причому у цьому разі електронний бізнес та Інтернет-економіка визначаються як складові частини. На перший погляд, виходить протиріччя, однак треба звернути увагу на те, що до складу сучасної економіки входить інформаційна (електронна) економіка та її компоненти як необхідна частина.

Якщо на початку розвитку промисловості, торгівлі та економічної теорії інформація була більшою мірою предметом інших наук й економіка лише користувалася нею за потреби, то нині економічна діяльність узагалі неможлива без інформації, яка разом із трудовими ресурсами і капіталом входить до складу чинників її функціонування і розвитку. У минулому мережеві форми організації економічних процесів практично були відсутні; був відсутній і електронний спосіб передачі інформації, що було пов'язано з недостатнім рівнем розвитку техніки. На початку ХХІ ст. все це – невід'ємна частина економіки, що було зумовлено тим, що як самої інформації, так і її користувачів стало досить багато та ручний спосіб її обробки і передачі є недостатньо ефективним, а іноді й просто неможливим.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика індустріальної економіки та мережевої економіки

Ознаки	Індустріальна економіка	Мережева економіка
Спрямованість діяльності	Вирішення питань традиційним шляхом	Пошук нових можливостей розвитку
Цінність продукту	Лімітованість продуктів підвищує їхню вартість	Цінність продуктів зумовлена їх множинністю
Постійні затрати	Мають високу значущість	Відносно низькі
Час розповсюдження продукції	Довгий період часу	Короткий період часу
Забезпечення росту віддачі від реалізації продукції	Відображає результат зусиль окремих підприємств	Забезпечується усією мережею та розповсюджується між її учасниками
Ціноутворення об'єктів копіювання	Пряме, ціна не змінюється, ціна підвищується за зростання попиту	Інверсійне, ціна знижується за зростання попиту
Формальні (бюрократичні процедури)	Широко розповсюджені	Не обов'язкові
Вплив посередників	Значний вплив на умови ринкового обміну	Незначне, або повністю відсутнє
Інновації	Інновації розповсюджуються в суспільстві у вигляді копій та повторів	Забезпечення повторів, копій. Зростання оригінальності, творчості, унікальності
Мобільність операцій	Невисока, потребує опосередкованих відносин	Висока, на основі прямих рівноправних зв'язків

Джерело: розроблено автором на основі [4, с. 12–17]

На підтвердження сказаного вище необхідно зазначити, що К. Келлі у книзі «Нові правила для нової економіки: дванадцять взаємопов'язаних принципів виживання в турбулентному світі» стверджував, що кожний бізнес підкориться в кінцевому підсумку логіці та економіці мереж. На початку XXI ст. процеси витіснення ієрархій мережевими структурами набувають масового і незворотного характеру, виявляючи себе через активне формування нової моделі організації виробництва – на рівні компаній, ринків, національних економік, інтегрованих спільнот та всього світового господарства [3, с. 4–7].

Стає дедалі більш очевидним, що глобальна рецесія 2007–2009 рр. є не стільки фінансово-економічною кризою в її традиційному розумінні, скільки початком системної адаптації держав до горизонтальної логіки розвитку. Ця адаптація супроводжується різким уповільненням макроекономічної динаміки (так звана «нова нормальність»), що покликане, судячи з усього, забезпечити системам час для організаційного маневру та дати їм можливість поступово перейти до клас-терно-мережевого укладу. Адже на початку XXI ст. всі типи економік, включаючи США та розвинені країни ЄС, зіткнулися з кризою сукупного виробництва, у силу чого процес їх посткризового відновлення йде повільніше, ніж після аналогічних рецесій минулого. Це зумовлено тим, що новітні оптичні та нейронні (засновані на комп'ютерній імітації роботи людського мозку) інформаційні технології відкривають нові можливості в різних сферах економічної діяльності. Настає ера «заводів без робочих» і «віртуальних компаній», адже мережева економіка не тільки інтегрує філії компаній, розміщених на різних територіях, а й спостерігається глобалізація світової економіки в єдиний простір, і у цьому разі географічне розміщення мережових компаній не грає ніякої ролі, що суттєво відрізняє її від командного та ринкового типу економічної системи (детальна характеристика наведена в табл. 2).

З даних, наведених у таблиці 2, видно, що мережева економіка має істотно інші характеристики порівняно з командними та ринковими економіками як із пози-

цій використання системного підходу, так і з позицій розміщення продуктивних сил, звернення товару та капіталу та ін. Наприклад, у мережевій економіці розміщення виробничих сил набуває соціально-економічного характеру, що в найбільшій мірою відповідає інтересам світової спільноти.

Важливо зазначити, що як і будь-який тип економічної системи, мережева економіка має свої переваги та недоліки. Зокрема можна очікувати, що в найближчому майбутньому для основної маси населення в країнах із домінуючою мережевою економікою життя стане дешевше та буде давати більше можливостей для самореалізації людей. З іншого боку, конкуренція стане жорсткішою і зажадає додаткових зусиль для освоєння нових принципів виживання у мережевій економіці. Слід також очікувати на появу нового чинника соціально-економічної нерівності: ті, хто має кращий доступ до мережі і краще адаптований до її особливостей, матимуть переваги над іншими.

У контексті становлення мережевої економіки важливо проаналізувати і рівень її розвитку в країнах світу, використовуючи індекс готовності до участі в мережевій економіці (Networked Readiness Index – NRI), запропонований Центром міжнародного розвитку Гарвардського університету за підтримки Світового банку в рамках проекту INFODEF. Індекс мережевої готовності – це комплексний показник розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, який представляється Всесвітнім економічним форумом та Міжнародною школою бізнесу INSEAD з 2002 р. в рамках спеціальної щорічної серії доповідей про розвиток інформаційного суспільства в світі [2].

Індекс являє собою оцінку здатності країни використовувати можливості ІКТ. Такий індекс, по-перше, інформує бізнес-лідерів та представників органів влади про основні чинники, що впливають на розвиток ІКТ, для обліку в державній політиці цих чинників. По-друге, у довгостроковому плані така інформація сприяє залученню в мережеву економіку більшого числа людей, організацій та співтовариств з усього світу. Індекс не тільки оцінює готовність тієї чи іншої

Таблиця 2

Порівняльна характеристика типів економічної системи

№ п. п.	Характеристика	Типи економічної системи		
		Командна	Ринкова	Мережева
1	Пріоритет системного підходу	Підпорядкованість політичним цілям	Рівноправність відносин економічних агентів	Підпорядкованість інтересам мережевої організації
2	Розміщення виробничих потужностей	Директивне	Економічне	Соціально-економічне
3	Обіг товару та капіталу	Визначається адміністративною структурою	Регулюється конкурентними відносинами економічних агентів	Регулюються рівноправними відносинами економічних агентів
4	Адаптація до змін зовнішнього середовища	Жорсткість зв'язків, велика інерційність	Сприйнятливості до змін, що передається через цінові сигнали	Сприйнятливості до змін через довгострокові партнерські відносини з споживачами і через цінові сигнали
5	Динамічність модифікації та масштабування	Односпрямованість нарощування організаційної структури	Адаптивна трансформація організаційної структури	Гнучкість модифікації структури за рахунок модульності

Джерело: складено на основі [1]

Індекс готовності країн до сітьової економіки (індекс NRI)

Рейтинг	Країни	NRI	Рівень використання ІКТ	Мережевий доступ	Мережева політика	Мережева політика	Мережева економіка
1	США	6,05	6,07	6,61	6,15	6,22	5,12
2	Ісландія	6,03	6,35	5,82	6,07	5,96	4,98
3	Фінляндія	5,91	5,71	6,35	6,40	6,42	5,29
4	Швеція	5,76	5,67	6,39	6,04	5,91	5,11
5	Норвегія	5,68	5,68	6,04	5,81	5,94	4,90
6	Нідерланди	5,68	5,61	5,97	5,97	6,07	4,94
7	Данія	5,66	5,43	6,14	5,82	5,88	4,93
8	Сінгапур	5,47	5,29	5,75	6,25	5,57	5,04
9	Австрія	5,32	5,13	5,72	5,80	5,80	4,68
10	Великобританія	5,32	4,95	5,72	6,06	5,61	4,92

Джерело: складено на основі [5]

країни до участі в інформаційному світі, а й показує, що лежить в основі відмінностей між країнами. В індексі NRI виділено два складники: рівень використання мережевих технологій та сприяючі чинники. Значення індексу NRI для кожної країни розраховується як середнє значення цих двох складників. Таким чином, індекс NRI відображає, по-перше, ступінь участі кожної країни в мережевій економіці і, по-друге, потенціал країни для участі в мережевій економіці в майбутньому (рейтингування країн за рівнем розвитку мережевої економіки наведено в табл. 3).

Згідно з індексом NRI, країни, що мають найбільш високе положення в рейтингу, це країни з високорозвиненими ІКТ і найбільшим потенціалом їх використання. Безумовно, високі значення одного складника індексу (сприяючих чинників) впливають на значення іншої складника (рівня використання мережевих технологій), наприклад високе значення компоненти «сприяючі чинники» сигналізує про потенційну здатність країни швидко розвиватися на основі наявної ІКТ-структури. Крім того, індекс NRI відображає основні тенденції, можливості і недоліки інформаційної політики країни та відображає рівень залученості кожної країни в інформаційний світ.

Вимірявши поточний стан розвитку мережевої економіки та темпи її розвитку, побудували представлену нижче схему – карту нашої «мережевої планети», в якій країни розділені на чотири групи: лідери, країни зі сповільненим темпом зростання, перспективні та проблемні. При цьому доцільно зазначити, що деякі країни знаходяться на кордонах цих областей [6, с. 12–16].

Країни-лідери (Нова Зеландія, ОАЕ, Сінгапур, Великобританія) мають розвинену мережеву економіку та потужну динаміку розвитку, вони стимулюють упровадження інновацій, ефективно використовуючи своє вигідне становище. Проте складно підтримують високі темпи зростання протягом довгого часу, а інновації часто виявляються ненадійним фундаментом для розширення економічного впливу. Щоб не втратити своїх позицій, ці країни повинні створювати новий попит, а розроблення інноваційних рішень повинне йти в них повним ходом. В іншому разі вони ризикують перейти в розряд країн зі сповільненим темпом розвитку мережевої економіки.

Країни зі сповільненим темпом зростання мають розвинену цифрову економіку, але втрачають динаміку розвитку. П'ять країн у цьому рейтингу з найбільш високими оцінками (Норвегія, Швеція, Швейцарія, Данія і Фінляндія) знаходяться у цій категорії, що показує, як непросто зберегти темпи зростання мережевої економіки. Щоб подолати «цифрове плато», цим країнам доведеться докласти зусилля щодо переосмислення своєї економічної моделі, поставити все на ті цифрові технології і технологічний сфери, в яких вони лідирують, та усунути будь-які перешкоди на шляху інновацій. Тому, як підтримувати інноваційний розвиток, вони можуть повчитися у країн-лідерів. Використовуючи свій досвід, масштаб і мережевий ефект, країни зі сповільненим темпом розвитку можуть перейти у рейтинг країн-лідерів.

Перспективні країни нині знаходяться на низькому рівні мережевізації, але стрімко розвиваються. Істотна динаміка розвитку та великий потенціал можуть зробити їх дуже привабливими для інвесторів. Їх стримують нерозвинена інфраструктура та низька якість інституційного середовища. Найкраще рішення для них – створення нових якісних інститутів, які допомогли б стимулювати впровадження інновацій. Перспективні країни мають потенціал для того, щоб стати лідерами майбутнього. Очолюють цю групу Китай, Малайзія, Болівія, Кенія і Росія.

Проблемні країни (Бельгія, Болгарія, Словаччина, Словенія) знаходяться на низькому рівні мережевізації та мають низьку динаміку, що створює для них великі труднощі. У деяких із них темпи цифрового розвитку і зовсім знижуються. Деякі з проблемних країн креативно підходять до проблем суттєвої нестачі інфраструктури, інституційних обмежень та недосвідченості споживача. Найнадійнішим способом збільшити динаміку розвитку для них буде поліпшення доступу населення до Інтернету за рахунок скорочення розриву у використанні мобільного Інтернету, тобто різниці між кількістю мобільних телефонів та мобільних телефонів, підключених до мережі.

Висновки. Проведений аналіз дав змогу виявити такі особливості становлення і функціонування мережевої економіки.

1. Мережева економіка базується на п'ятому технологічному укладі, в якому панівні позиції займають комп'ютерні та інформаційні технології, засоби косміч-

ного зв'язку, а глобальна інформаційна мережа є необхідною умовою існування.

2. У мережевій економіці створюються сприятливі можливості для глобалізації ринків фінансів, товарів, робочої сили, що має різні наслідки для розвинених і країн, що розвиваються. Інтелект і фінанси в силу своєї мобільності стають епіцентром світової економіки. На фінансових ринках зростає частка спекулятивного капіталу.

3. У мережевій економіці між різними індивідуумами встановлюються прямі горизонтальні зв'язки, так що кожен легко може спілкуватися з кожним.

4. Нарешті, оскільки інформація в мережі поширюється дуже швидко, то для мережевої економіки характерна майже миттєва динаміка попиту та пропозиції, причому цінність низки товарів проявляється не стільки в їх рідкості, скільки, навпаки, в їх масовості.

Список використаних джерел:

1. Дятлов С.А. Структурная трансформация экономики: соотношение плановых и рыночных механизмов реализации: матер. всерос. науч. конфер. СПб.: ГУЭФ, 2016. URL: <http://dyatlov.nw.ru/main.htm>.
2. Электронная коммерция. Основные понятия. URL: <http://citforum.creator.dp.ua/>, www.icommerce.ru/articles/2000/7/29.stm.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2015. С. 4–7
4. Химанен П., Кастельс М. Информационное общество и государство благосостояния: финская модель; пер. с англ. М.: Логос, 2016. С. 12–17.
5. Методология, проблематика и мониторинг информационно-сетевой экономики. URL: http://dyatlov.nw.ru/statya_4.htm.
6. Сидоров О.В. Развитие сетевых форм экономических отношений. Проблемы современной экономики. 2017. № 3(35). С. 12–16.

УДК 338.246

Грушинська Н.М.,
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри публічного управління та адміністрування,
Навчально-науковий інститут неперервної освіти
Національного авіаційного університету

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ: ЕФЕКТИВНИЙ БАЛАНС

Грушинська Н.М. Державне регулювання економічної свободи: ефективний баланс. У статті проведено аналіз впливу держави на економічний розвиток країни для визначення ефективності послаблення її впливу чи, навпаки, активізації втручання. Успіх системи залежить від того, наскільки високим є рівень економічного забезпечення суспільства, і від того, наскільки ефективними є механізми ліквідації соціальної нерівності. Високий рівень економічного зростання збільшує ймовірність того, що все більше соціальних груп матимуть можливість скористатися його результатами. Відповідно, доведено, що економічне зростання передбачає економічну свободу. Демократичні ідеали свободи і рівності повинні поєднуватися з економічними процесами як соціального партнерства, здатного враховувати інтереси як бізнесу, так і працівників.

Ключові слова: державне регулювання, економічна свобода, економічна демократія, вільний ринок.

Грушинская Н.М. Государственное регулирование экономической свободы: эффективный баланс. В статье проведен анализ влияния государства на экономическое развитие страны, чтобы определить эффективность ослабления ее влияния или, наоборот, необходимость активизации вмешательства. Успех системы зависит от того, насколько высок уровень экономического обеспечения общества, и от того, насколько эффективны механизмы ликвидации социального неравенства. Высокий уровень экономического роста увеличивает вероятность того, что все больше социальных групп смогут воспользоваться его результатами. Соответственно, доказано, что экономический рост предполагает экономическую свободу. Демократические идеалы свободы и равенства должны сочетаться с экономическими процессами в качестве социального партнерства, способного учитывать интересы как бизнеса, так и работников.

Ключевые слова: государственное регулирование, экономическая свобода, экономическая демократия, свободный рынок.

Grushchynska N.M. State regulation of economic freedom: effective balance. The article an analysis is held on the power of the state on the economical development of the territory, and the method of identification is effective. The success of the system depends on how high the level of economic provision of society is and how effective the mechanisms of eliminating social inequality are. A high level of economic growth increases the likelihood that more social groups will have the opportunity to take advantage of its results. Accordingly, it appears that economic growth implies economic freedom. Democratic ideals of freedom and equality must be combined with economic processes as a social partnership capable of taking into account the interests of both business and employees.

Key words: state regulation, economic freedom, economic democracy, free market.

Постановка проблеми. Процеси вільного ринку та демократії поєднуються між собою, разом із тим спірним залишається питання, наскільки для ефективного функціонування ринку потрібен процес демократії. Лише ринок забезпечує свободу, тому що він дає можливість вибору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання демократизації суспільства, впливу демократичних процесів на економічний розвиток розглядалося в роботах А. Пшеворського, М. Альвареса, Х.А. Чейбуба, Ф. Лімонжі, А.Н. Никитченко. Проблематика взаємодії інститутів влади та громадянського суспільства досліджується в працях А.М. Михненко. Поряд із цим питання взаємодії економічної та політичної свободи потребують деталізації та аналізу. Питання, пов'язані з теорією економічної свободи, розкриваються в ідеях зарубіжних науковців: А. Сміта, Дж. Хаана, Дж. Стема, Дж. Гансона, Дж. Хекелмена, М. Строупа, П. Цагліді. У працях вітчизняних науковців В. Бойко, А. Гальчинського, О. Глущенко, Н. Литвиненко, І. Марковича, Л. Хижняка акцентується увага на сприянні державного регулювання економічному зростанню та добробуту населення.

Формулювання цілей статті. Мета статті – проаналізувати вплив держави на економічний розвиток країни для встановлення необхідності послаблення впливу чи активізації втручання.

Виклад основного матеріалу. Економічна демократія окреслює втілення принципів свободи в економічних відносинах. Функціонально економічна демократія на підприємствах передбачає управлінський контроль над сферою господарської діяльності (зайнятість, соціальна політика, гуманізація праці). Економічна демократія протиставляється одержавленню, разом із тим економічна демократія проголошується альтернативою ринковому господарству, яке усуває рядового працівника зі сфери прийняття економічних рішень.

Проявами економічної демократії в сучасному капіталістичному суспільстві є доктрина «людських відносин на виробництві», що яскраво представлено на прикладі Японії як системи якості та США в галузі «гуманізації технологій», та передбачає демократизацію виробничої діяльності і сприяє підвищенню продуктивності праці. Для України характерно проголошення демократичних економічних реформ, які розглядаються як умова запобігання поступовій втраті економічної, політичної незалежності України, припинення процесу деградації генетичного фонду українського народу. Прикладом також може бути модель «народної економіки» С. Мочерного. Діяльність держави повинна бути спрямована на створення сприятливих умов для розвитку відносин самоуправління та самоорганізації на всіх рівнях життя суспільства, прийняття законів, що демократизують економічну діяльність, значно розширюють права трудових колективів на підприємствах усіх форм власності тощо. Держава виконує функції забезпечення кредитів та інвестицій, розвиток системи навчання і перепідготовки кадрів, засобів доступу трудящих до виробничої, економічної та іншої інформації на рівні підприємства, регіону, галузі тощо. Держава також визначає стратегію суспільного розвитку, розв'язує загальнонаціональні завдання, визначає пріоритетні напрями в економіці.

Дослідження статистичних даних країн із різними політичними режимами показує, що низький рівень економічного розвитку дійсно є несприятливим чинником для демократизації, однак він не робить її неможливою. Демократії історично існували і на тлі низького економічного розвитку (США в 1820 р., Франція в 1870 р., Швеція в 1890 р.). Як суттєві передумови демократії дослідники виділяють парламентські інститути, національну консолідацію, прихильність еліт до демократичного переходу, необхідність якого вони визнають не через цінність демократії як такої, а тому, що вона, як виявляється, здатна створити найкращі умови для виходу з кризової ситуації [5]. Модель С. Ліпсета базується на передумові прямої залежності, що існує між рівнями економічного і демократичного розвитку [6]. Відповідно до моделі криволінійного взаємозв'язку економічного розвитку й демократії (Р. Джексон), елементи стабілізації демократії виникають за тривалого економічного зростання, але й за зростання економіки рівень демократичного розвитку може зменшуватися, якщо економічні чинники демократії не підтримуються іншими (інституціональними та культурними). Наприклад, досить значною проблемою, пов'язаною з економічним розвитком суспільства, є проблема соціальної рівності [6].

Демократичні ідеали свободи і рівності поєднуються з економічними процесами як соціальне партнерство, здатне враховувати інтереси як бізнесу, так і найманих робітників, яких представляють профспілки. Уряд, менеджмент і профспілки повинні здійснювати спільні заходи щодо регулювання ринкової економіки, а розвинена система соціального забезпечення – перешкоджати поширенню нерівності в доходах.

Аналізуючи досвід країн Західної Європи, Північної Америки, Австралії, Японії, можна визначити, що для ефективного функціонування демократичної системи необхідні певні економічні умови. Успіх системи залежить від того, наскільки високим є рівень економічного забезпечення суспільства і від того, наскільки ефективними є механізми ліквідації соціальної нерівності. Високий рівень економічного зростання збільшує ймовірність того, що все більше соціальних груп матимуть можливість скористатися його результатами. Відповідно, можна припустити, що економічне зростання передбачає економічну свободу.

Свобода вибору, як трактує Велика економічна енциклопедія, – це «вільне право власників матеріальних ресурсів і грошей на свій розсуд використовувати їх або позбавлятися від них, вільне право робітників зайнятися будь-яким видом праці, на який вони здатні, і вільне право споживачів витратити свої доходи». Проте чи всім доступна свобода вибору і чи кожен користується цим правом? Можливо, суб'єкт діє у встановлених рамках, і не здогадуючись про це, думає що має свободу вибору. Вивчення стану свободи в світі (Freedom in the World) проводиться міжнародною неурядовою організацією Freedom House разом із супроводжуваним його рейтингом про стан політичних та громадянських свобод у країнах світу.

Так, у 2017 р. до першої п'ятірки вільних країн увійшли: Фінляндія, Норвегія, Швеція, Канада, Нідерланди – по 100 балів, Сент-Вінсент (49-е місце, 91 бал), Ізраїль (68-е місце, 80 балів), Болгарія (69-е місце), Намібія (77-е місце, 77 балів). З 90-го місця по 156-е

розташувалися частково вільні країни, серед яких на 108-му місці Україна із 61 балом. Катар на 168-му місці з 26 балами поруч з Афганістаном – 170-е місце. Росія на 180-му місці з 20 балами. Замикає список невольних країн за політичним і громадянським показниками Сирія – 220-е місце, -1,0 бал [3].

Тепер про економічний бік питання. Ринкова економіка, яка заснована на економічній свободі, створює оптимальну (хоча й не абсолютно найкращу в економічному і соціальному плані) систему. У ринковій економіці люди і колективи орієнтуються на власні інтереси і сили, а за негативні наслідки господарювання самі ж і відповідають. Наскільки ж рівні економічної свободи, політичної і громадянської залежать один від одного? Згідно з рейтингами і статистичними даними, зв'язок не завжди прямо пропорційний.

Значною сполучною ланкою є співвідношення між структурою соціальних контактів і економічним добробутом, що відображає потенційну вигоду соціально спрямованих політичних рішень, які передбачають собі за мету розвиток економіки. Економічна свобода співвідноситься з високим ВВП на душу населення. Згідно з Індексом економічної свободи (Index of Economic Freedom), у країнах із більш вільними економіками набагато вище рівень добробуту населення. Так, у першу десятку країн із найбільш вільною економікою входять: Гонконг, Сінгапур, Австралія, Нова Зеландія, Швейцарія, Канада, Чилі, Маврикій, Данія, США. Грузія займає 23-є місце, Катар – 34-е, Ізраїль – 35-е, Бутан – 97-е, Хорватія – 103-є, Росія – 153-є, Україна – 162-є, Північна Корея – 178-е місце. Але лідируючі країни в рейтингу політичних свобод не збігаються з лідерами економічних свобод. Економічно сильний Катар ось уже яке десятиліття поспіль із дуже низьким рівнем політичної свободи за допомогою нафтових доходів створив товариство повного соціального забезпечення, в якому більшість послуг безкоштовна або в значному обсязі субсидується державою. Нині в Катарі середній дохід на душу населення один із найвищих у світі. Катар – конституційна монархія. Країною править емір, який безпосередньо нікому не підзвітний. У Катарі відсутня виборча система. Політичні партії заборонені. Наступний приклад – Макао як адміністративний регіон КНР із власними законами, податками, митною та грошовою системами, повною зайнятістю населення, відсутністю боргу. ВВП країни формується на 40% із доходів від грального бізнесу, інше – доходи від туризму, тютюнового та риболовного бізнесу. За даними 2016 р., Макао займав четверте місце за розмірами ВВП на душу населення після Люксембургу, Швейцарії, Норвегії. Разом із тим у рейтингу економічно вільних економік Макао відноситься до частково вільних, а в політичному рейтингу дані відсутні взагалі, що, враховуючи специфіку розвитку країни, свідчить про жорстке державне регулювання.

Гонконг на 110-му місці в рейтингу політичної свободи і на першому – за економічною свободою. Грузія в економічній свободі також випереджає політичну: 16-е і 98-е місця відповідно, що забезпечено органічним законом Грузії про економічну свободу, прийнятим парламентом у 2011 р.

Республіка Македонія на 114-му місці політичної волі і на 33-му в рейтингу економічної. Ізраїль – на 68-му місці серед вільних політично країн і на 31-му в

рейтингу економічної свободи. А ось в Україні ступінь політичної свободи вище економічної. Позиція України, економіка якої серйозно похитнулася в результаті подій останніх років (анексії Криму та збройного конфлікту на Донбасі), здійснює активні процеси реформування. Однак залишається необхідність розвитку ринків капіталу, приватизації державних підприємств і вдосконалення законодавчої бази та верховенства права. У рейтингу політичної свободи враховано 12 свобод — від права власності до фінансової свободи. Особливо низько оцінені такі показники, як право власності, свобода торгівлі, цілісність управління.

Аналізуючи індекси свобод економічної та політичної, доречно згадати і про інші, наприклад Індекс свободи людини характеризує стан свободи людини у світі на основі загальних критеріїв, які охоплюють особисті, громадянські й економічні свободи. Індекс представляє загальні критерії свободи людини, що розглядаються як відсутність примусових обмежень (верховенство права, захист і безпека, пересування, релігія, зібрання, асоціації та громадянське суспільство, вираження думок, відносини, кількісний розмір уряду, правова система та права власності, доступ до фінансів, свобода міжнародної торгівлі та регулювання кредитів, праці та бізнесу).

Індекс демократії – визначення рейтингу країн, які можуть бути класифіковані повноцінною демократією, неповною демократією, країною з перехідним (гібридним) режимом або авторитарною. Індекс згрупований у п'ять різних категорій, що вимірюють рівень плюралізму, громадських свобод і політичної культури. Показники індексу демократії частково збігаються з показниками економічної свободи країн, наприклад перші три місця посідають Норвегія, Ісландія, Швеція відповідно; Ізраїль – 34-е, Гонконг – 67-е, Республіка Македонія – 78-е, Грузія – 82-е, Україна – 88-е.

Крім того, враховуючи специфіку розвитку сучасних світогосподарських процесів, економічна свобода залежить і від рівня регулювання ринку електронних валют. Країни, які заборонили або стали надмірно регулювати криптовалюту, виявилися внизу списку рейтингу економічної свободи в 2016–2018 рр., а також мають низький ВВП на душу населення. До таких країн можна віднести Марокко, Болівію, Еквадор, Киргизстан, Бангладеш. Станом на 2018 р. на світовому ринку електронних валют існує 20 основних криптовалют, найдорожча і, відповідно, найбільш затребувана – біткойн. З двадцяти провідних бірж із торгівлі криптовалютами як мінімум шість (при цьому найбільш домінуючих, Binance, OXEX, Bitfinex, Huobi, Kucoin, LakeBTC) належать до юрисдикції КНР + 1 до Південної Кореї (роки їх створення – від 2013 до 2017) і дві, які знаходяться в рейтингу на перших позиціях (2017 р.) [7]. «Китайські» біржі характеризуються низькими зборами за торгівлю і швидкою обробкою. Умови для торгівлі більше ніж сприятливі. Наявність значної кількості бірж Китаю дає їм можливість домінувати на ринку електронних валют і певною мірою контролювати зовнішню ситуацію на ринках криптовалют. Незважаючи на це, Китай має намір увести додаткові заходи проти торгівлі криптовалютами на своїй території, а саме заборону щодо онлайн-платформ і мобільних додатків. З вересня 2017 р. уряд Китаю вже заборонив криптовалюту ICO, Initial coin,

але тим не менше не оприлюднена інформація щодо біткоїнів та іншу криптовалюту – ефіріум. Ураховуючи геополітичні можливості Китаю, можна допустити, що КНР може контролювати та вносити дисбаланс на міжнародному ринку криптовалют, що все одно буде мати позитивний ефект. Це сприятиме ліквідації монополії біткоїнів. Якщо розглядати ринок криптовалют із погляду законів конкуренції, то стабільність у вигляді домінуючої присутності біткоїну є уявною і не призведе до розвитку, як загалом і всі ринки, на яких немає конкуренції. У разі випуску нової електронної валюти в Китаї процес буде контролюватися державою і, відповідно, певним чином диктувати умови роботи всього міжнародного ринку криптовалют. Це буде проявлено передусім у процесі регулювання між собою криптовалюти (встановлення курсів), оскільки «світова ринкова справедливність» може бути порушена державним регулюванням КНР і гіпотетично впливатиме на встановлення курсів валют. Також на ринку криптовалют присутні тенденції скорочення або заборони операцій у певних країнах, наприклад у Росії, Казахстані, Єгипті. Певними обмеженнями є вимоги щодо особливостей торгівлі на певних ринках, наприклад на біржі GDAX відкритий доступ для жителів Великобританії і США, ЄС, а для жителів Сінгапура – ні. На китайських біржах вимоги й умови більш ліберальні. Ринок криптовалют активно розвивається і в Африці. У Зімбабве, наприклад, ціна на біткоїни найвища у світі – від 14 тис. дол. США, а темпи зростання ринку біткоїнів у Нігерії

випереджають китайські. Крім того, розвиток ринків криптовалют активізуються у ПАР, Анголі. Слід також додати про деякі особливості безпеки на ринках криптовалют. Притому, що ринок криптовалют вважається безпечним і неможливим для спекулювань, у 2014 р. на гонконгській біржі Bitfinex відбулася хакерська атака, у результаті якої було викрадено 744 408 біткоїнів, і для стабілізації ситуації як компенсацію біржа випустила тимчасову валюту BTH, аналогічну за ціною біткоїнів, таким чином до 2017 р. виконавши свої боргові зобов'язання [8]. Розвиток ринку криптовалют може призвести до повної заміни паперових грошей передусім через те, що електронні гроші мають кілька особливостей, наприклад, криптовалюта біткоїн є повністю анонімною й її не можна використовувати двічі, а зростання її курсу прогнозується до одного мільйону доларів. Аналіз ринку криптовалют як частини сучасного економічного розвитку дає змогу стверджувати, що активізація розвитку можлива за відсутності обмежень, у першу чергу на державному рівні.

Висновки. Можна припустити, що економічний комфорт суспільства у вигляді економічної свободи можливий у правильно створених політичних і цивільних умовах. Високий рівень свободи і конкуренції є необхідною умовою для придушення корупції і розвитку суспільства. Очевидно, що для досягнення цієї мети необхідно державне втручання за допомогою застосування спеціальних правових і адміністративних заходів.

Список використаних джерел:

1. The global plan for recovery and reform / G20, London, 2 April 2009. URL: http://g20.org/documents/finalcom_munique.pdf.
2. The Heritage Foundation 214 Massachusetts Avenue, NE Washington, 2017. URL: <http://www.heritage.org/index/download>.
3. Економічний дискусійний клубу: Рівень економічної свободи України. URL: <http://edclub.com.ua>.
4. Портал конкурентоспроможності України. URL: www.competitiveukraine.org.
5. Українське товариство економічних свобод. URL: <http://www.ueff.org>
6. Стулова І.М. Швецова А.В. Демократія та економічний розвиток: взаємозв'язок і взаємозумовленість. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/>
7. Тапскотт Д., Тапскотт А. Революция блокчейн. М., 2017. 448 с.
8. Генкин А., Михеев А. Блокчейн. Как это работает и что ждет нас завтра. М.: Альпина, 2018. 592 с.
9. Вигна П., Кейси М.Дж. Эпоха криптовалют. Как биткоин и блокчейн меняют мировой экономический порядок. М., 2018. 432 с.
10. Тарасов Д., Попов А. От золота до биткоина. М., 2018. 98 с.

Іванов Є.І.,
кандидат економічних наук,
начальник відділу аналізу і прогнозування міжнародної торгівлі,
*Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Іванов Є.І. Теоретичні основи диверсифікації зовнішньої торгівлі. У статті висвітлено підходи до трактування сутності диверсифікації зовнішньої торгівлі як чинника реструктуризації національної економіки. Сформульовано авторське визначення поняття «державна політика диверсифікації зовнішньої торгівлі». Визначено та охарактеризовано основні види диверсифікаційних зрушень у зовнішньоторговельних потоках. Обґрунтовано визначальний вплив вертикальної диверсифікації експорту на забезпечення добробуту в країнах із сировинною структурою економіки. Проаналізовано теорії міжнародної торгівлі в контексті забезпечення цілеспрямованої державної політики диверсифікації експортних та імпорتنих товаропотоків.

Ключові слова: диверсифікація, експорт, імпорт, сировина, економічне зростання.

Иванов Е.И. Теоретические основы диверсификации внешней торговли. В статье освещены подходы к трактовке сущности диверсификации внешней торговли как фактора реструктуризации национальной экономики. Сформулировано авторское определение понятия «государственная политика диверсификации внешней торговли». Определены и охарактеризованы основные виды диверсификационных изменений во внешнеторговых потоках. Обосновано определяющее влияние вертикальной диверсификации экспорта на обеспечение благосостояния в странах с сырьевой структурой экономики. Проанализированы теории международной торговли в контексте обеспечения целенаправленной государственной политики диверсификации экспортных и импортных товаропотоков.

Ключевые слова: диверсификация, экспорт, импорт, сырье, экономический рост.

Ivanov Ye.I. Theoretical basis of foreign trade diversification. The article covers approaches to interpretation of foreign trade diversification essence as a factor of national economy restructuring. The author's definition of the concept "state policy of foreign trade diversification" is formulated. The basic types of diversification shift in foreign trade flows are defined and characterized. The decisive influence of vertical export diversification on welfare in countries with raw material structure of economy is substantiated. The theories of international trade are analyzed in the context of providing a purposeful state policy of export and import diversification.

Key words: diversification, export, import, raw materials, economic growth.

Постановка проблеми. На сучасному етапі не існує майже жодної країни світу, яка спромоглася досягти високого рівня економічного розвитку, не диверсифікувавши експортні й імпорتنі поставки товарів та послуг. В умовах відкритої економіки якісні параметри структури зовнішньої торгівлі набувають ознак системного чинника впливу на розвиток національного господарства. Рівень диверсифікації стає індикатором не лише економічної безпеки держави, а й структури зовнішніх поставок продукції за рівнем доданої вартості. Низький рівень диверсифікації зовнішньої торгівлі засвідчує монокультурний тип національної економіки, яка не спромоглася збудувати ефективний промисловий сектор та спеціалізується на міжнародних поставках досить обмеженого кола переважно сировинної продукції чи товарів із низьким рівнем обробки. Водночас індустріально розвинені економіки здатні запропонувати ширшу номенклатуру товарів і послуг на світовому ринку, в основі якої лежить високотехнологічна, наукоємка продукція з високим рівнем доданої вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження актуальних проблем формування і реалізації державної політики дивер-

сифікації зовнішньої торгівлі України зробила низка вітчизняних учених-економістів, серед яких – Н.О. Татаренко [1], Д.С. Назаров [2], Д.А. Довгань [3], Л.С. Кутідзе [4], Л.Г. Шемаєва [5] та ін. В їхніх наукових працях викладено ґрунтовний аналіз причини диверсифікації експорту, досліджено інерційний та інноваційний характер диверсифікації зовнішньої торгівлі, окреслено вимоги до побудови ефективного механізму експортної диверсифікації на регіональному рівні, запропоновано заходи підвищення потенціалу географічної диверсифікації вітчизняного експорту в умовах розгортання торгових війн. Однак, віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних учених, необхідно наголосити, що узагальненню теоретичних постулатів диверсифікації зовнішньої торгівлі в системі чинників економічного зростання досі приділено недостатню увагу.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у визначенні сутності та концептуальних засад диверсифікації зовнішньої торгівлі в контексті формування промислової та зовнішньоекономічної політики в країнах із різним рівнем розвитку.

Виклад основного матеріалу. Диверсифікація зовнішньої торгівлі розглядається як механізм стабі-

лізації доходів від ЗЕД у країнах, що розвиваються, де частка сировини яскраво виражена в експортному кошику. Особливої актуальності диверсифікація набуває для країн, які мають дефіцит платіжного балансу у зв'язку з потребою в імпорті низки капітальних товарів, напівфабрикатів і споживчих товарів, яких вимагає їх промисловий розвиток. Окрім того, національний дохід менш розвинутих країн, як правило, більшою мірою формується за рахунок експортних поставок.

Сутність самого терміну «диверсифікація» походить від латинських слів *diversus*, що означає «різний», та *facere*, що перекладається як «робити» [6, с. 99]. Розкриття змісту диверсифікації у зовнішньоторговельній сфері на рівні національної економіки знайшло своє відображення у наукових доробках низки насамперед зарубіжних учених-економістів. Зокрема, Р. Алі та Дж. Алван під диверсифікацією розуміють зміну в структурі кошику експортної продукції або країн призначення експортних поставок [7, с. 7]. Ж. Бертелемі та С. Шовен розглядали диверсифікацію як розширення виробництва й експорту за галузями економіки [8, с. 10]. М. Агозін та Р. Алварес визначають диверсифікацію як зміну структури зовнішніх товаропотоків країни, що може бути досягнута або шляхом зміни наявного експортного/імпортного кошику товарів та послуг, або через модернізацію продукції в існуючих зовнішньоторговельних потоках [9, с. 2]. А. Денніс та Б. Шеферд під експортною диверсифікацією розуміють розширення асортименту продукції, яку суб'єкти ЗЕД постачають на зовнішні ринки [10, с. 5].

Узагальнивши вищенаведені наукові підходи до тлумачення поняття «диверсифікація» у зовнішньоторговельній сфері, визначимо її як розширення номенклатури товарів і послуг та географічних векторів експортно-імпортної діяльності на загальнонаціональному рівні. Відповідно, державна політика диверсифікації зовнішньоторговельної сфери полягає у формуванні механізму оптимізації галузево-географічної структури зовнішньоторговельних потоків для зниження залежності від кон'юнктури світових ринків та забезпечення ефективного товарообміну в системі міжнародних економічних відносин.

Основні види диверсифікації зовнішньої торгівлі визначаються напрямками потоків товарів та послуг, за якими вирізняють диверсифікацію експорту і диверсифікацію імпорту, а також структурою зовнішньоторговельних зв'язків, за якою диверсифікацію поділяють на товарну і географічну. Водночас товарна диверсифікація може набувати таких форм (рис. 1):

– горизонтальна – відбувається в межах одного сектору економіки країни (сировинного, аграрного, промислового) та полягає у реструктуризації експорту

шляхом додавання нових товарів до наявної номенклатури зовнішніх поставок у межах однієї товарної групи для пом'якшення несприятливого впливу кон'юнктури світових ринків;

– вертикальна – передбачає перехід між секторами економіки (наприклад, від сировинного до промислового), що тягне за собою розвиток економічної активності у сфері обробки продукції, маркетингу та інших супровідних послуг. Звідси, вертикальна диверсифікація може розширити ринкові можливості та сприяти зростанню, оскільки оброблені товари у цілому мають більшу цінову стабільність, ніж сировина [11, с. 32–33];

– діагональна – полягає у розширенні імпортного кошика комплектуючих і обладнання для оптимізації виробничих процесів підприємств переробної промисловості [12, с. 262].

Вимоги до проведення результативної диверсифікації на всіх указаних рівнях можуть суттєво відрізнятися щодо необхідних капітальних інвестицій, технологій, управлінських компетенцій та кваліфікаційних вимог до робочої сили. Стале довгострокове зростання експорту потребує як горизонтальної (розширення номенклатури), так і вертикальної (перехід від сировинних товарів до продукції з більш високою доданою вартістю) диверсифікації. Це може бути досягнуто шляхом зміни частки товарів у наявній структурі експорту або додавання нових видів продукції до наявного експортного кошику.

Визначальна роль диверсифікації зовнішньоторговельної сфери у забезпеченні розвитку національної економіки для країн, що розвиваються, зумовлюється тим, що концентрація експортних поставок на обмеженому колі сировинних товарних груп несе за собою ризики коротко- і довгострокового характеру. До короткострокових ризиків належать висока волатильність та нестабільність у надходженні валютної виручки, що має несприятливі наслідки на макrorівні у вигляді скорочення зайнятості, відтоку іноземних інвестицій, негативного сальдо торгового балансу, девальваційного тиску на курс валюти, прискорення інфляції, зростання зовнішньої заборгованості [13]. Що стосується довгострокового періоду, то ризики значної концентрації експорту на сировині полягають у поглибленні розриву в економічному розвитку між країнами, що розвиваються, та провідними країнами – експортерами продукції переробної промисловості, оскільки емпірично доведено факт, що відносні світові ціни на сировинну продукцію мають низхідний тренд, зокрема протягом останніх 140 років вони знижувалися у середньому на 1% на рік [14, с. 187].

Разом із цим, низький рівень еластичності світового попиту на сировинну продукцію зумовлює уповільнення темпів зростання валютної виручки навіть за умов висхідної цінової кон'юнктури на відповідних міжнародних ринках. Із боку позиції необхідно зазначити, що, оскільки виробництво сировинної продукції не потребує високого рівня кваліфікації персоналу та технологічного вмісту, а також позбавлене кооперативних відносин уздовж ланцюга створення доданої вартості всередині країни, його активізація за сприятли-



Рис. 1. Види диверсифікації зовнішньої торгівлі

Джерело: складено автором

вої зовнішньої кон'юнктури призводить до незначного ефекту макроекономічного зростання у зв'язку з відсутністю належного мультиплікативного ефекту.

Отже, експортна диверсифікація та економічне зростання можуть бути пов'язані за умови, якщо відбувається перехід від експортної залежності щодо сировинної та низькотехнологічної продукції до високотехнологічних товарів та послуг із високим рівнем доданої вартості. Диверсифікація експорту також може позитивно вплинути на економічне зростання завдяки формуванню позитивних зовнішніх чинників у неторгових секторах. Ці зовнішні чинники пов'язані з більш ефективними стилями управління й удосконаленими методами виробництва. Отже, країни з диверсифікованою структурою експорту мають змогу одержувати переваги від використання цих зовнішніх чинників і стимулів для формування капіталу, що має наслідком більш високі темпи економічного зростання [15].

Важливим чинником економічного зростання залишається диверсифікація імпорту, яка може призвести до підвищення продуктивності використання ресурсного потенціалу через посилення міжнародної конкуренції. Розширення кошику імпортованих товарів за певних умов може стимулювати внутрішніх виробників товарів-аналогів до підвищення власної конкурентоспроможності шляхом раціоналізації виробничих процесів. Однак набагато важливіше, що імпортна диверсифікація, яка носить діагональний характер, є важливим механізмом залучення іноземних технологій через одержання доступу до інноваційного обладнання, агрегатів, машин й устаткування. У такому разі диверсифікація імпорту проміжної продукції може вплинути на кількість товарів, вироблених на внутрішньому ринку (диверсифікація у виробництві) та експорту (диверсифікація в експорті). Оскільки імпорт проміжної продукції та експорт виготовлених із неї готових товарів є взаємодоповнюючими, захист від імпорту засобів виробництва виступає як чинник обмеження експорту [16]. Отже, диверсифікація імпорту за рахунок проміжних товарів призводить до підвищення продуктивності в економіці. Це зростання продуктивності є прямим наслідком зростання різновиду імпортової продукції через канали кращої взаємодоповнюваності з виробничими потребами національних підприємств та навчальний ефект від використання зарубіжних технологій.

У контексті аналізу ролі та місця диверсифікаційної політики держави у зовнішньоторговельній сфері крізь призму економічних теорій слід зазначити, що сама концепція диверсифікації суперечить класичним теоріям міжнародної торгівлі, які постулюють ефективність міжнародної спеціалізації країн на окремих видах продукції. Відповідно до теорії абсолютних переваг А. Сміта, міжнародна торгівля є вигідною лише за умови, коли країни торгують товарами, які в кожній із них виробляються з меншими витратами, ніж у країні-партнері. Тому від міжнародної торгівлі, яка без штучних обмежень природно ведеться між двома країнами, виграє кожна з них, хоча й неоднаково [17, с. 48].

Погляди А. Сміта розвинув Д. Рікардо теорією відносних переваг, у якій доводив не тільки можливість, а й необхідність взаємовигідної торгівлі навіть за наявності абсолютної переваги однієї країни у виробництві обох товарів, адже внутрішні альтернативні вартості двох товарів у різних країнах не збігаються, тому вну-

трішнє співвідношення цін до виходу на зовнішній ринок теж різняться. Країна отримає вигравш, якщо відмовиться від виробництва товару, внутрішня альтернативна вартість якого вища, і витратить капітал і працю на виробництво товару, внутрішня альтернативна вартість якого менша.

Пізніше теорія відносних переваг Д. Рікардо зазнала модифікації завдяки працям шведських економістів Е. Хекшера та Б. Оліна, які вивели теорію, сутність якої полягає у тому, що для забезпечення конкурентоспроможності країна експортує товари, для яких інтенсивно використовуються її відносно надлишкові фактори виробництва, й імпортує товари, для яких вона відчуває відносний недолік факторів виробництва [18, с. 34].

Спроба подолати протиріччя концепцій диверсифікації та спеціалізації зовнішньої торгівлі простежується у сучасній теорії U-кривої, запропонованої Дж. Імбзом та Р. Васзаргом, відповідно до якої кожна країна на шляху свого розвитку проходить дві стадії: підвищення рівня диверсифікації експорту під час переходу від сировинно орієнтованого до високотехнологічного зростання та посилення міжнародної спеціалізації на продукції переробної промисловості, яка з часом здобуває найбільше конкурентних переваг на світовому ринку [19, с. 83]. Отже, доцільність диверсифікаційних зрушень і можливість одержання переваг від міжнародної спеціалізації напряму залежать від рівня розвитку виробничо-експортного потенціалу країни.

Також зазначимо, що свій внесок в усвідомлення необхідності здійснення диверсифікації в зовнішньоторговельній сфері зробила теорія конкурентних переваг М. Портера. Її суть полягає у тому, щоб забезпечувати міжнародну конкурентоспроможність, домогтися і залишатися лідером на світовому ринку шляхом виробництва продукції кращої якості, ніж іти на світовий ринок шляхом відносного зниження цін і заробітної плати. Можливим такий розвиток М. Портер убачає за умови формування кластерів – груп взаємопов'язаних компаній, що є географічними сусідами, і пов'язаних із ними організацій, які діють у певній сфері, ведуть спільну діяльність та взаємодоповнюють один одного. Роль держави М. Портер убачає у створенні умов, координації та стимулюванні діяльності підприємств для формування кластерів [20, с. 638]. Проте, на думку автора теорії, підприємства мусять самі створювати та підтримувати конкурентну перевагу перед конкурентами інших країн, що не завжди видається об'єктивно можливим із причин, які будуть розглянуті нижче.

Сучасна зовнішньоторговельна політика провідних країн світу формується на основі теорій неотеологізму (до яких відноситься теорію технологічного розриву М. Познера та теорію життєвого циклу Р. Вернона), визначальною метою яких є забезпечення довготривалого зростання національної економіки шляхом досягнення лідерства на світових ринках інноваційної продукції [31, с. 15]. Оскільки таке лідерство є неможливим без використання і перманентного розвитку передових здобутків науки й техніки, то основоположною функцією держави в зовнішньоторговельній політиці (ЗТП) стає підтримка інноваційної діяльності суб'єктів ЗЕД, створення сприятливих умов та допомога у просуванні інноваційної продукції на міжнародні ринки. Основними інструментами у проведенні

такої політики стають державне фінансування НДДКР, а також запровадження податкових стимулів активізації інноваційних процесів. Для країн із низьким рівнем технологічного розвитку ця політика доповнюється ще одним аспектом – забезпеченням сприятливих умов та допомога вітчизняним суб'єктам ЗЕД у залученні зовні найсучасніших технологій із метою активізації національного потенціалу високотехнологічного виробництва.

Висновки. Державна політика диверсифікації зовнішньоторговельної сфери полягає у формуванні та реалізації організаційно-інституційних засад оптимізації галузево-географічної структури зовнішньоторговельних потоків для зниження залежності від кон'юнктури світових ринків та забезпечення ефективного товарообміну в системі міжнародних економічних відносин. Цілеспрямована політика диверси-

фікації зовнішньої торгівлі залишається засадничим чинником забезпечення випереджаючого розвитку для країн, що сформували міжнародну спеціалізацію у виробництві й експорті сировини і товарів із первинним рівнем обробки. Вертикальні диверсифікаційні зрушення у зовнішньоторговельній сфері цих країн вирішують завдання мінімізації ризиків від істотних цінових коливань, притаманних світовим ринкам сировини, а також формують передумови для активізації їх економічного розвитку на основі поставок продукції з висхідними ціновими тенденціями та високою доданою вартістю. Особливої актуальності диверсифікація набуває для країн, які мають дефіцит платіжного балансу у зв'язку з потребою в імпорتنих поставках низки засобів виробництва, напівфабрикатів, споживчих товарів чи, наприклад, енергоносіїв, яких потребує їх промисловий розвиток.

Список використаних джерел:

1. Татаренко Н.О., Кончин В.І., Грущинська Н.М., Чекаленко Л.Д. Торгова війна з Російською Федерацією: оцінка потенціалу географічної диверсифікації експорту України з метою нівелювання ризиків торговельних відносин з РФ. Науковий вісник Дипломатичної академії України. 2016. Вип. 23(3). С. 218–236.
2. Назаров Д.С. Проблемні питання диверсифікації експортних поставок природного урану та його сполук вітчизняними підприємствами хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 29. С. 331–335.
3. Довгань Д.А. Диверсифікація українського експорту чорних металів та економічне зростання. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2015. Вип. 3. С. 114–118.
4. Кутідзе Л.С. Проблеми побудови механізмів диверсифікації експортного потенціалу регіону. Технологический аудит и резервы производства. 2015. № 1(7). С. 32–36.
5. Шемаєва Л.Г. Диверсифікація структури зовнішньої торгівлі України в контексті економічної безпеки держави. Проблеми науки. 2011. № 3. С. 20–25.
6. Полінкевич О.М. Коноваленко П.В. Диверсифікація товаропотоків у зовнішньоекономічній діяльності учасників ринку ритейлу. Економічний форум. 2015. № 3. С. 96–102.
7. Ali R., Alwang J., Siegel P.B. Is export Diversification the best way to achieve export growth and Stability? A look at three African Countries. World Bank Working Papers. 1991. № 729. 44 p.
8. Berthelemy J.C., Chauvin S. Structural Changes in Asia and Growth prospects after the crisis. CEPII Working papers. 2000. № 00-09. 38 p.
9. Agosin M.R., Alvarez R., Bravo-Ortega C. Determinants of Export Diversification Around the World: 1962-2000. The World Economy. Oxford: Blackwell Publishing Ltd., 2011. 20 p.
10. Dennis A., Shepherd B. Trade Costs, Barriers to Entry, and Export Diversification in Developing Countries: Policy Research Working Paper № 4368. Washington: World Bank, 2007. 40 p.
11. Mejía J.F. Export Diversification and Economic Growth: An Analysis of Colombia's Export Competitiveness in the European Union's Market. Berlin: Springer-Verlag Heidelberg, 2011. 206 p.
12. Kesavan R., Elanchezhian R., Selwyn T. Engineering Economics and Financial Accounting. New Delhi: Laxmi Publications Ltd., 2005. 534 p.
13. Rondeau F., Roudaut N. What Diversification of Trade Matters for Economic Growth of Developing Countries? URL: <https://afse2015.sciencesconf.org/61833/document>.
14. Cashin P., McDermott J. The Long Run Behavior of Commodity Prices: Small Trends and Big Variability. IMF Staff Papers. 2002. Vol. 49. № 2. P. 175–199.
15. Ibrahim I. On Exports and Economic Growth. Jurnal Pengurusan 21. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/11490868.pdf>.
16. Mejia J.F., Velasquez H., Garcia V.Z. Understanding Import Diversification. Journal of international Economics. 2016. URL: https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/9333/VictorEduardo_ZapataGarcia_2016.pdf?sequence=2.
17. Орловська Ю.В., Чала В.С., Варламова О.А. Сучасні теорії міжнародної спеціалізації: можливості застосування на регіональному рівні. Економічний простір. 2016. № 116. С. 42–59.
18. Орловська Ю.В., Карпенко К.О. Теоретичні та методологічні аспекти оцінки міжнародної спеціалізації країн. Економічний простір. 2017. № 121. С. 31–46.
19. Imbs J., Wacziarg R. Stages of Diversification. American Economic Review. 2003. Vol. 93. № 1. P. 63–86.
20. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / под ред. В.Д. Щетина; пер. с англ. И.В. Квасюка. М.: Междунар. отношения, 1993. 895 с.
21. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Зовнішньоторговельна політика: від меркантилізму до неотехнологізму. Товари і ринки. 2010. № 2. С. 9–21.

Редько Е.Ю.,
кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры международной экономики,
Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ КАПИТАЛА И РЕФОРМА СИСТЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ВЛОЖЕНИЯ КАПИТАЛОВ В КИТАЙСКИХ ЗОНАХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Редько Е.Ю. Определение сферы обращения капитала и реформа системы инвестирования и вложения капиталов в китайских зонах технико-экономического развития. В статье продемонстрировано, что перспективы оборота капитала заключаются в том, что после того как бюджетный рычаг поддержит крупные вложения средств, вслед за продвижением процесса принятия рыночных принципов в экономике динамика этой поддержки постепенно снизится. Модель большого оборота капитала может изменить взгляды и способ осмысления проблем сотрудниками ЗТЭР в развитии экономики. Показано, что, в соответствии с китайским опытом операций с капиталом, можно будет повысить экономический рост, ускорить принятие рыночных принципов региональной экономикой, улучшить способ и средства правительственной поддержки экономического развития, осуществить здоровое и длительное развитие регионов.

Ключевые слова: зоны технико-экономического развития, модели развития особых районов, модель большого оборота капитала, реформа системы инвестирования, бюджетные вложения.

Редько К.Ю. Визначення сфери обігу капіталу і реформа системи інвестування та вкладення капіталів у китайських зонах техніко-економічного розвитку. У статті продемонстровано, що перспективи обігу капіталу полягають у тому, що після того як бюджетний важіль підтримає великі вкладення коштів слідом за просуванням процесу прийняття ринкових принципів в економіці, динаміка цієї підтримки поступово знизиться. Модель великого обігу капіталу може змінити погляди і спосіб осмислення проблем співробітниками ЗТЕР у розвитку економіки. Показано, що, відповідно до китайського досвіду операцій із капіталом, можна буде підвищити економічне зростання, прискорити прийняття ринкових принципів регіональною економікою, поліпшити спосіб і засоби урядової підтримки економічного розвитку, здійснити здоровий та тривалий розвиток регіонів.

Ключові слова: зони техніко-економічного розвитку, моделі розвитку особливих районів, модель великого обігу капіталу, реформа системи інвестування, бюджетні дотації.

Redko K.Yu. Determination of the sphere of circulation of capital and reform of the system of investment and investment of capital in the Chinese zones of technical and economic development. This article demonstrates that the prospects for capital turnover are that after the budgetary lever will support large investments, following the progress of the adoption of market principles in the economy, the dynamics of this support will gradually decrease. The model of a large turnover of capital can change the views and ways of understanding the problems of the employees of the TEDZ in the development of the economy. It is shown that, in accordance with the Chinese experience of capital transactions, it will be possible to increase economic growth, accelerate the adoption of market principles by the regional economy, improve the way and means of government support for economic development, and implement healthy, long-term development of the regions.

Key words: zones of technical and economic development, models for the development of special areas, a model for large capital turnover, reform of the investment system, and budgetary investments.

Постановка проблемы. Основа оборота капитала – имущество, которым можно распоряжаться, и превращение его в капитал, поэтому движущая сила капиталоборота – уже накопленные бюджетные средства. Неизрасходованная движущая сила, поддерживающая движение капитала, – собственно экономическая мощь зон развития, а именно нынешние и будущие бюджетные ресурсы правительства, которыми можно распоряжаться, это так называемое «получение выгоды с помощью капитала». Для разрешения проблемы каналов привлечения капитала и его количества капиталоборот является средством, бюджетные инве-

стиции – базой и предпосылкой для стимулирования привлечения капиталов. Следовательно, введение концепции капиталоборота неизбежно будет затрагивать традиционную систему инвестирования и вложения капиталов в зонах развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Опыт успешного функционирования зон Китая всегда находится в фокусе внимания ученых, в частности речь идет о таких исследователях, как Бо Чжипин, Ван Кай, Ван Хунмо, Ван Циншань, Ван Цзюнь, Ван Цзинь, Го Шухун, Гуань Сюелинь, Пи Цяньшэн, У Сюцзюань, Ши Яцзюнь.

Формулирование целей статьи. Цель статьи – продемонстрировать, насколько важно на основе хозяйствования с опорой на капитал решать вопрос приращения инвестиций в капиталоборот зон развития Китая, однако первичные операции следует начинать с обращения в деньги имущественных запасов.

Изложение основного материала. В последнее время в ЗТЭР сферы приложения подконтрольных финансовых сил концентрируются в трех основных направлениях, а именно в освоении земель, строительстве инфраструктуры (включая хозяйственное имущество неинфраструктурного характера) и общественном имуществе (рис. 1).

После рассмотрения этих трех направлений определение сферы капиталоборота становится понятным, первый шаг – на основе формы возвращения капитала различать характер имущества; точнее говоря, нужно разделять сущность хозяйственного и нехозяйственного имущества.

Хозяйственное имущество может на основе сбыта товаров и услуг стабильно получать возврат денег, т. е. после амортизации возвращаются инвестиции, а получение прибыли обеспечивает эффективность. В этом смысле освоение земель и строительство инфраструктуры относятся к хозяйственным инвестициям. Отличает их то, что возврат инвестиций на освоение земель – одноразовое действие (хотя, когда подходит к концу срок действия права на землю, правительство может еще раз получить доход от передачи земли, однако это длительный процесс). В то же время при возврате инвестиций в инфраструктуру в процессе амортизации наблюдается непрерывный денежный расход.

Вложения в нехозяйственное имущество используются при осуществлении социальных функций зоны развития, эта часть инвестиций вслед за ходом урбанизации в ЗТЭР имеет тенденцию и потребность в быстром увеличении. Такого рода инвестиции рассматриваются как бесприбыльные социальные продукты, такие как парки, городские площади и др., как полусоциальные продукты, требующие бюджетных дотаций и материальной помощи, такие как школы, больницы и др.

Чтобы прояснить вопрос, для отражения отношений между госимуществом и правительственными бюджетными инвестициями можно использовать коэффициент инвестиций между разными стоимостями $(-1,1)$. Коэффициент вложений $C = (\text{доходы} - \text{инвестиции}) / \text{инвестиции}$. Если $C > 0$, тогда после финансовых вложений будет прибыль, инвестиции включаются в благоприятный оборот; если $C = 0$, тогда инвести-

ции не будут иметь эффективных результатов, простое воспроизводство или расширенное воспроизводство определяется способностью к инвестициям; если $C < 0$, тогда инвестиции будут неэффективны, и наоборот, еще придется увеличить расходы, усиливая бюджетную нагрузку и твердость.

Смысл у коэффициента инвестиций обычный. Если разложить инвестиции на составные конкретные части, то из одиночной выборки коэффициента можно немедленно получить вывод о последующем эффекте от инвестиций. Если все составляющие коэффициента сложить, то можно получить ясное представление о тенденциях в финансовых вопросах. Пусть коэффициент инвестиций одной из составляющих будет C , совокупность составляющих строительства – n , тогда надо лишь посмотреть, будет ли стоимость положительной или отрицательной, и можно будет сделать вывод о состоянии бюджета:

$$\sum_{i=1}^n C_i.$$

Независимый коэффициент C не может использоваться для того, чтобы делать вывод о характере хозяйственного и нехозяйственного имущества или можно сказать, что C – всего лишь необходимое условие для их определения из-за того, что коэффициент на хозяйственное имущество также может быть меньше 0, например цена земли при передаче в другие руки меньше, чем во время инвестиций в освоение. По-другому можно сказать, что смысл коэффициента инвестиций заключается в следующем: чем больше стоимость C , тем понятнее становится характер хозяйственного имущества.

Вывод 1: если коэффициент инвестиций $C > 0$ достаточно велик и равен коэффициенту средней общественной прибыли, то тогда эта часть имущества может немедленно участвовать в реализации на рынке капиталов, проще говоря, право на получение будущих доходов от переходного имущества и возможность возврата первоначальных инвестиций продается акционерной компании, которая допущена к торгам на рынке. Если качество имущества достаточно хорошее, после операций на рынке даже можно получить прибыль. Одновременно с возвратом первоначальных инвестиций права на имущество от единоличного владения государством переходят в руки предприятия, которое из предприятия с единственным собственником превращается в предприятие со смешанной собственностью, завершается переход в рыночную систему. В то же время государственное имущество реализуется, денежные средства возвращаются в руки правительства, и их можно повторно вкладывать, занимаясь обычными делами

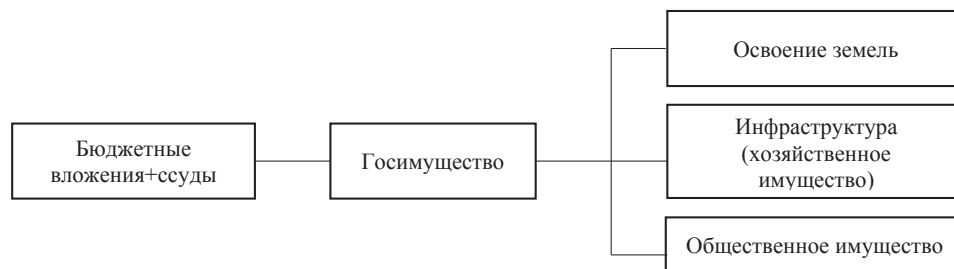


Рис. 1. Направления финансовых инвестиций в зонах развития

правительства, таким образом, возникает оборот. Это идеальное положение. Кстати, напомним: если в зонах развития есть такое высококачественное имущество, рынок капитала не может отказаться от такой покупки, и становится неважно, есть ли у зон развития акционерные компании, являющиеся каналами привлечения капитала.

Вывод 2: если коэффициент инвестиций демонстрирует неидеальную ситуацию, то хотя и нельзя просто использовать рынок капитала для вхождения в капиталоборот, однако стоит лишь посредством субъективной активности привести коэффициент к самому низкому пределу, как станет возможным получить такой же результат. Говоря конкретно, когда уровень распоряжения хозяйственным имуществом не достигает уровня средней общественной прибыльности (по политическим или иным причинам), особенно если это имущество носит общественный характер, то в соответствии с международной практикой можно вступить на рынок капитала после достижения уровня обычной прибыльности с помощью дотаций правительства и таким образом осуществить оборот капитала.

Вывод 3. если с помощью разных видов искусства управления финансами образовать искусственную систему, чтобы каждый вид прямого бюджетного инвестирования отвечал условиям вступления в рынок капитала, тогда, говоря теоретически, не будет имущества, которое нельзя превратить в капитал, и не будет разницы между хозяйственным и нехозяйственным имуществом. Только в реальной обстановке, когда $C < 0$, чем сильнее будет тенденция $k-1$, тем выше будет давление на искусственную систему после вступления в капиталоборот.

Так называемая искусственная система – это такая система операций с оборотом капитала, которая дает приемлемый коэффициент окупаемости, в ней происходит реструктурирование ресурсов, пользующееся поддержкой правительства в процессе хозяйствования, или она похожа на связанные сделки в законных пределах. В этой системе оборота происходит повышение способности к переводу накопленного имущества внутри зоны в денежную форму и повышение уровня прибыли, и поэтому она отвечает требованиям рынка капитала.

Из вышесказанного следует, что из трех самых больших категорий государственного имущества в ЗТЭР инфраструктура сравнительно легко вступает в оборот капитала через искусственную систему, а вот превращение в капитал земельного имущества и сооружений социального характера затруднено.

Возможно, кто-нибудь может сказать, что если в искусственной системе, поддерживающей окупаемость на рынке капитала, источники ее средств по-прежнему нуждаются в бюджетной поддержке, тогда хозяйствование с опорой на капитал, модель большого оборота капитала и традиционная модель большого оборота средств, по сути, не будет ли старой песней на новый лад? Если ответить на этот вопрос на примере практики зон развития, то это будет более убедительно.

Во-первых, что касается накопленного имущества зон развития, то через реализацию на рынке капитала, заставляя первоначальные вложения обращаться, можно обрести еще большую бюджетную мощь. Если у имущества, готового к капитализации, имеются большие долги,

то после нее можно избавиться от цепочки долговых обязательств, твердые выплаты процентов уменьшатся, также можно будет увеличить финансовую мощь.

Во-вторых, при освоении кредитов, кроме выплаты процентов, еще существует проблема возврата капитала, однако после вступления на фондовый рынок образуется проблема множественности инвестиций и нет проблемы возврата капитала.

В-третьих, использование фондового рынка для диверсификации инвестиций, с одной стороны, приводит к принятию рыночных отношений в экономике ЗТЭР, с другой стороны, характер правительственных финансов может из-за сокращения количества прямых инвестиций повернуться в направлении общественных финансов. Вслед за повышением уровня распоряжения имуществом динамика бюджетной поддержки в искусственной системе может снижаться вплоть до полного выхода из нее.

И, наконец, если фондовые компании, скупающие накопленное имущество зон развития, контролируются государственными предприятиями, большая часть распределенных дивидендов еще должна вернуться государству, прибыль может превратиться в капитал, поэтому себестоимость, действительно используемая для поддержки хозяйствования с опорой на капитал, меньше чем кажется.

Хотя есть такое количество преимуществ и достижений, однако хозяйствование с опорой на капитал и модель освоения с оборотом капитала не могут охватить все сферы. Из-за того, что искусственная система, поддерживающая модель большого оборота капитала, в итоге будет опираться на бюджет, модель большого оборота средств, осуществляемая вместе с займами, будет на нее похожа. По-настоящему имеет смысл непрерывная маркетизация освоения земель и строительства инфраструктуры, привлечение капиталов без поддержки искусственной системы, только тогда модель развития сможет до конца преобразоваться. Именно из-за этого на нынешнем этапе определяемые внешней обстановкой и первичными условиями обе модели развития не противостоят друг другу, а наоборот – дополняют друг друга. Поэтому модель большого оборота капитала – это сублимация и эволюция традиционной модели большого оборота средств.

Хозяйствование с опорой на капитал и хозяйствование с опорой на займы – эффективные каналы расширения фондов зон развития, ни одним из них нельзя пренебречь. В обычных обстоятельствах хозяйственное имущество по возможности использует способ опоры на капитал, а превращение в капитал нехозяйственного имущества все же требует временного замедления темпов и осмотрительности, и, скорее всего, более подходящей будет традиционная модель.

Разделим на три части ежегодные финансовые ресурсы зоны развития F_4 следующим образом (рис. 2).

Виды развития ежегодных инвестиций связаны степенью важности и срочности и требованиями к величине суммы и извлекаются из собрания альтернативных вариантов строительства и развития.

По каждому варианту рассчитывают потребность в инвестиции A_i , общая сумма будет:

$$\sum_{i=1}^n A_i$$

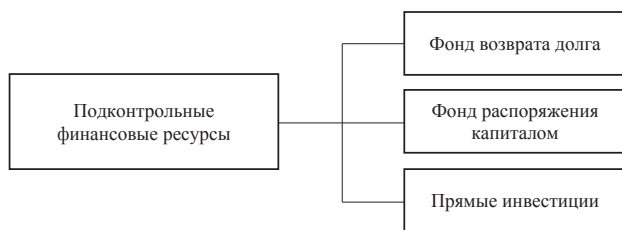


Рис. 2. Части ежегодных финансовых ресурсов

Это общая сумма расходов на строительство и развитие. Хотя эта сумма обязательно должна пройти через несколько финансовых лет для выплат, однако если говорить о бюджетном плане на данный год, то будет, несомненно, большая разница с F_4 . Необходимо конкретно исследовать сущность вариантов инвестиций и причислить каждый из них к одному из трех вышеуказанных видов. Порядок таков: для инвестиций, которые можно обратить в капитал, рассчитывается общая сумма средств, требующих поддержки, бюджет фиксируется, подписывается договор, осуществляется строительство с использованием общественного капитала, доход от превращения накопительного капитала включается в финансовые ресурсы, которыми можно распоряжаться. Еще рассмотрим капиталовложения, поддерживаемые кредитами. Те, кто может использовать банковские кредиты, рассчитывают выплаты по процентам, после поступления в фонд погашения определяется общая сумма кредита. Наконец, в соответствии с критериями безопасной линии привлечения капиталов, образуется резервный фонд на случай возникновения риска. Оставшееся можно напрямую инвестировать, это будет процесс динамического равновесия (рис. 3).

Формула такова:

$$F_4 + S - V = mA = \frac{K}{P} + \frac{J}{Q} + Z = \sum_{i=1}^n A_i,$$

где P – это коэффициент процентов, Q – коэффициент отдачи рынка ценных бумаг, m – итоговое кратное число увеличения средств.

Если действовать в соответствии с вышеприведенной схемой, то завершится преобразование системы привлечения инвестиций в зонах развития. Его самым важным содержанием и смыслом являются такие положения:

Разнообразие инвестиций заменило однообразие бюджетных вложений.

Поощрение распространения этой политики стимулирует переход к рыночной системе инвестиционного поведения.

Равномерность коэффициентов прибыли общественного капитала способствует систематизации снижения себестоимости у предприятий.

Использование ограниченных финансовых ресурсов в качестве рычага приводит к улучшению мастерства в способности к операциям с капиталом.

Негибкость правительственных средств из-за финансовых компенсаций переходит в более мягкое состояние с сокращениями дотаций и повышением уровня управления, в конце концов, посредством активности реформ можно избавиться от бюджетной зависимости модели освоения земель и осуществлять длительное развитие ЗТЭР. Если вышеупомянутая система привлечения капиталов будет проводиться успешно, то, возможно, она осуществит следующие цели разных аспектов.

Более полно разрешит финансовый вопрос развития в ЗТЭР.

1. Правительство больше не является главным инвестором в хозяйственное имущество, его вмешательство при особых обстоятельствах осуществляется лишь для последующей ретировки, т. е. носит заведомо краткосрочный характер.

2. Функция правительства – строительство и усовершенствование условий для принятия рыночных принципов в регионах, использование финансового рычага для маркетизации экономического поведения, а не для упорочения нерыночных механизмов.

3. Равенство возможностей для всех субъектов рынка в различных областях.

4. Правительство сможет эффективно ограничить контроль над себестоимостью государственных предприятий, на равных участвовать в рыночной конкуренции.

Конечно, для реализации этих целей требуется время, невозможно все решить одним махом, однако указание этих направлений крайне важно.

Выводы. Перспективы оборота капитала заключаются в том, что после того как бюджетный рычаг поддержит крупные вложения средств, вслед за про-

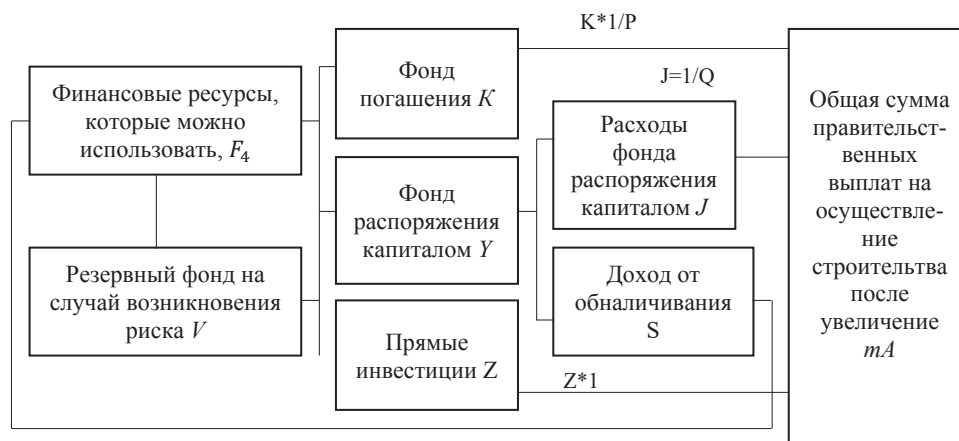


Рис. 3. Процесс динамического равновесия в ЗТЭР

движением процесса принятия рыночных принципов в экономике динамика этой поддержки постепенно снизится, и если говорить о хозяйственном имуществе, то оно сможет постепенно отказаться от под-

держки. Что же касается нехозяйственного имущества, то изменение характера правительственной поддержки и возможность оборота уже можно считать идеальным состоянием.

Список использованных источников:

1. Пи Цяньшэн, Ван Кай Опыт китайских зон технико-экономического развития. СПб.: С.-Петер. ун-т, 2006. 487 с.
2. Мадиярова Д.М., Наурызгалиева А.А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и функционирование в РК. Алматы: АТиСО, 1999. 26 с.
3. Чернелевська О.Л. Побудова ефективної китайської економіки як приклад для наслідування Україною. Держава та регіони. 2014. № 2. С. 48–52.
4. China's Special Economic Zones in Africa : the Egyptian case. Global Economic Recovery. University of Oxford U.K. UK, 2016. P. 121.
5. The Role of Special Economic Zones in China's Economic Development As Compared with Asian Export Processing Zones: 1979 – 1995. Tatsuyuki OTA Toyo University. Tokyo, Japan, Asia, 2003. P. 129–132.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.48:338.1

Бошота Н.В.,
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

РОЛЬ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ ДЕРЖАВИ

Бошота Н.В. Роль природно-ресурсного потенціалу в розвитку туристичної індустрії держави. У статті узагальнено думки українських вчених, виділено принципово важливі для індустрії туризму складові поняття «природно-ресурсний потенціал», що дало змогу обґрунтувати його як частину запасів наявних на визначеній території природних ресурсів країни, що може бути залучена в індустрію туризму за наявності економічних можливостей та ефективного використання в ринкових умовах.

Ключові слова: туризм, потенціал, ресурси, природно-ресурсний потенціал, ресурси території.

Бошота Н.В. Роль природно-ресурсного потенціала в развитии туристической индустрии страны. В статье обобщены мысли украинских ученых, выделены принципиально важные для индустрии туризма составляющие понятия «природно-ресурсный потенциал», что позволило обосновать его как часть запасов существующих на определенной территории природных ресурсов страны, которая может быть вовлечена в индустрию туризма при наличии экономических возможностей и эффективного использования в рыночных условиях.

Ключевые слова: туризм, потенциал, ресурсы, природно-ресурсный потенциал, ресурсы территории.

Boshota N.V. The role of natural resource potential in the development of the tourism industry of the state. The article summarizes the thoughts of Ukrainian scientists and highlights the concept of “natural resource potential” that are essentially important for the tourism industry, which allowed to substantiate it as a part of the reserves of the country’s natural resources existing on a certain territory that could be involved in the tourism industry in the presence of economic opportunities and effective use in market conditions.

Key words: tourism, potential, resources, natural resource potential, resources of the territory.

Постановка проблеми. Пріоритетний розвиток сфери туризму визначено в багатьох стратегічних і програмних документах України не тільки сфери туризму, але й сфери соціально-економічного розвитку країни [1; 2]. Розвиток туристичної сфери визначено ресурсним потенціалом, який формується за рахунок матеріальної, трудової, інформаційної, фінансової складової, а також багато в чому залежить від природних умов. Створення сприятливих умов для розвитку сфери туризму є одним з ключових завдань держави та визначається рівнем розвитку й станом ресурсного потенціалу певної території. Світовий досвід підтверджує наявні відмінності в рівні розвитку та стану туризму різних територій. Володіючи багатими природними ресурсами, території мають перспективи для подальшого розвитку всіх елементів ресурсного потенціалу, який виступає каталізатором економічного зростання та забезпечує високий рівень конкурентоспроможності, тоді як недостатній розвиток процесу формування, оцінювання ресурсного потенціалу для задоволення потреб потенційних туристів може бути одним із факторів, який стримує розвиток сфери туризму.

Ці обставини актуалізують необхідність подальшого дослідження та розробки комплексного підходу до формування природно-ресурсного потенціалу сфери туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективна діяльність будь-якого підприємства багато в чому залежить від наявних ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових), а підприємств туристичної сфери ще й від того, якими природними перевагами (екологія, клімат, рельєф) володіє територія, на якій воно проводить свою діяльність. Закономірним є те, що проблема природно-ресурсного потенціалу останнім часом стала об'єктом пильної уваги науковців. Велика кількість монографій, дисертацій, наукових публікацій присвячена питанням розвитку туризму в Україні. Але дослідження природно-ресурсного потенціалу в контексті розвитку індустрії туризму проводились недостатньо. В процесі роботи над статтею вивчено різні погляди на поняття «потенціал», його види, зокрема природно-ресурсний, проблеми формування, методик оцінки, ефективності використання. Основна частина досліджень проводилася в рамках оцінювання потенці-

алу, наприклад підприємства (Є. Лапін [3], О. Федонін [4]), підприємств окремих галузей економіки (Є. Лапін [5], Б. Мізюк [6]), регіонів (В. Ковальов, О. Руденко, О. Басюк [7]), зокрема туристичних (А. Голод [8]), країни і загалом національної економіки (В. Савченко [9]).

Проте у більшості авторів немає не тільки єдиного трактування поняття «потенціал», але й єдності в розумінні його складових, а також сутності природно-ресурсного потенціалу та підходів до його визначення, формулювання системи завдань, яка дасть змогу охопити проблематику природно-ресурсного потенціалу для розвитку фірм туристичної індустрії в Україні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів природно-ресурсного потенціалу як основи розвитку туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу. Нині туризм – це потужна індустрія, в якій задіяні велика кількість співробітників та великий капітал. Хоча обсяг туризму у ВВП України становить 1,2–1,6% [10], індустрія туризму в сукупності із суміжними галузями (близько 7% ВВП) є однією з найбільших сфер діяльності з надання послуг. Переважно через активний розвиток інфраструктури, зокрема транспортної, відкриття раніше недосліджених територій, відкриття кордонів між державами або спрощення їх перетину. Перераховані фактори в сукупності зі зростаючими доходами населення та автоматизацією діяльності, що збільшує час на відпочинок і подорожі, дають змогу виводити туризм на одну з головних позицій в економіці країни.

Без сумніву, туризм – неоднорідна за своїм складом сфера діяльності. Але, будучи каталізатором економічного розвитку, вона може забезпечити не тільки надходження в бюджет України і регіонів у вигляді податків, але й сприяти поліпшенню якості життя людей на основі використання природних ресурсів, ефективного природокористування.

Нині категорія потенціалу в роботах українських авторів, перш за все ресурсного напрямку, трактується як сукупність необхідних для розвитку певних систем ресурсів [4]. Для того щоби переконатися в цьому, слід звернутися до робіт Н. Калюжної [11; 12], присвячених потенціалу загалом та ресурсному зокрема, в яких міститься глибокий аналіз наявних дефініцій [12, с. 110–111]. Але, незважаючи на кількість думок з цієї теми, дамо характеристику поняття «потенціал» (табл. 1).

Економічний потенціал країни визначається її природними ресурсами, засобами виробництва, трудовими та науково-технічним потенціалом, накопиченим національним багатством [13, с. 82].

Таким чином, під терміном «потенціал» в рамках статті будемо розуміти джерела, можливості, ресурси

(кошти, запаси), які використовуються для вирішення будь-яких задач. У сфері туризму це визначення розглядається з урахуванням або об'єктів, потенціал яких характеризується, або завдань, для розв'язання яких може бути використано цей потенціал.

Підтримуємо думку про те, що ресурси – це «джерела і передумови отримання необхідних людям матеріальних і духовних благ, які можна реалізувати за наявних технологій і соціально-економічних відносинах» [14, с. 245]. Подібне визначення дано також у проєктах Концепції переходу України до сталого розвитку.

Пропонуємо ввести таке поняття «ресурси території для розвитку сфери туризму»: сукупність природно-кліматичних, історико-культурних та соціально-економічних об'єктів, факторів і умов, що використовуються для створення конкурентоспроможного туристичного продукту, реалізація якого сприяє соціально-економічному розвитку країни загалом та її регіонів зокрема.

Введення цієї дефініції дасть підставу розглядати будь-який регіон країни як туристську дестинацію (тобто територію, що вибирає турист для відвідування і де йому надається повний комплекс туристичних послуг), що динамічним чином розвивається.

Нині в економічній літературі можна виділити три напрями дослідження ресурсного потенціалу:

1) ресурсний потенціал як національне багатство (його оцінювання проводять за чинниками фізичного, природного та людського капіталів);

2) ресурсний потенціал як елемент бізнесу (приймає характер інвестиційного, оцінюється через показники вкладення і рентабельності інвестицій, тобто із застосуванням прибуткового, витратного та порівняльного підходу);

3) ресурсний потенціал як частина економічного потенціалу для задоволення потреб суспільства (насамперед враховуються соціальні, екологічні та інші суспільні наслідки використання ресурсного потенціалу).

Основні характеристики поняття «ресурсний потенціал», які необхідно враховувати під час дослідження цієї категорії, представлені на рис. 1.

Ресурсний потенціал можна розглядати в територіальному та галузевому аспектах. В рамках територіального аспекту виділимо такі рівні ресурсного потенціалу:

- 1) ресурсний потенціал окремого суб'єкта економіки;
- 2) ресурсний потенціал регіону;
- 3) ресурсний потенціал країни.

У певний період часу для розвитку території можуть бути затребувані різні елементи ресурсного потенціалу залежно від пріоритетів державної політики та стратегій розвитку територій. Туризм повинен не тільки при-

Таблиця 1

Сутність поняття «потенціал»

Об'єкт	Сутність
Для підприємства	Максимальний обсяг виробництва, як товарів, так і послуг, в умовах, які забезпечують повне й продуктивне використання всіх видів ресурсів, наявних у підприємства, включаючи природні, що передбачає максимально можливу ефективність виробничої системи в найкоротші терміни.
Для регіону	Обсяг всіх наявних видів ресурсів, а також придбаних у майбутньому, які необхідні для вирішення питань соціально-економічного розвитку регіону.
Для країни	Загальна спроможність економіки країни (галузей, суб'єктів бізнесу) проводити бізнесову діяльність, виробляти, товари, роботи, задовольняти попит населення, загальні потреби, забезпечувати соціально-економічний розвиток.

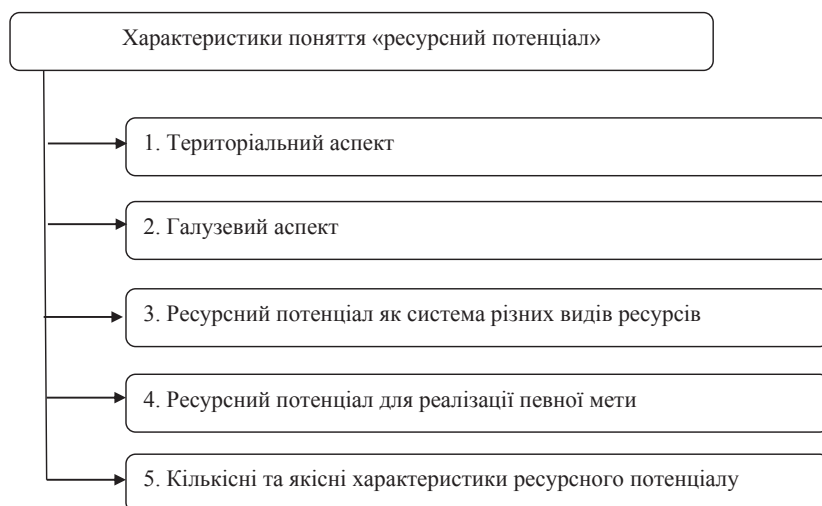


Рис. 1. Основні характеристики поняття «ресурсний потенціал»

носити вигоду окремим підприємствам, але й сприяти соціально-економічному розвитку територій на регіональному рівні, а особливо на локальному рівні.

На наш погляд, в ресурсному потенціалі країни можна виділити природно-ресурсний (екологічний), соціальний та економічний.

Природно-ресурсний потенціал значною мірою визначає структуру економіки країни та має природну історію походження, визначається наявністю природних ресурсів, їх кількістю, якістю, поєднанням і споживчою вартістю. Таким потенціалом володіють держави через природні особливості, зокрема географічні, кліматичні, ландшафтні, геологічні. Україна є однією з найбільших за площею країн Європи, яка володіє всіма видами ресурсного потенціалу. Звісно, є як унікальні, так і схожі за характеристиками для сусідніх країн об'єкти туристичного ресурсного потенціалу.

Природний туристичний потенціал поділяють на:

- лікувально-профілактичний (бальнеологічний, фітолікувальний), що сприятливо впливає на стан здоров'я туристів;
- рекреаційний, що має позитивний вплив на емоційний стан туристів за рахунок власної унікальності та можливостей для відпочинку, спорту й дозвілля;
- окремі природні об'єкти туристичного інтересу;
- природно-антропогенний (змішаний) вид туристичного ресурсного потенціалу, що об'єднує об'єкти природного походження, за якими проведені значні роботи щодо їх зміни людиною (національні парки, дендрарії тощо).

Цей перелік потенціалів, що входять в туристичний природно-ресурсний потенціал країни, не є обов'язковим і закінченим, оскільки їх кількість зале-

жить від поставлених цілей, способів досягнення і необхідних для цього ресурсів.

Таким чином, серед чинників, які впливають на формування та розвиток туристичної мережі, можна виділити природні, соціально-економічні, культурно-історичні (існують й інші класифікації). Кожна з груп факторів поділяється на більш детальні складові елементи. Значення будь-якого фактору важливе й актуальне. Однак у цій системі передумов, без сумніву, суттєва роль належить природно-ресурсному потенціалу як визначальному та базисному в індустрії туризму. Не тільки орієнтація підприємств туристичної сфери на природні ресурси сприяє більш ефективному їх використанню, але й природні фактори мають

районуотворююче значення, навколо яких формуються осередки туристичної спеціалізації економіки країни.

Висновки. Розвиток і розміщення підприємств туризму і всього, що прямо або побічно пов'язане з індустрією туризму, підпорядковане вирішенню таких завдань, як створення умов для якісного відпочинку людей з максимальними зручностями, доступними послугами; охорона й раціональне використання природних ресурсів.

З огляду на те, що ресурси – це джерело отримання необхідних людям благ, а потенціал – сукупність наявних засобів і можливостей досягнення певної мети, вирішення поставлених завдань, можна припустити наявність тісного зв'язку між поняттями «ресурси» та «потенціал», тобто ресурси є базою потенціалу, його матеріальною складовою. В ресурсному потенціалі країни виділено природно-ресурсний (екологічний), соціальний і економічний. Природно-ресурсний потенціал має країна завдяки природним особливостям; він має природну історію походження, визначається наявністю природних ресурсів, їх кількістю, якістю та можливістю використання для досягнення соціально-економічного ефекту.

Запропоноване поняття «ресурси території для розвитку сфери туризму» істотно відрізняється від поняття «туристичні ресурси», оскільки, крім об'єктів туризму, воно включає чинники й умови, що сприяють розвитку сфери туризму на певній території.

В контексті вищевикладеного напрямом подальших досліджень є визначення ефективності використання ресурсних можливостей території для розвитку сфери туризму, залежності соціально-економічного розвитку території від виробництва та реалізації туристичного продукту.

Список використаних джерел:

1. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 року № 275-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249935442>.
2. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 року № 168-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249826501>.
3. Лапин Е. Экономический потенциал предприятия: монография Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. 310 с.
4. Федонін О., Репіна І., Олексик О. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2003. 316 с.

5. Лапин Е. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление: дисс. ... докт.экон. наук: спец. 08.07.01. Сумы, 2006. 432 с.
6. Мізюк Б., Ільчук О., Дуда С. Економічний потенціал торговельного підприємства: структура, оптимізація, стратегічне управління. Львів: вид-во Львівської КА, 2011. 260 с.
7. Дослідження рівня використання економічного потенціалу регіону: монографія / за ред. В. Семенова, О. Руденко. Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. 150 с.
8. Голод А. Безпека регіональних туристичних систем: теорія, методологія та проблеми гарантування: монографія. Львів: ЛДУФК, 2017. 340 с.
9. Савченко В. Потенціал національної економіки України: монографія. Чернігів: ЧДІЕіУ, 2009. 273 с.
10. Державна служба статистики: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Калюжна Н. Потенціал системи управління підприємством: методологія, оцінювання та моделювання: монографія. Луганськ: СПД Резніков, 2013. 548 с.
12. Калюжна Н. Ресурсна концепція трактування потенціалу в економіці: сутність та обмеження у застосуванні. Проблеми економіки. 2014. № 2. С. 108–114. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_2_16.
13. Васильківський Д. Формування поняття економічного потенціалу як фактору підвищення конкурентоспроможності підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2011. № 5. Т. 1. С. 80–83.
14. Реймерс Н. Природопользование: словарь-справочник. Москва: Мысль, 1990. 637 с.

УДК 330.341.1

Гоменюк М.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Уманський національний університет садівництва

МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НАПРЯМІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Гоменюк М.О. Менеджмент інноваційної діяльності в напрямі розвитку сільського господарства на регіональному рівні. У статті досліджено принципи та методику інноваційної діяльності щодо розвитку сільського господарства на регіональному рівні. Визначено принципові засади реалізації інноваційної політики для розвитку сільського господарства у регіоні. З'ясовано, що інноваційний розвиток сільського господарства регіону передбачає ефективне використання науково-технічного потенціалу регіону, інтеграцію науки, освіти і виробництва, технологічну модернізацію економіки на базі інноваційних технологій. Вирішення такого роду завдання вимагає створення належних умов: відповідної інфраструктури інноваційної діяльності; сукупності матеріальних, технічних, законодавчих та інших засобів, що забезпечують інформаційне, експертне, маркетингове, фінансове, кадрове та інше обслуговування інноваційної діяльності. Встановлено, що нині не повною мірою застосовуються принципи реалізації інноваційної політики в напрямі розвитку сільського господарства. Окреслено принципи державної підтримки інноваційної діяльності у сфері сільського господарства на регіональному рівні. Резюмовано, що реалізація інноваційної політики у сільськогосподарській галузі на рівні регіонів сприятиме зростанню економічної ефективності та зниженню ризиків як у галузі, регіоні, так і в Україні загалом.

Ключові слова: менеджмент, інноваційна діяльність, сільське господарство, регіональний розвиток, держава, регіон.

Гоменюк М.А. Менеджмент инновационной деятельности в направлении развития сельского хозяйства на региональном уровне. В статье исследованы принципы и методика инновационной деятельности по развитию сельского хозяйства на региональном уровне. Определены принципиальные основы реализации инновационной политики для развития сельского хозяйства в регионе. Выяснено, что инновационное развитие сельского хозяйства региона предусматривает эффективное использование научно-технического потенциала региона, интеграцию науки, образования и производства, технологическую модернизацию экономики на базе инновационных технологий. Решение такого рода задания требует создания условий: соответствующей инфраструктуры инновационной деятельности; совокупности материальных, технических, законодательных и других средств, обеспечивающих информационное, экспертное, маркетинговое, финансовое, кадровое и иное обслуживание инновационной деятельности. Установлено, что в настоящее время не в полной мере применяются принципы реализации инновационной политики в направлении развития сельского хозяйства. Определены принципы государственной поддержки инновационной деятельности в сфере сельского хозяйства на региональном уровне. Резюмировано, что реализация инновационной политики в сельскохозяйственной отрасли на уровне регионов будет способствовать росту экономической эффективности и снижению рисков как в отрасли, регионе, так и Украине в целом.

Ключевые слова: менеджмент, инновационная деятельность, сельское хозяйство, региональное развитие, государство, регион.

Gomeniuk M.A. Management of innovation activity for the development of agriculture at the regional level. The article explores the principles and methodology of innovative activities for the development of agriculture at the regional level. The principal principles for the implementation of the innovation policy for the development of agriculture in the region have been determined. It was found out that the innovative development of the region's agriculture provides for effective use of the scientific and technical potential of the region, integration of science, education and production, technological modernization of the economy on the basis of innovative technologies. The solution of this kind of task requires the creation of conditions: an appropriate innovation infrastructure; a set of material, technical, legislative and other means that provide information, expert, marketing, financial, human resources and other services to innovation. It is established that at present the principles of implementing the innovation policy towards the development of agriculture are not fully applied. The principles of state support of innovative activity in the sphere of agriculture at the regional level are determined. It is summarized that the implementation of innovative policies in the agricultural sector at the regional level will promote economic efficiency and reduce risks both in the industry, the region, and Ukraine as a whole.

Key words: management, innovation, agriculture, development of regional, state, region.

Постановка проблеми. Головною особливістю сільськогосподарської галузі є масштабність та ефективність виробництва. Такого роду галузям належить вирішальна роль не тільки у виробництві та експорті продукції (товарів та послуг), а й у розміщенні продуктивних сил, оскільки саме такі спеціалізації економіки виконують ключову роль у регіональному економічному розвитку та притягують до себе допоміжні обслуговуючі галузі виробництва. Отже, створення умов для інноваційного розвитку сільськогосподарського сектору регіону є одним із найважливіших чинників, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи, рівня її якості життя населення України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел із питань упровадження інновацій в сільському господарстві свідчить про те, що вивченням цієї проблеми займалося значне коло науковців. Так, О.С. Височан та Ю.В. Пікуш [2] аналізували специфіку побудови наукових підходів до визначення понять «інновації» та «інноваційна діяльність» у сільському господарстві; О.І. Янковська [3] досліджувала принципові основи та особливості інновацій у сільському господарстві; О.В. Кот визначено теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектора економіки та його організаційно-економічне забезпечення; А.І. Гордійчук [4] вказано на просторовий інноваційний розвиток галузей сільського господарства та ефективність їх функціонування; М.А. Мартинюк та Т.М. Ратошнюк [2] досліджували принципові основи інноваційних процесів; В.А. Іванов [5] досліджував методологічні основи інноваційного розвитку агропромислового комплексу; В.В. Лаврук [2] визначено особливості створення інноваційного продукту у сільському господарстві; О.В. Дикий виокремив основні пріоритети та механізм стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів; Н.І. Антонова, К.Д. Маркіна та Г.А. Бахматова досліджували моделі організаційно-економічного механізму санації та забезпечення сталого розвитку проблемних територій; В.В. Томарева-Патлахова указувала на необхідність стимулювання інноваційно-технологічного розвитку сільського господарства; А.П. Гайдуцький досліджував питання інвестиційної конкурентоздатності аграрного сектору України; Ф. Котлер указував на маркетингові принципи побудови інноваційної діяльності тощо.

Однак питання щодо побудови ефективної системи менеджменту інноваційної діяльності в напрямі розвитку сільського господарства на регіональному рівні залишається невирішеним. Указаний аспект слугував підставою для проведення дослідження у даному напрямі.

Внаслідок незавершеності процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів, нестійкості торговельних відносин із державами-імпортерами конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської галузі на зовнішньому ринку не є стабільними. Низькі темпи техніко-технологічного оновлення сільськогосподарського виробництва у структурі собівартості виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції мають наслідком збільшення вартості невідновних природних ресурсів, зростання залежності виробництва від природно-кліматичних умов, обмеження доступу товаровиробників до фінансових ресурсів. Сезонний характер сільськогосподарського виробництва потребує додаткового залучення запозичених коштів у значних обсягах [8].

Ситуація, що склалася у секторі сільського господарства, зумовлює низку викликів, основними з яких є необхідність поліпшення умов ведення бізнесу, проведення якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках, продовольчу безпеку держави і наближення до європейської політики у сфері сільського господарства.

Сьогодні залишаються невирішеними питання вдосконалення форм і методів державної підтримки сільського господарства на регіональному рівні, розроблення дієвих інструментів підтримки малих виробників, сприяння у виході товаровиробників на світовий аграрний ринок [8].

За таких умов питання обґрунтування необхідності проведення ефективної політики управління інноваційною діяльністю в напрямі розвитку сільського господарства на регіональному рівні набуває особливої актуальності та потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в аналізі принципів та методів інноваційної діяльності щодо розвитку сільського господарства на регіональному рівні.

Зважаючи на мету статті, основним завданням дослідження є визначення принципових засад реаліза-

ції інноваційної політики для розвитку сільського господарства у регіоні.

Об'єктом дослідження є принципи управління інноваційною діяльністю розвитку сільського господарства в регіоні.

Теоретичною та методологічною основою досліджень слугували основні положення й розробки вітчизняних учених та зарубіжний досвід із проблем розроблення та впровадження інновацій у сферу сільського господарства, теорії та практики управління, особисті оцінки автора. Було використано монографічний, абстрактно-логічний, економічний методи досліджень.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний розвиток сільського господарства регіону передбачає ефективне використання науково-технічного потенціалу регіону, інтеграцію науки, освіти і виробництва, технологічну модернізацію економіки на базі інноваційних технологій. Вирішення такого роду завдання вимагає створення належних умов: відповідної інфраструктури інноваційної діяльності; сукупності матеріальних, технічних, законодавчих та інших засобів, що забезпечують інформаційне, експертне, маркетингове, фінансове, кадрове та інше обслуговування інноваційної діяльності.

У сільському господарстві під інноваціями розуміється використання нових сортів рослин, порід свійських тварин, технологій виробництва в галузях рослинництва, тваринництва і переробки сільськогосподарської продукції [3, с. 102]. У більш широкому розумінні інновації – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що реалізується у вигляді нового/вдосконаленого продукту, реалізованого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, що застосовується у виробництві та переробці сільськогосподарської продукції [3, с. 103].

Інноваційні процеси у сільськогосподарській сфері пов'язані з досягненням трьох взаємопов'язаних цілей: забезпечення продовольчої безпеки; ресурсозбереження; екологічне та соціальне благополуччя сільських територій [6].

На нашу думку, інноваційний процес – це процес перетворення наукового знання в інновацію, який передбачає реалізацію таких етапів: «наука – техніка (технологія) – виробництво – реалізація – споживання» (рис. 1).

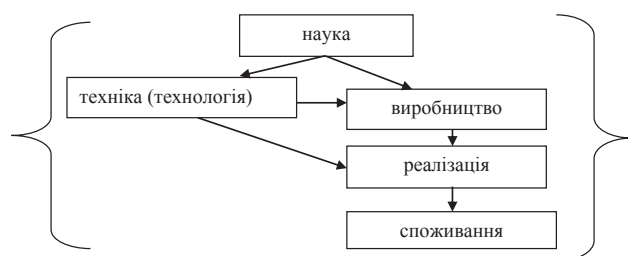


Рис. 1. Основні засади інноваційного процесу в галузі сільського господарства

Джерело: побудовано автором

Інноваційний процес передбачає постійний потік перетворення наукових досліджень і розробок у нові або поліпшені продукти, матеріали, нові технології, нові форми організації й управління та доведення їх до використання у виробництві для поліпшення ефекту

діяльності [9, с. 31]. Інноваційні процеси в системі сільського господарства мають свою специфіку. Вони відрізняються різноманітністю регіональних, галузевих, функціональних, технологічних і організаційних особливостей [4, с. 76]. Умовами і чинниками, що сприяють інноваційному розвитку сільськогосподарської галузі, є наявність природних ресурсів, значний науково-освітній потенціал, ємний внутрішній продовольчий ринок, можливість виробляти екологічно безпечні, натуральні продукти харчування [11, с. 95].

Водночас на сучасному етапі розвитку економіки України наука та інноваційна діяльність у сільському господарстві залишаються недостатньою мірою затребуваними.

Аналіз соціально-економічної ситуації сільськогосподарського сектору України останніх років дає змогу констатувати, що нині застосовуються застарілі технології, недосконалі методи і форми організації виробництва й управління. Зменшилася кількість механічних засобів автоматизації сільськогосподарських робіт, знизилася інтенсивність процесу освоєння й впровадження інноваційної техніки (технологій) сільськогосподарського виробництва підприємствами різної величини та форм власності. Сьогодні сільськогосподарські підприємства воліють за краще закуповувати імпортні зразки техніки і впроваджувати закордонні технології, проте здебільшого використовують сильно зношену і морально застарілу техніку [13, с. 31].

Вказані факти посилюють деградацію сільськогосподарського комплексу, спричиняють зростання собівартості і зниження конкурентоспроможності продукції, гальмують соціально-економічний розвиток сільської місцевості, що в підсумку призводить до зниження якості життя на селі.

Інноваційні заходи переорієнтації на новий рівень сільськогосподарського виробництва мають бути істотно доповнені проектами щодо формування єдиного середовища, яке стимулюватиме інноваційну трансформацію сільськогосподарських територій із використанням найсучасніших технологічних можливостей розвитку людського потенціалу та його ефективного використання [2, с. 296]. Дуже важливо, щоб був сформований увесь комплекс інфраструктури, що супроводжує сучасний бізнес у сільському господарстві [10, с. 24].

Слід зауважити, що вкрай низька активність інноваційної діяльності пов'язана в тому числі з недосконалістю організаційно-економічного механізму освоєння інновацій. Відсутні відпрацьовані механізми щодо впровадження та реалізації систем науково-технічної інформації, які б відповідали наявному стану ринкової економіки, немає апробованої ефективної схеми взаємодії наукових установ зі структурами, які б безпосередньо реалізовували інноваційні процеси.

Основним джерелом фінансування фундаментальних досліджень у сфері сільського господарства нині є державні інвестиції [5, с. 45].

В Україні інноваційна діяльність на основі державного інвестування сільськогосподарської галузі реалізується на основі Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності», зокрема п. 4. ст. 4 «Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011–2021 роки» і п. 6. ст. 4 «Фор-

мування середньострокових пріоритетних напрямів» «...середньострокові пріоритетні напрями регіонального рівня спрямовані на вирішення питань забезпечення інноваційного розвитку окремих регіонів» та здійснюється за допомогою фінансування організацій, які провадять наукову, науково-технічну, інноваційну діяльність, у тому числі цільового фінансування конкретних наукових, науково-технічних програм та інноваційних проектів. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності може здійснюватися як державними фондами підтримки, так і фондами підтримки наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, створеними юридичними особами та (або) фізичними особами, тобто недержавними фондами [1].

Розрізняють дві форми джерел фінансової підтримки інновацій: пряме і непряме (посередницьке) фінансування (табл. 1).

Державна підтримка інноваційної діяльності є сукупністю заходів, які вживаються органами державної влади відповідно до законодавства України, для створення необхідних правових, економічних та організаційних умов, а також стимулів для юридичних і фізичних осіб, які здійснюють інноваційну діяльність.

У ході аналізу наукових джерел [1; 7–9; 12] нами визначено, що державна підтримка інноваційної діяльності у сфері сільського господарства на рівні

регіону повинна здійснюватися на основі таких принципів:

- програмний підхід і вимірність цілей під час планування і реалізації заходів державної підтримки;
- доступність державної підтримки на всіх стадіях інноваційної діяльності, у тому числі для суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- випереджувальний розвиток інноваційної інфраструктури;
- публічність надання державної підтримки інноваційної діяльності за допомогою розміщення інформації про заходи державної підтримки, що надаються у напрямі розвитку інноваційної діяльності в Інтернеті;
- пріоритетність подальшого розвитку результатів інноваційної діяльності;
- захист приватних інтересів і заохочення особистих ініціатив громадян (організацій);
- пріоритетне використання ринкових інструментів і інструментів державно-приватного партнерства для стимулювання інноваційної діяльності;

– забезпечення ефективності державної підтримки інноваційної діяльності для соціально-економічного розвитку регіонів;

– цільовий характер використання бюджетних коштів на державну підтримку інноваційної діяльності.

Вказані принципи, на нашу думку, слід доповнити такими пунктами:

– оптимізація державної підтримки повинна здійснюватися шляхом поєднання різних її форм і способів реалізації з урахуванням особливостей суб'єкта інноваційної діяльності, етапів інноваційної діяльності, результатів наукової та науково-технічної діяльності, що використовуються під час виробництва інноваційної продукції, виду та типу виробленої інноваційної продукції та інших показників;

– раціональне надання державної підтримки повинне повністю виключати необґрунтоване фінансування аналогічних інноваційних проектів та програм;

У ході постійного вдосконалення форм державної підтримки та способів її реалізації змінюється зовнішнє середовище, розвиваються інноваційні підприємства і, як наслідок, поліпшується соціально-економічна ситуація в регіоні та країні.

Одним з основних документів, що регулює державну підтримку інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, є «Концепція державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 року» та реалізація в її рамках підпрограми «Технічна і технологічна модернізація, інноваційний розвиток» [8], мета якої – забезпечення підвищення інноваційності агропромислового комплексу. Реалізація вказаної підпрограми дасть змогу вирішити такі завдання, як:

- стимулювання придбання високотехнологічних машин і обладнання;
- створення системи інформаційного забезпечення сільського господарства на основі формування інформаційних ресурсів та розширення доступу сільськогосподарських товаровиробників і сільського населення до консультаційних послуг;
- проведення систематичної підготовки і перепідготовки кадрів сільськогосподарського комплексу;
- реалізація заходів, спрямованих на впровадження результатів науково-дослідної роботи сільськогосподарської науки;
- стимулювання інноваційної діяльності та інноваційного розвитку сільськогосподарського комплексу.

Таблиця 1

Форми джерел фінансової підтримки інновацій

Пряме джерело фінансування	Непряме (посередницьке) джерело фінансування
Бюджетні (регіональні, обласні) кошти, кошти з місцевих бюджетів	Податкові пільги і знижки
Державні цільові фонди	Податкові кредити
Власні кошти підприємств	Кредитні пільги (надання кредитів підприємствам – потенційним споживачам інноваційних розробок)
Кредити	Фінансові санкції за невиконання договорів (конкретних відносин) і зобов'язань
Інноваційні інвестиції	Лізинг спеціального наукового обладнання
Спеціальні фонди	Митні пільги
Інноваційні іноземні кредити	Амортизаційні пільги
Гранти	Науково обґрунтоване ціноутворення на науково-технічну продукцію

Джерело: побудовано автором на основі [7–9; 12; 14]

Висновки. Підсумовуючи сказане, відзначимо, що головним стратегічним напрямом розвитку сільського господарства регіону є впровадження науково-дослідного прогресу та реалізація інноваційних процесів, що дають змогу вести безперервне оновлення виробництва на основі освоєння досягнень науки і техніки.

Формування системи менеджменту інноваційної діяльності в напрямі розвитку сільського господарства на регіональному рівні має передбачати реалізацію такої політики, яка включатиме: державну підтримку у напрямку дерегуляції бізнес-середовища; розширення можливостей доступу сільськогосподарських підприємницьких структур до фінансових ресурсів на місцевому рівні; розвиток інфраструктури підтримки підприємницьких організацій різної величини та форм власності; вдосконалення системи інформаційної підтримки; розширення можливостей участі сільськогосподарських суб'єктів у реалізації проектів державно-приватного партнерства; підвищення ролі місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування у підтримці розвитку бізнесу у сфері сільського господарства; вдосконалення процедур ліцензування та отримання документів дозвільного характеру.

Важливим є й стимулювання інноваційної активності сільськогосподарських суб'єктів на основі розширення їх доступу до фінансово-кредитних ресур-

сів, зокрема шляхом надання часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами, часткового відшкодування лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями, а також створення кредитно-гарантійної системи підтримки малого і середнього бізнесу.

Реалізація вказаних інноваційних напрямів сприятиме процесам виходу сільськогосподарських підприємств України на європейський рівень розвитку, поліпшенню бізнес-клімату, зміцненню регіональних позицій у загальній структурі вітчизняної економіки, підвищенню ефективності малого і середнього бізнесу у сфері сільського господарства, у тому числі збільшення його складника в обсягах вітчизняного виробництва, наповнення доходних частин державного та місцевих бюджетів.

Реалізація інноваційної політики у сільськогосподарській галузі на рівні регіонів сприятиме зростанню економічної ефективності та зниженню ризиків як у галузі, регіоні, так і в Україні у цілому.

Зважаючи на вказане, подальші наукові дослідження слід спрямувати у напрямі розроблення методологічного апарату щодо реалізації інноваційної політики розвитку сфери сільського господарства, заснованого на принципах технічної і технологічної модернізації та оптимізації державної підтримки.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні». Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2012. № 19–20. Ст. 166. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
2. Модель организационно-экономического механизма санации и обеспечения устойчивого развития проблемных территорий / Н.И. Антонова, Е.Д. Маркина, Г.А. Бахматова. Научное обозрение. 2015. № 9. С. 295–298.
3. Височан О.С., Пікуш Ю.В. Наукові підходи до визначення понять «інновації» та «інноваційна діяльність» у сільському господарстві. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 2. С. 101–104.
4. Гайдучий А.П. Інвестиційна конкурентоздатність аграрного сектору України. К.: Нора-Друк, 2014. 246 с.
5. Гордійчук А.І. Інноваційний розвиток галузей сільського господарства та ефективність їх функціонування. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2010. № 6. С. 44–46.
6. Дикий О.В. Основні пріоритети та механізм стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів. Ефективна економіка. 2011. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=803>.
7. Иванов В.А. Методологические основы инновационного развития агропромышленного комплекса. Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2008. № 2(2). С. 50–59.
8. Концепція державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 року / Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://www.minagro.gov.ua/apk?nid=24198>.
9. Кот О.В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення. Проблеми науки. 2008. № 9. С. 30–37.
10. Лаврук В.В. Інноваційний продукт у сільському господарстві як результат інноваційного процесу. Ефективна економіка. 2010. № 5. С. 22–25.
11. Мартинюк М.А., Ратошнюк Т.М. Інновації в сільському господарстві. Наука й економіка. 2014. № 2(34). С. 94–98.
12. Томарева-Патлахова В.В. Стимулювання інноваційно-технологічного розвитку регіонів. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2012. № 2. С. 196–201.
13. Янковська О.І. Особливості інновацій в сільському господарстві. Економіка XXI століття: виклики та проблеми. 2012. № 4. С. 30–33.
14. Kotler Ph. Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations. New York: Free Pr. 1993. 388 p.

Дейнега І.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Рівненський державний гуманітарний університет

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ

Дейнега І.О. Маркетингові інструменти реалізації стратегій освітньої міграції. Описано чинники впливу на залучення іноземних здобувачів вищої освіти на навчання в країну. Розглянуто досвід Польщі та Австралії стосовно даного питання. Розкрито соціальні аспекти адаптації іноземців – здобувачів вищої освіти. Висвітлено маркетингові інструменти впливу на підвищення інтенсивності освітньої міграції стосовно закладів вищої освіти в різних країнах.

Ключові слова: стратегія, освітня діяльність, міжнародна діяльність закладів вищої освіти, іноземці – здобувачі вищої освіти, освітня міграція, маркетингові інструменти вищої освіти.

Дейнега И.А. Маркетинговые инструменты реализации стратегий образовательной миграции. Описаны факторы, влияющие на привлечение иностранных соискателей высшего образования на обучение в страну. Рассмотрен опыт Польши и Австралии в данном вопросе. Раскрыты социальные аспекты адаптации иностранцев – соискателей высшего образования. Освещены маркетинговые инструменты влияния на повышение интенсивности образовательной миграции относительно высших учебных заведений в разных странах.

Ключевые слова: стратегия, образовательная деятельность, международная деятельность высших учебных заведений, иностранцы – соискатели высшего образования, образовательная миграция, маркетинговые инструменты высшего образования.

Deineha I.O. Marketing tools for implementation of educational migration strategies. The factors of influence on attraction of foreign applicants of higher education for studying in the country are described. The experience of Poland and Australia in relation to this issue is considered. The social aspects of adaptation of foreigners-applicants of higher education are revealed. The marketing tools of influence on increasing the intensity of educational migration in relation to institutions of higher education in different countries are highlighted.

Key words: strategy, educational activity, international activity of institutions of higher education, foreigners-applicants of higher education, educational migration, marketing tools of higher education.

Постановка проблеми. Розвинені країни світу (Австралія, США, Канада, Велика Британія, Франція, Німеччина тощо) давно оцінили необхідність залучення на навчання у власні заклади вищої освіти (ЗВО) іноземних здобувачів вищої освіти. Це було спричинено насамперед постійною соціальною потребою в оновленні робочої сили та доцільністю притоку «нових мізків» в умовах несприятливої демографічної ситуації у цих країнах. Окрім того, широке залучення освітніх мігрантів дає змогу суттєво збільшувати доходи національних економік і надходження до бюджетів тих держав, що впродовж багатьох років реалізують довгострокові стратегії освітньої міграції. Дослідження успішного досвіду держав стосовно залучення іноземних здобувачів вищої освіти дасть змогу сформувати пропозиції щодо реалізації аналогічних заходів вітчизняними ЗВО та органами державної влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження освітньої міграції та чинників, що її зумовлюють, є поширеним серед вітчизняних науковців. Зокрема, І. Іванова розкриває причини освітньої міграції молоді, К. Брезенович та С. Немеш оцінюють наслідки впливу міграційних процесів на економіку країни, що приймає здобувачів вищої освіти на навчання, та країни громадянства, О. Малиновська аналізує динаміку зростання обсягів освітньої міграції українців до Польщі та його причини. Міграційні

ризики, пов'язані з відтоком соціально мобільної і талановитої молоді з України, є предметом досліджень С. Мельника.

Отже, увагу науковців привертають передусім негативні соціальні чинники, зумовлені відтоком молоді на навчання за кордон. Більшість експертів підкреслює, що освітня міграція переходить у трудову, що спричиняє відтік працездатного населення з країни і в подальшому негативно відобразиться на економічному житті держави. Проте водночас малодослідженими залишаються наслідки адаптування досвіду країн, що зуміли успішно залучити молодь на навчання, до реалій українського освітнього ринку.

Формулювання цілей статті. Метою публікації є узагальнення успішного досвіду розвинених країн світу із залучення іноземних громадян на навчання у ЗВО та формування пропозицій щодо реалізації заходів у цій сфері вітчизняними ЗВО та органами державної влади.

Виклад основного матеріалу. Нестабільна макроекономічна ситуація в країні, пов'язана в першу чергу із військовим протистоянням та політичною незлагоженістю, а також низьким рівнем довіри потенційних здобувачів вищої освіти до якості вітчизняних освітніх послуг і їхніми доходами, труднощами під час працевлаштування за фахом, сприяє формуванню позитивного рішення випускників українських шкіл продовжити

навчання за кордоном. Пріоритетною країною для здобуття вищої, а, останніми роками і початкової вищої освіти громадянами України, традиційно залишається Польща, що є відносно близькою до України як географічно, так і культурно. Частка українських здобувачів вищої освіти цієї країни і в 2016/2017 навчальному році становила 54,1% (табл. 1). Польські університети вже більше десятиліття проводять в Україні інтенсивну рекрутингову діяльність та пропонують українському абітурієнту перелік сучасних спеціальностей за відносно невисокими цінами. Саме тому кількість громадян України, що навчається у Польщі, за ці роки зросла майже у вісімнадцять разів, причому найбільш стрімко число здобувачів вищої освіти збільшилася саме у 2014/2015 н. р., коли на сході України розпочалися військові дії (табл. 1).

Найпопулярнішими профільними напрямками для іноземних студентів у Польщі є менеджмент (12,25%), медицина (11%), міжнародні зв'язки (8,81%), туризм та рекреація (7,15%), економіка (6,24%) [2].

Часто українські студенти в Польщі поєднують роботу з навчанням, що позитивно сприймається польськими роботодавцями. За даними досліджень, 81% респондентів, що навчаються у Польщі, працюють і лише 19% займаються виключно навчанням [3]. Вони працевлаштовуються у сфері послуг, торгівлі, гастрономії або логістики. Рівень заробітної плати відносно високий, адже мінімальна погодинна ставка в 2018 р. в Польщі становить 13,7 злотих бруто (приблизно 100 грн. за годину). Крім того, польські працедавці пропонують студентам гнучкий графік роботи. Така зацікавленість у молодих кадрах зумовлена найнижчим за останні роки рівнем безробіття та водночас демографічним спадом у країні [4].

Українські студенти вибирають Польщу через можливість у подальшому простіше інтегруватися в Євросоюз. Це підтверджується даними дослідження Інституту суспільних відносин, яке проводилося серед українських студентів у Польщі. Більше 30% після закінчення польських університетів планує працювати в одній із країн Європейського Союзу, а повертатися до України – лише 7% респондентів. Опитування показує, що українці вибирають навчання в Польщі через незадовільні умови життя в Україні та бажання отримати диплом в одній із країн Європейського

Союзу. Респонденти визнають, що на їхнє рішення впливає не так якість освіти, як нижчі витрати на життя, ніж в інших країнах Співтовариства, а також можливість отримання стипендії чи навіть безплатного навчання [5].

За всіх позитивних для польської економіки боків такого збільшення українських здобувачів вищої освіти польські науковці звертають увагу на посилення соціальної напруги, що викликана зростанням конкуренції на ринку праці за рахунок українців. За даними досліджень, у середньому 54% польських студентів бояться конкуренції на ринку праці з боку українців. Найбільші побоювання існують у Вроцлаві (70% усіх опитаних), а найменші – у Катовіце (40%) [6]. Ситуація зумовлена тим, що українська молодь краще мотивована, ніж польська, оскільки їй необхідно докласти більше зусиль, щоб залишитися жити в Євросоюзі, ніж полякам.

Попередні факти засвідчують, що польські ЗВО змогли чітко ідентифікувати потреби українського здобувача вищої освіти та використати всі негативні явища, що присутні зараз в Україні, на свою користь.

Для просування власних освітніх продуктів польські ЗВО широко використовують засоби маркетингового комплексу (табл. 2).

Як видно з рекомендованих польським науковцем заходів, найбільша увага серед складників комплексу маркетингу, що застосовують польські заклади вищої освіти для залучення іноземних студентів, приділяється використанню під час просування їхніх освітніх послуг на міжнародному ринку іноземної мови та формуванню міжнародного образу ЗВО (від назви до управління якістю його освітніх послуг). Вплив можливості широкого вибору мов на вибір місця навчання є досить суттєвим, оскільки, з одного боку, створює образ організації, що дбає про потреби потенційних клієнтів, а з іншого – сприяє формуванню більш ефективної комунікації між ЗВО та абітурієнтом.

Ураховуючи цей факт, польські ЗВО розширюють можливості вибору мов на власних сайтах. Переважно це англійська, проте є випадки, коли користувач може обрати українську, російську чи китайську мови [7, с. 272].

Пріоритетним географічним ринком Польщі для просування освітніх послуг залишається Східна Європа (Україна, Білорусія, Росія). Вона поки що

Таблиця 1

Чисельність іноземних здобувачів вищої освіти, у т. ч. громадян України, які навчалися у Польщі в 2005/2006 – 2015/2016 н. рр.

Навчальний рік	Іноземні студенти всього	Громадяни України	у тому числі		
			жінки	студенти першого року навчання	випускники
2005/2006	10092	1989	1305	461	345
2010/2011	21474	4879	3030	1764	628
2011/2012	24253	6321	3822	2031	815
2012/2013	29172	9747	5861	4067	1210
2013/2014	35983	15123	9120	6495	1641
2014/2015	46101	23392	13639	9364	2163
2015/2016	53119	30589	16938	10905	3380
2016/2017	65793	35584	19461	11108	4526

Джерело: складено за [1]

Інструменти та складники маркетингового комплексу університету в межах його міжнародної діяльності

Складники маркетингового комплексу	Заходи, що реалізуються
Продукт	– пропозиція, що включає інтернаціональні освітні програми; – гнучкі навчальні технології, що дають змогу розвивати міжнародні і міжкультурні компетенції; – доступ до іноземних дидактичних матеріалів та освітніх засобів; – система підтримки іноземних студентів, включаючи допомогу в організації перебування у приймаючій країні; – організація дидактичного процесу, що забезпечує мобільність; – іноземні сертифікати, акредитації, що підтверджують міжнародну якість, визнання кваліфікації, надбаної за кордоном; – назва університету та логотип іноземною мовою, його міжнародний образ
Ціна	– платіжна політика для інтернаціональної освітньої програми; – стратегія цін на послуги з міжнародним виміром; – доступ до спільного фінансування з боку зовнішніх фондів
Розподіл	– освітня та побутова інфраструктури; – філії, закордонні центри; – іноземні служби – посередники для залучення студентів; – використання Інтернету для просування інтернаціоналізованих освітніх програм
Просування	– реклама у вітчизняних та зарубіжних ЗМІ, рекламні матеріали іноземними мовами; – веб-сайт іноземними мовами; – використання порталів соціальних мереж для просування інтернаціоналізованої рекламної діяльності; – організація міжнародних семінарів, наукових конференцій, лекцій іноземними мовами; – підготовка повідомлень для вітчизняних та закордонних ЗМІ, участь в екологічних проектах; – участь у міжнародних експертизах; – участь у міжнародних освітніх ярмарках та змаганнях, використання поштового маркетингу, розсилок; – організація навчальних практик та стажування у міжнародних підприємствах та установах; – організація інтеграційних, спортивних та культурних заходів для багатокультурного академічного середовища; – курси іноземних мов

Джерело: опрацьовано на основі [7, с. 270]

займає відносно невисоку участь у міжнародному поділі іноземних здобувачів вищої освіти. Найкращим місцем навчання 21% іноземних студентів вважають США, хоча їхня частка ринку знизилася. Австралія обслуговує Південно-Східну Азію, Франція – Північну і Західну Африку, Німеччина – Східну Європу та Туреччину. Однією з важливих причин для навчання за кордоном є підвищення рівня володіння мовою, особливо англійською, яка має високі показники використання навіть у неангломовних країнах. Це пояснює, чому англомовні країни залучають найбільшу частку іноземних студентів. Подібним чином, країни, які пропонують англомовні програми, залучають більше іноземних студентів [8].

Багато чинників, що впливають на міграцію студентів, виходять за рамки політики, тоді як політика, спрямована на зменшення витрат на міграцію, має обмежений ефект. Політика відкритої візи, яка дає змогу іноземним випускникам залишитися у країні після закінчення навчання, є чинником залучення більшої кількості найкращих освітніх мігрантів.

Для приймаючих країн більша частина вигадів від навчання іноземних здобувачів вищої освіти матеріалізується лише тоді, коли випускники залишаються у країні на роботу. Частки іноземних здобувачів вищої освіти, котрі залишаються працювати в приймаючій країні, коливаються від 20% до 35%. Одне американ-

ське дослідження спрогнозувало, що збільшення кількості іноземних здобувачів вищої освіти на 10% призведе до подальшого збільшення кількості офіційних мігрантів до 0,9% [9]. Таким чином, залучення здобувачів вищої освіти є одним зі способів отримання кваліфікованих працівників з-за кордону.

Найвдалішою у світі щодо залучення іноземних здобувачів вищої освіти вважається рекрутингова політика Австралії. Ця країна є популярним освітнім центром для студентів з усього світу. У 2015 р. в Австралії було зараховано 645 185 іноземних здобувачів, з яких переважна більшість навчалася у закладах вищої освіти (272 095 осіб), дещо менше – сектор професійно-технічної освіти та професійного навчання (169 700 осіб), курси інтенсивного вивчення англійської мови для іноземних студентів ELICOS (145 298 осіб) та шкільна освіта (20 596 осіб). Переважна більшість іноземців – китайці (170 212 осіб), на другому місці – вихідці з Індії (72 504 особи) [10].

Багато нових мігрантів зосереджено навколо університетів у Сіднеї та Мельбурні. Найбільшою проблемою у реалізації освітньої діяльності університетів експерти сьогодні вважають забезпечення житлом, оскільки наявне не може задовольнити кількісно наплив освітніх мігрантів, тому австралійський уряд інвестує у розвиток інфраструктури. У 2018 р. міністр освіти С. Бірмінгем заявив, що у цьому році в Австра-

лії навчатиметься близько 510 тис. іноземних студентів із більше ніж 190 країн. Він вважає, що «міжнародна освіта має дуже велике значення для зв'язків між людьми та обміну знаннями між Австралією та рештою світу» [11].

Серед основних чинників, що приваблюють іноземців на навчання у цю країну, експерти виділяють такі: 1) ВОЗ Австралії мають високий світовий рейтинг, шість австралійських університетів знаходяться у 100 найпопулярніших рейтингах світових університетів 2018 р., тому вони є конкурентоспроможними як для австралійських, так і для іноземних студентів; 2) спрощені процедури документообігу; 3) можливості використання різних форм фінансової підтримки, розроблених спеціально для іноземних здобувачів вищої освіти; 4) налагоджені комунікації між діючими та минулими здобувачами вищої освіти, що дає змогу легше адаптуватися до навчання; 5) багатокультурна країна, доброзичливі люди; 6) можливість працювати під час навчання не повний робочий день за мінімальної заробітної плати 17,7 дол. США за годину [12]. Недоліком можна вважати високі ціни навчання, проте в деяких австралійських університетах вони є дещо нижчими, ніж середня плата за навчання для іноземців – здобувачів вищої освіти в США або Великобританії.

Австралійський уряд вибрав стратегію залучення іноземців на навчання як базову стратегію розвитку економіки країни. Згідно зі статистичними даними, у

2017 р. за рахунок іноземних здобувачів освіти австралійська економіка отримала рекордну суму – 24,7 млрд. дол. США. Ця стаття доходів є третьою після надходжень від торгівлі залізною рудою і вугіллям [13].

Висновки. Викладений вище матеріал дає змогу зробити такі висновки та узагальнення. Залучення іноземців на навчання дає змогу суттєво підвищити надходження до державного бюджету, сприяє економічному зростанню країни, інтенсифікує обмін знаннями та інформацією. Ефективність заходів із залучення іноземців на навчання буде залежати як від ЗВО, так і від рішень державної центральної та місцевої влади. Основними заходами, що повинні реалізувати вітчизняні ЗВО, є адаптування власних комунікаційних каналів до мовних потреб потенційних абітурієнтів, передусім створення якісного контенту англійською мовою, запровадження англійськомовних освітніх продуктів, реалізація заходів із підвищення іміджу на світовому ринку освітніх послуг. Органи центральної державної влади повинні забезпечити законодавчу підтримку роботи вітчизняних ЗВО із цим освітнім сегментом, що переважно полягає у створенні сприятливих організаційних умов перебування іноземців в Україні. До завдань місцевих органів влади належить створення доброзичливої атмосфери, якісної інфраструктури, робочих місць, на які могли б претендувати здобувачі вищої освіти, а також забезпечення інформаційного супроводу.

Список використаних джерел:

1. Малиновська О.А. Сучасна міграція українців до Польщі та пов'язані з нею виклики. URL: http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/migrats_Pol-fbd2a.pdf.
2. Rekordowa liczba ukraińskich studentów na polskich uczelniach. URL: <http://niezalezna.pl/88709-rekordowa-liczba-ukraińskich-studentow-na-polskich-uczelniach>.
3. Gierko V. "Ukrainizacja" polskich uczelni na tle umiędzynarodowienia kształcenia na poziomie wyższym w Polsce. URL: <C:/Users/Admin/Desktop/2093-7495-1-PB.pdf>.
4. 35 tys. Ukraińców na polskich uczelniach. A gdzie znajdą pracę? URL: <https://www.kariera.pl/artykuly/35-tys-ukraincow-na-polskich-uczelniach-a-gdzie-znajda-prace/>.
5. Ukraińcy studiujący w Polsce chcą jechać na Zachód. URL: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Ukraincy-studiujacy-w-Polsce-chca-jechac-na-Zachod-4131639.html>.
6. Polscy studenci boją się konkurencji z Ukrainy. URL: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Polscy-studenci-boja-sie-konkurencji-z-Ukrainy-7544265.html>.
7. Pluta-Olearnik M. Komunikacja marketingowa w procesie umiędzynarodowienia uczelni. Handel wewnętrzny. 2016. № 3(362). P. 266–275.
8. Global wage differences and international student flows / M.R. Rosenzweig, D.A. Irwin, J.G. Williamson. Brookings Trade Forum. 2006. P. 57–86.
9. Dreher A., Poutvaara P. Foreign students and migration to the United States. World Development. 2011. № 39 (8). P. 1294–1307. URL: [10.1016/j.worlddev.2010.12.001](https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.12.001).
10. International students in Australia. URL: <https://www.studiesinaustralia.com/studying-in-australia/why-study-in-australia/international-students-in-australia>.
11. Australia's international student intake numbers on "record-breaking run" in 2018. URL: <https://www.sbs.com.au/news/australia-s-international-student-intake-numbers-on-record-breaking-run-in-2018>.
12. 9 things every international student should know about Australia. URL: <https://www.timeshighereducation.com/student/advice/9-things-every-international-student-should-know-about-australia>.
13. Maslen G. Foreign students' economic contribution soars by 22%. URL: <http://www.universityworldnews.com/article.php?story=20180410110537639>.

Максимюк М.М.,
аспірант кафедри обліку і аудиту,
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

ВПЛИВ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗМІЩЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА АГРАРНОГО СЕКТОРУ ІВАНО-ФРАНКІВЩИНИ НА РІВЕНЬ ЇХНЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Максимюк М.М. Вплив особливостей розміщення підприємств аграрного сектору Івано-Франківщини на рівень їхньої економічної безпеки. У статті досліджено рівень диференціації показників діяльності підприємств Івано-Франківської області з погляду економічної безпеки в розрізі районів та проведено їх відносне групування. Як основу дослідження використано ресурсно-функціональний підхід до визначення категорії «економічна безпека» та оцінки її рівня. Визначено найбільш економічно розвинуті та захищені райони області з огляду на кількість підприємств, їх співвідношення та величину питомої прибутковості. Проаналізовано динаміку чисельності зайнятих працівників як альтернативний варіант оцінки стану розвитку та рівня економічної безпеки в аграрній сфері. На основі бальної шкали визначено найбільш економічно захищені райони області в галузі сільського господарства.

Ключові слова: економічна безпека, сільське господарство, оцінювання економічної безпеки, захищеність підприємств, Івано-Франківська область, регіональна безпека.

Максимюк М.М. Влияние особенностей размещения предприятий аграрного сектора Ивано-Франковской области на уровень их экономической безопасности. В статье исследован уровень дифференциации показателей деятельности предприятий Ивано-Франковской области с точки зрения экономической безопасности в разрезе районов и их относительной группировки. За основу исследования взят ресурсно-функциональный подход к определению категории «экономическая безопасность» и оценке ее уровня. Определены наиболее экономически развитые и защищенные районы области, учитывая количество предприятий, их соотношение и величину удельной доходности. Проанализирована динамика численности занятых работников как альтернативный вариант оценки состояния развития и уровня экономической безопасности в аграрной сфере. На основе балльной шкалы определены наиболее экономически защищенные районы в отрасли сельского хозяйства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, сельское хозяйство, оценка экономической безопасности, защищенность предприятий, Ивано-Франковская область, региональная безопасность.

Maksymiuk M.M. Influence of the features of placing enterprises of the agricultural sector of Ivano-Frankivsk region on the level of their economic security. In the article the level of differentiation of indicators of activity of enterprises of Ivano-Frankivsk region from the point of view of economic security in the division of districts is investigated and their relative grouping is conducted. The basis of the study was a resource-functional approach to the definition of the category "economic security" and assessment of its level. The most economically developed and protected areas of the region are determined according to the number of enterprises, their ratios and the magnitude of specific profitability. The dynamics of the number of employed workers as an alternative variant for assessing the state of development and the level of economic security in the agrarian sector are analyzed. On the basis of the scale scale, the most economically protected areas of the region in the field of agriculture are identified.

Key words: economic security, agriculture, economic security assessment, enterprise security, Ivano-Frankivsk region, regional security.

Постановка проблеми. Потенційна стабільність діяльності суб'єкта господарювання багато в чому визначається станом його економічної безпеки. Існують загальновідомі підходи до оцінки економічної безпеки (індикаторний, ресурсно-функціональний, наявність чистого прибутку та ін.), але не існує єдиного загальноприйнятого методу оцінки. Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво спроможне уникнути можливих загроз та реалізувати можливості, проте з погляду сільського господарства одними з ключових чинників підприємницького успіху та, відповідно, економічної безпеки є територіальне розміщення та забез-

печеність земельними ресурсами, тому актуальним є порівняння та врахування взаємовпливу економічної безпеки на різних рівнях економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем економічної безпеки суб'єктів різних рівнів управління економікою присвячено публікації низки вчених, серед яких: Л.І. Абалкін, О.В. Ареф'єва, В.М. Геєць, А.О. Єпіфанов, М.М. Єрмошенко, Т.Г. Васильців та ін. У їхніх працях основна увага приділена винятковій оцінці конкретного суб'єкта без урахування міжгалузевих та міжрівневих зв'язків. Тому існує проблема оцінки міжрівневого впливу щодо забезпечення економічної безпеки підприємств та аграрної сфери зокрема.

Формулювання цілей статті. Відповідно до поставленої мети, визначено такі завдання:

- визначити найбільш практичні механізми та підходи до оцінки економічної безпеки, придатні для використання на різних рівнях економіки;
- дослідити показники-індикатори рівня економічної безпеки підприємств у розрізі районів Івано-Франківської області;
- визначити найбільш економічно безпечні райони області;
- сформулювати висновки.

Виклад основного матеріалу. Як методичну основу дослідження економічної безпеки використовують ресурсно-функціональний підхід до оцінювання рівня економічної безпеки підприємств, відповідно до якого здійснюється оцінка рівня економічної безпеки підприємства на основі оцінювання ефективності використання корпоративних ресурсів [1, с. 143]. Наявність значного переліку доступних сучасним підприємствам ресурсів за спроби охоплення всіх їхніх функціональних складників призводить до розмиття поняття економічної безпеки. Питання оцінки ефективності діяльності не є винятком. Навпаки, перелік найбільш перспективних цілей використання більш широкий. Економічна безпека підприємства не може характеризувати відсутність загроз як таких, адже це є неможливим у практичній діяльності. Тобто «рівень захищеності» характеризує рівень можливих потенційних загроз, або ж тих із них, що «не можуть бути органічно усунуті в межах економічної стратегії даної соціально-економічної системи» [2]. Часто економічна безпека трактується як стан захищеності економічних інтересів, а головний інтерес в економічній сфері (як для підприємства чи фізичної особи, так і для держави у цілому) є подальше відтворення свого існування, а тому у центр визначення економічної безпеки ставлять саме категорію економічного відтворення [3]. Тому одним із найбільш концентрованих підходів до оцінки економічної безпеки є орієнтація на наявність прибутку підприємства. Такий критерій показує рівень дотримання основних інтересів підприємства і може свідчити про його приналежність до сукупності економічно результативних, а отже, й безпечних підприємств, адже «прибуток підприємства, будучи абсолютною величиною, можна розглядати як підставу, передумову для висновку про перебування підприємства в економічній безпеці. Підставою для подібного твердження є той факт, що наявність прибутку свідчить про позитивні результати використання ресурсів підприємства, що дає йому змогу відшкодувати витрати на виробництво та реалізацію продукції, вносити необхідні платежі до бюджетів різних рівнів і принаймні забезпечити просте відтворення капіталу й робочої сили. Отримання підприємством прибутку свідчить про узгодження до певної міри його інтересів з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища» [4]. Головною ціллю в економічній сфері як для фізичної особи та підприємства, так і для держави є відтворення свого існування, тому в центр визначення економічної безпеки низка вчених ставить категорію економічного відтворення, зокрема фахівці Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, які пропонують таке визначення економічної безпеки держави: «Наявність у державі достатніх можливостей

для забезпечення репродукції виробничого потенціалу в промисловості, сільському господарстві та в усіх сферах докладання соціально корисної праці ... а також для забезпечення стабільності суспільного ладу, суверенності держави» [5, с. 183]. Водночас величина прибутку (абсолютна чи виключно факт його наявності) на мікрорівні (рівні конкретного підприємства) не може бути показником рівня економічної безпеки, а скоріше є своєрідним бінарним індикатором на мікрорівні щодо виконання підприємством як системою свого основного завдання. Очевидно, що з погляду економічної безпеки саме на мікрорівні (підприємстві) необхідним є подальше порівняння розміру отриманого прибутку до капіталу підприємства чи витрат виробництва (або собівартості послуг) тобто використання показників рентабельності. Проте на регіональному рівні показник сукупного отриманого прибутку є більш актуальним із погляду економічної безпеки, адже тоді від характеризує сукупність економічно успішних підприємств, матеріальний обсяг отриманих результатів, який за відносної рівноваги розподілу різних ресурсів по адміністративно-територіальних одиницях може бути своєрідним результуючим показником, який відображатиме і рівень економічної безпеки такого регіону. Під економічною безпекою на регіональному рівні вважатимемо «комплекс умов і факторів регіональної економічної системи, які забезпечують стабільний і ефективний соціально-економічний розвиток, захист від дії дестабілізуючих чинників, раціональне використання економічного потенціалу регіону та реалізацію інтересів його територіальних систем» [6]. Із погляду економічної безпеки в галузі сільського господарства загальний рівень прибутку відображає наявність та рівень використання відповідних ресурсів (передусім земельних, які є основою сільського господарства), показує рівень економічного розвитку регіону у цілому, що стосується таких важливих складників як наявність відповідної інфраструктури (як загальної, так і специфічної), технічного забезпечення та інших суттєвих чинників впливу на розвиток галузі на регіональному рівні. Структуру та динаміку кількості прибуткових сільськогосподарських підприємств в області в розрізі районів наведено в табл. 1.

Позитивними є показники частки прибуткових підприємств у регіоні, що трактуватимемо як потенційну основу економічної безпеки сільськогосподарської галузі області. Єдиним винятком є показники по Галицькому районі, де частка прибуткових підприємств є найменшою і своїм максимальним рівнем (50%) менше навіть найнижчого порогу частки прибуткових сільськогосподарських підприємств в області – 60%. Загалом частка прибуткових підприємств в області є, з одного боку, відносно високою – 80–90%, але з урахуванням особливостей сільськогосподарської галузі як низькоспекулятивної та ресурсозатратної і досить специфічної сфери загальний результат може бути вищим (кращим), ніж кожне п'яте збиткове підприємство.

Можемо констатувати незначний сільськогосподарський потенціал Рожнятівського, Надвірнянського, Косівського, Калуського та Долинського районів з огляду на незначну кількість сільськогосподарських підприємств у них. Проте основну оцінку, опираючись на теоретичну основу, наведену на початку статті, формуватиме загальний обсяг прибутку підприємств у

**Порівняння кількості прибуткових та збиткових сільськогосподарських підприємств
Івано-Франківської області протягом 2014–2016 рр.**

Район	Кількість прибуткових підприємств			Кількість збиткових підприємств			Частка прибуткових підприємств		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Івано-Франківськ	4	5	4	2	0	2	67%	100%	67%
Богородчанський район	6	6	3	0	0	2	100%	100%	60%
Галицький район	0	1	2	5	3	2	0%	25%	50%
Городенківський район	9	10	7	3	2	4	75%	83%	64%
Долинський район	1	0	0	1	2	2	50%	0%	0%
Калуський район	1	1	1	1	0	0	100%	100%	100%
Коломийський район	13	12	11	2	1	2	87%	92%	85%
Косівський район	0	1	2	0	0	0	0%	100%	100%
Надвірнянський район	1	2	2	0	0	0	100%	100%	100%
Рогатинський район	14	12	13	1	0	0	93%	100%	100%
Рожнятівський район	1	1	1	0	0	0	100%	100%	100%
Снятинський район	12	14	15	3	1	0	80%	93%	100%
Тлумацький район	7	9	7	2	0	1	78%	100%	88%
Тисменицький район	12	11	6	2	1	2	86%	92%	75%
Івано-Франківська область, всього*	84	87	74	22	10	18	79%	90%	80%

*З урахуванням показників міст обласного значення.

Джерело: сформовано автором на основі [7]

розрізі районів як основний показник «сприятливості» району та рівня його економічної безпеки в сільськогосподарській галузі.

Протягом аналізованого періоду лідерство за питомою часткою отриманих прибутків займають Калуський (27,8%; 40,9% та 19,7% відповідно у 2014, 2015 та 2016 рр.) та Рогатинський (15,2%; 11,4% та 30,5%) райони. Суттєву частку становлять прибутки Тисменицького, Тлумацького та Городенківського районів. Зважаючи на кількість підприємств у даних районах, зазначимо системоутворюючу роль єдиного сільськогосподарського підприємства рослинництва в Калуському районі, що показує результати на рівні найбільш продуктивних районів. Інший лідер даного критерію оцінки – Рогатинський район – має відносно велику кількість підприємств, що займаються рослинництвом, а саме 14, 12 та 13 підприємств відповідно. Також відносно значна частка підприємств (зокрема, прибуткових) зосереджені в Коломийському та Снятинському районах, які мають значно нижчу питому частку прибутків. Тобто за подібних кількісних характеристик райони мають різну питому частку прибутків підприємств, що свідчить про їх диференціацію за іншими, якісними чинниками, що впливають як на діяльність аграрних підприємств (що займаються рослинництвом), так і на рівень їхньої економічної безпеки. Обов'язковим під час проведення подібного структурного аналізу сукупності даних є врахування можливих практичних похибок, що виникають у процесі структурного аналізу даних, серед яких є від'ємні величини, а саме часткової невідповідності отриманих результатів фактичним даним [8, с. 84], проте загальна структура й отримані результати в контексті даного дослідження є прийнятними з огляду на визначення лідируючих районів не конкретизації отриманих значень. Це також є типовою помилкою під час використання проміжних

результатів подібного методу для подальшого застосування індексів та питомих коефіцієнтів.

Додатковим показником, який характеризуватиме рівень розвитку аграрних підприємств та ступінь їх економічної безпеки, виступатиме чисельність їхнього персоналу, зокрема того, що безпосередньо задіяний у виробництві (виращуванні). Статистика даних показників наведена в табл. 2.

Із даних, наведених у табл. 2, спостерігаємо суттєву чисельність зайнятих працівників на єдиному підприємстві Калуського району – 486–665 осіб, майже 20% усієї чисельності працівників області. Значна кількість працівників галузі (загалом рослинництва та тваринництва) спостерігається також і в Коломийському, Рогатинському та Снятинському районах.

Чисельність працівників галузі попри свій соціальний характер є й показником рівня розвитку галузі та, відповідно, її значущості, важливості, рівня потенційної підтримки, а отже, й економічної безпеки. Якщо на рівні підприємства використання такого показника буде необґрунтованим, то на регіональному рівні він буде одним з основних і результуючих, що вказує на відмінності визначення рівня економічної безпеки на різних рівнях.

Загалом в області з усього зайнятих працівників у галузі сільського господарства – понад 3 тис. осіб (3 497, 3 018 та 3 708 осіб відповідно) у галузі рослинництва було задіяно трохи більше половини (50,0%, 53,1% та 58,7% відповідно), що становило в абсолютних показниках 1 750, 1 604 та 2 177 осіб відповідно в 2014–2016 рр.

Найбільшу питому частку (понад 80% і більше) працівників, зайнятих у сфері рослинництва, спостерігаємо в Івано-Франківську, Долинському та Тлумацькому районах. Досить висока частка (понад 2/3) персоналу рослинництва притаманна і для Галицького, Городенківського, Коломийського, Рогатинського та Тлумацького районів. В абсолютних значеннях чисель-

Таблиця 2

**Чисельність працівників сільськогосподарських підприємств
Івано-Франківської області в розрізі районів протягом 2014–2016 рр.**

Район	Середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у с/г виробництві			Середня чисельність працівників, зайнятих у с/г виробництві на 1 підприємстві			у тому числі в рослинництві			% частка персоналу рослинництва		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Івано-Франківськ	59	47	350	10	9	58	57	38	234	96,6	80,9	66,9
Богородчанський район	113	84	65	19	14	13	27	20	15	23,9	23,8	23,1
Галицький район	199	161	159	40	40	40	141	107	105	70,9	66,5	66,0
Городенківський район	471	281	312	36	23	26	268	200	208	56,9	71,2	66,7
Долинський район	153	146	119	77	73	60	143	136	118	93,5	93,2	99,2
Калуський район	486	546	665	243	546	665	119	148	178	24,5	27,1	26,8
Коломийський район	498	513	569	26	29	36	399	321	372	80,1	62,6	65,4
Косівський район	0	4	4	0	1	1	0	1	3	0,0	25,0	75,0
Надвірнянський район	92	96	102	92	48	51	2	0	1	2,2	0,0	1,0
Рогатинський район	412	335	726	27	26	56	217	263	654	52,7	78,5	90,1
Рожнятівський район	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Снятинський район	417	443	406	28	30	27	158	169	144	37,9	38,1	35,5
Тлумацький район	131	90	65	15	10	8	102	70	58	77,9	77,8	89,2
Тисменицький район	385	272	166	28	23	18	117	131	87	30,4	48,2	52,4
Івано-Франківська область, усього	3497	3018	3708	32	29	38	1750	1604	2177	50,0	53,1	58,7

Таблиця 3

Результати співставлення рейтингових бальних показників для визначення загального рівня економічної безпеки аграрних підприємств районів Івано-Франківської області за 2014–2016 рр.

№	Район	Кількість прибуткових підприємств	Частка прибутку	Чисельність персоналу	Разом
1	Рогатинський район	2	2	1	5
2	Калуський район	0	2	2	4
3	Тлумацький район	2	1	1	4
4	Городенківський район	2	1	1	4
5	Коломийський район	2	0	2	4
6	Тисменицький район	2	1	1	4
7	Снятинський район	2	0	0	2
8	Івано-Франківськ	1	0	0	1
9	Богородчанський район	1	0	0	1
10	Галицький район	0	0	0	0
11	Долинський район	0	0	0	0
12	Надвірнянський район	0	0	0	0
13	Косівський район	0	0	0	0
14	Рожнятівський район	0	0	0	0

ності персоналу, зайнятого у вирощуванні (рослинництві), найбільша кількість – у Коломийському, Рогатинському та Городенківському районах – понад 200 осіб.

У розрахунку середньої чисельності персоналу одного підприємства сільськогосподарської галузі у цілому, то, крім абсолютно недосяжних показників Калуського району, до найбільш суттєвих віднесемо показники, що перевищують середні по області, а саме в Галицькому, Долинському та Надвірнянському районах. Тобто абсолютно лідируючі позиції в області займають за більшістю показників, пов'язаних із залученням трудових ресурсів (персоналу), Калуський та Коломийський райони. Менш розвинутими та перспек-

тивними в плані забезпечення економічної безпеки на основі аналізу показників кадрової сфери є Городенківський, Тлумацький та Тисменицький райони.

Для формування загальних результатів та висновків сформуємо результуючу таблицю, де на основі матеріалів вищенаведеного аналізу за допомогою бального методу визначимо райони-лідери по сукупних економічних показниках із погляду забезпечення економічної безпеки для підприємств сільськогосподарського сектору. У цьому аналізі, де використовуємо сукупні згруповані дані, використання бальних оцінок може бути результативним та математично виправданим. Результати наведемо в табл. 3.

Критеріями вибору визначено кількість прибуткових підприємств (як показник загальної підприємницької активності та успішності ведення бізнесу), частка загального прибутку (порівняльний, відносний показник рівня успішності району у цілому), чисельність залученого персоналу (альтернативний до оброблюваної площі показник, що характеризує масштаб розвитку галузі). Згідно з проведеним аналізом, найбільшим рейтингом економічної безпеки з огляду на територіальне розміщення будуть характеризуватися підприємства Рогатинського району. Слідом за ними чільні позиції займають Калуський, Тлумацький, Городенківський, Коломийський та Тисменицький райони.

Висновки. Попри свою актуальність поняття економічної безпеки, не маючи єдиного трактування, потребує уточнення чинників впливу. Одним із таких чинників є територіальне розміщення підприємств – один

із ключових показників, що визначають підприємницький успіх у сільському господарстві. Сукупність показників, що характеризує загальний рівень економічної безпеки підприємств певного регіону (наприклад, районів у розрізі області) включатиме частку прибуткових підприємств, розмір таких підприємств та їхній сукупний прибуток, що можуть порівнюватися з альтернативним показником – чисельністю працівників галузі. Згідно з наведеними показниками лідируюче місце в Івано-Франківській області за сукупним рівнем економічної безпеки аграрних підприємств займатиме Рогатинський район. Перспектива подальших досліджень у цьому напрямі полягає у визначенні практичних коефіцієнтів взаємовпливу економічної безпеки на різних рівнях та визначенні практичних можливостей нівелювання чи підсилення такого впливу на мікрорівні.

Список використаних джерел:

1. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / за ред. В.М. Геєця. Харків: ІНЖЕК, 2006. 240 с.
2. Лучик М. В. Методико-методологічні підходи до забезпечення економічної безпеки аграрної галузі. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2013. Вип. 10(3). С. 455–463. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10%283%29__76.
3. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: монографія. URL: <http://politics.ellib.org.ua/pages-3990.html> 02.04.2018 19:33:46.
4. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення: монографія. URL: <http://www.disslib.org/upravlinnjaekonomichnoju-bezpekoju-pidpryyemnytstva>.
5. Васильців Т.Г., Микитюк Р.М. Удосконалення методики оцінювання економічної безпеки підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.14. С. 181–188.
6. Економічна безпека як критерій ефективності економічної стратегії. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: монографія. URL: <http://politics.ellib.org.ua/pages-3990.html> 02.04.2018 19:33:46.
7. Звітність підприємств по формі 50-СГ. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/doc/2016/381/381_2010.htm.
8. Елленберг Дж. Як ніколи не помилятися. Сила математичного мислення; пер. з англ. А. Іщенко. К.: Наш формат, 2017. 408 с.

УДК 338.24

Мельник В.В.,

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки і соціально-поведінкових наук,

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ РОЗБУДОВИ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Мельник В.В. Державне регулювання в умовах розбудови соціально орієнтованої економіки України.

Одним зі складників успіху країн, які створили значний економічний потенціал і забезпечили для свого населення гідне життя, є вибір ними ефективної національної моделі економічного розвитку. Отже, для економіки України актуальним є вивчення досвіду країн-лідерів, щоб з урахуванням історичних, соціально-економічних і національних особливостей нашої країни запровадити доцільну модель економічного розвитку. Статтю присвячено теоретичному обґрунтуванню та осмисленню поняття державного регулювання економіки в сучасних умовах господарювання. Розкрито сутність державного регулювання економіки. В економічній літературі немає чітко визначеного поняття державного регулювання економіки, адже воно повинно враховувати нестійкий стан сучасної економіки країни, її динамічність, нестабільність, негативні впливи на соціальні виклики суспільства.

Ключові слова: державне регулювання економіки, механізм державного регулювання економіки, модель сталого розвитку, національна модель розвитку економіки, перехідна економіка, соціально орієнтована економіка.

Мельник В.В. Государственное регулирование в условиях развития социально ориентированной экономики Украины. Одной из составляющих успеха стран, которые создали значительный экономический потенциал и обеспечили для своего населения достойную жизнь, является использование ими эффективной национальной модели экономического развития. Для экономики Украины актуальным является изучение опыта стран-лидеров, чтобы с учетом исторических, социально-экономических и национальных особенностей нашей страны создать целесообразную модель экономического развития. Статья посвящена теоретическому обоснованию и осмыслению понятия государственного регулирования экономики в современных условиях хозяйствования. Раскрыта сущность государственного регулирования экономики. В экономической литературе нет четко определенного понятия государственного регулирования экономики, ведь это понятие должно учитывать неустойчивое состояние современной экономики страны, ее динамичность, нестабильность, негативные воздействия на социальные вызовы общества.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, механизм государственного регулирования экономики, модель устойчивого развития, национальная модель развития экономики, переходная экономика, социально ориентированная экономика.

Melnik V.V. Government control is in the conditions of development of the socially oriented economy of Ukraine. One component of the success of the countries that have created significant economic potential and provided for its people a decent life, was the election of an effective national model of economic development. Therefore, Ukraine's economy is an important to study the experience of leading countries, having regard to the historical, social, economic, and national characteristics of the country to determine the suitable model of economic development. The article is a theoretical grounding and understanding concept of government economy regulation in the current economic conditions. The article reveals the essence of government economy regulation. In the economic literature does not clearly defined concept of government economy regulation, as this concept must take into account the unstable state of the modern economy, its dynamism, instability.

Key words: government regulation of economy, mechanism of government economy regulation, catch-up model of development, innovative development model, national development model, social-oriented economy.

Постановка проблеми. Перші ідеї про соціальну природу економічного життя по праву належать А. Сміту. Його теорія економічного лібералізму має міцну соціально-філософську базу, що становить значний інтерес для соціальної орієнтації економіки. Великий внесок у розуміння соціальної природи економіки здійснив К. Маркс, який пояснив причини соціальних протиріч капіталізму з позицій пануючих відносин. Праці представників німецької соціально-економічної школи політичної економії В. Рошера, Г. Шмоллера, К. Бюхера були присвячені дослідженню взаємозв'язку економіки, релігії, етики і політики. Саме роботи представників цієї школи стали методологічною базою, на основі якої згодом М. Вебер створив теорію соціальної економіки, власне, і ввівши в економічний лексикон термін «соціальна економіка» [19, с. 43].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагома роль у розробленні концепції соціальної ринкової економіки належить таким ученим: Ф. Бему, Л. Ерхарду, А. Мюллер-Армаку, В. Ойкену, В. Репке, А. Рюстову. Окремі проблеми формування і розвитку соціального ринкового господарства завжди були у центрі уваги провідних українських учених: О. Амоші, Г. Башнянина, А. Гальчинського, В. Гесця, А. Деркача, О. Кірдан, Б. Панасюка, А. Сіленка, В. Скуратівського, Г. Стеблій, В. Стойка, В. Удовиченка, В. Черняка, С. Чистова та ін. Проте не можна стверджувати, що вже створено цілісну концепцію соціальної ринкової економіки.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідити проблеми державного регулювання фундаментальних положень, вивчення і практичне застосування яких дасть змогу побудувати соціально орієнтовану ринкову економіку України.

Виклад основного матеріалу. Ефективним державне регулювання розвитку територій може бути

лише за умови виконання його основних принципів, до яких належать: обґрунтоване та ефективне поєднання державного регулювання й ринкового саморегулювання залежно від ступеня адаптації до них регіонів та рівня їх депресивності й обґрунтування та реалізація механізмів державного регулювання регіонального розвитку в режимі «особливої відповідальності» [17, с. 251–253].

В економічній літературі є чимало визначень державного регулювання. Так, деякі автори вважають, що державне регулювання економіки – це діяльність держави щодо створення правових, економічних і соціальних передумов, необхідних для функціонування економічного механізму згідно із цілями й пріоритетами державної економічної політики заради реалізації національних інтересів держави [8, с. 95–96]. Деякі автори мають інше бачення цього визначення. Так І.Р. Михасюк вважає, що «державне регулювання – це комплекс заходів держави, спрямованих на скерування суб'єктів економічної діяльності в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади й управління цілей» [9, с. 8]; А.С. Булатов: «Державне регулювання економіки в умовах ринкового господарства – система типових заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, здійснюваних уповноваженими державними установами та громадськими організаціями з метою стабілізації та пристосування соціально-економічної системи до умов, що змінюються» [5, с. 261]; Л. Ходов: «Державне регулювання економіки в умовах ринкового господарства є системою типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, здійснюваних правомочними державними установами і громадськими організаціями з метою стабілізації і пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що зміню-

ються» [18]. Д.С. Зухба, Е.Н. Зухба, Н.Г. Каптуренко вважають, що «державне регулювання – комплекс економічних і політичних заходів, які здійснюють державні органи з метою координації економічних процесів, спрямованих на підтримку оптимальних пропозицій суспільного виробництва і запобігання в ньому кризовим ситуаціям» [6]. С.В. Мочерний: «Державне регулювання – комплекс основних форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ і організацій на розвиток суспільного способу виробництва (у тому числі продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних та соціально-економічних відносин) для його стабілізації та пристосування до умов, що змінюються» [10, с. 379]; В.П. Орешина: «Державне регулювання економіки – це діяльність органів влади щодо впливу їх на процес суспільного відтворення з метою досягнення суспільно корисних результатів» [11, с. 14]; Л.І. Дідківська та Л.С. Головка вважають, що державне регулювання – це «вплив держави на соціальний розвиток країни» [4, с. 14]; Д.М. Стеченко: «Державне регулювання – вплив держави на відтворювальні процеси в економіці відповідними засобами з метою зорієнтувати суб'єктів господарювання та окремих громадян на досягнення цілей та пріоритетів державної політики суспільного розвитку» [15, с. 5]; В. Братишко: «Державне регулювання економіки – це процес цілеспрямованого впливу на підприємство, тобто на створення нових вартостей, а також виробництво і використання ВВП. І входить цей процес до кола інтересів винятково держави як керівної системи в суспільстві» [2]; Н. Саніахметова: «Державне регулювання економіки – заснована на законодавстві одна з форм державного впливу на економіку шляхом установлення та застосування державними органами правил, націлених на коригування економічної діяльності фізичних і юридичних осіб, що підтримується можливістю застосування правових санкцій у разі їх порушення» [14, с. 122].

У кожному із цих визначень передбачаються певні дії держави, спрямовані на забезпечення стабільного територіального суспільного розвитку за максимального обмеження негативних впливів на соціальні виклики суспільства.

Вибравши соціальні орієнтири ринкової економіки, Україна як європейська держава пішла шляхом багатьох країн, що вже сформували або формують господарські системи подібного напрямку. Головною метою такого роду економіки є надання соціальних прав і гарантій населенню, що закріплено в ст. 3 Конституції України: «Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека визначаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст та спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави» [19, с. 42].

Власна ідентичність, розвинена національна самосвідомість виступають необхідними умовами внутрішньої інтеграції багатонаціонального українського суспільства в єдину політичну націю, здатну протистояти численним викликам глобалізованого світу. Лише сильна, внутрішньо інтегрована нація співгромадян із відповідним рівнем національної самосвідомості зможе здійснити повномасштабну економічну, соціальну і політичну модернізацію країни. Водночас важливим залишається завершення процесу консолідації власне етнічних українців, об'єднання світового українства навколо ідеї національного відродження та гідного представлення української нації в сучасному світі [13, с. 223].

Деякі науковці під соціально орієнтованою ринковою економікою розуміють соціально-економічну систему, яка спрямована на реалізацію такого [1, с. 8]:

- єдність економічного та соціального розвитку в сучасній системі;
- взаємозумовленість та взаємопроникнення індивідуальних та колективних інтересів;
- підвищення людських потреб і переважання в їх структурі соціального і духовного характеру;
- поєднання економічної ефективності та соціальної справедливості;
- накопичення інтелектуального капіталу;
- переважання нематеріального сектору виробництва, який реалізується передусім у соціальній сфері.

Формування і функціонування соціально орієнтованої економіки базується на принципах [16, с. 95]:

- єдності соціально орієнтованої економіки й економічно орієнтованого соціального розвитку;
- розмежування та інтеграції елементів соціальної економіки на мікро-, мезо- і макrorівнях;
- системного аналізу і використання джерел та чинників соціально-економічного зростання;
- формування і розвитку соціального партнерства між суб'єктами праці, капіталу і політики.

У контексті вищезгаданого особливу роль відіграє соціальний діалог як унікальний інструмент віднаходження балансу інтересів найманих працівників, підприємців і влади на користь усього суспільства. Він посідає ключове місце в забезпеченні соціальної безпеки, економічного розвитку та демократичного врядування у сучасному цивілізованому світі. Саме тому інституціоналізація соціального діалогу в державному управлінні належить до пріоритетів суспільного розвитку України.

Найбільшу свою ефективність соціальний діалог як процес визначення цілей та напрямів державного управління у сфері соціально-трудових відносин та соціально-економічного розвитку з урахуванням інтересів працівників, роботодавців, суспільства у цілому виявив у практиці європейського врядування. У країнах ЄС соціальний діалог став дієвим механізмом сприяння поліпшенню умов праці та соціальної справедливості, передумовою соціальної безпеки й стабільності суспільного розвитку, основним каналом, через який соціальні партнери роблять свій внесок у конкурентоспроможність економіки та забезпечення високих соціальних стандартів [12, с. 99–103].

Що ж до України, то можна виокремити такі групи чинників розвитку підприємств у сучасних умовах розбудови соціально орієнтованої економіки [3, с. 201–202]:

- законодавчі – формують правову основу розвитку підприємств на основі системи законних та підзаконних актів, міжнародних стандартів, норм та правил;
- організаційно-управлінські – здійснюють вплив через інституційно-управлінські та інституційно-організаційні зміни в соціально-економічній сфері;

– фінансово-економічні – визначають особливості здійснення господарської діяльності підприємств із позицій грошово-кредитних, бюджетно-податкових, амортизаційних важелів соціально-економічного розвитку;

– техніко-технологічні – здійснюють вплив на технічні та технологічні аспекти в процесі соціально-економічної діяльності підприємств;

– соціальні – визначаються чисельністю й структурним складом працівників на підприємстві, рівнем його освіти та життя, звичаями і традиціями, трудовою етикою, взаємовідносинами в трудовому колективі, стилем керівництва, місією й цілями підприємства та мірою їх ідентифікації з інтересами працівника, під дією цих чинників формується морально-психологічний клімат у колективі;

– екологічні – визначають вплив нових технологій, нових матеріалів, нових видів енергії на довкілля у процесі діяльності підприємств;

– гуманітарні – впливають на розвиток через ступінь освіченості населення, рівень знань і науки в країні;

– інформаційні – визначають особливості розвитку підприємств на основі використання інформаційних ресурсів.

Сучасна система соціального захисту населення в Україні є суперечливою та соціально несправедливою, обтяжливою для державного бюджету та такою, що не відповідає сучасним вимогам і суспільним викликам. Як один із пріоритетів суспільного розвитку модернізація вітчизняної системи соціального захисту населення має виявлятися через [7]:

– застосування інновацій (реформування оплати праці та пенсійного забезпечення; створення єдиної електронної бази даних отримувачів соціальної допомоги, пільг, пенсій, соціальних послуг, а також єдиної інформаційно-аналітичної системи у сфері соціального захисту; персоніфікація та монетизація пільг; модернізація наявних і запровадження нових видів соціальних послуг, непрямих методів оцінювання доходів громадян, які претендують на соціальну допомогу, забезпечення індивідуальної соціальної програми підтримки та супроводу виведення сім'ї зі стану нужденності; стимулювання соціальних інвестицій; модернізація соціальних служб і закладів; запровадження інклюзивного навчання у навчальних закладах та ін.);

– впровадження в практику державного управління базових принципів соціального захисту – принципу соціальної справедливості (на основі якого має здійснюватися перерозподіл доходів між різними верствами населення шляхом створення справедливої системи податків, раціоналізації соціальних трансфертів, упорядкування системи пільг, реформування пенсійної

системи тощо) та принципу соціальної відповідальності держави, підприємців і громадян (реалізація в повному обсязі державних соціальних гарантій і соціальних стандартів, створення дієвих податкових механізмів, запровадження жорсткої дисципліни соціальних відрахувань; своєчасна сплата податків і соціальних внесків, підтримання гідного рівня оплати праці, створення якісних робочих місць, розвиток соціальної інфраструктури; практична реалізація трудового потенціалу в легальній економічній сфері, свідомо передача податків і соціальних внесків на суспільні витрати тощо);

– реалізацію сукупності взаємопов'язаних управлінських рішень (оптимізація державних інститутів – структурно-функціональна зумовленість міністерств, служб, агенцій, відповідних управлінь у місцевих органах влади, соціальних служб тощо; диференційований підхід до різних категорій осіб; створення єдиної системи соціального права; здійснення ефективних і раціональних фінансово-економічних заходів; реалізація технологічних та інноваційних проектів – електронні бази отримувачів соціальної допомоги, пільг, соціальних послуг тощо; налагодження взаємозв'язку з отримувачами послуг; підготовка кваліфікованих кадрів відповідного рівня компетентності та професіоналізму; розроблення системи критеріїв та індикаторів досягнення цілей, моніторинг основних заходів модернізації);

– урахування у державній політиці умов та чинників забезпечення успішної модернізації (провідна роль у цих процесах; формування сучасної системи соціальних цінностей і модерністської системи поглядів усіх суб'єктів системи забезпечення соціальної безпеки, їх готовності до реформ; реформування політичного життя; модернізація економіки; систематичний діалог, довіра і взаємодія між державою, роботодавцями, громадськими організаціями та окремими громадянами; роз'яснювальна робота; системність заходів; оперативність здійснення проголошених заходів).

Висновки. Пріоритетність полягає у виявленні та обґрунтуванні соціально-економічних імперативів розвитку та використання сучасних світових стандартів в умовах розбудови соціально орієнтованої економіки України. Теоретичне значення наукових досліджень полягає у визначенні особливої значущості розвитку концепції соціально орієнтованого управління у забезпеченні підвищенні якості життя населення, узгодженості його соціально-економічних інтересів. У цьому контексті певну перспективність набувають питання поглиблення теоретико-методологічних засад стимулювання формування соціального діалогу в контексті розбудови соціально орієнтованої економіки в Україні.

Список використаних джерел:

1. Барський Ю.М. Теоретичні засади дослідження змісту соціально орієнтованої економіки. Економічний форум. 2011. № 2. URL:http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_2/index.htm.
2. Братишко В. Национальная экономика как объект государственного управления. Экономика Украины. 1994. № 6. С. 71–77.
3. Гаврилко П.П. Фактори інноваційного розвитку промисловості. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.11. С. 200–205.
4. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки: навч. посіб. К.: Знання-Прес, 2000. 209 с.
5. Экономика: учебник / под ред. доц. А.С. Булатова. М.: БЕК, 1995. 632 с.
6. Зухба Д.С., Зухба Е.Н., Каптуренко Н.Г. Принципы и проблемы государственного регулирования экономики. Донецк: Донецк, 1991. 25 с.
7. Кравченко М.В. Система соціального захисту населення як об'єкт державної політики: методологія та практика: монографія К.: Інформ.-аналіт. агентство, 2012. 451 с.

8. Макроекономіка: підручник / А.Г. Савченко, Г.О. Пухтаєвич, О.М. Тітьонко та ін.; за ред. А.Г. Савченка. К.: Либідь, 1995. 208 с.
9. Михасюк І.Р., Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: підручник. Львів: Магнолія плюс, 2006. 220 с.
10. Мочерний С.В. Економічна теорія: посібник для студентів вищих закладів освіти. К.: Академія, 1999. 592 с.
11. Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики: учеб. пособ. М.: Юрист, 1999. 272 с.
12. Петров О.М. Соціальний діалог у державному управлінні: європейський досвід та українські реалії: монографія. К.: НАДУ, 2012. 304 с.
13. Розпутенко І., Москаленко С. Гуманітарний розвиток України в умовах цивілізаційного вибору. Вісник НАДУ. 2013. № 2. С. 216–225
14. Саниахметова Н.А. Регулирование предпринимательской деятельности в Украине: организационно-правовые аспекты. Одесса, 1998. С. 122.
15. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: навч. посіб. К.: МАУП, 2000. 176 с.
16. Третяк В.П. Вплив соціальної сфери на соціалізацію трансформації економіки України. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 5(95). С. 85–93.
17. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление. М.: ИНФРА-М, 2006. 416 с.
18. Ходов Л.Г. Основы государственной экономической политики: учебник. М.: БЭК. 1997. 332 с.
19. Шульга Ж.О. Особливості становлення соціально орієнтованої ринкової економіки. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2009. № 4(8). С. 41–45.
20. Кірдан О.П. Організаційно-регуляторні та економічні передумови формування соціально-економічних відносин між групами інтересів в агропромисловому виробництві. Економіка. Фінанси. Право. 2018. № 3(2). С. 18–21.
21. Стойка В.О. Державно-приватне партнерство – рушійна сила інноваційного розвитку країни. Агросвіт. 2015. № 6. С. 36–40.

УДК 338.48

Роїк О.Р.,

кандидат економічних наук,
асистент кафедри туризму,

*Інститут сталого розвитку імені В'ячеслава Чорновола
Національного університету «Львівська політехніка»*

Лущик М.В.,

кандидат географічних наук,
асистент кафедри туризму,

*Інститут сталого розвитку імені В'ячеслава Чорновола
Національного університету «Львівська політехніка»*

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Роїк О.Р., Лущик М.В. Аналіз чинників формування конкурентних переваг туристичних компаній в Україні. У статті досліджено теоретико-методичні аспекти визначення та оцінювання конкурентних переваг туристичних підприємств в Україні. Здійснено аналіз діяльності та чинників формування конкурентних переваг туристичних підприємств в Україні, а також запропоновано шляхи їх підвищення.

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, туристичне підприємство, конкурентне середовище.

Роик О.Р., Лущик М.В. Анализ факторов формирования конкурентных преимуществ туристических компаний в Украине. В статье исследованы теоретико-методические аспекты определения и оценки конкурентных преимуществ туристических предприятий в Украине. Осуществлен анализ деятельности и факторов формирования конкурентных преимуществ туристических предприятий в Украине, а также предложены пути их повышения.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкурентоспособность, туристическое предприятие, конкурентная среда.

Roik O.R., Lushchyk M.V. The analysis of factors for the competitive advantages of tourism enterprises in Ukraine. In the article theoretical and methodical aspects of determination and estimation of competitive advantages of tourist enterprises in Ukraine are researched. The analysis of activity and factors of formation of competitive advantages of tourist enterprises in Ukraine, and also ways of their increase are offered.

Key words: competitive advantages, competitiveness, tourist enterprise, competitive environment.

Постановка проблеми. В умовах сучасного розвитку економіки України визначення туризму пріоритетною галуззю економіки є одним із ключових чинників успішного функціонування підприємництва цієї галузі. Актуальність даної роботи полягає у необхідності дослідження проблеми визначення конкурентних переваг туристичних підприємств як передумови підтримання стійких його позицій в умовах конкурентного ринку.

Ринкові перетворення, що відбуваються в Україні, загострення конкуренції на ринку туристичних послуг зумовлюють необхідність дослідження конкурентних переваг та визначення їх пріоритетності для розроблення власної конкурентної поведінки фірми, аналіз зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на її діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних і зарубіжних науковців вагомий внесок у розвиток сучасної теорії конкурентних переваг та конкурентоспроможності зробили праці Г. Азоева, А. Челенкова [1], О. Кузьміна, Л. Чернобай, О. Романко [5], Р. Фатхутдінова [14] та ін. Методичні аспекти дослідження конкурентних позицій туристичних підприємств висвітлюють у своїх працях такі вчені: М. Портер [8], Ж. Ламбен [6], О. Нефедова [7], А. Солов'янчик [10], С. Гаврилюк [3], Т. Ткаченко [11], С. Васильчак та С. Семак [2]. Аналіз досліджень показав, що проблеми дослідження конкурентних переваг суб'єктів туристичної індустрії розкрито недостатньо і потребують подальшого опрацювання, що й визначило актуальність цієї роботи.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та методичних основ визначення конкурентних переваг туристичних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Туризм є однією з провідних галузей економіки України. Економічні та політичні зміни призвели до посилення конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішніх ринках туристичних продуктів, що супроводжується появою великої кількості конкуруючих підприємств. Це змушує підприємства весь час розвивати свій стратегічний потенціал, шукати можливі варіанти його ефективного використання, створювати нові конкурентні переваги.

Розвиток туристичного бізнесу дав змогу багатьом країнам із менш привабливими, ніж в Україні, природними та культурно-історичними передумовами підвищити рівень соціально-економічного розвитку. Наявні

туристичні ресурси сприяють входженню України на світовий туристичний ринок. Але навіть значний туристичний потенціал ще не дає гарантії успішного розвитку туристичної індустрії [5, с. 158].

Україна має всі передумови для належного розвитку економіки за рахунок туризму, однак суттєво програє у конкурентній боротьбі, відстаючи від провідних держав світу за рівнем розвитку туристичної інфраструктури та якістю туристичних послуг. Відповідно до загального індексу туристичної конкурентоспроможності, Україна в рейтингу 136 країн посідає 88-е місце [9].

Згідно з даними Державної служби статистики України, динаміка туристичних потоків зазнала значних змін упродовж 2012–2017 рр. Якщо в динаміці кількість громадян, які виїжджали за кордон, суттєво не змінювалася за аналізований період, то негативна тенденція спостерігається серед іноземних громадян, які відвідали Україну: найбільший спад відвідувань припав на 2014–2017 рр. (зменшення на 51,5% іноземних туристів у 2014 р. порівняно з 2013 р., ще на 2,2% у 2017 р. порівняно з 2014 р.) [13], що пов'язано з нестабільною політичною ситуацією в країні (табл. 1).

За даними Державної служби статистики України, у 2017 р. налічувалося 498 туроператорів, 2 802 турагента (з них 1 172 зареєстровано як юридичні особи та 1 630 – фізичні особи), 169 суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність (із них 73 юридичних осіб та 96 – фізичних осіб) [3]. Незважаючи на стабільний розвиток показників туристичних підприємств, їхня частка на туристичному ринку залишається незначною. Частка ліцензованих операторів в обслуговуванні внутрішніх туристичних потоків за останнє десятиріччя скоротилася з 26,9% у 2000 р. до 2,7% у 2014 р., що лише підтверджує думку про недостатній розвиток туристичної інфраструктури в Україні.

Туристичний потенціал України відображають показники прямого і загального внеску туризму у валовий внутрішній продукт, у зайнятість, частку доходів і витрат на туризм в експорті та імпорті країни відповідно (табл. 2). Так, внесок прямих надходжень від туризму у ВВП за 2012–2017 рр. зменшився з 2,03% до 1,52%. Аналогічна тенденція спостерігається і за часткою загального внеску туризму у ВВП (за всіма складниками структури ВВП), яка становила 5,6% у 2017 р. проти 7,5% у 2012 р., що свідчить про низьку ефективність туристичної сфери та низький рівень використання туристичних ресурсів.

Таблиця 1

Туристичні потоки в Україні за 2010–2017 рр.

Роки	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон, осіб	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну, осіб	Кількість туристів, які обслуговують суб'єкти туристичної діяльності України, осіб	Зокрема		
				іноземні туристи, осіб	туристи – громадяни України, які виїжджали за кордон, осіб	внутрішні туристи, осіб
2012	21 432 836	23012 823	3 000 696	270 064	1 956 662	773 970
2013	23 761 287	24671 227	3454 316	232 311	2519 390	702 615
2014	22437 671	12 711 507	24250 89	17070	2 085 273	322 746
2015 ⁱ	23 141 646	12428 286	2 019 576	15159	1 647 390	357 027
2016 ⁱ	24 668 233	13 333 096	2 549 606	35071	2 060 974	453 561

Джерело: складено за даними [13]

Соціально-економічні показники туристичної діяльності в Україні

	2012	2014	2015	2016	2017
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, тис.	5346	5711	3885	3506	3469
Кількість працівників, тис. осіб	15,5	15,4	11,6	10,4	10,2
Прямий внесок туризму у ВВП, млрд. грн.	29	30	22	29	35
Частка прямого внеску туризму у ВВП, %	2,03	2,04	1,41	1,47	1,52
Загальний внесок туризму у ВВП, млрд. грн.	105,1	111,3	86,6	109,1	128,5
Частка загального внеску туризму у ВВП, %	7,5	7,6	5,5	5,5	5,6
Прямий внесок туризму в зайнятість, тис. осіб	382,4	368,0	224,1	213,4	247,2
Частка прямого внеску туризму в зайнятість, %	1,9	1,8	1,2	1,3	1,3
Загальний внесок туризму в зайнятість, тис. осіб	1 417,6	1 388,3	879,3	809,8	923,1
Частка загального внеску туризму в зайнятість, %	7,0	6,8	4,9	4,9	5,0
Капіталовкладення в туризм, млрд. грн.	6,5	5,8	5,0	5,3	5,7
Частка капіталовкладень у туризм, %	2,4	2,3	2,2	2,0	1,9
Частка доходів від туризму в загальному експорті країни, %	6,9	7,3	3,5	2,1	2,2
Частка витрат в туризм в загальному імпорті країни, %	5,5	6,5	7,8	10,8	10,5
Надходження туристичного збору в місцеві бюджети, млн. грн.	-	-	24,77	37,13	54,10

Джерело: складено за даними [12; 13]

Низький внесок туристичної галузі у ВВП України, незначна частка експортних надходжень від туризму, збільшення витрат туристичних суб'єктів на послуги сторонніх організацій, що беруть участь у створенні туристичного продукту, скорочення потоку іноземних туристів – лише частина проблем ринку туристичних послуг у країні.

Міжнародна конкуренція, глобалізаційні ринкові процеси та недостатнє науково-технічне забезпечення реалізації послуг зумовлюють дослідження конкурентних переваг туристичних підприємств як однієї пріоритетних проблем управління, вирішення якої дасть змогу підприємству стабілізувати свої позиції на ринку. Отже, з урахуванням сучасних тенденцій розвитку туризму країни питання формування конкурентних переваг мають вирішальне значення для туристичних підприємств.

У науковій літературі не існує єдиного підходу до визначення поняття конкурентних переваг підприємств. Значна частина дослідників, наслідуючи М. Портера, базовими виділяють дві конкурентні переваги підприємства: більш низькі витрати, які дають змогу встановлювати більш низькі ціни й отримувати більш високі прибутки, і диференціацію (унікальність) товару, яка б забезпечувала найвищу споживчу цінність [8, с. 125–126].

Г.Л. Азоев та А.П. Челенков відзначають, що конкурентні переваги є проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній та організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, вища рентабельність, ринкова частка, обсяг продажу) [1, с. 48].

На думку Ж. Ламбена, конкурентні переваги – це особливості чи властивості (атрибути) товару чи торгової марки, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами. Така перевага визначається порівнянням із найкращими (найбільш небезпечними, пріоритетними) конкурентами [6, с. 368–369].

Р.А. Фатхутдінов пропонує визначити поняття конкурентної переваги на основі поняття «цінність». При цьому під цінністю ним розуміється «щось особливе, те, чим система володіє (містить у собі), прагне збе-

регти або мати в майбутньому. Наприклад, здоров'я, талант, професіоналізм, організованість, володіння нововведеннями, торгова марка і т. д.» [14, с. 24].

У своїх дослідженнях С.В. Васильчак та С.С. Семак розглядають поняття «конкурентна перевага туристичного підприємства» як показник, який забезпечує їй переверщення конкурентів на цільовому ринку. Сильний бік підприємства туристичної індустрії перетворюється на конкурентну перевагу, якщо вона відтворює показник, який є дуже важливим для даного ринку (тобто має найвищий ранг) [2, с. 62].

Отже, проаналізувавши думки багатьох учених, поняття «конкурентні переваги» пропонується розглядати як особливості діяльності туристичної фірми, за допомогою яких підприємство має перевагу над своїми конкурентами у певній сфері чи напрямі діяльності.

Аналіз чинників впливу на будь-який процес виступає одним із початкових та важливих етапів під час стратегічного аналізу. В умовах розвитку ринкових відносин кожне підприємство прагне підвищувати свої конкурентні переваги, для цього і проводить стратегічний аналіз, який дає змогу вибрати найоптимальніший напрям розвитку з урахуванням усіх чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому функціонує підприємство.

У своїх дослідженнях А.В. Солов'янчик зазначає, що всі чинники за різними класифікаційними ознаками можна віднести до однієї із цих двох великих груп. Зовнішні (екзогенні) чинники – це чинники зовнішнього середовища, на які підприємство немає впливу. Але обов'язково необхідно досліджувати зовнішні чинники під час аналізу конкурентного середовища, адже вони мають вагомий вплив на конкурентні переваги підприємства. Важливим для підприємства є не тільки врахування впливу зовнішніх чинників, а й виявлення можливостей розвитку під впливом цих чинників [10, с. 131].

Так, О.Г. Нефедова [7, с. 212] включає сюди: економічні – податкова політика держави, інфляційні процеси; соціальні – рівень кваліфікованості робочої сили, її чисельність; політичні – міжнародні конфлікти; природні – вичерпність запасів окремих видів

ресурсів; техногенні – глобальне потепління тощо – це група глобальних зовнішніх чинників; зовнішні чинники мезорівня – підприємства-конкуренти, підприємства-контрагенти, споживачі та кредитно-фінансові установи.

Т.І. Ткаченко розробила класифікацію чинників впливу саме для ринку туристичних послуг [11, с. 96].

Автор класично виділила соціально-економічні, природно-географічні, культурно-історичні, демографічні, науково-технічні та політичні чинники. При цьому до зовнішнього середовища науковець включає чинники мікросередовища, тобто це найближче оточення підприємства: партнери, постачальники, кредитні установи, урядові організації, податкові організації, засоби масової інформації, страхові компанії, споживачі та конкуренти.

Таким чином, провівши дослідження чинників, що впливають на формування конкурентних переваг туристичних підприємств, пропонуємо узагальнити та конкретизувати їх на рис. 1.

У нашому дослідженні аналіз чинників формування конкурентних переваг туристичних підприємств України пропонується провести за допомогою PEST-аналізу (для вивчення середовища непрямого впливу на діяльність туристичного підприємства, а також дослідження макросередовища туристичного підприємства) та SNW-аналізу (для аналізу внутрішнього середовища підприємства).

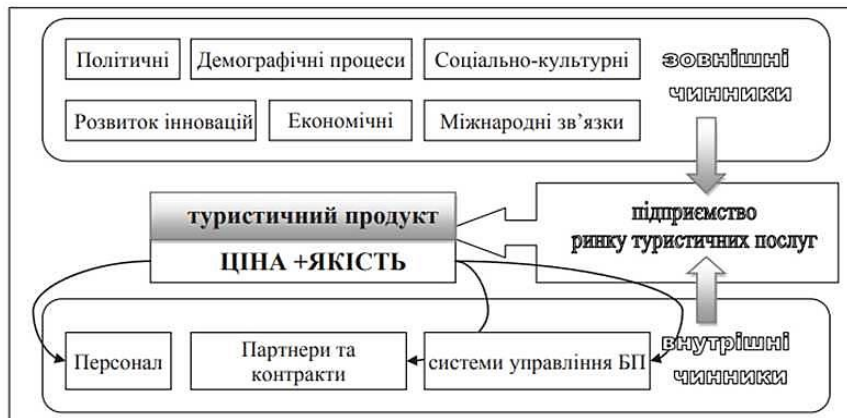


Рис. 1. Чинники, що впливають на формування конкурентних переваг туристичного підприємства

Джерело: складено за [11, с. 100]

Таблиця 3

PEST-аналіз туристичних підприємств України

Група факторів	Можливість	Ступінь впливу	Загроза	Ступінь впливу
Політичні і правові	1. Державна політика у сфері інвестування	+/-	1. Нестабільна політична ситуація в країні	-
	2. Державне регулювання туристичної діяльності	+/-	2. Візові режими між країнами	+
	3. Створення конкурентоспроможного туристичного комплексу, що задовольняє потреби вітчизняних і зарубіжних туристів у різноманітних послугах, розвиток суміжних галузей економіки	+/-	3. Неефективна практика виконання чинного законодавства	-
Економічні	1. Зростання купівельної спроможності	+/-	1. Зменшення купівельної спроможності	-
	2. Істотне уповільнення темпів інфляції	-	2. Підвищення цін на транспортні послуги	-
	3. Продовження економічного зростання	+/-	3. Недосконалість оподаткування	-
Соціальні	1. Зростання реальних грошових доходів населення	+	1. Зростання сумарної заборгованості із заробітної плати	+/-
	2. Зростання схильності населення до організованих заощаджень	-	2. Соціальна незахищеність населення	-
	3. Зростання кількості кваліфікованих фахівців унаслідок підвищеної уваги молоді до освіти	-	3. Відсутність сприятливих економічних умов, які дають змогу громадянам забезпечувати високий рівень соціального споживання	+
	4. Вивчення і застосування закордонного досвіду, використання ефективних методів управління	+/-	4. Високий рівень смертності	-
Технічні	1. Впровадження програм інформатизації та розвитку економічної діяльності на основі Інтернет-технологій та інших сучасних інформаційних технологій, системи електронної комерції	+	1. Можливість використання конкурентами сучасних технологій, які дають змогу зайняти більш вигідне становище за асортиментом турпослуг та рівнем витрат	+/-

Джерело: розроблено автором за даними [4, с. 246–249]

Для вивчення середовища непрямого впливу на діяльність туристичних підприємств використовується метод PEST-аналізу [4, с. 246]. Аббревіатура PEST поєднує у собі перші літери слів Policy, Economy, Society, Technology (політика, економіка, соціум (суспільство), технологія). Таким чином, аналізуючи зовнішнє середовище туристичних підприємств України, можна сказати про те, що найвагоміший вплив спричиняють соціальний та політичний чинники (табл. 3).

Для аналізу внутрішнього середовища проведемо SNW-аналіз, за яким оцінюється стан внутрішнього середовища підприємств за низкою позицій. Кожна позиція отримує одну з трьох оцінок: сильну (Strength); нейтральну (Neutral); слабку (Weakness). Головне завдання SNW-аналізу – виявлення «активу» (S) і «пасиву» (W) підприємства. Завдання нової стратегії розвитку – використання активу для нейтралізації і усунення пасиву [4, с. 248]. Дані табл. 4 свідчать про те, що найбільш сильними сторонами підприємств є якість послуг, які надаються, цінова політика, територіальне розташування, психологічний клімат у колективі та умови праці. Слабкими сторонами – плінність кадрів, стратегія підприємств, організація маркетингу та обсяг реалізації послуг фірм. До нейтральних сторін можна віднести: навчання персоналу, кваліфікація персоналу, оцінка якості роботи персоналу, соціальний пакет, рівень технічної оснащеності, асортимент продукції, що випускається,

імідж (ділова репутація) підприємства, фінансова стійкість підприємств.

Висновки. Провівши дослідження визначення конкурентних переваг туристичних підприємств України, можна зробити такі висновки. Формування конкурентних переваг є основою маркетингової стратегії, яка забезпечить підприємству туристичної сфери досягнення рівня зростання й прибутковості вищого, ніж у середньому на ринку. Це, своєю чергою, забезпечить стабільний розвиток підприємства в ринкових умовах та його економічну безпеку. Сильні сторони туристичних підприємств перетворюються на конкурентні переваги, якщо вони відтворюють показники, що мають велике значення для туристичного ринку (тобто має найвищий ранг).

Проведені дослідження показують необхідність постійного моніторингу своєї діяльності та фірм-конкурентів на ринку, сильних та слабких сторін, швидкого пристосування до змін ринкових ситуацій та миттєвої реакції відповідно до зміни своєї діяльності. Такий моніторинг здійснюється за допомогою методу PEST-аналізу та методу SNW-аналізу. Дана методика ґрунтується на визначенні можливостей і загроз зовнішнього середовища функціонування організації, а також сильних і слабких сторін його внутрішнього середовища. Для підвищення конкурентних переваг туристичних підприємств важливо оцінити не лише теперішній стан, а й можливу тенденцію розвитку.

Таблиця 4

Значення ключових параметрів діяльності туристичних підприємств України для SNW-аналізу

№ з/п	Ключові параметри діяльності туристичної фірми	S	N	W
1	Навчання персоналу		+	
2	Умови праці	+		
3	Мотивація і стимулювання персоналу	+		
4	Плінність кадрів			+
5	Кваліфікація персоналу		+	
6	Оцінка якості роботи персоналу		+	
7	Соціальний пакет		+	
8	Організація планування			+
9	Рівень технічної оснащеності		+	
10	Інформаційне забезпечення	+		
11	Якість послуг, що надаються	+		
12	Організація маркетингу на підприємстві			+
13	Обсяги реалізації			+
14	Асортимент продукції, що випускається		+	
15	Чисельність персоналу			+
16	Заробітна плата	+		
17	Імідж (ділова репутація) підприємства		+	
18	Психологічний клімат у колективі	+		
19	Фінансова стійкість підприємства		+	
20	Територіальне розташування	+		
21	Цінова політика	+		
22	Обсяги продажів			+
23	Орієнтація на споживача	+		
24	Стратегія розвитку підприємства			+

Джерело: розроблено автором за даними [4, с. 246–249]

Список використаних джерел:

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: НОВОСТИ 2, 2000. 255 с.
2. Васильчак С.В., Семак С.С. Формування конкурентоспроможності туристичних підприємств у контексті забезпечення економічної безпеки. Економічний вісник Донбасу. 2014. № 3(37). С. 61–64.
3. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу: навч. посіб. К.: КНТЕУ, 2006. 180 с.
4. Кокорєва О.В. Маркетингове дослідження діяльності туристичного підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 4. С. 245–251.
5. Методи аналізування конкурентоспроможності підприємств / О.Є. Кузьмін, Л.І. Чернобай, О.П. Романко. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.10. С. 159–166.
6. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок; пер. с англ. под ред. В.В. Колганова. СПб.: Питер, 2004. 800 с.
7. Нефедова О.Г. Конкурентоспроможність в умовах зовнішніх змін. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2007. № 5. Т. 2. С. 212–215.
8. Портер М. Конкуренция; пер. с англ. М.: Вильямс, 2005. 608 с.
9. Світова рада з туризму та подорожей / World Travel & Tourism Council. URL: <http://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impactresearch/2017-documents/global-economic-impact-and-issues-2017.pdf>.
10. Солов'янчик А.В. Аналіз чинників, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств ринку туристичних послуг. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2015. Вип. 5. С. 130–133.
11. Ткаченко Т.І. Конкурентоспроможність в туризмі як провідний напрям сталого розвитку. Науково-інформаційний вісник Академії наук вищої освіти України. 2012. № 2(79). С. 96–104.
12. Туризм – мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинги. URL: <http://knoema.ru>.
13. Туристична діяльність в Україні у 2016 році: стат. зб. К.: Державна служба статистики України, 2017. С. 14–24.
14. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособ. М.: Эксмо, 2004. 544 с.

УДК 332.143+336.145

Удовиченко С.М.,

кандидат економічних наук,

старший науковий співробітник,

завідувач сектору інтелектуальної власності

та правового забезпечення,

*Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція**Національної академії аграрних наук України*

ДО ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Удовиченко С.М. До питання розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу Донецької області.

У статті досліджено інноваційно-інвестиційний стан науки в Донецькому регіоні, у тому числі аграрної. Виявлено негативну тенденцію розвитку кадрового складника: значно скорочується кількість організацій, які виконують наукові і науково-технічні роботи, зменшується чисельність наукових кадрів. Зниження результативності наукової діяльності зумовлене сучасним рівнем фінансування та капітальних інвестицій. Отже, метою державної політики щодо розвитку науки має бути забезпечення фінансування наукової діяльності на достатньому рівні. Ще одним чинником, що сприятиме розбудові наукової сфери, є розроблення правових механізмів сприяння популяризації та комерціалізації результатів науково-дослідних робіт.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційний потенціал, агропромислова галузь, аграрна наука, науково-технічний потенціал, фінансування, капітальні інвестиції, результативність, трансфер інновацій.

Удовиченко С.Н. К вопросу развития инновационно-инвестиционного потенциала Донецкой области. В статье исследовано инновационно-инвестиционное состояние науки в Донецком регионе, в том числе аграрной. Обнаружена отрицательная тенденция развития кадровой составляющей: значительно сокращается количество организаций, выполняющих научные и научно-технические работы, уменьшается численность научных кадров. Снижение результативности научной деятельности обусловлено современным уровнем финансирования и капитальных инвестиций. Следовательно, целью государственной политики по развитию науки должно быть обеспечение финансирования научной деятельности на достаточном уровне. Еще одним фактором, который будет способствовать развитию научной сферы, является разработка правовых механизмов содействия популяризации и коммерциализации результатов научно-исследовательских работ.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционный потенциал, агропромышленная отрасль, аграрная наука, научно-технический потенциал, финансирование, капитальные инвестиции, результативность, трансфер инноваций.

Udovichenko S.N. To the question of development of innovative and investment potential of Donetsk region. The article examines the innovative and investment state of science in the Donetsk region, including the agrarian one. A negative trend in the development of the personnel component has been detected: the number of organizations performing scientific and scientific and technical work is significantly reduced, the number of scientific personnel is decreasing. Reduction in the effectiveness of scientific activity is due to the current level of financing and capital investment. Therefore, the goal of state policy for the development of science should be to ensure the level of funding for scientific activities at a sufficient level. Another factor that will contribute to the development of the scientific sphere is the development of legal mechanisms to promote the popularization and commercialization of scientific research results.

Key words: innovative and investment potential, agro-industrial branch, agrarian science, scientific and technical potential, financing, capital investments, efficiency, transfer of innovations.

Постановка проблеми. Інноваційно-інвестиційний розвиток є процесом розширеного відтворення виробничого, людського, банківського та земельного капіталу через упровадження нових технологій, продукції або послуг, організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного і комерційного характеру.

Перехід аграрних підприємств на інноваційно-інвестиційну основу розвитку дасть змогу підвищити ефективність виробництва, забезпечити продовольчу безпеку країни та потребу населення у продуктах харчування, підняти рівень добробуту населення сільських територій. І лише застосування системного підходу дасть змогу досягти вказаних цілей.

Сучасний розвиток агропромислової галузі характеризується низьким рівнем конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. Такий стан є результатом низької інноваційної активності суб'єктів господарювання. Неефективне використання інноваційного потенціалу та інвестиційних вкладень, відсутність організаційних важелів для комерціалізації новітніх розробок є перепонами на шляху євроінтеграції.

Важливу роль у процесі розбудови агропромислового комплексу відіграє аграрна наука. Результати досліджень, наукове супроводження сільськогосподарського виробництва є фундаментом стабільного й ефективного економічного зростання агропромислової галузі. З урахуванням значної кількості наукових розробок, які не реалізуються у виробництві, нагальним є питання побудови взаємовигідних відносин між наукою і бізнесом, що забезпечать входження в комерційний обіг накопичених знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інноваційно-інвестиційного середовища країни, питанням розроблення ефективної моделі розвитку економіки присвячено роботи багатьох вітчизняних учених. Значний внесок у вивчення даної проблематики зробили М. Барановський, А. Гайдучський, В. Геєць, Б. Данилишин, Ф. Заставний, О. Шевченко, М. Малік, Л. Корецька, Д. Черваньов та ін. Автори аналізують великий спектр питань інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів і країни у цілому, проте ціла низка аспектів залишається нерозглянутою достатньою мірою. Необхідне вивчення інноваційно-інвестиційного потенціалу наукової сфери Донецької області, яка є складовою частиною інноваційної розбудови регіону.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження інноваційно-інвестиційного стану науки, у тому числі аграрної, в Донецькому регіоні та виявлення напрямів його повноцінного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Особливість інноваційної діяльності сільськогосподарської галузі полягає

у багатоукладності її організаційної будови, у процесах задіяна велика кількість суб'єктів господарювання різних форм власності. Сільськогосподарські підприємства покликані забезпечувати макроекономічну функцію в державі – забезпечення продовольчої безпеки. Господарства населення виконують роль додаткових джерел виробництва продуктів харчування, що використовуються переважно для власних потреб та частково реалізуються на ринку.

За даними Державної служби статистики України [1], у 2017 р. частки основних категорій господарств у виробництві продукції сільського господарства Донецької області розподілилися майже порівну: сільськогосподарські підприємства – 57,1%, господарства населення – 42,9%. В окремих регіонах частка сільськогосподарських підприємств значно коливається. Так, у Черкаській області вона найбільша – 75,4%, у Закарпатській – найменша – 7,3%. Така структура негативно не впливає на розвиток аграрної галузі, а ставить перед сільськогосподарськими підприємствами питання піднесення рівня господарювання на більш високий технологічний рівень, зобов'язує їх удосконалювати технології трансферу інновацій та забезпечувати їх упровадження у найкоротші терміни.

Серед 24 областей України в рейтингу регіонів із виробництва сільськогосподарських культур 2017 р. Донецька область займає 17-е місце з виробництва зернових і зернобобових культур, 10-е – соняшнику, 8-е – плодоягідної продукції, 19-е – овочів та картоплі. Враховуючи, що регіон є промисловим краєм, такі показники вказують на достатньо активний аграрний сектор та розвинутий ринок, що є основним чинником для здійснення інноваційної діяльності.

Специфічність проведення інноваційної діяльності в аграрному секторі визначається сезонністю сільськогосподарського виробництва, його залежністю від погодних умов, використанням живих організмів та земельних ресурсів. Донецька область за природно-кліматичними характеристиками є зоною ризикованого землеробства. Особливістю регіону є посушливість, особливо відчувається дефіцит вологи в критичні періоди розвитку сільськогосподарських культур. Отже, тільки комплексний підхід та раціональне поєднання кадрового, ресурсного та технічного потенціалу, вдосконалення організації виробництва дадуть змогу підприємствам досягати високих результатів, що активізує інноваційні процеси та виведе аграрні підприємства на конкурентоспроможний рівень.

Науково-технічний потенціал є основним чинником, який активно впливає на здійснення наукової діяльності

та являє собою сукупність усіх наукових засобів та ресурсів, що дає змогу за наявних форм організації та управління ефективно вирішувати господарські завдання.

Важливою частиною науково-технічного потенціалу є кадровий складник. Загальною тенденцією у країні є зменшення кількості наукових установ. Якщо в 2010 р. в Україні наукові та науково-технічні роботи виконували 1 303 організації, у Національній академії аграрних наук, яка представляє аграрну науку, – 119, то в 2016 р. – 972 та 86 організацій відповідно [2].

Така ж ситуація і в Донецькій області. Враховуючи великий попит на інновації, у регіоні зосереджений вагомий науково-технічний потенціал. Однак кількість організацій, які виконують наукові і науково-технічні роботи, також зменшується з кожним роком: із 2000 р. їх стало у 6,7 разів менше (табл. 1). Негативна тенденція спостерігається і за кількістю науковців: загальна чисельність виконавців скоротилася на 9,8 тис. осіб (на 98%), у т. ч. докторів наук – на 89%, кандидатів наук – на 97% [2; 3].

Якщо дослідити зміни у чисельності виконавців наукових досліджень і розробок у розрахунку на 1 000 осіб зайнятого населення (віком 15–70 років) по Україні й регіону, то теж маємо різке зниження цього показника: в Україні в 2010 р. цей показник становив 9,5, у 2015 р. – 7,5, у 2016 р. – 6,0 осіб, по області – 2,6, 2,1 та 0,25 відповідно.

Вкрай складна ситуація з науковими кадрами загрожусь занепадом науки в країні, а замалі показники

по області ведуть до знищення регіональної наукової спільноти. Результатом відсутності науки стане неспроможність регіону та країни у цілому здійснювати інноваційні перетворення, розбудовувати економіку та взагалі бути цивілізованою державою.

Аналізуючи рівень фінансування науки, бачимо значне скорочення відрхувань на науковий сектор у Донецькій області на тлі незначного, але поступового збільшення фінансування наукових досліджень в Україні, що відображено в табл. 2. Якщо в 2010 р. на науку в області спрямовувалося 6,1% коштів, у 2015 р. – 1,5%, то в 2016 р. цей показник знизився до 0,2%.

Таблиця 2

Динаміка фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових досліджень і розробок

	Україна		Донецька область	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%
2010 р.	8107057,4	100	490889,6	6,1
2015 р.	11001889,5	100	165773,6	1,5
2016 р.	11530697,5	100	18902,8	0,2

Аналіз структури джерел фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових досліджень і розробок у Донецькій області (табл. 3) свідчить про суттєве скорочення фінансування наукових досліджень за всіма статтями витрат. Значне зниження видатків спостерігається із власних коштів установ, коштів організацій

Таблиця 1

Тенденції кількості наукових організацій та наукових кадрів у Донецькій області

	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2016 р.
Кількість організацій, які виконують наукові і науково-технічні роботи, одиниць	101	81	65	20	15
Кількість фахівців, які виконують наукові і науково-технічні роботи, осіб	9996	7633	5613	2134	217
із них:					
докторів наук	180	151	169	18	20
кандидатів наук	956	750	680	83	31

Таблиця 3

Структура джерел фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових досліджень і розробок, тис. грн.

	2015 р.				2016 р.			
	Україна		Донецька обл.		Україна		Донецька обл.	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
Усього	11001889,5	100	165773,6	1,5	11530697,5	100	18902,8	0,2
У т. ч. кошти бюджету	3992167,8	100	11393,2	0,3	3910777,9	100	3677,6	0,1
у т. ч. державного бюджету	3915356,4	100	11393,2	0,3	3700856,5	100	3677,6	0,1
Власні кошти	2783319,2	100	136543,8	4,9	1146032,5	100	12724,5	1,1
Кошти організацій державного сектору	281614,6	100	2343,5	0,8	361549,5	100	1873,3	0,5
Кошти організацій підприємницького сектору	1713368,4	100	10092,4	0,6	3369509,9	100	627,4	0,02
Кошти організацій сектору вищої освіти	3702,8	100	-	0	7374,7	100	-	0
Кошти приватних некомерційних організацій	141,7	100	-	0	2797,4	100	-	0
Кошти іноземних джерел	2077566,1	100	2128,6	0,1	2550345,8	100	-	0
Кошти інших джерел	150008,9	100	3272,1	2,2	182309,8	100	-	0

державного сектору, та зовсім перестали надходити кошти з іноземних й інших джерел.

Базою для розвитку економіки країни та її окремих галузей слугують капітальні інвестиції. З 2010 р. обсяг капітальних інвестицій в економіку України збільшився майже вдвічі (табл. 4) [3].

У Донецькій області у 2,5 рази зросли інвестиції у сфері сільського господарства та у 1,2 рази – у промисловості. У професійній, науковій та технічній діяльності й освітній галузі спостерігається скорочення капітальних надходжень, що негативно впливає на розвиток регіону.

Причини такого стану справ криються у короткозорості економічних прогнозів щодо ролі наукових досягнень у процесі інноваційних перетворень. Також значною перешкодою для фінансових надходжень є перебування регіону у зоні Операції Об'єднаних сил, що є ризиком для інвесторів під час укладання грошей у всі сфери економічної діяльності.

Результатом недофінансування науки Донецького регіону стало зменшення обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт (табл. 5): за останні п'ять років він знизився більше ніж у три рази [4].

У структурі виконаних робіт наявне різке зменшення усіх обсягів робіт, особливо частки фундаментальних, прикладних досліджень і науково-технічних послуг на 95%, 87% та 92% відповідно (рис. 1). Роботи з виконання розробок у 2015 р. становили 42% від рівня 2010 р.

Починаючи з 2010 р. здійснення повноцінної наукової діяльності унеможливило значне скорочення чисельності наукових кадрів та обмеженість фінансування наукової діяльності. Такі наслідки у науковій сфері Донецької області спричинені також загальними тенденціями у розбалансованій структурі фінансування інноваційної діяльності України [5].

Незважаючи на складну ситуацію у науковій галузі, результати досліджень повинні вийти на ринок інновацій. Нині проблема трансферу результатів наукових досліджень є актуальною і перебуває у полі зору суспільства, уряду, бізнесу, самих науковців, оскільки саме вона визначає конкурентоздатність виробленої продукції, ефективність діяльності підприємств та рівень економічних перетворень.

Велике значення під час комерціалізації інноваційної розробки мають пошук потенційного споживача та встановлення ціни на об'єкт трансферу. Для цього проводяться регулярні маркетингові дослідження характеристик ринку, розподілу часток ринку між підприємствами, показників збуту, вивчення товарів конкурентів, визначення реакції на новий товар.

В аграрному секторі Донецької області найбільш розповсюдженим методом трансферу є ліцензування об'єктів права інтелектуальної власності, зокрема сортів рослин. Нині ставиться питання комплексного

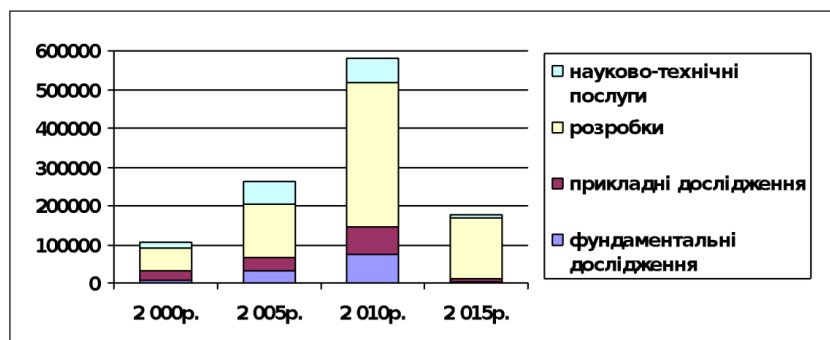


Рис. 1. Структура виконаних наукових і науково-технічних робіт

Таблиця 4

Капітальні інвестиції в окремі види економічної діяльності

2010 р.		2015 р.		2016 р.	
Україна	Донецька обл.	Україна	Донецька обл.	Україна	Донецька обл.
Капітальні інвестиції, всього, млн. грн.					
189061	14994	273116	8304	359216	11902
Капітальні інвестиції, % до загального обсягу інвестицій					
у сільське, лісове та рибне господарство					
6,1	3,0	11,0	6,1	14,1	7,4
у промисловість					
30,0	54,1	32,1	59,8	32,8	62,7
у професійну, наукову та технічну діяльність					
3,0	6,7	1,5	0,8	1,8	1,3
в освіту					
1,0	1,1	0,6	0,6	0,6	0,5

Таблиця 5

Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт у Донецькій області, тис. грн.

	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.
Фундаментальні дослідження	7791,9	31247,7	75680,8	3575,5
Прикладні дослідження	22055,9	37173,6	71108,1	9416,6
Розробки	59403,3	136111,8	371316,6	156422,5
Науково-технічні послуги	15357,0	57365,9	61236,8	5255,1
Всього у фактичних цінах	104608,1	261899,0	579342,3	174669,7

використання сортів рослин із технологічно-інноваційними елементами їх вирощування.

На думку В.М. Тимчука [6, с. 87], діючі агротехнології (базові технології + додаткові елементи з ознаками інноваційності) є достатньо доступними для користувачів, тому спонукати їх вкладати додаткові кошти без реального і гарантованого отримання економічного ефекту щонайменше безперспективно.

Вирішення питання виробництва сільськогосподарської продукції на основі передання прав на використання сорту та елементів технології його вирощування потребує комплексного підходу.

Висновки. Дослідження інноваційно-інвестиційного потенціалу Донецької області, зокрема аграрної науки, виявили негативну тенденцію його розвитку. Найголовнішим чинником повільного регресу є довготривале скорочення фінансування наукових і науково-технічних робіт. Також суттєво зменшилися капітальні інвестиції в наукову сферу.

Результатом недофінансування стало скорочення кількості організацій, які виконують наукові і науково-технічні роботи, та наукових кадрів. Це, своєю чергою, призвело до значного зменшення обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт.

Оскільки результати фундаментальних та прикладних досліджень не завжди стають інноваціями і виходять на ринок, самофінансування науки є безперспективним, тому забезпечення рівня фінансування наукової діяльності на достатньому рівні залишається прерогативою держави.

Розбудова правової держави, громадянського суспільства, врешті-решт, формування духовно багатой особистості немислимі без наукових досліджень. Отже, метою державної політики щодо розвитку науки має бути розроблення правових механізмів сприяння популяризації та комерціалізації результатів науково-дослідних робіт, що дасть змогу залучати додаткові кошти для проведення досліджень та трансферу наукових розробок.

Список використаних джерел:

1. Продукція сільського господарства (2010–2017). URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.07.2018).
2. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні», 2016. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.07.2018).
3. Статистичний збірник «Регіони України». 2016. Ч. II. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 13.07.2018).
4. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт. URL: <http://www.donetskstat.gov.ua> (дата звернення: 16.07.2018).
5. Ляшенко О.М. Результативність бюджетного фінансування наукових досліджень в Україні. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/biudzheta_fin-58b32.pdf (дата звернення: 20.07.2018).
6. Тимчук В.М. Проблемні питання трансферу технологій в АПВ. Посібник українського хлібороба. 2014. № 1. С. 86–88.

УДК 330.3

Халилов А.Э.,

кандидат экономических наук
доцент кафедры менеджмента,

Международный университет бизнеса и права

СТАТИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ В НАЦИОНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Халилов А.Э. Статистика производственной системы в национальном хозяйстве. В статье рассмотрена инновационная производственная система Украины. В большей части динамика положительная, но возникает необходимость поиска финансов. В воспроизводственную систему страны вовлечены основные категории, которые должны обеспечить технологическую безопасность Украины.

Ключевые слова: решение, экономический агент, производство, промышленность, воспроизводственная система.

Халілов А.Е. Статистика виробничої системи в національному господарстві. У статті розглянуто інноваційну виробничу систему України. У більшій частині динаміка позитивна, але виникає необхідність пошуку фінансів. У відтворювальну систему країни залучені основні категорії, які повинні забезпечити технологічну безпеку України.

Ключові слова: рішення, економічний агент, виробництво, промисловість, відтворювальна система.

Khalilov A.E. Statistics of the production system in the national economy. The article considers the innovative production system of Ukraine. Most of the dynamics are positive, but there is a need to find finance. The main categories are involved in the country's reproductive system, which should ensure the technological safety of the country.

Key words: solution, economic agent, production, industry, reproductive system.

Постановка проблемы. Промышленная конкурентоспособность, к сожалению, в масштабном производстве переместилась в Китай. Каждая современная страна выпускает сейчас высокотехническое оборудование в малых масштабах. Вся промышленная продукция в большей части сконцентрирована в производственных мощностях Азии. Себестоимость производства товаров выше, чем получаемая прибыль от продаж, тем самым в стране не выгодно производить большой ассортимент продукции. В результате данного явления промышленность переехала в Азию.

Высокотехнологическое оборудование из-за своей уникальности имеет большой вес прибавочной стоимости, которая позволяет получить достаточно высокий уровень прибыли для экономического агента в стране.

Казалось бы, что конкуренция тут легче по сравнению с товарами конкурента по производству данного направления, прибыль выше для тех экономических агентов, которые хотят войти на рынок. Здесь заключается самое большое противоречие, так как все патенты, используемые для этих аппаратов, являются закрытыми.

Анализ последних исследований и публикаций. Формированием экономических систем государства занимались В.И. Чужиков [3], А.И. Кабанов [1], В.В. Оглых [4], М.А. Слатвинский [5], Н.М. Сиренко [6] и др.

Формулирование целей статьи. Целью статьи является выявление и описание тенденций производственной системы Украины.

Изложение основного материала. Воспроизводственная система страны всегда является актуальной темой, так как быстро меняющаяся тенденция на рынке приводит к формированию новых трудностей для развития производственного потенциала страны.

Воспроизводственная система государства состоит из:

- воспроизводственной системы национального хозяйства, которая состоит из производства системы муниципалитета и региона вместе взятых и является большей, чем сумма этих элементов. Здесь осуществ-

ляется принятие решение на уровне национального хозяйства, построение стратегии развития всего промышленного комплекса страны, а также формирование планов развития регионов в системе национального хозяйства.

С каждым годом роль государства изменяется в сторону координации взаимодействия регионов и муниципалитетов между собой для достижения поставленной цели перед современным обществом;

- воспроизводственной системы региона, которая является, по нашему мнению, основной, так как все крупные производственные элементы находятся на территории регионов;

- воспроизводственной системы муниципалитета, которая является самой маленькой из дефиниции, где происходят поиск и формирование путей развития производства. К сожалению, очень мало таких территорий, которые имеют свое производство, большая часть населения выезжает в крупный регион, где развита промышленность.

Объем реализации промышленной продукции и машинного оборудования представлен на рис. 1.

Как показано на рис. 1, наблюдается рост реализации промышленной продукции и машинного оборудования на протяжении 2010–2017 гг. Данная тенденция достаточно позитивно влияет на все отрасли народного хозяйства, так как идет производство промышленных товаров.

Добыча ресурсов является одним из основных направлений, где используются тяжелое машиностроение и другие ресурсоемкие производства. Ресурсы являются самым основным элементом в производстве, с использованием современных технологий удастся выпустить готовую продукцию на рынок.

Добавочная стоимость готового продукта выше, тем самым создаются новые рабочие места и развиваются научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы на производстве.

Далее рассмотрим капитальные инвестиции для этих же отраслей национального хозяйства (рис. 2).

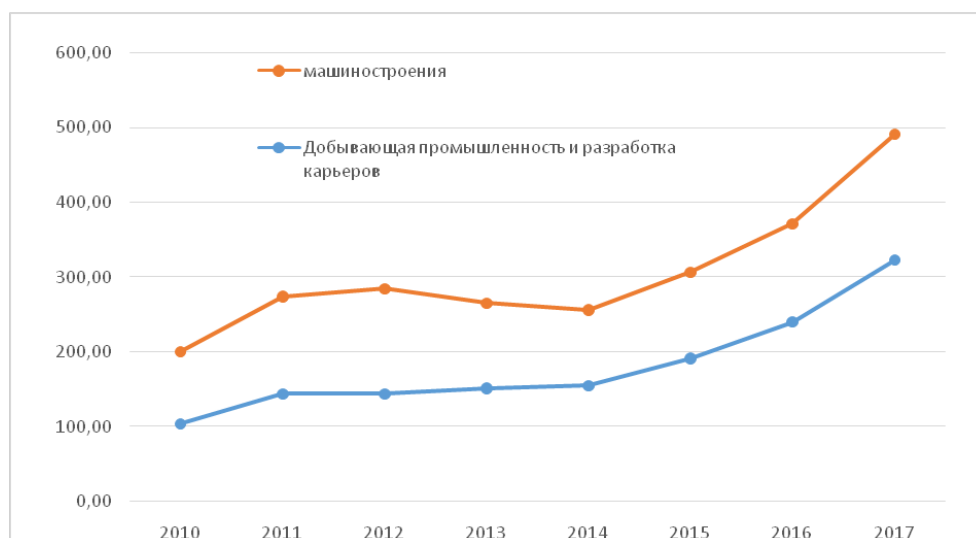


Рис. 1. Объем реализации промышленной продукции и машинного оборудования в Украине с 2010 по 2017 г., млрд. грн.

Источник: составлено автором на основе [2]

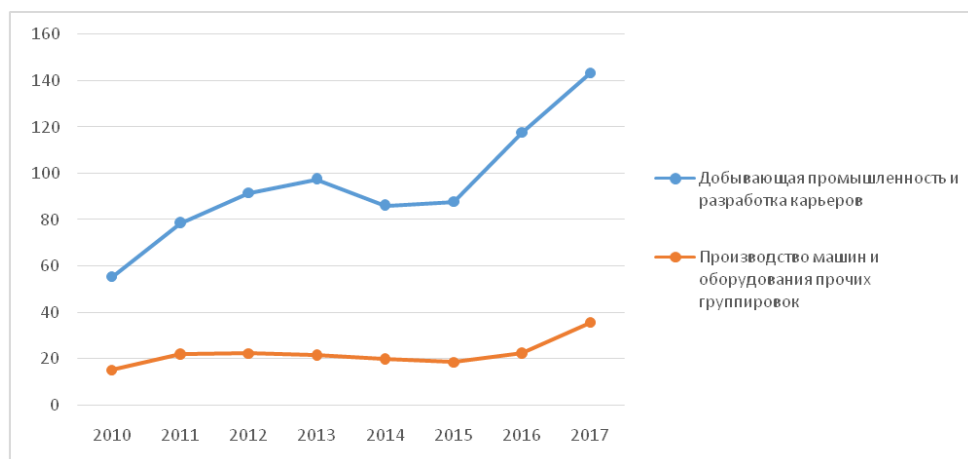


Рис. 2. Капитальные инвестиции в добывающую промышленность, производство машин и оборудования в 2010–2017 гг. в Украине, млрд. грн.

Источник: составлено автором на основе [2]

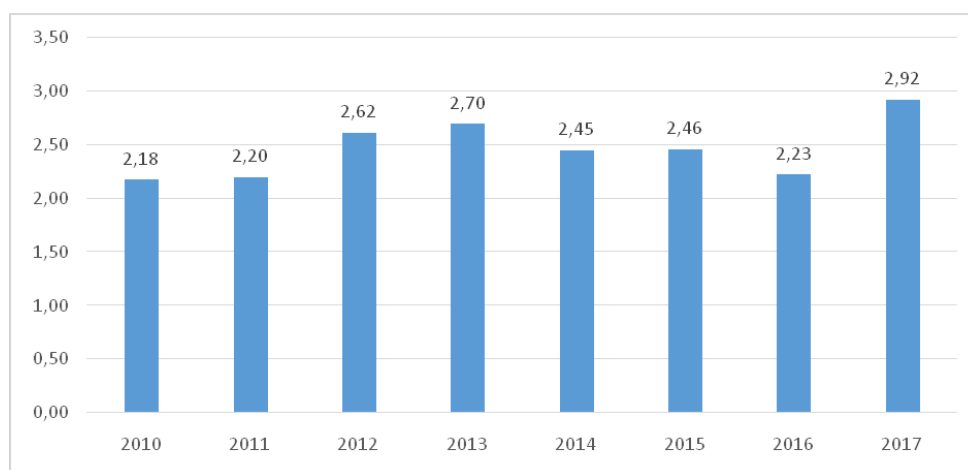


Рис. 3. Фундаментальные научные исследования в 2010–2017 гг., млрд. грн.

Источник: составлено автором на основе [2]

Как видим, капитальные инвестиции по данным направлениям экономической деятельности позитивные. На протяжении всего периода наблюдается положительная динамика, которая приводит к обновлению оборудования и поддержанию основных фондов в долгосрочном периоде.

Добывающая промышленность снова показывает высокие результаты, в которых видна положительная динамика в течение всего периода. А в последние годы наблюдается резкий подъем интереса к данной отрасли народного хозяйства.

Все больше внутренних ресурсов направляется для изготовления определенного вида товаров в национальном хозяйстве страны.

Далее рассмотрим фундаментальные научные исследования (рис. 3).

На рис. 3 отмечены фундаментальные исследования за период 2010–2017 гг. Фундаментальные исследования стремятся к получению новых знаний, то есть инвестирование позволяет разработать новые технологические открытия для всей промышленности страны.

Динамика по этому направлению положительная, что свидетельствует, с одной стороны, о благоприятном направлении для науки, но, с другой стороны, здесь не только исследования в промышленности, но и другие направления.

К сожалению, необходимо большое количество денежных средств, особенно в экспериментальных исследованиях, что обеспечивается достаточно слабо.

В 2011 г. фактический показатель составил 2,2 млрд. грн. Прикладные научно-исследовательские работы представлена на рис. 4.

На рис. 4 рассмотрены прикладные научно-исследовательские работы, которые связаны с научными поисками новых знаний, а также научными обоснованиями проектов.

Здесь тоже заметна положительная тенденция, которая приводит к росту данного вида деятельности. Но с учетом незначительного роста можно говорить о слабом финансировании данного направления, как и других.

Большое количество исследований не выходит на производственные рельсы по различным причинам.

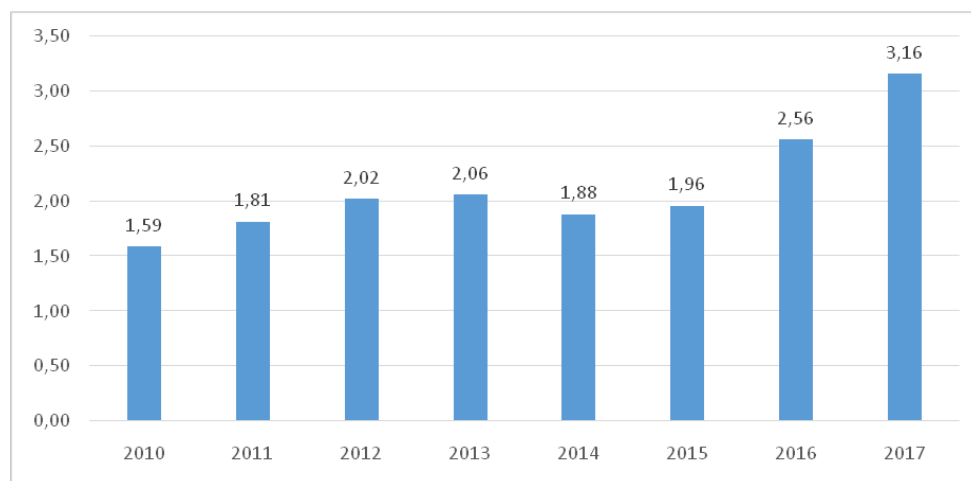


Рис. 4. Прикладные научно-исследовательские работы

Источник: составлено автором на основе [2]

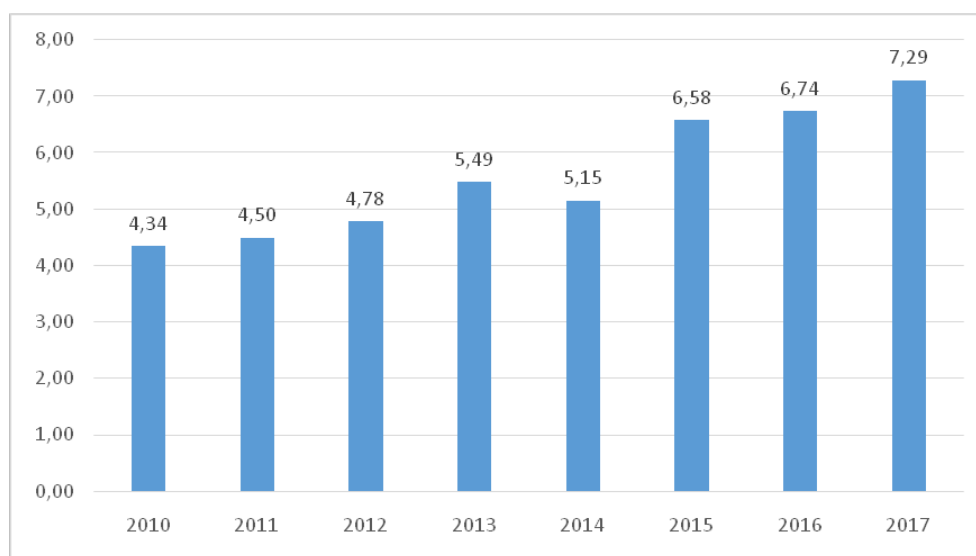


Рис. 5. Научно-технические экспериментальные разработки

Источник: составлено автором на основе [2]

Необходимость большого финансирования заключается в том, чтобы оставалась конкурентоспособная производственная система страны.

По динамике на 2010 г. сумма была 1,59 млрд. грн., а на конец 2017 г. сумма составила 3,16 млрд. грн. Рост наблюдается почти в два раза, но с учетом инфляции, наблюдаемой в стране, данное увеличение не сильно позволяет проводить прикладные научно-исследовательские работы.

Рассмотрим непосредственно научно-технические разработки (рис. 5).

На рис. 5 показано непосредственное финансирование, которое направляется на создание новой технологии или нового изделия. Инвестирование данного направления приводит к росту конкурентоспособности предприятий страны.

Большая часть экономических систем направлена на увеличение именно разработок новых товаров и услуг в национальном хозяйстве страны. В 2010 г. дан-

ный показатель составил 4,34 млрд. грн., в 2017 г. – 7,29, 6 млрд. грн., что приводит к положительной динамике в государстве.

К сожалению, существуют проблемы, связанные с внедрением данного научного опыта в производство, так как большие научно-исследовательские центры в современном мире нужны только при ведущих корпорациях, которые не только зарабатывают прибыль, но и имеют возможности и желание осуществить инвестиции.

Промышленность и исследования в данном направлении являются важными частями экономической системы страны. Здесь надо понять не только рыночную тенденцию, но и в каком направлении следует двигаться.

Инновационные разработки без внедрения в производство невозможны в современном мире. Большая часть идей должна быть не только фундаментального характера, но и практической ценностью для экономического агента.

Полная стадия научно-исследовательских работ заключается в доведении продукции до конечного покупателя. Возникает вопрос техники экономической безопасности страны.

При рассмотрении данного вопроса необходимо уделить внимание именно задачам инновационного развития страны, так как данное направление способствует к повышению техники экономической безопасности.

Безопасность научно-исследовательских разработок является приоритетной задачей государства. Каждая развитая страна должна строить свое развитие, базируясь на совершенствовании научных разработок. При этом уделяется внимание не только исследованию, но и внедрению продукции на рынок.

В конце XX века технология отделилась от промышленности, так как развилось более узкое направление информационной технологии, которое бурно развивается сейчас. Концентрация отдельной отрасли вывело данное направление на новый уровень, так как промышленность и машиностроение перетекают в информационное управление средствами производства.

Цифровая экономика диктует свои требования всем участникам системы производства, на основе которых идет выпуск товаров.

Все больше проявляется разница между теми странами, которые используют только машиностроение, и теми, которые используют информационное машиностроение.

Машиностроением является изготовление машин и оборудования для нужд экономических агентов страны. Большая часть данной системы представлена технологиями середины XX века, которые не имели интеллектуальной системы управления, этот процесс был механическим с использованием простых средств производства.

Информационное машиностроение представляет собой интеллектуальную систему, в которую, кроме машиностроения, входят возможности цифровой технологии, позволяющие создавать высокоточную и промышленно умную технику.

Происходит рост производительности труда благодаря использованию совершенных аппаратов на производственных мощностях.

Конкурентоспособность экономики, особенно ее производственная часть, возрастает. При использовании простых механизмов и машин будет наблюдаться дальнейшее отставание не только от мировых лидеров данного сегмента, но и от соседних стран.

К сожалению, данное направление требует привлечения большого объема инвестиций, которые должны быть направлены не только на производство, в частности машиностроение, в большей части финансирование должно быть направлено в информационную технологию производства.

Развитие коммуникации между экономическими агентами приводит к увеличению возможности распространения новых идей, тем самым приводит к ускорению данного сегмента.

Безопасность технологии с каждым годом растет, новые разработки увеличиваются, приводя к повышению конкуренции по данному направлению.

Безопасность производства зависит от технологий, которые разработали и внедрили в машиностроительную отрасль страны.

Сами по себе информационные технологии самостоятельные, развиваясь, они позволяют повысить безопасность коммуникации между экономическими агентами мирового рынка.

Внутренний рынок зависит не только от данной технологии, здесь возникает вопрос безопасности внутренних экономических агентов от вмешательства других стран.

Последняя тенденция мирового рынка направлена на привлечение и использование, хранение информации и базы данных на той территории, где эта информация собирается и используется.

Большое количество экономических агентов с производственного сектора уходят в сферу услуг, выступая посредниками или оказывая технологические услуги населению.

Доступ возможен только на платной основе, которая приводит к невозможности получения большой прибыли от производства высокотехнологической продукции для местного рынка. Собственные разработки требуют колоссальных инвестиций и времени.

Экономический агент на рынке не имеет больших собственных средств, а также времени для самостоятельных разработок. Потенциальный инвестор не вкладывает в венчурные проекты, которые являются опасными из-за потери собственных средств, так как возникает повышенный риск в постсоциалистических странах.

А проблема привлечения инвестиций оказывается существенной для большого количества агентов на рынке страны. Технологическое отставание все больше и больше снижает конкурентные преимущества внутренних экономических агентов перед импортными товарами.

Конкурентное преимущество производственной системы стран мирового рынка, как отмечалось выше, привело к формированию двух систем выпуска продукции.

В группу выпуска продукции для экономической безопасности входят товары, которые экономический агент производит в минимальном объеме, не имеющие конкурентных преимуществ. Если нет производства или технологии важной продукции внутри страны, то страна подвержена угрозе производственной безопасности.

Выпуск высокотехнологической продукции достаточно высок из-за экономической целесообразности, вследствие этого возможен большой экспортный потенциал данного вида продукции. Преимущество цифровой экономики заключается в узком количестве экономических агентов, которые имеют возможности выпуска данного продукта.

Разработка альтернатив возможна только с государственной поддержкой в постсоциалистических странах.

Казалось бы, все страны после развала СССР должны были развиваться и экономически поменять свою структуру. К сожалению, термин «постсоциалистический» продолжает оказывать влияние, так как вся промышленность и разработки были в тот период, очень мало своих новых идей. Данная негативная тенденция преобладает у всех постсоциалистических стран или ситуация стала еще хуже. Страны полностью потеряли промышленную систему того периода или

остаються заложниками даної проблеми. Все більше економічних агентів будують свою систему продаж і просування своєї продукції на основі іноземних аналогів і товарів. Собствена мережа розповсюдження орієнтована на товари іноземних економічних агентів.

Дана тенденція виникла після розпаду СРСР, хлинули всі товари з сусідніх країн, і ринок не мав захисту від даної продукції.

Сучасна ринкова захист базується на високих митах, імпортованих товарах або квотах, встановлених для країн.

Тенденція, при якій на ринку великий обсяг іноземної продукції, а їй доводиться відбивати кожен відсоток продаж від імпортованого товару, вважається негативною.

Ситуація з відставанням не тільки виробничого характеру, а також технології буде поглиблюватися. В подальшому буде спостерігатися технологічне відставання, коли європейські країни мають тільки відносно невелике число промислових виробників, що зараз спостерігається на авторынку.

Інформація по своїй структурі вважається товаром в ХХІ столітті, тобто сучасність базується тільки на даній якості. В групу американських індексів входять технологічні компанії, промисловість з нею йшла. В американській системі вошло нове поняття – «технологічна система країни», тобто вона замінила виробничу.

Дана сучасна тенденція призведе до ще більш суттєвого розподілу країн, які по базі орієнтовані на технологічну систему або виробничу. Від цього будуть залежати подальші можливості економічного агента в країні.

Економічний агент може, на жаль, не мати іншого вибору, так як в технологічній системі місця обмежені. В цьому напрямку технології можна випустити першими на ринок, а альтернативні інновації розробити і впровадити проблематично. В подальшому конкурентоспроможність

інноваційних товарів при пізньому впровадженні на ринок падає, досягти таких же результатів достатньо складно.

Час, яке необхідно для економічних агентів, щоб впровадитися на ринок, практично упущено. Конкурувати з технологічними компаніями складно, а розробляти альтернативи в малих масштабах, на жаль, господарюючому суб'єкту неможливо.

Якщо даний запитання порівняти з Російською Федерацією, то там всю систему перспективного розвитку розробляють з державною фінансовою підтримкою. В технології пріоритет має військово-промисловий комплекс, передові можливості всіх інших ідей розробляються в країні, а виробляються в Азії. Альтернативою вважається викуп застарілого технологічного обладнання для виробництва товару всередині країни.

Висновки. Таким чином, тенденція прослідковується позитивна во всіх напрямках, стосуються виробничої системи країни. Велика частина інноваційних розробок, на жаль, не доходять до виробництва, треба збільшити фінансування всіх напрямків, які стосуються безпосередньо до виробництва.

На жаль, науково експериментальні розробки більше всього близькі до промислового комплексу країни, тим самим безпосередньо впливають на впровадження новизни на ринок. Інші фінансові потоки направлені на інші напрямки, які не завжди можна впровадити в ринкову систему. З однієї сторони, це стосується тільки теоретичних напрямків, а з іншої – велика частина інвестицій йде в не завжди популярні на ринку розробки. В зв'язі з цим рекомендується більше виділяти на прикладні дослідження, саме ті, які можуть бути використані виробничою системою країни. Внаслідок цього з'являється можливість виробляти товари і технології для підвищення конкурентоспроможності економічного агента.

Список использованных источников:

1. Кабанов А.И. Прогнозы инновационного развития угольной отрасли. Вісник економічної науки України. 2009. № 1. С. 84–88.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Чужиков В.І. Конвергенція та дивергенція регіонів України (індикативна модель). Економіка України. 2005. № 9. С. 48–53.
4. Огліх В.В., Єфанова Т.І. Моделювання процесів розвитку регіону в контексті стратегії планування. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 12. С. 430–434.
5. Слатвінський М.А. Оцінка вартості патенту та її впливу на економічну ефективність інноваційного проекту. Формування ринкових відносин в Україні. 2008. № 1. С. 72–76.
6. Сіренко Н.М. Використання інноваційних можливостей соціально-економічної системи. Економіка АПК. 2007. № 12. С. 48–51.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.138: 338.439.5:664.6

Боліла С.Ю.,кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій,
*Херсонський державний аграрний університет***Федорова Т.В.,**кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій,
*Херсонський державний аграрний університет***ПРОФІЛЬ СПОЖИВАЧА ЯК ОСНОВА ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ
МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ ПІДПРИЄМСТВОМ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ**

Боліла С.Ю., Федорова Т.В. Профіль споживача як основа для прийняття маркетингових рішень підприємством хлібопекарської галузі. Стаття присвячена теоретико-практичним аспектам маркетингової діяльності підприємства хлібопекарської галузі щодо дослідження характеристик споживача на регіональному ринку з метою прийняття ефективних маркетингових рішень. Оцінено позиції та потенціал підприємства хлібопекарської галузі, що є лідером на ринку Херсонщини. Охарактеризовано профіль кінцевого споживача хлібопродуктів на регіональному ринку. Проведено маркетингові дослідження смаків і вподобань покупців хлібопродуктів, визначено фактори, що зумовлюють їх вибір в процесі купівлі. Надано пропозиції виробнику хлібопродуктів щодо комплексу маркетингових заходів, спрямованих на зміцнення конкурентних позицій на ринку з урахуванням профіля споживача.

Ключові слова: хлібопекарські підприємства, ринок хлібопродуктів, профіль споживача, маркетингові дослідження, маркетингові заходи.

Болелая С.Ю., Федорова Т.В. Профиль потребителя как основа для принятия маркетинговых решений предприятием хлебопекарской отрасли. Статья посвящена теоретико-практическим аспектам маркетинговой деятельности предприятия хлебопекарской отрасли касательно исследования характеристик потребителя на региональном рынке с целью принятия эффективных маркетинговых решений. Оценены позиции и потенциал предприятия хлебопекарской отрасли, которое является лидером на рынке Херсонщины. Охарактеризован профиль конечного потребителя хлебопродуктов на региональном рынке. Проведены маркетинговые исследования вкусов и предпочтений покупателей хлебопродуктов, определены факторы, которые определяют их выбор в процессе покупки. Предоставлены предложения производителю хлебопродуктов относительно комплекса маркетинговых мероприятий, направленных на укрепление конкурентных позиций на рынке с учетом профиля потребителя.

Ключевые слова: хлебопекарские предприятия, рынок хлебопродуктов, профиль потребителя, маркетинговые исследования, маркетинговые мероприятия.

Bolila S.Yu., Fedorova T.V. Consumer profile as the basis for making marketing decisions by the bakery industry enterprise. The study is devoted to the theoretical and practical aspects of the marketing activity of the bakery industry enterprise in the direction of examining the characteristics of a consumer at the regional market aimed at making efficient marketing decisions. It has estimated the positions and the potential of the bakery industry enterprise, which is the leader at Kherson market. The study has characterized the profile of an end-consumer of bakery products at the regional market. The marketing research on customers' tastes and preferences has been done and the factors influencing their choice in the process of buying have been determined. The study represents the proposals for the producer of bakery products concerning the complex of marketing measures, aimed at improving competitive positions at the market considering a consumer's profile.

Key words: bakery enterprises, bakery products market, consumer profile, marketing research, marketing measures.

Постановка проблеми. Виробництво хлібобулочних виробів є однією з найважливіших галузей харчової промисловості, яка забезпечує продовольчу безпеку країни. Сьогодні ринок хліба та хлібобулочних виробів наповнений продукцією від різних виробників та в широкому

асортименті. Таким чином, цей ринок є досить сегментованим та має високий рівень конкуренції. Тому вивчення профіля цільового споживача є вкрай актуальним завданням для виробника з метою вдалого позиціонування товару та прийняття відповідних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Профіль споживача, як зазначають науковці, – це комплекс ключових демографічних та психологічних характеристик покупця або цільової аудиторії продукту [1, с. 107; 2, с. 142]. Як правило, для типу ринка В2С, в якому покупці – фізичні особи, він включає вік, стать, сімейний стан, рівень освіти та доходу, географічне розташування, поведінкові фактори тощо [3, с. 76; 4, с. 148]. Знання профіля споживача, як відзначають фахівці галузі маркетингу, має дуже велике значення як для бізнесу загалом, так і для просування продукції зокрема [5, с. 92; 6, с. 87]. Вивченню теоретико-методичних підходів до дослідження фактичних та поведінкових частин профіля споживача присвячені праці таких науковців, як, зокрема, Р.Б. Кожухівська, Л.В. Транченко, А.О. Максименко, М.А. Окландер, І.О. Жарська, Ю.Ф. Пачковський, О.В. Прокопенко, М.Ю. Троян, В.С. Резнік. Але за всієї значимості раніше проведених наукових досліджень окремі питання вивчені недостатньо. Основна проблема полягає в галузевій специфіці впливу виявлених чинників профіля споживача на маркетингові рішення виробника, що й зумовило вибір теми досліджень наших наукових пошуків.

Формулювання цілей статті. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, що передбачає оцінку позицій підприємства хлібопекарської галузі, що є лідером на регіональному ринку, та визначення профіля споживача його продукції, вивчення смаків і вподобань покупців з метою розробки комплексу маркетингових заходів задля збереження конкурентних позицій виробника та забезпечення лояльного ставлення клієнтів. Об'єктом аналізу виступив ринок хлібопродуктів м. Херсона, предметом дослідження – характеристики профіля кінцевого споживача хлібопродуктів на регіональному ринку. Використовувались такі методи досліджень, як абстрактно-логічний, монографічний, аналітичний, порівняння, узагальнення, опитування, експертних оцінок. Під час побудови плану дослідження та визначення питань в анкетуванні споживачів та особистого інтерв'ю експертів використано загальноновизнану методику [7, с. 82]. Думка опитаних споживачів та експертів є репрезентативною та відображає ситуацію, що склалась на ринку хлібопродуктів м. Херсона.

Виклад основного матеріалу. Серед виробників хлібопродуктів на ринку м. Херсона позиції лідера посідає ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат». Згідно із завданнями дослідження ми проаналізували його потенціал, позиції на ринку, визначили характеристики профіля його цільового споживача, запропонували маркетингові заходи для зміцнення конкурентних позицій підприємства.

ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» створено на базі Херсонського хлібокомбінату державного виробничо-торговельного підприємства «Херсонхліб» у 1997 році. У свій час «Херсонхліб» об'єднувало три виробничі цехи у м. Херсоні, засновані почергово -з 1953 року. Отже, підприємство має значний досвід роботи з виробництва хлібобулочних та кондитерських виробів. Протягом останніх років компанія впроваджує інноваційні технології хлібопечення, які дають змогу поліпшити якість продукції та розширити асортимент. Філіями підприємства є Цех № 2 та Цех № 3. Компанія виробляє хлібобулочні вироби, торти, тістечка,

печиво, вафлі, сухарі, грінки та аналогічні вироби (понад 150 асортиментних позицій). Політика підприємства спрямована на утримання вірності традиціям та натуральності продуктів. Всі хлібобулочні вироби, що випускаються масово, виготовляються за класичною технологією. Споживачам гарантується продукт, безпечний для здоров'я, на підприємстві проводиться відповідний вхідний контроль сировини та матеріалів. Крім того, служба виробничої лабораторії, що має відповідні сертифікати, цілодобово контролює всі етапи технологічного процесу. Для виготовлення житніх, житньо-пшеничних продуктів виробник застосовує житні закваски, а для пшеничного хліба – пшеничні закваски, які вирощуються на основі молочнокислих бактерій і дріжджових клітин. Застосування заквасок надає характерного смаку та аромату хлібним виробам. Підприємством останнім часом впроваджено технологію виробництва заварного житньо-пшеничного хліба на заквасках, вироблених за білоруською технологією. Процес тривалий (понад 18 годин), енергоємний, але кінцевий результат, тобто продукт, зокрема хліб «Білоруський», «Мінський», «Житниця», «Столичний», має вищу якість. Ця продукція відрізняється подовженим терміном споживання (до шести діб). Завдяки оригінальній рецептурі приготування заварний хліб має приємний кисло-солодкий смак, пори хліба виходять більш пружними, м'якушка – злегка волога, але не липка, він довго не черствіє та не кришиться і має дуже корисні властивості, а саме містить велику кількість клітковини (в 5 разів більше, ніж має звичайний хліб), багато макро- та мікроелементів (кальцій, магній, фосфор, залізо, цинк, селен, вітаміни групи В); має здатність забезпечувати організм енергією за рахунок складних вуглеводів, що входять до його складу; є низькокалорійним, легко засвоюється, покращує роботу травної системи. Такий хліб чудово смакує з різними начинками, а саме з ікрою та червоною рибою, з оселедцем та креветками, з шинкою та ковбасою, тому його із задоволенням беруть на реалізацію торговельні мережі. Стосовно ж інгредієнтів, що використовуються для виготовлення хлібобулочних виробів, то виробник застосовує виноград сушений, курагу, чорнослив, арахіс, насіння соняшнику, кунжут, фруктові наповнювачі тощо, що мають натуральний характер. Продукція підприємства неодноразово перемагала на численних виставках та конкурсах, а головне, користується високим попитом у споживачів.

Сьогодні ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» складає групу компаній, що займаються виробництвом хлібобулочних, кондитерських та борошномельних продуктів. Компанія приділяє значну увагу марочній політиці та брендингу, а також активно підтримує ТМ «Хліба Херсонщини», «DREAM CAKE», «Королівська насолода». ТМ «Хліба Херсонщини» пропонує своїм клієнтам широкий асортимент, а саме тостові, білоруські, булочні, фінські види, вироби з курагою та родзинками, різними зернами та горіхами. Підприємство постійно шукає нові ідеї для оновлення асортиментного ряду своєї продукції, використовуючи як орієнтир смакові вподобання херсонців та світові бестселери. Стала якість продукції херсонського хлібокомбінату підтримується за рахунок дотримання стандартів ISO/22000. Відділ маркетингу та технологи Херсонського хлібокомбінату відстежують нові

тенденції та вивчають побажання споживачів, для підтримки зв'язку з клієнтами нещодавно створений та функціонує сучасний call-центр. У 2016 році компанією запущено лінію тостових виробів, а саме хліб тостовий білий європейський, хліб тостовий висівковий, хліб тостовий «Нижній» та тостовий з льоном. Асортимент заварних хлібів доповнили нові ексклюзивні види, а саме «Литовський світлий заварний» та «Шведський», вироблені на оцукрених і зброджених заквасках з використанням концентрованого частково інвертованого цукрового розчину, ці хліби мають неповторний смак заварного житнього хліба, не містять консервантів і харчових добавок та є дуже корисними.

Компанія прагне, щоби хліб став ще більш привабливим та впізнаваним для лояльних і потенційних споживачів. Тому у 2017 році компанія впровадила кардинально нову концептуальну упаковку для нових видів продукції. Вона має яскравий індивідуальний дизайн, лаконічний логотип та образ (герой Бредлі), зображення якого демонструє активність, позитивне ставлення до здорового способу життя, оптимізм. Лінійка хлібів преміум-сегменту представлена в різноманітній кольоровій гаммі, такої як бірюзовий колір (для житніх заварних хлібів), гірчичний (світлий заварний), червоний (тостові види хліба). Різнобарвна упаковка вигідно виділяється на полиці серед інших брендів, що дає змогу покупцю легко знайти потрібний сорт хліба на полицях магазину.

ТМ «Королівська насолода» представляє для покупців широкий асортимент різноманітного печива, пряників, тістечок та тортів високої якості, вироблених за класичними традиційними технологіями з використанням натуральної сировини. Окрім тортів та печива масового сегменту, ТМ «Королівська насолода» пропонує виготовлення ексклюзивних кондитерських виробів на замовлення за доступними цінами. Продукція має цікаві назви й користується попитом у населення.

ТМ «Dream cake» виробляє ексклюзивні торти та кондитерські вироби, тістечка, пряники, печиво, начинку тортів, пасхальну продукцію, весільні солодощі, капкейки виключно з натуральних компонентів, що відповідають сучасним тенденціям. На замовлення виготовляються забавні дитячі торти (з улюбленими героями мультфільмів), весільні та корпоративні торти, подарункові шкатулки з макаронс, мальовані пряники, тістечка тощо.

ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» розширює свої ринки. У вересні 2017 року підприємство запустило лінію шокової заморозки хлібобулочних виробів (круасани та різноманітні види хлібу), що дає можливість довіпикання їх безпосередньо в точках продажу, а також пропонує їх іноземним партнерам.

Своєю місією підприємство вважає розвиток потенціалу компанії заради створення нових продуктів, що покликані вчасно задовольняти потреби клієнтів на принципах соціальної відповідальності. Але, незважаючи на те, що підприємство має значний потенціал щодо зміцнення позицій на ринку, виробник повинен враховувати ситуацію, що склалась на ринку хлібобулочних виробів, та зважати на тенденції змін попиту на продукцію, здійснювати маркетингові дослідження споживчих запитів та вподобань задля прийняття ефективних маркетингових рішень.

Для виявлення наявних сегментів ринку хлібопродуктів, вивчення профіля споживача та визначення сма-

ків та вподобань споживачів у співпраці з відділом маркетингу та продажів підприємства у березні 2018 року нами проведено опитування покупців з точністю 10% ($n = 100\%$) за загальноприйнятою методикою [7, с. 82]. Для цього сформовано одноступінчасту безповторну не випадкову квотовану вибірку. Опитування проводилося в найбільших торгових закладах Херсону, таких як «АТБ», «Сільпо», «Екомаркет», «Малина», «Таврія В», а також деяких роздрібних магазинах, розташованих в найближчих житлових зонах покупців хлібопродуктів, кіосках, які знаходяться в місцях найбільш активного транспортного сполучення. Формою збору первинної маркетингової інформації від покупця слугувала закрита структурована анкета, яка містила 17 запитань. В дослідженні, окрім опитування кінцевих споживачів, нами використана думка експертів. В експертизі взяли участь 10 експертів, які відповідали на відкриті запитання в ході особистої зустрічі за допомогою інтерв'ю.

Як критерії цільового клієнта з-поміж характеристик споживача вибрано стать, вік, сферу діяльності, рівень доходів та розмір сім'ї респондентів. З усієї кількості опитаних більшість складала жінки, а саме 53%. Рівень доходу більшості опитаних перебував у межах 3200–5000 грн. Найбільшу частку серед споживачів за сферою діяльності займали студенти (23%), а найменш чисельними серед опитаних споживачів виявилися домогосподарки (6%). Щодо характеристики профілів споживачів, що є покупцями хлібопродуктових виробів міста Херсону, за віковими групами, то їх об'єднано в три сегменти: I включає людей у віці від 18 до 24 років (34%), II – від 25 до 55 років (52%), III – від 56 і більше років (14%). У результаті найбільш широким сегментом став другий, об'єднавши споживачів у віці від 25 до 40 років (30%) і від 41 до 55 років (22%). За результатами дослідження споживачі I сегменту, купуючи продукти, менш чутливі до їх складу, дати виготовлення, форм, їх найбільше приваблює гарна упаковка. Споживачі II сегменту довіряють рекламі, дослухаються до рекомендацій продавців і навіть уточнюють дату виробництва, упаковка для них не така вже й важлива. Споживачі III сегменту більше орієнтовані на популярність марки, більше сприйнятливі до реклами, частіше враховують дату виготовлення під час здійснення покупки товару.

За розміром сім'ї респондента в цільовій аудиторії встановлена така динаміка: 2 особи – 28%, 3 особи – 25%, 4 особи – 25%, 1 особа – 10%, 5 осіб – 9%, 7 осіб – 3%.

Хліб і хлібобулочні вироби є продуктами щоденного попиту, і їх споживає майже все населення міста Херсону (99% з опитаних бачать його у своєму раціоні). Результати анкетування покупців хлібопродуктів у Херсоні виявили, що за асортиментними перевагами найбільший попит мав хліб пшеничний вищого гатунку (38% опитаних), а найменший – хліб пшеничний другого гатунку (7%). Щодо ж частоти покупки, то за результатами досліджень більшість покупців (68%) купує хліб двічі на тиждень, що зумовлено його терміном зберігання та скороченням доходів споживачів, які замінюють деякі продукти хлібобулочними виробами.

Стосовно ж виробників хлібобулочних виробів, то споживачі міста Херсона віддають більшу перевагу продукції ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» (26%), ТОВ «Берислав-хлібозавод» (24%), «Хлібокомбінат Скадовського РАЙСТ» (13%), ПП «Хлебный мир»

(13%), ПП «Житниця» (10%), ПАТ «Каланчацький комбінат хлібопродуктів» (7%), ТОВ «Дніпро» (7%). Якщо ж розглядати фактори, які найбільше впливають на вибір під час купівлі хлібобулочних виробів, то виявлено, що смакові якості відіграють для споживача найбільше значення та складають 25%, якість же продукції посіла друге місце в шкалі споживчих переваг (23%), найменшим впливом користується фактор «виробник продукції» (15%), що свідчить про наявність на ринку відносно однакової за своїми властивостями продукції, здатної задовольнити потреби споживачів стосовно хлібопродукту. Найбільш поширеним місцем для придбання хлібобулочних виробів є кіоск (30%), потім йде великий супермаркет (24%), популярність якого серед покупців зростає з кожним роком. Найменша кількість покупок здійснюється на стихійних ринках (4%).

Для споживачів з рівнем доходу нижче середнього, які витрачають на продукти харчування 21% місячних витрат, основним критерієм вибору є ціна, за підвищення якої вони перейдуть на більш дешевий продукт. У споживачів з рівнем доходу вище середнього, що витрачають на продукти харчування 12% місячних витрат, хліб займає в структурі щоденного споживання невелику частку, а витрати на продукти харчування перерозподіляються на користь таких продуктів, як фрукти, овочі. Ця група споживачів виявляє інтерес до продуктів для здорового способу життя та екологічно чистих продуктів. Також результати дослідження показали, що найбільший інтерес до нових видів хлібопродукції виявили жінки, які проживають у місті, віком від 20 до 50 років з рівнем доходу вище за середній та високим. Ними до очікуваних вигід віднесено натуральний склад продукту, дієтичні властивості продукції, загальна користь для здоров'я. Цікаво, що численні сім'ї виявили менший інтерес до такої продукції, що обумовлено бажанням уніфікувати закупку хлібобулочних виробів для всіх членів сім'ї.

Щодо класифікації поведінки споживачів, то в економічній літературі зустрічаються різні її варіанти. Цікавим є поділ поведінки споживачів за співвідношенням основних соціально-психологічних та демографічних особливостей споживачів з їхніми грошовими витратами на продукти харчування, який запропонований вітчизняними науковцями, а саме оптимісти, новатори, консерватори, естети, прагматики, негативісти, вимушені споглядачі [8, с. 5]. В процесі маркетингових досліджень шляхом анкетного опитування, інтерв'ювання та візуального спостереження з'ясувалось, що на місцевому ринку хлібопродуктових виробів у Херсоні переважають такі типи покупців: оптимісти (23%), прагматики (19%) та вимушені споглядачі (17%), на яких припадає більша частка покупців місцевого ринку, що підтверджує важливість використання чинників ціни та якості продукції, стимулювання як продавців продукту, так і покупців, а також важливість фактору реклами для підвищення ступеня лояльності споживача. Тому врахування характеристик споживачів цих типів є важливим для розроблення та використання маркетингових інструментів у діяльності підприємства хлібопекарської галузі.

Висновки. Ефективне використання інструментів маркетингу можливе лише за постійного вивчення ринку, в результаті чого господарюючий суб'єкт повинен володіти інформацією про попит (потенціал ринку,

обсяг ринку, купівельна спроможність споживачів в різних регіонах, визначення груп споживачів, сезонні коливання попиту); пропозицію (наявність конкурентів, сегментування ринку, виробни-конкурентів та їх властивості, пропозиції конкурентів, імідж); можливість використання інструментів маркетингу і їхньої ефективності (еластичність цін збуту, реклама та її вартість у засобах масової інформації, знання преси).

Слід зазначити, що у сьогоднішній хліб слід розглядати як товар, а не лише як соціальний продукт першочергової необхідності. Сучасні технології виробництва та рецептури дають змогу розширити асортимент хлібопекарської продукції преміум-сегменту та забезпечити прибутковість виробничо-господарської діяльності підприємства, оскільки ціна на цей товар формується на основі ринкового механізму, на відміну від соціальних сортів хлібу, ціна на який регулюється державою. Тому для просування цієї продукції слід обов'язково використовувати елементи маркетингової пропозиції для популяризації продукції преміум-сегменту.

Особисті цінності споживачів та психографічні особливості цільової групи визначають зміст трьох груп атрибутів пропозиції. До складу першої групи входять загальна ідея, призначення хлібопекарської продукції, яка задовольняє специфічний попит споживачів цільової групи та виправдовує їх сподівання на певний рівень споживчих характеристик, ціну та якість.

Другу групу складає ринкове оточення, або «хліб та хлібобулочні вироби у реальному виконанні», складовими якої є асортимент, його глибина, ширина, довжина, поновлюваність та інші характеристики, які, як свідчать результати досліджень, посідають важливе місце серед факторів, що впливають на споживчий вибір. Також до цієї групи відносяться такі атрибути, як зовнішнє оформлення (пакування), екологічність продукту та місце продажу або його відповідність сучасним вимогам до місця розташування, архітектурним та дизайнерським рішенням в оформленні торговельного закладу, кваліфікації персоналу тощо.

Третю групу складають додаткові атрибути, або засоби позитивного впливу на емоційний стан покупця і зростання афективної складової рішення про купівлю. Це може бути наявність корисних мікроелементів, підвищений вміст вітамінів, мікроелементів, пакування з більшою кількістю продукту (більшою вагою) за тією ж ціною тощо. Важливим є також те, що хлібопекарська продукція повинна не тільки задовольняти основну потребу, але й сприяти виникненню нових потреб для забезпечення здорового харчування, відповідати екологічним нормам та суспільним вимогам зниження витрат сировини та енергії. Цей компонент комплексу відповідає за пошук ідей створення нового або вдосконалення наявного продукту для задоволення конкретної потреби, комерціалізацію ідей, формування умов для забезпечення необхідного рівня якості.

Таким чином, за результатами аналізу ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» робить вагомий внесок у розвиток харчової промисловості регіону, забезпечуючи херсонців сучасними хлібобулочними виробами. Водночас з урахуванням результатів досліджень на перспективу ПрАТ «Херсонський хлібозавод» необхідно впровадити систему управління безпечністю харчових продуктів, щоб і надалі гарантувати покупцям високу якість продукту. Для цього необхідно

вжити низку санітарних заходів, здійснити модернізацію обладнання, автоматизацію процесу дозування сировини і напівфабрикатів, контролю параметрів середовища в шафах вистоювання тістових заготовок. Підприємству необхідно продовжити роботу з поширення та поглиблення асортиментної лінійки продукції, звернути увагу на продовження добрих традицій щодо формування впізнання продукції за рахунок концептуальної упаковки, а також поширити це на інші види хлібобулочних виробів, щоб оживити рутинність здійснення покупки та привернути увагу споживача, крім того, слід запровадити нові види упаковки з цікавими образами, що будуть враховувати профіль споживачів і для продукції, яка йде на експорт; значну увагу необхідно звернути на розширення системи фірмової торгівлі та спланувати відповідну внутрішньо-магазинну рекламу та заходи зі стимулювання покупців (наприклад, за кожну п'яту покупку надавати 5% знижки, запровадити знижки на святкові події, до дня хлібу, до дня міста тощо); посилити роботу з паблік

рилейшнз для формування сприятливого образу компанії та її продукції в очах споживачів з метою підвищення рівня їх лояльності; вжити корпоративних заходів з демонстрації продукції та досягнень компанії, дегустаційними конкурсами та залученням реальних і потенційних вітчизняних та іноземних партнерів і громадськості; взяти участь у виставках, ярмарках, фестивалях, традиційних та інтерактивних конференціях регіонального, всеукраїнського та міжнародного рівнів, святкових подіях з експозиціями нової продукції підприємства; активізувати просування продукції в мережі Інтернет та урізноманітнити форму подачі інформації на web-сайті компанії. У межах дослідження використано традиційні методи визначення профіля споживача. В наших подальших розвідках ми використаємо інноваційні технології дослідження профіля покупця, що засновані на складанні карт емпатії, інструментах нейромаркетингу для розроблення ефективної програми позиціонування продукту на регіональному ринку.

Список використаних джерел:

1. Кожухівська Р.Б., Транченко Л.В. Поведінка споживачів: навч. посіб. Умань: ФОП Жовтий, 2014. 362 с.
2. Максименко А.О. Споживча поведінка: концептуалізація поняття та чинники, що її детермінують. Соціальні технології. 2010. № 44. С. 140–145.
3. Окландер М.А., Жарська І.О. Поведінка споживача: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2014. 208 с.
4. Пачковський Ю.Ф., Максименко А.О. Споживча поведінка українських домогосподарств: монографія. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2014. 292 с.
5. Прокопенко О.В., Троян М.Ю. Поведінка споживачів: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2008. 176 с.
6. Резнік В.С. Соціально-психологічне моделювання поведінки покупців у процесі маркетингової діяльності: монографія. Кам'янець-Подільський: Абетка-Нова, 2001. 220 с.
7. Полторак В.А. Маркетингові дослідження: навч. пос. Київ: ЦНЛ, 2003. 387 с.
8. Соловійов І.О., Туркот Т.І. Ринок продовольчих товарів: глибока сегментація споживачів. Маркетинг в Україні. 2004. № 5. С. 4–8.

УДК 657.9

Донських А.С.,
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Ткаченко О.С.,
кандидат економічних наук,
викладач кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Донських А.С., Ткаченко О.С. Роль економічного аналізу в системі управлінського обліку. У статті проведено дослідження ролі економічного аналізу в системі управлінського обліку. Досліджено сутність понять «управлінський облік» та «економічний аналіз» і методи економічного аналізу, які використовуються у процесі прийняття управлінських рішень. Вивчено складники системи управлінського обліку на підприємствах України. Наголошено на важливості взаємозв'язку між управлінським обліком та економічним аналізом у контексті обліково-аналітичного забезпечення управління.

Ключові слова: управлінський облік, економічний аналіз, метод, завдання, управлінські рішення, система.

Донских А.С., Ткаченко А.С. Роль экономического анализа в системе управленческого учета. В статье проведено исследование роли экономического анализа в системе управленческого учета. Исследована сущность понятий «управленческий учет» и «экономический анализ» и методы экономического анализа, используемые в процессе принятия управленческих решений. Изучены составляющие системы управленческого учета на предприятиях Украины. Подчеркнута важность взаимосвязи между управленческим учетом и экономическим анализом в контексте учетно-аналитического обеспечения управления.

Ключевые слова: управленческий учет, экономический анализ, метод, задачи, управленческие решения, система.

Donskykh A.S., Tkachenko A.S. The role of economic analysis in the system of managerial accounting. The article analyzes the role of economic analysis in the system of managerial accounting. The essence of concepts of managerial accounting and “economic analysis” and methods of economic analysis used in the process of making managerial decisions are investigated. The components of the management accounting system at Ukrainian enterprises were studied. The importance of the relationship between managerial accounting and economic analysis in the context of accounting and analytical management support is emphasized.

Key words: managerial accounting, economic analysis, method, tasks, managerial decisions, system.

Постановка проблеми. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства виник і розвивався як аналіз за даними бухгалтерського обліку. У сучасних умовах під час проведення економічного аналізу необхідно враховувати дані управлінського обліку, оскільки він вирішує низку нових питань, зокрема складання попередніх кошторисів та розроблення варіантів управлінських рішень. Таким чином, управлінський облік ліквідував недоліки виробничого обліку, виявив потенційні можливості використання рішень, на які дані обліку можуть вплинути.

Перехід України на Міжнародні стандарти обліку та звітності зумовлює більш чітке розмежування фінансового й управлінського обліку, що, безумовно, впливає на методологію, методику та організацію економічного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства.

Тому очевидно є актуальність проблеми поглиблення інформативності управлінського обліку, посилення його оперативності та взаємозв'язку з економічним аналізом у процесі управління підприємством. Важливість та необхідність дослідження цього питання зумовлені недостатністю організаційної, методичної та інформаційної забезпеченості економічного аналізу і потребує наукового підходу до вирішення даної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні проблеми ролі економічного аналізу в системі управлінського обліку для прийняття управлінських рішень вивчають чимало економістів і науковців: І.В. Аверчев, Ю.А. Бабаєва, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.Б. Івашкевич, О.В. Олійник, В.В. Сопко, В.Ф. Палій, А.Д. Шеремет та ін. Усі вони приділяють значну увагу теоретичному підходу до вирішення проблем, з якими може зіштовхнутися суб'єкт підприємницької діяльності, здійснюють розроблення методології економічного аналізу в системі управлінського обліку.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є дослідження ролі економічного аналізу в системі управлінського обліку в процесі управління підприємством. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

– визначити зміст понять «управлінський облік» та «економічний аналіз»;

– дослідити методи економічного аналізу, які використовуються у процесі прийняття управлінських рішень;

– вивчити роль економічного аналізу в системі управлінського обліку.

Виклад основного матеріалу. Впродовж усіх років незалежності України у вітчизняних наукових колах точаться гострі суперечки й ведуться безперервні дискусії з приводу управлінського обліку. Становлення системи управлінського обліку – трудомісткий і тривалий процес, що займає декілька років на великих і середніх підприємствах. Сьогодні у вітчизняних науковців не існує єдиного погляду цю проблему, є як прихильники, так і противники впровадження управлінського обліку на підприємствах. Для дослідження цього питання розглянемо сутність поняття «управлінський облік» (табл. 1).

Отже, дослідивши сутність поняття «управлінський облік», ми стверджуємо, що управлінський облік має місце в управлінні вітчизняними підприємствами, але система управлінського обліку потребує чималих грошових засобів і кваліфікованих трудових ресурсів. Під час її становлення на підприємствах необхідно вирішити низку завдань із реорганізації фінансової служби, розроблення системи обліку витрат та встановлення програмного пакету.

Система управлінського обліку повинна бути побудована так, щоб загальні завдання, що стоять перед управлінською системою підприємства, розподілялися між різними рівнями управління, де кожен менеджер несе свою частку відповідальності за рішення певної частини зазначених завдань; водночас облікова система повинна забезпечувати спряженість і взаємозв'язок різних інформаційних потоків як основу для взаємодії всіх функцій управління (рис. 1).

Проаналізувавши таблицю 1 і рисунок 1, доцільно зробити такий висновок: управлінський облік являє собою взаємодію методів управління у ході накопичення, обробки, узагальнення та передачі інформації внутрішнім користувачам для прийняття управлінських рішень. Таким чином, економічний аналіз відіграє важливу роль у системі управлінського обліку.

Об'єкти управлінського обліку відображаються в інформаційній системі організації через сукупність

прийомів і способів, що становлять основу методу управлінського обліку.

В управлінському обліку використовуються всі елементи методу фінансового обліку: документація й інвентаризація, система рахунків, подвійний запис, оцінка, калькуляція, баланс, звітність. Окрім того, в управлінському обліку широко застосовуються прийоми економічного аналізу, статистичні методи тощо [2, с. 43].

Економічний аналіз може забезпечити глибше проникнення в ту чи іншу господарську структуру і виробити всебічно обґрунтовані висновки і пропозиції. Під аналізом в економічній літературі розуміють оцінку облікової та іншої інформації за допомогою вивчення зв'язків і взаємозв'язків між показниками.

Економічний аналіз – це система прийомів для розкриття причинних зв'язків, що зумовлюють результати явищ і процесів (середні й відносні

величини, групування, індексний метод, коефіцієнти автономії, довготермінового залучення коштів, маневрування власними коштами підприємства, нагрома-



Рис. 1. Система управлінського обліку на підприємстві

Джерело: удосконалено авторами на основі [11]

Таблиця 1

Сутність поняття «управлінський облік»

Автори	Визначення
Ф.Ф. Бутинець [4, с. 215]	Управлінський облік на відміну від фінансового спрямований на отримання інформації не про фактичну вартість майна, витрат і доходів, стан розрахунків і зобов'язань, а на визначення та вивчення чинників, обставин та умов, що впливають на господарську діяльність підприємства.
С.Ф. Голов [6, с. 254]	Управлінський облік є процесом виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині організації та для забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів.
В.В. Сопко [14, с. 187]	Внутрішньогосподарський (управлінський) облік є продовженням та поглибленням бухгалтерського фінансового обліку витрат і доходів діяльності підприємства.
М.Г. Чумаченко [15, с. 3]	Управлінський облік – це не результат «штучного поділу», а цілеспрямований розвиток усього бухгалтерського обліку, який має перетворитися на надійного постачальника інформації для потреб управління.
А.Д. Шеремет [16, с. 143]	Управлінський облік – це підсистеми бухгалтерського обліку, яка в межах одного підприємства забезпечує його управлінський апарат інформацією, яка використовується для планування, управління і контролю над його діяльністю.
ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [8]	Внутрішньогосподарський (управлінський) облік – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством.
Ю.А. Бабаєв [3, с. 144], В.Б. Івашкевич [9, с. 515]	Управлінський облік – це інтегрована внутрішньогосподарська інформаційна система, основною метою якої є інформаційно-аналітичне забезпечення менеджерів господарюючих суб'єктів про витрати і результати діяльності як підприємства у цілому, так і його окремих структурних підрозділів для прийняття ними оперативних, тактичних і стратегічних управлінських рішень.
В. Палій [13, с. 58]	Управлінський облік включає елементи бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку, що підтверджує наявність набагато ширших можливостей досліджуваної системи.
І. Аверчев [1, с. 94]	Управлінський облік – це процес ідентифікації, вимірювання, накопичення, проведення аналізу, підготовки, інтерпретації і представлення фінансової інформації, необхідної управлінській ланці підприємства для здійснення планування, оцінки і контролю господарської діяльності.

дження амортизації, реальної вартості основних засобів, коефіцієнтів ліквідності (платоспроможності) тощо) [7, с. 112].

Економічний аналіз передусе прийняттю будь-яких управлінських рішень і слугує їх аналітичному обґрунтуванню. Така практична діяльність стосується не тільки окремого суб'єкта господарювання, а й дослідження проблемних напрямів різних предметних галузей, зокрема обслуговування потреб різних споживачів (кредитних установ, контролюючих органів, державних служб за розроблення стратегії розвитку як окремих регіонів, так і держави загалом) [5, с. 44].

Економічний аналіз як практична діяльність розкривається за такими напрямками: як основна – інформаційно-аналітична діяльність (окремий вид діяльності, що належить до сфери послуг); як сервісна (забезпечувальна) діяльність – функція управління, інформаційна система, що забезпечує обґрунтування управлінських рішень [12, с. 42].

Економічний аналіз у системі управлінського обліку повинен вирішувати такі завдання (рис. 2).

Для проведення економічного аналізу необхідна інформація про діяльність підприємства, яка знаходиться у публічній фінансовій звітності та управлінській (внутрішній) звітності. У процесі аналізу інформація проходить аналітичну обробку (табл. 2).

На підставі результатів економічного аналізу розробляються й обґрунтовуються управлінські рішення. Економічний аналіз передусе рішенням і діям, обґрун-

товує їх, забезпечує об'єктивність та ефективність використання інформації.

Методи економічного аналізу, які застосовуються у дослідженнях господарської діяльності підприємств, налічують близько 100 найменувань. В умовах невідворотних процесів глобалізації економіки України національним виробником для виходу з конкурентоспроможною продукцією (послугами) на зовнішні та внутрішній ринки слід адаптувати свою господарську діяльність до умов інвестиційно-інноваційного розвитку суспільства, тому для аналізу господарської діяльності підприємств та прийняття ефективних рішень у постіндустріальному суспільстві потребують розвитку такі перспективні методики економічного аналізу, як:

– ситуаційний аналіз, методика якого повинна відповідати постійним запитам управлінців, урахувати інфляційні процеси, дії конкурентів, кон'юнктуру ринку, ризики тощо;

– стратегічний аналіз, що аналізує майбутнє не тільки за показниками минулого, а й за прогнозованими умовами майбутнього. Під час аналізу ефективності бізнес-процесів рекомендується розробити нові й адаптувати класичні методи аналізу, що враховуватимуть їхні кількісні та якісні характеристики;

– АВС-аналіз, який дає змогу обґрунтувати пріоритети та ключові напрями змін у виробничому процесі. Результатом повинна бути мобілізація резервів господарювання через поліпшення організації та ефективності виробництва;

– GAP-аналіз, завдяки якому можна знайти шлях від наявного стану до бажаного;

– інституційний аналіз, який має на меті оцінити організаційні, правові, політичні й адміністративні умови діяльності підприємства [10, с. 167].

Висновки. Отже, можна зробити такі висновки:

1. Система управлінського обліку на підприємствах включає такі методи як облік, контроль, аналіз і планування.

2. Особливу роль економічний аналіз грає в системі управлінського обліку, де за його допомогою проводять оцінку причинно-наслідкових взаємозв'язків та пошук внутрішніх резервів.

3. Головною метою економічного аналізу є зниження ризику, пов'язаного з прийняттям економічних рішень, орієнтованих на майбутнє.



Рис. 2. Завдання економічного аналізу в системі управлінського обліку

Джерело: сформовано авторами на основі [5]

Таблиця 2

Стадії проходження інформації у процесі економічного аналізу

№ стадії	Характеристика стадії
1	Проводиться порівняння досягнутих результатів виробництва з даними за минулі періоди часу, з показниками інших підприємств і середньогалузевими показниками
2	Визначається вплив різних чинників на результативні показники
3	Виявляються недоліки, помилки, невикористані можливості, резерви та перспективи подальшого розвитку

Список використаних джерел:

1. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение. Москва: Вершина, 2007. 512 с.
2. Бондарчук Н.В. Управлінський облік, як основа створення нових і ефективних систем управління підприємством. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. 2011. Вип. 2. Т. 3. С. 42–48.
3. Бухгалтерский учет: учебник / под ред. Ю.А. Бабаева. М.: Проспект, 2006. 392 с.
4. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, Г.Г. Кірейцев та ін.; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 5-е вид., доп. і перероб. Житомир: Рута, 2003. 726 с.
5. Вагнер І. Економічний аналіз як сучасний інструмент прийняття стратегічних управлінських рішень. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія «Економіка АПК». 2013. № 20(1). С. 43–48.
6. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник. К.: Лібра, 2006. 701 с.
7. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. К.: Знання ККО, 2001. 402 с.
8. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 № 996-XIV, зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
9. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. для вузов. М.: Экономистъ, 2004. 618 с.
10. Измайлов Я.О. Розвиток методології економічного аналізу господарської діяльності підприємств у постіндустріальній економіці. Проблеми економіки. 2016. № 3. С. 165–174.
11. Матвійчук М.З. Формування системи управлінського обліку на підприємстві. Сталий розвиток економіки. 2013. № 5(22). С. 235–241.
12. Олійник О.В. Реалізація економічного аналізу як професійної діяльності: роль в системі управління. Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2010. № 2(52). С. 42–46.
13. Палій В.Ф. Управленческий учет – новое прочтение внутрихозяйственного расчета. Бухгалтерський облік. 2000. № 17. С. 58–62.
14. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством. К.: КНЕУ, 2006. 526 с.
15. Чумаченко М.Г. Управлінський облік потребує підтримки. Бухгалтерський облік і аудит. 2003. № 5. С. 3–7.
16. Шеремет А.Д. Управленческий учет: учеб. пособ; 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2000. 429 с.

УДК 339.13.017

Кашена Н.Б.,

кандидат економічних наук, доцент,

професор кафедри фінансів, аналізу та страхування,

*Харківський державний університет харчування та торгівлі***Чміль Г.Л.,**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри маркетингу та комерційної діяльності,

Харківський державний університет харчування та торгівлі

МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Кашена Н.Б., Чміль Г.Л. Маркетингове забезпечення антикризового управління торговельними підприємствами. Статтю присвячено маркетинговому забезпеченню антикризового управління торговельними підприємствами. На підставі дослідження теорії та практики управління підприємницькими структурами в умовах кризи наведено авторську точку зору щодо сутності та змістовності поняття «маркетингове забезпечення антикризового управління торговельним підприємством» та обґрунтовано основні положення концепції його формування. Розроблено відповідну референтну модель, яка забезпечує інтеграцію та оперативність взаємодії елементів системи антикризового управління з бізнес-середовищем, що є необхідною умовою для реалізації ринково орієнтованих пріоритетів та досягнення стратегічних цілей розвитку в умовах невизначеності й дає змогу підвищити ефективність процесу антикризового управління.

Ключові слова: підприємство, антикризове управління, маркетингове забезпечення, концепція, програма, інструменти, стратегія.

Кашена Н.Б., Чміль А.Л. Маркетинговое обеспечение антикризисного управления торговыми предприятиями. Статья посвящена маркетинговому обеспечению антикризисного управления торговыми предприятиями. На основании исследования теории и практики управления предпринимательскими структурами в условиях кризиса представлена авторская точка зрения относительно сущности и содержания понятия «маркетинговое обеспечение антикризисного управления торговым предприятием» и обоснованы основные положения концепции его формирования. Разработана соответствующая референтная модель, которая обеспечивает интеграцию и оперативность взаимодействия элементов системы антикризисного

управління с бизнес-средой, что является необходимым условием для реализации рыночно ориентированных приоритетов и достижения стратегических целей развития в условиях неопределенности и позволяет повысить эффективность процесса антикризисного управления.

Ключевые слова: предприятие, антикризисное управление, маркетинговое обеспечение, концепция, программа, инструменты, стратегия.

Kaschena N.B., Chmil H.L. Marketing support for anti-crisis management of trade enterprises. The article is devoted to marketing support for anti-crisis management of trade enterprises. Based on studying the theory and practice of enterprise management amid the crisis, the author's opinion regarding the essence and meaningfulness of the concept "marketing support for anti-crisis management of trade enterprise" is presented and the main provisions of the concept of its formation are substantiated. The corresponding reference model, which provides for the integration and prompt cooperation of elements of the anti-crisis management system and business environment, is developed that is a necessary condition for realizing market-oriented priorities and achieving strategic development goals in a context of uncertainty, as well as allows improving the efficiency of the anti-crisis management process.

Key words: enterprise, anti-crisis management, marketing support, concept, program, tools, strategy.

Постановка проблеми. Численні внутрішні та зовнішні виклики (триваюча військова агресія, низький рівень довіри до системи державного управління, високий рівень корупції, слабка фінансова дисципліна, незадовільна інвестиційна привабливість, низький рівень конкурентоспроможності, надмірне боргове навантаження, заморожування соціальних стандартів, навантаження на бюджет та ін.) суттєво обмежують потенціал України у світовому бізнес-просторі та через трансмісію глобальних фінансово-економічних криз підсилюють негативні наслідки системних протиріч у національній економіці. Як результат – збільшення частоти появи кризових ситуацій та масштабності їх дестабілізуючих наслідків на підприємствах переважної більшості галузей народного господарства країни, і торгівля при цьому не є винятком. За даними Державної служби статистики України про діяльність підприємств оптової та роздрібною торгівлі [1], впродовж 2010–2016 рр. констатується зменшення кількості підприємств (з 110 154 од. у 2010 р. до 82 192 од. у 2016 р.), скорочення кваліфікованого персоналу (у 2016 р. порівняно з 2010 р. на 313,3 тис. осіб), збільшення витрат на виробництво товарів та послуг (до 248 525,9 млн. грн. у 2016 р.) та збитковість господарської діяльності (1,0% за підсумками 2016 р.). Для підвищення результативності функціонування підприємств торгівлі та поліпшення стану торговельної галузі за умов постійної зміни ринкової кон'юнктури, поштовхом до яких переважно є зростання конкуренції на споживчому ринку та зміна вподобань і потреб споживачів унаслідок зменшення платоспроможного попиту, вкрай важливими є ефективна організація та антикризове управління діяльністю підприємств торгівлі з урахуванням вимог ринку. Зазначене підтверджує доцільність дослідження маркетингового забезпечення антикризового управління торговельними підприємствами, що дасть змогу передбачати негативні тенденції кон'юнктури товарного ринку, запобігати їм (або пом'якшувати) та визначати шляхи швидкого виходу з кризової ситуації з найменшими втратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Антикризове управління на засадах маркетингу, з огляду на сучасний стан і тенденції розвитку національної економіки на тлі загальносвітових трендів, є предметом пильної уваги наукової спільноти. Вагомий внесок у розвиток теорії та методології антикризового

управління в різних сферах підприємницької діяльності здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Е. Альтман, І.О. Бланк, В.О. Василенко, А.Г. Грязнова, Г. Даулінг, Х. Едісон, В.І. Кошкін, С. Крейтмер, Л.О. Лігоненко, О.І. Линник, М.Х. Мескон, О.І. Надьон, С. Пірсон, С.К. Рамазанов, О.О. Терещенко, Е.А. Уткін, В.І. Фучеджи, Р. Хіт, І.І. Циглик, А.Д. Чернявський, Г.І. Шепеленко та ін. Проблематика маркетингової підтримки антикризового управління діяльністю суб'єктів господарювання набула розвитку в наукових працях Ю.Г. Бондаревої, М. Вебера, Е.П. Голубкова, О.І. Дороша, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Т.В. Матюшиної, Ю.М. Мельник, Б.М. Мізюка, Н.Н. Покровської, Р. Хіта, А.М. Штангрета та ін. Не зменшуючи вагомості результатів наукового пошуку з вирішення означених проблем, зауважимо, що в умовах невизначеності сучасного бізнес-середовища та посилення впливу негативних наслідків кризових явищ на мікрорівні маркетингове забезпечення антикризового управління підприємствами торгівлі потребує подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування основних положень концепції формування маркетингового забезпечення антикризового управління торговельними підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Дослідження теоретичного базису управління в умовах кризи виявило, що антикризове управління як система являє собою «сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують цілеспрямовану реалізацію управлінських процедур, спрямованих на своєчасне виявлення кризових явищ, запобігання та подолання наслідків їхнього руйнівного впливу, відновлення фінансових параметрів ефективного функціонування та забезпечення сталого економічного розвитку підприємства в динамічному бізнес-середовищі» [2, с. 15].

Особливостями антикризового управління підприємством є:

- мобільність і динамічність у реалізації антикризових заходів;
- спрямованість на отримання найефективніших результатів розвитку підприємства;
- врахування зовнішніх і внутрішніх чинників виникнення кризових явищ;
- спрямованість на попередження та ранню діагностику кризи;

– нестандартний, творчий підхід до формування та реалізації системи антикризових заходів залежно від стану функціонування підприємства;

– впровадження нових підходів до управління персоналом та суб'єктами зовнішнього середовища підприємства із застосуванням рефлексивних впливів по відношенню до них;

– постійний контроль над виконанням антикризових планів та програм [3, с. 92].

Ефективність та успішність антикризового управління визначаються якістю виконання притаманних йому функцій (управлінської діяльності із забезпечення реалізації антикризових заходів) і застосуванням методів, які сприяють швидкому виходу підприємства з кризового стану та відновленню його ефективного функціонування й подальшого розвитку (рис. 1).

Вважаємо, що важливу роль в організації ефективної взаємодії елементів системи антикризового управління торговельним підприємством із бізнес-середовищем відіграє маркетингове забезпечення процесу управління, яке дає змогу формувати інформаційну базу управління, здійснювати діагностику системи управління, створює передумови для прийняття оптимальних управлінських рішень, оцінки ефективності їх реалізації й ефективності системи управління підприємством у цілому.

Під маркетинговим забезпеченням антикризового управління торговельним підприємством пропонуємо розуміти діяльність, спрямовану на розроблення і реалізацію адекватних заходів профілактики та виходу підприємства з кризи, якій передують повномасштабні маркетингові дослідження кризової ситуації та обґрунтування методичного інструментарію пошуку шляхів її подолання для відновлення й поліпшення параметрів ефективності господарської діяльності підприємства, отримання нових конкурентних переваг у нестабільному бізнес-середовищі та можливості сталого розвитку.

Слід зазначити, що застосування конкретних маркетингових інструментів у системі антикризового управління діяльністю підприємств торгівлі залежить від багатьох чинників, ключовими з яких є: ринкова кон'юнктура, стадія життєвого циклу підприємства та засоби управління, що використовуються апаратом менеджменту.

Маркетингові інструменти повинні реалізуватися згідно з конкретною антикризовою маркетинговою програмою. Антикризова програма являє собою спе-

ціально підготовлений та розроблений внутрішній документ, у якому систематизовано викладається перелік основних заходів, що планується здійснити в межах підприємства, його структурних підрозділів та функціональних служб, для попередження та/або нейтралізації кризових явищ, усунення наслідків їх виникнення та виведення підприємства з кризового стану. Слід зазначити, що, крім антикризової програми, під час підготовки та реалізації антикризових заходів можуть розроблятися й інші документи спеціального призначення, які в сукупності формують методичне забезпечення антикризового управління: бізнес-план санації (для залучення зовнішнього інвестора); план судової санації (розробляється у разі порушення справи про банкрутство підприємства); план досудової санації державних підприємств тощо [6].

За необхідності на підставі антикризової маркетингової програми розробляється план реалізації антикризових заходів (внутрішній документ, що містить перелік конкретних заходів, які передбачаються здійснити, терміни їх початку та закінчення, необхідні ресурси (кошти) та очікуваний результат реалізації, а також визначає відповідальну особу та виконавців). Розроблені антикризова маркетингова програма та план антикризових заходів мають: бути підпорядковані стратегічним інтересам підприємства; забезпечувати комплексне вирішення питань фінансового оздоровлення та відновлення працездатності підприємства; бути привабливими для зовнішніх інвесторів та забезпечувати залучення зовнішніх коштів, необхідних для їх здійснення; встановлювати цілі, які кількісно вимірюються та можуть контролюватися; містити рішення, що усувають існуючі проблеми і загрозу для функціонування підприємства; конкретизувати завдання в розрізі структурних підрозділів та функціональних служб підприємства; передбачати кількісні та якісні наслідки запропонованих заходів, можливі терміни їх отримання.

Розроблення маркетингової програми є основою для формування та реалізації маркетингової стратегії антикризового управління діяльністю торговельного підприємства. Ефективність маркетингової стратегії антикризового управління визначається дотриманням основних принципів її розроблення, а саме: плановості; постійного контролю; швидкого реагування; цілеспрямованості; достовірності й повноти охоплення; прогнозованості; чіткості і послідовності; компетентності;

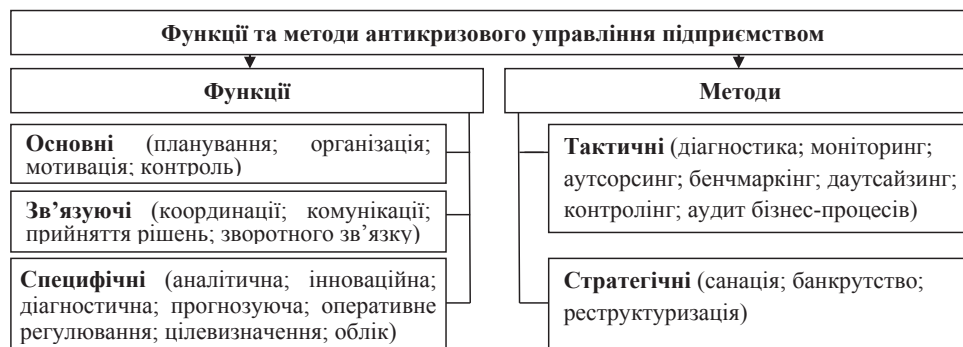


Рис. 1. Функції та методи антикризового управління підприємством

Джерело: узагальнено авторами на основі [4; 5]

орієнтованості (направленості); багатоваріантності; професіональності; максимізації результативності антикризових маркетингових заходів; оптимізації співвідношення дієвості антикризових заходів та ризику їх реалізації.

Стратегія маркетингу в антикризовому управлінні дає підстави для використання конкретних маркетингових інструментів, засобів і методів забезпечення умов для досягнення обсягу продажів і частки ринку, що сприяють підвищенню ефективності та конкурентоспроможності господарської діяльності підприємства, посиленню його фінансової стійкості тощо. Основними маркетинговими інструментами реалізації антикризової стратегії є:

- система ціноутворення згідно з фактичним і прогнозованим станом ринку;
- сегментація ринку і виділення найбільш маржинальних або додаткових сегментів споживачів;
- удосконалення якості та інших чинників споживчої цінності послуг згідно із запитом цільових груп споживачів;
- оптимізація каналів і способів продажів;
- використання додаткових каналів просування, зокрема інструментів малозатратного «партизанського» маркетингу тощо.

Розроблення антикризової стратегії на засадах маркетингу – складний і трудомісткий процес, який перед-

бачає на підставі оцінювання стану ринку та стадії кризи на підприємстві вибір можливого варіанту стратегії (табл. 1) та обґрунтування відповідних заходів антикризового управління.

Як правило, пріоритетними заходами антикризового управління на засадах маркетингу є:

- постійний моніторинг стану ринку збуту та його сегментація;
- концентрація маркетингових зусиль на конкурентних перевагах;
- повний або частковий вихід із неперспективних ринків;
- припинення виробництва та збуту продукції з «падаючим» попитом;
- концентрація на обслуговуванні сегментів ринку, що мають перспективу зростання;
- оптимізація маркетингового бюджету підприємства, зростання у ньому частки витрат на нетрадиційні форми маркетингу, наприклад «партизанський» маркетинг (використання малобюджетних рекламних засобів замість масштабних маркетингових досліджень – самостійне ретельне вивчення ринку, онлайн-дослідження, детальний відбір цільової аудиторії для застосування рефлексивних впливів, акцентування зусиль на набутому досвіді й попередніх досягненнях, що розраховані на забезпечення конкурентних переваг у ніші);

Таблиця 1

Варіанти кризового стану та маркетингової антикризової стратегії торговельного підприємства

Стан ринку та стадія кризи на підприємстві	Можливі стратегії	Маркетингові інструменти			
		Товаропотоки	Витрати на маркетинг	Ціни	Просування
Конкуренція на ринку відносно розвинена. Ринку збуту (сфера споживання) знаходиться у стадії становлення і, незважаючи на кризу, має значний ринковий потенціал, у споживання включаються все нові покупці. Підприємство випускає інноваційний продукт, що володіє високою споживчою цінністю (якістю). Підприємство має фінансові резерви, реклама дає високу віддачу, економічні вхідні бар'єри високі.	Розширення ринку збуту, вихід підприємства на нові сегменти ринку. Зростання або збереження ринкової частки за рахунок нових ринків збуту	Середньої інтенсивності, з тенденцією до зростання	Високі	Гнучкі	Агресивне
Ринку збуту (сфера споживання) знаходиться у фазі зрілості та зберігає певну потенційну ємність). Підприємство має велику і лояльну клієнтську базу та певні фінансові резерви. Продукт чи інші значущі для споживачів інструменти маркетингу мають реальні конкурентні переваги. Інструменти просування не девальвували (реклама дає помірну віддачу). Для споживачів важливіші чинники якості та сервісу, ніж низька ціна.	Затвердження підприємства на освоєних ринках, утримання позицій. Зростання або збереження ринкової частки за рахунок старих ринків збуту	Інтенсивні	Середні	Високі чи середні	Стійкий, постійний тиск на ринок
Ринку збуту (сфера споживання) знаходиться у фазі спаду. Основний чинник, що формує попит на даному ринку, – низька ціна. Підприємство має досить лояльну, хоча й консервативну клієнтську базу, обмежені фінансові резерви. Інструменти просування девальвовані (реклама не дає віддачі). Продукт не володіє значущими конкурентними перевагами.	Відстоювання ринкової ніші, захист від конкурентів. Збереження або мінімізація втрати ринкової частки	Середньої інтенсивності	Невисокі	Середні чи низькі	Пасивне

Джерело: узагальнено авторами на основі [7; 8]

- підвищення гнучкості та маневреності асортименту товарів та послуг у рамках ресурсних можливостей підприємства;
- гнучка цінова політика відповідно до цінової політики конкурентів;
- постійний пошук нових ринків збуту, розширення мережі посередників;
- активна інноваційна політика, спрямована на створення нових видів продукції та використання переваг нецінової конкуренції;
- аналіз окупності витрат на проведення маркетингових заходів [9, с. 509].

Результати дослідження проблемних аспектів маркетингової підтримки антикризового управління дало змогу обґрунтувати теоретичний базис, методологію та напрями практичної реалізації концепції маркетингового забезпечення управління підприємством торгівлі

в умовах кризи та розробити відповідну референтну модель (рис. 2), що слугуватиме базисом укріплення конкурентної позиції підприємства на ринку, виведення його з кризи та ліквідації її негативних наслідків.

Висновки. Викладене доводить, що для реалізації ринково орієнтованих пріоритетів та досягнення стратегічних цілей розвитку в умовах нестабільності, неоднозначності і ризику необхідним є здійснення антикризового управління діяльністю торговельних підприємств на засадах маркетингу. Розуміння сутності маркетингового забезпечення антикризового управління дало змогу обґрунтувати основні положення і розробити референтну модель концепції його формування, яка забезпечує інтеграцію та оперативність взаємодії елементів системи антикризового управління з бізнес-середовищем і дає змогу підвищити ефективність процесу антикризового управління.

Теоретичний базис	Об'єкт – формування маркетингового забезпечення антикризового управління підприємством
	Предмет – сукупність теоретичних, методологічних та прикладних аспектів формування маркетингового забезпечення антикризового управління підприємством
Методологія	Цілі – підвищення ефективності антикризового управління підприємством на засадах маркетингу
	Принципи – націленість на перспективу, спрямованість на споживача, комплексність, активність, гнучкість, програмно-ціловий підхід, науковість, оптимальність організації антикризового управління
	Функції – основні, зв'язуючі, специфічні
	Завдання – повномасштабні маркетингові дослідження кризової ситуації, обґрунтування методичного інструментарію пошуку шляхів її подолання, розроблення і реалізація антикризової маркетингової стратегії відновлення і поліпшення параметрів ефективності господарської діяльності підприємства, отримання нових конкурентних переваг у нестабільному бізнес-середовищі та можливості сталого розвитку тощо
	Концепції маркетингу – удосконалення товару, інтенсифікації комерційних зусиль, класичного маркетингу, соціально-етичного маркетингу, холістичного маркетингу
	Методичний інструментарій (способи, методи, прийоми) – антикризового управління, маркетингових досліджень, комплексу маркетингу, стратегії, контролю
Організація та практична реалізація	Антикризова маркетингова програма
	План реалізації антикризових заходів
	Маркетингова стратегія антикризового управління
	Оцінка ефективності обраної стратегії антикризового управління та контроль динаміки змін

Рис. 2. Референтна модель концепції формування маркетингового забезпечення антикризового управління

Джерело: розроблено авторами

Список використаних джерел:

1. Діяльність суб'єктів господарювання за 2016 рік. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. Київ, 2017. 629 с. URL: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Кащенко Н.Б., Горошанська О.О. Теоретичний базис антикризового управління підприємством. Економіка і фінанси. № 12. С. 10–19.
3. Мальчик М.В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий: монография. Донецк; Ровно: ЧП Лапсюк В.А. 2010. 216 с.
4. Маховка В.М. Процес, методи та функції антикризового управління на підприємстві. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». 2012. № 1. С. 219–225.
5. Гелеверя Є.М. Антикризове управління підприємством: теоретичні та методичні аспекти. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 17. С. 243–248.
6. Еш С.М. Методичне забезпечення антикризового управління фінансами підприємств. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2011. № 41. С. 174–178.
7. Натрус К.С. Антикризовий маркетинг як складова стратегічного управління. Економічний вісник університету. 2016. Вип. 31(1). С. 72–79.
8. Матюшина Т.В. Алгоритм разработки антикризисной стратегии маркетинга: шаг за шагом. Бизнес-школа SRC. URL: <http://www.srcmaster.ru/antikrizis/matyushina/matyushina.pdf>.
9. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред.С.М. Ілляшенка. Суми: Папірус, 2010. 621 с.
10. Савицька Н.Л., Афанасьєва О.П. Теоретико-методичні аспекти формування маркетингової політики підприємств на ринку м'яса та м'ясопродуктів. Проблеми економіки. 2015. № 2. С. 172–178.

УДК 331.108.4:658

Кичко І.І.,

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці,
Чернігівський національний технологічний університет

Мотузна Л.С.,

магістр спеціальності «Менеджмент»,
Чернігівський національний технологічний університет

УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ КАР'ЄРОЮ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ

Кичко І.І., Мотузна Л.С. Управління діловою кар'єрою: теоретичні засади та практичні аспекти впровадження. У статті досліджено теоретичні і практичні аспекти управління діловою кар'єрою. Систематизовано погляди вчених на поняття ділової кар'єри, з'ясовано суть, характерні риси, відмінності, переваги та недоліки різних видів кар'єрного зростання. Виокремлено мотиваційні чинники за горизонтального і вертикального просування працівників кар'єрними сходами.

Ключові слова: кар'єра, управління діловою кар'єрою, проект ділової кар'єри, службове просування, види кар'єрного зростання.

Кичко И.И., Мотузна Л.С. Управление деловой карьерой: теоретические основы и практические аспекты внедрения. В статье исследованы теоретические и практические аспекты управления деловой карьерой. Систематизированы взгляды ученых на понятие деловой карьеры, выявлены сущность, характерные черты, различия, преимущества и недостатки различных видов карьерного роста, выделены мотивационные факторы при горизонтальном и вертикальном продвижении работников по карьерной лестнице.

Ключевые слова: карьера, управление деловой карьерой, проект деловой карьеры, служебное продвижение, виды карьерного роста.

Kychko I.I., Motuzna L.S. Business career management: theoretical basis and practical aspects of implementation. The article deals with theoretical and practical aspects of business career management. The views of scientists on the notion of business career have been systematized; essence, characteristics, differences, advantages, and disadvantages of different types of career growth have been clarified; motivational factors under horizontal and vertical promotion of employees the career ladder have been identified.

Key words: career, business career management, business career project, promotion, types of career growth.

Постановка проблеми. Сьогодні розповсюдженням є явище малоефективного використання кадрів підприємства, зокрема це стосується менеджерів. Робота

менеджера на підприємстві орієнтована на довготривалий період, тому виникає необхідність розроблення програм планування кар'єрного зростання та вдоско-

налення розвитку його ділової кар'єри, адже робітник, який чітко знає, що йому необхідно зробити для підвищення свого статусу, переходу на вищу посаду, є більш мотивованим у власному професійному розвитку, що призводить до ефективної діяльності підприємства у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі розробки стосовно практичних, теоретичних та методичних аспектів ділової кар'єри мають такі дослідники, як Д. Аширов, А. Єгоров (запропоновано оптимальні підходи щодо планування кар'єри) [1], О. Грішнова (уточнено поняття «кар'єра» та її види) [2], М. Виноградський, А. Виноградська, О. Шканова (вдосконалено підходи до управління діловою кар'єрою) [3], В. Данюк, А. Колот, Г. Суков (розроблено програму трудової кар'єри працівника) [4], І. Дахно (вдосконалено стратегію і тактику службової кар'єри) [5] та багато інших.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття теоретичних та практичних аспектів ділової кар'єри та механізмів управління нею.

Виклад основного матеріалу. Кар'єрне зростання як процес, що досліджується науковцями та практиками, отримав широке трактування. Так, В. Данюк визначає кар'єру як успішне посадове просування працівника в галузі суспільної, службової, наукової та іншої діяльності. Д. Аширов під терміном «кар'єра» розуміє послідовність посад, котрі займає працівник протягом життя.

М. Виноградський поняття «кар'єра» трактує так: «Це індивідуальні зміни позиції та поведінки, які пов'язані з досвідом роботи і всієї трудової діяльності людини». О. Грішнова визначає, що кар'єра – це швидке, успішне, прогресивне просування обраним

трудоим (професійним) шляхом, що передбачає досягнення поваги, популярності, слави у своєму колі і/або матеріальної вигоди власними силами за рахунок максимального використання своїх здібностей, професійної майстерності та особистих якостей (табл. 1).

Нами кар'єра трактується як цілеспрямоване просування вибраним трудовим шляхом і передбачає підвищення статусу робітника, зростання поваги до нього, збільшення матеріальної винагороди за його професійну діяльність.

Ділова кар'єра, її інтерпретація у майбутньому мають індивідуальний характер. Одні працівники є пасивним і незацікавленим у власному розвитку, а інші мають стремління досягти максимальних висот. Завданням кадрової служби є виокремлення робітників, які мають бажання, потенціал, схильність до саморозвитку та управлінської діяльності. Кар'єрна позиція людини складається з поєднання багатьох чинників, наприклад розміру заробітної плати, престижності професії і сфери діяльності загалом, можливості мати владу тощо.

Проаналізуємо динаміку зміни кількості підприємств та величини прибутку (табл. 2). Динаміка негативна: показники кількості підприємств, прибуток, витрати на персонал зменшуються.

На тенденцію, що склалася, впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники.

До зовнішніх чинників належать нестабільність політичної ситуації, інфляція, спад економіки, зниження купівельної спроможності споживачів, окупація частини території країни тощо.

Серед внутрішніх чинників – неефективне управління кадровим складом, тобто відсутність системних заходів щодо збереження людського та кадрового

Таблиця 1

Трактування поняття «кар'єра»

Вчені, які досліджували поняття, рік	Зміст поняття «кар'єра»	Системоутворююча ознака
В. Данюк, 2013	успішне посадове просування працівника в галузі суспільної, службової, наукової та іншої діяльності	Посадове просування працівника
О. Грішнова, 2011	швидке, успішне, прогресивне просування вибраним трудовим (професійним) шляхом, що передбачає досягнення поваги, популярності, слави у своєму колі і/або матеріальної вигоди власними силами, за рахунок максимального використання своїх здібностей, професійної майстерності та особистих якостей.	Швидке просування трудовим шляхом
М. Виноградський, 2009	індивідуальні зміни позиції та поведінки, які пов'язані з досвідом роботи й усієї трудової діяльності людини	Зміна позиції та поведінки
Д. Аширов, 2003	послідовність посад, котрі займає працівник протягом життя	Послідовність посад
Т. Базаров, 2002	результат усвідомленої позиції і поведінки людини в галузі трудової діяльності, пов'язаний із посадовим чи професійним зростанням	Результат позиції і поведінки людини в галузі трудової діяльності

Джерело: складено авторами за даними [1–4; 6]

Таблиця 2

Динаміка прибутку, витрат на персонал суб'єктів господарювання

Роки	Кількість підприємств	Чистий прибуток, млн. грн.	Витрати на персонал, млн. грн.
2014	1932161	-590066,9	354424,9
2015	1974439	-373516,0	392558,1
2016	1865631	29705,0	434790,1

Джерело: складено за даними [7]

потенціалу України, зокрема відсутність перспектив кар'єрного зростання.

Під час вибору шляху просування працівника кар'єрними сходами необхідно розуміти, що очікуваного результату можна домогтися лише за взаємодії кадрової служби і самого працівника. Своєю чергою, працівник повинен мати на меті не лише задоволення власних потреб, а й розвиток організації, поліпшення її фінансового стану тощо.

Планування трудової кар'єри працівників допомагає підприємству забезпечити власні потреби в конкурентному персоналі, створити якісний кадровий резерв. Підприємство надає можливість персоналу проходити безперервне професійне навчання, що сприяє професійно-кваліфікаційному просуванню.

Просування здійснюється у межах заміщення посад. Переміщення працівника може здійснюватися горизонтально (ротація) та вертикально (посадове зростання). Ротація – переміщення працівника з однієї посади на рівнозначну іншу посаду в межах одного рівня. Може відбуватися у разі переведення в інший підрозділ підприємства або за зміни посадових обов'язків без зміни посади. Посадове зростання – це заміщення посади вищого рівня порівняно з раніше займаною.

Головним джерелом заміщення посад є посадове зростання від нижчих до вищих посад. Посади вищого управлінського персоналу зазвичай заміщуються за конкурсом.

Переміщення працівника по кар'єрних сходах безпосередньо впливає на мотивацію його трудової діяльності, і навпаки, мотиваційні чинники спонукають стремління працюючих до кар'єрного зростання (табл. 3).

Інструменти матеріальної та трудової мотивації, такі як збільшення рівня заробітної плати, збільшення залежності рівня заробітної плати від результатів праці, отримання бонусів і премій, санітарно-гігієнічні, психологічні та естетичні умови праці, організація робочого місця, спонукають горизонтальне просування кар'єрними сходами.

Що стосується збільшення рівня матеріальної статусної мотивації, то останні впливають на вертикальне зростання.

Для підприємства основою планування кар'єри є кар'єрограма. Кар'єрограма для підприємства – це документ, який має складатися на декілька років уперед і містить інформацію про зобов'язання керівництва щодо вертикального і горизонтального просування

працівника, а з боку працівника – підвищення рівня знань, умінь і навичок.

Кар'єрограма для робітника – це наочне зображення того, що має відбуватися з людиною на різних етапах кар'єри. Зазвичай кар'єрограма складається з: переліку посад від нижчої до вищої, які можливо зайняти в процесі трудової діяльності; переліку необхідної освіти, кваліфікації та її підвищення, підготовки і перепідготовки, які є необхідними для зайняття певної посади, зайняття самоосвітою із зазначенням термінів проходження кожного виду навчання.

Плануванням кар'єри доцільно займатися у комплексі менеджеру з персоналу, працівнику і безпосередньому керівнику конкретного працівника.

Початковим етапом під час планування кар'єри має бути довгострокове і поточне планування діяльності підприємства, зокрема його структурних підрозділів. Потім необхідно з числа працівників підприємства, в яких виявлено здатність до управлінської діяльності й у яких наявний рівень кваліфікації, сформувати кадровий резерв менеджерів для просування по роботі.

Регулярне просування по службі є важливим стимулом кваліфікаційного зростання працівників, розвитку їхньої активності, творчості, ініціативи і відповідальності. При цьому просування можна здійснювати як із розширенням виконуваних функцій, але із залишенням у межах тієї ж посадової категорії і розміру заробітку, так і з підвищенням заробітної плати без підвищення безпосередньо в посаді. Перший спосіб більш доцільно використовувати для молодих працівників, які знаходяться на етапі становлення себе як менеджера, другий спосіб – для більш досвідчених працівників.

На підприємствах необхідно запровадити процедуру «уведення в посаду» новопризначених менеджерів, оскільки якими б глибокими не були їхні знання і досвід на даному підприємстві, але зі здобуттям функцій управління людьми в них можуть виникнути певні труднощі, а така процедура сприятиме швидшій адаптації до нових умов праці на новій посаді. Процес «уведення в посаду» доцільно проводити під контролем безпосереднього керівника, який буде наставником для новопризначеного менеджера, і триватиме від двох тижнів до місяця.

Також необхідно не рідше одного разу на три-п'ять років проводити атестацію менеджерів на відповідність займаній посаді. Після проведення перевірки атестаційна комісія даватиме оцінку діяльності менеджера, в якій буде визначено, що: менеджер відповідає займаній

Таблиця 3

Вплив мотиваційних чинників на ділову кар'єру

Види кар'єрного зростання	Мотиваційний чинник	Інструменти впливу
Горизонтальне зростання	Матеріальна мотивація	Збільшення рівня заробітної плати; збільшення залежності рівня заробітної плати від результатів праці; отримання бонусів і премій
	Трудова мотивація	Санітарно-гігієнічні, психологічні та естетичні умови праці; організація робочого місця
Вертикальне зростання	Матеріальна мотивація	Збільшення рівня заробітної плати; збільшення залежності рівня заробітної плати від результатів праці; отримання бонусів і премій
	Статусна мотивація	Вища посада; престижність роботи; отримання влади; розширення повноважень

Джерело: складено авторами

посаді; відповідає займаній посаді за умови поліпшення якості роботи і дотримання рекомендацій атестаційної комісії (при цьому необхідно провести атестацію такого менеджера достроково, щоб переконатися, що всі рекомендації виконано і тепер оцінка відповідає займаній посаді); не відповідає займаній посаді.

Система управління кар'єрним процесом повинна включати комплекс взаємозалежних цілей, функцій, технологій, принципів управління діловою кар'єрою. Досягнення цілей і виконання поставлених завдань повинно рівномірно розподілятися на спеціаліста з управління персоналом та безпосереднього керівника. Завдання спеціаліста з управління персоналом полягає у координуванні діяльності, консультаціях, зниженні можливості суб'єктивної оцінки працівника під час прийняття рішення щодо просування або інших переміщень.

У процесі професійного розвитку працівника необхідно приділити увагу фіксації його досягнень, часу, який знадобився для «професійного прориву», тощо.

Важливим є складання проекту розвитку ділової кар'єри менеджера. Він може складатися з таких послідовних етапів: вступу (тут передусім визначаються основні поняття та терміни розвитку ділової кар'єри менеджера); складання графіку термінів виконання проекту з розвитку ділової кар'єри, зокрема необхідні процеси та терміни їх виконання, які в кінцевому підсумку призведуть до завершення всього проекту своєчасно; розрахунку вартості проекту, а саме необхідних ресурсів, які будуть використані в процесі виконання проекту; розроблення заходів, необхідних для високого рівня якості виконання проекту; управління керівниками, залученими до виконання проекту, зокрема організаційне планування, комплектація робочої групи з підготовки і виконання проекту, забезпечення злагодженої роботи виконавців проекту.

Висновки. Отже, кар'єра – це складний теоретичний, практичний і методичний процес, для поліпшення якого необхідне вдосконалення процесу складання кар'єрограми.

Список використаних джерел:

1. Аширов Д.А., Егоров А.С. Управление карьерой в организации; Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. М., 2003. 163 с.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник; 5-е вид., оновл. К., 2011. 390 с.
3. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. Управління персоналом: навч. посіб.; 2-е вид. К.: Центр учбової літератури, 2009. 502 с.
4. Управління персоналом: підручник / В.М. Данюк, А.М. Колот, Г.С. Суков та ін.; за заг. та наук. ред. к.е.н., проф. В.М. Данюка. К.: КНЕУ; Краматорськ: НКМЗ, 2013. 666 с.
5. Дахно І.І. Ділова кар'єра: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 528 с.
6. Управление персоналом / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина; 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2002. 560 с.
7. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 005.963.3:336.74

Кошельок Г.В.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,

Одеський національний економічний університет

Терещенко О.М.,

старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,

Одеський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Кошельок Г.В., Терещенко О.М. Сучасні підходи до управління грошовими потоками підприємства. У статті розглянуто сучасні підходи до управління грошовими потоками на підприємстві. Досліджено теоретичні та методичні підходи до управління грошовими потоками підприємства. Наведено переваги та недоліки наявних підходів до управління грошовими потоками підприємства, що дають можливість приймати правильні управлінські рішення.

Ключові слова: грошовий потік, управління, підходи, суб'єкти управління, об'єкти управління.

Кошелёк Г.В., Терещенко Е.М. Современные подходы к управлению денежными потоками предприятия. В статье рассмотрены современные подходы к управлению денежными потоками на предприятии. Исследованы теоретические и методические подходы к управлению денежными потоками предприятия. Определены преимущества и недостатки существующих подходов к управлению денежными потоками предприятия, что даст возможность принимать правильные управленческие решения.

Ключевые слова: денежный поток, управление, подходы, субъекты управления, объекты управления.

Koshelek H.V., Tereshchenko H.M. Modern approaches of company's cash flows management. In the article it is considered modern approaches of cash flow management at enterprise. The theoretical and methodological approaches of the enterprise's cash flow management are investigated. The advantages and the disadvantages of the existing company's cash flow management approaches, which allow to make the correct decisions, is identified.

Key words: cash flow, management, approaches, management subjects, management objects.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні гостро постало питання створення універсальної системи управління грошовими потоками підприємства, яка б урахувала кількісні та якісні характеристики об'єкта дослідження, сприяла об'єктивному прийняттю рішень управлінським персоналом підприємства. Відсутність такої системи негативно впливає на фінансово-господарську діяльність підприємства та прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління грошовими потоками є одним із важливіших напрямів діяльності фінансового менеджера. У сучасній економічній літературі можна зустріти різноманітні методи та підходи до управління грошовими потоками підприємства. Але сьогодні відсутній комплексний підхід щодо управління грошовими потоками підприємства. Це пов'язано з неоднозначністю теоретичного визначення поняття «управління грошовими потоками».

Управління грошовими потоками підприємства активно обговорюється як закордонними вченими-економістами, так і вітчизняними, а саме: Д. Гіволі, Грінбергом, Р. Хомонофом, Фазарі, І.О. Бланком, А.Г. Беспаловою, В.М. Вареник, Я.І. Невмержицьким, А.М. Поддєрогіним, М.А. Петровою, О.Р. Сергєєвою, М.Ю. Чік, Л.С. Яструбецькою та ін. Але досі залишаються недостатньо вивченими сучасні підходи до управління грошовими потоками підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд сучасних підходів до управління грошовими потоками підприємства та визначення переваг і недоліків даних підходів.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах господарювання багато підприємств поставлені в умови самостійного вибору стратегії та тактики свого розвитку. Самофінансування підприємством своєї діяльності стало першочерговим завданням. Для ефективного управління підприємством керівник повинен володіти оперативною та достовірною інформацією про те, якими коштами володіє підприємство, які платежі необхідно зробити й які надходження очікуються найближчим часом. Відсутність такої інформації породжує значні труднощі в управлінні підприємством і може спричинити фінансові втрати підприємству.

У різні історичні періоди існували підходи до управління грошовими потоками, які залежать від запитів користувачів економічної інформації. Але донині не визначено на основі певних концепцій єдиних економічних трактувань, що стосуються до управління грошовими потоками підприємства. Як зазначає М.Ю. Чік,

відсутня єдина термінологія щодо управління грошовими потоками, нечітко сформульовані мета і завдання управління грошовими потоками підприємства тощо [1, с. 136–137]. В її роботі для розуміння сутності поняття «управління грошовими потоками» та інших суміжних понять, мети і завдань управління грошовими потоками з урахуванням основного інформаційного забезпечення управління – бухгалтерського обліку виділено такі підходи: традиційний, альтернативний, економічний, інституціональний, вартісний, обліковий, концептуальний [1, с. 136–137].

Варто зазначити, що вибір підходу до управління грошовими потоками залежить від багатьох чинників: характеру основної діяльності, рівня рентабельності, стану фінансової дисципліни, кредитної політики постачальників, ділової активності господарюючого суб'єкта, рівня його фінансового менеджменту, загального стану економіки тощо [1, с. 138].

Саме тому важливість вивчення грошових потоків зумовлюється тим, що вони обслуговують господарську діяльність підприємства в усіх її напрямках. Від якісного управління грошовими потоками залежать подальший розвиток підприємства та кінцевий результат його господарської діяльності [2, с. 86].

М.А. Петрова і А.Г. Беспалова вважають, що для більш глибокої деталізації розглянутих елементів механізму управління грошовими потоками залежно від розуміння сутності грошових потоків варто виділити два основних підходи до управління: процесуальний і результативний [3, с. 86]. По суті, процесуальний підхід до управління грошовими потоками – це управління динамічним процесом надходження і витрачання грошових коштів. Він включає у себе два елементи: управління вхідним грошовим потоком і управління вихідним грошовим потоком. Також у рамках даного підходу можна виділити управління різними видами грошових потоків, тобто залежно від критеріїв класифікації.

У силу того, що певне коло дослідників грошових потоків розглядають їх як результат руху грошових коштів, необхідно виділення результативного підходу, який розглядає грошові потоки у статичі, тобто показник відображає різницю між вхідними та вихідними грошовими потоками на певну дату (чистий грошовий потік) [3, с. 86]. Наприклад, на думку Ю.О. Біндасової, управління грошовими потоками – один із найважливіших сегментів фінансової роботи на підприємстві, від ефективності організації якого залежать як поточні результати діяльності, так і майбутні темпи розвитку господарюючого суб'єкта [4, с. 392]. Так, залежно від

використовуваного в механізмі підходу, будуть конкретизуватися принципи, цілі, завдання та функції управління грошовими потоками.

Як зазначено у роботі [5], чистий грошовий потік є одним з індикаторів результативності функціонування підприємства та значною мірою визначає його фінансове становище, а основними стратегічними цілями управління грошовими потоками є досягнення стану фінансової рівноваги та максимізація чистого грошового потоку господарського суб'єкта. Автор пропонує оцінювати ефективність управління грошовими потоками на основі цього показника.

На думку І.О. Бланка, «управління грошовими потоками – це система принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням грошових коштів підприємства та організацією їх обігу» [6, с. 130].

А.М. Поддєрьогін і Я.І. Невмержицький вважають, що управління грошовими потоками варто розглядати як послідовний процес постановки завдань та їх виконання, який включає реалізацію таких етапів:

- планування та прогнозування грошових потоків і складання внутрішніх фінансових документів (бюджет грошових потоків, а також плановий звіт про рух коштів, платіжний календар та ін.);
- імплементація бюджету грошових потоків, що є невід'ємним складником системи бюджетів на підприємстві як процес його безпосереднього дотримання під час організації операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства;
- контролінг виконання бюджету грошових потоків та планових показників звіту про рух коштів;
- корегування планових величин відповідно до зміни зовнішніх і внутрішніх умов реалізації бюджету грошових потоків [7, с. 123].

У роботі І.В. Тацій наведено процес управління грошовими потоками підприємства, який послідовно охоплює такі основні етапи:

- забезпечення повного та достовірного обліку грошових потоків підприємства і формування необхідної звітності;
- аналіз грошових потоків підприємства;
- оптимізацію і планування грошових потоків;
- контроль грошових потоків [8, с. 150].

О.Р. Сергєєва підкреслює, що процес управління грошовими потоками підприємства повинен здійснюватися у рамках економічної політики підприємства та бути одним із важливих інструментів досягнення основної мети підприємницької діяльності – підвищення добробуту власників капіталу за рахунок збільшення щорічного прибутку та росту ринкової вартості підприємства [9, с. 108].

І.В. Панюкова також стверджує, що управління – процес, який здійснюється поетапно. Основні етапи цього процесу складаються з планування, балансування, синхронізації платежів і розрахунку оптимального залишку грошових коштів [10, с. 38].

Управління грошовими потоками є одним із ключових моментів у процесі щоденного управління підприємством із боку найкращого співвідношення між ліквідністю і прибутковістю. Необхідність управління грошовими потоками зумовлена зазначеними певними параметрами і пов'язана з наявністю чи відсутністю грошових коштів та якістю їх управління [11, с. 53].

Тобто в економічній літературі формується точка зору різних економістів, що такі підходи не дають змоги сформулювати комплексне уявлення відносної категорії, що вивчається. Таким чином, термін «управління грошовими потоками» можна розглядати як систему й як процес. Але ці підходи до визначення поняття «управління грошовими потоками» не дають змоги сформулювати комплексного уявлення щодо досліджуваної категорії. Отже, доцільно використовувати двоаспектний (системно-процесний) підхід для визначення сутності даної категорії, тобто розглядаючи управління грошовими потоками й як систему, й як процес. Таким чином, управління грошовими потоками являє собою систему методів, інструментів і специфічних прийомів впливу суб'єктів управління на рух грошових коштів, що здійснюються за допомогою виконання послідовних етапів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування грошових потоків. Система управління грошовими потоками передбачає наявність взаємопов'язаних між собою елементів. До них належать цілі, завдання, об'єкти, суб'єкти, методи та інформаційне забезпечення.

Суб'єктом є людина, підприємство, держава. Діяльність організації, досягнення поставленої мети виступає об'єктом. Ефективність управління визначається адекватністю дій управління щодо об'єкта управління [12, с. 33].

Ефективне управління грошовими потоками дає змогу підприємству реалізувати стратегічні цілі його діяльності, забезпечити високий рівень оборотності капіталу, ритмічність діяльності, підвищити ступінь фінансової рівноваги та отримати додатковий прибуток, а також сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій. Управління грошовими потоками підприємства є важливою складовою частиною загальної системи управління його фінансовою діяльністю [2, с. 89]. Основні підходи до управління грошовими потоками підприємства, їх переваги та недоліки наведено в табл. 1.

Розглянуті підходи можуть бути доповнені «потокотримим» підходом, що пропонує управління не грошовими потоками, які є статичними показниками, а грошовими потоками. У сучасних підходах дослідників, які розглядають підприємство як динамічну систему, грошові потоки є динамічними показниками. Крім того, жоден із підходів, що були розглянуті у дослідженні, не може бути використаний самостійно, а тільки у комплексі.

Висновки. Отже, під час вивчення досліджень зарубіжних і вітчизняних учених щодо сутності поняття «управління грошовими потоками» існує проблема розбіжності в підходах стосовно тлумачення даного поняття. Управління грошовими потоками – складний, динамічний, багатокритеріальний процес, що передбачає вибір і прийняття правильних управлінських рішень із безлічі варіантів виходячи із сучасних умов діяльності підприємства. Аналіз переваг та недоліків наявних підходів до управління грошовими потоками дав змогу виявити основні слабкі місця й вади та рекомендувати комплексний підхід, який урахував би тільки переваги зазначених підходів. Але передусім варто з'ясувати ситуацію, у якій знаходиться підприємство, а потім вибирати певні підходи. Перспектива подальших досліджень полягає у вивченні оцінювання ефективності управління грошовими потоками на підприємствах різних галузей.

Основні підходи до управління грошовими потоками підприємства

Підхід	Зміст підходу	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Традиційний підхід (Мулінс, Хомоноф, Шер) [13]	Управління грошовими потоками розглядається як управління поточним залишком грошових коштів фірми, що розпочинається з моменту надходження грошових коштів на рахунок підприємства, а призупиняється в момент здійснення останнього платежу компанією.	Передбачає визначення результативності процесу управління та обчислюється як відношення результату (ефекту) до витрат, що забезпечили цей результат.	Ототожнюються грошові потоки та грошові кошти.
Альтернативний підхід (Срінівісан, Кім, Лайтінен, Олман-Вед) [14]	Розглядає управління грошовими потоками як мистецтво, що переходить у науку управління короткостроковими ресурсами для підтримки поточної діяльності, мобільності фондів та оптимізації ліквідності.	Передбачає управління грошовими потоками, спрямоване на постійне збільшення ринкової вартості підприємства за допомогою прийняття всіх можливих управлінських рішень, орієнтованих на поліпшення ключових показників, що впливають на ефективну організацію грошових потоків підприємства.	До уваги не беруться довгострокові ресурси підприємства.
Економічний підхід (Фішер, Пігу, Маршалл) [15]	Попит на грошові кошти не відрізняється від попиту на будь-які інші активи підприємства; вимірювання вигоди від накопичення грошових коштів, пов'язане з транзакційними витратами і майбутніми потребами.	Є більш глобальним порівняно з попередніми (традиційним і альтернативним) та передбачає визначення необхідного обсягу грошової маси в економіці. Це кількість грошових коштів, що забезпечують монетарну стабільність (виконання цільових орієнтирів за цінами і валютним курсом) і максимізацію реального грошового потоку.	Деталізація чинників здійснюється за підсумками аналізу емпіричних даних.
Інституціональний підхід (Муліган) [16]	Залишок грошових коштів залежить від величини реалізації, і, як показують дослідження фірм, що працюють у США, наявність високих заробітних плат призводить до збільшення залишку грошових коштів на рахунках фірми.	Використання закордонного досвіду.	Низький рівень заробітних плат на підприємствах України.
Вартісний підхід (Фазарі, Феррі, Грінберг) [17]	Сукупний попит визначає величину реалізації і, відповідно, розмір грошового потоку. Якщо грошового потоку недостатньо, підприємства залучають зовнішнє фінансування.	Дає змогу порівняти й об'єднати цільові функції прибутковості і ризику.	Грошові потоки залежать від макроекономічних умов.
Обліковий підхід (Д. Гіволі, К. Хейн) [18]	Мета підходу – виявлення причин, що спричинили відсутність надходження грошових потоків чи, навпаки, наявність надходження додаткових грошових потоків, а також оперативне прийняття рішень за наслідками вищенаведених операцій.	Передбачає, що в бухгалтерському обліку інформація про рух грошових коштів дає змогу бухгалтеру-аналітику, що приймає рішення, контролювати і регулювати прямі і непрямі грошові потоки, визначати структуру використання грошових коштів.	У певних випадках починає відігравати другорядну роль (бере на себе функції контролю та обґрунтування тактичних рішень, пов'язаних з управлінням грошовими потоками для цілей бухгалтерського обліку).

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
Концептуальний підхід (М.А. Петрова, А.Г. Беспалова) [3, с. 86]	Головною метою управління грошовими потоками є формування найбільш раціональних форм організації потоків грошових коштів, що забезпечують максимальне задоволення потреб в умовах обмеженості ресурсів.	Схема дослідження, що містить понятійний апарат та методологічні основи управління (об'єкт, мету, принципи, функції, завдання), методичне підґрунтя, та напрями удосконалення управління.	Обмеженість ресурсів.
Процесуальний (М.А. Петрова, А.Г. Беспалова) [3, с. 86]	Управління динамічним процесом надходжень і витрат грошових коштів. Він включає в себе два елементи: управління вхідним грошовим потоком і управління вихідним грошовим потоком.	Розглядає грошові потоки у динаміці. Простота розрахунку грошових потоків.	Не береться до уваги чистий грошовий потік.
Результативний (М.А. Петрова, А.Г. Беспалова) [3, с. 86]	Показник відображає різницю між вхідними та вихідними грошовими потоками на певну дату (чистий грошовий потік).	Простота розрахунку грошових потоків. Орієнтований на кінцевий результат.	Розглядає грошові потоки в статистиці.
Системний (І.О. Бланк [6, с. 130], А.В. Гутова [19])	Управління – це система принципів, методів, інструментів цілі спрямованого впливу фінансових менеджерів на рух грошових коштів для забезпечення фінансової рівноваги та стійкого зростання підприємства.	Елементи системи гнучко реагують на вплив внутрішнього та зовнішнього середовища, комплексність управління.	Не дає змоги адекватно оцінювати, які саме елементи зовнішнього або внутрішнього середовища впливають на ефективність управління.
Процесний (І.В. Тацій [8, с. 150], О.Р. Сергєєва [9, с. 107], І.В. Панюкова [10, с. 38])	Управління грошовими потоками включає в себе послідовні етапи, що включають: облік руху грошових коштів, аналіз, планування, регулювання та контроль грошових потоків.	Управління процесами дає змогу створити кращі підстави для контролю ресурсів і часу виконання робіт, урахування динамічного характеру розвитку організацій.	Складність реалізації процесного підходу, яка полягає у тому, що з'являється необхідність документального оформлення кожного процесу.
Потоковий	Послідовна зміна якісних змін сукупності об'єктів у певному часовому періоді.	Потокові показники характеризують стан об'єкта дослідження не на конкретний момент часу, а за певний часовий інтервал, тобто у динаміці.	Показує не результат, а процес обороту високоліквідного активу підприємства.

Джерело: складено авторами на основі [1, с. 136–137; 3, с. 86; 6, с. 130; 8, с. 150; 9, с. 108; 10, с. 38]

Список використаних джерел:

1. Чік М.Ю. Підходи до управління грошовими потоками та їх облікова інтерпретація. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2015. Вип. 1(45). Т. 2. С. 134–139.
2. Литвинчук Т.В. Грошові потоки в системі управління підприємством. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 6. Т. 1. С. 86–90.
3. Петрова М.А., Беспалова А.Г. Механизм управления денежными потоками предприятия в рыночных условиях хозяйствования. URL: <https://www.google.com.ua/search?source=hp&ei=OXIKW> (дата звернення: 20.05.2018).
4. Біндасова Ю.О. Теоретичні аспекти формування системи управління грошовими потоками підприємства. Науково-технічний збірник. 2014. № 77. С. 388–394.
5. Яструбецька Л.С. Організаційно-економічний механізм управління грошовими потоками промислових підприємств України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03; Львівський національний університет імені Івана Франка. URL: <http://disser.com.ua/contents/p-2/36417.html>.
6. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. Энциклопедия финансового менеджера. К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. Вып. 4. 496 с.
7. Поддєрьогін А.М., Невмержицький Я.І. Ефективність управління грошовими потоками підприємства. Фінанси України. 2007. № 11. С. 119–127.
8. Тацій І.В. Аналіз грошових потоків підприємства. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2014. № 1. С. 150–153.
9. Сергєєва О.Р. Сутність та основні аспекти управління грошовими потоками підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 12. Ч. 2. С. 107–110.

10. Панюкова И.В. Управление денежными потоками. Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2011. № 1. С. 38–41.
11. Барановська А.С. Оцінка ефективності дебіторської та кредиторської заборгованості. Вісник Сумського аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». 2010. № 1. С. 51–55.
12. Вареник В.М. Політика управління грошовими потоками в економіці України. Академічний огляд. 2014. № 1(40). С. 32–40.
13. Homonoff R., Mullins D.W., Lexington Jr. Cash Management. Toronto and London: D. C. Heath and Company, 1975. 105 p.
14. Srinivasan P., Narasimhan M. S. An Evaluation of Value Relevance of Consolidated Earnings and Cash Flow Reporting in India. IIM Bangalore Research Paper. 2010. № 306. P. 141–170.
15. Cash Flow Management. DOI: http://www.brucemarshall.co.uk/data/detail_doc.asp?ID=613774&AID=1936&SID=26&FID=36152.
16. Business Financing. DOI: <http://www.mulliganfunding.com/small-business-financing>.
17. Fazzari, Steven M., R. Glenn Hubbard, Bruce C. Petersen Investment-cash flow sensitivities are useful: A comment on Kaplan and Zingales. Quarterly Journal of Economics. 2000. № 115. P. 695–705.
18. Givoly D., Carla Hayn, Leheavy R. The Quality of Analysts' Forecasts of Cash Flows. The Accounting Review, Forthcoming. 2009. P. 34–84.
19. Гутова А.В. Управление денежными потоками: теоретические аспекты. Финансовый менеджмент. 2004. № 4. URL: <http://www.finman> (дата звернення: 29.05.2018).

УДК 338.58:65.014

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

СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Кучмеев О.О. Суть, структура та принципы формирования логистической системы торгового предприятия. Досліджено теоретичні питання формування логістичної системи торговельного підприємства. Обґрунтовано визначення логістичної системи торговельного підприємства. Проаналізовано види логістичних систем та їх значення у системах управління різного рівня. Досліджено структуру логістичної системи торговельного підприємства. Визначено функціональні можливості логістичних систем торговельних підприємств. Відображено принципи формування логістичної системи торговельного підприємства.

Ключові слова: логістична система, структура логістичної системи, принципи формування логістичної системи, система управління логістичною діяльністю, система логістики.

Кучмеев А.А. Сущность, структура и принципы формирования логистической системы торгового предприятия. Исследованы теоретические вопросы формирования логистической системы торгового предприятия. Обосновано определение логистической системы торгового предприятия. Проанализированы виды логистических систем и их значение в системах управления различного уровня. Исследована структура логистической системы торгового предприятия. Определены функциональные возможности логистических систем торговых предприятий. Отражены принципы формирования логистической системы торгового предприятия.

Ключевые слова: логистическая система, структура логистической системы, принципы формирования логистической системы, система управления логистической деятельностью, система логистики.

Kuchmeyer O.O. The essence, structure and principles of the formation of the logistics system of the trade enterprise. The theoretical questions of formation of the logistic system of the trade enterprise are researched. The definition of the logistic system of a trading enterprise is substantiated. The types of logistics systems and their significance in different level management systems are analyzed. The structure of the logistic system of the trade enterprise is investigated. Functional capabilities of logistic systems of trading enterprises are determined. The principles of formation of the logistic system of the trade enterprise are shown.

Key words: logistic system, structure of logistic system, principles of logistics system formation, logistic management system, logistic system.

Постановка проблеми. Організація регулярного руху матеріальних потоків у сфері логістики пов'язана із залученням багатьох суб'єктів господарювання,

використанням значної кількості об'єктів, технічних і транспортних засобів та формуванням підприємствами адаптованих до вимог інтегрованого логістичного лан-

цюга систем логістики. Сформовані схеми управління в українських торговельних підприємствах надають широкі можливості для використання логістичної практики для вибору з безлічі можливих найбільш сприятливих варіантів функціонування бізнесу, розширення сфер впливу і підвищення прибутковості. Уклад і принципи діяльності торговельних підприємств потребують упровадження логістичних концепцій з урахуванням результатів сучасних досліджень, аналізу сегментів ринку. Проте впровадження сучасного підходу до управління логістичною системою торговельного підприємства гальмується слабким концептуальним і методичним обґрунтуванням, а також недостатнім рівнем адаптації практики та теорії створення логістичних систем до умов сучасної торговельної діяльності, що й зумовило актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації систем логістики та управління логістичною діяльністю підприємств є предметом дослідження вітчизняних та зарубіжних учених: А. Гаджинського [3], М. Григорак [4], А. Кальченко [5] та ін. Проте їхні праці зорієнтовані переважно на формування теоретичних і методологічних засад управління логістичною діяльністю промислових підприємств. Специфіку логістичної діяльності підприємств торгівлі та управління нею, методичного забезпечення оцінки стану управління логістичною діяльністю, створення логістичних інформаційних систем розглядають у своїх роботах Н. Бойко [1], І. Височин [2], Д. Кочубей [6], Б. Мізюк [7], М. Чорна [8] та ін. У цілому аналіз літературних джерел показав, що більшість науковців розглядає сутність логістичної системи з погляду специфіки власного дослідження та визначення сутності цього поняття відносно функціонально розділу логістики, що й визначає необхідність дослідження даного питання з позицій засад і принципів формування та управління логістичною системою саме торговельного підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття сутності та основних засад формування логістичної системи торговельного підприємства та шляхів адаптації її до негативних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі та практиці тлумачення терміну «система» загалом є неоднозначним попри найбільш розповсюджені дефініції системи як «множини взаємодіючих елементів, які перебувають у відносинах та зв'язках один з одним і становлять цілісне утворення» [6, с. 18] або «множини упорядкованих у певний спосіб відносин чи пов'язаних за визначеною ознакою елементів» [8, с. 223].

Система логістики підприємства розглядається нами як складна поліструктурна виробничо-економічна система, яка як підсистеми об'єднує:

1) логістичну систему підприємства в розумінні її як сукупності: а) організаційних підрозділів, задіяних у процесах трансформації матеріального потоку в організаційних межах підприємства; б) наявних виробничих засобів, потужностей, ресурсів, що становлять матеріальну основу логістичної системи і використовуються для просторових, часових, кількісно-якісних та інших перетворень множини елементів матеріального (товарного) потоку; в) комплексу технологій, операцій,

виконання яких забезпечує саму можливість існування матеріального потоку як процесу та його інформаційний і фінансовий супровід;

2) систему управління логістичною діяльністю та розвитком логістичної системи, що охоплює застосувані на підприємстві концепції, засоби і заходи з управління логістичною діяльністю (що становить конкретний інструментарій застосовуваного менеджменту логістики) разом із компетенціями (знаннями, вміннями, навичками) задіяного в логістичних процесах персоналу, який реалізує логістичні процеси, а також відповідним правовим, інформаційним, фінансовим, інженерно-технічним і науково-методичним забезпеченням їх виконання.

Система логістики підприємства, як і її базис – логістична система підприємства – залежно від виду діяльності може охоплювати різні функціональні сфери логістичної діяльності та відповідні логістичні операції і функції, зокрема: приймання-відвантаження матеріальних ресурсів, обслуговування виробництва продукції, зберігання товарів, митне оформлення і митну обробку вантажів, перепаковування продукції, доставку товарів до вантажоодержувачів тощо. З урахуванням цього до формування системи логістики підприємства залучаються його підрозділи, які забезпечують організацію та управління матеріальними і відповідними потоками в корпоративних межах за певними сферами діяльності.

Система логістики торговельного підприємства повинна охоплювати структурні підрозділи, що виконують функції логістичного адміністрування – планування, контролю, керування: службу постачання, склади матеріалів, виробничі підрозділи, службу збуту, склади готової продукції, диспетчерську службу, транспортний підрозділ тощо (у торговельному підприємстві перелік цих служб відрізняється через відсутність власне виробничих підрозділів, замість них провідну роль відіграють служби маркетингово-комерційного спрямування). Отже, система логістики торговельного підприємства являє собою складну, спеціально організовану економічну та техніко-технологічну систему, що охоплює логістичну систему торговельного підприємства (у розумінні її як сукупності структурних підрозділів – суб'єктів логістичних процесів із трансформації вхідних, внутрішніх та вихідних товарних і пов'язаних із ними потоків підприємства в поєднанні із задіяними у ній торговельними об'єктами, складами, засобами зв'язку та управління, іншими елементами логістичної інфраструктури та з комплексом здійснюваних підприємством поточкових процесів), персонал служби управління логістичною діяльністю, а також правові, організаційно-управлінські та методичні засади взаємодії всіх зазначених елементів системи та управління нею, сформовані на базі науково-теоретичного підґрунтя (теорії) управління логістикою.

Система логістики конкретного торговельного підприємства складається під впливом особливих умов і чинників мікрологістичного середовища прямого впливу, які визначають можливості використання підприємством елементів ринкової інфраструктури, доступність окремих елементів логістичного потенціалу, застосування технологій здійснення окремих логістичних процесів та ін. З урахуванням цього систему логістики торговельного підприємства пропону-

Принципи створення логістичної системи підприємств торгівлі

Принципи	Характеристика принципів
1	2
<i>Принципи, зумовлені системним підходом</i>	
Системність, узгодженість цілей та дій	Підпорядкування цілей та інтересів підсистем та елементів системи цілям створення та функціонування системи логістики підприємства; уникнення конфліктів цілей та інтересів. Підпорядкування цілей логістичної системи підприємства торгівлі цілям системи логістики; управління системою логістики підприємства в його цілісності та взаємозалежності всіх елементів
Структурованість	Обґрунтованість структури системи логістики, адекватної потребам забезпечення логістичного менеджменту; формування чіткої системи функціональних взаємозв'язків між елементами та підсистемами
Синергетичність	Формування системи логістики підприємства торгівлі зумовлює отримання більшого соціально-економічного ефекту торговельної діяльності, ніж за умов її організації за традиційним підходом
Інтеграційність	Цілісна структура взаємопов'язаних та взаємодіючих підсистем та елементів дає змогу системі досягати нових інтеграційних якостей; орієнтація в управлінні на наскрізний інтегрований потік; інтеграція всіх функцій управління логістичними процесами та потоками починаючи від визначення мети та закінчуючи контролем
<i>Принципи, що враховують специфіку логістичних систем</i>	
Ресурсне забезпечення*	Передбачає узгодження інформаційних, надійнісних, ресурсних та інших характеристик логістичних систем, налагодження інформаційних зв'язків між підсистемами для виконання основних функцій; використання інформаційних технологій, методів моделювання для інформаційно-комп'ютерної та аналітичної підтримки логістичного менеджменту; забезпечення логістичних підрозділів кваліфікованими кадрами; приведення у відповідність цілей та логістичного потенціалу системи; узгодження можливостей логістичної інфраструктури підприємства та потреб у ній
Логістична координація	Досягнення мети створення та функціонування системи логістики шляхом координації дій як усередині системи, так і з зовнішніми контрагентами (постачальниками, посередниками, суб'єктами ринкової інфраструктури, фінансово-кредитними установами, покупцями, тощо)
Керованість *	Здатність керованих підсистем та/або елементів, що входять до складу системи логістики підприємства торгівлі, реагувати на впливи з боку системи управління логістикою; можливість досягати визначеної мети у визначені строки і з прийнятними витратами з урахуванням спроможності контролювати загрози та ризики
Мінімізація логістичних витрат	Урахування всіх витрат, пов'язаних із рухом матеріального (товарного) та супровідних потоків уздовж усього логістичного ланцюга, ліквідація непродуктивних витрат та втрат
Комплексність *	Повнота, системність, взаємозв'язок аналізу, планування, управління логістичними процесами і потоками; вирішення всієї сукупності проблем, пов'язаних із логістичною діяльністю підприємства та управлінням логістичною системою в контексті створення ланцюгів постачань
Поліваріантність *	Спроможність досягнення цілей системи логістики шляхом використання різних можливих варіантів побудови системи, підбору її підсистем та елементів із різними характеристиками, використання різних варіантів поведінки системи чи виконання окремих логістичних процесів
Пріоритетність*	Полягає у забезпеченні реалізації мети системи логістики з урахуванням чинників внутрішнього і зовнішнього середовища
Оперативність*	Ґрунтується на своєчасному виконанні функцій кожною підсистемою, елементом системи логістики та забезпеченні їх ефективності; виконання основних функцій системи не повинно знижувати ефективність виконання другорядних за рахунок раціоналізації процесу розподілу повноважень, прав і відповідальності між підсистемами, елементами системи логістики
Оптимізація	Спрямованість системи логістики на управління матеріальним (товарним) та іншими потоками через взаємодію та узгодження окремих бізнес-процесів для оптимізації всієї логістичної системи; оптимальність складу елементів системи та режиму її функціонування
Раціональність *	Спроможність до критичної оцінки варіантів побудови системи логістики підприємства, її структури та організації комплексу логістичних процесів з урахуванням можливостей доступу підприємства до необхідних для цього ресурсів, відмова від прагнення досягати оптимальних результатів на користь тих, досягнення яких може бути забезпечене з меншими витратами; раціональність як в організаційній структурі, так і в організації управління

1	2
Загальне управління якістю	Забезпечення якості процесів обслуговування проміжних і кінцевих споживачів у поєднанні з гарантіями якості пропонованих товарів та послуг у підприємстві торгівлі шляхом контролю логістичних і виробничих процесів, орієнтація системи на досягнення безумовної надійності та якості функціонування всіх ланок логістичного ланцюга, своєчасного і якісного виконання логістичних функцій та операцій для запобігання збоєм у просторово-часовій послідовності виконання потокових процесів
Динамічність та адаптивність	Здатність системи логістики змінюватися та пристосовуватися до змін в умовах функціонування шляхом коригування структури системи, взаємозв'язків та взаємодії її підсистем та елементів, виконуваних ними функцій тощо; адаптація системи логістики підприємства, його логістичної системи та системи менеджменту логістики до постійно змінюваних вимог ринку та потреб споживача
Технологічність *	Застосування у логістичній системі, що є складником системи логістики підприємства торгівлі, прогресивних технологічних рішень на всіх етапах просування товарних потоків у логістичному ланцюгу, включаючи оптові й роздрібні торговельні підприємства, а також використання сучасних технологій в управлінні логістикою
Гуманізація логістики	Орієнтація на пріоритетне застосування у сфері логістики безпечних для людини та довколишнього середовища технологій трансформації матеріальних потоків (насамперед, товарних), які спрямовані на механізацію та автоматизацію логістичних процесів, полегшення праці логістичного персоналу та підвищення престижності роботи у сфері логістики
Ефективність *	Досягнення цілей функціонування системи логістики з мінімально можливими для їх досягнення витратами, забезпечення поєднання ефективності логістичної діяльності підприємства торгівлі з результативністю системи менеджменту логістики в контексті досягнення стратегічних цілей системи логістики

* Запропоновано автором

ємо визначати як складну виробничо-економічну та техніко-технологічну систему, впорядкована сукупність підсистем та елементів якої формує інтегровану єдність і взаємодіє для досягнення цілей суб'єкта торгівлі шляхом організації, реалізації та управління логістичними потоками та процесами, необхідними для провадження торговельної діяльності. Таким чином, вона створюється підприємством торгівлі на основі поєднання наявної логістичної системи підприємства (разом із використовуваними в ній засобами забезпечення логістичного потенціалу) та менеджменту логістики (представленого персоналом служби управління логістикою з виконуваним комплексом робіт з адміністрування логістичних процесів включно з діяльністю з логістичного забезпечення менеджменту логістики).

Специфіка торговельних підприємств пов'язана з високим рівнем залежності від організаторів ланцюгів постачань, що обмежує їхні можливості щодо вибору технологій опрацювання матеріального потоку на стадії його руху в організаційних межах підприємства, засобів праці, напрямів руху потоків тощо. У межах торговельного підприємства слід вибирати таку структуру системи логістики, яка даватиме змогу створювати можливості організаційної, економічної, техніко-технологічної взаємодії з іншими учасниками ланцюгів постачання та водночас забезпечувати відповідність реалізовуваних товарів вимогам кінцевих покупців. Основою формування системи логістики торговельного підприємства у зв'язку із цим слід визначати комплекс операційно-функціональних процесів логістичної діяльності, які здійснюються торговельним підприємством із метою доведення товарних потоків до кінцевих покупців товарів (продукції виробничого призначення – у сфері оптової торгівлі нею). Основними функціональними напрямками діяльності підприємства торгівлі у цій сфері є: забезпечення процесів

просторового переміщення товарної маси в системі товаропосування; формування об'єктів інфраструктури оптової та роздрібно торгівлі; здійснення комплексу внутрішньомагазинних та складських торгово-технологічних операцій та їх інформаційний супровід (документальне оформлення надходження-відпуску товарів); здійснення операцій зберігання товарів, їх підготовки до продажу, перетворень товарних партій; розвиток власного транспортного господарства та організація перевезень торговельних вантажів залученим транспортом; організація логістичного обслуговування споживачів шляхом надання відповідних послуг.

Аналіз літературних джерел [3; 5; 8] дає змогу систематизувати принципи формування логістичної системи підприємств торгівлі.

Формування та функціонування логістичної системи торговельного підприємства як складної, спеціально організованої економічної і техніко-технологічної системи потребує чіткого визначення концептуальних положень факторного впливу на неї.

При цьому на етапі проектування логістичної системи відбувається процес створення сукупності елементів, компетенцій задіяного в логістичних процесах персоналу, конкретного інструментарію менеджменту логістики, а на етапі функціонування акцент переноситься на процес стабільного зростання показників компонентної структури логістичної системи з оптимальними пропорціями між ними та забезпечення ефективності логістичних процесів. Домінантні складники факторного впливу в структурі логістичної системи торговельного підприємства зумовлені особливостями руху логістичних потоків (передусім товарного) та організації управління ними. Принциповою відмінністю логістичного підходу до управління матеріальним потоком є оперування категорією наскрізного товарного потоку, що передбачає узгодженість дій усіх

ланок-учасників процесу просування потоків товарів – від первинних постачальників до кінцевих споживачів. Виходячи із цього, основним завданням створення інтегрованих логістичних систем за участю підприємств торгівлі є зміщення загальних пріоритетів від розрізненого управління товарними потоками та запасами в організаційних рамках кожного окремого учасника товаропросування до «...управління єдиним потоком на всьому шляху доведення товарів до кінцевого споживача» [3, с. 116]. Формування та структурне вдосконалення системи логістики торговельного підприємства – це комплексне завдання, до вирішення якого мають бути залучені різні підрозділи підприємства, що забезпечують відповідні напрями діяльності, і яке реалізується на основі поетапного проектування у межах управління розвитком корпоративної системи логістики (адміністрування логістичної системи). Під адмі-

ніструванням логістичної системи розуміємо комплекс управлінських функцій і процедур, які здійснюються персоналом служби управління логістикою підприємства для реалізації стратегічних, тактичних і оперативних цілей керованої службою менеджменту логістики підприємства логістичної системи.

Висновки. Отже, ефективне функціонування логістичної системи торговельного підприємства залежить як від володіння апаратом управління підприємства сучасним інструментарієм логістичного менеджменту, так і від якості та обґрунтованості управлінських рішень щодо функціонування системи логістики і підприємства загалом.

До перспективних напрямів дослідження із зазначеного питання можна віднести визначення інтегрованих показників оцінки якості функціонування логістичної системи торговельного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бойко Є.О. Логістичне управління підприємством – запорука його конкурентоспроможності. URL: http://consult-center.com.ua/wp-content/uploads/2014/02/Бойко_ЕО.pdf.
2. Височин І.В. Логістика як фактор розвитку підприємств електронної торгівлі. Вісник Львівської комерційної академії. 2015. Вип. 49. С. 32–35.
3. Гаджинский А.М. Логистика: учебник; 20-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и Ко, 2012. 482 с.
4. Григорак М.Ю., Костюченко Л.В. Методика оцінки використання потенціалу логістичної інфраструктури. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». 2010. Вип. 7(26). Ч. 4. С. 103–108.
5. Кальченко А.Г. Логістика: підручник; 2-е вид. К.: КНЕУ, 2006. 284 с.
6. Кочубей Д.В. Управління логістичною діяльністю торговельних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». К., 2011. 20 с.
7. Мізюк Б.М., Бойко Н.І. Сучасна логістика: моделювання інформаційних потоків у торговельних мережах: монографія. Львів: ЛКА, 2011. 208 с.
8. Чорна М.В. Логістика в підприємствах торгівлі: зміна пріоритетів. Науковий вісник ОНЕУ. Економіка, політологія, історія. 2015. № 11(231). С. 220–228.

Лохман Н.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва і торгівлі,
*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Берідзе Т.М.,
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики,
Криворізький факультет Запорізького національного університету

Мезенцева Н.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та менеджменту,
Криворізький факультет Запорізького національного університету

Нікульнікова Т.Г.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та менеджменту,
Криворізький факультет Запорізького національного університету

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ СИТУАЦІЙ

Лохман Н.В., Берідзе Т.М., Мезенцева Н.М., Нікульнікова Т.Г. Системний підхід до моделювання управлінських ситуацій. У статті висвітлено роль системного підходу та системного аналізу під час моделювання управлінських ситуацій, визначено особливості економічних систем, джерела і причини виникнення управлінських ситуацій. Визначено основні етапи дослідження управлінських ситуацій із позицій системного підходу.

Ключові слова: системний аналіз, моделювання, управлінська ситуація, система.

Лохман Н.В., Беридзе Т.М., Мезенцева Н.М., Никульникова Т.Г. Системный подход к моделированию управленческих ситуаций. В статье освещена роль системного подхода и системного анализа при моделировании управленческих ситуаций, определены особенности экономических систем, источники и причины возникновения управленческих ситуаций. Определены основные этапы исследования управленческих ситуаций с позиций системного подхода.

Ключевые слова: системный анализ, моделирование, управленческая ситуация, система.

Lokhman N.V., Beridze T.M., Mezentseva N.M., Nikulnikova T.G. System approach to modeling of managerial situations. The article highlights the role of the system approach and system analysis in the modeling of managerial situations; specific features of economic systems; the sources and causes of the emergence of managerial situations. The main stages of investigating managerial situations from the standpoint of a systems approach are determined.

Key words: system analysis, modeling, management situation, system.

Постановка проблеми. Сьогодні напрацьовано велику кількість класифікацій управлінських ситуацій, що відрізняються класифікаційними ознаками і глибиною декомпозиції. Кожен із типів управлінських ситуацій узагальнюється за низкою ознак. Однак цей підхід є бездоганним лише теоретично і не дає змоги конструктивно досліджувати проблеми, що виникають в організаційно-економічних системах. Серед інших підходів необхідно відзначити опис характеристик управлінських ситуацій, заснований на аналізі процесів прийняття рішень. Обмежений набір стратегій управлінських ситуацій не дає змоги адекватно описувати діяльність підприємств на сучасному етапі розвитку виробництва. Системність дослідження управлінських ситуацій забезпечить ефективність прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині науковцями приділяється значна увага проблематиці моделювання управлінських ситуацій. А. Воробйов, Л.А. Казакевич і Т.В. Кудрявцева під час класифікації управлінських ситуацій виходять із того, на якій стадії життєвого циклу знаходиться підприємство в даний момент, визначають джерела виникнення управлінської ситуації і дають їх характеристику [1; 2]. А.В. Смирнов та М.Г. Жакуповою проаналізовано процес розроблення управлінських рішень на підприємстві за певних управлінських ситуацій [3]. В умовах конкуренції, яка зароджується, вже сьогодні змінюються психологія та ставлення трудових колективів до економіки свого підприємства, починаються заінтересовані пошуки шляхів підвищення ефективності виробництва, впровадження нових технологій і більш конкурентоспро-

можних виробів, економічних методів використання ресурсів. Причому це стає актуальним як для недержавних, так і для державних підприємств [4, с. 85]. Н.І. Фединець розкрито сутність поняття «ситуаційне управління», визначено особливості аналізу ситуацій, розглянуто низку методів аналізу ситуацій та їхні характерні риси [5]. Д.А. Поспелов виділяє ситуації поточні, відповідні структурі об'єкта управління і його функціонування в даний момент часу, і повні, коли враховується вся сукупність виникаючих ситуацій і приймається до уваги стан системи управління [6].

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у теоретичному дослідженні системного підходу до моделювання ситуацій управління під час прийняття рішень.

Виклад основного матеріалу. Системність часто отождожують із комплексністю. Так, у [7, с. 224] читаємо: «...головне в комплексному аналізі – системність». Однак системність і комплексність близькі, але не однакові поняття, тому вони виділяються за різними ознаками: з погляду охоплення досліджуваного об'єкта і з погляду підходу до його аналізу. За охопленням аналіз може бути одиничним і комплексним. За аналізом може бути системним та елементарним.

Системи класифікуються за різними класифікаційними ознаками. Ми розглядатимемо класифікацію систем за такими основними ознаками, як: призначення (мета), взаємодія із зовнішнім середовищем, походження, спосіб організації, тип та характер зв'язків між елементами, спосіб керування, функції [8].

Принцип системності вимагає підходити до об'єкта як до системи. Система – сукупність взаємопов'язаних елементів, які володіють емерджентними властивостями. Емерджентні властивості – властивість, притаманна всій системі у цілому, але не є властивістю її елементів. Емерджентні властивості (emerge – з'являтися) з'являються у системі в результаті взаємодії її елементів. Визначення системи містить у собі дві важливі ознаки: взаємозв'язок елементів і наявність загально-системної властивості [9]. Системний підхід вимагає відстеження якомога більшої кількості зв'язків, не тільки внутрішніх, а й зовнішніх, щоб не втратити дійсно суттєві зв'язки та чинники й оцінити їх ефекти. Практично системний підхід – це системне уявлення, системна організація досліджень.

Таким чином, будь-який об'єкт дослідження може бути представлений як підсистема деякої системи більш високого рівня. Це призводить до проблеми виділення системи, встановлення її меж.

Для конкретної системи чи проблемної ситуації принципи системного підходу повинні бути конкретизовані. Наповнення принципів конкретним змістом виконується системним аналітиком. Це дає змогу в разі складних систем краще побачити суттєві особливості проблеми, врахувати важливі взаємні зв'язки. Здебільшого інтерпретація системних принципів у конкретних умовах дає змогу піднятися на новий рівень розуміння системи загалом, вийти за межі розгляду її зсередини. Така інтерпретація може призводити до висновків про відсутність умов для застосування деяких із принципів або їх незначного впливу в певних конкретних умовах.

Виникаючі в управлінні завдання, по суті, є або функціональними, або ситуаційними. Функціональні (стабільні) завдання визначаються сформованим поді-

лом праці у виробництві та управлінні. Ситуаційні завдання є наслідком порушення у взаємодії спеціалізованих підсистем і елементів виробничої організації і наслідком впливу на неї техніко-технологічних, соціально-економічних і регіональних чинників, у тому числі впливу, зумовленого їх різною динамікою.

Динамічність виробничої організації, її здатність реалізовувати цілі управління можуть бути забезпечені тільки наявністю і взаємодією двох елементів структури управління: один із них забезпечує вирішення стабільних завдань управління, а інший – змінних, ситуаційних. Відповідно, і процеси управління повинні формуватися виходячи з двох принципів організації управління: функціонального і ситуаційного.

Адаптивність виробничої організації може бути забезпечена лише доповненням наявного механізму функціонування елементами ситуаційного типу, які забезпечують можливість вирішення комплексу проблем, що виникають. Ситуаційні елементи організації та методи управління можуть формуватися й як тимчасові.

Виникаючі ситуації є результатом різних взаємодій, що відбуваються у механізмі, структурі та процесі управління, і пов'язані зі статикою й динамікою зовнішнього і внутрішнього середовища виробничої організації. Ситуації можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє джерело, тобто бути результатами порушення взаємодії підсистем виробничої організації між собою і з зовнішнім середовищем.

Управлінська ситуація – це характеристика сформованого стану виробничої організації та її ланок, яке з погляду суб'єкта управління може бути задовільним або незадовільним. В останньому випадку ситуація стає проблемною, вона характеризує реальні розбіжності бажаного і дійсного рівнів задоволення потреб суб'єкта.

Таким чином, проблемна ситуація виступає, з одного боку, як сукупність цілей суб'єкта (їх повна сукупність або будь-яка частина), а з іншого – як стан суб'єкта, об'єкта і зовнішнього середовища. Одна і та ж проблемна ситуація може бути сформульована як різні проблеми. Кожна з таких проблем орієнтує систему управління на зовсім різні шляхи і методи подолання вихідної проблемної ситуації.

В основі ситуаційного підходу до управління лежить думка про те, що внутрішнє функціонування організації має бути узгоджене з вимогами, її технічним оснащенням, зовнішнім оточенням, а також потребами персоналу. Тільки у цьому разі вона буде працювати ефективно. Ситуаційний підхід концентрується на ситуаційних відмінностях між організаціями та всередині організацій. Він намагається визначити, які значимі перемінні ситуації й як вони впливають на ефективність організації.

На практиці системний підхід – це системне охоплення, системне подання, системна орієнтація досліджень. Системне охоплення вимагає розгляду проблеми в різних аспектах із різних позицій. Системне подання досягається шляхом побудови єдиної моделі, здатної замінювати реальний об'єкт і надавати актуальну інформацію про об'єкт, який моделюється. Системна організація дослідження управлінських ситуацій означає неперервне планування й управління розробленням за допомогою методів і засобів коорди-

нації робіт. Розв'язання складних проблем із позицій системного підходу підпорядковане певній послідовності дій.

Найважливіші етапи цього процесу передбачають:

1) ідентифікацію проблеми P : виникнення проблеми P , усвідомлення проблеми P , стимул до дослідження проблеми;

2) внутрішній аналіз проблеми P : формулювання проблеми, визначення суттєвих боків, визначення складу потреб, що породжують проблему, загальне формулювання проблеми, визначення об'єкта дослідження, декомпозиція проблеми P на підпроблеми;

3) зовнішній аналіз проблеми P : визначення цілей дослідження, виявлення й локалізація системи S , яка має дефіцит у задоволенні потреб, пов'язаних із вирішенням проблеми P ;

4) ідентифікацію системи S : системний аналіз об'єкта S : цілі, обмеження, тенденції, чинники, властивості;

5) синтез моделі M : ідентифікація моделі, визначення цільової функції та обмежень, визначення різноманітності моделей $\{M_k\}$, ідентифікація комплексу M_k ;

6) аналіз поведінки моделі M : імітація роботи системи S за допомогою моделі M , аналіз адекватності M , верифікація M , оцінка придатності M ;

7) оптимізацію системи S за моделлю M у ході експерименту E . Планування оптимізаційного експерименту, ідентифікація експериментальної моделі E . Аналіз результатів експерименту E з моделлю M . Інтерпретація результатів E стосовно системи S , що вирішує проблему P . Реалізація рішення.

У рамках системного підходу завдання аналізу й синтезу управлінських ситуацій взаємопов'язані, вони чергуються із заданою регулярністю і характеризують два боки єдиного циклу процесу дослідження.

Ефективність функціонування економічної системи характеризується економічними показниками: прибутком, рентабельністю, собівартістю, продуктивністю та ін. Економічна система є складною системою. Зміни, що виникають в одних частинах системи, викликають зміни в інших її частинах. Так, поява нового продукту в одній із галузей промисловості призводить не тільки до змін у цій галузі, а й здійснює перетворюючий вплив на структуру попиту і споживання, що, своєю чергою, визначає нові зміни у виробничих галузях.

Економічна система знаходиться у безперервному русі: вона росте й розвивається. Поняття росту відбиває кількісний аспект динаміки: збільшення числа елементів, зв'язків, розмірів економічної системи. Принцип розвитку пов'язується з поняттям якості, вдосконаленням системи, зростанням її потенціалу. Зауважимо, що макроекономічна система нарощує потенціал для найшвидшого досягнення мети – поліпшення якості та рівня життя (розвиток) і характеризується реальними показниками підвищення рівня життя (зростання).

Середовище економічної системи також є складною системою й володіє всіма якостями такої. Під час виділення системи виходять із наявності більш жорстких зв'язків усередині самої складної системи порівняно зі зв'язками між системою і зовнішнім середовищем. Система і середовище у цілому характеризуються різними інтересами, цілями й критеріями.

Економічні системи відрізняють певні особливості:

1) їх велика складність зумовлена наявністю численних і досить сильних матеріальних та інформаційних зв'язків між підсистемами й елементами системи;

2) неперервний, динамічний і такий, що у мікромасштабах не повторюється, характер розвитку порівняно, наприклад, із біологічними системами. Так, якщо види тварин або рослин у процесі еволюції змінюються за періоди у тисячі, десятки тисяч і більше років, то способи виробництва, економічні відносини можуть суттєво і багаторазово змінюватися протягом життя одного покоління людей.

Економічна система з погляду системного підходу може бути подана так (рис. 1) [10].

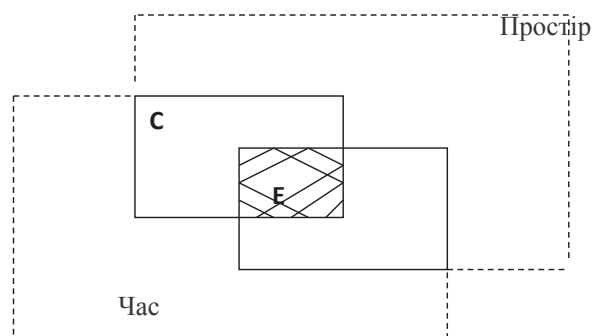


Рис. 1. Економічна система (Е) та її середовище: суспільство (С), природа (П), простір і час

Простір і час – найбільш загальні детермінанти економічної системи, що конкретизують її просторове й часове існування та обмеженість.

Висновки. Системний аналіз не є самоціллю дослідження. На його основі розвивається системний підхід до вивчення економічних явищ, який є комплексним вивченням економіки як єдиного цілого. При цьому системний підхід забезпечує реалізацію важливої стадії – управлінських ситуацій.

Використання системного підходу в економіці відкриває шляхи оптимізації структури й функціонування як окремих частин економічної системи, так і системи у цілому. Системний підхід, який включає системний аналіз і синтез економіки, вимагає, щоб під час прийняття будь-якого часткового рішення тієї чи іншої господарської проблеми враховувалися за можливості всі прямі й непрямі, сьогоденні й віддалені наслідки даного рішення.

Список використаних джерел:

1. Воробьев С.Н., Уткин В.Б., Балдин К.В. Управленческие решения М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 496 с
2. Симоненко О.І., Кудрявцева Т.В. Удосконалення підходу до управління логістичними процесами гірничо-металургійного підприємства. Економічний простір. 2014. № 81. С. 248–256. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2014_81_27.
3. Смирнов А.В., Жакупова М.Г. Анализ и оценка процесса разработки управленческих решений в коммерческой организации. Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 10. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/10/3097> (дата обращения: 07.06.2018).

4. Сіднев С.П., Шарапов О.Д. Математичні методи підвищення якості управлінських рішень: підручник. К.: ІЗМН, 1997. 236 с.
5. Фединець Н.І. Методичні аспекти аналізу управлінських ситуацій. Збірник науково-технічних праць. Національний лісотехнічний університет України. С. 256–261
6. Поспелов О.В., Радченко Н.А. Теоретичні засади економічного розвитку регіону на основі оптимізації управління трудовим потенціалом. Економіка та держава. 2011. № 4. С. 34–35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2011_4_11.
7. Фахтудинов Р.А. Управленческие решения. М.: ИНФРА-М, 2006. 446 с.
8. Глухов В.В. Менеджмент. СПб.: Питер, 2007. 608 с.
9. Пономаренко В.С., Тидід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія. Х.: ІНЖЕК, 2003. 328 с.
10. Вітлінський В.В., Шарапов О.Д. Теорія інтелектуальних систем прийняття рішень. Моделювання та інформаційні системи в економіці. 2008. Вип. 78. С. 58–70.

УДК 330.15:658.5

Манзій О.П.,
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності,
Уманський національний університет садівництва

ПОНЯТТЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Манзій О.П. Поняття ресурсного потенціалу як економічної категорії. У статті на основі логічних узагальнень обґрунтовано визначення терміну «ресурсний потенціал», урахувавши специфіку та класифікації ресурсного потенціалу аграрних підприємств та диференціювання його за походженням, а саме: природного, людського, економічного, інформаційного та соціального. Визначено, що ресурсний потенціал аграрних підприємств включає основні види ресурсів: трудові, природні, матеріальні, фінансові та інформаційні. Він є об'єктивною умовою здійснення виробництва і відображає витратний бік виробничого процесу. Обґрунтовано, що ресурсний потенціал аграрних підприємств характеризується кількістю, якістю та структурою ресурсів, а незбалансованість кількісних та якісних характеристик викликає зниження їхнього виробничого та економічного потенціалу.

Ключові слова: потенціал, ресурсний потенціал, матеріальні ресурси, нематеріальні ресурси, фінансові ресурси, трудові ресурси, інформаційні ресурси, інноваційні ресурси, структура, можливості.

Манзій О.П. Понятия ресурсного потенциала как экономической категории. В статье на основе логических обобщений обосновано определение понятия «ресурсный потенциал», учитывая специфику и классификации ресурсного потенциала аграрных предприятий и дифференцирования его по происхождению, а именно: природного, человеческого, экономического, информационного и социального. Определено, что ресурсный потенциал аграрных предприятий включает основные виды ресурсов: трудовые, естественные, материальные, финансовые и информационные. Он является объективным условием осуществления производства и отображает расходную сторону производственного процесса. Обосновано, что ресурсный потенциал аграрных предприятий характеризуется количеством, качеством и структурой ресурсов, а несбалансированность количественных и качественных характеристик вызывает снижение их производственного и экономического потенциала.

Ключевые слова: потенциал, ресурсный потенциал, материальные ресурсы, нематериальные ресурсы, финансовые ресурсы, трудовые ресурсы, информационные ресурсы, инновационные ресурсы, структура, возможности.

Manzi O.P. The concept of resource potential as an economic category. In the article, based on logical generalizations, the definition of the term “resource potential” is grounded, taking into account the specifics and classifications of the resource potential of agrarian enterprises and their differentiation by origin, namely: natural, human, economic, informational and social. It is determined that the resource potential of agrarian enterprises includes the main types of resources: labor, natural, material, financial and informational. It is an objective condition for the production and reflects the cost side of the production process. It is substantiated that resource potential of agrarian enterprises is characterized by quantity, quality and structure of resources, and imbalance of quantitative and qualitative characteristics causes decrease of their productive and economic potential.

Key words: potential, resource potential, material resources, intangible resources, financial resources, labor resources, information resources, innovative resources, structure, opportunities.

Постановка проблеми. Протиріччя в розвитку сучасної України полягає у тому, що, маючи багаті природні та людські ресурси, вона ще не досягла такого ступеня розвитку, який би забезпечив високі стандарти якості життя і достатні умови для національної безпеки.

Сьогодні забезпечення ефективного розвитку вітчизняного аграрного сектору та виробництва високоякісної конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції потребує внесення змін, насамперед щодо організації використання ресурсного потенціалу, забезпечення впровадження інноваційних та ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції тощо.

Здійснення підприємствами господарської діяльності на засадах ринкової економіки, насамперед, потребує прийняття ефективних управлінських рішень щодо виду та обсягів виробництва, вдалого вибору цільових ринків збуту продукції, забезпечення прибутковості підприємства та сталих позитивних фінансово-економічних показників діяльності, що загалом є можливим на основі ефективного використання усіх ресурсів підприємства. Сьогодні процес управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств потребує ґрунтовних досліджень у контексті подальшої оптимізації, адже в умовах обмеженості певних видів ресурсів необхідно забезпечити їх раціональне та збалансоване використання.

В економічній літературі у визначенні поняття «потенціал» поки що зустрічаються значні розходження. Цей термін походить від латинського *potentia* й означає «потужність, сила». У Великому економічному словнику [1, с. 260] потенціал визначається як економічна категорія, що характеризує наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, які можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого. Найбільш поширеним та обґрунтованим є визначення поняття «потенціал» як сукупності можливостей зміни предмету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку ресурсного потенціалу аграрної сфери економіки активно вивчалися вченими-економістами у 80-ті роки минулого століття, серед них: В.Г. Андрійчук, І.І. Лукінов, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавер, В.Ю. Протасов, В.О. Свободін, С.С. Сергєєв, В.Й. Шиян, Е. Юзефович та ін. На жаль, у 90-ті роки ХХ ст. цим питанням майже не приділялося уваги.

Останнім часом відбулося значне пожвавлення наукових досліджень у цій сфері, що є позитивним явищем. Найвагоміший внесок у розгляд цих питань зроблено В.Я. Амбросовим, В.Л. Анічіним, Ю.В. Василенком, М.В. Гладієм, С.В. Додоновим, О.Ю. Єрмаковим, Ф.В. Зинов'євим, Ф. Іванютою, О.В. Коваленком, Н.С. Краснокутською, І.О. Крюковою, М.Я. Мойсою, О.В. Олійником, В.В. Россохою, П.Т. Саблуком, В.П. Славовим, А.М. Стемальщук, В.М. Трегубчуком, Л.І. Уланчуком та деякими іншими науковцями. Проте далеко не всі проблеми є до кінця дослідженими і узгодженими.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення та обґрунтування теоретичних основ формування ресурсного потенціалу та узагальнення сутності, складників та значення ресурсного потенціалу у забезпеченні сталого та ефективного розвитку виробництва.

Виклад основного матеріалу. Для формування стратегії розвитку ресурсного потенціалу підприємства необхідно здійснити його ґрунтовне дослідження.

Трактування поняття «ресурсний потенціал підприємства» охоплює широке коло питань починаючи від вузького його розуміння як обсягу виробництва за господарський рік до загальних категорій на кшталт «соціально-економічна система» [2, с. 6].

Застосування категорії ресурсного потенціалу було розпочато в 70–80-ті роки минулого століття. У той час переважали два підходи до тлумачення ресурсного потенціалу:

- як сукупності ресурсів без урахування їх взаємозв'язку та участі у виробничому процесі. Його прихильниками, зокрема, є І.І. Лукінов, М. Онищенко, Б.Й. Пасхавер [3], Д.А. Черніков [4] та ін.;

- як сукупності ресурсів, здатних виробляти визначену кількість матеріальних благ. До його прихильників належить насамперед В.І. Свободін [5, с. 6].

Необхідно зауважити, що єдиної точки зору щодо тлумачення категорії «ресурсний потенціал» в економічній літературі поки що немає. Скажімо, Л. Анічін [6] і Ю.В. Василенко [7] під аграрним ресурсним потенціалом розуміють сукупність певним чином збалансованих трудових, земельних і матеріальних ресурсів, призначених для виробництва сільгосппродукції.

С.В. Додонов [8] як складники ресурсного потенціалу пропонує брати землю, основні засоби та персонал, вартісна оцінка яких становить загальний ресурсний потенціал господарства чи регіону. Крім того, до складу ресурсного потенціалу він включає й капітальні інвестиції, пов'язані з вкладеннями в основні засоби виробництва. Водночас учений виступає за неприйнятність включення до складу ресурсного потенціалу підприємства вартості його оборотних засобів. Але, на нашу думку, виключення зі складу ресурсів підприємства його оборотних засобів є невинуватим, оскільки без них здійснення ефективної діяльності підприємства практично неможливо.

На думку М.Я. Мойси [9], ресурсний потенціал – це сукупність земельних, матеріальних, трудових, фінансових ресурсів та економічного інтересу, які є об'єктивно необхідними передумовами здійснення аграрного виробництва.

За визначенням М.В. Гладія [10, с. 97], ресурсний потенціал являє собою сукупну, інтегральну продуктивність промислових і природних засобів виробництва, а також трудових ресурсів, які відображаються показниками виходу валової і товарної продукції на одиницю земельної площі. І саме складники ресурсного потенціалу кожного окремого регіону створюють його територіально-компонентну структуру.

В.Ф. Іванюта [11] ресурсний потенціал АПК трактує як сукупність таких його видів: природно-земельного, біологічного, трудового, виробничого та фінансового. На думку Н.С. Краснокутської [12, с. 14–15], ресурсний потенціал підприємства повинен включати такі складники: технічні, кадрові, фінансові, організаційні, технологічні, просторові, інформаційні та ділову репутацію.

На думку Г.М. Підлісецького та М.І. Толкача [13, с. 145], до ресурсного потенціалу належить сукупність взаємозв'язаних ресурсів, зокрема земельних, матеріально-технічних, трудових, фінансових. Економічний зміст ресурсного потенціалу В.П. Славов і О.В. Коваленко [14] визначають як комплексну категорію, яка є основою матеріального відтворення в

гармонійному поєднанні з продуктивними силами і виробничими відносинами, що збалансовує кількісні (технологічні) та якісні співвідношення ресурсів і тим самим визначає як саму технологію виробництва, так і параметри (розміри) організаційно-правової форми господарювання.

Дослідження свідчать, що ресурсний потенціал – економічна категорія, що поєднує в єдине ціле всі елементи виробничих ресурсів підприємства (району або іншого регіону) і відображає можливості даного об'єкту у випуску продукції та деяких інших питаннях [15, с. 290].

Отже, ресурсний потенціал будь-якого формування – дуже складна економічна категорія, яка містить досить багато складників.

Таким чином, ресурсний потенціал підприємства являє собою сукупність наявних на підприємстві ресурсів (фінансових, матеріальних, нематеріальних, трудових та ін.), а також здатність працівників щодо їх ефективного використання для досягнення мети підприємства, а також поточних та стратегічних планів. Загалом ресурсний потенціал підприємства можна представити такими основними критеріями, як:

- оцінка реальних можливостей підприємства у конкретній сфері діяльності (у тому числі й нереалізованих можливостей);
- наявний обсяг ресурсів для використання у процесі виробництва, у тому числі залучених;
- здатність персоналу щодо використання наявних ресурсів та вміння раціонально їх використовувати;
- чинна організаційно-правова форма господарювання та організаційна структура підприємства [16, с. 84–87].

Досліджено, що в науковій літературі мають місце розбіжності щодо структури ресурсного потенціалу підприємства, де виокремлено базові, зокрема: матеріальні; нематеріальні; фінансові; трудові; інформаційні; інноваційні, а також управлінський ресурс (потенціал), що забезпечує раціональне використання усіх ресурсів підприємства (рис. 1).

Під матеріальними ресурсами слід розуміти ресурси підприємства, представлені у натурально-речовій

формі, які використовуються у господарській (виробничій) діяльності підприємства. До їх складу належать основні фонди, частина обігових фондів. Основні фонди – наявні на підприємстві матеріально-речові цінності, які використовуються як засоби праці. Отже, визначена нами частина обігових фондів є невід'ємним складником матеріальних ресурсів та включає: малоцінні і швидкозношувані предмети, паливно-мастильні матеріали, пакувальні матеріали, електроенергію, тощо.

Нематеріальні ресурси – це об'єкти промислової власності, інтелектуальної власності, які є ефективними протягом тривалого періоду часу: гудвіл, база даних, база знань, ноу-хау, патенти, винаходи та ін.

До складу трудових ресурсів підприємства належить сукупність зайнятих працівників за основною або допоміжною діяльністю. Трудовий потенціал займає важливе місце на підприємстві, оскільки забезпечує приведення в дію інших наявних ресурсів на підприємстві та їхніх складників. Трудові ресурси на підприємстві можуть розглядатися як із кількісного, так і з якісного підходу, що створює умови для оцінки наявного кадрового потенціалу у вартісній категорії, що сьогодні особливо актуально для власників підприємств. За таких умов можливо отримати об'єктивну інформацію щодо наявного рівня ефективності (здібностей) працівників та здійснити розрахунок необхідних витрат на їх залучення, навчання, перекваліфікацію тощо [17, с. 68].

Фінансові ресурси підприємства – це сукупність грошових коштів та надходжень, якими розпоряджаються на підприємстві для забезпечення виконання фінансових зобов'язань, а також для фінансування розширеного відтворення процесів виробництва та мотивування працівників. Фінансові ресурси є вихідним видом ресурсів для забезпечення безперервного процесу виробництва. Важливо зауважити, що в умовах ринкової економіки функціонування підприємства може бути обмеженим через відсутність достатньої кількості фінансових ресурсів, навіть за умови наявності основних фондів та трудових ресурсів.

В умовах динамічного розвитку ринку інновацій особливо увагу необхідно приділяти дослідженням інноваційних ресурсів підприємства. Згідно з результатами Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, інноваційний потенціал підприємства необхідно досліджувати за такими критеріями, як: забезпеченість підприємства трудовими ресурсами; показники освіченості персоналу підприємства (вища освіта, відповідна кваліфікація тощо); фінансові можливості щодо розвитку наукової діяльності, науково-технічної діяльності та інноваційної діяльності; наявна кількість та підприємстві наукових та науково-технічних робіт, їхня структура; патентна діяльність, її масштаби; показники підприємства щодо інноваційної активності; показники щодо здійснення виробництва інноваційної продукції в динаміці; питома вага інноваційної продукції у загальних обсягах виробництва [18, с. 104].

Отже, під інноваційними ресурсами підприємства розуміють можливості використання ресурсів та можливостей підприємства на інноваційних засадах. З іншого боку,

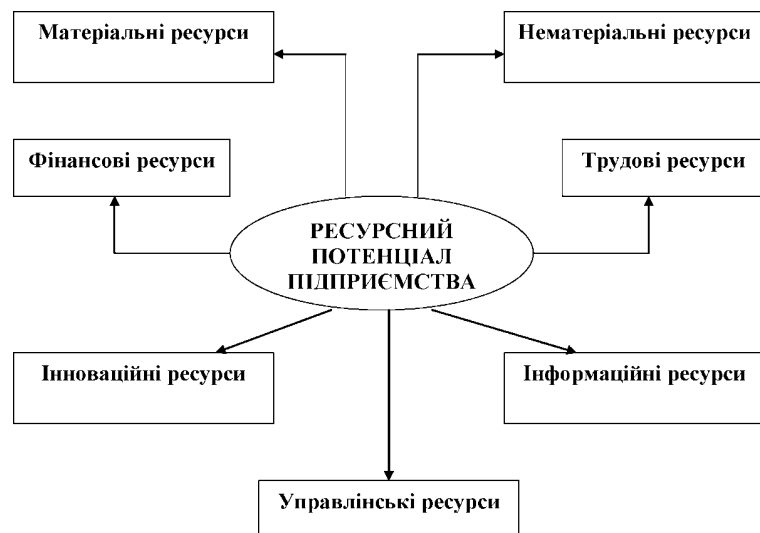


Рис. 1. Структура ресурсного потенціалу підприємства

Джерело: сформовано автором на основі проведених досліджень

інноваційні ресурси розглядають як сприйняття на підприємстві нових ідей, готовність до критики, перспективні погляди і бачення, наявність інтелекту, цілеспрямованість, наполегливість тощо [18, с. 103].

Інформаційні ресурси певною мірою доцільно вважати важливим елементом виробництва та невід'ємним складником ресурсного потенціалу підприємства. В умовах організації та реалізації процесу виробництва інформація набуває ознак товару та характеризується такими особливостями: відсутністю її втрат у процесі використання; можливим максимальним розширенням меж та обсягу її споживання (отримання, опрацювання, прийняття рішення); значною ресурсозберігаючою здатністю.

Особливо важливу роль у злагодженій та ефективній діяльності підприємства відіграють управлінські ресурси, або управлінський потенціал, адже саме від своєчасного прийняття ефективних рішень керівника залежать кінцеві результати діяльності підприємства. Слід також зауважити, що даний ресурс як і всі інші види, є кількісно та якісно обмежений.

Висновки. Аналіз різних підходів до тлумачення терміну «потенціал» дає можливість зробити висновок про схожість та повторення їхнього змісту. Тобто якщо розглядати потенціал як засоби чи запаси для реалізації певної мети, то, власне, це й є ті самі ресурси, що необхідні для забезпечення функціонування окремого підприємства.

Ресурсний потенціал підприємства можна трактувати як властивість його наявних ресурсів забез-

печити очікуваний результат підприємницької діяльності внаслідок їх використання, орієнтуючись при цьому на умови динамічного зовнішнього середовища та адаптацію до нього через застосування відповідних засобів впливу.

А отже, чіткого і загальновизнаного визначення сутності та складників ресурсного потенціалу в економічній літературі поки що немає.

Вивчивши наведені вище та деякі інші визначення ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства, дійшли висновку, що він являє собою сукупність усіх ресурсів (як природних, так і трудових та промислових), необхідних йому для забезпечення ефективної діяльності.

Таким чином, оцінка ефективності використання певних видів ресурсів проявляється на основі співставлення отриманих корисних результатів та понесених витрат на їх отримання. Отже, ефективне та раціональне використання ресурсного потенціалу забезпечує отримання підприємством економічного, екологічного та соціального ефектів.

Формування достатнього економічного потенціалу є метою кожного підприємства й передумовою його успішної, ефективної діяльності, основою стійкого розвитку та максимально результативного функціонування. При цьому варто враховувати профіль діяльності господарюючих суб'єктів. Отже, наявний ресурсний потенціал підприємства демонструє потенційні можливості підприємства у різних напрямках та сферах його господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Большой экономический словарь / авт. и сост. А.Б. Борисов; 2-е изд., перераб. и доп. М.: Книжный мир, 2005. 860 с.
2. Клоцвог Ф.Н., Кушникова И.А. Макроэкономическая оценка ресурсного потенциала российских регионов. Проблемы прогнозирования. 1998. № 2. С. 23–24.
3. Аграрный потенциал: исчисление и использование / А. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер. Вопросы экономики. 1988. № 1. С. 12–21.
4. Черников Д. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты. Экономические науки. 1981. № 10. С. 45–47.
5. Свободин В.А. Определение производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия. Международный сельскохозяйственный журнал. 1987. № 3. С. 80.
6. Аничин В.Л. Измерение производственных возможностей сельскохозяйственных предприятий; Харьковский государственный аграрный университет им. В.В. Докучаева. Х., 1995. 113 с.
7. Василенко Ю.В. Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий. М.: Агропромиздат, 1989. 152 с.
8. Додонов С.В. Влияние потенциала на эффективность сельскохозяйственного производства. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2004. № 2. Т. 2. С. 121–127.
9. Мойса М.Я. Ресурсний потенціал аграрних підприємств та економічний механізм його раціонального використання. Економіка АПК. 2004. № 2. С. 38–43.
10. Гладій М.В. Використання виробничо-ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки України (питання теорії, методології і практики): монографія. Львів: ІРД НАН України, 1998. 294 с.
11. Іванюта В.Ф. Природний потенціал агропромислового комплексу: регіональний аспект. Агроінком. 2007. № 9–10. С. 45–48.
12. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К., 2005. 352 с.
13. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період: матеріали Десятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (Київ, 10–11 квітня 2008 р.) / редкол. П.Т. Саблук та ін. К.: ННЦ ІАЕ, 2008. 618 с.
14. Славов В.П., Коваленко О.В. Ресурсозбереження як важливий чинник розвитку виробничих систем. Агроінком. 2007. № 7–8. С. 52–57.
15. Червен І.І., Червен Э.В. Экономика АПК: вопросы и ответы. Кишинев: Катря Молдаваняскэ, 1990. 491 с.
16. Геєць В.М. Перехідна економіка. К.: Вища школа, 2003. 591 с.
17. Бауліна Т.В. Кадровий потенціал як головний фактор управління змінами на підприємстві. Економіка і управління. 2008. № 1. С. 67–71.
18. Головатюк В.М., Соловйов П. Вимірювання інноваційного потенціалу в контексті формування стратегії розвитку підприємства. Механізм регулювання економіки. 2009. № 1. С. 102–111.

Мельник А.О.,

кандидат економічних наук,

доцент, завідувач кафедри бізнес-економіки та туризму,
Київський національний університет технологій та дизайну

Мельник Л.С.,

викладач Коледжу мистецтв та дизайну,

Київський національний університет технологій та дизайну

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МОТИВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Мельник А.О., Мельник Л.С. Аналіз сучасних мотиваційних підходів до управління персоналом. У статті проаналізовано сутність сучасних мотиваційних підходів як основного чинника ефективної праці персоналу. Висвітлено сучасні методи мотиваційних підходів до праці та їхній вплив на результативність діяльності працівників.

Ключові слова: мотивація, мотиваційний підхід, ефективність праці, мотиваційна стратегія підприємства, дієві стимули, система мотивації.

Мельник А.О., Мельник Л.С. Анализ современных мотивационных подходов к управлению персоналом. В статье проанализирована суть современных мотивационных подходов как основного фактора эффективной работы персонала. Подчеркиваются современные методы мотивационных подходов труда и их влияние на результативность деятельности работников.

Ключевые слова: мотивация, мотивационный подход, эффективность труда, мотивационная стратегия предприятия, действующие стимулы, система мотивации.

Melnyk A.O., Melnyk L.S. An analysis of modern motivational approaches to personnel management. The article analyzes the essence of modern motivational approaches as the main factor of effective work of personnel. It highlights the modern methods of motivational approaches of labor and their influence on the effectiveness of employees' activities.

Key words: motivation, motivational approach, labor efficiency, motivational strategy of the enterprise, effective incentives, system of motivation.

Постановка проблеми. Нині в Україні спостерігається криза праці. Вона перестала бути для великого числа людей сенсом життя і перетворилася на засіб виживання. За таких умов не можемо говорити про високу продуктивність праці, про розвиток ініціативи працівника, про формування сильної трудової мотивації. Головне завдання сучасних мотиваційних підходів до персоналу – зробити їх не стільки володарями засобів виробництва, скільки власниками своєї власної робочої сили [1, с. 23].

Мотиваційні підходи ґрунтуються на двох категоріях: потреби – відчуття фізіологічної або психологічної нестачі чого-небудь і винагороди – те, що людина вважає цінним для себе. Потреби, своєю чергою, поділяються на первинні (фізіологічні) і вторинні (психологічні), винагороди – на внутрішні і зовнішні.

Працездатний і згуртований персонал виникає не одразу. У своєму розвитку він проходить тривалий процес становлення, який дуже часто буває непростим, тернистим і не завжди завершується успішно. Це залежить від низки обставин, які впливають на формування будь-якого колективу незалежно від того, чи створення його є свідомим і цілеспрямованим, чи спонтанним, стихійним. До них належать:

1) уявлення про мету створення колективу. Якщо це уявлення чітке, ясне і відповідає внутрішнім переконанням та прагненням людей, то вони готові заради її

досягнення повністю чи частково відмовитися від своїх рішень і вчинків та підкоритися груповій владі;

2) позитивна оцінка результатів діяльності колективу. Якщо колектив досяг певних успіхів у процесі спільної роботи, то це свідчитиме на його користь. Отже, члени колективу впевнюються у правильності свого рішення щодо входження у нього і з ентузіазмом налагоджуватимуть співпрацю;

3) психологічна і соціально-психологічна сумісність членів колективу. Основу першої становить відповідний темперамент членів колективу; в основі другої – відповідність їхніх професійних та моральних якостей.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організація виробництва) і зовнішніх (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність сучасних мотиваційних підходів розкривається у багатьох літературних джерелах. Так, З.О. Манів та І.М. Луцький розкривають зміст системи мотивації праці як сукупність взаємопов'язаних заходів, які зацікавлюють і стимулюють окремого працівника або весь персонал для досягнення індивідуальних та спільних цілей діяльності підприємства [2, с. 433].

Й.М. Петрович, А.Ф. Кіт та інші автори вважають мотиваційні підходи до праці цілеспрямованим спо-

нуванням працівника до високоєфективної праці шляхом стабільного впливу на його потреби, інтереси, цілі [3, с. 321].

Х.Т. Греєм та Р. Беннет зазначають, що мотивація працівника до виконання роботи складається зі спонукань впливів і стимулів (свідомих і несвідомих), які викликають у працівника прагнення добитися певної мети. Менеджери повинні знати чинники, які створюють мотивацію, щоб спонукати своїх співробітників працювати краще, швидше, ефективніше і з великим ентузіазмом. Частково персонал мотивований потребою заробляти на життя, а частково – людською потребою одержувати задоволення від роботи, відчуття безпеки від того, що вони влаштовані в житті й посідають певну посаду, відчувати пошану колег. Перший мотив можна задовольнити за допомогою системи винагороди персоналу в організації (рівень оплати праці, додаткові пільги); другий – упевненістю в завтрашньому дні, можливостями кар'єрного просування, метою роботи тощо). Численні дослідження проводилися в прагненні розкрити джерела мотиваційних підходів до роботи, але теорія мотивації поки що є експериментальною і неточною та не пропонує ясних висновків [4, с. 90].

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз сучасних мотиваційних підходів до управління персоналом, розгляд важливих чинників впливу на мотивацію персоналу, які є визначальними з погляду ефективного управління людськими ресурсами, та узагальнення теоретичних підходів до формування персоналу підприємства, виявлення процесів формування працівників як основи ефективного управління персоналом і підприємством.

Виклад основного матеріалу. Мотиваційні підходи сучасності являють собою процес формування такого психологічного стану людини, який зумовлює її поведінку, здійснює установку до діяльності, спрямовує й активізує її. Мотивація праці являє собою прагнення працівника задовольнити свої потреби; у загальному розумінні це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які зумовлюють людину до трудової діяльності і надають їй цілеспрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей [5, с. 207].

Система мотиваційних підходів персоналу підприємства ґрунтується на таких принципах:

- системності – повне відображення індивідуального внеску людини в досягнення кінцевих результатів підприємства через ланцюжки «людина – посада – робота» й «особа – група – колектив»;
- відповідності – встановлення такого рівня мотивації персоналу, який відповідає кількості, якості та вагомості затраченої праці;
- гнучкості – здатність до оперативного реагування на зміну зовнішніх і внутрішніх умов функціонування;
- структурованості – характеризує поділ винагороди за свою працю на частини, кожна з яких є відображенням особистого внеску персоналу в досягнення поточних, кінцевих результатів діяльності підприємства;
- відкритості системи мотивації персоналу – прозорість та інформаційна доступність для кожного працівника [6, с. 108].

Потреби постійно змінюються, тому не можна розраховувати, що мотиваційний підхід, який спрацював один раз, знову буде ефективним. Із розвитком працівника розширюються й можливості, потреби у самови-

раженні. Таким чином, процес мотиваційних підходів шляхом задоволення потреб безкінечний.

У сучасних умовах для продуктивності праці на підприємствах необхідно використовувати мотиваційні підходи, заходи, інструменти, як матеріальні, так і нематеріальні. Що з них у конкретній ситуації буде більш доцільним, залежить від особливостей підприємств, персоналу та його структури.

Потреби породжують у свідомості людини інтерес, а інтерес – мотиви. Відповідно, мотиви зумовлюють певну поведінку людини, спонукують її до вчинків і дій для отримання винагороди або досягнення певних цілей.

Низка вчених розкриває теорії, які відображають зміст первинних і вторинних потреб, пріоритетність їх мотивуючої дії. Для проведення аналізу потрібно визначити переваги і недоліки основних теорій мотивації (табл. 1).

Мотивування персоналу відбувалося завжди, але залежно від певних чинників, економічного становища підприємства та країни у цілому, змінювалося.

Слід зазначити, що мотиваційні підходи до персоналу базуються як на менталітеті народу, так і на індивідуальних характеристиках кожної особи. Виділимо деякі особливості характеру українського народу, щоб визначити напрями розвитку мотивації сучасного персоналу. До них належать: необов'язковість, схильність до колективізму, бажання отримувати велику заробітну плату за мінімуму докладених зусиль, схильність до підпорядкування, небажання брати на собі відповідальність та ін. Довгий час мотивація у нашій країні була пов'язана з ідеологією комунізму і підкорялася певним стандартам та нормативам. Керівники структурних підрозділів застосовували лише ті методи мотивації, які спускалися згори. Багато рис мотивації збереглися і на сучасних підприємствах, проте домінуючий характер має матеріальну винагороду.

Протягом багатьох років у світі сформувалася умовна класифікація підходів до мотивації персоналу: американська, європейська та японська. Кожна із цих моделей має свої національні особливості та особисті підходи до мотивації персоналу. Між названими системами існують значні розбіжності, пов'язані з особливостями національних культур, проте можна виділити такі класичні підходи до мотивації персоналу:

- фізіологічна – заробітна плата;
- безпека – гарантія місця роботи, безпека умов праці, пенсійне забезпечення;
- соціальна потреба – належність до єдиної команди в організації;
- самоповага – оцінка і стимулювання досягнень службовця;
- кар'єрне зростання – реалізація професійного і творчого потенціалу працівника [7, с. 68].

Проте разом із класичними підходами до мотивації підлеглих існують нестандартні сучасні підходи до мотивування праці, які не викликають звикання (а отже, ефект від їх застосування вище, ніж від класичних підходів) і полягають у креативності роботодавця, нематеріальній винагороді персоналу і, таким чином, мають право на існування. До сучасних мотиваційних підходів до управління персоналом можна віднести:

- незаплановану видачу сертифікатів (у парфумерні магазини, у магазини товарів для дому, салони краси, ресторани);

Переваги та недоліки теорій мотивації

Теорія	Переваги	Недоліки
1	2	3
Ієрархія потреб А. Маслоу	– процес мотивації нескінченний; – розвиток системи мотивації відповідно до зміни потреб; – створення ситуації, у ході якої працівник задовольняє свої потреби в інтересах організації	– не враховані індивідуальні риси людей; – ідея переходу з рівня на рівень ланцюга потреб не підтверджується практикою управління; – модель насилу піддається адаптації в практиці управління в малому та середньому бізнесі
Теорія очікувань В. Врума	– встановлення чіткого співвідношення між результатами та нагородою тільки за ефективну роботу; – контроль над рівнем самооцінки підлеглих, їхніх навичок та знань; – формування високого але реалістичного рівня результатів підлеглих	– не зовсім враховано індивідуальні особливості людей і самої організації; – недостатньо опрацьовано методологічні заходи та технічний бік застосування моделі в практиці управління
Теорія потреб Д. Мак-Клелланда	– люди із сильною потребою у владі (керівники), мають організаторські здібності, впевнені в собі; – люди із сильною потребою в успіху, прагнуть до помірного ризику, особистої відповідальності, ініціативи; – люди із сильною потребою у причетності, швидко налагоджують доброзичливі відносини в колективі, вирішують конфлікти, надають емоційну підтримку	– недостатньо враховано індивідуальні особливості кожного; – не показано механізм задоволення потреб нижчого рівня, які в нестійкій українській економіці не менш активні, ніж вищі; – використання моделі на практиці викликає значні організаційні труднощі
Теорія справедливості С. Адамса	– роз'яснення перспектив (зусилля – винагорода); – пояснення працівникам залежності винагороди від результатів праці	– модель спирається на фінансове задоволення потреб; – визначення справедливості винагороди суб'єктивне з боку працівника й керівника і практично не піддається узгодженню
Двофакторна теорія Ф. Герцберга	– мотиваційні підходи у недостатньому вигляді не викликають незадоволення; – складені переліки чинників дають змогу персоналу самостійно виявляти свої вподобання; – трудові успіхи, заслуги, кар'єрне зростання посилюють позитивні мотиви поведінки	– суб'єктивні методи дослідження; – наявність двох груп чинників не завжди можлива і не завжди підходить працівникам
Комплексна теорія Л. Портера і Е. Лоулера	– результативна праця – задоволення; – результат залежить від витрачених зусиль, здібностей, характеру; – рівень докладання зусиль визначається цінністю винагороди і ступенем упевненості в належній винагороді	– точне визначення цінностей винагороди – основна проблема і для керівника, і для працівника; – оцінка здібностей і рис характеру суб'єктивна і може не відповідати дійсності

– нагородження співробітників поїздками (туристичні путівки за кордон, вихідні в СПА-готелі, день в аквапарку і т. д.);

- надання додаткових days off (відгулів) за досягнення;
- фотосесію з родиною у професійного фотографа;
- наймання кваліфікованих шеф-кухарів;
- подарунки для дітей співробітників, у тому числі поїздки та екскурсії;
- унікальний дизайн офісів та офіси, розміщені на незвичайних територіях (у лісі, горах і т. д.);
- безкоштовні перельоти для співробітника і його сім'ї до місця відпочинку один раз на рік;
- послуги салонів краси та СПА;
- власний дитячий садок (поруч з офісом);
- навчання співробітника за рахунок підприємства.

Мотивація – це не синонім слів «добре» і «дієво». І не завжди це те, що перевірено роками, й очевидно, що працює у конкретній ситуації. Захід усвідомив ще

майже століття тому, що мотивація персоналу – це яскравий приклад. Рідкісні приклади вітчизняного креативного підходу до мотивації співробітників компаній доводять, що слід задуматися про впровадження інновацій у цьому напрямі. А світовий досвід показує, в якому напрямі варто працювати. Звичайно, готового рецепту ніхто не запропонує, оскільки в нестандартній мотивації дуже важливий і особистісний підхід до кожного співробітника, і визначення особливостей сформованого колективу, від чого й повинні відштовхуватися методи. Однак вони можуть наштовхнути на думку, з чого почати й як використовувати свої можливості.

Компанія Google вже який рік поспіль очолює список найкращих роботодавців світу. З одного боку, можна заперечити, що ця компанія може собі це дозволити, враховуючи її масштабність і розвиток, але, з іншого боку, треба визнати, до свого статусу Google прий-

шов не від хорошого життя. У період 2005–2010 рр. заклятий ворог компанії – Facebook переманив більше 500 осіб, серед яких були Чед Херлі (творець YouTube), Енді Рубін (глава відділу мобільних пристроїв) та інші ключові кадри. Після цього були введені безпрецедентні заходи з мотивації співробітників, що дали змогу докорінно змінити ситуацію.

Google – найпоказовіший приклад того, як потрібно мотивувати співробітників, щоб вони приносили якомога більше користі роботодавцю. По-перше, Google створив комфортабельні умови праці, обладнавши офіси дуже оригінально, причому обстановка в кожному підрозділі враховує не лише загальні тенденції, а й національні пріоритети. Спортивний комплекс, невелика клініка, перукарня, хімічстка, розваги, релакс у масажному кріслі, наймання вчителів буддизму для медитації, смачна їжа, можливість розміщення домашніх тварин, якщо без них не можуть співробітники зосередитися. Співробітники компанії пишаються своєю роботою, не хочуть її втратити і намагаються всіляко бути корисними.

Компанія готова враховувати особливості організму («сова» ти чи «жайворонок») і складає індивідуальні графіки роботи співробітників.

У компанії Google дозволяється чверть робочого часу присвячувати своїм особистим проектам. Незаперечний приклад цього – пошта Gmail.

Google не оминає увагою і сім'ї працівників: при народженні дитини дається двомісячна відпустка, а в разі смерті співробітника його сім'я буде ще 10 років отримувати половину зарплати годувальника.

Уолт Дісней ще всередині минулого століття зрозумів важливість нестандартного підходу до мотивації. У його відомстві були готелі при парках розваг, де, крім престижних посад управлінців, були й технічні відділи, зокрема пральні, де була висока плинність кадрів у зв'язку з непрестижністю роботи і важкими умовами праці. Але засновник компанії гордо назвав їх «текстильними службами». Таким чином, вони стали цілим підрозділом компанії, а всі негативні моменти відійшли на другий план.

Ще одним цікавим прикладом «сили слова» відрізнялася імперія Стіва Джобса. Консультанти його компанії, люди креативні й розумні, займали посаду зі скромною назвою «геній». Тобто керівник робив акцент на тому, що в його штаті працюють геніальні люди, які, своєю чергою, були горді своїм статусом.

А от компанія з виробництва програмного забезпечення Asana розробила кулінарний підхід до мотивації співробітників. Власники найняли кваліфікованих шеф-кухарів, які готували таку їжу для співробітників, яка розвиває їх творчі здібності. Меню повинно бути не тільки смачним, а й корисним, стимулювати активність мозку, усувати сонливість. Також в офісі компанії завжди є шоколад, який, як відомо, є хорошим антидепресантом і допомагає креативно мислити.

Як відомо, теплий клімат відносин між співробітниками – частина успіху команди. Розуміючи це, компанія Japan General Estate Co запропонувала грошову винагороду в розмірі 3 тис. доларів для менеджера, який налагодить найтепліші взаємини з колективом. Конфлікти – усунулися, загальна атмосфера – поліпшилася, а вартість цього клімату є досить демократичною та чесною.

Український досвід не настільки цікавий і різноманітний, як світовий, але й у нашій країні є креативності в питаннях мотивації. Дуже яскравий приклад – вітчизняна компанія «ВВН Україна». Там, окрім традиційних методів підвищення працездатності та бажання вносити свій внесок у справу, ввели одне цікаве правило з назвою «Черепашка forever». Регіональному менеджеру, підопічні якого за підсумками місяця продемонстрували найгірший результат роботи, публічно вручається жива черепаха з докладною інструкцією догляду за рептилією. У перебігу наступного місяця співробітник повинен паралельно з основними завданнями стежити за нею без права передачі обов'язків будь-кому іншому. При цьому залишити черепаху вдома на маму чи бабусю не вийде – вона повинна жити в офісі компанії. Можливо, робота це не така й складна, але факт того, що вона дісталася саме вам, змусить задуматися над поліпшенням особистих і колективних результатів праці.

Нестандартні підходи компанії використовують і під час виплати бонусів за результатами роботи. Наприклад, премію отримує кожен працівник «Брітш Американ Тобакко Україна», який привів у компанію нового співробітника.

Звичайно, і в креативній мотивації повинні бути рамки розумного, але те, що в наш час вона подіє краще, ніж традиційні методи, доводить світовий досвід. Головне – знайти свій особистий підхід до власних співробітників.

Висновки. Нематеріальна мотивація складається із цілого комплексу аспектів починаючи із самомотивації співробітника й оцінки колегами його заслуг і закінчуючи внутрішнім кліматом компанії, можливістю проявити себе в різних аспектах життя фірми, можливістю навчитися чомусь, що є корисним для самого співробітника [8, с. 45].

На основі проведеного аналізу зарубіжного досвіду мотивування підприємств ефективним буде застосування сучасних мотиваційних підходів на вітчизняних підприємствах:

1. системи мотиваційного стимулювання менеджерів повинні бути конкурентоспроможними відносно інших підприємств, з якими конкретна організація веде боротьбу за цінні кадри;
 2. механізм матеріального стимулювання повинен орієнтувати керівництво на досягнення кінцевих результатів як у власній роботі, так і в роботі підприємства та компанії у цілому;
 3. частину прибутку потрібно використовувати для гнучкого реагування на результати ділової активності в управлінні;
 4. надати можливість працівнику реалізувати накопичений досвід, професійні навички й життєві цінності, працюючи на благо компанії;
 5. необхідно витримати розумний баланс між матеріальним і нематеріальним боками винагороди [9, с. 361].
- Отже, сучасні мотиваційні підходи повинні бути орієнтовані на кінцевий результат, мати справедливий характер та бути простими і зрозумілими для кожного працівника. Розроблення мотиваційних підходів передбачає необхідність чітко усвідомлювати бажані результати, при цьому велике значення набуває система мотивації, яка тісно пов'язана з життєвим циклом підприємства.

Список використаних джерел:

1. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанова Е.А., Ловчева М.В., Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. М.: ИНФРА-М, 2009, С. 524.
2. Манів З.О., Луцький І.М. Економіка підприємства. К.: Знання, 2004. 580 с.
3. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. Економіка підприємства. Львів: Новий світ-2000, 2004. 448 с.
4. Грэхэм Х.Т., Беннетт Р. Управление человеческими ресурсами: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
5. Колот А.М. Мотивація персоналу. К.: КНЕУ, 2002. 337 с.
6. Механізм мотивації управлінського персоналу: наук. вид. / М.С. Дороніна, Л.О. Сасіна, В.М. Лугова, Г.М. Надьон. Харків: АдВА, 2013. 240 с.
7. Осовська Г.В., Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами: навч. посіб. К.: Кондор, 2003.
8. Сардак С. Мотивація та стимулювання працівників вітчизняних підприємств. Україна: аспекти праці. 2014. № 6. С. 45–51.
9. Музиченко-Козловський А.В., Колодійчук А.В. Основні елементи механізму мотивування працівників. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.6. С. 361–367.

УДК 658

Орехова А.І.,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного контролю та аудиту,
Сумський національний аграрний університет

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

Орехова А.І. Концептуальні засади управління економічним потенціалом підприємства. У статті обґрунтовано проблематику визначення напрямів та способів досягнення максимального результату діяльності підприємства в умовах обмеженості ресурсів. Доведено, що належна система управління економічним потенціалом підприємства дає змогу зробити процес використання ресурсів більш раціональним та цілеспрямованим. Досягнення мети управління економічним потенціалом підприємства реалізується через управління структурними елементами економічного потенціалу підприємства: виробничим, фінансовим, інвестиційним, маркетинговим, трудовим, організаційно-управлінським. Визначено завдання управління структурними елементами економічного потенціалу підприємства. Проведено впорядкування концептуальних засад управління економічним потенціалом підприємства та його структурних елементів.

Ключові слова: потенціал, економічний потенціал, управління, підприємство, концепція.

Орехова А.И. Концептуальные основы управления экономическим потенциалом предприятия. В статье обоснована проблематика определения направлений и способов достижения максимального результата деятельности предприятия в условиях ограниченности ресурсов. Доказано, что надлежащая система управления экономическим потенциалом предприятия позволяет сделать процесс использования ресурсов более рациональным и целенаправленным. Достижение цели управления экономическим потенциалом предприятия реализуется через управление структурными элементами экономического потенциала предприятия: производственным, финансовым, инвестиционным, маркетинговым, трудовым, организационно-управленческим. Определены задачи управления структурными элементами экономического потенциала предприятия. Проведена систематизация концептуальных основ управления экономическим потенциалом предприятия и его структурных элементов.

Ключевые слова: потенциал, экономический потенциал, управление, предприятие, концепция.

Oriekhova A.I. Conceptual principles of management of the economic potential of the enterprise. The article substantiates the problems of determining the directions and ways of achieving the maximum result of the enterprise in the conditions of resource constraints. It is proved that proper system of management of economic potential of an enterprise allows making the process of using resources more rational and purposeful. Achievement of the goal of management of the economic potential of the enterprise is realized through the management of structural elements of the economic potential of the enterprise: production, financial, investment, marketing, labor, organizational and managerial potential. The tasks of managing the structural elements of the economic potential of the enterprise are determined. The organization of the conceptual bases of management of the economic potential of the enterprise and its structural elements has been streamlined.

Key words: potential, economic potential, management, enterprise, concept.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання проблема ефективності використання економічного потенціалу є однією з основних проблем управління підприємством. Нераціональність використання наявних коштів і можливостей, недосконалість методів управління підприємством призводять до значних нераціональних витрат. Усе це змушує більш ретельно досліджувати проблему мобілізації внутрішніх резервів підприємства та виявляти перспективні можливості, зумовлені зовнішнім середовищем, для повного і комплексного використання економічного потенціалу підприємства. Сутність цієї проблематики полягає у визначенні напрямів та способів досягнення максимального результату діяльності підприємства в умовах обмеженості ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності, особливостей та проблем управління економічним потенціалом підприємства присвячено праці О.В. Ареф'євої, Н.С. Краснокутської, О.О. Красноручького, Є.В. Лапіна, О.І. Маслак, І.П. Отенко, О.С. Федоніна та ін. Незважаючи на багатогранність та багатоаспектність праць вищезазначених науковців, питання дослідження сутності управління економічним потенціалом та його структурних елементів залишаються недостатньо опрацьованими, що й підтверджує актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є впорядкування концептуальних засад управління економічним потенціалом підприємства та його структурних елементів.

Виклад основного матеріалу. Нині спостерігається різноманітність і неоднозначність наукових підходів до визначення поняття «економічний потенціал», його структури та оцінки ефективності використання. На нашу думку, економічний потенціал підприємства – це найбільш ефективне використання сукупних можливостей, ресурсів та резервів підприємства для досягнення максимально досяжного стану економічної системи.

Вважаємо, що до складу економічного потенціалу підприємства доцільно віднести виробничий, фінансовий, інвестиційний, трудовий, маркетинговий, організаційно-управлінський потенціал. Ці складники тісно взаємодіють між собою, формуються у сукупності та можуть бути ефективно використані лише разом як комплекс складових частин потенціалу суб'єкта господарювання.

Під управлінням економічним потенціалом підприємства слід розуміти процес прийняття та здійснення управлінських рішень, спрямованих на раціональне використання, оптимізацію та нарощування економічного потенціалу підприємства для досягнення поставлених цілей і забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства [1]. Управління економічним потенціалом підприємства реалізується за допомогою використання сукупності економічних, правових, організаційних, соціально-психологічних методів у рамках наявної організаційної структури підприємства. Ці методи спрямовані на виконання функцій управління розвитком і використанням економічного потенціалу підприємства.

Основними завданнями управління економічним потенціалом підприємства є:

- цілеспрямованість – визначення необхідного стану або поведінки системи;

- стабілізація – утримання системи в наявному стані в умовах негативних зовнішніх флуктуацій;

- виконання програми розвитку – забезпечення переходу системи в необхідний стан в умовах, коли значення керованих величин змінюються за відомими детермінованими законами;

- оптимізація – утримання або переведення системи в стан з екстремальними значеннями характеристик за заданих умов і обмежень [2].

Досягнення мети управління економічним потенціалом підприємства реалізується через управління структурними елементами економічного потенціалу підприємства: виробничим, фінансовим, інвестиційним, маркетинговим, трудовим, організаційно-управлінським. Завдання управління структурними елементами економічного потенціалу підприємства представлені в табл. 1.

Удосконалення організації управління економічним потенціалом підприємства може проводитися із застосуванням механізму підвищення ефективності використання наявних ресурсів, що беруть участь у формуванні та реалізації поточних та перспективних (стратегічних) цілей, з урахуванням зовнішніх і внутрішніх змін діяльності підприємства. Від зазначеного механізму багато в чому залежать способи використання ресурсів, що забезпечують реалізацію цілей підприємства.

Механізм управління економічним потенціалом – це складова частина загального процесу управління підприємством. Управління формуванням і розвитком економічного потенціалу підприємства прямо залежить від ефективності системи менеджменту. Цей процес зумовлюється не тільки наявністю ресурсів, а й їх розподілом, використанням та своєчасним поповненням.

У цих умовах економічний потенціал підприємства необхідно розглядати як об'єкт управління, причому метою останнього є як формування і функціонування потенціалу для виробництва продукції, так і забезпечення змін у складі, структурі, величині економічного потенціалу з урахуванням умов зовнішнього середовища.

Процес управління економічним потенціалом підприємства відрізняється складністю функцій та елементів. Система управління економічним потенціалом підприємства виконує такі функції, як планування, організація, аналіз, регулювання, облік і контроль. Виконання цих функцій здійснюється через прийняття управлінських рішень, які повинні бути своєчасними і обґрунтованими.

Як справедливо зазначає О.О. Красноручький [3], узагальнення наукових позицій, в основі яких лежить функціональна концепція механізмів управління економічним потенціалом, дає змогу окреслити основні принципи побудови вказаних механізмів, а саме: чітке покладення цілей та структурування проміжних завдань, взаємодоповнюваність функцій, наявність систем контролю досягнення цілей. Універсальність принципів побудови механізмів управління у межах функціональної концепції забезпечує високий ступінь гнучкості останніх та можливість пристосування для виконання будь-яких завдань, що стоять перед підприємством, майже безвідносно до напрямку зростання. Таким чином, функціональна концепція побудови механізмів управління економічним потенціалом аграрних підприємств є достатньо життєздатною та такою, що відповідає контексту широкого спектру економічних дослід-

Завдання управління структурними елементами економічного потенціалу підприємства

Вид потенціалу	Завдання управління
Виробничий	Управління розвитком виробництва (впровадження до асортименту нових видів продукції, підвищення її якісних і споживчих характеристик, реалізація більш досконалих технологій виробництва)
	Зниження всіх видів виробничих витрат
	Управління технологічною підготовкою виробництва продукції
	Контроль технічного стану обладнання
Фінансовий	Планування і контроль фінансових потоків та ресурсів, організаційно-правове оформлення, вибір фінансових інструментів, аналіз та оцінка фінансових ризиків, податкове планування
	Аналіз господарської діяльності та фінансового стану, використання матеріальних ресурсів
	Визначення основних напрямів формування, накопичення, розподілу ресурсів, пошук нових джерел позикових коштів
	Розроблення плану розвитку підприємства (капітальних вкладень, упровадження нової техніки і технічного розвитку)
Інвестиційний	Залучення інвестиційних ресурсів для реалізації високого інвестиційного потенціалу підприємства на більш перспективних ринках
	Залучення інвестицій для придбання активів, диверсифікація активів
	Ліквідація внутрішніх ризиків інвестування для поліпшення свого становища на ринку
Маркетинговий	Планування заходів ринкового просування продукції.
	Аналіз конкурентоспроможності бізнесу (підприємства і товарів)
	Вибір конкурентного позиціонування
	Визначення конкурентної рівноваги сил
	Визначення стратегічної поведінки підприємства
Трудовий	Регламентация посадових обов'язків персоналу, підбір, розстановка, навчання та ротація кадрів
	Забезпечення підвищення продуктивності праці персоналу
	Забезпечення розвитку та вдосконалення професійних навиків персоналу
	Забезпечення співпраці та ефективної взаємодії між усіма членами трудового колективу
Організаційно-управлінський	Організація управління виробничими процесами
	Формування організаційно-економічної структури управління підприємством та визначення внутрішніх зв'язків
	Контроль і оцінка якості та ефективності функціонування підсистем управління підприємством і його підрозділами
	Формування механізму відносин із зовнішнім середовищем

джен. Більш цікавою у науково-прикладному аспекті та з огляду на доступність імплементації є інструментальна концепція архітектури механізмів управління економічним потенціалом підприємства. Відмінною рисою цієї концепції є поєднання стандартних наборів організаційно-управлінських рішень та залучених засобів їх реалізації відповідно до вибраної стратегії розвитку чи підвищення економічної ефективності реалізації можливостей економічного зростання підприємства. При цьому гнучкість сформованих у рамках цієї концепції механізмів управління забезпечується фактично необмеженим набором указаних рішень, що визначається характером поставлених завдань та цілей.

Слід зазначити, що будь-яка організація розглядається як відкрита система, що взаємодіє із зовнішнім середовищем. Згідно із цим, вибір методу управління залежить від конкретної ситуації, яка характеризується значною мірою певними зовнішніми змінними.

Зовнішнє середовище є джерелом, що забезпечує підприємство ресурсами, необхідними для підтримки його економічного потенціалу на належному рівні. Суб'єкт господарювання знаходиться в стані постійного обміну із зовнішнім середовищем, забезпечуючи собі можливість виживання.

Враховуючи обмеженість ресурсів завжди існує можливість того, що підприємство не зможе отримати необхідні ресурси із зовнішнього середовища. Це може послабити його потенціал і призвести до багатьох негативних наслідків.

Внутрішні змінні, будучи ситуаційними чинниками всередині організації, істотно впливають на економічний потенціал підприємства. Управлінський механізм орієнтований на досягнення оптимальної взаємодії всіх рівнів управління і функціональних сфер управління для найбільш ефективного досягнення намічених цілей. Основними змінними компонентами в самій організації, які вимагають уваги керівництва, є цілі, структура, завдання, технологія і персонал.

На рис. 1 представлено концепцію управління економічним потенціалом підприємства.

Основними напрямками підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства є:

- прогнозування темпів зростання структури економічного потенціалу підприємства;
- оптимізація структури економічного потенціалу підприємства;
- аналіз ефективності використання структури економічного потенціалу (моніторинг, контроль і оцінка);

– оцінка невикористаних резервів.

Таким чином, ефективність використання економічного потенціалу, його структурних елементів безпосередньо впливає на результати діяльності підприємства, чим ефективніше використовується потенціал, тим вище результати діяльності підприємства.

Висновки. Належна система управління економічним потенціалом підприємства дає змогу зробити процес використання ресурсів більш раціональним, цілеспрямованим, орієнтованим на підвищення ефективності та результативності діяльності суб'єкта господарювання.

За ефективного менеджменту економічний потенціал підприємства в ринкових умовах функціонування може істотно підвищити його ресурсний рівень за рахунок оптимального набору номенклатури й асортименту виробленої продукції і послуг та виникаючого при цьому синергетичного ефекту, результативності діяльності функціональних підрозділів або використання сприятливих можливостей, прихованих у зовнішньому середовищі.

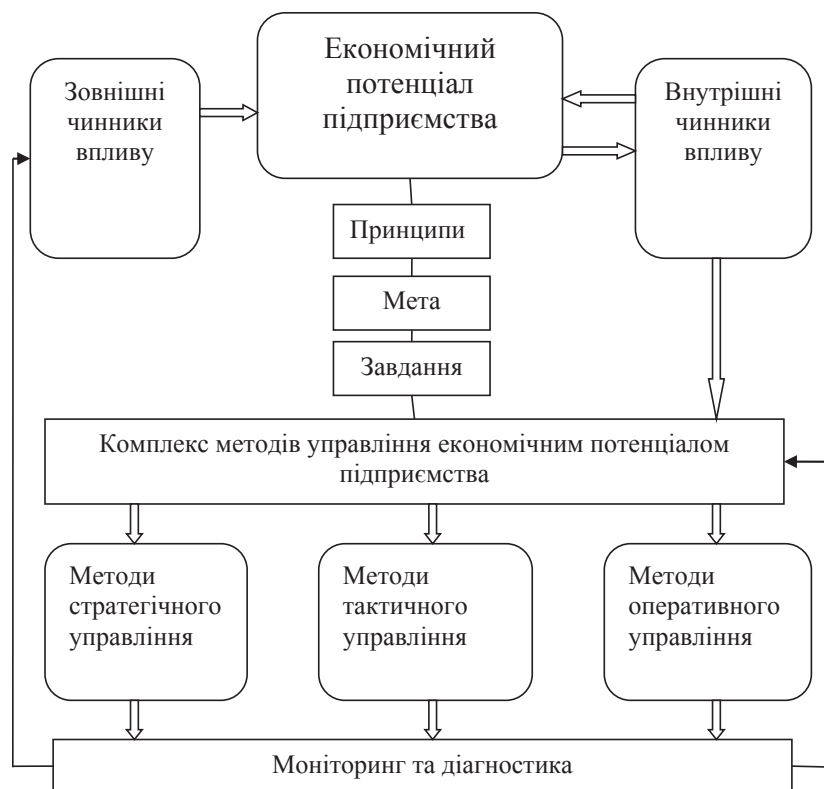


Рис. 1. Концепція механізму управління економічним потенціалом підприємства

Список використаних джерел:

1. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2007. № 1. Т. 2. С. 63–71.
2. Маслак О.І., Безручко О.О. Управління економічним потенціалом підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2014. № 1. С. 201–212.
3. Красноручський О.О., Руденко С.В. Функціональні та інструментальні концепції в дослідженнях механізмів управління економічним потенціалом аграрних підприємств. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2016. № 2. С. 5–10.

Савенко І.І.,

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту і логістики,
Одеська національна академія харчових технологій

Седіков Д.В.,

аспірант кафедри менеджменту і логістики,
Одеська національна академія харчових технологій

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ВИРОБНИЦТВА ТА РОЗПОДІЛУ ЗЕРНА

Савенко І.І., Седіков Д.В. Теоретичні основи дослідження логістичної системи виробництва та розподілу зерна. У статті систематизовано базові поняття апарату логістики та їхню роль у розвитку виробництва і розподілу зерна. Проведено аналіз методологічно розширеного бачення інструментальних можливостей інституційно-ринкової модернізації зернового ринку з погляду сучасної логістики. Визначено проблеми раціоналізації матеріальних потоків, функціонуючих у сфері обігу регіональних господарчих комплексів, для їх оптимізації та скорочення витрат.

Ключові слова: система, логістика, логістичні системи, макро-, мікро-, мезологістика, зерновий ринок, ефективність.

Савенко И.И., Седиков Д.В. Теоретические основы исследования логистической системы производства и распределения зерна. В статье систематизированы базовые понятия аппарата логистики и их роль в развитии производства и распределения зерна. Проведен анализ методологического видения инструментальных возможностей институционально-рыночной модернизации зернового рынка с точки зрения современной логистики. Определены проблемы рационализации материальных потоков, циркулирующих в сфере обращения региональных хозяйственных комплексов, для их оптимизации и сокращения расходов.

Ключевые слова: система, логистика, логистические системы, макро-, микро-, мезологистика, зерновой рынок, эффективность.

Savenko I.I., Sedikov D.V. Theoretical bases of research of the logistic system of production and distribution of grain. The article describes the basic concepts of the logistics apparatus and their role in the development of grain production and distribution. The analysis of methodologically expanded vision of the instrumental possibilities of institutional and market modernization of the grain market from the point of view of modern logistics is conducted. The problems of rationalization of material flows functioning in the sphere of circulation of regional economic complexes, optimization is determined their placement in time and space with the goal of reducing costs.

Key words: system, logistics, logistics systems, macro-, micro-, mesological, grain market, efficiency.

Постановка проблеми. Сучасна ринкова трансформація зернового ринку України доповнена новою тенденцією зміни зернового балансу країни в бік стабілізації обсягів внутрішнього споживання, зниження економічної доцільності подальшого нарощування перехідних запасів зернових ресурсів та концентрації зусиль на задоволенні зростаючого зовнішнього попиту. Проблемні аспекти організації виробництва та розподілу зерна в Україні свідчать про необхідність усебічної модернізації логістичної інфраструктури. Шуканий і затребуваний ринком ресурс інвестиційного насичення логістичної інфраструктури виробництва і розподілу зерна може бути згенерований на основі реалізації активної державної політики підвищення інвестиційної привабливості галузі, концептуальну основу реалізації якої може становити скоординоване розширення форм та напрямів державної підтримки зернового ринку та ринкове поширення адміністративно ініційованих форматів державно-приватного партнерства на базі взаємного врахування інтересів та досягнення логістичних переваг.

Концептуальний розвиток державного господарювання, орієнтованого на вирішення проблем логістичної організації виробництва і розподілу зерна в Україні, дасть змогу сформулювати новий імпульс у динаміці інституційного оновлення зернової галузі, який буде супроводжуватися формуванням ефективних механізмів інвестиційного забезпечення розвитку інфраструктури руху товаропотоків зерна на принципах логістики, що підтверджує актуальність і своєчасність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні положення теорії та методології логістики досліджено в працях вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких велике значення мають праці А. Альбекова, В. Анікіна, Р. Баллоу, Д. Бауерсокса, А. Гаджинського, М. Григорак, Є. Крикавського, Р. Ларіної, Л. Миротина, М. Окландера, Ю. Неруша, А. Семененко, І. Седікової, И. Ташбаєва, С. Уварова, Д. Уотерса, Н. Чухрай та ін. Теоретико-методологічні основи емпіричної оцінки державного регулювання ринкової трансформації зернового виробництва розроблено в працях таких науковців, як О. Бокій, С. Китаєв, В. Колодійчук, О. Крас-

норуцький, О. Лавринчук, В. Ніценко, І. Савенко та ін. Разом із тим безліч питань застосування апарату логістики в розвитку виробництва і розподілу зерна залишаються недостатньо опрацьованими. Проведений аналіз літературних джерел дає змогу констатувати відсутність методологічно розширеного бачення інструментальних можливостей інституційно-ринкової модернізації зернового ринку з погляду сучасної логістики. Розвиток і впровадження такого методологічного апарату дасть змогу забезпечити можливість повноцінної інфраструктурно-ринкової адаптації до зростання експортного попиту в розподілі зернових ресурсів країни, а також створити можливості для розширеного відтворення галузі. Наукова значимість вивчення цієї проблеми визначила вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розвиток теоретико-методологічного базису логістичної організації виробництва і розподілу зерна.

Виклад основного матеріалу. Терміном «система» оперують учені різних наукових поглядів та в повсякденному житті, розуміючи під ним певним чином упорядковану сукупність деяких елементів. Термін «система» є фундаментом таких теоретичних дисциплін, як теорія систем і системний аналіз, дослідження операцій, кібернетика, синергетика. У табл. 1 систематизовано визначення поняття «система» різних учених.

На думку О. Єрохіної, поняття «система» зобов'язане відбивати, по-перше, морфологічну, функціональну та інформаційну єдність доступних вивченню об'єктів та процесів, по-друге, єдність законів їх функціонування [1]. З наведених у табл. 1 визначень можна зробити висновок, що поняття «система» повинно бути універсальним, відображати системні властивості та закономірності. А. Кориков і Є. Саф'янова виділяють два аспекти у формулюванні поняття «система». Дескриптивне (описове) визначення, на їхню думку, повинно

збігатися з питанням, як відрізнити системний об'єкт від несистемного. Конструктивне повинно допомогти дослідникові у відповіді на питання, як формувати систему шляхом її виділення із середовища [2]. Найбільш обґрунтованим підходом, який відповідає вимогам, запропонованим дескриптивним визначенням до поняття «система», є впровадження його через поняття сукупності, взаємозв'язку та цілого. Відповідно до цього, О. Єрохіна дає таке дескриптивне визначення поняття «система»: «...сукупність об'єктів і процесів, названих компонентами, взаємозалежних і взаємодіючих між собою, які утворюють єдине ціле, що володіє властивостями, не властивими складовим його компонентам, взятим окремо» [1]. Огляд літературних джерел за цією проблематикою дає змогу констатувати, що існує безліч визначень поняття «система», які можна умовно розділити на три групи. До першої групи відносять визначення, що виділяють систему як комплекс процесів і явищ, об'єкт дослідження та управління. До другої групи віднесені ті дефініції, які визначають систему як концепцію інструментального вивчення процесів і явищ, що змінюють властивості та характеристики досліджуваних об'єктів. Таким чином, поняття «система» схоже з поняттям «модель». До цієї групи віднесено групу визначень, які розглядають систему як штучно сформовану базу елементів, необхідних для розв'язання певних організаційно-економічних або технічних завдань. Розглянемо саме цей абстрактний теоретичний об'єкт, базові поняття «логістика», «логістична система». Управління потоками вимагає виконання загальних функцій управління (прогнозування, планування, організації, контролю, аналізу, регулювання, мотивації), що можливо тільки в певних організаційних структурах. Це вимагає наявності в логістиці групи структуроутворюючих термінів. Термін «логістична система» належить до структуроутворюю-

Таблиця 1

Визначення терміну «система» різними вченими

Джерело	Автор	Визначення поняття
Исследование операций; пер с англ. М.: Экономика, 2008. 58 с.	А. Джерел	Система – об'єктивна єдність закономірно пов'язаних один з одним предметів, явищ, а також знань про природу і суспільство.
Політичне управління. К.: Інтеллект, 2007. 142 с.	І. Ламберт	Система – сукупність ідей і принципів, що може трактуватися як ціле.
Введение в коммерческую логику: учеб. пособ. СПб.: ЭИФ, 2005. – 54 с.	І. Блауберг, В. Садовський, Є. Юдін	Система – сукупність елементів, які перебувають у відносинах і зв'язках між собою й утворюють певну цілісність, єдність.
О принципах исследования систем. Вопросы философии. 2010. № 8. 25 с.	А. Хол, Р. Фейджин	Система – безліч елементів із відносинами між ними та між їхніми атрибутами.
Основы системного анализа: учеб. пособ. СПб.: Бизнес-пресса, 2010. 326 с.	В. Спицнадель	Система – упорядкована сукупність елементів, між якими існують або можуть існувати певні зв'язки та відносини.
Системный анализ и целевое управление; пер. с англ. М.: Радио, 2004. 280 с.	Дж. Клиланд	Система – організаційне або складене ціле, набір чи комбінація елементів або частин, яке утворює єдиний комплекс або одне ціле.
Управление и проектирование систем; пер. с англ. М.: Радио, 2006. 256 с.	А. Уілсон	Система – сукупність компонентів, об'єднаних для виконання деякої бажаної операції.
Перший та другий закони теорії систем. Загальнометодологічні проблеми системних досліджень. К.: Едиторіал, 2008.	І. Моросанов	Система – безліч елементів матеріальної природи з кооперативним управлінням і з одним загальним ресурсом.

Джерело: систематизовано авторами

чих термінів логістики [3]. Слід констатувати, що дефініція «логістична система» повинна бути однозначно інтерпретована, тому що, по-перше, визначає можливість використання теорії систем і системного аналізу в розвитку теорії та методології логістичної науки. У рамках системного підходу всі елементи логістичної системи розглядаються як сукупність взаємозалежних і взаємодіючих одиниць для досягнення єдиної мети управління. Специфіка системного підходу полягає в оптимізації функціонування не окремих одиниць системи, а всієї у цілому, у результаті чого проявляється синергетичний ефект. По-друге, як і для багатьох інших основних понять логістики, чіткого єдиного визначення поняття логістичної системи немає ні у вітчизняній, ні в закордонній літературі. Огляд літератури показав, що останнім часом досить поширене тлумачення терміну у вузькому розумінні, тобто з позицій бізнесу, або в ширшому, коли логістичну систему розуміють як сукупність, мережу або суб'єкт управління [4]. З огляду на зазначені вище наукові праці, у напрямі розвитку логістики сформувалися різні погляди стосовно її розуміння. Проаналізувавши різні визначення логістики, можна зробити висновок, що всі вони привертають увагу до практичного боку логістики – управління рухом матеріальних ресурсів. Думки українських учених у визначенні суті логістики розділяються. Так, проф. Є. Крикавський звертає увагу на те, що «логістика – це наука про планування і керування потоком матеріалів, складових частин і виробів та необхідним інформаційним потоком включно з метою прискорення загального потоку і мінімізації загальних витрат для здійснення процесу постачання, виробництва та збуту продукції» [5]. На думку Н. Чухрай, «логістика – це концепція, інтегрована функція (існує тільки у формі логістичної системи), наукова дисципліна про управління потоками в мікроекономічних системах» [6]. М. Григорак та Р. Ларіна вважають, що «логістика – це наука про управління матеріальними потоками, які беруть свій початок біля джерел сировини і проходять багато стадій обробки, включаючи розподіл кінцевого продукту... Мета логістики полягає у тому, щоб скоротити загальний час проходження (цикл) матеріального потоку і загальні витрати, що відносяться до цього потоку» [7; 8]. За твердженням М. Постана, «логістика – це принципово нова концепція управління плануванням, контролем і транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що здійснюються у процесі доведення сировини та матеріалів до виробничого підприємства, внутрішньозаводської переробки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, доведення готової продукції до споживача згідно з інтересами і вимогами останнього, а також передачі, зберігання та обробки відповідної інформації» [9].

З проаналізованих визначень логістики можна виділити два принципових напрями. Перший пов'язаний із функціональним підходом до руху товару, тобто управління всіма фізичними операціями, які необхідно виконувати під час доставки товарів від постачальника до споживача. Другий характеризується ширшим підходом: окрім управління операціями руху товару, він включає аналіз ринку постачальників і споживачів, координацію попиту та пропозиції на ринку товарів і послуг, а також гармонізацію інтересів учасників процесу руху товарів.

У дослідженнях Л. Миротина та В. Сергєєва логістичні системи поділяються на мікро- та макрологістичні системи. Разом із цим виділяється ще одна група логістичних систем – глобальні [10]. Автори у своїх роботах уточнюють, що мікрологістична система може бути представлена деяким підприємством бізнесу, наприклад підприємством, що провадить певний товар. Глобальною логістичною системою вони називають макрологістичну систему, сформовану урядовими інститутами, організаціями, об'єднаннями, транснаціональними корпораціями, а також іншими структурами на території двох або більш країн. Обов'язковою умовою віднесення таких систем до глобальних є наявність структурних підрозділів за кордоном [11]. Аналіз розглянутих підходів дає змогу констатувати, що поки не сформовано єдиного підходу до поняття «макрологістична система». Однак проблеми раціоналізації матеріальних потоків, функціонуючих у сфері обігу регіональних господарчих комплексів, оптимізації їх розміщення в часі та просторі для скорочення витрат існують та потребують подальшого дослідження.

Регіони України залежно від кількості вирощування та споживання зерна поділяються на зерноспоживаючі (вирощують менше, ніж споживають) та зерновиробні. Зерновиробними виступають 10 областей: Дніпропетровська, Одеська, Полтавська, Харківська, Кіровоградська, Миколаївська, Вінницька, Черкаська, Запорізька та Херсонська. На їхню частку припадає 60–65% валового збору. Всі інші області – зерноспоживаючі. Серед зерноспоживаючих регіонів виділяються п'ять областей: Чернівецька, Рівненська, Львівська, Івано-Франківська та Закарпатська, які забезпечують власне споживання менше 50%. [12]. Переміщення зернових матеріальних потоків у логістичних ланцюгах неможливо без концентрації у визначених місцях необхідних запасів, для зберігання яких призначено відповідні зернові склади (елеватори, ХПП). Сукупна система зберігання зерна водночас виступає й системою перерозподілу зернових потоків. Після зберігання зерно може повернутися власнику, бути реалізоване споживачам (вітчизняним чи експортоване за кордон), поступити на промислову переробку. Через це структура системи зернозберігаючих підприємств має великий вплив на логістичні витрати. Визначення координат розміщення, кількості та «прив'язка» елеваторів до транспортних систем залежить від розмірів територій зерносіючих регіонів, урожайності зернових культур, забезпеченості власними зерносховищами, величини тарифів на зберігання зерна, вартості доставки зерна на елеватори, величини експлуатаційних витрат тощо. Для передачі зерна від виробника до споживачів створена розгалужена мережа зерносховищ. Під час побудови мережі елеваторної галузі країни виходять із цільового призначення підприємства, його місця у процесі переміщення зерна від виробників до споживачів. Приймаючи за основу цей принцип, елеваторно-складські підприємства підрозділяють на заготівельні, проміжні та виробничі. Заготівельні підприємства, розташовані в районах виробництва зерна, повинні прийняти зерно від зерноздавальників, провести його первинну післязбиральну обробку (очищення, сушіння), зберегти та відвантажити за призначенням. Проміжні підприємства призначені для зберігання оперативних запасів зерна. Основні операції проміжних підприємств – приймання зерна із залізничного та водного транспорту, його очищення та

сушка, довготривале зберігання та відвантаження за призначенням. На проміжні підприємства зерно поступає первинно обробленим. Проте очищення та сушіння зерна на проміжних підприємствах – основна операція (у зв'язку з необхідністю зберігати його протягом тривалого періоду). Проміжні підприємства готують до відвантаження крупні однорідні партії, що задовольняють певним вимогам, пов'язаним із цільовим призначенням (відвантаження на експорт, на переробні підприємства).

Проміжні елеваторні підприємства розміщують на крупних вузлових залізничних станціях, на перетині залізничних і водних шляхів. Значення їх збільшується у зв'язку з розвитком змішаних перевезень. До числа проміжних підприємств належать елеватори для зберігання державних зернових резервів. Зерно, закладене в державні резерви, зберігають протягом трьох-чотирьох років. У зв'язку із цим до якості зерна висувають підвищені вимоги. Це визначає великий обсяг робіт: очищення, сушіння та інші операції, пов'язані зі зберіганням зерна.

Виробничі підприємства виконують функції постачання зерна зернопереробним підприємствам: борошномельним, круп'яним, комбікормовим, олієвиробним, крохмалепаточним та ін. Виробничі підприємства приймають зерно з автомобільного, залізничного та водного транспорту, зберігають, поліпшують його якість, відпускають на переробку. До виробничих підприємств належать портові елеватори, призначені для виконання експортно-імпортних операцій із зерном. Основні операції портових елеваторів – приймання зерна з автомобільного, залізничного, водного транспорту, підготовка експортних партій зерна, зберігання, подальше відвантаження на водний, залізничний транспорт. Відмінна риса елеваторної промисловості України – поєднання функцій. Часто підприємства, крім своїх основних функцій, виконують додаткові, характерні для підприємств інших типів.

Першим кроком аналізу макрологістичної системи виробництва, зберігання та перерозподілу зерна є визначення раціональності економіко-географічного місцезнаходження елементів системи, у нашому разі – зернових складів. За ідеальної побудови макрологістичної системи первинними осередками з формою шестикутників повинні виступати площі сільськогосподарських господарств. У центрі шестикутників повинен розміщуватися зерновий склад господарства.

Залежно від розмірів засінованих площ та врожайності у центрі визначеної кількості шестикутників повинно розташовуватися заготівельне підприємство. Максимальний радіус чи відстань до вершини шестикутника (максимально віддаленого споживача послуг) залежить від геометричних розмірів території, витрат на доставку зерна зберігаючому підприємству (залежно від видів транспорту, наявності шляхів сполучення), величини тарифу на зберігання, витрат на перевезення зерна після зберігання в місце подальшого використання, експлуатаційних витрат. Перелік підприємств та функцій, які вони виконують, дають змогу стверджувати, що фактично функціонують декілька типів мереж, забезпечуючих зберігання та перерозподіл зернової продукції. До першого типу слід віднести підприємства, підпорядковані Державній акціонерній компанії «Хліб України». Другий тип становлять зернозберігаючі підприємства Держкомрезерву України; мережу третього типу утворюють зернозберігаючі підприємства, основною функцією яких є надання послуг зі зберігання зерна стороннім організаціям. Четвертий тип представлений зерновими складами потужних зерновиробників, де здійснюється післязбиральна доробка, зберігання власної зернової продукції та відправка її адресату. До п'ятого типу мереж належать мережі зберігання та переміщення зерна вітчизняних та зарубіжних зернотрейдерів, які побудували чи викупили в зонах виробництва зерна діючі зернозаготівельні підприємства. Слід відзначити, що низка названих комерційних структур сформувала замкнуті мережі (виробництво, зберігання та експорт зернової продукції), для чого будують у портах зерноперевантажувальні комплекси, які призначені прийняти та перевантажити зернову продукцію на борт морських чи річкових суден-зерновозів.

Висновки. Дослідивши властивості функціонуючих мереж зберігання та перерозподілу зерна вітчизняних та закордонних зернотрейдерів, можна зробити висновок, що вони відповідають усім системоутворюючим ознакам макрологістичних систем. Підприємства з надання послуг зі зберігання зерна стороннім організаціям належать до мікрологістичних систем. Зернові склади виробників зерна, незважаючи на те що виконують логістичні операції, не можна віднести до логістичних систем.

Список використаних джерел:

1. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. Томск: ТГУ, 2009. 160 с.
2. Кориков А.М., Сафьянова Е.Н. Основы системного анализа и теории систем. Томск: ТГУ, 2015. 320 с.
3. Стерлигов К.Б. Термінологічна база знань та понятійна структура термінології логістики та її дефініцій. Логістика сьогодні. 2016. № 2. С. 130–135.
4. Сергєєв В.І., Федоренко А.І. Інвестиції в логістику: тенденції й ефективність. Логістика сьогодні. 2017. № 4. С. 208–221.
5. Крикавський Є. Логістика та розвиток організації. Львів: Львівська політехніка, 2009. 549 с.
6. Чухрай Н.І., Гірна О.М. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики: монографія. Львів: Інтеллект-Захід, 2014. – 232 с.
7. Григорак М.Ю. Компетентностный подход – концептуальная основа нового поколения обзорных стандартов по логистике. Проблемы подготовки профессиональных кадров по логистике в условиях глобальной конкурентной среды: сб. докладов. К.: НАУ, 2015. С. 53–61.
8. Ларіна Р.Р. Логістика в організації бізнес-процесів у регіоні. Проблеми науки. 2014. № 10. С. 26–31.
9. Постан М.Я. Економіко-математические модели смешанных перевозок: монография. Одесса: Астропринт, 2015. 367 с.
10. Альбеков А.У., Митько О.А. Комерційна логістика. К.: Фенікс, 2012. 416 с.
11. Афанасенко І.Д. Логістика як фактор формування конкурентних переваг регіону. Логістика як фактор формування конкурентних переваг регіону: мат. наук.-практ. конф.; Державний економічний університет. Ростов/н Д., 2017. С. 251–256.
12. Савенко І.І. Аналіз логістичних систем зберігання та перерозподілу зерна в зерновиробних і зерноспоживаючих регіонах. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. 2008. № 633. С. 621–626.

Саковська О.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Уманський національний університет садівництва

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Саковська О.М. Методологічні аспекти формування рекламної діяльності на ринку туристичних послуг. У статті проаналізовано теоретико-методичні основи формування рекламної діяльності на ринку туристичних послуг. Окреслено чинники, що визначають споживчі вподобання у туризмі. На основі використання методу експертних оцінок проведено оцінку туристичного потенціалу України. Проаналізовано динаміку в'їзних і виїзних туристичних потоків в Україні та розраховано прогнозні дані на майбутні періоди. Надано практичні поради щодо корегування рекламної політики туристичних підприємств згідно з виявленими тенденціями розвитку подальшої діяльності. Розроблено модель прогнозування результатів проведення рекламної кампанії для українських туристичних підприємств.

Ключові слова: реклама, рекламна кампанія, туризм, туристичне підприємство, туристичний потенціал, туристичні потоки, туристична послуга.

Саковская Е.Н. Методологические аспекты формирования рекламной деятельности на рынке туристических услуг. В статье проанализированы теоретико-методические основы формирования рекламной деятельности на рынке туристических услуг. Определены факторы, определяющие потребительские предпочтения в туризме. На основе использования метода экспертных оценок проведена оценка туристического потенциала Украины. Проанализирована динамика въездных и выездных туристических потоков в Украине и рассчитаны прогнозные данные на будущие периоды. Даны практические советы по корректировке рекламной политики туристических предприятий согласно выявленным тенденциям развития дальнейшей деятельности. Разработана модель прогнозирования результатов проведения рекламной кампании для украинских туристических компаний.

Ключевые слова: реклама, рекламная кампания, туризм, туристическое предприятие, туристический потенциал, туристические потоки, туристическая услуга.

Sakovska O.M. Methodological aspects of advertising activities formation in the market of tourism services. The article analyzes theoretical and methodical foundations of advertising activity formation in the market of tourist services. The factors defining consumer preferences in tourism are outlined. The estimation of Ukraine's tourist potential was made on the basis of the expert estimation method. The dynamics of inbound and outbound tourist flows of Ukraine is analyzed and forecast data for future periods are calculated. Practical advice on adjusting the advertising policy of tourist enterprises in accordance with the identified trends in the development of further activities is provided. The model of advertising campaign results' forecasting for Ukrainian tourist enterprises is developed.

Key words: advertising, advertising campaign, tourism, tourist enterprise, tourist potential, tourist flows, tourist service.

Постановка проблеми. Туристичний бізнес нині є надзвичайно прибутковою галуззю економіки. Проте на сучасному етапі ведення туристичної діяльності, на нашу думку, недостатньо уваги приділяється процесам, що стосуються формування рекламної діяльності та визначення туристичного потенціалу країни.

У зв'язку зі стрімкими темпами розвитку туристичної індустрії в Україні проведення рекламних заходів на ринку туристичних послуг у контексті розвитку підприємств туризму вимагає нових ідей та підходів для прогнозування процесів їх подальшої діяльності. За таких умов питання розроблення спеціального інструментарію для формування рекламної діяльності на ринку туристичних послуг набуває особливої актуальності та визначає мету статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика формування, розроблення та проведення

реklamних заходів у туристичній діяльності активно досліджується західними та українськими науковцями. Зокрема, тематику застосування маркетингових стратегій висвітлено в роботах: Н. Вудкока [2], П. Гембла [2], Ж.-Ж. Ламбена [3], Т. Лук'янець [4], О.Ю. Саламацької [7], М. Стоун [2]; питання значення та ролі реклами в маркетинговій структурі туристичних підприємств становили основу робіт: П. Буша [9], Ж. Ламбіна [12], М.Г. Пер [5], М.М. Романової [6], К.О. Соколової [8], Т.І. Ткаченко [8], М. Х'юстона [9], Дж. Ховарда [10], Дж. Якобі [11] та ін.

Однак проблеми методологічного характеру щодо розроблення та ведення рекламної діяльності в туризмі залишаються недостатньо розробленою темою та потребують подальших науково-практичних розвідок.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у проведенні аналізу теоретико-методичних

основ формування рекламної діяльності на ринку туристичних послуг.

Основним завданням дослідження є розроблення методологічного апарату формування рекламної діяльності на ринку туристичних послуг на основі використання прогнозних моделей.

Виклад основного матеріалу. Специфіка сучасної рекламної діяльності у туризмі полягає у підвищеній складності та розмаїтті форм і методів впливу на споживача, а також у розширенні цілей реклами. Рекламна діяльність охоплює всі аспекти функціонування та розвитку туристичного підприємства [11, с. 46]. Від якості проведення рекламного заходу значною мірою залежить дієвість реалізації стратегічних й оперативних планів, поточних управлінських рішень тощо [4, с. 59].

Реклама – це узгоджене із замовником масове неособисте інформаційне повідомлення про особу, товар, послугу чи ідею, щоб викликати особливу зацікавленість до предмета рекламування [7, с. 211]. При цьому предметом реклами є те, що рекламується, або інформація, що є змістом реклами [12, с. 54]. Збільшення ролі та значення реклами в сучасних умовах насамперед визначається суттєвим ускладненням умов ринкового суперництва та розширенням кола потенційних конкурентів, підвищенням розмаїття вимог споживачів щодо якості товарів і послуг, які пропонуються для продажу, тощо [2, с. 151]. Прагнення суб'єктів господарювання реалізувати туристичні послуги та отримати максимальний прибуток в умовах жорсткої конкуренції спонукає їх до переоцінки власних можливостей, аналізу інформаційно-реklamної діяльності, вивчення інфраструктури туристичного ринку, дослідження рівня підготовки персоналу та визначення здатності вітчизняного бізнесу адаптуватися до вимог споживачів [5, с. 93].

Формуючи рекламну діяльність підприємства, зокрема представляючи нові тури, керівник має знати, як саме країна, яку він пропонує клієнтам відвідати, сприймається світовим суспільством й як національні досягнення та невдачі впливають на її сукупний образ [6]. Цей процес передбачає визначення та аналіз потенційних туристичних можливостей підприємства. Формування туристичного потенціалу підприємств – це процес ідентифікації та створення можливостей, структуризації елементів потенціалу та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку й ефективного відтворення [10, с. 72]. Формування туристичного потенціалу підприємств можливе лише у взаємодії із зовнішнім середовищем [8, с. 108].

Під час оцінки процесу формування потенціалу необхідно розглянути чинники, які впливають на всі його складники та забезпечують ефективне їх використання на рівні країни. Розрахунок потенціалу країни у будь-якій сфері, зокрема й у туристичній, є досить складним і суперечливим процесом. Так, потрібно аналізувати людське сприйняття за різними напрямками, які створюють єдиний образ [9, с. 22].

На нашу думку, споживчі вподобання у туризмі можна умовно поділити на вісім чинників-тенденцій: туристично-рекреаційний потенціал

країни; культура та історична спадщина; туристична індустрія; культура туристичного обслуговування; політичний стан у країні; рівень освіти; рівень науково-технічного прогресу (НТП); економічний розвиток держави. Тобто з позиції підприємства створений сукупний образ країни є сумою людських знань та думок про державу за різними сферами, що впливають на посилення її позицій на світовому туристичному ринку.

Математичну модель оцінки туристичного потенціалу країни, яку, на нашу думку, слід використовувати підприємствам під час дослідження елементів блоку «чинники-тенденції», можна описати такою формулою:

$$NI = f(O_1) + f(O_2) + f(O_3) \dots f(O_n) = \sum f(O_n), \quad (1)$$

де NI – оцінка туристичного потенціалу країни;

O_1 – отримані сукупні дані за окремими сферами, $O = 1, 2, \dots, n$;

n – кількість чинників, що досліджуються.

У графічному вигляді модель представлено у формі багатокутника [3, с. 78]. Цей метод базується на відображенні рівня значень кожного з чинників, що аналізуються, по різних осях. Запропонована модель має вісім осей, відмічені значення на яких утворюють восьмикутник. Схематично восьмикутник оцінки туристичного потенціалу країни представлено на рис. 1.

Використання наведеного методу під час оцінки підприємством образу певної країни, на нашу думку, має низку переваг: по-перше, у восьмикутнику застосовується масштаб вимірювань у вигляді балових оцінок, що є зручним під час застосування на практиці; по-друге, зображення на одному рисунку різних сфер дає можливість усебічно проаналізувати людське сприйняття за різними напрямками та на його основі скоординувати маркетингову політику туристичного підприємства; по-третє, для формування рекламної кампанії з метою представити нові складні міжнародні тури з відвідуванням декількох країн, можна побудувати восьмикутники для всіх цих держав та виявити переваги кожної. Однак запропонований підхід має один недолік, який полягає у тому, що модель відображає сталу ситуацію на конкретний час і не містить прогнозу інформації щодо того, як та чи інша країна може посилити власні туристичні позиції в світі.

Для апробації моделі використано метод експертних оцінок. Процес дослідження можна умовно поділити на чотири основних етапи: 1) вибір та формування експертної групи; 2) формулювання запитань, складання анкети та робота з нею; 3) аналіз і обробка експертних оцінок. Указаний етап передбачає обробку даних у дві стадії: на першій за допомогою компози-

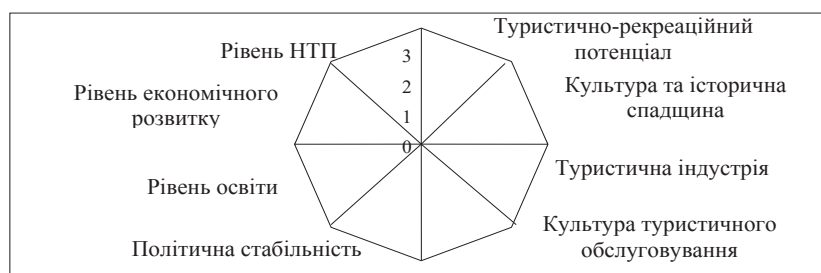


Рис. 1. Восьмикутник оцінки туристичного потенціалу країни

Джерело: побудовано за даними [3, с. 78]

ційного підходу слід визначити ставлення кожного експерта за вісьма сферами, а на другій, використовуючи метод простої арифметичної, варто обчислити сукупні показники, що надавалися експертами; 4) побудова моделі оцінки туристичного потенціалу України та формування рекомендацій для майбутньої рекламної кампанії.

На першому етапі слід вибрати експертів, що аналізуватимуть ситуацію, та окреслити їх спеціалізацію. На другому етапі потрібно розробити анкету, яка складатиметься з восьми розділів, які мають аналогічні назви, відповідно до напрямів дослідження. На четвертому етапі дослідження, використавши отримані результати, потрібно побудувати восьмикутник оцінки туристичного потенціалу.

У ході проведення дослідження з використанням методу експертних оцінок (табл. 1) нами було побудовано восьмикутник оцінки туристичного потенціалу

України (рис. 2).

Постійні непередбачувані зміни зовнішнього середовища, що відбуваються за останні роки в Україні, ускладнюють розроблення прогнозних значень економічних показників [8, с. 111].

На нашу думку, ефективне формування рекламної діяльності неможливе без застосування прогнозних методів, які характеризують туристичну активність.

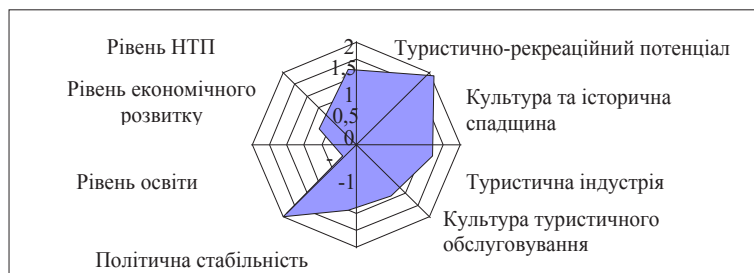


Рис. 2. Восьмикутник оцінки туристичного потенціалу України

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Для оцінки прогнозних показників загального обсягу туристичного споживання в Україні нами пропонується використовувати метод екстраполяції. На основі статистичних даних [1] слід сформувати базу даних за обсягами туристичного споживання та туристичних потоків в Україні впродовж 2006–2017 рр. і розробити прогнози для кожного з показників за допомогою методичного підходу.

Процес планування основних показників туристичного ринку, необхідних для формування ефективної рекламної діяльності підприємства, складається з таких етапів: аналіз динаміки показників обсягів туристичного споживання та в'їзного, виїзного, внутрішнього і загального туристичних потоків в Україні; розрахунок для кожного з показників ланцюжкових темпів приросту та визначення середніх темпів приросту за цей період; прогнозування показників обсягів туристичного споживання та туристичних потоків в Україні на 2018–2020 рр. на основі отриманих даних середніх темпів приросту; побудова діаграм, які відображають фактичні дані за дванадцять років та прогнозні значення на три роки вперед; складання лінійних рівнянь для кожного з показників та побудова ліній трендів, які характеризують загальну тенденцію змін за роками.

Розрахунок ланцюжкових показників туристичних потоків в Україні, середніх темпів приросту за 2006–2017 рр. та прогнозних показників на 2018–2020 рр. представлено в табл. 2. Прогнозний період у три роки є оптимальним, оскільки експертним шляхом доведено, що прогнозування методом екстраполяції найкраще відображає стан на період, що не перевищує однієї третини досліджуваного часового ряду (12 років/3≤4 р.).

Для виявлення математичної залежності нами використано лінійне рівняння, що має загальний вигляд:

$$y = a + bx, \quad (2)$$

де y – показник, що досліджується;

Таблиця 1

Сукупна експертна оцінка туристичного потенціалу України

Чинники-тенденції	Експертні оцінки								Середнє арифметичне значення
	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Експерт 6	Експерт 7	Експерт 8	
Туристично-рекреаційний потенціал України	1,67	1,00	1,33	1,33	0,67	1,00	1,33	1,00	1,17
Культура та історична спадщина	1,67	2,33	1,33	1,33	2,33	1,67	1,67	2,33	1,83
Туристична індустрія	0,33	0,00	2,00	1,00	1,00	1,67	1,00	1,00	1,00
Культура туристичного обслуговування	0,33	0,33	0,67	1,33	0,33	–0,33	0,67	0,00	0,42
Політична стабільність та безпека	0,33	–0,33	0,67	–0,33	1,33	0,00	1,00	0,33	0,38
Рівень освіти	1,33	0,67	2,00	0,33	1,33	1,33	0,67	1,67	1,17
Рівень економічного розвитку	–1,67	–2,67	0,33	–1,33	–0,67	–0,33	–0,33	–0,33	–0,88
Рівень НТП	1,33	–1,33	2,00	–0,33	–2,00	0,00	0,00	0,00	–0,04

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

а – точка перетину з віссю у;
 б – кут нахилу лінії тренду;
 х – часовий період.

На рис. 3 представлено динаміку в'їзного туристичного потоку в Україну за 2006–2017 рр. та отримано прогнозні значення на 2018–2020 рр.

Проаналізувавши розраховані прогнозні дані за в'їзним туристичним потоком, можна зробити такі припущення: в Україні планується в 2018–2020 рр. значне зростання кількості в'їзних туристів. А це означає, що підприємства повинні скорегувати рекламну стратегію та врахувати можливість значного збільшення продажу турів.

На рис. 4 представлено динаміку виїзного туристичного потоку за 2006–2017 рр. та розраховано прогнозні значення на період 2018–2020 рр.

Отже, згідно з рис. 4, в Україні в 2018 р. порівняно з рівнем 2017 р. очікується зростання кількості виїзних туристів на 55%. Відповідно до визначеної тенденції, підприємства мають урахувати цей факт у рекламній діяльності для заохочення громадян до подорожей різними країнами та запропонувати нові маршрути.

Динаміку внутрішнього туристичного потоку України за 2006–2017 рр. та прогнозні значення на наступні роки представлено на рис. 5.

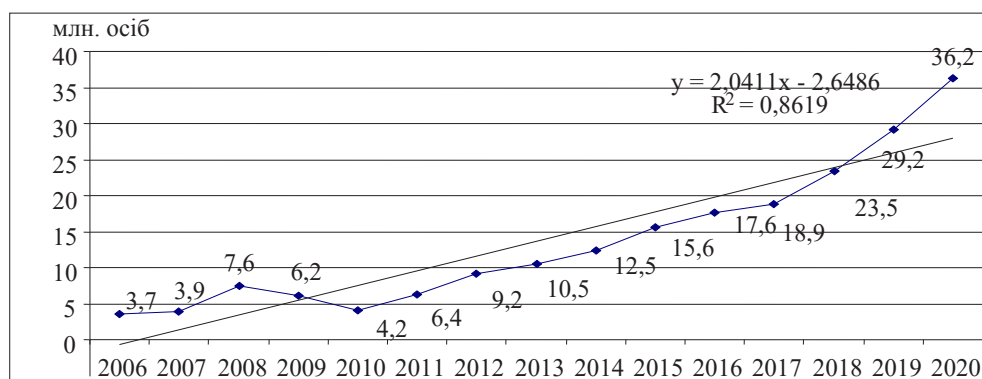


Рис. 3. Прогнозування в'їзного туристичного потоку в Україні на 2018–2020 рр., млн. осіб

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2

Дані для розрахунку прогнозних значень туристичних потоків в Україні на 2018–2020 рр.

Рік	Показники									
	Кількість туристів, які в'їжджали в Україну		Кількість туристів, які виїздили за кордон		Кількість внутрішніх туристів		Загальний обсяг туристичних потоків		Загальний обсяг туристичного споживання в Україні	
	млн осіб	темпи приросту, %	млн осіб	темпи приросту, %	млн осіб	темпи приросту, %	млн осіб	темпи приросту, %	млрд дол	темпи приросту, %
2006	3,7	–	6,9	–	8,6	–	19,2	–	3,8	–
2007	3,9	5,4	11,5	66,7	6,2	–27,9	21,6	12,5	3,4	–10,5
2008	7,6	94,9	10,5	–8,7	5,7	–8,1	23,8	10,2	3,7	8,8
2009	6,2	–18,4	8,6	–18,1	5,7	0,0	20,5	–13,9	3,8	2,7
2010	4,2	–32,3	7,4	–14,0	6,4	12,3	18	–12,2	3,2	–15,8
2011	6,4	52,4	13,4	81,1	6,6	3,1	26,4	46,7	3,2	0,0
2012	9,2	43,8	14,9	11,2	6,9	4,5	31	17,4	4,0	25,0
2013	10,5	14,1	14,8	–0,7	7,2	4,3	32,5	4,8	4,5	12,5
2014	12,5	19,0	14,8	0,0	7,6	5,6	34,9	7,4	5,3	17,8
2015	15,6	24,8	15,5	4,7	8,2	7,9	39,3	12,6	6,6	24,5
2016	17,6	12,8	16,5	6,5	8,6	4,9	42,7	8,7	2,4	–63,6
2017	18,9	50,1	16,9	44,9	1,9	5,0	37,7	–11,7	3,8	58,0
Середнє значення приросту	–	24,2	–	15,8	–	1,1	–	7,5	–	5,4
2018	23,5	24,2	19,6	15,8	1,9	1,1	40,5	7,5	4,0	5,4
2019	29,2	24,2	22,7	15,8	1,9	1,1	43,6	7,5	4,2	5,4
2020	36,2	24,2	26,2	15,8	2,0	1,1	46,8	7,5	4,5	5,4

Джерело: розраховано автором на основі [1]

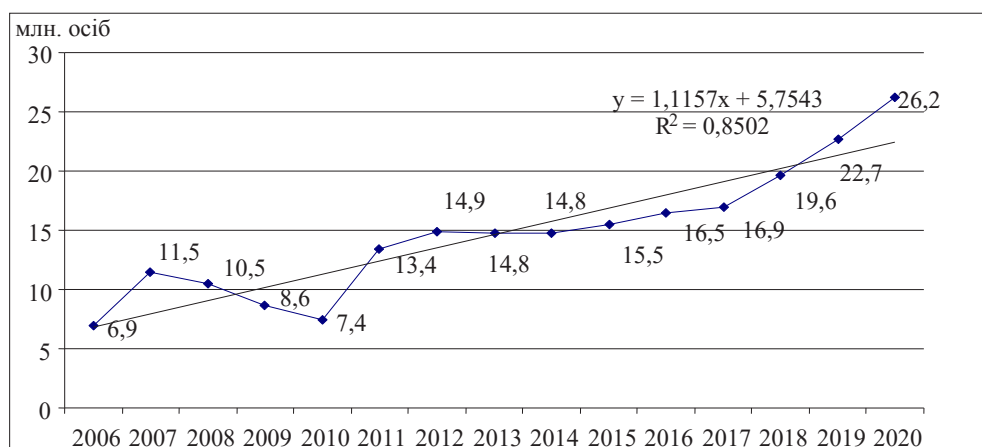


Рис. 4. Прогнозування виїзного туристичного потоку в Україні на 2018–2020 рр., млн. осіб

Джерело: розраховано автором

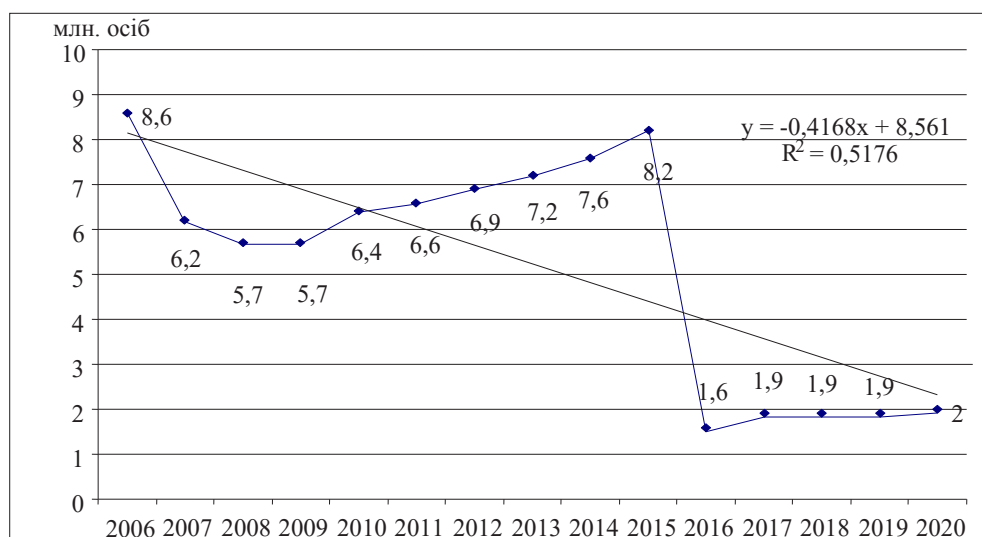


Рис. 5. Прогнозування внутрішнього туристичного потоку в Україні на 2018–2020 рр., млн. осіб

Джерело: розраховано автором

Отже, провівши аналіз динаміки розвитку внутрішнього туристичного потоку, можна сказати, що в Україні в 2018–2020 рр. планується повільне зростання кількості внутрішніх туристів, тому рекламна діяльність має стати більш вираженою та наближеною до споживача.

Для запобігання неефективному витрачання коштів туристичними підприємствами нами пропонується модель прогнозування результатів проведення рекламної кампанії. Під час розроблення цієї моделі всі елементи системи поділено на дві частини. До першої віднесено визначення прогнозного значення загального обсягу асигнувань на рекламну діяльність, до другої – розподіл коштів бюджету залежно від засобів поширення реклами. Математично цей процес найдоцільніше описати сукупністю, що складається з чотирьох рівнянь. Перші три характеризують окремі види реклами залежно від засобів їх розповсюдження, а четверте – допомагає визначити прогнозне значення загального обсягу асигнувань на рекламу.

У ході проведеного дослідження виявлено три види реклами, які туристичні підприємства використовують найчастіше: реклама в пресі, зовнішня реклама та виставкова діяльність. Саме тому до загальної сукупності рівнянь включено рівняння за цими трьома видами реклами. Однак для зручності порівняння майбутньої ефективності рекламної діяльності з використанням різних рекламоносіїв обчислено витрати з розрахунку на тисячу контактів.

Процес розроблення моделі прогнозування результатів проведення рекламної кампанії підприємства проходить у декілька етапів. На першому етапі розроблено математичну модель прогнозування результатів проведення рекламної кампанії на туристичному підприємстві, що складається з чотирьох рівнянь.

Перше рівняння описує розрахунок прогнозних витрат на рекламну кампанію в пресі, яке має такий вигляд:

$$Y_1 = \frac{1000 \cdot k_1 \cdot VA \cdot X_1}{k_2 AU_1} \quad (3)$$

де Y_1 – витрати на рекламну кампанію в пресі на 1 000 споживачів, грн.;

VA – вартість рекламного простору (ціна одиниці рекламного простору помножена на кількість одиниць рекламного простору), грн.;

X_1 – періодичність виходу оголошення, од.;

AU_1 – аудиторія (тираж), осіб;

$k_1, k_2, \dots, k_i$ – коефіцієнти змінності.

У формулі (3) враховано те, що реклама в пресі має такі характеристики: тираж, територія розповсюдження, періодичність видання, вартість рекламного простору та спеціалізація аудиторії.

Друге рівняння описує розрахунок майбутніх витрат на зовнішню рекламну кампанію і має вигляд:

$$Y_2 = \frac{1000 \cdot k_3 PA \cdot X_2 \cdot X_3}{k_4 AU_2 \cdot X_2' \cdot X_3'} \quad (4)$$

де Y_2 – витрати на зовнішню рекламну діяльність на 1 000 споживачів (глядачів), грн.;

PA – ціна рекламної площі (1 щита), грн.;

X_2, X_2' – кількість конструкцій, од.;

X_3, X_3' – періодичність виходу, міс.;

AU_2 – аудиторія (кількість потенційних контактів аудиторії з однією рекламною площею за місяць), осіб;

$k_1, k_2, \dots, k_i$ – коефіцієнти змінності.

У формулі (5) враховано основні характеристики зовнішньої реклами: широке охоплення аудиторії, періодичність, гнучкість та ціна одиниці рекламної площі.

У третьому рівнянні відображено розрахунок прогнозних витрат на виставкову діяльність:

$$Y_3 = \frac{1000 (k_5 OV + k_6 PS \cdot X_4 + k_7 VO + k_8 VM) X_5}{k_9 AU_3} \quad (5)$$

де Y_3 – витрати на виставкову діяльність на 1 000 споживачів (відвідувачів), грн.;

OV – організаційний внесок, грн.;

PS – ціна за 1 м² обладнаної виставкової площі в експозалі, грн.;

X_4 – кількість м², од.;

VO – вартість додаткового обладнання, грн.;

VM – витрати на рекламний матеріал, грн.;

X_5 – кількість заходів (виставок), од.;

AU_3 – аудиторія (кількість потенційних контактів аудиторії з експозицією), осіб;

$k_1, k_2, \dots, k_i$ – коефіцієнти змінності.

У формулі (6) враховано такі характеристики виставкової діяльності: площа експозиції, періодичність проведення заходів, значна спеціалізація аудиторії, витрати на обладнання та рекламний матеріал для відвідувачів.

Четверте рівняння описує розрахунок прогнозних витрат на рекламування в пресі, зовнішній рекламі та на виставках. Для цього всі раніше отримані модельовані величини (Y_1, Y_2, Y_3), які представлені з розрахунку на 1 000 споживачів, перетворено в абсолютні значення за рахунок виконаних зворотних математичних операцій – помноживши на відповідні аудиторії (AU_1, AU_2, AU_3) та поділивши на 1 000. Математично це рівняння можна представити так:

$$Y_4 = \frac{Y_1 \cdot k_2 AU_1}{1000} + \frac{Y_2 \cdot k_4 AU_2}{1000} + \frac{Y_3 \cdot k_9 AU_3}{1000} \quad (6)$$

де Y_4 – обсяги загальних витрат на рекламну діяльність у пресі, зовнішній рекламі та на виставках (бюджет рекламної кампанії), грн.;

Y_1 – витрати на рекламну діяльність у пресі на 1000 споживачів, грн.;

AU_1 – аудиторія реклами в пресі, осіб;

Y_2 – витрати на зовнішню рекламну діяльність із розрахунку на 1 000 споживачів (глядачів), грн.;

AU_2 – аудиторія (кількість потенційних контактів аудиторії з рекламною площею), осіб;

Y_3 – витрати на виставкову діяльність на 1 000 споживачів, грн.;

AU_3 – аудиторія (кількість потенційних контактів аудиторії з виставковою площею), осіб;

$k_1, k_2, \dots, k_i$ – коефіцієнти змінності.

Підставивши всі отримані нами раніше рівняння, отримаємо таку сукупність рівнянь:

$$\begin{cases} Y_1 = \frac{1000 \cdot k_1 \cdot VA \cdot X_1}{k_2 AU_1} \\ Y_2 = \frac{1000 \cdot k_3 \cdot PA \cdot X_2 \cdot X_3}{k_4 AU_2 \cdot X_2' \cdot X_3'} \\ Y_3 = \frac{1000 \cdot (k_5 OV + k_6 PS \cdot X_4 + k_7 VO + k_8 VM) \cdot X_5}{k_9 AU_3} \end{cases} \implies \begin{cases} Y_1 = \frac{1000 \cdot k_1 \cdot VA \cdot X_1}{k_2 AU_1} \\ Y_2 = \frac{1000 \cdot k_3 \cdot PA \cdot X_2 \cdot X_3}{k_4 AU_2 \cdot X_2' \cdot X_3'} \\ Y_3 = \frac{1000 \cdot (k_5 OV + k_6 PS \cdot X_4 + k_7 VO + k_8 VM) \cdot X_5}{k_9 AU_3} \end{cases} \quad (7)$$

$$\implies Y_4 = \frac{Y_1 \cdot k_2 AU_1}{1000} + \frac{Y_2 \cdot k_4 AU_2}{1000} + \frac{Y_3 \cdot k_9 AU_3}{1000}$$

де Y_1, Y_2, Y_3, Y_4 – змодельовані значення;

X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 – вхідні дані для моделювання;

$VA, AU_1, PA, AU_2, OV, PS, VO, VM, AU_3$ – середні значення показників;

$k_1, k_2, \dots, k_i$ – коефіцієнти змінності.

У розглянутій моделі передбачена можливість вибору на туристичних підприємствах таких кількісних показників: частоти виходу оголошення в пресі (X_1), кількості конструкцій (X_2), частоти виходу зовнішньої реклами (X_3), кількості кв. метрів майбутньої експозиції (X_4) та кількості виставок (X_5).

Усі розрахунки слід проводити за допомогою комп'ютерної програми Excel, у якій розраховано макрос для обчислення змодельованих значень (Y_1, Y_2, Y_3, Y_4) під час введення вхідних даних (X_1, X_2, X_3, X_4, X_5) на певний період із поквартальним інтервалом. Уважаємо, що саме цей період є оптимальним, оскільки парне регресійне рівняння, на якому побудовано модель прогнозування результатів рекламної діяльності на туристичному підприємстві, краще відображає економічний стан в умовах стабільного зовнішнього середовища. Отже, для розрахунку прогнозних рекламних бюджетів на подальші роки туристичним підприємствам потрібно тільки оновити вхідну базу даних. Усі інші показники розраховуватимуться автоматично для заданих нових умов.

Висновки. На основі аналізу динаміки розвитку туристичних потоків слід резюмувати, що в Україні в 2018–2020 рр. планується повільне зростання кількості внутрішніх туристів, тому рекламна діяльність має стати більш вираженою та наближеною до споживача.

У ході проведення дослідження розроблено модель прогнозування результатів проведення рекламної кампанії на туристичному підприємстві, яка може використовуватися в Україні. Запропонована модель ураховує всі основні чинники, які впливають на розмір рекламного бюджету під час використання реклами в пресі, виставкової діяльності та зовнішньої реклами. До недоліків прогнозу моделі, на нашу думку, можна

віднести необхідність значної статистичної бази для отримання відповідних коефіцієнтів змінності та її постійне оновлення (в ідеалі щоквартально).

На нашу думку, запропонована модель є зручною та ефективною під час планування рекламної діяльності туристичного підприємства на наступні роки.

Однак у процесі її використання потрібно: по-перше, постійно оновлювати інформаційну базу; по-друге, під час визначення значень чинників не виходити за межі третини розмаху варіації і, по-третє, за різкої зміни в зовнішньому середовищі негайно переглянути розраховане рівняння регресії.

Список використаних джерел:

1. Аналіз динаміки та головні тенденції розвитку туризму / Державне агентство України з туризму та курортів. 2018. URL: <https://regulation.gov.ua/catalogue/regulators/id85>.
2. Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями. М.: Гранд, 2002. С. 250–252.
3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок; пер. с англ.; под ред. В.Б. Колчанова. СПб.: Питер, 2005. 800 с.
4. Лук'янець Т. Рекламний менеджмент. К.: КНЕУ, 2002. 200 с.
5. Рега М.Г. Перспективи розвитку рекламної діяльності на ринку туристичних послуг. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 6. Ч. 3. С. 93–96.
6. Романова М.М. Факторы, влияющие на развитие индустрии туризма. Концепт. 2014. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/factory-vliyayushchie-parazvitie-industrii-turizma>.
7. Саламацька О.Ю. Дослідження сучасної концепції маркетингу. Європейський вектор економічного розвитку. 2011. № 2(11). С. 210–216.
8. Ткаченко Т.І., Соколова К.О. Теоретичні аспекти формування туристичного потенціалу підприємств. Вісник Маріупольського державного університету. Серія «Економіка». 2011. Вип. 1. С. 107–112.
9. Busch P.S. and Houston M.J. Marketing Strategic Foundations. Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1985. P.22.
10. Howard J.A. Consumer Behavior in Marketing Strategy, Englewood Cliffs. NJ: Prentice Hall, 1989.
11. Jacoby J., Chestnut R.W. Brand Loyalty: Measurement and Management. New York: Wiley, 1978.
12. Lambin J.J. Marketing strategico. New York: McGraw-Hill, 1996. 684 p.

УДК 339.138:663.21

Федорова Н.Є.,
аспірант,

Херсонський національний технічний університет

МАРКЕТИНГОВА ОЦІНКА ВПЛИВУ СИСТЕМИ СКЛАДНИКІВ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА РІВЕНЬ АДАПТАЦІЇ КОМУНІКАТИВНОГО СКЛАДНИКА КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Федорова Н.Є. Маркетингова оцінка впливу системи складників внутрішнього середовища на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу виноробних підприємств. У статті виокремлено елементи внутрішнього середовища виноробних підприємств Херсонської області відповідно до функціонального підходу. Встановлено їхню роль у процесі формування комплексу маркетингових комунікацій підприємства. Узагальнено ключові аспекти системи складників внутрішнього середовища виноробних підприємств, що здійснюють вплив на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу.

Ключові слова: маркетингова оцінка, внутрішнє середовище, адаптація, комунікативний складник, маркетингові комунікації, комплекс маркетингу.

Федорова Н.Е. Маркетинговая оценка влияния системы составляющих внутренней среды на уровень адаптации коммуникативной составляющей комплекса маркетинга винодельческих предприятий. В статье исследованы элементы внутренней среды винодельческих предприятий Херсонской области в соответствии с функциональным подходом. Установлена их роль в процессе формирования комплекса маркетинговых коммуникаций предприятия. Обобщены ключевые аспекты системы составляющих внутренней среды винодельческих предприятий, оказывающих влияние на уровень адаптации коммуникативной составляющей комплекса маркетинга.

Ключевые слова: маркетинговая оценка, внутренняя среда, адаптация, коммуникационная составляющая, маркетинговые коммуникации, комплекс маркетинга.

Fedorova N.E. Marketing evaluation of the system of internal environment components influence on the level of adaptation of the marketing mix communication component of wine enterprises. The article outlines the elements of the internal environment of wine enterprises of Kherson region in accordance with the functional approach. Their role in the process of communication mix planning is determined. Key aspects of the internal environment of wine enterprises influencing the level of adaptation of the marketing mix communication component are generalized.

Key words: marketing evaluation, internal environment, adaptation, communication component, marketing communications, marketing mix.

Постановка проблеми. Сучасні ринкові умови функціонування виноробних підприємств формують можливості та загрози зовнішнього середовища, до яких підприємство повинно безперервно пристосовувати власні внутрішні ресурси. Одним із ключових питань гармонізації взаємодії підприємства з оточуючим середовищем є встановлення довгострокових взаємовигідних стосунків зі споживачами. Комунікативний складник комплексу маркетингу є найбільш вагомим у забезпеченні безпосереднього зв'язку зі споживачем, обміні інформацією, встановленні стійких стосунків, формуванні лояльності споживачів до торговельної марки. Результати аналізу сильних і слабких боків внутрішнього середовища підприємства є основою для формування рекомендацій щодо оптимального комплексу маркетингових комунікацій виноробних підприємств, який урахує особливості характеру діяльності підприємств та умов мінливості зовнішнього середовища їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі елементи внутрішнього середовища функціонування виноробних підприємств України досліджено в роботах М.Ю. Дементьєва, Т.В. Лісової, Є.І. Фейдис, І.О. Соловійова, О.В. Петрухно, О.С. Нестеренко, О.Р. Гаркуші, Ю.В. Глушко та ін. Особливості побудови маркетингових комунікацій виноробного підприємства розглянуто В.А. Рибінцевим, І.Г. Матчиною, Д.Б. Волишкіною, І.В. Дячук, Д.І. Басюк, І.І. Білецькою, С.Н. Цвілим, В.Л. Пазюк та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення ключових елементів внутрішнього середовища, що здійснюють вплив на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу виноробних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для аналізу внутрішнього середовища підприємства доцільно використати методику функціональної діагностики: групування чинників внутрішнього середовища згідно з основними функціями підприємства [1, с. 24–25], їх детальне вивчення та віднесення до сильних або слабких боків функціонування підприємства. З погляду особливостей роботи виноробних підприємств чинники внутрішнього середовища розподілено на такі групи:

1. Виробнича діяльність: особливості у застосовуваній технології і засобах виробництва.

2. Маркетинг: продукт (споживчі властивості, асортимент); ціноутворення (методи); просування (використовувані засоби просування); збут (характер каналів розподілу, наявність, кількість та розташування фірмових магазинів, рентабельність продажів, диверсифікація ринків збуту); позиціонування (стратегія поведінки на ринку); торговельні марки (відомість

торговельної марки серед споживачів); ринкова частка підприємства; управління маркетингом (наявність відділу маркетингу в організаційній структурі).

3. Фінанси: обсяги виручки від реалізації; валовий прибуток; рентабельність продажів; фінансування маркетингової діяльності.

4. Можливості підприємства, власні ресурси: наявність власної сировинної бази; місце розташування підприємства, інноваційна діяльність.

У статті для проведення процедури маркетингової оцінки впливу системи складників внутрішнього середовища на рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу виноробних підприємств об'єктом дослідження вибрано найбільші підприємства Херсонської області, а саме:

1. Фермерське господарство «Курін», засноване у 1992 р. У 2000 р. було посаджено сад та перші виноградники (сорт: Каберне Совінйон, Сапераві, Шардоне, Трамінер рожевий, Іршаї Олівер, Біанка, Ркацителі). Починаючи з 2011 р. основним напрямом господарської діяльності підприємства є виробництво виноградних вин [2].

2. Агрофірма «Радгосп «Білозерський», створена на базі державного елітно-насінневого радгоспу «Білозерський» згідно з Наказом Міністерства промисловості УРСР № 315 від 23 грудня 1954 р. У 1958 р. з'явився пункт первинної обробки винограду. Перший розлив вина здійснено у 1999 р. [3].

3. ПрАТ «Виноробне господарство князя Трубецького», що має давню історію. Було засноване як виноробне господарство у 1889 р. князем П.М. Трубецьким. Має численні міжнародні та вітчизняні відзнаки: у 1900 р. на Всесвітній виставці у Парижі вино «Рислінг» отримало найвищу нагороду – «Гран-прі»; у 1902 р. господарство було нагороджено першою премією імператора Олександра III за найкраще столове вино – 300 рублів золотом. Після Жовтневої революції господарство було націоналізоване, назване на честь В.І. Леніна. ПрАТ «Виноробне господарство князя Трубецького» створене на базі радгоспу-заводу ім. Леніна й є його правонаступником. У 2001 р. було акціоноване [4].

4. ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія», розташоване в межах м. Нова Каховка Херсонської області. Основу виноградарства на Ніжньодніпровських пісках було закладено в 1889 р. швейцарсько-німецькими колоністами, які заснували с. Основа. У 1921 р. на базі декількох приватних господарств було створено товариство виноробів «Сипучі піски». На базі товариства виноградарів у 1929 р. був створений радгосп «Перемога наймитів», у 1960 р. перейменований у радгосп-завод «Таврія». ВАТ «Агропромислова фірма «Таврія» зареєстровано Новокаховським виконкомом 2.10.1998.

12.11.2011 на загальних зборах акціонерів було змінено найменування на ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія». Підприємство є засновником двох товариств з обмеженою відповідальністю: ДП «Таврія 1» та ДП «Таврія», які займаються вирощуванням сільсько-господарської продукції, яка є сировиною для виробництва вин та коньяків [5].

Відповідно до вищезначених груп чинників, було досліджене внутрішнє середовище кожного з підприємств із погляду ролі в процесі формування комунікативного складника комплексу маркетингу, виділено сильні та слабкі боки. Результати аналізу виробничої діяльності виноробних підприємств Херсонської області наведено в табл. 1.

У своїй виробничій діяльності підприємства Херсонської області поєднують як актуальні європейські технології (ручний збір винограду, обмеження врожайності виноградників, сучасне обладнання), так і особливості теруару Херсонської області (вирощування районованих сортів винограду, виготовлення автентичних вин). Це формує індивідуальний імідж херсонських вин на ринку України і, як наслідок, конкурентні переваги, а отже, має бути відображено у змісті комплексу маркетингових комунікацій.

Комплекс маркетингу підприємства має безпосередній вплив на рівень адаптації підприємства до ринкових умов. Результати вивчення 4Р кожного з досліджуваних підприємств наведено в табл. 2.

Усі досліджувані підприємства Херсонської області виготовляють ординарні вина, і лише у двох із них асортимент розширено молодими і марочними винами. За вмістом цукру асортимент більш різноманітний і представлений як столовими (сухими, напівсухими, напівсолодкими), так і кріпленими (міцними, десертними, лікерними, спеціального типу (кагор, вермут)). Використання витратного методу у ціноутворенні на ринку вин пояснюється характером самого ринку – монополістичної конкуренції. На рівень цін на марочні вина впливає імідж підприємства на ринку. Національний рівень відомості торговельних марок,

що виготовляють ПрАТ «Виноробне господарство князя Трубецького» та ПАТ «ДМК «Таврія», дають змогу представляти конкурентоспроможні марочні вина. (За результатами голосування серед споживачів на порталі онлайн-опитувань Favor ТМ «Виноробне господарство князя П.М. Трубецького» у 2014 р. потрапило до ТОП-20. За чотири роки (у 2017 р.) досягло 11-ї позиції у рейтингу. ТМ Ascania у 2015 р. потрапила до ТОП-20 і посіла 13-є місце. За результатами голосування у 2017 р. ТМ займає 20-е місце в рейтингу [6].) Диверсифікованість каналів збуту залежить від розміру підприємства та відомості торговельної марки на ринку. Найбільш розповсюдженими є супермаркет, фірмові магазини, HoReCa. Набір засобів маркетингових комунікацій досить широкий, використовуються як основні, так і синтетичні засоби, проте є досить традиційними, майже повністю відсутнє використання digital-технологій, які є найбільш популярним джерелом отримання інформації для покоління міленіалів. Недостатній рівень адаптації комунікативного складника комплексу маркетингу досліджуваних підприємств відображено у низькій частці ринку – менше 1%.

Позитивна динаміка фінансових результатів діяльності підприємства та раціональне спрямування коштів на комунікативні заходи становлять підґрунтя маркетингової адаптації підприємства до сучасних ринкових умов. Показники фінансової діяльності досліджуваних підприємств відображено в табл. 3.

Унікальні можливості підприємства можуть стати його конкурентною перевагою на ринку. До таких чинників належать власна сировинна база, особливе місце розташування та ін., що мають безпосередній вплив на якість та характеристики вина. Наявність таких можливостей у досліджуваних підприємств наведена в табл. 4.

Виноробні підприємства Херсонської області мають власну сировинну базу, що дає їм змогу робити акцент у маркетингових комунікаціях на автентичність вин, їхню унікальність та особливий смак,

Таблиця 1

Узагальнення ключових характеристик виноробних підприємств Херсонської області за групою чинників «виробнича діяльність»

ФГ «Курінь»	АФ «Радгосп «Білозерський»	ПрАТ «ВГ князя Трубецького»	ПАТ «ДМК «Таврія»
1	2	3	4
– ручний збір винограду	– автоматизований збір винограду	– ручний збір винограду	– ручний збір винограду
– європейське обладнання	– європейське обладнання	– європейське обладнання	– європейське обладнання
– районовані сорти винограду	– районовані сорти винограду	– районовані сорти винограду	– районовані сорти винограду
– виготовлення автентичних вин	– виготовлення автентичних вин	– виготовлення автентичних вин	– виготовлення автентичних вин
– обмеження врожайності винограду		– використання особливих технологій для виготовлення вин преміум-колекції (обмеження врожайності виноградників, короткострокова мацерація, внесення чистих культур бактерій преміум-селекції)	

Джерело: складено автором за даними підприємств

що характерний для тих макрозон, де розташовані виноградники.

Лише одне з досліджуваних підприємств (АФ «Радгосп «Білозерський») проводить інноваційну діяльність щодо вирощування поліпшених виноградних саджанців, що відповідають європейським стандартам. Це розширює перелік його конкурентних переваг, які можуть бути відображені в комплексі маркетингових комунікацій.

Висновки. Дослідження внутрішнього середовища функціонування підприємства дає змогу проаналізувати сильні та слабкі боки підприємства, виявити можливість їх відображення у комплексі маркетингових комунікацій. Це сприяє формуванню напрямів адаптації підприємства в розрізі комунікативного складника комплексу маркетингу, які через сильні боки внутрішнього середовища нівелюють загрози зовнішнього та використовують його можливості для підтримки слабких боків.

Таблиця 2

**Узагальнення ключових характеристик виноробних підприємств Херсонської області
за групою чинників «маркетинг»**

Характеристика підприємства	ФГ «Курінь»	АФ «Радгосп «Білозерський»	ПрАТ «ВГ князя Трубецького»	ПАТ «ДМК «Таврія»
1	2	3	4	5
Асортимент за строком витримки	ординарні	ординарні	молоді, ординарні, марочні	ординарні, марочні
Асортимент за вмістом цукру	– столові: сухі, напівсухі; – кріплені: десертні, лікерні, спеціального типу	– столові: сухі, напівсолодкі; – кріплені: міцні, десертні	– столові: сухі	– столові: сухі, напівсолодкі; – кріплені: спеціального типу
Ціноутворення	Для молодих та ординарних вин використовується витратний метод ціноутворення. Ціна залежить від норми прибутку, яка встановлюється з урахуванням ринкових цін для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Марочні вина є товаром преміум-класу. На їхню ціну впливає стратегія позиціонування підприємства на ринку. Ціна встановлюється з урахуванням цінності товару, яка сприймається споживачем. Для встановлення цін на вина преміум-колекції підприємство також використовує метод ціноутворення з урахуванням цінності товару, яка сприймається споживачем			
Канали збуту	– фірмові магазини; – служба доставки	– супермаркети; – HoReCa; – фірмові магазини; – служба доставки	– супермаркети; – спеціалізовані магазини з продажу алкогольних напоїв;	– супермаркети; – спеціалізовані магазини з продажу алкогольних напоїв;
			– HoReCa; – фірмовий магазин, ресторан; – Інтернет-магазин	– HoReCa; – фірмові магазини
Засоби маркетингових комунікацій	– друкована реклама; – зв'язки з громадськістю; – персональний продаж; – Інтернет-комунікації; – ярмарки, виставки; – брендинг	– друкована реклама; – зв'язки з громадськістю; – персональний продаж; – Інтернет-комунікації; – ярмарки, виставки	– друкована реклама; – стимулювання збуту; – зв'язки з громадськістю; – персональний продаж; – Інтернет-комунікації; – ярмарки, виставки; – брендинг; – ІМК на місці продажу; – маркетинг подій	– друкована реклама; – зв'язки з громадськістю; – персональний продаж; – Інтернет-комунікації; – ярмарки, виставки; – брендинг; – ІМК на місці продажу; – спонсорство
Рівень відомості ТМ серед споживачів	регіональний	регіональний	національний	національний
Ринкова частка	менше 1 %	менше 1 %	менше 1 %	менше 1 %
Наявність відділу маркетингу на підприємстві	-	-	+	+
Наявність стратегії позиціонування	+	-	+	+

Джерело: складено автором за даними підприємств

Таблиця 3

**Узагальнення ключових характеристик виноробних підприємств Херсонської області
за групою чинників «фінанси»**

Характеристика підприємства	ФГ «Курінь»	АФ «Радгосп «Білозерський»	ПрАТ «ВГ князя Трубецького»	ПАТ «ДМК «Таврія»
1	2	3	4	5
Виручка від реалізації	зростає	знижується	зростає	зростає
Валовий прибуток	зростає	знижується	зростає	знижується
Рентабельність продажів	зростає	знижується	зростає	знижується
Витрати на просування продукції	зростають	знижуються	зростають	зростають

Джерело: складено автором за даними підприємств

Таблиця 4

**Узагальнення ключових характеристик виноробних підприємств Херсонської області
за групою чинників «можливості підприємства»**

Характеристика підприємства	ФГ «Курінь»	АФ «Радгосп «Білозерський»	ПрАТ «ВГ князя Трубецького»	ПАТ «ДМК «Таврія»
1	2	3	4	5
Власна сировина	+	+	+	+
Місце розташування (згідно з Виноградним кадастром)	Правобережна нижньо-дніпровська макрозона	Правобережна нижньо-дніпровська макрозона	Лівобережна степова макрозона	Лівобережна степова макрозона
Інноваційна діяльність	-	Працює у напрямі вирощування клонових щеплених виноградних саджанців, що відповідають європейським стандартам, за підтримки вітчизняних та зарубіжних наукових інститутів	-	-

Джерело: складено автором за даними підприємств

Список використаних джерел:

1. Воронина В.М., Кокарев Д.В. SWOL-анализ как современный инструмент исследования в целях антикризисного управления предприятием. Российское предпринимательство. 2005. № 4. С. 23–29. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/swot-analiz-kak-sovremennyy-instrument-issledovaniya-v-tselyah-antikrizisnogo-upravleniya-predpriyatiem-1> (дата звернення: 12.05.2018).
2. Офіційний сайт ФГ «Курінь». URL: <http://kurin.com.ua> (дата звернення: 09.01.2018).
3. Офіційний сайт АФ «Радгосп «Білозерський». URL: <http://belozerskij.com.ua> (дата звернення: 11.01.2018).
4. Офіційний сайт ПрАТ «Князя Трубецького». URL: <https://vina-trubetskogo.com.ua> (дата звернення: 14.01.2018).
5. Офіційний сайт ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія». URL: <http://www.tavria.ua/uk> (дата звернення: 20.01.2018).
6. Портал онлайн-голосувань. URL: <https://favor.com.ua> (дата звернення: 24.12.2017).

Фокіна-Мезенцева К.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-економіки,
Київський національний університет технологій та дизайну

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Фокіна-Мезенцева К.В. Корпоративна культура як основний елемент менеджменту підприємства. У статті досліджено процес формування корпоративної культури на підприємствах. Проаналізовано основні дефініції сутності корпоративної культури, охарактеризовано основні елементи корпоративної культури на підприємстві. Оцінено сучасний стан корпоративної культури підприємства та розглянуто технології формування корпоративної культури підприємства.

Ключові слова: інституціональне середовище, корпоративне підприємство, корпоративна культура, корпоративне управління, безпека.

Фокина-Мезенцева Е.В. Корпоративная культура как основной элемент менеджмента предприятия. В статье исследован процесс формирования корпоративной культуры на предприятиях. Проанализированы основные дефиниции сущности корпоративной культуры, охарактеризованы основные элементы корпоративной культуры на предприятии. Оценено современное состояние корпоративной культуры предприятия и рассмотрены технологии формирования корпоративной культуры предприятия.

Ключевые слова: институциональная среда, корпоративное предприятие, корпоративная культура, корпоративное управление, безопасность.

Fokina-Mezentseva E.V. Corporate culture as a core element of enterprise management. The article investigates the process of formation of corporate culture in enterprises. The main definitions of the essence of corporate culture are analyzed, the main elements of corporate culture at the enterprise are characterized. The current state of corporate culture of the enterprise is estimated and the technologies of formation of corporate culture of the enterprise are considered.

Key words: institutional environment, corporate enterprise, corporate culture, corporate governance, security.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації сучасного світу виступають каталізатором розвитку інтеграційної господарської діяльності на рівні суб'єктів господарювання, а зростаючий рівень міжнародної конкуренції змушує їх шукати шляхи об'єднання зусиль у боротьбі за виживання і досягнення більш високих ринкових позицій. Одним з основних елементів інституціоналізації ринкової економіки є розвиток корпоративного сектору. Однією з умов досягнення сталого розвитку є забезпечення економічної безпеки держави, тому перед Україною постала проблема створення ефективних інститутів і механізмів забезпечення її економічної безпеки. У науковій літературі категорія «економічна безпека» трактується по-різному. Узагальнене визначення таке: економічна безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрози забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому. Як показує світовий досвід, високий рівень безпеки є гарантією незалежності країни, визначальною передумовою стабільного розвитку економіки і суспільства. Сьогодні в Україні ефективними та найпоширенішими організаційно-правовими формами суб'єктів господарювання є товариства з обмеженою відповідальністю (22,6%) та акціонерні товариства, тобто корпоративні утворення, що актуалізує проблеми формування системи корпоративної безпеки підприємства. Вибір стратегії

корпоративної безпеки, яка покликана забезпечити досягнення бажаної мети підприємства, – кінцевий етап процесу її формування. Безпосередньому досягненню бажаного результату сприяє успішна реалізація стратегії. На жаль, етап реалізації стратегії у системі стратегічного управління вітчизняних підприємств часто недооцінюють, тим самим створюючи суттєві перешкоди для діяльності підприємств. Досвід зарубіжних країн показує, що корпоративні структури, найчастіше акціонерні компанії, є основою сучасної економіки. Акціонерна форма господарювання виникає передусім для того, щоб концентрувати розрізнені капітали з метою більш продуктивного застосування. Надалі на перший план у діяльності акціонерних товариств висуваються мінімізація виробничих витрат в умовах недосконалої конкуренції та максимально можлива реалізація переваг корпоративної організації бізнесу. Економічна реалізація акціонерної форми власності полягає у двох взаємозалежних процесах. По-перше, у розвитку відносин спільного привласнення умов виробництва, що виникають на основі об'єднання індивідуальних капіталів, а по-друге, у привласненні доходу як кінцевого результату корпоративного підприємства. Корпоративна безпека включає у себе безліч понять, регламентів і систем: режим захисту комерційної таємниці, внутрішня робота із співробітниками для запобігання негативним явищам, бізнес-розвідка й економічна безпека, інформаційно-

аналітична робота в інтересах безпеки, технічний і фізичний захист майна та співробітників. Це далеко не повний перелік напрямів роботи в забезпеченні безпеки крупного комерційного підприємства. Корпорації вибирають свої пріоритети в розвитку вищевказаних напрямів забезпечення безпеки, це залежить від оцінки ступеня загроз, який, своєю чергою, залежить від виду і масштабу діяльності компанії. Як правило, оцінку загроз проводить або керівник, або начальник служби безпеки, або незалежний аудитор в галузі безпеки. Оцінка загроз постійно корегується в процесі розвитку бізнесу. Найбільш актуальною сьогодні є внутрішня робота корпорацій зі співробітниками для запобігання негативним явищам, яка проводиться різними методами. Відзначимо роботу з джерелами всередині компанії з виявлення інформації сигнального (небезпечного) характеру, постановку конкретних завдань співробітникам безпеки з контролю виконання тих чи інших режимних заходів, затверджених спеціальним наказом в організації, а також технічні методи і способи контролю. Щодо технічних заходів контролю існують проблеми під час їх проведення стосовно співробітників, ця процедура повинна в обов'язковому порядку закріплюватися письмовою згодою самого співробітника під час прийому на роботу, тільки тоді це буде законним. У роботі зі співробітниками дуже важлива і профілактична робота: перевірки під час прийому на роботу, профілактичні бесіди, застереження співробітників від протиправних та небезпечних для компанії дій, регулярні заняття зі співробітниками щодо режиму захисту комерційної таємниці та інші заходи.

Роль корпоративної безпеки в забезпеченні життєдіяльності підприємства, її успішного просування в бізнесі дуже важлива. Це підтверджують статистичні дані про витрати на забезпечення безпеки в провідних західних компаніях. Іноді витрати у цій сфері досягають, за різними даними, до 30% від прибутку підприємства.

Особливим чинником системи корпоративної безпеки є формування на підприємстві корпоративної культури, зацікавленості у здійсненні захисту підприємства осіб (як усередині підприємства, так і з оточуючого зовнішнього середовища), які визначають основні напрями та пріоритети його діяльності, від яких залежать стабільність роботи господарюючого суб'єкта, життєздатність та сам факт існування його на ринку, зокрема: власники, інвестори, керівництво, кредитори, партнери (як наявні, так і потенційні).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування та розвитку корпоративної культури присвячено праці видатних учених: Ю.Е. Благова [1], М.Р. Богатирьова [2], В.О. Євтушевського [3], Г.Б. Клейнера [4], А.А. Томпсона [5], Г.Л. Хаєта [6] та ін. Зазначені науковці зробили вагомий внесок у розвиток теорії корпоративної культури підприємства, зокрема ними були досліджені елементи корпоративної культури, роль корпоративної культури в розвитку організації, взаємозалежність організаційної культури та організаційних перетворень.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідити процес формування корпоративної культури на підприємстві; проаналізувати основні дефініції сутності корпоративної культури; охарактеризувати осно-

вні елементи корпоративної культури на підприємстві; оцінити сучасний стан корпоративної культури підприємства та розглянути технології формування корпоративної культури підприємства.

Виклад основного матеріалу. Поглиблення ринкових відносин, зміна форм власності, методів управління та кризові процеси в економіці визначають необхідність пошуку нових методів підвищення ефективності діяльності організацій. У сучасних умовах господарювання саме корпоративна сфера діяльності є дуже поширеною, яка динамічно розвивається з кожним роком. Корпоративні утворення сформували окремий сектор економіки, який потребує всебічного аналізу. Особливим об'єктом дослідження виступають процеси формування та впливу корпоративної культури на ефективність діяльності організації. Корпоративна культура є комплексним поняттям. Корпоративна культура – це сукупність пануючих в організації ціннісних уявлень, норм і зразків поведінки, що визначають зміст і модель діяльності співробітників незалежно від їх посадового становища і функціональних обов'язків. На кожному підприємстві корпоративна культура складається із самостійних напрямів: культури умов праці, культури засобів праці і трудового процесу, культури міжособистісних відносин, культури управління та культури працівника. Науковці виділяють два основних підходи до розуміння сутності корпоративної культури: прагматичний та феноменологічний. Із погляду феноменологічного підходу корпоративна культура – явище, яке неможливо формувати та яке має лише опосередкований вплив на ефективність діяльності організації. У центрі уваги прагматичного – можливість свідомого формування корпоративної культури, її важлива роль у процесі управління підприємством у цілому.

Посткризові явища в економіці України, техногенній сфері, культурі суспільства породжують низку серйозних проблем: нестача фінансів, нестабільність зайнятості та доходів, відсутність політичної безпеки та безпеки для навколишнього середовища [1, с. 7]. На сучасному етапі розвитку суспільства розвиток корпоративних інститутів може бути використаний як для вирішення найважливіших економічних, соціальних, екологічних проблем, так і виступати загрозою національному суверенітету, поглинання національної економіки. Україна сьогодні поставила перед собою завдання сформувати якісно нове інституціональне середовище, яке сприятиме підприємницькій активності та економічному зростанню на базі структурно-інноваційних перетворень і запровадженню механізмів соціально-ринкової економіки за умови подолання протиріч між державою і суб'єктами господарювання. Відбувається переосмислення теоретичних позицій із питання взаємодії між суб'єктами влади і власності, представниками держави і бізнесу.

Численні порушення нормальних взаємин між підприємствами і суспільством, корпораціями та їхніми акціонерами в усьому світі стали приводом до інтенсивного перегляду не тільки прикладних, а й фундаментальних принципів організації взаємин між власниками влади (акціонерами), власниками повноважень (менеджерами), власниками знань (представниками техноструктури підприємств) і власниками праці (працівниками). Наявні варіанти теорії підприємства (фірми) як економічної системи не забезпечують розви-

ток методології корпоративного управління в напрямі більш ефективної роботи підприємств та економіки у цілому [4, с. 5].

Підвищений інтерес до проблеми вибору форми корпоративного управління, способів формування сучасної її моделі зумовлений низькою ефективністю функціонування української економіки, заснованої на нерозвиненій системі корпоративного управління. Дослідження механізмів акумулювання та розміщення капіталу, мотивації діяльності фірм у цілому й окремих працівників, ступеня ринкової саморегуляції компаній належать до визначальних чинників, які входять в оцінку ефективності функціонування суб'єкта господарювання.

Дослідження ролі корпоративної культури передбачає вивчення документів, спостереження за стилем управління, довіре спілкування зі співробітниками на всіх рівнях ієрархії організації. Збір інформації дає змогу створити профіль організаційної культури, в якому відображаються: зміст цінностей, їх узгодженість, загальна спрямованість. Ціннісні орієнтації інтерпретуються однозначно і поділяються усіма або більшістю учасників організації; організація створює умови, які мотивують працівників бути причетними до неї, вважати, що життєдіяльність організації тісно пов'язана з їхньою власною діяльністю, і вони взаємозалежні.

У процесі дослідження впровадження ефективно діючої корпоративної культури на підприємстві А.А. Томпсон запропонував застосовувати п'ять етапів [5]:

1. Аналіз внутрішніх організаційних процесів підприємства.

Склад роботи: аналіз стратегій розвитку підприємства, стиль керівництва та прийняття рішень, наявність та поточний стан елементів корпоративної культури, виявлення проблем та невирішених питань тощо.

Очікуваний результат: рекомендації щодо вирішення виявлених проблемних питань, розроблення концепції новітньої моделі корпоративної культури.

2. Аналіз психологічного клімату на підприємстві.

Склад роботи: анкетування та інші види досліджень співробітників підприємства.

Очікуваний результат: розроблення рекомендацій щодо усунення конфліктів та інших проблем співробітників підприємства.

3. Формування моделі корпоративної культури.

Склад роботи: формалізація кожного елемента корпоративної культури, а саме: власної історії, місії, стратегічного бачення, фірмового стилю, етичного кодексу та традицій.

Очікуваний результат: формування положення щодо корпоративної культури конкретного підприємства.

4. Впровадження моделі корпоративної культури

Склад роботи: інформування співробітників підприємства щодо впровадження корпоративної культури, пояснення їм доцільності та ефекту від цього методу мотивації.

Очікуваний результат: прийняття заданої моделі корпоративної культури та всебічна її підтримка.

5. Підтримка моделі корпоративної культури.

Склад роботи: розроблення методики оцінки та контролю над впровадженням корпоративної культури, визначення відповідальних осіб та їхніх обов'язків.

Очікуваний результат: досягнення максимального ефекту від впровадження корпоративної культури як методу мотивації співробітників.

Корпоративна культура дуже сильно відрізняється залежно від бізнесу. Одна справа – виробнича організація, де практично повинен бути повний порядок і дуже чітка ієрархія підпорядкування; інша справа – сучасні українські підприємства, де є більш гнучка жива корпоративна культура. Наприклад, ІТ-компанії, де керівники проектів часто молодше, ніж підлеглі. У цьому разі можуть бути ефективно використані відносини на рівних, коли начальник – друг і партнер.

За даними компанії KellyGlobalWorkforceIndex, яка провела опитування 170 тис. респондентів у 30 країнах світу, більше третини працюючого населення у світі готові змінити місце роботи. В Європі, Америці та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні люди готові до змін для підвищення почуття власної значущості. Українці погоджуються міняти роботу на користь кращої зарплати і кар'єрного зростання. Найвищий рівень незадоволеності серед співробітників у Європі: 43% опитаних заявили про те, що часто замислюються про бажання змінити місце роботи. На Американському континенті подібні настрої присутні лише у 28%, і лише 9% налаштовані на зміни в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Наведені дані показують, що роботодавці повинні додатково застосовувати методи підвищення лояльності співробітників підприємства. На думку більшості експертів, просте збільшення зарплати не може гарантувати того, що співробітник залишиться в компанії: завжди знайдеться хтось, хто зможе запропонувати такі ж умови, і при цьому зацікавити широким спектром завдань, інноваційними проектами, більшою залученістю і відповідальністю за кінцевий результат. Треба не стільки підвищувати зарплату, скільки створювати умови для роботи групи (відділу) та підприємства у цілому. Тому саме корпоративна культура, заснована на філософії спільної долі, буде виконувати в організації такі функції:

- додання роботі людини сенсу не тільки в матеріальному, але також у плані моральному, духовному;
- соціального партнерства працівників із керівництвом організації, почуття спільності (солідарності) усіх рівнів працівників навколо цінностей, норм, традицій, що підвищує їхню відповідальність за якість діяльності;
- формування морально-етичних цінностей і установок, що підсилює реалізацію інтелектуального та творчого потенціалу співробітників.

Висновки. Таким чином, корпоративна культура – це потужний інструмент, що дає змогу об'єднати трудову ініціативу всіх співробітників. Своєчасна діагностика і спостереження за станом лояльності співробітників організації – такі ж необхідні завдання управління, як і звичний підбір і розвиток персоналу. Корпоративна культура виступає ефективним інструментом мотивації персоналу підприємства та підвищення якості виробництва. Корпоративна культура покликана формувати внутрішню мотивацію співробітника, надавати ґрунт для його творчої реалізації, що тільки позитивно буде впливати на ефективність діяльності організації та дасть можливість для подальшого динамічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Благов Ю.Е. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности. Вестник Санкт-Петербургского университета. 2006. Сер. 8. Вып. 2. С. 3–24.
2. Богатырев М.Р. Организационная культура: сущность и роль в системе управления: дис. ... к. э. н. Москва: МГУ, 2005.
3. Євтушевський В.А. Корпоративне управління. К.: Знання, 2006. 406 с.
4. Клейнер Г.Б. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении. М.: ЦЭМИ РАН, 2010. 59 с.
5. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. М.: Вильямс, 2004.
6. Корпоративна культура: навч. посіб. / Г.Л. Хаєт, О.Л. Єськов, С.В. Ковалевський та ін.; за ред. Г.Л. Хаєта. К.: Центр навчальної літератури, 2003. 403 с.

УДК 658.14

Чеснакова Л.С.,
кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту,
Національний транспортний університет
Малахова Ю.А.,
асистент кафедри менеджменту,
Національний транспортний університет

ДІАГНОСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Чеснакова Л.С., Малахова Ю.А. Діагностика інвестиційної активності підприємства. У статті запропоновано механізм діагностування інвестиційної активності підприємств, який включає оцінку як поточного стану інвестиційної активності, так і перспектив його зростання. Встановлено, що діагностика поточного стану оцінюється рівнем, динамікою та ефективністю інвестиційної активності підприємства. Діагностика перспективного стану передбачає визначення можливостей підвищення інвестиційної активності в майбутньому. Запропоновано алгоритм розрахунку сум власних джерел фінансування, а також сукупність показників, що оцінюють можливості використання позикових коштів для фінансування потреб інвестиційної діяльності.

Ключові слова: діагностика, інвестиції, інвестиційна активність, інвестиційна діяльність, підприємство.

Чеснакова Л.С., Малахова Ю.А. Диагностика инвестиционной активности предприятия. В статье предложен механизм диагностики инвестиционной активности предприятий, который включает оценку как текущего состояния инвестиционной активности, так и перспектив его роста. Установлено, что диагностика текущего состояния оценивается уровнем, динамикой и эффективностью инвестиционной активности предприятия. Диагностика перспективного состояния предполагает определение возможностей повышения инвестиционной активности в будущем. Предложен алгоритм расчета сум собственных источников финансирования, а также совокупность показателей, оценивающих возможности использования заемных средств для финансирования потребностей инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: диагностика, инвестиции, инвестиционная активность, инвестиционная деятельность, предприятие.

Chesnakova L.S., Malakhova J.A. Diagnostics of company investment activity. The given paper presents the mechanism for diagnostics of company's investment activity incorporating assessment of both current investment activity and prospects for its growth. It is found that the level, dynamics and efficiency of company's investment activity are the measures to assess the current state. Diagnostics of the prospects provides for defining opportunities for increase of investment activity in the future. The authors propose the algorithm of calculation of owned funding sources, as well as the variety of indicators to assess the opportunities of using credit facilities to satisfy investment activity needs.

Key words: diagnostics, investments, investment activity, investment activities, enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвиток будь-якої господарюючої одиниці передусім залежить від її інвестиційної активності. Саме тому виникає

необхідність розроблення механізму діагностування інвестиційної активності підприємства, що дасть змогу комплексно оцінити її рівень з урахуванням не лише

динаміки і структури інвестицій, їх ефективності, а й здатності підприємства забезпечувати в подальшому активізацію діяльності у сфері інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці не мають єдиної думки стосовно методичних підходів до оцінювання рівня інвестиційної активності підприємств. Так, О.М. Матрос пропонує оцінювати інвестиційну активність за рівнем та динамікою зміни розміру та структури інвестицій [1] і не враховує їх результативність. К. Кравченко, крім рівня та динаміки інвестицій, пропонує оцінювати рівень фінансування та спрямованості інвестицій, а також ефективність капітальних вкладень [2]. Скоріше за все, треба враховувати не рівень фінансування, а його можливості, що дасть змогу передбачити динаміку інвестиційної активності. Н.В. Замятіна вважає доцільним оцінювати інвестиційну активність за показниками відтворення та фінансування простого відтворення основних засобів [3]. Незрозуміло, чому автор пропонує враховувати фінансування виключно простого відтворення. Д.А. Самодурова оцінює інвестиційну активність за показниками, які, на її думку, характеризують інтенсивність та ефективність інвестиційної діяльності підприємства [4]. Пропозиції Д.А. Самодурової є слушними за винятком того, що вона не пропонує враховувати можливості фінансування інвестиційних витрат за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. Підхід О.М. Виборової та Е.А. Саляхової базується на оцінці інвестиційної активності підприємства за показниками економічної стійкості підприємства, наявності потенціалу розвитку та значних вільних оборотних коштів, що ефективно інвестуються [5]. Неясно, якими показниками автори пропонують оцінювати економічну стійкість, потенціал розвитку підприємства і чому вільні оборотні кошти є джерелом інвестування.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є розроблення та вдосконалення методики діагностики інвестиційної активності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Діагностика інвестиційної активності підприємства займає чільне місце в управлінні інвестиціями (рис. 1). Розроблена методика базується на використанні балансового і структурно-індексного методів. Як інформаційне джерело для визначення інвестиційної активності використана фінансова звітність підприємств.



Рис. 1. Модель управління інвестиційною активністю підприємства

В основу розробленого алгоритму діагностики покладена ідея відокремлення діагностування поточного і перспективного стану інвестиційної активності (рис. 2).



Рис. 2. Алгоритм діагностики інвестиційної активності підприємства

Оцінка поточного стану включає діагностування рівня, динаміки та ефективності інвестиційної активності, а оцінка перспективного стану базується на оцінці фінансових можливостей інвестування.

Основа діагностування становлять відповідні показники. Алгоритм їх розрахунку для оцінки рівня і динаміки інвестиційної активності наведено в табл. 1.

Діагностику рівня і динаміки інвестиційної активності підприємства варто розпочинати з оцінки динаміки капітальних, довгострокових і короткострокових фінансових інвестицій, витрат грошових коштів на придбання фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів за допомогою абсолютного рівня їх приросту (рядки 1–4 табл. 1). Позитивну оцінку інвестиційної активності можна надати за умови наявності витрат грошових коштів на придбання необоротних активів і фінансових інвестицій. Якщо у звітному періоді таких витрат немає, то спостерігається нульове або від’ємне значення абсолютного приросту капітальних та фінансових інвестицій, що свідчить про відсутність інвестиційної активності.

Оцінку динаміки інвестиційної активності доцільно доповнити результатами контролю мінливості витрат грошових коштів на придбання фінансових інвестицій, необоротних активів за допомогою коефіцієнта варіації (рядки 5, 6 табл. 1). Якщо значення коефіцієнта не перевищує 30%, то витрати за період, що аналізується, близькі до середніх і можна стверджувати про стійкий характер інвестиційної діяльності в частині капітальних чи фінансових інвестицій.

Рівень інвестиційної активності опосередковано характеризують коефіцієнти зносу та оновлення основних засобів, амортизації нематеріальних активів (рядки 7, 8 табл. 1). Об’єктивну оцінку коефіцієнта зносу дасть його порівняння з граничним значенням, що становить 0,5, або 50%: якщо коефіцієнт переви-

щусь граничний рівень, то процес зносу нематеріальних активів випереджає процес їх оновлення; і навпаки, за значення коефіцієнта меншого за 0,5 спостерігається випередження процесу оновлення активів порівняно з рівнем їх зносу за звітний період.

Темпи оновлення необоротних активів також відображає частка інвестицій в основному капіталі, що розраховується співвідношенням здійснених у поточному періоді інвестицій до суми необоротних активів (рядок 9 табл. 1). Чим вищий показник, тим швидше відбувається оновлення відповідних активів.

Наступним кроком діагностування інвестиційної активності підприємства є оцінка рівня ефективності інвестиційної діяльності, який характеризують показники, наведені в табл. 2.

Інвестиційна активність може бути позитивно оцінена лише за умови ефективної інвестиційної діяльності. Водночас визначення показника, який би безпосередньо характеризував ефективність інвестиційної діяльності у звітному періоді, неможливе з огляду на такі причини:

- наявність часового розриву між періодом здійснення інвестицій і періодом отримання віддачі від них;
- неможливість визначити ту частину прибутку звітного періоду, отримання якої зумовлене введенням у дію капітальних інвестицій.

Тому всі показники ефективності інвестиційної діяльності носять опосередкований характер.

Оскільки метою капітальних інвестицій є збільшення прибутковості основної діяльності, то їх ефек-

Таблиця 1

Показники оцінки рівня і динаміки інвестиційної активності підприємства

№ за/п	Показник	Алгоритм розрахунку	Позначення (рядок фінансової звітності)
1.	Абсолютний приріст капітальних інвестицій ($\Pi_{\text{кв}}$)	$\Pi_{\text{кв}} = \text{КВ}_{\text{к}} - \text{КВ}_{\text{п}}$	$\text{КВ}_{\text{к}}, \text{КВ}_{\text{п}}$ – капітальні інвестиції відповідно на кінець (р. 1005, г. 4) і початок періоду (р. 1005, г. 3)
2.	Абсолютний приріст витрат грошових коштів на придбання необоротних активів ($\Pi_{\text{впна}}$)	$\Pi_{\text{впна}} = \text{ВПНА}_1 - \text{ВПНА}_0$	$\text{ВПНА}_1, \text{ВПНА}_0$ – витрати на придбання необоротних активів відповідно у поточному і попередньому періодах (р. 3260)
3.	Абсолютний приріст фінансових інвестицій ($\Pi_{\text{фл}}$)	$\Pi_{\text{фл}} = (\text{ДФІ}_{\text{к}} + \text{ПФІ}_{\text{к}}) - (\text{ДФІ}_{\text{п}} + \text{ПФІ}_{\text{п}})$	$\text{ДФІ}_{\text{к}}, \text{ДФІ}_{\text{п}}$ – довгострокові фінансові інвестиції відповідно на кінець (р. 1030, г. 4+р.2035, г. 4) і початок (р. 1030, г. 3+р. 2035, г. 3) періоду; $\text{ПФІ}_{\text{к}}, \text{ПФІ}_{\text{п}}$ – поточні фінансові інвестиції відповідно на кінець (р. 1110, г. 4) і початок (р. 1110, г. 3+р.) періоду
4.	Абсолютний приріст витрат грошових коштів на придбання фінансових інвестицій ($\Pi_{\text{впфл}}$)	$\Pi_{\text{впфл}} = \text{ВПФІ}_1 - \text{ВПФІ}_0$	$\text{ВПФІ}_1, \text{ВПФІ}_0$ – витрати на придбання фінансових інвестицій відповідно у поточному і попередньому періодах (р. 3255)
5.	Коефіцієнт варіації витрат грошових коштів на придбання, необоротних активів та майнових комплексів ($v_{\text{впна}}$)	$v_{\text{впна}} = \frac{\sigma}{\overline{\text{ВПНА}}} \cdot 100$ $\sigma = \sqrt{\frac{\sum (\text{ВПНА} - \overline{\text{ВПНА}})^2}{n}}$	σ – середнє квадратичне відхилення; $\text{ВПНА}, \overline{\text{ВПНА}}$ – витрати на придбання необоротних активів відповідно поточні і середні; n – тривалість періоду, за який здійснюється розрахунок середнього квадратичного відхилення
6.	Коефіцієнт варіації витрат грошових коштів на придбання фінансових інвестицій ($v_{\text{впфл}}$)	$v_{\text{впфл}} = \frac{\sigma}{\overline{\text{ВПФІ}}} \cdot 100$ $\sigma = \sqrt{\frac{\sum (\text{ВПФІ} - \overline{\text{ВПФІ}})^2}{n}}$	$\text{ВПФІ}, \overline{\text{ВПФІ}}$ – витрати на придбання фінансових інвестицій відповідно поточні і середні
7.	Коефіцієнт зносу основних засобів ($K_{\text{зоз}}$)	$K_{\text{зоз}} = \frac{\text{ЗОЗ}_{\text{к}}}{\text{ПВОЗ}_{\text{к}}}$	$\text{ЗОЗ}_{\text{к}}$ – знос основних засобів на кінець періоду (р. 1012, г. 4); $\text{ПВОЗ}_{\text{к}}$ – первісна вартість основних засобів на кінець періоду (р.1011, г. 4)
8.	Коефіцієнт амортизації нематеріальних активів ($K_{\text{зна}}$)	$K_{\text{зна}} = \frac{\text{НАНА}_{\text{к}}}{\text{ПВНА}_{\text{к}}}$	$\text{НАНА}_{\text{к}}$ – накопичена амортизація нематеріальних активів на кінець періоду (р. 1002, г. 4); $\text{ПВНА}_{\text{к}}$ – первісна вартість нематеріальних активів на кінець періоду (р.1001, г. 4)
9.	Коефіцієнт оновлення необоротних активів ($K_{\text{она}}$)	$K_{\text{зоз}} = \frac{\text{ВПНА}_1}{\text{ПВОЗ}_{\text{к}} + \text{ПВНА}_{\text{к}}}$	

Таблиця 2

Показники оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства

№ за/п	Показник	Алгоритм розрахунку	Позначення (рядок фінансової звітності)
1.	Рентабельність основної діяльності (Род)	$Род = \frac{ВП - АдВ - ВЗ}{С + АдВ + ВЗ}$	ВП – валовий прибуток (р. 2090); АдВ – адміністративні витрати (р.2130); ВЗ – витрати на збут (р.2150); С – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (р.2050)
2	Фондовіддача (ФВ)	$ФВ = \frac{ЧД}{(НА_n + ОЗ_n + НА_k + ОЗ_k) / 2}$	ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (р.2000); НА _n , НА _k – залишкова вартість нематеріальних активів відповідно на початок (р.1000, г.3) і кінець періоду (р.1000, г.4); ОЗ _n , ОЗ _k – залишкова вартість основних засобів відповідно на початок (р.1010 г.3) і кінець періоду (р.1010, г.4)
3.	Рентабельність необоротних і оборотних засобів (Рноз)	$Рноз = \frac{П_{од}}{(НА_n + ОЗ_n + З_n + НА_k + ОЗ_k + З_k) / 2}$	П _{од} – прибуток від операційної діяльності (р.2190); З _n , З _k – вартість запасів відповідно на початок (р.1100, г.3) і кінець (р.1100, г.4) періоду
4.	Рентабельність фінансових інвестицій (Рфі)	$Рфі = \frac{ДУК + Д + В}{(ДФІ_n + ОПФІ_n + ДФІ_k + ПФІ_k) / 2}$	ДУК – дохід від участі в капіталі (р.2200); Д, В – отримані відповідно дивіденди і проценти (р. 2220)
5.	Рентабельність власного капіталу (Рвк)	$Рвк = \frac{ЧП}{(ВК_n + ВК_k) / 2}$	ЧП – чистий прибуток (р.2350); ВК _n , ВК _k – вартість власного капіталу відповідно на початок (р.1495, грф.3) і кінець (р.1495, грф.4) періоду

тивність передусім може бути оцінена за динамікою рентабельності основної діяльності (рядок 1 табл. 2), яка показує, скільки копійок прибутку приносить підприємству кожна гривня, витрачена для здійснення основної діяльності. За світовими стандартами рівень цього показника, що підтверджує доцільність бізнесу, становить 5%.

Важливим показником, який характеризує ефективність використання необоротних активів, є фондовіддача (рядок 2 табл. 2). Позитивну оцінку інвестиційна активність може отримати за значення фондовіддачі, що перевищує одиницю.

Насамкінець інвестиційну активність у частині капітальних вкладень можна опосередковано охарактеризувати показником рентабельності необоротних і оборотних засобів (рядок 3 табл. 2). Він показує, скільки гривень прибутку від операційної діяльності підприємство отримує з кожної гривні залишкової вартості нематеріальних і основних засобів, а також вартості запасів. За позитивними значеннями рентабельності, а також трендом її зростання можна стверджувати, що підприємство ефективно займається інвестиційною діяльністю, спрямованою на власний розвиток.

Ефективність фінансових інвестицій можна оцінити також за допомогою показника їх рентабельності (рядок 4 табл. 2). При цьому як прибуток використовуються дані про дохід від участі в капіталі асоційованих, спільних та дочірніх підприємств, а також одержані дивіденди і відсотки. Прибуток порівнюється із середньою вартістю довгострокових і поточних фінансових інвестицій.

Вищенаведені показники ефективності доцільно доповнити показником фінансової рентабельності, який передбачає порівняння чистого прибутку від гос-

подарської діяльності підприємства із середньою вартістю його власного капіталу (рядок 5 табл. 2). Даний показник передусім характеризує привабливість бізнесу для потенційних інвесторів, оскільки свідчить про можливість отримання дивідендів на вкладений капітал. Динаміка даного показника дасть змогу зрозуміти зміни в прибутковості. Оптимальним є постійне збільшення показника, викликане зростанням прибутку, який генерується на одиницю інвестованого капіталу. Проте необхідно враховувати, що підвищення коефіцієнта може бути викликане зменшенням суми власного капіталу, що є негативною тенденцією. Причинами зменшення власного капіталу можуть стати вилучення акцій, збиткова діяльність або заміщення власного капіталу позиковим. Отримані результати необхідно порівнювати або з індикативними (середніми в галузі, сфері бізнесу тощо), або з нормативно заданими параметрами, зафіксованими в планових документах підприємства.

Вважається, що прибутковість бізнесу не повинна бути нижчою за прибутковість фінансових вкладень, адже ризики в бізнесі завжди вищі за ризики, що існують під час вкладення коштів у цінні папери або відкриття банківського депозиту.

Діагностика перспективного стану інвестиційної активності передбачає діагностування фінансових можливостей підвищення рівня інвестиційної активності. Відповідні показники наведено в табл. 3.

Підвищення рівня інвестиційної активності підприємства можливе передусім за рахунок власних джерел фінансування, основними з яких є тезаврований (накопичений) прибуток і амортизаційні відрахування. Використання власних коштів порівняно з позиковими забезпечує фінансову стійкість під-

Таблиця 3

Показники, що характеризують можливості підвищення інвестиційної активності підприємства

№ за/п	Показник	Алгоритм розрахунку	Позначення (рядок фінансової звітності)
1	Коефіцієнт тезаврації прибутку (Ктп)	$K_{тп} = (ЧП - ВВ) / ЧП$	ЧП – чистий прибуток (р.4200, г. 7); ВВ – виплати власникам (дивіденди в грошовій формі) (р.4200, г. 7)
2	Коефіцієнт акумуляції тезаврованого прибутку і амортизаційних відрахувань (Как)	$K_{ак} = (ЧП - ВВ + АВ) / ЧГП_0$	АВ – амортизаційні відрахування (р.2515); ЧГП ₀ – чистий грошовий потік від операційної діяльності (р.3195)
3	Коефіцієнт акумуляції амортизаційних відрахувань (Какав)	$K_{акав} = \frac{АВ}{ЧГП_0}$	
4	Частка акумульованих власних коштів у структурі інвестиційних витрат (Квкв)	$K_{вкв} = \frac{ЧП - ВВ + АВ}{ВПНА + ВПФІ}$	$(ЧП - ВВ + АВ)_0$ – акумульовані тезаврований прибуток і амортизаційні відрахування
5	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (Ккпк)	$K_{кпк} = \frac{ДК + КК + КВВ + КЗДК}{А}$	ДК – довгострокові кредити на початок чи кінець періоду (р. 1510); КК – короткострокові кредити на початок чи кінець періоду (р. 1600); КВВ – комерційні векселі видані на початок чи кінець періоду (р. 1605); КЗДК _п , КЗДК _к – короткострокова заборгованість за довгостроковими кредитами на початок чи кінець періоду (р. 1610); А – активи на початок чи кінець періоду (р.1300)
6	Операційна рентабельність активів ОРа	$O_{pa} = \frac{П_0 \cdot 100\%}{(ВК_п + ПК_п + ВК_к + ПК_к) / 2}$ $ПК_п = ДК_п + КК_п + КВВ_п + КЗДК_п$ $ПК_к = ДК_к + КК_к + КВВ_к + КЗДК_к$	ДК _п , ДК _к – довгострокові кредити відповідно на початок (р. 1510, г.3) і кінець (р. 1510, г.4) періоду; КК _п , КК _к – короткострокові кредити відповідно на початок (р. 1600, г.3) і кінець (р. 1600, г.4) періоду; КВВ _п , КВВ _к – комерційні векселі, видані на початок (р. 1605, г.3) і кінець (р. 1605, г.4) періоду; КЗДК _п , КЗДК _к – короткострокова заборгованість за довгостроковими кредитами відповідно на початок (р. 1610, г.3) і кінець (р. 1610, г.4) періоду
7	Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	$K_{пл} = \frac{ОА}{ПЗЗ}$	ОА – оборотні активи на початок чи кінець періоду (р. 1195); ПЗЗ – поточні зобов'язання і забезпечення на початок чи кінець періоду – (р. 1695)

приємства, знижує ризик неплатоспроможності та банкрутства.

Оцінка можливостей підвищення рівня інвестиційної активності за рахунок власних джерел передбачає, в першу чергу, визначення рівня тезаврації чистого прибутку за допомогою відповідного коефіцієнта (рядок 1 табл. 3), який показує частку тезаврованого прибутку в загальному обсязі чистого прибутку і характеризує дивідендну та інвестиційну політику підприємства. Очевидно, що чим вище коефіцієнт, тим більший потенціал інвестиційної активності підприємства.

Використання амортизаційних відрахувань для оновлення необоротних активів є більш гарантованим джерелом, аніж можливості використання прибутку.

Це пояснюється тим, що на відміну від прибутку, використання якого на інвестиційні цілі можливе лише за рішенням власників підприємства, амортизаційні відрахування у повному обсязі призначенні для фінансування капітальних вкладень. Водночас тезаврований прибуток і амортизаційні відрахування можуть бути використані за нецільовим призначенням, а саме для фінансування потреб операційної діяльності, якщо грошові надходження від неї (без урахування прибутку і амортизаційних відрахувань) менші за грошові виплати. У цьому разі скорочуються можливості фінансування інвестиційних програм підприємства за рахунок власних коштів, а отже, знижується інвестиційна активність підприємства.

Для оцінки цільового використання тезаврованого прибутку і амортизаційних відрахувань розроблена відповідна блок-схема, наведена на рис. 3.

У блок-схемі використані такі умовні позначення:

ЧГПо – чистий грошовий потік від операційної діяльності;

$K_{ак}^{пав}$ – коефіцієнт акумуляції тезаврованого прибутку і амортизаційних відрахувань для фінансування капітальних інвестицій (рядок 2 табл. 3);

$K_{ак}^{AB}$ – коефіцієнт акумуляції амортизаційних відрахувань для фінансування капітальних інвестицій (рядок 3 табл. 3);

ТП – тезаврований прибуток;

AB – амортизаційні відрахування.

За першим варіантом чистий грошовий потік у звітному періоді має від'ємне значення, тобто тезаврований прибуток і амортизаційні відрахування повністю використані за нецільовим призначенням, а саме для покриття додаткових потреб операційної діяльності.

Наступні варіанти характеризуються позитивним значенням чистого грошового потоку. Якщо коефіцієнт акумуляції тезаврованого прибутку й амортизаційних відрахувань менший за одиницю або дорівнює їй, то власні джерела фінансування інвестиційної діяльності повністю використовуються за цільовим призначенням (варіант 2).

За значення $K_{ак}^{пав} > 1$ тезаврований прибуток і амортизаційні відрахування частково збережені для фінансування інвестиційної діяльності. При цьому якщо коефіцієнт акумуляції амортизаційних відрахувань менший за одиницю, то амортизаційні відрахування повністю збережені, а тезаврований прибуток збережено частково у сумі ЧГПо-AB (варіант 3). Якщо ж $K_{ак}^{AB} = 1$, то збережені тільки амортизаційні відрахування (варіант 4). І, насамкінець, за значення коефіцієнта, більшого за одиницю, для покриття потреб інвестиційної діяльності збережена тільки частина амортизаційних відрахувань у сумі чистого грошового потоку від операційної діяльності (варіант 5). Тезаврований прибуток і частково амортизаційні відрахування у сумі AB-ЧГПо спрямовані на покриття додаткових потреб операційної діяльності.

За наведеним алгоритмом може бути розрахована сума внутрішніх джерел фінансування інвестиційних витрат, акумульована для цільового використання. Відношення її до витрат на придбання необоротних активів характеризує можливість самофінансування підприємством інвестиційної діяльності (рядок 4 табл. 3).

Можливості запозичення коштів для фінансування потреб інвестиційної діяльності характеризують такі показники, як коефіцієнт концентрації позикового капіталу, операційна рентабельність активів, коефіцієнт поточної ліквідності.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу оцінює частку позикових коштів (довго- і короткострокових) у загальній сумі активів

підприємства (рядок 5 табл. 3). Як свідчить досвід високорозвинених країн, краще підтримували частку позикового капіталу на рівні 40% [6]. Зважаючи на значний рівень ризиків, гранична частка позикового капіталу в Україні повинна бути нижчою. Високий рівень коефіцієнта концентрації свідчить про обмежені можливості нових запозичень, що може призвести до стримування інвестиційної активності у майбутньому.

На запозичення коштів впливають ставки за кредитами, тому доцільно оцінити можливості сплати процентів за ними. Для цього доцільно скористатися показником операційної рентабельності активів, яка визначається відношенням прибутку від операційної діяльності до середньої вартості активів підприємства (без урахування кредиторської заборгованості та забезпечень) (рядок 6 табл. 3). Якщо рентабельність перевищує ставки за кредитами, то підприємство має можливість сплачувати проценти за позиченими коштами, а отже, активізувати інвестиційну активність.

Насамкінець, можливості запозичення короткострокових кредитів характеризує коефіцієнт поточної ліквідності (рядок 7 табл. 3). Якщо його значення не перевищує одиницю, то оборотних активів недостатньо для погашення поточних зобов'язань. Додатковим джерелом їх повного відшкодування стають необоротні активи, що є сигналом про фінансову кризу на підприємстві. Тому інвестиційна активність може підтримуватися і збільшуватися за рахунок короткострокових кредитів за умови, що коефіцієнт поточної ліквідності дорівнює або перевищує нормативне значення, яке становить 2.

Висновки. Запропонована методика дає змогу комплексно оцінити поточний стан інвестиційної активності підприємства, визначити її перспективи, а отже, стати важливим інструментом прийняття рішень у сфері управління реальними і фінансовими інвестиціями.

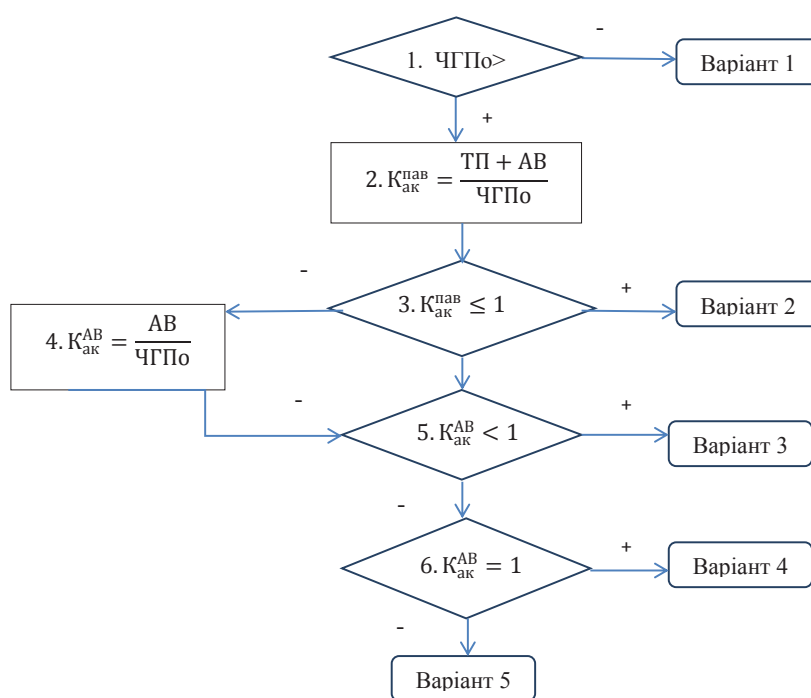


Рис. 3. Блок-схема алгоритму оцінки цільового використання тезаврованого прибутку і амортизаційних відрахувань

Список використаних джерел:

1. Матрос О.М. Аналіз інвестиційної діяльності підприємств: теорія та методологія: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. К., 2011. 20 с.
2. Кравченко К.В. Інвестиційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення (на прикладі підприємств добувної промисловості): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08; ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана». К., 2011. 15 с.
3. Замятіна Н.В. Оцінка інвестиційної активності сільськогосподарських підприємств. Інноваційна економіка. 2014. Вип. 5. С. 91–96.
4. Самодурова Д.А. Теоретичні аспекти інвестиційної активності підприємств. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/127429/15-Samodurova.pdf?sequence=1>.
5. Выборова Е.Н., Салыхова Е.А. Методологические аспекты финансового анализа: особенности оценки инвестиционной активности организаций. Аудитор. 2013. Вип. 11. С. 64–68.
6. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е.С. Стояновой; 5-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2001. 656 с.

УДК 336.741.236:338.45

Швец Ю.О.,
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Запорізький національний університет

**УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ
ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ЧИННИКИ ВПЛИВУ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

Швец Ю.О. Управление грошовыми потоками від операційної діяльності промислових підприємств: чинники впливу та напрями вдосконалення. У статті проаналізовано теоретичні основи та особливості управління грошовими потоками на підприємствах. Виокремлено основні зовнішні та внутрішні фінансові чинники впливу на грошові потоки від операційної діяльності підприємства. Здійснено аналіз господарської діяльності підприємств України. Проведено дослідження грошових потоків промислових підприємств у розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Запропоновано основні напрями поліпшення управління грошовими потоками від операційної діяльності на промислових підприємствах.

Ключові слова: грошові потоки, управління грошовими потоками, чистий грошовий потік, операційна діяльність, внутрішні чинники, зовнішні чинники, промислові підприємства.

Швец Ю.А. Управление денежными потоками от операционной деятельности промышленных предприятий: факторы влияния и направления совершенствования. В статье проанализированы теоретические основы и особенности управления денежными потоками на предприятиях. Выделены основные внешние и внутренние финансовые факторы влияния на денежные потоки от операционной деятельности предприятия. Осуществлен анализ хозяйственной деятельности предприятий Украины. Проведено исследование денежных потоков промышленных предприятий в разрезе операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. Предложены основные направления улучшения управления денежными потоками от операционной деятельности на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: денежные потоки, управление денежными потоками, чистый денежный поток, операционная деятельность, внутренние факторы, внешние факторы, промышленные предприятия.

Shvets Y.O. Management of cash flows from operating activities of industrial enterprises: factors of influence and directions of improvement. The article analyzes the theoretical bases and peculiarities of cash flow management at enterprises. The main external and internal financial factors of influence on cash flows from operating activity of the enterprise are distinguished. The analysis of economic activity of enterprises of Ukraine is carried out. The research of cash flows of industrial enterprises in the context of operational, financial and investment activity was conducted. The main directions of improvement of cash flow management from operating activities at industrial enterprises are offered.

Key words: cash flows, cash flow management, net cash flow, operating activity, internal factors, external factors, industrial enterprises.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення функціонування та розвиток промислових підприємств пов'язані з рухом грошових коштів, залученням вну-

трішніх та зовнішніх інвестиційних ресурсів. Проведення дослідження процесу та механізму грошових потоків є важливим елементом у діяльності всіх

суб'єктів господарювання, адже саме це визначає ефективність їхнього функціонування. За умови здійснення управління грошовими потоками можливо більш раціонально й економічно використовувати ресурси підприємства, налагодити його виробничо-господарську діяльність. Окрім того, здійснення своєчасного управління грошовими потоками від операційної діяльності на підприємстві дасть змогу провести прогнозування вхідних грошових надходжень, оцінити можливість надходження доходів у майбутніх періодах, раціонально використовувати наявні ресурси, спланувати процес виробництва продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності грошових потоків підприємства, методів управління грошовими потоками наведено в працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Важливий внесок у дослідження означених питань зробили такі економісти, як Н.С. Барабаш, М.О. Никонович [1], Г.В. Кошельок [2], Л.О. Лігоненко [3], О.Є. Майборода, О.В. Майборода, О.В. Реплюк [4], О.О. Олійник [5], А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький [7], О.Р. Сергєєва [8], М.Ю. Чік [9], В. Ясишена [10], які досліджували саме методи та чинники впливу та управління грошовими потоками на підприємстві. Незважаючи на вагомий внесок дослідників, не вироблено єдиного підходу до визначення методів оцінки та чинників впливу на грошові потоки. Також невирішеним питанням є визначення напрямів поліпшення управління грошовими потоками від операційної діяльності на промислових підприємствах, що підтверджує актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз наявних підходів учених до визначення поняття «грошовий потік», визначення основних чинників впливу на формування грошових потоків від операційної діяльності, дослідження грошового потоку від операційної діяльності на підприємствах та розроблення напрямів удосконалення управління грошовими потоками.

Виклад основного матеріалу. Одна з найголовніших умов стабільності підприємства та його фінансового стану – раціональне використання грошових надходжень. Якщо на підприємстві відсутні мінімально

необхідні запаси грошових ресурсів, то це свідчить про наявні фінансові труднощі. Водночас наявність значного обсягу цих коштів свідчить про неефективне їх використання у діяльності підприємства. Раціональне і правильне використання грошових коштів забезпечує безперервність функціонування підприємства, своєчасне виконання планів, реалізацію продукції, розподіл прибутку, залучення інвестиційного капіталу, що здійснює позитивний вплив на рентабельність та ліквідність, рівень фінансової стійкості. Своєю чергою, підвищення ефективності управління грошовими потоками від операційної діяльності має велике значення для зростання обсягів виробництва та збуту продукції, задоволення потреб покупців, погашення заборгованості, налагодження функціонування, зростання потужності підприємства.

Сьогодні немає єдиного підходу до визначення дефініції «грошовий потік». Проте більшість учених стверджує, що грошовий потік складається з двох основних складників: «гроші» являють собою саме економічну категорію та «потік» являє собою якісну ознаку грошей. Для точного визначення терміну «грошовий потік» слід урахувувати ознаки цих двох складових. Було проведено дослідження наявних підходів науковців до визначення сутності поняття «грошовий потік», які згруповано в табл. 1.

На основі аналізу різних точок зору із приводу визначення поняття «грошовий потік» виникає необхідність уточнення цього поняття. Варто відзначити, що грошовий потік – це безперервний рух грошових коштів, що є передумовою ефективного функціонування та розвитку підприємства та який відображає рух грошових надходжень, витрат, а також зазнає впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, загроз, ризиків, дає змогу оцінити ймовірність банкрутства.

Доцільно зазначити про важливість урахування чинників, які впливають на зміну грошового потоку. Вони можуть бути класифіковані за різними ознаками, але основна класифікаційна ознака – поділ на внутрішні і зовнішні чинники.

Багато науковців наводять безліч різних чинників впливу, але нині єдиний підхід відсутній. Провівши

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «грошовий потік»

Вчений	Сутність поняття
І.О. Бланк	Грошовий потік – це сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів протягом деякого періоду, який виникає у процесі господарської діяльності та пов'язаний із ризиком.
В. Бочаров	Грошовий потік – це рух грошових коштів, який спрямований до нуля, адже негативний результат діяльності підприємства повинен компенсуватися позитивним для уникнення ситуації банкрутства.
Є. Брігхем	Грошовий потік – це чисті грошові кошти, що надходять на підприємство чи витрачаються протягом установленого періоду.
О. Дзюблюк	Грошовий потік – це основне джерело покриття наявної заборгованості та спосіб оцінки рівня кредитоспроможності.
Л.О. Лігоненко та Г.В. Ситник	Грошовий потік – це система розподілених у часі надходжень та видатків грошових коштів у процесі господарської діяльності підприємства, які супроводжують рух вартості.
А.М. Поддєрьогін	Грошовий потік є послідовністю розподілених у часі подій, які пов'язані з процесом зміни власника грошових коштів у зв'язку з виконанням договірних зобов'язань між економічними агентами.
В. Ясишена	Грошовий потік – це надходження і видатки грошових коштів та їхніх еквівалентів у процесі господарської діяльності, рух яких пов'язаний із чинниками часу, простору, ризику.

Джерело: розроблено автором на основі [3; 5; 7–10]

аналіз чинників, які наводять вчені, доцільно виокремити основні чинники впливу на управління грошовим потоком від операційної діяльності (табл. 2).

Наведені чинники безпосередньо впливають на грошові потоки підприємства та є необхідними для створення інформаційної оперативної бази. Розглянемо більш детально кожен із чинників формування грошових потоків від операційної діяльності. Зовнішні чинники:

1. Фінансова політика. Її вплив проявляється у стимулюванні підприємницької активності, обмеженні монополізму, регулюванні конкуренції, розробленні порядку організації антикризового управління.

2. Стан фінансової системи. Вона пов'язана зі змінами у фінансовій системі держави.

3. Податкова політика держави. Будь-які зміни у податковому законодавстві позитивно або негативно впливають на грошові потоки підприємства.

4. Кредитна політика. Вхідний грошовий потік формується, коли підприємство бере кредит, а вихідний – коли віддає.

5. Здійснення розрахункових операцій. Організація розрахунків підприємства, які беруть участь у розрахунках за реалізовані продукцію, товари або послуги.

6. Цільове фінансування або довгострокові безвідсоткові позики. Цей чинник формує чистий вхідний грошовий потік.

До внутрішніх чинників належать:

1. Фінансова стратегія підприємства. Вибір підходу до управління фінансами підприємства визначає порядок залучення коштів із різних джерел і витрачання коштів за різними напрямками.

2. Необхідність інвестицій. Саме вони слугують підґрунтям для розширення виробничих можливостей, забезпечення конкурентоспроможності, зменшення витрат.

3. Залучення інвесторів. Інвестиційно привабливе підприємство завжди матиме своїх інвесторів, що дасть змогу мати додатковий капітал, сформує вхідний грошовий потік.

4. Амортизаційна політика підприємства. Цей чинник суттєво впливає на обсяг надходження грошових коштів шляхом поліпшення виробництва товарів.

5. Тривалість фінансового циклу. Управління цим чинником призводить до можливості впливу на всі види діяльності підприємства.

6. Система розрахунків із контрагентами. За допомогою передоплати або авансу формуються як вхідні, так і вихідні грошові потоки.

7. Ризик грошових потоків. Здійснюючи свою діяльність, підприємство завжди йде на ризики, тому для їх уникнення необхідно ефективно управляти грошовими потоками.

8. Платоспроможність підприємства. Для підтримки платоспроможності підприємства повинні бути збалансовані позитивні та негативні грошові потоки.

9. Вартість капіталу. Грошові потоки являють собою механізм регулювання можливої майбутньої вартості капіталу.

10. Забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, що здійснюється на умовах самофінансування, кредитування та бюджетного фінансування.

11. Рівень управління дебіторською заборгованістю та виробничими запасами. Для кожного підприємства важливо мати надійних покупців, а через це й їх здатність сплачувати дебіторську заборгованість, яка є елементом формування вхідних потоків підприємства.

12. Регулювання діяльності підприємства на рівні підрозділів, що дасть змогу підвищити ефективність використання та розподілу грошових потоків від операційної діяльності.

Отже, чинники впливу на процес управління грошовими потоками від операційної діяльності мають велике значення для подальшого ефективного використання грошових потоків та діяльності підприємства.

Далі було проведено аналіз основних складників операційного грошового потоку на підприємствах України [6]. Найбільш вагому частину грошових надходжень на підприємствах займає виручка від реалізації продукції – прибуток від основної операційної діяльності. За результатами аналізу динаміки доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за період 2013–2015 рр. спостерігається позитивна тенденція до зростання (табл. 3). З даних табл. 3 видно, що за досліджуваним показником у 2015 р. спостерігається позитивний приріст доходів за всіма видами економічної діяльності, крім підприємств, пов'язаних із будівництвом, діяльністю у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку. Найбільший темп приросту за 2015 р. відзначений у таких галузях економіки, як фінансова та страхова діяльність (93,1%),

Таблиця 2

Чинники впливу на грошові потоки від операційної діяльності підприємства

Зовнішні	Внутрішні
Фінансова політика	Фінансова стратегія підприємства
Стан фінансової системи	Необхідність інвестицій
Податкова політика держави	Залучення інвесторів, податковий тягар
Кредитна політика	Амортизаційна політика підприємства
Здійснення розрахункових операцій	Тривалість фінансового циклу
Цільове фінансування або довгострокові безвідсоткові позики	Система розрахунків з контрагентами
	Ризик грошових потоків
	Платоспроможність підприємства
	Вартість капіталу
	Забезпечення підприємства фінансовими ресурсами
Законодавча база	Рівень управління дебіторською заборгованістю та виробничими запасами
	Регулювання діяльності підприємства на рівні підрозділів

Джерело: розроблено автором на основі [4; 7; 10]

Таблиця 3

**Склад і структура доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
за видами економічної діяльності за період 2013–2015 рр., млрд. грн.**

Показники	2013 р.	У % до підсумку	2014 р.	У % до підсумку	2015 р.	У % до підсумку
усього	4334453,1	100	4459702,2	100	5716431,0	100
в тому числі						
сільське, лісове та рибне господарство	166277,9	3,84	220163,3	4,94	372033,4	6,5
промисловість	1493850,1	34,46	1567714,0	35,15	1917185,6	33,54
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1782399,7	41,12	179659,9	4,03	2159334,2	37,77
будівництво	144765,8	3,34	154619,0	3,47	150540,5	2,63
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	224523,5	5,18	223068,4	5,00	322291,2	5,64
тимчасове розміщення й організація харчування	30322,4	0,7	22684,6	0,51	29069,3	0,51
інформація та телекомунікації	94278,2	2,17	105689,6	2,37	141479,6	2,47
фінансова та страхова діяльність	93696,0	2,16	60149,8	1,35	236454,9	4,14
операції з нерухомим майном	61518,0	1,42	66412,9	1,49	90298,1	1,58
професійна, наукова та технічна діяльність	164737,8	3,8	159753,4	3,58	206687,6	3,61
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	41498,1	0,96	46479,2	1,04	57318,1	1,00
освіта	2490,4	0,06	2353,3	0,052	3101,7	0,054
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	10881,7	0,25	9356,2	0,21	12991,0	0,23
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	13956,9	0,32	17089,7	0,38	6955,5	0,12
надання інших видів послуг	9256,6	0,21	8508,9	0,19	10690,3	0,19

Джерело: розроблено автором на основі [6]

сільське, лісове та рибне господарство (68,9%), транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (44,4%), інформація та телекомунікації (33,8%), промисловість (22,3%).

У цілому дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за 2014–2015 рр. збільшився на 28,2%, а за період 2013–2015 рр. – на 31,8%.

Аналіз структури доходу від реалізації продукції за 2015 р. показує, що найбільшу питому вагу в загальній сумі доходу займають доходи за такими видами діяльності: промисловість – 33,5%; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 37,77%; сільське, лісове та рибне господарство – 6,5%; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 5,6%.

Під час формування операційних грошових потоків слід урахувати те, що підприємства продають частину товарів в кредит, тому для визначення суми коштів на майбутнє доцільно враховувати дебіторську заборгованість. Протягом 2013–2015 рр. спостерігається стійка тенденція зростання дебіторської заборгованості підприємств України. До кінця 2014 р. цей показник становив 3 151 253 млн. грн. і збільшився порівняно з 2013 р. на 17,2%, що в абсолютному вираженні становить 461 914,8 млн. грн. У 2015 р. спостерігається прискорення темпів зростання дебіторської заборгованості (на 30,5%), що в абсолютному вираженні становить 963 650,2 млн. грн. відносно 2014 р.

У цілому за період 2013–2015 рр. дебіторська заборгованість суб'єктів господарювання збільшилася на 53% (1 425 565 млн. грн.).

Протягом 2013–2015 рр. спостерігається стрімке зростання кредиторської заборгованості підприємств України. До кінця 2014 р. показник кредиторської заборгованості становив 1 733 245 млн. грн. і зменшився порівняно з аналогічним періодом попереднього року на 20%, що в абсолютному вираженні становить 436 605,8 млн. грн. У 2015 р. спостерігається прискорення темпів зростання кредиторської заборгованості порівняно з аналогічним періодом попереднього року – на 26%, що в абсолютному вираженні становить 463 018,4 млн. грн. У цілому за період 2013–2015 рр. дебіторська заборгованість підприємств України коливалася, адже в 2014 р. цей показник різко впав, але в 2015 р. наздогнав показники 2013 р., що є досить негативним явищем для економіки України.

Наявність значних обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості свідчить про погіршення фінансової ситуації на підприємствах України, а також про недосконалість системи розрахунків із поставачальниками та покупцями. Збільшення дебіторської заборгованості слід розглядати, з одного боку, як можливе збільшення грошових надходжень, а з іншого – як відволікання коштів із господарського обігу, що заважає ефективному використанню грошових потоків підприємств. Збільшення кредиторської заборгованості свід-

Динаміка показників операційної діяльності підприємств України за 2013–2015 рр., млн. грн

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції та чисті зароблені страхові премії	738039,9	4851347,5	5164124,3
Інші операційні доходи	53528,3	452885,2	731429,6
Непрямі податки та інші вирахування з доходу	1452601,3	1700956,6	2105172,1
Операційні витрати	781765,2	5429283,7	5849212,3
Поточні зобов'язання	2448985,8	2358541,4	2936220,2
Дебіторська заборгованість	2689338,2	3151253,0	4114903,2

Джерело: розроблено автором на основі [6]

чить про неефективне використання наявних грошових ресурсів та невміння ними управляти.

Було проведено аналіз показників вхідного та вихідного грошового потоку від операційної діяльності на основі даних табл. 4.

Найбільший вплив на формування доходів від операційної діяльності підприємства здійснюють чистий дохід від реалізації продукції та чисті зароблені страхові премії, які характеризують суму грошових надходжень підприємства без урахування непрямих податків та інших вирахувань із доходу. Спостерігається позитивна динаміка зростання даного показника в 2014–2015 рр. Так, у 2015 р. чистий дохід від реалізації продукції становив 5 164 124,3 млн. грн., що на 312 776,8 млн. грн. більше, ніж у попередньому році. За період 2013–2015 рр. інші операційні доходи збільшилися на 667 901,3 млн. грн. Слід відзначити, що грошовий потік від операційної діяльності підприємств України під впливом динаміки проаналізованих показників у період 2013–2015 рр. характеризується скороченням вхідних і збільшенням вихідних потоків грошових коштів та їх еквівалентів. У 2013–2015 рр. відбувається одночасне збільшення як сум надходжень, так і сум вибуття грошових коштів суб'єктів господарювання України.

У ході проведеного аналізу руху грошових коштів підприємств було з'ясовано, що у їхній фінансовій діяльності сформувалася низка проблем, які мають вплив не тільки на фінансовий результат, а й на складники грошового потоку від операційної діяльності, тому для вирішення цих проблем необхідно розробити напрями поліпшення управління грошовими потоками. До основних напрямів удосконалення управління грошовими потоками від операційної діяльності необхідно віднести: впровадження системи всебічного оцінювання фінансового стану потенційних дебіторів, їхньої платоспроможності, термінів функціонування, диверсифікації клієнтів; визначення максимальної суми боргу в цілому та на одного клієнта, використання факторингових послуг; постійний моніто-

ринг грошових потоків підприємства, використання сучасних методів внутрішньо-фірмового планування; постійний контроль термінів оплати та дотримання графіків погашення заборгованості за товари, роботи, послуги; вдосконалення процедури обліку грошових коштів на підприємстві, інформаційного забезпечення та здійснення контролю й аналізу, планування і підготовки управлінських рішень; удосконалення методики аналізу грошових потоків у напрямі обґрунтування нормативних обмежень показників; підвищення рівня достовірності обліку грошових потоків підприємства і формування необхідної звітності; детальний аналіз грошових потоків за попередні роки; підвищення рівня контролю над грошовими потоками підприємства; врахування впливу чинників оточуючого середовища; зацікавленість підприємств у результатах діяльності.

Висновки. Таким чином, ефективне та успішне функціонування підприємства на ринку можливе за умови раціонального управління грошовими потоками. При цьому від урахування чинників оточуючого середовища залежить ефективність управління грошовими потоками від операційної діяльності, що дасть змогу оцінити зовнішні можливості та внутрішні резерви щодо формування грошових потоків. Варто зауважити, що від якості та результативності процесу управління грошовими потоками від операційної діяльності залежить не тільки фінансова стійкість підприємства, а й можливість його подальшого розвитку, досягнення високих фінансових результатів у довгостроковій перспективі. Запропоновані напрями поліпшення управління грошовими потоками дадуть змогу підвищити якість прийнятих управлінських рішень, а також ефективність використання фінансових ресурсів, ефективність виробництва, погасити наявні позики.

Подальші дослідження необхідно спрямувати на побудову організаційно-економічного механізму управління грошовими потоками від операційної діяльності підприємства за умови змінності ринкового середовища.

Список використаних джерел:

1. Барабаш Н.С., Никонович, М.О. Аналіз грошових потоків у системі фінансового менеджменту підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2010. № 2. Т. 2. С. 164–167.
2. Кошельок Г.В. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства за допомогою ліквідного грошового потоку. Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики: II Міжнародна науково-практична конференція (Одеса, 26–27 вересня 2013 р.). Одеса: Атлант, 2013. С. 213–214.
3. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками: навчальний посібник Київ: КНТЕУ, 2005. 255 с.
4. Майборода О.Є., Майборода О.В., Реплюк О.В. Напрями управління грошовими потоками підприємства. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 10. С. 305–309. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-10/17-stati-10/1073-majboroda-o-e-majboroda-o-v-replyuk-o-v> (дата звернення: 18.06.2018).

5. Олійник О.О. Логіко-структурна модель платіжного календаря в управлінні грошовими потоками підприємств АПК. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2010. № 1(9). С. 106–110.
6. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.06.2018).
7. Поддєрьогін А.М., Невмержицький Я.І. Ефективність управління грошовими потоками підприємства. Фінанси України. 2007. № 11. С. 119–127.
8. Сергєєва О.Р. Сутність та основні аспекти управління грошовими потоками підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2017. Вип. 12. Ч. 2. С. 107–110.
9. Чік М.Ю. Підходи до управління грошовими потоками та їх облікова інтерпретація. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2015. Вип. 1(45). Т. 2. С. 134–139.
10. Ясишена В. Сутність грошових потоків підприємств та їх класифікація. Економічний аналіз. 2008. Вип. 2(18). С. 321–324.

УДК 65.014

Щербань О.Д.,кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
*Харківський інститут фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету***Воровик Я.Ю.,**

студентка,

*Харківський інститут фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету*

ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Щербань О.Д. Характеристика системи фінансового контролінгу на підприємстві. У статті визначено необхідність впровадження системи фінансового контролінгу на підприємстві з використанням внутрішніх чинників впливу шляхом розроблення та послідовної реалізації власної програми підвищення ефективності діяльності, а також урахування впливу на неї зовнішніх чинників. Підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання залежить від удосконалення інформаційного забезпечення управлінських функцій на базі використання сучасних програмних продуктів. Впровадження автоматизації управління оптимізує застосування системи фінансового контролінгу і підвищує ефективність подальшого її використання.

Ключові слова: фінансовий контролінг, система, ефективне управління підприємством, чинники, діяльність суб'єктів господарювання, програмне забезпечення, автоматизація управління.

Щербань Е.Д. Характеристика системы финансового контроллинга на предприятии. В статье обозначена необходимость введения системы финансового контроллинга на предприятии с использованием внутренних факторов влияния путем разработки и последовательной реализации собственной программы повышения эффективности деятельности, а также учета влияния внешних факторов. Повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования зависит от усовершенствования управленческих функций на основании использования современных программных продуктов. Внедрение автоматизации управления оптимизирует использование системы финансового контроллинга и повышает эффективность дальнейшего ее использования.

Ключевые слова: финансовый контроллинг, система, эффективное управление предприятием, факторы, деятельность субъектов хозяйствования, программное обеспечение, автоматизация управления.

Shcherban O.D. Characteristics of the system of financial control in the enterprise. The article determines the necessity of introducing a system of financial controlling in an enterprise using internal factors of influence through the development and consistent implementation of its own program for improving the efficiency of activities, as well as taking into account the influence of external factors on it. Improving the effectiveness of business entities depends on improving the information provision of managerial functions based on the use of modern software products. The introduction of automation management optimizes the use of financial control system and increases the effectiveness of its further use.

Key words: financial controlling, system, effective enterprise management, factors, business entities, software, automation of management.

Постановка проблеми. Формування системи фінансового контролінгу суб'єктів підприємницької діяльності є одним із пріоритетних напрямів підвищення економічної ефективності їхньої діяльності в сучасних умовах господарювання. Можливі напрями реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників для підвищення ефективності діяльності підприємств різні за мірою впливу, ступенем використання та контролю, тому для керівників і менеджерів суб'єктів підприємницької діяльності важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю та використання найбільш значних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю підприємств. Суб'єкти господарювання повинні постійно контролювати вплив внутрішніх чинників через розроблення та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також урахувати вплив на неї зовнішніх чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження системи фінансового контролінгу на підприємстві розглядається у наукових працях О.О. Терещенко [1], Л.Г. Ліпич [2], Л.Є. Пустовіт [3], І.О. Григораши [4], В.І. Одноволик [5], Г.О. Партин [6], Г. Тельнова [7], В.В. Папп [8] та ін. Проте попри значну кількість праць указаних учених проблема конкретизації напрямів дії та використання впливу основних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання недостатньо досліджена і вимагає детального пошуку заходів її вирішення.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності здійснення постійного процесу контролю використання внутрішніх чинників через розроблення та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також урахування впливу на неї зовнішніх чинників.

Виклад основного матеріалу. Підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання залежить від удосконалення інформаційного забезпечення управлінських функцій на базі використання сучасних програмних продуктів. Дослідження автоматизації управління значно полегшує процес упровадження і підвищує ефективність подальшого використання цієї системи. Основними напрямками дії чинників є [1]:

1) технологія. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції. За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо;

2) устаткування, якому належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передусім виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо;

3) матеріали та енергія, що позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції, раціоналізується

управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання;

4) працівники. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники: керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві, підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі;

б) організація і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства, що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримання високої ефективності господарювання має бути динамічною та гнучкою, періодично реформуватися відповідно до нових завдань, що постають за зміни ситуації на ринку;

7) методи роботи. За переважання трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства. Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах позитивного досвіду;

8) стиль управління, що поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрями діяльності підприємства. Від нього залежить те, якою мірою враховуватимуться зовнішні чинники зростання ефективності діяльності на підприємстві. Належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства, кожної підприємницької структури;

9) державна економічна й соціальна політика, яка істотно впливає на ефективність суспільного виробництва. Основними її елементами є:

- а) практична діяльність владних структур;
- б) різноманітні види законодавства (законотворча діяльність);
- в) фінансові інструменти (заходи, стимули);
- г) економічні правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль над рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності);
- д) ринкова, виробнича й соціальна інфраструктура;
- е) макроекономічні структурні зміни;
- є) програми приватизації державних підприємств;
- ж) комерціалізація організаційних структур невинувачливої сфери;

10) інфраструктура. Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Нині всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж (товарно-сировинних, фондових, праці) та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній

вплив на результативність діяльності підприємств справляє належний розвиток виробничої інфраструктури (комунікацій, спеціалізованих інформаційних систем, транспорту, торгівлі тощо). Вирішальне значення для ефективного розвитку всіх структурних елементів економіки має наявність широкої мережі установ соціальної інфраструктури.

Сьогодні в Україні створюється нова економічна система, основана на ринкових відносинах. Підвищення ефективності функціонування господарюючих суб'єктів залежить від удосконалення інформаційного забезпечення управлінських функцій на базі використання сучасних програмних продуктів. Якісних змін потребують усі важелі управління, у тому числі облік і аналіз.

Сучасний ринок програмного забезпечення та інформаційно-розробницьких послуг дає змогу суб'єктам господарської діяльності вибрати один із двох шляхів комплексної автоматизації [2].

Перший полягає у розробленні власного програмного забезпечення. Перевагою цього методу є повна адекватність створеного програмного продукту предметній сфері і точність відображення особливостей організаційної структури, напрямів діяльності та інформаційних потреб усіх рівнів ієрархічної системи управління. Недоліками можна назвати недостатню універсальність та модифікаційну здатність власної програмної розробки, а також порівняно високу вартість проєктування, програмування, впровадження і супроводу.

Другий шлях – це вибір і придбання універсальної бухгалтерської програми, генерування і налагодження її основних процедур відповідно до форми обліку, системи документообігу, розподілу повноважень і аналітичних потреб підприємства [3].

Впровадження системи автоматизації управління, як і будь-яке важливе перетворення на підприємстві, є складним процесом. Деякі проблеми, що виникають під час упровадження системи, достатньо добре вивчені, формалізовані й мають ефективні методології рішення. Своєчасне вивчення цих проблем і підготовка до них значно полегшують процес упровадження і підвищують ефективність подальшого використання системи.

Перш ніж приступати до впровадження системи автоматизації на підприємстві, необхідно провести часткову реорганізацію його структури і технологій ведення бізнесу, тому необхідне повне і достовірне обстеження підприємства в усіх аспектах його діяльності. На основі висновку, отриманого в результаті обстеження, будується вся подальша схема побудови корпоративної інформаційної системи [4].

Впровадження системи автоматизації вносить істотні зміни в управління бізнес-процесами. Кожний документ, що відображає в інформаційному полі течію або завершення того або іншого кризового бізнес-процесу, в інтегрованій системі створюється автоматично на підставі первинного документа, що відкрив процес. Співробітники, відповідальні за цей бізнес-процес, лише контролюють і за необхідності вносять зміни у позиції побудованих системою документів

У цілому ефективність використання інформаційних систем зумовлюється дією низки чинників організаційного, інформаційного й економічного характеру [5].

Організаційний ефект виявляється у звільненні працівників від рутинних операцій із систематизації та групування даних, численних розрахунків і записів у реєстри та іншу документацію, звірення показників, збільшивши тим самим час для проведення аналізу й оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень.

Інформаційний чинник ефективності виражається у підвищенні рівня поінформованості персоналу.

Економічний чинник виявляється у тому, що в процесі автоматизації аналітико-обчислювальних робіт досягається зниження трудомісткості окремих операцій, зростання продуктивності і поліпшення умов праці окремих працівників, підвищення оперативності, включаючи підготовку звітності за постійно зростаючого обсягу первинної документації без збільшення чисельності персоналу тощо.

Отже, економічна ефективність складається з двох основних компонентів:

- 1) удосконалення виробничої, господарської і фінансової діяльності;
- 2) скорочення витрат на проведення обчислювальних операцій.

Під час поетапного переходу до створення інформаційної системи потрібен цілеспрямований вибір програмного забезпечення, який повинен спиратися на системну комплексну оцінку. Проблема полягає у тому, що система має задовольняти кілька вимог: бути достатньо функціональною, завершеною з погляду обліку (автоматизації обліку), бути універсальною, тобто враховувати специфіку галузевих особливостей підприємств. Має бути продумана проблема інтенсифікації автоматизації цілісного управлінського обліку фінансово-економічних служб [6].

Сучасне програмне забезпечення будується відповідно до вимог, принципів і методів ведення обліку, облікового забезпечення виходячи з можливостей сучасної техніки. Вітчизняні програмні продукти, призначені для обліку на малих підприємствах, повинні відповідати основним функціональним обліковим вимогам, мати можливість проводити облікову, аналітичну, контролюючу роботу, враховуючи національні специфічні риси підприємств (галузь діяльності, розмір і форму власності підприємства). Саме ці моменти мають якісно характеризувати програмний продукт автоматизації інформаційної бази контролінгу підприємства, тому можливості бухгалтерських програм можуть слугувати критерієм для їх якісних оцінок і вибору для застосування малими підприємствами. До цих критеріїв потрібно віднести можливість програмного забезпечення інформаційної бази [7]:

- 1) вести синтетичний та аналітичний облік активів, капіталу, зобов'язань з елементами управлінського обліку;
- 2) формувати фінансову, податкову, статистичну звітність;
- 3) надавати іншу довідкову інформацію для потреб ведення господарської діяльності;
- 4) на базі даних можливостей проводити автоматизований аналіз-прогноз і контроль над діяльністю підприємства.

Наведені оціночні компоненти інформаційної бази мають включати можливість ведення первинного обліку та складання різних форм первинних доку-

ментів, реєстрів бухгалтерського обліку, формувати оборотну відомість, бухгалтерські реєстри малих підприємств тощо. За таким критеріями можна відібрати приблизно 110 показників.

Окрім того, програмне забезпечення має задовольняти відповідні технічні, комерційні та ергономічні потреби [8].

До технічних характеристик слід віднести:

- 1) невибагливість до комп'ютерних систем;
- 2) швидкість виконання поставлених завдань;
- 3) можливість редагування бухгалтерських форм персоналом бухгалтерії залежно від змін на законодавчому рівні, від потреб управління підприємством;
- 4) обмін даними з іншим програмним забезпеченням;
- 5) обмін інформацією через мережу;
- 6) надійний захист і збереження інформації;
- 7) заміну програми (поновлення версії).

Щодо комерційних характеристик, то їх має забезпечити фірма-виробник або фірма-постачальник, це:

- 1) ціна програми;
- 2) документація;
- 3) супровід програмного забезпечення (навчання, консультації, післяреалізаційний сервіс) тощо.

Висновки. Реформа методів управління економічними об'єктами спричинила перебудову організації процесу автоматизації управлінської діяльності, а також необхідність у систематизації знань, що стосуються науково-практичної сфери та розвитку методичного аспекту процесу створення і практики використання нових інформаційних технологій у менеджменті. Ергономічні вимоги до бухгалтерських програм мають задовольняти характеристики щодо зручності у користуванні програмою та чіткості й однозначності сприйняття інформації менеджерами підприємства.

Список використаних джерел:

1. Терещенко О.О. Концепція фінансового контролінгу в Україні. *Фінанси України*. 2008. № 1. С. 12–14.
2. Ліпич Л.Г., Гадзевич І.О. Контролінг у системі антикризового управління. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 722. С. 377–381.
3. Пустовіт Л.Є. Система контролінгу як чинник стабільності діяльності підприємства. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Staptp/2012_53/files/ST53_38.pdf.
4. Григораш І.О. Контролінг як сучасна система управління підприємством. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 11(113). С. 96–107.
5. Одноволик В.І. Контролінг – сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6(96). С. 127–130.
6. Партин Г.О., Маєвська Я.В. Види та місце фінансового контролінгу на підприємстві. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. № 19.6. С. 199–202.
7. Тельнова Г. Підсистема контролінгу в системі фінансового менеджменту підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2012. № 4. С. 140–147.
8. Папп В.В., Бошота Н.В. Фінансовий контролінг як основа ефективного управління фінансами підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 11(14). С. 90–92.

УДК 338.24.01

Яворська О.Г.,
кандидат біологічних наук,
доцент кафедри туризму і фізичного виховання,
Київський національний лінгвістичний університет

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВ СЕРЕДНЬОГО ТА МАЛОГО БІЗНЕСУ СФЕРИ ТУРИЗМУ ТА ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

Яворська О.Г. Соціальний капітал підприємств середнього та малого бізнесу сфери туризму та індустрії гостинності. У статті висвітлено поняття соціального капіталу підприємств малого та середнього бізнесу у сфері туризму та індустрії гостинності. Для подолання перепон розвитку даних суб'єктів господарювання запропоновано модель соціального капіталу підприємства та проаналізовано провідний соціальний індикатор людського потенціалу: сучасні стандарти професійної фахової підготовки та престиж туристичної освіти.

Ключові слова: соціальний капітал підприємства, туризм, гостинність.

Яворская О.Г. Социальный капитал предприятий среднего и малого бизнеса сферы туризма и индустрии гостеприимства. В статье отражено понятие социального капитала предприятий малого и среднего бизнеса в сфере туризма и индустрии гостеприимства. Для преодоления препятствий развития данных предприятий предложена модель социального капитала организации и проанализирован важный социальный индикатор человеческого потенциала: стандарт и роль профессионального туристического образования.

Ключевые слова: социальный капитал предприятия, туризм, гостеприимство.

Yavorska O.G. The social capital of the small and medium-sized enterprises of tourism and hospitality service. In the article concept of “social capital” of the small and medium-sized enterprises of tourism and hospitality service are set. The study aims to identify the aspects of social capital, which have a significant impact on the value of the small and medium-sized enterprises. There are some barriers to the development of small and medium-sized enterprises, so the article investigates the impact of social capital in creating competitive advantages of the companies operating in the service industry. The business model of social capital of service industry is offered. The article presents the most important indicator of the social potential of enterprises – the human indicator: standard and prestige of the education.

Key words: social capital, tourism, hospitality service.

Постановка проблеми. Активний інтерес до феномену соціального капіталу з боку дослідників та вчених зумовлений необхідністю осмислення ролі людських ресурсів та оцінки їх значущості в розвитку країни, регіонів, а також суб'єктів підприємницької діяльності. Нестача соціального капіталу є однією з основних причин економічних невдач та перешкод на шляху до високорозвиненої соціально орієнтованої економіки України, оскільки ключовим компонентом у зміцненні інноваційного функціонального складника соціального капіталу України є сектор малого та середнього підприємництва (60% підприємств середнього та малого бізнесу в розвинених країнах є інноваційно активними) [11, с. 50]. Актуальність теми зумовлена необхідністю примноження соціального капіталу підприємств саме цієї сфери бізнесу та використання нематеріальних активів суб'єктами господарювання як дієвого ресурсу сучасного інноваційного розвитку постіндустріального суспільства. Проблема поліпшення роботи та розвитку саме цих підприємницьких структур у сервісній сфері економіки країни є найактуальнішою. Нами були взяті для аналізу підприємства сфери послуг – туристичні фірми та суб'єкти підприємницької діяльності індустрії гостинності – також з огляду на наявність публікацій із проблем розвитку науко- та ресурсомістких виробництв, тоді як компанії сфери послуг в Україні залишаються поза активною увагою науковців. Між тим серед переваг малого бізнесу сфери туризму та індустрії гостинності можна вказати високу гнучкість, оперативність у прийнятті рішень, інтерес до нововведень у сфері управлінської діяльності та порівняно низькі витрати з управління, швидку адаптивність до ринкового середовища та місцевих умов, швидкий обіг капіталу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Приймаючи думку Ю.Р. Мішина, що пріоритетність впровадження категорії «соціальний капітал» у науковий обіг в Україні належить професору А. Колодій на початку ХХІ ст., беззаперечним убачається факт доволі короткої історії розвитку вітчизняної концепції соціального капіталу [9]. У зарубіжній економічній науці період від появи власне терміну «соціальний капітал» у 1920 р. в праці Л.Дж. Ганіфана та теоретичних розробок із даного питання (напрацювання Ф. Тенніса, М. Вебера Е. Дюркгейма та ін.) тривав значно довше і сьогодні представлений класичними працями П. Бурд'є, Дж. Коулмана, Ф. Фукуями, Р. Патнема, Г. Беккера, М. Шиффа, М. Олсоната та багатьох інших. В іноземних виданнях кількість публікацій з означеного питання впродовж 1995–2000 рр. збільшилася у 5,5 рази, а порівняно з 1995 р. та початку ХХІ ст. – більш ніж у вісім разів [2]. Значне підвищення інтересу до концепції соціального капіталу в останній період підтверджується швидким зростанням цитувань із даної проблематики не лише за кордоном, а й в Україні. Значущість соціального капіталу як чинника, що сприяє роз-

витку сучасної економіки, підвищенню інноваційності, конкурентоздатності, зменшенню транзакційних витрат, більш ефективному використанню інших нематеріальних видів капіталу, дії соціального капіталу на різних рівнях (мікро-, мезо- та макrorівні), засвідчують праці О.М. Собко, О.А. Грішнєвої, Г.К. Волчкової, А.Р. Дунської, Г.П. Жалдак, Ю.В. Дем'яненко, Л.Г. Смоляр, А.А. Холімон, М.М. Бойко, І.Ю. Кочуми, Л.В. Діденко, А.Л. Баланди, В.І. Надраги, О.В. Степанової, Л.В. Діденко, О.В. Грідіна, М.В. Рябінчук, Ю.В. Карпенко, М.Д. Лесечко, О.Г. Сидорчук та ін. Серед вітчизняних науковців, які займалися питаннями розвитку концепції соціального капіталу, слід зазначити О.О. Яременка, Ю.К. Зайцева, А.В. Кізілову, О.Б. Демків, О.О. Убейволк, Ю.Р. Мішина, І.В. Бриль, І.І. Семків, М.С. Широкову, Н.С. Маркову. Ґрунтовне узагальнене зведення функцій соціального капіталу подавалося у працях С.А. Сисоєва, А.В. Кізілової, М. Хайкін, Ю.В. Карпенко; зокрема, останнім було розкрито сутність функцій соціального капіталу туристичної сфери (соціалізація, інформаційна, інтелектуалізація та інноваційного розвитку, суспільно-політична, інституційна, економічна, обліку та контролю, синергічна та відтворення людського капіталу), а також численні дефініції категорії «соціальний капітал» та вказано його складові елементи [8]. У праці Т. Енґберса, М. Томпсона та Т. Спалера наведено типологію соціального капіталу, яка включає п'ять виокремлених елементів даного активу [1].

Між тим, як зазначає Ю.В. Карпенко, теоретико-методологічні підходи до визначення категорії соціального капіталу дотепер мають принципові розбіжності, серед науковців не існує єдиного підходу до розгляду цієї проблеми [8]. Особливий інтерес в останній час становлять дослідження соціального інноваційного капіталу Р.М. Кантера, А. Хабіш, Хр.Р.Л. Адауї, М. Мак-Ілрея. Ґрунтовна модель соціального капіталу підприємств запропонована О.М. Собко [10]. Проте для сфери туризму та індустрії туризму на рівні організації даний вид капіталу не мав конкретного розгляду. Аналіз наявних вибудов нематеріальних видів капіталу підприємств засвідчує, що загалом моделі соціального капіталу представлені у вигляді ієрархії набору структурних елементів. Нами з урахуванням специфіки роботи та структурної організації суб'єктів підприємницької діяльності у сфері туризму та індустрії гостинності малого та середнього бізнесу пропонується модель у вигляді взаємодіючих динамічних структур нематеріальних видів капіталу на рівні підприємства.

Формулювання цілей статті. Мета статті – представлення авторської моделі соціального капіталу підприємств сфери послуг, зокрема під час формування та розвитку мережевої форми організації в господарській практиці вітчизняного туристичного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. У структурі суб'єктів туристичної діяльності України туркомпанії (туро-

ператори) становлять лише 15,7%, що засвідчує значне превалювання у цій галузі економіки підприємств середнього та малого бізнесу, причому аналіз останніх засвідчив домінування (95%) саме турагентів, оскільки частка суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, становить лише 5%. Згідно зі статистичними даними за 2016 р., туроператорами було реалізовано 330 340 путівок, турагентами – 491 608 [6]. Відповідно, різниця становить 161 268 путівок на користь суб'єктів середнього та малого туристичного бізнесу (така перевага, на жаль, сформована значним обсягом реалізації путівок та турів за кордон [6]). Ураховуючи наведені показники вартості реалізованих суб'єктами господарської діяльності туристичних путівок населенню, доходимо висновку, що саме турагентами як суб'єктами середнього та малого бізнесу було отримано найвищий прибуток – 62% [6]. Із загальної кількості діючих станом на 2016–2017 рр. санаторно-оздоровчих закладів України, місць тимчасового розміщення суб'єкти малого бізнесу становлять 63–75,2% [6]. Таким чином, провідна роль середнього та малого підприємництва у розвитку сфери туристичних послуг та гостинності України є незаперечною. Отже, проблема поліпшення їхньої роботи та розвиток саме цих підприємницьких структур у сервісній сфері економіки країни є важливими та актуальними.

Соціальний капітал підприємств малого та середнього бізнесу структурується функціонуванням системи соціально-трудових та професійних відносин, особливості та специфіка яких у сфері туризму та індустрії гостинності зумовлює формування та накопичення «горизонтальної площини» соціального капіталу – відповідає рівню дій персоналу підприємства в такий спосіб, що їхній соціальний капітал модифікується або розширюється, щоб досягти взаємного співробітництва у виробництві. Користь від збільшення соціального капіталу отримують різні суб'єкти, зокрема й підприємство. Наявна мережа стосунків та відносин в організації здатна підвищувати ефективність праці співробітників та складники інтелектуального капіталу підприємства – організаційного та людського капіталу підприємства; задовольняти соціальні потреби працівників та мотивувати їх до творчої й інноваційної діяльності, що, власне, забезпечить зростання заробітної плати і самих працюючих. Інвестування у соціальний капітал передбачає вкладення у розбудову та підтримання соціальної мережі, що виносить актуальність питання наявних соціальних норм та цінностей, які декларуються корпоративною культурою фірми, підвищення міжособистісної довіри та зменшення трансакційних витрат. Так, у ринкових умовах туристичні фірми та суб'єкти господарської діяльності у сфері гостинності вступають у різноманітні відносини з клієнтами, субпідрядниками, інвесторами. Характер та економічна результативність таких відносин залежать від репутації організації та ступеня довіри до працівників. Хоча дослідники переважно виділяють внутрішній та зовнішній соціальний капітал підприємства, ми вважаємо, що ці складники тісно взаємопов'язані і фактично виступають як одне ціле у сфері послуг. Між тим акцентування уваги саме на розвитку внутрішнього соціального капіталу підприємства, наприклад під час розроблення та поліпшення механізму управління персоналу організації є доцільним. Проте якщо розглядати соціальний капітал як чинник підвищення стабільності існування на ринку

послуг певної фірми, розроблення стратегії діяльності у високодинамічних та змінних умовах оточуючого економічного середовища соціальний капітал виступає як комплексна динамічна та керована соціальна система.

Вартість туристичного продукту та послуг значною мірою зумовлена та формується за рахунок професійних і особистісних компетенцій персоналу. Надумку Ю.В. Карпенко, соціальний капітал підприємств сфери туризму має стратегічне значення для успішного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності даної галузі [8]. Цінність соціального капіталу для турагентів та туристичних фірм полягає у забезпеченні більш ефективної координації зв'язків з клієнтами та співпраці персоналу у часі та просторі. Зростання ж рівня виробничої кооперації примножує соціальний капітал підприємства, результатом чого стає позитивний синергійний ефект, який ми розглядаємо як базис чи основу для скоординованості руху інформації, ресурсів, подальшого підвищення ступеня інтеграції та розширення можливостей реалізації інноваційних проєктів. Сьогодні, на жаль, за наявного рівня методологічного інструментарію виміряти традиційними методами та способами власне синергійний ефект соціального капіталу не вбачається можливим, проте відчутти, усвідомити та до певної міри оцінити наслідки такого ефекту можливо. Синергічну дію соціального капіталу в роботі суб'єктів господарювання малого та середнього бізнесу у сфері туризму та індустрії гостинності можна відчутти у формі позитивного впливу на поліпшення ефективності роботи персоналу за реальними показниками реалізованих послуг, отриманого прибутку тощо; стабілізації та розширення клієнтської бази навіть невеликих підприємств сфери туризму та індустрії гостинності; у забезпеченні гармонійного характеру проходження процесів, пов'язаних зі структурно-організаційними змінами на підприємстві; примноження соціальної компромісності та людської довіри, що, власне, забезпечує такий рівень адміністративної формалізації професійних стосунків, за якого можливі індивідуальна та колективна ініціатива, реалізація творчих потенцій працівників та головне – перехід на інноваційний шлях розвитку підприємства. Приділяється увага також і неформальним відносинам в організаціях. Ми такі розглядаємо як сукупність цінностей, норм, правил, переконань, соціальну мережу, комунікації і т. д., які сформувалися без опори на формалізовані та прописані корпоративні форми дій. Переважання саме неформальних взаємодій (за умови їх відповідності формальній структурі підприємства) під час комунікації працівників між собою та з керівництвом підприємства забезпечує нормальний та ефективний ритм виробництва турфірми. Особливістю дії соціального капіталу підприємств середнього та малого бізнесу є розмивання чітких меж нематеріальних видів капіталу підприємств сфери туризму та індустрії гостинності. Подібне явище, на нашу думку, не є артефактом, а розглядається як закономірний і незворотній результат соціалізації сучасної економіки, який саме на рівні невеликих підприємств сфери послуг набуває сьогодні найбільш динамічного й яскравого прояву. Погоджуючись із думкою науковців щодо динамічної природи людського та, власне, і соціального капіталу («всі елементи людського капіталу є динамічними»), ми йдемо далі у своєму дослідженні [4, с. 36; 8, с. 116]. У запропонованій нами моделі соціального капіталу підприємства (рис. 1) ми намагалися зробити



Рис. 1. Модель соціального капіталу підприємств середнього та малого бізнесу сфери туризму та індустрії гостинності

Джерело: авторська розробка

акцент на одночасності та взаємоузгодженості накопичення та розвитку як соціального, так і інших нематеріальних видів капіталу підприємства у сфері туризму, що зумовило графічне представлення наявних взаємозв'язків між нематеріальними активами підприємства у формі складових частин єдиного цілого, ядром якого виступає соціальний капітал. Між «серцевиною» – соціальним капіталом підприємства та людським, клієнтським, структурним (структурно-організаційним) капіталом постійно існують взаємні зв'язки. Результатом гармонійної взаємодії між соціальним капіталом та будь-яким іншим нематеріальним активом підприємства ми вважаємо набуття певного потенціалу (ресурсу), який виступає каталізатором позитивних змін для іншого виду капіталу. Далі на основі принципу мультиплікативності відбувається генерація нового потенціалу для наступного виду нематеріального капіталу підприємства. Такий рух відбувається й у зворотному напрямі, а також первинно може ініціюватися у будь-якому з нематеріальних капіталів підприємства. Таке наше бачення узгоджується з поглядами О.А. Грішнєвої, яка вказує, що соціальний капітал позитивно трансформаційний, не є інертно-фіксованим і полегшує формування та сприяє більш ефективній реалізації людського та інтелектуального капіталу [5]. Вважаємо, що представлена нами модель найбільш подібна до моделей соціального капіталу М. Братніцького та Я. Стрижини, з аналізу якої також убачається високий ступінь спорідненості та зв'язку структурного та соціального капіталу, та М. Мак-Ілрея – виокремлено в структурі соціального капіталу інтерсоціальний капітал, який формується клієнтським та партнерським капіталом [10]. Для успішної роботи все більшої ваги набувають такі просоціальні складники бізнесу, як, наприклад, корпоративна культура, репутація, бренд, насиченість та стійкість соціальних зв'язків, які розглядаються сьогодні як цінності соціального капіталу підприємств та організацій. Особливостями останнього є суспільна природа, багатомірність, складність, потенційна здатність приносити надприбутки, взаємовплив та взаємозумовленість з іншими видами капіталу тощо. Сучасні ІТ-технології дають змогу здешевити комунікацію та спростити процес формування організації, швидко урізноманітнити напрями її діяльності. Прискорення інформатизації сьогодні є найбільш проявленим вектором впливу на соці-

альний капітал шляхом реалізації інноваційних мережових форм організації, які сприяють підвищенню економічної ефективності внутрішньофірмового менеджменту та міжорганізаційним взаємодіям. Таким чином, зростання деяких чинників ефективності підприємств, зокрема підвищення продуктивності праці (комунікативний, мотиваційний, креативний та інші чинники), не можуть бути обґрунтовані виключно технологічними інноваціями чи поліпшенням динаміки матеріального виробництва. З огляду на значущість та специфіку формування клієнтського капіталу середніх та малих підприємств сфери туризму та індустрії туризму вважаємо надати йому статус рівноцінного структурного елементу в загальному складнику нематеріального капіталу підприємства. Подібної думки дотримуються і Т.А. Дерев'яно та Т.Г. Данилова, які зазначають, що вартість людського капіталу не знайшла свого повного відображення у балансовій вартості підприємств, і пропонують запровадити комплексний показник працівника згідно з ієрархічною моделлю визначення цінності персоналу підприємства сфери туризму, який визначається його професійними та особистісними компетенціями, результатами праці, відношенням до свого підприємства і формується залежно від його функціональних обов'язків та місця роботи [7]. Для практичного застосування вищезначеної методики є потреба у вирішенні процедури формування та отримання знань окремих показників та переведення якісних показників у кількісні. Численні публікації економістів та науковців останнього періоду засвідчують проблему власне як конвертації соціального капіталу в інші види капіталу, так і якісних показників даного капіталу у кількісні, з якими можна працювати, обчислюючи, порівнюючи, оцінюючи, застосовуючи давні усталені традиції економічної науки. Показник рівня професійної освіти штатних працівників у сфері туризму нами обчислюється як частка осіб, які мають вищу та середню спеціальну освіту в галузі туризму, від загальної кількості трудового персоналу суб'єктів туристичної діяльності. Станом на 2016 р. він становив 46% у середньому по даній галузі (із загальної кількості працівників сфери туризму – 9 588 осіб мали спеціальну освіту в галузі туризму 4 429 осіб) [6]. Найвищий рівень професійної освіти був зафіксований серед персоналу суб'єктів, які займаються екскурсійною діяльністю, фізичних осіб – підприємців – 52%. Дещо нижчим цей показник був для співробітників туристичних агентств юридичних осіб – 50%. Рівень професійної освіти працівників туристичних агентств фізичних осіб – підприємців становив 46,2%. Як видно з даних рис. 2, у найбільш туристично розвинутих регіонах України (дані по Львівській та Одеській областях) частка працівників зі спеціальною туристичною освітою вища, чого не можна, на жаль, сказати сьогодні про м. Київ.

Вищезначені показники рівня професійної освіти персоналу та молодих працівників, вважаємо, доцільно застосовувати під час оцінки потенційних можливостей реалізації інноваційного розвитку туристичних підприємств. Згідно з даними *The Travel & Tourism Competitiveness Report*, Україна, посідаючи 88-е місце у загальнотуристичному рейтингу, займає лише 92-е за ступенем підготовленості персоналу [3]. У сфері середнього та малого туристичного бізнесу доцільно забезпечувати процес накопичення соціального капіталу та використовувати як стимулятор у розвитку

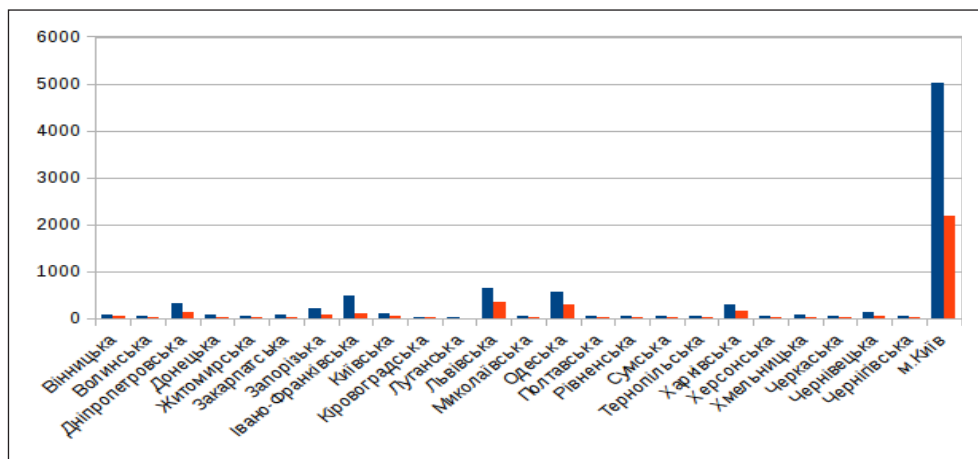


Рис. 2. Середньооблікова кількість штатних працівників та кількість осіб, які мають вищу та середню спеціальну освіту в галузі туризму, суб'єктів туристичної діяльності за регіонами України у 2016 р. (червоним кольором показано кількість осіб, які мають вищу та середню спеціальну освіту) [6]

внутрішньо- та зовнішньоорганізаційних соціальних зв'язків шляхом їх освітньо-професійного нормування для підвищення фірмового іміджу підприємств. Україна займає доволі високе, 35-е, місце за рівнем використання інформаційно-комунікаційних технологій у роботі з клієнтами (for biz-to-consumer transactions) проти 104-го місця для укладання бізнес-угод (for biz-to-biz transactions) [3]. Ці факти свідчать про високий ступінь інтеграції соціального та клієнтського капіталу підприємств сфери туризму, який також був нами виявлений та відображений у моделі нематеріальних капіталів туристичних підприємств.

Висновки. Динаміка розвитку концепції соціального капіталу у XXI ст. засвідчує введення даного поняття для врахування впливу соціокультурних чинників на економічний розвиток. Аналіз підходів до оцінки даного капіталу підприємства вказує на неможливість вироблення єдиної універсальної моделі для всіх суб'єктів підприємницької діяльності. Соціальному капіталу підприємств сфери туризму та індустрії гостинності належить провідна роль у генерації позитив-

них змін, які призводять до більш ефективного використання інших видів капіталу, отже, його варто розглядати як динамічну та рівноцінну складову частину інтелектуального капіталу організації. Загалом наявні моделі інтелектуального капіталу підприємства можна визначити як продукційні зі структурними складниками у вигляді ієрархії з набором показників організації інтелектуального капіталу, які не завжди вирішують економічні проблеми. Для відображення взаємозв'язку, взаємозалежності та динамічності структур інтелектуального капіталу підприємства пропонуємо ввести поняття синергійного, інтегративного та соціального елементів управління стійкістю суб'єктів господарської діяльності у формалізованому просторі та розроблення моделі операційно-інноваційного та інвестиційного середовища існування підприємств сфери послуг. Подальші дослідження з даного напрямку мають вирішити питання навколо проблеми теоретичного та практичного розроблення механізмів, технологій управління соціальним капіталом, а також виявлення умов і шляхів удосконалення такого управління на рівні підприємств.

Список використаних джерел:

- Engbers T., Thompson M., Slaper T. Theory and Measurement in Social Capital Research. Social Indicators Research. 2017. Vol. 132. P. 537–555.
- Ostrom E., Ahn T. The Meaning of Social Capital and Its Link to Collective Action (Handbook of Social Capital: The Troika of Sociology, Political Science and Economics, Northampton). MA: Edward Elgar. 2009. P. 17–35.
- The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. URL: http://ev.am/sites/default/files/WEF_TTCR_2017.pdf.
- Воронков Д.К. Взаємозалежність людського капіталу і професійних компетенцій працівників. Економічний вісник Донбасу. 2009. № 4. С. 33–39.
- Грішнова О.А. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу. Україна: аспекти праці. 2009. № 3. С. 20–22.
- Державна служба статистики України. Туристична діяльність в Україні у 2016 році. Статистичний бюлетень/відповідальний за випуск О.О. Кармазіна. Київ, 2017. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/public/publtur.htm>.
- Древянко Т.А., Данилова Т.Г. Визначення цінності людського капіталу підприємств сфери туризму. Вісник Приазовського державного технічного університету. Економічні науки. 2011. Вип. 21. С. 76–79.
- Карпенко Ю.В. Сутність і структура соціального капіталу сфери туризму в умовах модернізації. Економічний вісник Донбасу. 2017. № 1(47). С. 110–118.
- Мішин Ю.Р. Соціальний капітал в системі трудових відносин постіндустріальної економіки. Інноваційна економіка. 2014. № 4. С. 210–214.
- Собко О.М. Соціальний інтелектуальний капітал підприємства: детермінанти та вектори розвитку в Україні. Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». 2014. Т. 19. Вип. 1(2). С. 24–28.
- Стежко Н. Роль соціального капіталу в забезпеченні інноваційного розвитку. Економіка. 2010. № 1(101). С. 47–51.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.122

Куцаб П.А.,
здобувач,

*Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього
Національної академії наук України*

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ПОЛЬЩЕЮ

Куцаб П.А. Фінансові аспекти активізації транскордонного співробітництва між Україною та Польщею. У статті розглянуто окремі аспекти фінансового забезпечення розвитку транскордонного співробітництва (ТКС) України та Польщі. Висвітлено стратегічні напрями реалізації й пріоритетні цілі програми транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна». Охарактеризовано найбільш значимі проекти реалізації в рамках таких тематичних цілей, як спадщина, безпека, доступність, кордони. Запропоновано індикатори оцінювання рівня фінансового забезпечення транскордонного співробітництва. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення методичного інструментарію оцінювання ефективності ТКС.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, тематичні програми, тематичні цілі, проекти, індикатори фінансового забезпечення.

Куцаб П.А. Финансовые аспекты активизации трансграничного сотрудничества между Украиной и Польшей. В статье рассмотрены отдельные аспекты финансового обеспечения развития трансграничного сотрудничества (ТКС) Украины и Польши. Освещены стратегические направления реализации и приоритетные цели программы трансграничного сотрудничества «Польша – Беларусь – Украина». Охарактеризованы наиболее значимые проекты реализации в рамках таких тематических целей, как наследие, безопасность, доступность, границы. Предложены индикаторы оценки уровня финансового обеспечения трансграничного сотрудничества. Разработаны предложения по совершенствованию методического инструментария оценки эффективности ТКС.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, тематические программы, тематические цели, проекты, индикаторы финансового обеспечения.

Kutsab P.A. Financial aspects of activation of cross-border cooperation between Ukraine and Poland. The article considers some aspects of financial support for the development of cross-border cooperation (TCS) in Ukraine and Poland. The strategic directions of implementation and priority objectives of the cross-border cooperation program “Poland-Belarus-Ukraine” are highlighted. The most significant implementation projects are described in terms of such thematic objectives as: heritage, security, accessibility, borders. The indicators of estimation of financial support of cross-border cooperation are offered. Proposals for the improvement of the methodical tools for evaluating the efficiency of CBC have been developed.

Key words: cross-border cooperation, thematic programs, thematic objectives, projects, financial security indicators.

Постановка проблеми. В умовах євроконвергенції України особливої актуальності набувають питання подальшого розвитку прикордонних територій Польщі та України через активізацію транскордонного співробітництва й упровадження відповідних програм та проектів. Програма ТКС «Польща – Білорусь – Україна» вже значний період часу (понад 15 років) реалізовує пріоритетні напрями й тематичні цілі шляхом фінансування проектів, грантів та великих інфраструктурних проектів через низку тематичних цілей, таких як спадщина, безпека, доступність, кордони. Пріоритетним напрямом досліджень залишаються питання оцінювання рівня фінансового забезпечення транскордонної співпраці й розроблення відповідних індикаторів та методичних

підходів у рамках Європейського фонду регіонального розвитку та Європейського інструмента сусідства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженнях вітчизняних та зарубіжних учених наявний значний науковий доробок, присвячений питанням розвитку транскордонного співробітництва, його ефективності та особливостям реалізації в рамках упровадження конкретних програм та проектів. Вагомими є розробки П. Германек, К. Пелс, С. Герферт, З. Варналія, Н. Внукової, В. Кравціва, В. Гоблика, В. Мікловди, Н. Мікули, В. Пили, О. Чмир та ін. Основна увага в їхніх дослідженнях зосереджена на організаційних та економічних особливостях й механізмах здійснення транскордонного співробітництва, його місця у реалі-

зації державної регіональної політики, процесів децентралізації та розвитку інфраструктури в рамках реалізації відповідних тематичних цілей, проектів і програм. Разом із тим залишаються недостатньо розробленими в теоретичному й прикладному аспектах питання розвитку та вдосконалення механізму фінансового забезпечення транскордонного співробітництва.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування сучасних методів реалізації проектів і програм транскордонного співробітництва та розроблення пропозицій щодо напрямів активізації його фінансового забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Ретроспектива впровадження програми транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна» свідчить, що в 2004–2006 рр. на фінансування проектів, які у Польщі підтримувалися Європейським фондом регіонального розвитку, а в Україні – TACIS, витрачено загальний бюджет у розмірі 45,8 млн. євро на фінансування 167 проектів, спрямованих на інтеграцію прикордонних територій. У 2007–2013 рр. програма реалізувалася за рахунок фінансових інструментів Європейського інструмента сусідства і партнерства (ЄІСП) з обсягом фінансування 170 млн. євро в рамках реалізації 117 проектів, спрямованих на поліпшення інфраструктури, збереження культурної спадщини, безпеки, освіти, туризму тощо.

Дія програми на 2014–2020 рр. затверджена у розмірі загального бюджету 175,8 млн. євро і становить 16,7% від загального обсягу асигнувань транскордонного співробітництва через фінансування Європейського інструмента сусідства (ЕНІ) та Фонду Європейського регіонального розвитку (ERDF). 10% загального бюджету Програми призначено на технічну допомогу Програми [1].

Вимогою програм міжнародної технічної допомоги є співфінансування проектів із боку місцевих коштів. Зокрема, у Програмі транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна» співфінансування за рахунок коштів місцевого бюджету та/або інших джерел має становити не менше 10% загальної вартості проекту [2].

З огляду на це, співфінансування охоплює кошти, виділені в рамках ЄІС, державного бюджету, місцевих бюджетів та інших джерел.

Органи управління програмою сформовано з представників трьох країн-учасниць із базуванням на управлінському й аудиторському аспектах. До органів управління віднесено: Спільний моніторинговий комітет (СМК); Орган Управління (ОУ), що знаходиться у Міністерстві економічного розвитку Республіки Польща; Національний орган (НО) у Польщі, що знаходиться у Міністерстві економічного розвитку; Національний орган у Білорусі, що знаходиться у Міністерстві закордонних справ; Національний орган в Україні, що знаходиться у Міністерстві економічного розвитку та торгівлі; Спільний технічний секретаріат (СТС), що знаходиться у Центрі європейських проектів Польщі; Представництво у Бресті, що знаходиться в організації «Брестський транскордонний інфоцентр»; Представництво у Львові, що знаходиться в Інформаційному центрі підтримки транскордонного співробітництва «Добросусідство»; Представництво у Жешуві, що знаходиться у Маршалковській адміністрації Підкарпатського воєводства.

Аудиторський нагляд здійснюється Генеральним інспектором із казначейського контролю Міністер-

ства фінансів Республіки Польща та групою аудиторів представників країн – учасниць програми.

Основними інструментами реалізації програми є проекти, гранти (пропозиції) та великі інфраструктурні проекти (LIPS).

Фінансування здійснюється через міжнародні фінансові установи та спеціалізовані програми, такі Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Банк розвитку Ради Європи тощо. Генеральний директорат з економічних та фінансових питань (м. Брюссель) відповідає за реалізацію низки програм, їх фінансування та досягнення політичних, стратегічних й тематичних цілей. Слід зазначити, що Європейський інструмент сусідства (ЕНІ) ідентифікує й діє на території прикордонних регіонів, які відповідають вимогам NUTS 3 і охоплює програми, які відповідають трьом стратегічним цілям та низці тематичних цілей (для країн ЄС – 10 тематичних цілей).

Прикордонні території України, які задіяні в рамках програм транскордонного співробітництва, мають додаткові можливості стратегічного розвитку через використання Європейського Інструмента сусідства та програм транскордонного співробітництва. Зокрема, у рамках Програми транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна 2014–2020» основними з боку України визначено Волинську, Львівську та Закарпатську області, з боку Польщі – Підкарпатське та Люблінське воєводства. Ця програма спрямована на реалізацію Пріоритету 2 «Поліпшення доступності регіонів, розвиток надійного та стійкого до кліматичних впливів транспорту, комунікаційних мереж і систем».

Фінансування Програми транскордонного співробітництва здійснюється з коштів Європейського Союзу в рамках Європейського інструмента сусідства (ЕНІ) у розмірі 90% – внесок у програму коштів ЄС та 10% – кошти бенефіціарів [3]. Розподіл бюджету фінансування тематичних цілей Програми наведено на рис. 1.

У рамках тематичної цілі № 1 реалізуються пріоритети: 1.1. Промоція місцевої культури та історії; 1.2. Промоція і збереження природної спадщини. Тематична ціль № 2 передбачає такі пріоритети: 2.1. Покращення та розвиток транспортних послуг та інфраструктури; 2.2. Розвиток інфраструктури ІКТ. Тематична ціль № 3: 3.1. Підтримка розвитку охорони здоров'я та соціальних послуг; 3.2. Вирішення спільних проблем безпеки. Тематична ціль № 4: 4.1. Сприяння ефективності та безпеці кордонів; 4.2. Поліпшення діяльності з управління кордонами, митних і візових процедур [4].

Перший конкурс проектів за Програмою транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна 2014–2020 рр.» розпочався 11 жовтня 2016 р. під час конференції, яка завершила реалізацію Програми на 2007–2013 рр. та розпочала дію на 2014–2020 рр. Перший конкурс стосувався всіх тематичних цілей програми: спадщини, доступності, безпеки, кордонів та всіх їх пріоритетів на суму 112,4 млн. євро. Зокрема, на реалізацію тематичної цілі «Спадщина» виділено коштів 33,25 млн. євро, «Доступність» – 35,62 млн. євро, «Безпека» – 23,25 млн. євро, «Кордони» – 20,28 млн. євро. Сума дофінансування кожного з проектів становила від 100 000 до 2 500 000 євро [5].

Структура розподілу коштів під час реалізації першого етапу конкурсу проектів у рамках тематичних цілей наведено на рис. 2.

Отже, найбільша частка коштів першого етапу конкурсу проектів була зосереджена на реалізації тематичних цілей «Доступність» та «Спадщина».

Із 18 проектів вісім за тематичною ціллю «Доступність» стосуються партнерства Польщі й України на суму 15 637 581,58 євро. Країною реєстрації більшості проектів є територія Польщі і лише два з них зареєстровано в Україні, зокрема «Доступне українсько-польське прикордоння: спільні дії щодо модернізації дорожньої інфраструктури» в сумі 2 227 440,50 євро, основним бенефіціаром визначено Службу автомобільних доріг у Львівській області.

Інший проект «SUMCITYNET: підвищення доступності та забезпечення сталого розвитку й мобільності міст» на суму 531 891,22 євро стосується польсько-українсько-білоруської співпраці, а основними бенефіціарами визначено FORZA, агенцію зі сталого розвитку Карпатського регіону. Слід відзначити, що інші шість проектів зареєстровано у Польщі. Зокрема, проект із поліпшення дорожньої інфраструктури прикордонного регіону в районах Замості (Польща) та Сокалі (Україна) з просуванням екологічних рішень розраховано на суму 2 025 509,74 євро. Проект «Дорожнє сполучення на польсько-українських кордонах» на суму 2 069 400,24 євро передбачає основного бенефіціара – громаду с. Біляни. Проект поліпшення безпеки прикордонної дорожньої інфраструктури м. Хелм та Луцька затверджено в м. Хелм у розмірі 2 252 760,84 євро. Польсько-український проект PaNTNeR у сумі 2 217 549,37 євро спрямований на розвиток транспорту в Перемишльському районі. Проект обсягом 1 210 615,15 євро спрямований розширення ділянок регіональних доріг № 867: ділянка від Башня Горна до Хориенца Здруя та ділянки дороги № С142010 Старичі – Шкло. Проект «Транскордонне партнерство – шанс регіонального розвитку» затверджено в сумі 1 451 455,75 євро. Проект розширення ділянок регіональних доріг № 867 від Любачева до Башня Горна і ділянки дороги № С142005 Шкло-Новяворівськ.

Із 17 проектів за тематичною ціллю «Спадщина» 11 проектів стосуються партнерства Польщі й України на суму 21 229 595,07 євро, з яких два зареєстровано в Україні, а саме: «Транскордонний паломницький шлях як інструмент просування загальної культурно-історичної спадщини на прикордонних українсько-польських територіях» обсягом 1 895 060,48 євро та «Нове життя старих міст: відродження пам'яток історико-культурної спадщини в м. Луцьк та Люблін у сумі 1 532 328,15 євро.

Із 13 проектів за тематичною ціллю «Кордони» сім стосуються українсько-польської співпраці на



Рис. 1. Загальний розподіл обсягів фінансування заходів у рамках тематичних цілей програми «Польща – Білорусь – Україна 2014–2020», євро

Джерело: побудовано на основі [3]

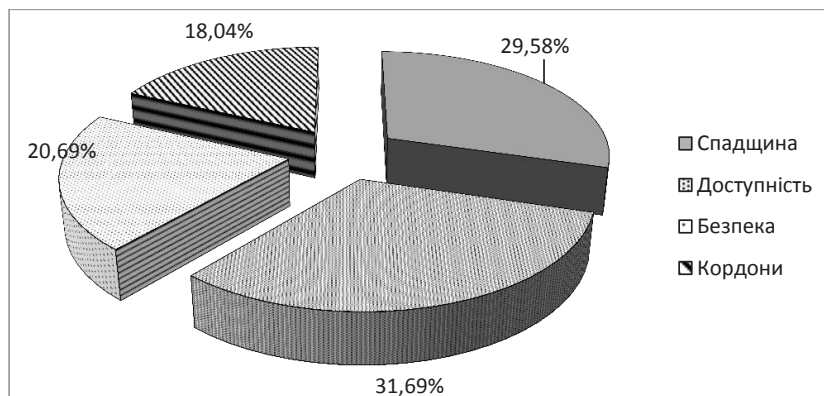


Рис. 2. Структура розподілу коштів під час реалізації першого етапу конкурсу проектів у рамках тематичних цілей програми «Польща – Білорусь – Україна 2014–2020»

Джерело: побудовано на основі [5]

суму 13 148 737,80 євро, з яких чотири зареєстровано в Україні, зокрема «Покращення систем контролю на українсько-польському кордоні» (південний, північний та центральний сегменти) та «Візуальний моніторинг роботи пунктів перетину кордонів».

Із 17 проектів у рамках тематичної цілі «Безпека» дев'ять здійснюються в рамках українсько-польського партнерства на суму 11 151 248,35 євро і лише два з них із реєстрацією в Україні, а саме «Спільний захист людей та довкілля шляхом створення українсько-польської системи попередження та реагування на катастрофи в Карпатському євро регіоні» у сумі 1 658 921,12 євро та «Жешув та Виноградів – дружні міста для тварин» у сумі 601 057,08 євро [5].

Згідно з Регламентом (ЄС) № 897/2014 від 18 серпня 2014 р., великі інфраструктурні проекти – це проекти, які включають у себе комплекс робіт, заходів і послуг, спрямованих на виконання неподільної функції точного характеру, яка має чітко визначені цілі щодо реалізації інвестицій, які забезпечують транскордонну взаємодію і вигоди, з яких не менше 2,5 млн. євро з усього бюджету виділяється на інфраструктуру [6].

Слід зазначити, що великі інфраструктурні проекти фінансуються на засадах співфінансування, а частка

внеску ЄС у них не повинна перевищувати 30% загального бюджету. Стратегія Програми на 2014–2020 рр. великими інфраструктурними проектами в рамках співпраці «Україна – Польща» визначила:

1. Розширення регіональної дороги № 885 Przemysl – Германовице – Державна прикордонна площа в км 3 +642 – 10 + 257 у розмірі 6,75 млн. євро. Основними бенефіціарами є Львівська облдержадміністрація та Підкарпатське регіональне дорожнє управління.

2. Створення системи динамічного інформування щодо злочинів та інших подій у Львові на загальну суму 5,4 млн. євро. Основними бенефіціарами є Головне управління внутрішніх справ України у Львівській області, Головне регіональне державне управління пожежної служби у м. Жешові.

3. Поліпшення доступності прикордонного регіону через відновлення регіональної дороги № 698 із реконструкцією мосту на річці Точна в Лосіце у розмірі 4,59 млн. євро. Бенефіціари: Мазовецьке регіональне дорожнє управління, Волинська облдержадміністрація.

4. Розширення ділянки дороги «Корольовка – Влодава» з 70+550 до 75+550 км. у розмірі 5,76 млн. євро. Бенефіціари: Любельське воєводство, Волинська облдержадміністрація.

5. Поліпшення довкілля в Шацькому національному природному парку, побудова каналізаційної системи в сільській місцевості навколо озера Світязь у розмірі 5,8 млн. євро. Бенефіціари: муніципалітет м. Владава, Любельське воєводство, Шацька облдержадміністрація.

6. Зменшення ризику епідемії туберкульозу в прикордонних районах України та Польщі через будівництво туберкульозної лікарні на 100 ліжок у Закарпатській області та впровадження інноваційних методів моніторингу, профілактики і лікування туберкульозу в розмірі 5,8 млн. євро. Бенефіціари: Управління охорони здоров'я у Закарпатській області та Підкарпатський туберкульозний центр у м. Жешові [7].

Крім того, існує Польська програма розвитку 2018 р. з бюджетом 5 000 000 злотих та передбачає два пріоритети. Пріоритет 1. Добре урядування: підтримка реформи місцевого самоврядування; розроблення національних і регіональних систем урегулювання криз, створення потенціалу державного управління та розширення оперативних можливостей у сфері запобігання та реагування у разі стихійних лих та катастроф,

що виникають у результаті діяльності людини. Пріоритет 2. Підприємництво та бізнес: розвиток підприємництва з використанням інноваційних інструментів та технологій; розвиток підприємництва серед внутрішньо переміщених осіб у приймаючих громадах; поліпшення якості професійної освіти та професійної підготовки, а також інфраструктури та обладнання центрів професійно-технічної освіти та навчання [4].

Основними індикаторами оцінювання програм є кількісні й якісні параметри досягнення тематичних цілей та визначених цільових орієнтирів, таких як: кількість поліпшених і збережених об'єктів історичної та культурної спадщини, розвиток транспортної інфраструктури, ефективність та безпека кордонів, мобільності й міграції людей, підвищення пропускну здатності кордонів.

Як зазначено у науково-аналітичній доповіді НАН України «Розвиток трансграничного співробітництва», польсько-український кордон є одним із найінтенсивніших відрізків кордону України. Щорічно кількість перетинів мешканцями прикордонних територій України зростає приблизно на 10% [8, с. 67]. Відповідно, і найбільш інтенсивно здійснюється рух фінансових потоків через обидва боки спільного кордону в частині видатків як українців, так і поляків. Фінансові потоки в рамках співпраці «Україна – Польща» за 2013–2016 рр. наведено на рис. 3.

Загальні видатки іноземців у Польщі в 2016 р. порівняно з 2013 р. зросли на 30 935,7 млн. злотих, або у 4,8 рази, відносно 2015 р. збільшення відбулося на 1 445,4 млн. злотих, або у 1,04 рази, водночас спостерігалася стійка тенденція до їх зростання впродовж аналізованого періоду. Аналогічно зростали видатків українців у Польщі – на 2 532,07 млн. злотих, або в 1,5 рази, порівняно з 2013 р. та 664,9 млн. злотих, або в 1,1 рази, порівняно з 2015 р. Частка видатків українців у загальних видатках іноземців у Польщі у цілому становила 56,48% у 2013 р., скоротилася до 16,04% у 2014 р., 17,21% у 2015 р. та 18,28% у 2016 р. Скорочення частки видатків українців у Польщі пояснюється збільшення обсягів видатків іноземців з інших країн світу, в абсолютному ж відношенні обсяг видатків українців в Польщі мав тенденцію до зростання.

Загальні видатки поляків за кордоном у 2016 р. зросли відносно 2013 р. на 1 8207,6 млн. злотих, або

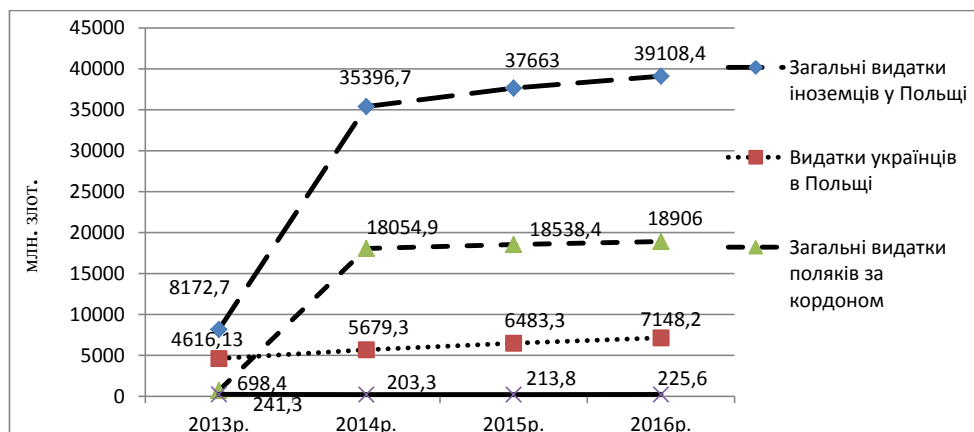


Рис. 3. Обсяги видатків в межах прикордонного руху за 2013–2016 рр.

Джерело: складено за [9]

у 27,1 рази, та на 367,6 млн. злотих, або в 1,01 рази. Видатки поляків в Україні в рамках прикордонного руху в 2016 р. відносно 2013 р. скоротилися на 15,7 млн. злотих, однак відносно 2015 р. простежилася тенденція до їх зростання на 11,8 млн. злотих.

Частка видатків поляків у рамках прикордонного руху в цілому, враховуючи сукупно всі перетини кордонів, зросла з 7,9% у 2013 р. до 33,8% у 2014 р., 33% у 2015 р. та 32,6% у 2016 р.

У рамках взаємного руху на українсько-польському кордоні співвідношення видатків поляків та іноземців (українців) становило відповідно: у 2013 р. – 5% та 95%, у 2014 р. – 3,5% та 96,5%, у 2015 р. – 3,2% та 96,8%, у 2016 р. – 3,1% та 96,9%. Отже, основна частина видатків в українсько-польському прикордонні припадає на видатки іноземців, частка видатків поляків є відносно невеликою.

У частині взаємного українського та польського перетинів кордонів середні видатки українців у 2016 р. порівняно з 2013 р. зросли на 66,32 злотих та на 20,76 злотих порівняно з 2015 р. (рис. 4).

Натомість середні видатки поляків скоротилися у 2016 р. порівняно з 2013 р. на 11,89 злотих та на 2,4 злотих порівняно з 2015 р.

Необхідно відзначити, що середні видатки поляків порівняно із середніми видатками українців упродовж аналізованого періоду були приблизно у більш як 3,5 рази нижчими.

Загальна кількість перетинів спільного українсько-польського кордону іноземцями (українцями) була суттєво вищою, ніж поляків, та перевищувала їх кількість у 2013 р. – у 6,2 рази, у 2014 р. – у 7,8 рази, у 2015 р. – 8,9 рази, у 2016 р. – у 8,8 рази. Отже, активнішим на спільному кордоні був перетин з української сторони.

Загальна кількість перетинів кордонів українців у рамках малого прикордонного руху в 2016 р. порівняно з 2013 р. збільшилася на 2 357,5 тис. разів, відносно 2013 р. відбулося їх скорочення на 915 тис. разів, тобто активність українців у частині перетинів дещо зменшилася. Поряд із тим середні видатки українців упродовж

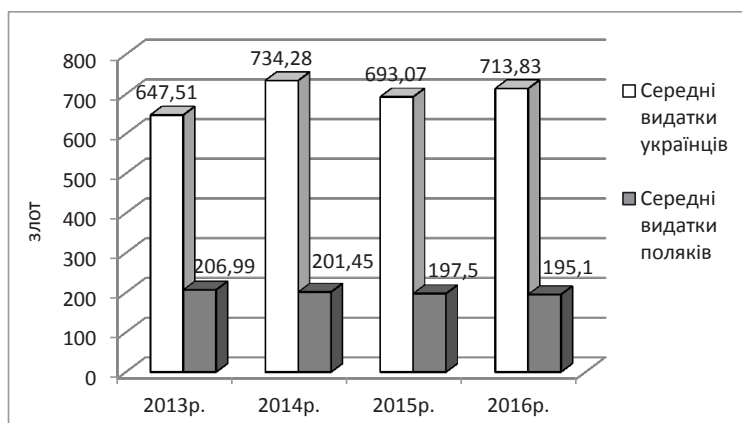


Рис. 4. Середні видатки українців та поляків у рамках прикордонного руху за 2013–2016 рр.

Джерело: складено за [9]

року в рамках малого прикордонного руху у 2016 р. відносно 2013 р. скоротилися на 26,44 злотих, однак щодо 2015 р. відбулося їх зростання на 50,84 злотих.

Висновки. Основними фінансовими інструментами реалізації транскордонного співробітництва є програми та проекти, які не мають комерційного характеру, а спрямовані за досягнення синергетичного ефекту по обидві сторони спільних кордонів. В умовах розвитку транскордонної співпраці пріоритетними є питання фінансування й механізмів залучення коштів структурних фондів ЄС, державного та місцевого бюджетів для реалізації чітко визначених тематичних цілей і пріоритетів. Представлені фінансові аспекти забезпечення розвитку транскордонного співробітництва в рамках реалізації співпраці України й Польщі свідчать про збільшення фінансування та позитивні транскордонні ефекти у сфері культурної та історичної спадщини, безпеки, інфраструктури, пунктів перетину спільних кордонів, транспортних послуг, охорони здоров'я тощо.

Перспективами подальших досліджень вважаємо здійснення систематизації фінансових інструментів розвитку транскордонного співробітництва та обґрунтування концептуальних положень фінансового забезпечення його активізації в рамках визначених тематичних цілей та пріоритетів.

Список використаних джерел:

1. Programming of the European Neighbourhood Instrument (ENI) – 2014-2020 Programming document for EU support to ENI Cross-Border Cooperation (2014-2020). URL: http://eeas.europa.eu/enp/pdf/financing-the-enp/enp_wide_strategic_priorities_2014_2020_and_multi_annual_indicative_programme_2014_2017_en.pdf.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2016–2020 роки» № 554 від 23.08.2016. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP160554.html.
3. Гранти 2017: каталог донорських організацій. URL: www.platforma-msb.org/grants2017.
4. Інструменти фінансування транскордонної і міжрегіональної співпраці. URL: http://www.if.gov.ua/files/uploads/%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B4%D0%BE%D0%BD%D1%96_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B8.pdf.
5. Pierwszy nabór wniosków – PWT Polska-Białoruś-Ukraina 2014-2020. URL: <https://www.pbu2020.eu/pl/pages/244>.
6. Регламент ЄС № 897/2014 «Правила реалізації програм прикордонного співробітництва, що фінансуються згідно з Регламентом (ЄС) № 232/2014 Європейського Парламенту і Ради про загальні положення Європейського інструменту сусідства» від 18.08.2014. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0897&qid=1421236474671&from=EN>.
7. Large Infrastructure Projects. URL: <https://www.pbu2020.eu/en/pages/206>.
8. Розвиток транскордонного співробітництва: науково-аналітична доповідь / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»; наук. редактор В.С. Кравців. Львів, 2017. 89 с.
9. Ruch graniczny oraz wydatki cudzoziemców w Polsce i Polaków za granicą w 2016 r., Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Warszawa-Rzeszów, 2017.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 339.543/336.531

Войцешин В.П.,
аспірант кафедри податків та фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Войцешин В.П. Тенденції розвитку експорту товарів в Україні на основі фіскального регулювання в умовах сьогодення. У статті визначено, що розвиток експорту нерозривно пов'язаний із його фіскальним регулюванням. Досліджено, що вітчизняне фіскальне регулювання експорту є певною системою взаємопов'язаних елементів, основу якого становлять доходи від експорту і витрати на експортну діяльність. Охарактеризовано ефект фіскального регулювання експорту товарів в Україні та його ефективність у плані доходів на прикладі надходжень від вивізного мита і його залежності від експорту. Оцінено вплив розміру витрат на рівень експорту. Визначено тенденції розвитку експорту на основі економетричного моделювання.

Ключові слова: експорт, фіскальне регулювання, вивізні мито, дохід від експорту, витрати на експортну діяльність.

Войцешин В.П. Тенденции развития экспорта товаров в Украине на основе их фискального регулирования в современных условиях. В статье определено, что развитие экспорта неразрывно связано с его фискальным регулированием. Доказано, что отечественное фискальное регулирование экспорта является определенной системой взаимосвязанных элементов, основу которого составляют доходы от экспорта и расходы на экспортную деятельность. Приведена характеристика эффекта фискального регулирования экспорта товаров в Украине и его эффективности в плане доходов на примере поступлений от вывозной пошлины и его зависимости от экспорта. Оценено влияние размера расходов на уровень экспорта. Определены тенденции развития экспорта на основе эконометрического моделирования.

Ключевые слова: экспорт, фискальное регулирование, вывозная пошлина, доход от экспорта, расходы на экспортную деятельность.

Voitseshyn V.P. Trends of the export goods development in Ukraine on the basis of its fiscal regulation in conditions of presentation. In the article specified the export development is inextricably linked with its fiscal regulation. It's investigated the domestic export's fiscal regulation is the system of interconnected elements and it's based on export revenue and costs. It's described the effect of exports goods fiscal regulation in Ukraine and its efficiency in the context of revenues on the example of export duty incomes and its dependence on export. It's estimated the influence of expenses size on the export. It's appreciated tendencies of the export development by using the econometric model.

Key words: export, fiscal regulation, export duty, export income, expenses for export activities.

Постановка проблеми. Сьогодні в ринковій економічній системі важливе місце в експорті продукції (товарів), який є провідною ланкою торгівлі, займає фіскальне регулювання, що впливає на нього через застосування бюджетних засобів, які відображені витратами і доходами, що пов'язані з експортом, та інструментів податкового/митного (ставок мита) характеру, що є основним джерелом доходів і витрат.

Нестабільність економічних процесів, зокрема в Україні, негативно впливає на рівень експорту, обсяг витрат та доходів від нього, а отже, чинить вплив на його фіскальне регулювання, що потребує аналізу через проведення необхідних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив фіскального регулювання на експорт товарів та тенденції його розвитку в Україні віддзеркалено у працях О. Гребельника, І. Гуцул [2], А. Зубрицького, Ю. Маха-

ньової [9], Л. Созанського, Н. Шмиголь, А. Антонюка, Д. Анікеєвої [3] та інших вітчизняних науковців, праці яких мають велике теоретичне й практичне значення в обґрунтуванні основ фіскального регулювання експорту.

Незважаючи на ґрунтовні дослідження тенденцій розвитку вітчизняного експорту в Україні, все ж існують невирішені завдання, що пов'язані, зокрема, з військово-економічною кризою та поступальним вступом країни в Європейський Союз (далі – ЄС), у контексті визначення обсягу витрат на експорт в майбутньому, прогнозування його рівня з урахуванням поточної економічної ситуації, а також визначення надходжень до бюджету в результаті застосування інструментів фіскального регулювання.

Формулювання цілей статті. Основним завданням дослідження є аналіз процесів фіскального регулю-

вання експорту в дохідному та видатковому аспектах на прикладі частинних надходжень від вивізного мита та обсягу окремих видатків на експортну діяльність, а також прогнозування рівня експорту в майбутньому.

Виклад основного матеріалу. Фіскальне регулювання експорту є системою взаємопов'язаних елементів, де кожен наступний визначається попереднім і доповнює його. На нашу думку, найбільш оптимально цю залежність можна відобразити за допомогою мислєсхеми (рис. 1), побудованої за принципом «кватерності», запропонованим А. Фурманом [1, с. 5], відповідно до якого явище складається з чотирьох послідовних частин.

На рис. 1 проілюстровано, що фундаментом фіскального регулювання експорту виступають законодавча ініціатива планування обсягів доходів і витрат, які з ним пов'язані, у бюджеті держави, а також запровадження інструментів фіскального характеру (ставок мит та ін.) на експорт певних товарів. Варто погодитися з І. Гуцул [2, с. 110], що названі інструменти вводяться як для отримання відповідних надходжень до бюджету (виконується фіскальна функція), так і для зниження рівня продажу за кордон продукції, що має велике значення для економіки країни (регулююча функція).

Яскравим проявом фіскальної функції мита в Україні став 2011 р., коли, згідно з дослідженням Н. Шмиголь, А. Антонюка та Д. Анікеєвої [3, с. 20], вивізне мито було введено у липні названого року на зернові культури (пшеницю, жито, ячмінь), що через великий

обсяг експорту вказаного продукту призвело до зростання надходжень у бюджет у частині вивізного мита з 37,03 у 2010 р. до 164,12 млн. дол. США у 2011 р. [4], тобто у 4,43 рази, якщо враховувати курс валют [5] на кінець відповідного року

Виявленням регулюючої функції фіскального регулювання експорту стало запровадження вивізного мита на сировину (шкіряну, металобрухт), насіння деяких видів олійних культур тощо, що мало на меті забезпечити їх експорт і було закріплено відповідними нормативно-правовими актами, такими як, наприклад, Закон України «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину» від 7 травня 1996 р. № 180/96.

Слідом за законодавчою ініціативою другим складником фіскального регулювання експорту (рис. 1) є сам експорт продукції. Нині експорт здійснюється через укладення договору між продавцем та покупцем, у якому вказується ціна продукції, що експортується, а також зазначаються умови переміщення товару через митний кордон та застосування до нього заходів фіскального регулювання, які передбачено законодавством, на основі відповідної документації.

Третім елементом розробленої мислєсхеми (рис. 1) виступає дохід від експорту. На нашу думку, цей показник в Україні визначається вартістю експорту товарів відповідно до даних Державної служби статистики [6], де варто окремо виділити дохід від експорту товарів, які обкладаються вивізним (експортним) митом (табл. 1), що є частиною фіскального регулювання, і



Рис. 1. Елементи фіскального регулювання експорту

Джерело: розроблено автором на основі [1, с. 50]

Таблиця 1

Доходи від експорту товарів з України за 2014–2017 рр.

Показники Роки	Вартість експорту товарів загалом, млн. дол. США	Вартість експорту товарів, групи яких підлягають оподаткуванню митом, млн. дол. США*	Частка експорту товарів, групи яких оподатковуються митом, у загальному експорті товарів, %
2014	53901,69	1808,44	3,36
2015	38127,15	1424,20	3,74
2016	36361,71	1023,71	2,82
2017	43264,74	1549,08	3,58

*Примітка: розраховано на основі окремих товарних позицій з урахуванням перших чотирьох цифр коду товару згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД), який є об'єктом обкладення вивізним митом.

Джерело: розроблено автором на основі [6–8]

до яких, згідно з даними Державної фіскальної служби України [7], відносять: живу худобу та шкіряну сировину; насіння деяких видів олійних культур; відходи та брухт чорних металів; брухт легованих чорних металів, кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням; природний газ.

Інформація, наведена в табл. 1, показує, що за період 2014–2017 рр. вартість експорту товарів в Україні знизилася на 10 636,95 млн. дол. США, або на 19,73%, що безпосередньо пов'язано з військово-економічною кризою в Україні (втратою території Донецької та Луганської областей та Автономної Республіки Крим). Найбільший рівень експорту товарів спостерігався ще в 2014 р. (53 901,69 млн. дол. США), а найменший – у 2016 р. (36 361,71 млн. дол. США). У 2017 р. відбулося зростання названого експорту на 18,98%, що стало наслідком торговельної переорієнтації України з ринку Росії на ринок країн ЄС.

Аналогічна ситуація спостерігається і з експортом груп товарів, на частину яких установлено вивізні мито, де за досліджуваний період їхня вартість знизилася на 14,34%. Найвищий рівень експорту даної продукції, як і експорту товарів загалом, був зафіксований у 2014 р. (1 808,44 млн. дол. США), а найменший – у 2016 р. (1 023,71 млн. дол. США), який уже в наступному періоді зріс у 1,51 рази.

Дохід від експорту продукції безпосередньо визначає ефект фіскального регулювання, який представлений найперше надходженнями до бюджету у вигляді вивізних мита, що є заключним елементом мислехеми (рис. 1), обсяг яких відображено в табл. 2:

Дані табл. 2 ілюструють, що за 2014–2017 рр. розмір вивізних мита підвищився у 1,64 рази, навіть незважаючи на зниження експорту товарів (загалом і груп товарів, що підлягають оподаткуванню митом) та на зменшення середньоарифметичної ставки вивізних мита на 5,05%. Окрім того, у 2017 р. до доходів бюджету було зараховано 22,92 млн. дол. США даного виду мита, що, наприклад, було зумовлено зростанням експорту великої рогатої худоби за 2014–2017 рр. у

2,96 рази (із 12,75 до 37,74 млн. дол. США [8]), овець та кіз – у 3,12 рази (з 0,5 до 1,56 млн. дол. США [8]) та насіння льону – у 1,90 рази (з 10,22 до 19,39 млн. дол. США [8]).

Загалом ми бачимо, що, незважаючи на збільшення розміру вивізних мита, в Україні воно виконує регулюючу функцію, адже, по-перше, його частка коливається за досліджуваний період від 0,05% до 0,08%, що є дуже малим показником, а по-друге, встановлення названого мита є одним із чинників зниження експорту продукції чорної металургії (відходів і брухту, шихтових злиwkів – з 295,19 до 121,85 млн. дол. США за 2014–2017 рр. [8]), що є потенційно важливою сировиною для виробництва готових виробів.

Характеризуючи фіскальне регулювання експорту, ми звертали увагу, що воно містить і видатковий бік. Цей бік представлений видатками з бюджету на здійснення експортної діяльності, які в Україні пов'язані із фінансуванням галузей економіки торговельної діяльності, а також органів, що є учасниками експортної діяльності (наприклад, Державна служба експортного контролю України).

Проведемо аналіз витрат у вигляді перерахувань галузям сільського господарства і промисловості (наприклад, обробної) та їхній вплив на рівень експорту в Україні (табл. 3).

Інформація, наведена в табл. 3, показує, що за досліджуваний період загалом розмір видатків на сільське господарство й обробну промисловість зріс на 31,67%. Найбільше значення видатків в Україні спостерігалось у 2017 р. (486,76 млн. дол. США), а найменше – у 2016 р. (206,13 млн. дол. США), що стало наслідком впливу кризи, яка породила недостатність ресурсів для фінансування видатків. Окрім того, ми бачимо, що зростання видатків сільськогосподарського і промислового характеру відбувалося за рахунок не лише збільшення фінансування аграрної сфери, а й запровадження видатків на обробну промисловість для підтримки її розвитку, що стало передумовою для зростання обсягів експорту за останні два календар-

Таблиця 2

Динаміка надходжень із вивізних мита в Україні за період 2014–2017 рр.

Показники Роки	Розмір вивізних мита, млн. дол. США	Частка вивізних мита в доходах бюджету, %	Середньоарифметична ставка вивізних мита, %**
2014	13,96	0,05	17,03
2015	17,49	0,06	13,10
2016	13,60	0,06	12,35
2017	22,92	0,08	11,98

**Примітка: розраховано автором самостійно за даними [7; 9; 10, с. 49].

Джерело: розроблено автором на основі [4] з урахуванням курсу валют [5] станом на кінець відповідного року

Таблиця 3

Динаміка видатків в Україні, що пов'язані з експортом, за 2014–2017 рр.

Показники Роки	Видатки на сільське господарство, млн. дол. США	Видатки на обробну промисловість, млн. дол. США	Разом даних видатків, млн. дол. США	Темп зміни
2014	332,59	0,00	332,59	x
2015	227,56	0,00	227,56	0,68
2016	201,54	4,59	206,13	0,91
2017	441,64	45,12	486,76	2,36

Джерело: розроблено автором на основі [4] з урахуванням курсу валют [5] станом на кінець відповідного року

них роки та, відповідно, підвищення розміру вивізного мита, яке сплачено до бюджету.

Вищенаведені дані відображають ефект, який є абсолютним. На основі даного ефекту доцільно розрахувати ефективність фіскального регулювання у контексті витрат і доходів, яка, згідно з дослідженнями В. Литвиної, в економіці характеризується «відношенням результату до певного виду витрат» [11], що в нашому разі відобразиться такими індикаторами: частинним індексом рентабельності витрат, пов'язаних з експортом ($IPBe$), що виступає відношенням вартості експорту до розміру певних витрат, а також індексом надходжень експортного мита (He) як відношення розміру вивізного мита до вартості експорту (рис. 2).

Інформація, відображена на рис. 2, дає змогу стверджувати, що за період 2014–2017 рр.: по-перше, зріс у 2,05 рази індекс надходжень із вивізного мита, навіть незважаючи на зниження середньоарифметичної ставки названого мита, адже зріс розмір вивізного мита (табл. 2) і зменшилася вартість експорту (табл. 1); по-друге, низьке значення наведеного індексу підтверджує положення про те, що вивізне мито в Україні виконує регулюючу функцію; по-третє, частинний індекс рентабельності витрат за експортом знизився у 1,82 рази, що було зумовлено як зростанням обсягу досліджуваних витрат на експорт, так і зниженням експорту загалом, що є негативним явищем.

Як бачимо, ефект і ефективність фіскального регулювання експорту в Україні є диференційованими між собою.

На основі аналітичного дослідження оцінимо тенденції фіскального регулювання експорту через використання економетричного моделювання, який передбачає побудову регресійної залежності між обсягом витрат і вартістю експорту, з використанням пакету «Дані» в MS EXCEL (рис. 3).

Із рис. 3 ми бачимо, що вартість експорту товарів в Україні з урахуванням умов сьогодення знаходиться в прямій тісній (100%-й) поліноміальній (циклічній чи коливній) залежності від обсягу витрат на експорт, яка відображає ефект від масштабу, коли спочатку зростання обсягу витрат провокує прямо пропорційне зростання експорту, а згодом – ілюструє «затухаюче» підвищення експорту, коли він збільшується менше, ніж витрати, і провокує зниження ефективності їх запровадження (рис. 2). Така ситуація характерна для циклічної кризової економіки, що підтверджує синусоїдальна форма кривої.

Отримавши модель, що відображає залежність між витратами та експортом, оцінимо тенденції його розвитку, де, по-перше, спрогнозуємо розмір витрат, що пов'язані з експортом, через використання функції «ПЕРЕДБ.» у MS EXCEL, а по-друге, визначимо вартість експорту з урахуванням рівняння залежності на основі обсягу спрогнозованих названих витрат (табл. 4).

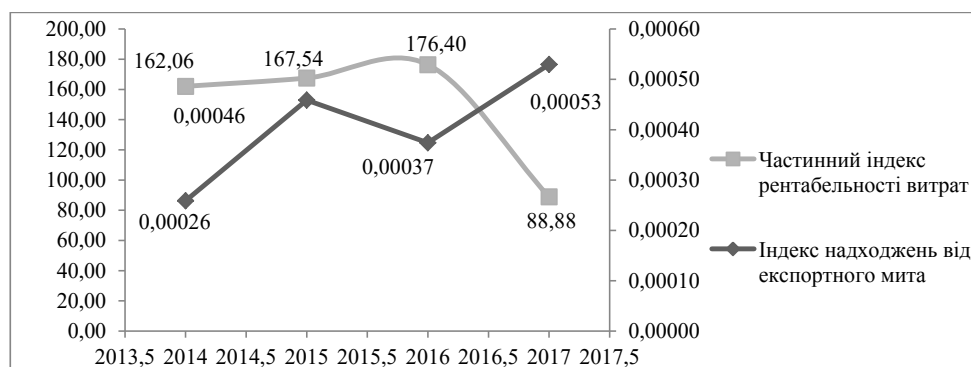


Рис. 2. Динаміка індексів ефективності фіскального регулювання експорту в Україні за період 2014–2017 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [4–6]

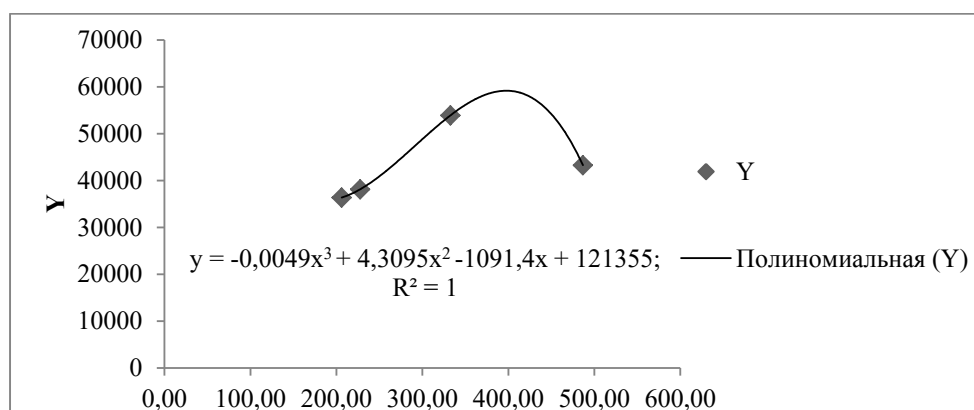


Рис. 3. Залежність експорту в Україні та витрат, що з ним пов'язані

Джерело: розроблено автором на основі [4–6]

Прогнозні значення витрат, що пов'язані з експортом, та експорту в Україні

Роки	Прогнозне значення витрат, млн. дол. США	Прогнозна вартість експорту, млн. дол. США
2018	423,53	59880,18
2019	467,64	52296,95
2020	511,75	34733,92

Джерело: розроблено автором на основі [4; 6]

Дані табл. 4 ілюструють тенденцію до збільшення витрат із бюджету держави на сільське господарство й обробну промисловість у 2018–2020 рр., яке дієво відобразиться на експорті товарів лише в 2018 р., де можливе досягнення його вартості, еквівалентній сумі 59 880,18 млн. дол. США, а згодом – імовірно подальше її зменшення зважаючи на затяжність кризи в Україні.

На нашу думку, падіння експорту і можливе зниження середньої ставки вивізного мита відповідно до Графіку скасування вивізного (експортного) мита, що буде чинним в Україні за її повноцінного вступу в ЄС, спровокує зменшення надходжень до бюджету у вигляді даного виду мита на наступні декілька років.

Висновки. Результати дослідження дають змогу стверджувати, що:

- фіскальне регулювання експорту товарів в Україні є системою пов'язаних елементів, яка характеризується доходами від експорту і витратами, пов'язаних із ним;

- з урахуванням кризи динаміка вітчизняного експорту за 2014–2017 рр. характеризується зниженням його розміру з одночасним зростанням вартості за 2016–2017 рр. через поступову переорієнтацію на ринок країн ЄС;

- яскравим відображенням доходів від експорту в частині фіскального регулювання є надходження вивізного мита через оподаткування ним певних груп товарів, що виконує регулюючу функцію, розмір яких в Україні за досліджуваний період зріс незважаючи на загальне зниження експорту продукції;

- важливою частиною видатків у плані фіскального регулювання експорту є видатки на сільське господарство й обробну промисловість, обсяг яких за 2014–2017 рр. підвищився, що здійснило загалом позитивний вплив на експорт, зокрема за останні два повні календарні роки (навіть незважаючи на знижену ефективність фіскального регулювання у видатковій частині), який можна відобразити за допомогою поліноміальної регресії, що ілюструє «затухаючий» ефект від масштабу, що пояснюється циклічністю в економіці;

- тенденцією на наступні повні три календарні роки виступає початкове зростання експорту продукції у перший рік і поступове його зниження в подальшому, навіть незважаючи на зростання названих витрат, що може бути зумовлено «протяжністю» кризи та її негативними наслідками, які в екзогенному порядку впливатимуть на експорт товарів, що разом із поступальним зниженням середньоарифметичної ставки вивізного мита спровокує зниження розміру відповідних надходжень.

Таким чином, зважаючи на ситуацію в Україні, тенденціями розвитку експорту товарів на основі фіскального регулювання є його коливання в частині «зростання – зниження» розмірів унаслідок циклічних економічних процесів, усунення яких через механізми завершення військового конфлікту, на нашу думку, уможливить стабілізацію ситуації в економіці, а отже, забезпечить використання наявного потенціалу в частині експорту і його фіскального регулювання (стабільність спровокує зростання інвестицій в економіку, доходів у бюджет і, як наслідок, видатків із нього).

Список використаних джерел:

1. Фурман А.В. Основи наукових досліджень: модульно-розвивальний підручник; вид. 2-е. Тернопіль: Економічна думка, 2012. 50 с.
2. Гуцул І. Фіскальні ефекти та цінові наслідки справляння мита. Світ фінансів. 2017. № 2(51). С. 109–117.
3. Шмиголь Н.М., Антонюк А.А., Анікеєва Д.О. Експортне мито в Україні. Причини використання та наслідки. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2013. № 4(73). С. 16–21.
4. Веб-портал Державної казначейської служби України: офіційний портал. URL: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index> (дата звернення: 13.06.2018).
5. Національний банк України: офіційне Інтернет-представництво. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 19.06.2018; 20.06.2018).
6. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 13.06.2018; 14.06.2018; 19.06.2018).
7. Інформація щодо ставок вивізного (експортного) мита встановлених актами законодавства України. URL: <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/stavki-vviznogo-ta-viviznogo-mita/vivizne-mito/vvizne-mito/> (дата звернення: 13.06.2018).
8. Сумарний обсяг імпорту та експорту у розрізі товарних позицій за кодами УКТ ЗЕД. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/f11> (дата звернення: 13.06.2018; 19.06.2018).
9. World Trade Organization. URL: <https://www.wto.org/> (дата звернення: 20.06.2018).
10. Маханьова Ю.М. Визначення компаративних переваг експорту продукції агропромислового сектору України в умовах членства в СОТ та асоціації з ЄС. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 5–6. С. 48–63.
11. Литвинова О.В. Економічна ефективність: сутність та форми. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3746/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0%20%D0%B5%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D1%82%D0%B0%20%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B8.pdf> (дата звернення: 21.06.2018).

Коломієць В.Л.,
аспірант кафедри фінансів,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ДЕРЖАВНИЙ БАНК РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ

Коломієць В.Л. Державний банк розвитку України: фінансово-інвестиційні пріоритети. У статті розглянуто прагматичні аспекти діяльності державного банку розвитку в Україні. Акцент зроблено на дослідженні пріоритетних механізмів фінансового забезпечення його діяльності та особливостях інвестиційної політики. Встановлено, що на сучасному етапі для інвестиційної політики держави характерні суттєві деформації. Відповідно, у процесі створення та функціонування державного банку розвитку в Україні негативний вплив зазначених проблем можна суттєво мінімізувати. Розроблено низку рекомендацій, які повинні бути враховані у фінансовій та інвестиційній політиці державного банку розвитку в Україні.

Ключові слова: фінансова політика, інвестиційна політика, інституції розвитку, банк розвитку, державний банк розвитку, фінансовий ринок.

Коломієць В.Л. Государственный банк развития Украины: финансово-инвестиционные приоритеты. В статье рассмотрены прагматические аспекты деятельности государственного банка развития в Украине. Акцент сделан на исследовании приоритетных механизмов финансового обеспечения его деятельности и особенностях инвестиционной политики. Определено, что на современном этапе для инвестиционной политики государства характерны существенные деформации. Соответственно, в процессе создания и функционирования государственного банка развития в Украине негативное влияние указанных проблем можно существенно минимизировать. Разработан ряд рекомендаций, которые должны быть учтены в финансовой и инвестиционной политике государственного банка развития в Украине.

Ключевые слова: финансовая политика, инвестиционная политика, институции развития, банк развития, государственный банк развития, финансовый рынок.

Kolomiyets V.L. State Bank of Development of Ukraine: financial and investment priorities. This article deals with pragmatic aspects of State Bank of Development activities in Ukraine. The emphasis is made on research of priority mechanisms of financial provision of its activity and features of investment policy. It is established that at present stage, significant deformations are inherent for state's investment policy. Accordingly, in the process of establishing and functioning of State Bank of Development in Ukraine, the negative impact of these problems can be significantly reduced. Number of recommendations have been developed that should be taken into account in the financial and investment policies of State Bank of Development in Ukraine.

Key words: financial policy, investment policy, institutions of development, development bank, state bank of development, financial market.

Постановка проблеми. Серед ключових пріоритетів економічних реформ в Україні, беззаперечно, виділяється необхідність актуалізації місця та ролі держави в інвестиційній сфері. Зараз інвестування за рахунок централізованих фінансових ресурсів надзвичайно неефективне, а його кількісні показники абсолютно не відповідають тим завданням, що стоять перед українською економікою. За наявного рівня зносу інфраструктури обсяги капітальних та економічних видатків із державного та місцевих бюджетів не здатні суттєво виправити ситуацію, тим більше зважаючи на слабку ефективність їх здійснення.

У наукових колах та на державному рівні обговорюється широкий спектр шляхів виправлення ситуації, зокрема і через створення державного банку розвитку. Як показує набутий досвід, ціла низка новацій, які були досить ефективними в інших країнах із транзитивною економікою, в Україні недостатньо результативна. Відповідно, створення державного банку розвитку в нашій державі має базуватися на міцній

науковій основі, що й визначає актуальність представленого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансового забезпечення інвестиційного процесу аналізуються в роботах О. Амоші, О. Волкова, І. Макаренка, І. Штулер, Л. Федулової, І. Юхновського, Г. Ямненко та ін. Питання державного банку розвитку вивчалися Т. Алексєєвою, О. Білоусовою, Л. Бондаренко, В. Корнєєвим, Д. Русак, Т. Циганковою, Н. Шелудько та ін.

Разом із тим більшість авторів досліджувала (спираючись переважно на закордонний досвід) загальні підходи до діяльності державного банку розвитку. Крім того, у світовій практиці існує кілька концептуальних напрямів створення та діяльності державного банку розвитку, що вимагає вибору оптимальної моделі саме для України.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження – окреслити ключові пріоритети фінансово-інвестиційної стратегії державного банку розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Питання щодо фінансово-інвестиційної стратегії державного банку розвитку, з одного боку, вписується в теоретичні концепції сучасного корпоративного фінансового менеджменту, з іншого – повинне враховувати й особливості фінансових відносин на рівні спеціалізованих інституцій розвитку.

Насамперед акцентуємо увагу на найбільш значимих та принципових моментах інвестиційної діяльності державного банку розвитку в Україні.

1. Структурні реформи. Архітектура вітчизняної економіки – пряме відображення технологічної «спадщини» СРСР та непослідовності структурної і промислової політики незалежної України. На протязі більше ніж двох десятиріч держава неодноразово своїми діями підкреслювала значимість традиційних галузей: добувної, переробної. За останні п'ять років під впливом глобальних трендів суттєво зросла роль агропромислового сектору. Консервація наявного стану – чи не головна загроза для міжнародної конкурентоспроможності нашої держави, адже технологічне відставання формує численні ризики не тільки в економічній, а й у соціальній та політичній сферах.

2. Імплементация в інституційну фінансову інфраструктуру України (в частині взаємовідносин із реципієнтами капіталу). Надзвичайно важливим завданням видається створення балансу між інвестиційною політикою державного банку розвитку та кредитною політикою банківського сектору. Наявна структура кредитного портфеля в розрізі галузей у цілому іманентна до структури національної економіки України [1]. Сьогодні ми спостерігаємо «ефект витіснення», коли інституційна слабкість кредитного ринку призводить до обмежень в активних операціях банків. Як наслідок, зростає портфель банківських активів у державних цінних паперах, а банки обмежено виконують функції кредитора економіки.

Державний банк розвитку за рахунок імплементції в наявну інституційну фінансову інфраструктуру вітчизняної економіки повинен не стільки створити конкуренцію банківському сектору, скільки ефективно доповнити існуючу модель відносин на кредитному ринку (зокрема, за рахунок спільного фінансування проектів).

3. Одним із важливих завдань є уніфікація та синхронізація критеріїв визначення ефективності економічної (у т. ч. інвестиційної) діяльності держави. Зараз існують численні нормативні документи, якими регламентовано питання оцінки державних інвестицій, економічної діяльності держави, функціонування підприємств державного сектору економіки [2–4]. Також маємо кілька «центрів управління» й економічної політикою держави у цілому, й інвестиційною політикою зокрема. Розбіжності у критеріях об'єктивно знижують ефективність управління державними інвестиціями та дають можливість уникати відповідальності у разі ірраціональних економічних рішень.

В Україні відсутня цілісна концепція відбору та фінансування інвестиційних проектів за рахунок централізованих джерел. В окремих нормативно-правових актах фрагментарно містяться норми, що стосуються критеріїв інвестиційної діяльності держави. Державний банк розвитку може і повинен стати ефективним механізмом активізації інвестицій значимих для дер-

жави національних проектів, які містять економічний та соціальний складники. Таким чином, критичний підхід до наявної нормативно-правової бази дасть можливість сформулювати якісно нові позиції в питанні інвестиційної стратегії державного банку розвитку.

Для централізованого фінансування інвестиційних проектів характерна значна інформаційна асиметрія. Порядком ведення Державного реєстру інвестиційних проектів [5] унормовано механізм оприлюднення інформації щодо інвестиційних проектів, які реалізуються за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку. Аналіз змістовної частини Державного реєстру інвестиційних проектів [6] свідчить: представлена інформація містить узагальнені дані щодо державних інвестиційних проектів, які реалізуються на час проведення моніторингу та/або державних інвестиційних проектів, які були або мають бути реалізовані в попередньому/наступному періодах; інформація Реєстру не містить жодних даних, які свідчать про ефективність реалізації державних інвестиційних проектів; частина інформації містить обґрунтування необхідності збільшення фінансування за тими чи іншими державними інвестиційними проектами. Інформаційна асиметрія формує суттєві ризики в процесі оцінки ефективності таких проектів, і цей чинник має бути врахований у діяльності державного банку розвитку.

Акцентуємо також і на нормативному підході до відбору інвестиційних проектів [7]. У змісті цього документу насамперед треба звернути увагу на наявність окремих критеріїв, доцільність використання яких викликає сумніви (наприклад, відповідність інвестиційного проекту вимогам законодавства, узгодженість екологічних, економічних і соціальних інтересів тощо). По-перше, зазначені параметри допускають використання оціночних суджень; по-друге, для окремих із виділених параметрів складно (а інколи навіть неможливо) встановити чіткі кількісні критерії оцінки; по-третє, фактично держава поклала відповідальність за достовірність отриманої інформації на ініціаторів проекту, не встановивши достатньо ефективних запобіжних механізмів для уникнення асиметрії інформації.

Також зазначеним нормативно-правовим актом пропонується здійснювати оцінку економічної ефективності державних інвестиційних проектів за допомогою таких показників, як: чиста приведена вартість; внутрішня норма дохідності; дисконтований період окупності; індекс прибутковості. На нашу думку, у такій позиції є недоліки, а саме:

1. Зазначені в нормативно-правовій базі критерії дають можливість оцінити виключно кількісні параметри інвестицій, тоді як якісні параметри є поза увагою.

2. Не всі виділені кількісні критерії можуть бути використані для оцінки державних інвестиційних проектів. Більше того, максимізація на основі зазначених критеріїв прямо суперечить принципу мінімальної доходності діяльності державного банку розвитку.

Загальновідомо, що інвестиційні пріоритети інституцій розвитку формалізовано можна представити у вигляді такої тріади:

- фінансування інфраструктурних проектів, пріоритетних галузей, регіональних проектів, які реалізуються в рамках програм загальнонаціонального значення;

- експортно-імпортні інституції розвитку, основна діяльність яких спрямована на підтримку експортно-орієнтованих галузей та імпорту високих технологій, який сприятиме підвищенню глобальної конкурентоспроможності держави;

- інституції розвитку соціального спрямування, які здійснюють мікрокредитування, кредитування малого та середнього бізнесу.

Виходячи з існування в нашій державі потужного кластеру державних банків, державний банк розвитку має зосередитися та першому завданні та частково – другому. Всі інші завдання щодо фінансового забезпечення інноваційного розвитку можуть і повинні бути реалізованими в рамках стратегій діяльності державних банків (табл. 1).

Підтвердженням необхідності дотримання саме таких засад в інвестиційній політиці ДБР є сучасна позиція держави щодо пріоритетів державних інвестиційних проектів [8]: соціально-культурна сфера і сфера охорони здоров'я, паливно-енергетична сфера, видобувна та обробна промисловість, мінерально-сировинна база, сфера охорони навколишнього природного середовища, транспортна сфера, сфера надання органами влади послуг населенню.

Разом із тим реалізація зазначеного сценарію вимагає чіткої ідентифікації цілей держави-акціонера в банківському секторі. Ключові питання:

1. Визначення оптимальних параметрів державного сектору економіки в банківському секторі.

2. Приватизація банківських інституцій, що на цей час належать державі, але потенційно мають бути продані приватним власникам.

3. Чітка стратегія управління корпоративними правами держави у банківському секторі.

4. Розроблення та реалізація стратегії розвитку державних банків.

5. Періодичний перегляд концепції присутності держави як власника у банківському секторі.

Отже, інвестиційна стратегія державного банку розвитку в Україні повинна бути заснована на таких засадах: по-перше, сприяння структурним реформам; по-друге, імплементація в інституційну фінансову інф-

раструктуру; по-третє, єдність критеріїв ефективності; по-четверте, «соціалізація» діяльності; по-п'яте, незалежність інвестиційних рішень.

Серед недоліків ринкового саморегулювання завжди виділяють слабку здатність ринкових механізмів до стимулювання виробництва окремих товарів та надання певних послуг. Як правило, йдеться про товари та послуги, які мають вагоме соціальне значення, проте низький рівень рентабельності. Функціонування державного банку розвитку апріорі не орієнтоване на максимізацію прибутку, саме тому ця фінансова інституція може і повинна розглядатися як механізм фінансового забезпечення для проектів, спрямованих на виробництво товарів із високою соціальною значимістю.

З погляду розвитку механізмів стимулювання активних операцій державного банку розвитку, підтримання високих кредитних рейтингів такої фінансової установи слід окремо зупинитися на питаннях, що пов'язані з наданням державних гарантій. У контексті діяльності державного банку розвитку слід зважати на той факт, що серед форм державної підтримки є надання гарантій, кредитів на пільгових умовах, обслуговування кредитів за пільговими тарифами. Проте застосування цієї норми до гарантій держави за окремими зобов'язаннями державного банку розвитку суттєво знизить потенціал діяльності цієї установи.

На нашу думку, допустимим є використання державних гарантій у таких випадках:

- а) виконання боргових зобов'язань за кредитами, залученими від фінансових установ та міжнародних фінансових організацій;

- б) відшкодування витрат фінансових установ та міжнародних фінансових організацій, які можуть виникнути за гарантіями, що надаються ними для забезпечення залучення кредитів із метою реалізації статутної діяльності;

- в) виконання зобов'язань за запозиченнями, що здійснюються банком розвитку на внутрішньому та зовнішньому фінансових ринках.

На останній пункт слід звернути особливу увагу, адже саме за його допомогою можливий випуск ДБР інвестиційно привабливих боргових фінансових інструментів

Таблиця 1

Сценарії трансформації інвестиційної стратегії державного банку розвитку в Україні

Характеристика етапу	Державний банк розвитку	Державні банки
Сучасний етап. Створення ДБР за умови функціонування потужного сектору державних банків	Інфраструктурні проекти, фінансування пріоритетних інноваційних галузей, національних програм та їх регіональних складників. Фінансування експортно-імпортних операцій, що супутні до основних проектів	Фінансування експортно-імпортних операцій, кредитування малого та середнього бізнесу, мікрокредитування
Середньострокова перспектива. Зростання можливостей ДБР, скорочення частки держави як власника у банківському секторі	Збереження пріоритетів в інвестиційній стратегії, розширення фінансування експортно-імпортних операцій	Поступовий перерозподіл у фінансуванні експортно-імпортних операцій на користь ДБР, збереження частки у фінансуванні малого та середнього бізнесу та мікрокредитуванні
Довгострокова перспектива. Фіксація ролі держави-акціонера у банківському секторі, «піковий» фінансовий потенціал ДБР	Поліфункціональна інвестиційна стратегія державного банку розвитку в рамках інституційної фінансової інфраструктури та стратегічних завдань державної економічної політики	Чітка спеціалізація державних банків, синхронізація їх діяльності з ДБР

Джерело: розроблено автором

(облігацій), які користуватимуться попитом серед вітчизняних інституційних інвесторів (насамперед йдеться про недержавні пенсійні фонди, інститути спільного інвестування та компанії зі страхування життя).

Важливе питання у діяльності державного банку розвитку в Україні – взаємодія цієї фінансової установи з Національним банком України з погляду кредитування та рефінансування. Загалом на рівні банківського середовища та в експертних колах існує розуміння необхідності переорієнтації банківського сектору на кредитування пріоритетних для України галузей економіки. Зокрема, в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2018 р. та середньострокову перспективу [9] зазначено, що «...Національний банк розгляне можливість проведення процентних тендерів із рефінансування на термін до п'яти років із плаваючою ставкою. Зазначені операції рефінансування проводитимуться на прозорих засадах, принципах рівного доступу, їх ціноутворення ґрунтуватиметься на ключовій ставці, що одночасно сприятиме посиленню процентного каналу монетарного трансмісійного механізму».

З погляду ініціаторів запровадження цього механізму, він сприятиме посиленню потенціалу українських банків у сфері кредитування підприємств реального сектору економіки (середнього та малого бізнесу, експортоорієнтованих, імпортозамінюючих та високотехнологічних підприємств).

Тобто створення державного банку розвитку в Україні може сформувати принципово новий канал продуктивної емісії, який спрямовуватиме ресурси в пріоритетні для держави галузі економіки.

У підсумку зазначимо, що фінансово-інвестиційна стратегія державного банку розвитку допускає можливість використання надзвичайно широкого інструментарію як із погляду залучення ресурсів, так і з позиції активних операцій.

Висновки. Проведений аналіз дає можливість зробити висновок, що фінансово-інвестиційна стратегія державного банку розвитку в Україні повинна базуватися на таких пріоритетах:

- фінансування інвестиційних проектів, для яких характерний надмірний ризик, що, відповідно, ускладнює їх фінансування за рахунок приватних ресурсів;
- фінансування проектів із низькою прибутковістю за умови, що вони мають вагоме економічне та соціальне значення з погляду розвитку держави або окремих регіонів;
- координація інвестиційних проектів з урахуванням поточних та стратегічних завдань економічної політики;
- опосередковане стимулювання банківської системи за рахунок використання державним банком розвитку банківських установ як агентів під час проведення активних операцій.

Список використаних джерел:

1. Основні показники діяльності банків України. URL: <http://www.bank.gov.ua>. Назва з екрана.
2. Деякі питання управління державними інвестиціями: Постанова Кабінету Міністрів України № 571 від 22 липня 2015 р.
3. Порядок відбору інвестиційних проектів, для реалізації яких надається державна підтримка: Постанова Кабінету Міністрів України № 571 від 22 липня 2015 р., № 835 13 листопада 2013 р.
4. Положення про управління ризиками, пов'язаними з наданням державних гарантій, та розподіл таких ризиків між державою, кредиторами і позичальниками: Постанова Кабінету Міністрів України № 131 від 23 лютого 2011 р.
5. Порядок ведення Державного реєстру інвестиційних проектів: Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1062.
6. Перелік державних інвестиційних проектів / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: www.me.gov.ua.
7. Порядок проведення державної експертизи інвестиційних проектів: Постанова Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 р. № 701.
8. Проект Основних напрямів бюджетної політики на 2018–2020 роки / Кабінет Міністрів України.
9. Основні засади грошово-кредитної політики на 2018 рік та середньострокову перспективу: Рішення Ради Національного банку України від 12 вересня 2017 р.

Кузьменко В.М.,
аспірант кафедри інвестиційної діяльності,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Кузьменко В.М. Теоретичні основи формування системи державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств. У статті досліджено теоретико-методологічні засади формування системи державного фінансування інвестиційної діяльності. Встановлено базові її елементи (об'єкт, суб'єкти, функції, принципи) та функціональні блоки (фінансовий, нормативно-правовий, регулюючий, інформаційний). За результатами дослідження запропоновано авторське трактування поняття державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств і визначено базові його ознаки як системної дефініції.

Ключові слова: система, державне фінансування, інвестиційна діяльність, форми фінансування, державне регулювання.

Кузьменко В.Н. Теоретические основы формирования системы государственного финансирования инвестиционной деятельности предприятий. В статье исследованы теоретико-методологические основы формирования системы государственного финансирования инвестиционной деятельности. Установлены базовые ее элементы (объект, субъекты, функции, принципы) и функциональные блоки (финансовый, нормативно-правовой, регулирующий, информационный). По результатам исследования предложено авторское определение понятия государственного финансирования инвестиционной деятельности предприятий и определены базовые его признаки как системной дефиниции.

Ключевые слова: система, государственное финансирование, инвестиционная деятельность, формы финансирования, государственное регулирование.

Kuzmenko V.M. Theoretical basis for investment activity of enterprises state financing system formation. The theoretical and methodological principles of investment activity state financing system formation are investigated in the article. The main elements of such system (namely: object, subjects, functions and principles) and its functional blocks (namely: financial, normative-legal, regulatory and informational blocks) are established in the research. In accordance with the results of this research, the own interpretation of investment activity of enterprises state financing concept is proposed and its basic features as a system definition are defined.

Key words: system, state financing, investment activity, forms of financing, state regulation.

Постановка проблеми. Розуміння індикаторів макроекономічного та фінансового стану української економіки дає змогу стверджувати про неможливість забезпечення вирішення нею пріоритетних завдань інвестиційного розвитку тільки на основі саморегуляції ринку, котрий у нашій країні характеризується низьким рівнем сформованості. Отже, виникає об'єктивна необхідність посилення ролі держави в інвестиційній сфері, коригування економічної політики й теоретичного обґрунтування основ розбудови ефективної системи державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед учених, які досліджували аспекти державного фінансування інвестиційної діяльності, відомі праці В. Базилевича, Л. Ігоніної, Л. Лазебник, Т. Майорової, В. Мильника, С. Онишко, В. Опаріна, А. Пересади, Б. Пшика, В. Федосова, П. Юхименка та ін. Водночас слід зауважити, що вивченню системи державного фінансування інвестиційної діяльності як окремої ланки фінансово-кредитної та загальноекономічної системи в межах господарського механізму вченими приділено недостатньо уваги. Переважно наукові роботи зводилися до розгляду окремих видів та форм державного фінансування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження системи державного фінансування інвестиційної діяльності як сукупності множини елементів із визначенням зв'язків між ними, виокремлення ознак системи, а також визначення меж та принципів державного втручання з урахуванням посилення євроінтеграційних процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Дослідження системи державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств слід почати з декомпозиції розуміння сутності та співвідношення складових даного поняття, якими є дефініція «система» та супутні ознаки, що притаманні цілісній організаційно-економічній структурі процесу інвестування.

Сучасні вчені трактують поняття «система» по-різному. Одні стверджують, що це наявність багатьох об'єктів із різними властивостями та набором зв'язків між ними, інші вважають, що це певний порядок розміщення частин та зв'язків будь-чого в динаміці або дещо ціле, що являє собою єдність закономірно розміщених та взаємопов'язаних елементів [1, с. 14–23]. Водночас автори підручника «Теорія фінансів» констатують, що система – це ціле, складене з частин, які взаємопов'язані спільними функціями. Ці функції

покладено в основу системоформуючих відносин як усередині системи, так і в її взаємовідносинах з іншими системами (економічною, політичною, соціальною і т. п.) [2, с. 57]. Отже, на нашу думку, система – це цілісна сукупність елементів, що тісно пов'язані між собою й є єдиним цілим щодо навколишніх умов та інших систем.

Описуючи властивості або ознаки системи вкрай важливо мати певний багаж знань про них аби мати можливість переносити їх з однієї практичної ситуації до іншої. У підсумку це дає змогу передбачати в майбутньому зміни у системі.

Оскільки однозначне трактування дефініції система в науковій літературі відсутнє, виділимо її ознаки та перенесемо їх на систему державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств, а саме [1, с. 24]:

- 1) система формується з множини елементів (компонентів, властивостей, станів, зв'язків, відношень, етапів, стадій та циклів тощо), склад яких можна відслідкувати у зрізах різних її площин;
- 2) елементи системи знаходяться у певній взаємодії;
- 3) система характеризується цілісністю, що обумовлена взаємозв'язками, які в своїх переплетеннях роблять її компактною;
- 4) системі притаманний набір функцій;
- 5) функціонування системи має бути цілеспрямованим;
- 6) кожна система входить в ієрархію систем і утворює підсистему;

7) кожна система повинна мати кордони, що дають змогу відрізнити ті елементи, що входять до неї, та все, що знаходиться поза нею;

8) системі притаманні особливості до розвитку і водночас до самозбереження;

9) реальне існування системи, що характеризується різноманітними формами, які ще називають моделями – аналогами системи, матеріалізованим образом уявлень.

На основі вищевикладеного можна запропонувати графічне зображення системи державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств із виокремленням її елементів, блоків, зв'язків та меж (рис. 1).

Важливо зазначити, що **об'єктом** системи державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств виступають фінансові ресурси держави, що можуть бути надані суб'єктам господарювання на будівництво, реконструкцію, технічне переоснащення виробничих потужностей, придбання матеріальних необоротних і нематеріальних активів, що підлягають амортизації, на основі впровадження інвестиційних та інноваційних проектів у пріоритетних сферах економіки.

Під час визначення стратегічних пріоритетів та напрямів необхідно враховувати майбутні конкурентні та потенційні переваги галузей на світовому ринку. Зокрема, до таких галузей можна віднести машинобудування, біотехнології, інформаційно-комунікаційні технології, транспортну інфра-

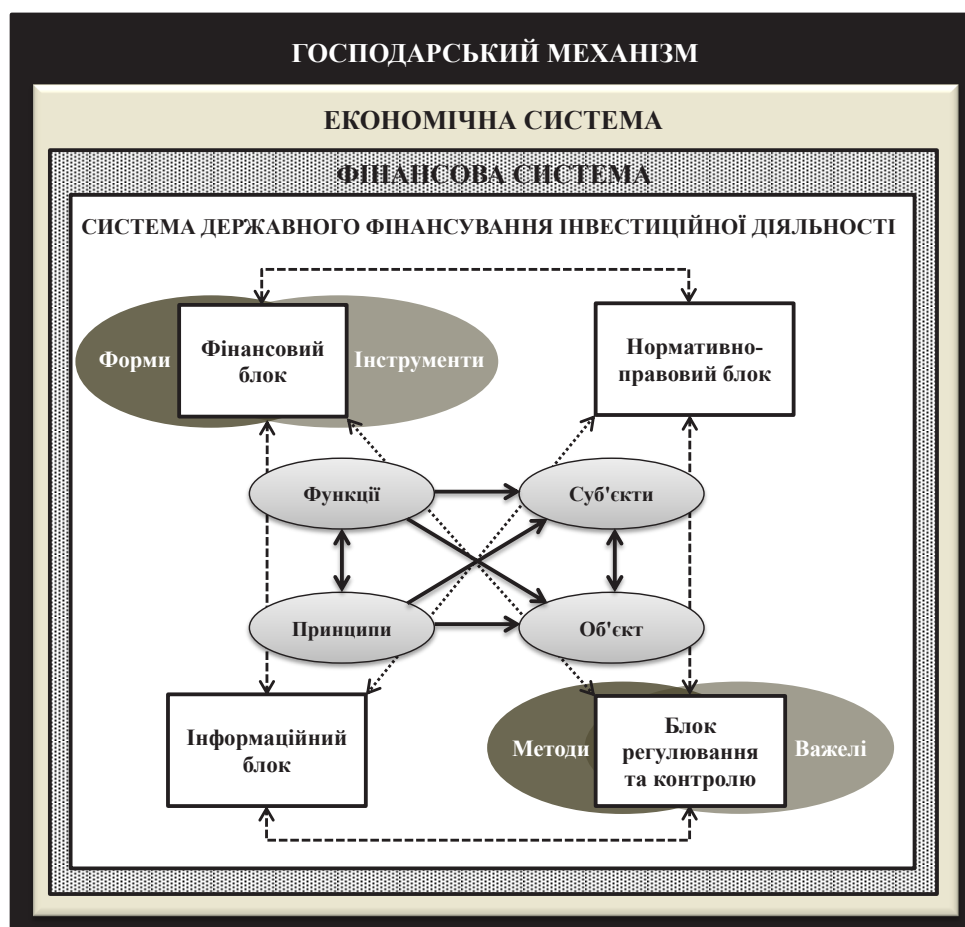


Рис. 1. Декомпозиція системи державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств

Джерело: складено автором

структуру, космічну промисловість, сільське господарство та низку інших.

Додамо, що Законом України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [3] передбачено, що держава повинна стимулювати залучення інвестицій у галузі економіки, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній, конкурентоспроможній, екологічно чистій продукції, високоякісних послугах, які реалізують державну політику щодо розвитку виробничого та експортного потенціалу, створення нових робочих місць.

Своєю чергою, **суб'єктів** системи державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств можна класифікувати за ступенем участі та виділити їх дві групи: основні та допоміжні. До основних належать ті, що беруть безпосередню участь у процесі фінансування інвестиційної діяльності підприємств: держава, уповноважені банки, приватні співкредитори, юридичні особи та організації. Допоміжними суб'єктами є інші фінансово-кредитні організації, аудиторські палати тощо.

Зважаючи на цілеспрямованість як ознаку системи державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств, слід відзначити, що їй притаманний ціла низка **функцій**, перелік та зміст яких розкрито на рис. 2.

Керуючись правилом, що наявність функцій передбачає присутність дій, необхідно згадати про існування **принципів** на яких ґрунтується державне фінансування інвестиційної діяльності підприємств. Із наукового погляду ці принципи розглядаються у праці А. Пересади, Т. Майорової, О. Ляхової [4, с. 77–78], які вважають, що фінансування такого роду повинно проводитися з урахуванням: отримання максимального ефекту від використання бюджетних ресурсів; цільо-

вого характеру використання бюджетних ресурсів; поєднання власних, кредитних та бюджетних джерел; надання бюджетних коштів з урахуванням виконання виробничих та інших показників діяльності й з урахуванням фактичного використання раніше наданих ресурсів; безповоротності та безвідплатності основної частини бюджетних асигнувань.

Державне фінансування інвестиційної діяльності в Україні також ґрунтується на принципах, визначених «Програмою розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» [5], а саме: концентрації та спрямування інвестицій на забезпечення розвитку базових галузей економіки; підвищення продуктивності та технологічного оновлення виробництва; ресурсної збалансованості бізнес-планів інвестиційних та інноваційних проектів; надання державної підтримки для реалізації інвестиційних та інноваційних проектів; прозорості та ефективності механізму надання державної підтримки; безпечності для навколишнього природного середовища, життя і здоров'я людей.

Водночас практика державного фінансування інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання доводить, що переважна більшість механізмів такої підтримки є проявом політики державного патерналізму та не узгоджується із сучасними принципами ринкової організації економіки. Посилення євроінтеграційних процесів в Україні потребує перегляду існуючих принципів державного фінансування на основі імплементації наступних положень:

1. Приписів ст. 262 Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [6]; Приписів статей 107 та 108 Лісабонського договору [7], що передба-

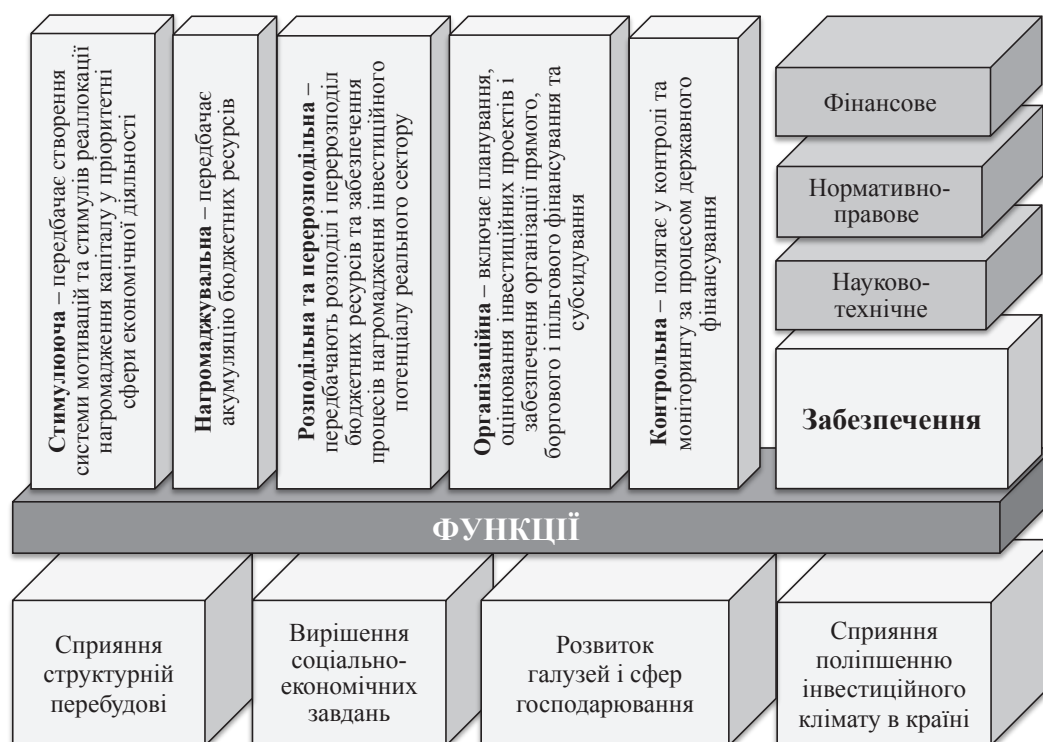


Рис. 2. Функції державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств

Джерело: складено автором

чають таке: «...допомога в будь-якій формі, надана державою-членом або за рахунок державних ресурсів, яка спотворює конкуренцію або створює загрозу спотворення конкуренції шляхом надання переваг суб'єктам господарювання або виробництву конкретних товарів, є несумісною зі спільним ринком тією мірою, якою вона впливає на торгівлю між державами-членами».

2. Горизонтальних та секторальних правил й особливих інструментів допомоги, якими керується Єврокомісія під час затвердження схем чи окремих заходів державної підтримки, які розроблені на основі принципів: цільового характеру і адекватності підтримки; забезпечення зміни поведінки одержувача; допомоги розвитку, а не збиткам; збереження свого призначення результатів, досягнутих завдяки державній допомозі, впродовж наступних декількох років; часткового відшкодування вартості проекту за рахунок державної допомоги; відсутності спотворення конкуренції [8, с. 17].

Підводячи певний підсумок, зазначимо, що розвиток та реалізація інвестиційної діяльності підприємницьких структур потребує створення належно обґрунтованого підходу до державного фінансування, який би був спрямований на вирішення завдань, які забезпечують структурну перебудову виробничого, наукового, інноваційного та невиробничого потенціалу України, прискорював кругообіг вкладених в основний та оборотний капітал ресурсів і підвищував конкурентоздатність економіки загалом. А тому, на думку автора, в основу цього підходу мають лягти етапність процесів і низка принципів, що наведені на рис. 3.

Наступним структурним компонентом системи державного фінансування інвестиційної діяльності є **фінансовий блок**, який характеризується специфічними формами та інструментами фінансового забезпечення. Л. Ігоніна виділяє такі форми фінансування [9, с. 89]: дотації та гранти, пайова участь, пряме (цільове) кредитування, надання гарантій по кредитах. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» зазначено, що державна підтримка для реалізації інвестиційних проектів надається шляхом [10]:

1) співфінансування реалізації інвестиційних проектів за рахунок коштів державного бюджету;

2) кредитування за рахунок коштів державного бюджету суб'єктів господарювання для реалізації інвестиційних проектів;

3) надання відповідно до законодавства для реалізації інвестиційних проектів державних гарантій із метою забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єкта господарювання;

4) повної або часткової компенсації за рахунок коштів державного бюджету відсотків за кредитами суб'єктів господарювання для реалізації інвестиційних проектів і застосування інших форм.

Разом із тим, окрім означених форм, державна інвестиційна підтримка може також надаватися у вигляді (відповідно до Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні) [5]:

1. кредитів (позик) і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії;

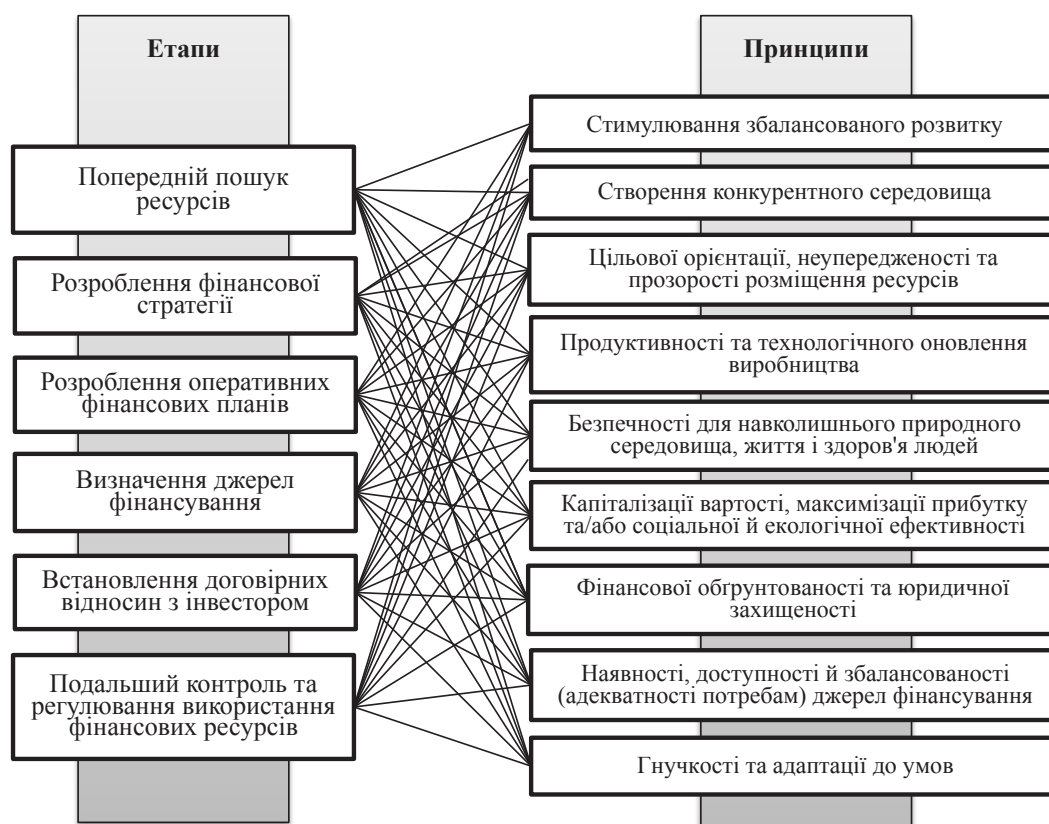


Рис. 3. Етапність процесу та принципи державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств

Джерело: складено автором

2. часткової компенсації вартості виробництва продукції;

3. субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам;

4. податкових, митних та валютних преференцій.

Можна узагальнити, що, оскільки державне фінансування інвестиційної діяльності підприємств – це державні інвестиції, що мають формувати бюджет розвитку країни й спрямовуватися в основні об'єкти соціально-економічного розвитку, то основними формами його надання, на думку автора, є: а) пряме безповоротне державне фінансування та співфінансування; б) боргове фінансування (державне інвестиційне кредитування); в) пільгове фінансування (іноземне і вітчизняне інвестиційне кредитування під гарантії уряду, компенсація відсотків за кредитами); г) субсидування (надання субсидій, субвенцій, дотацій та грантів); д) встановлення преференцій (податкових, митних, валютних, прискореної амортизації тощо).

Інструменти системи державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств у теоретичному і практичному аспектах розкривають зміст та особливості окремої сукупності відносин у сфері державного фінансування інвестиційної діяльності та набувають вигляду кредитів, компенсацій, гарантій, субсидій, субвенцій, дотацій та грантів, преференцій.

Досліджуючи **нормативно-правовий блок** державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні, виявлено, що інвестиційна діяльність прямо чи опосередковано регулюється більш ніж ста законами та іншими нормативними актами, серед яких: Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-ГУ (регулює режим іноземного інвестування, містить правові норми щодо створення інвестиційно-орієнтованих умов для розвитку підприємництва); Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 № 2542-III (визначає обсяги державної підтримки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів), Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 № 1560- XII (визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України, а також спрямований на забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності та на розвиток міжнародного економічного співробітництва й інтеграції); Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від 01.07.2014 № 1555-VI (встановлює правові засади проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання, здійснення контролю над допустимістю такої допомоги, спрямований на забезпечення захисту та розвитку конкуренції, підвищення прозорості функціонування системи державної допомоги та дотримання міжнародних зобов'язань України у сфері державної допомоги); закони України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 № 93/96-ВР, «Про захист іноземних інвестицій в Україні» від 10.09.1991 № 1540а-XII (забезпечують режим іноземного інвестування); Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, затверджена Постановою КМУ від 02.02.2011 № 389 (визначає пріоритетні напрями розвитку економіки на інноваційній основі, регулює здійснення заходів щодо концентрації інвестиційних ресурсів для реалізації інвестиційних та інноваційних проектів); Постанова КМУ «Про затвер-

дження Порядку відбору, схвалення і реєстрації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки та вимог до таких проектів» від 14.08.2013 № 715 та Постанова КМУ «Про затвердження Порядку відбору проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів, для розроблення або реалізації яких надається державна підтримка» від 13.11.2013 № 835 тощо.

Водночас євроінтеграційні процеси, що проходять у нашій державі, посилюють вимоги до якості та швидкості законотворчого процесу (у тому числі імплементації міжнародних правочинів) із питань державної допомоги. Так, з березня 2007 р. Україна почала проводити переговори щодо підписання Угоди про асоціацію між країною та ЄС, умови якої ще на той момент вимагали запровадження національної системи державної допомоги, яка б відповідала правилам державної допомоги в ЄС. 27 червня 2014 р. були підписані статті 262–267 політичної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, які визначили конкретні зобов'язання щодо створення системи державної допомоги.

Першими кроками виконання взятих на себе зобов'язань стали: ухвалення 1 липня 2014 р. Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», що за своєю суттю є рамковим і встановлює технічні правила у перехідний період (до створення єдиних правил державної допомоги в межах єдиного ринку); Розпорядження (зі змінами) КМУ від 4 березня 2013 р. № 102-р про затвердження Плану заходів щодо проведення інституційної реформи у сфері моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання, що, по суті, є дорожньою картою щодо створення системи державної допомоги.

Незважаючи на значні здобутки в частині напрацювання нормативно-правової баз з указанного питання, донині існує невпорядковане питання дискримінації суб'єктів господарювання та впливу на конкуренцію, що вкрай важливо вирішити в межах функціонування спільного ринку.

Структурна перебудова економіки, що відбувається на тлі активізації інвестиційної діяльності, неможлива без адекватної системи регулювання. Аналізуючи **блок регулювання та контролю**, варто відзначити, що державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль над її здійсненням усіма суб'єктами інвестиційної діяльності.

Управління державними інвестиціями здійснюється органами державної влади та включає планування, визначення умов і виконання конкретних дій з інвестування бюджетних і позабюджетних коштів. До основних суб'єктів регуляторного процесу варто віднести Міністерство фінансів України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Державну казначейську службу України, Державну інноваційну фінансово-кредитну установу, Державний фонд регіонального розвитку, інші центральні та місцеві органи виконавчої влади. Крім того, контроль над цільовим використанням бюджетних коштів здійснюють фінансуючі банки (за умови їхньої участі), які отримують від позичальників усю потрібну для цього документацію (бізнес-плани, розрахунки окупності, гарантовані джерела повернення та ін.).

Слід зауважити, що регулювання умов здійснення інвестиційної діяльності включає організаційно-пра-

вові, економічні та монетарні методи. Організаційно-правові методи регулювання охоплюють: розроблення відповідного нормативного законодавства; розроблення державних норм та стандартів в інвестиційній сфері; встановлення антимонопольних заходів; ліцензування інвестиційної діяльності; державну експертизу державних програм і проектів; антимонопольні заходи; приватизацію і роздержавлення; визначення умов використання землі та інших природних ресурсів; забезпечення захисту інвестицій.

Економічні методи регулювання інвестиційної діяльності включають: бюджетну, податкову та амортизаційну політику, систему ціноутворення, політику заохочення іноземних інвестицій. Водночас основними інструментами грошово-кредитної політики щодо регулювання інвестиційної діяльності є: встановлення нормативів обов'язкових резервів; операції на відкритому ринку з державними цінними паперами; політика облікової ставки НБУ, за якою він рефінансує банки, збільшуючи або зменшуючи обсяги кредитних джерел для фінансування інвестиційної діяльності підприємств. Автор поділяє позицію Т. Коляди в тому, що «дієздатність фінансової політики значною мірою визначається узгодженістю її окремих складників. І монетарна, і фінансова, і податкова, і бюджетна, і політика фінансового ринку та боргова політика держави мають бути спрямовані в одному векторі» [11, с. 135].

Важливим елементом системи державного фінансування інвестиційної діяльності є **інформаційний блок**, підґрунтям існування якого є функціонування інформаційних систем, інформаційно-телекомунікаційних мереж та вузлів (у тому числі інформаційних порталів, різного роду об'єктів інформаційної інфраструктури), що сприяють отриманню/доступу чи безпосередньо надають інформацію (економічну, правову, статистичну, виробничо-технологічну, з питань маркетингу), необхідну для здійснення інвестиційної діяльності.

Описуючи інформаційний блок, особливу увагу необхідно звернути на фінансових консультантів, оскільки саме від їхньої діяльності, як уважають науковці та практики, залежить процес підготовки до реалізації інвестиційних проектів й отримання фінансування. Особливо це стосується юридичних, фінансових і технічних аспектів.

У ролі фінансового консультанта переважно виступає група спеціалістів у сфері інвестиційної діяльності (банку чи консалтингової фірми), а його діяльність передбачає: загальний аналіз запропонованого об'єкта інвестування; загальний аналіз документації, інформації про передбачувані умови виробництва, збуту продукції, умов роботи працівників тощо; побудову фінансової моделі проекту і складання фінансового плану, що включатиме аналіз можливостей викорис-

тання та підготовку договорів із потенційними інвесторами; вибір оптимальних шляхів фінансування; аналіз ризиків і рекомендації з їх мінімізації; підготовку юридичних контрактів.

На нашу думку, інформаційний блок є особливим у системі державного фінансування інвестиційної діяльності, оскільки недостовірність інформації чи її відсутність може стати причиною великих ризиків як для держави, так і для суб'єкта, котрий отримує фінансування.

Висновки. Приймаючи до уваги вищевикладене, можна стверджувати, що державне фінансування інвестиційної діяльності підприємств є відносно організованою системою, що являє собою сукупність взаємопов'язаних функціональних підсистем (елементів і блоків), які забезпечують координацію відносин між економічними суб'єктами з приводу акумулювання (та/або залучення), розподілу й ефективного використання фінансових ресурсів держави для забезпечення інвестиційної діяльності підприємств виходячи із цілей та показників соціально-економічного розвитку країни.

Ключовими ознаками державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств як системної дефініції визначено такі:

1. можливість виявлення множини елементів (форм, методів, принципів, показників, важелів, засобів забезпечення, реалізації та регулювання) державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств;
2. система державного фінансування входить до фінансової та загальноекономічної системи, що, своєю чергою, входить до системи господарського механізму; крім того, система державного фінансування інвестиційної діяльності є складовим елементом системи державної інвестиційної політики, що функціонує у рамках її засад;
3. системі державного фінансування інвестиційної діяльності притаманний набір функцій (стимулюючої, нагромаджувальної, розподільної і перерозподільної, організаційної та контрольної), через реалізацію яких розкривається її роль у розширеному відтворенні;
4. функції передбачають присутність дій, які ґрунтуються на відповідних принципах державного фінансування інвестиційної діяльності: стимулювання збалансованого розвитку, відсутності спотворення конкуренції, цільового характеру й адекватності підтримки, неупередженості та прозорості механізму надання, підвищення продуктивності й технологічного оновлення виробництва, безпечності для навколишнього природного середовища, ефективності, фінансової обґрунтованості і захищеності, гнучкості та адаптації до умов;
5. основні та допоміжні суб'єкти державного фінансування інвестиційної діяльності мають мотиви та орієнтири, виконують певні функції і здійснюють діяльність згідно з означеними принципами.

Список використаних джерел:

1. Чирков В. Эффектометрия: популярные очерки. К.: Феникс, 2005. 240 с.
2. Юхименко П.І., Федосов В. М., Лазебник Л.Л. та ін. Теорія фінансів: підручник; за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. К.: Центр учбової літератури, 2010. 576 с.
3. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць: Закон України від 06.09.2012 № 5205-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>.
4. Пересада А.А., Майорова Т.В., Ляхова О.О. Проектне фінансування: підручник; М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т. К.: КНЕУ, 2005. 736 с.
5. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 02.02.2011 № 389. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-%D0%BF>.

6. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page.
7. Консолідована версія договору про ЄС та договору про функціонування ЄС (Лісабонська угода про внесення змін в Угоду про ЄС й Угоду про заснування Європейської Спільноти). URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/MU10267?an=4&q=%D0%9B%D1%96%D1%81%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D1%83%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0&snippet_id=snippet_1201839.
8. Модернізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні. К.: НІСД, 2013. 28 с.
9. Игонина Л.Л. Инвестиции: учеб. пособ.; под. ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. М.: Экономист, 2004. 478 с.
10. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
11. Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України: монографія / за заг. ред. С.В. Онишко, В.П. Унінець-Ходаківської. Ірпінь: НУ ДПС України, 2013. 606 с.

УДК 336.14

Мискін Ю.І.,кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів,*Університет державної фіскальної служби України***Мискіна О.О.,**кандидат економічних наук,
доцент кафедри податкової політики,*Університет державної фіскальної служби України***Шевчук С.В.,**кандидат економічних наук,
докторант кафедри економіки підприємства,*Університет державної фіскальної служби України*

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИНЦИПІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНО-РЕГУЛЯТОРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ

Мискін Ю.І., Мискіна О.О., Шевчук С.В. Характеристика принципів формування та реалізації фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики. У статті розкрито сутність фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики. Запропоновано авторський підхід до систематизації принципів формування та реалізації фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики. За базову класифікаційну ознаку вибрано зв'язок зі структурними елементами бюджетної політики з позиції наукового підходу. Відповідно до неї виділено п'ять груп принципів. Кожен із них детально охарактеризовано.

Ключові слова: принципи, фіскально-регуляторний потенціал, бюджетна політика, формування бюджетної політики, реалізація бюджетної політики.

Мыскин Ю.И., Мыскина О.А., Шевчук С.В. Характеристика принципов формирования и реализации фискально-регуляторного потенциала бюджетной политики. В статье раскрыта сущность фискально-регуляторного потенциала бюджетной политики. Предложен авторский подход к систематизации принципов формирования и реализации фискально-регуляторного потенциала бюджетной политики. Базовым классификационным признаком выбрана связь со структурными элементами бюджетной политики с позиции научного подхода. В соответствии с ним, выделены пять групп принципов. Каждый из них подробно охарактеризован.

Ключевые слова: принципы, фискально-регуляторный потенциал, бюджетная политика, формирование бюджетной политики, реализация бюджетной политики.

Myskin Y.I., Myskina O.O., Shevchuk S.V. Characteristics of the principles of the formation and implementation of the fiscal and regulatory potential of fiscal policy. The article reveals the essence of the fiscal and regulatory potential of fiscal policy. The author's approach to systematization of principles of formation and realization of fiscal and regulatory potential of fiscal policy is proposed. The basic classification feature is the "connection with structural elements of fiscal policy from the standpoint of a scientific approach". In accordance with it, there are five groups of principles. Each of the latter is described in detail.

Key words: principles, fiscal and regulatory potential, fiscal policy, fiscal policy making, implementation of fiscal policy.

Постановка проблеми. Ефективність вітчизняної бюджетної політики значною мірою залежить від дотримання принципів формування та реалізації її фінансово-регуляторного потенціалу. Проте серед поглядів науковців сьогодня відсутня єдність у трактуванні сутності та логіки систематизації таких принципів, тому нагальною є потреба у розробленні єдиного підходу до обґрунтування та групування принципів формування та реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обґрунтування та систематизації принципів бюджетної політики завжди знаходилися у колі наукових інтересів провідних учених-економістів. Серед останніх досліджень варто відзначити роботи А.О. Бояра [1], І.М. Боярко [2], Д.В. Веремчука [3], О.В. Дейнеки [2], В.Г. Дем'янишина [4], Н.А. Дехтяра [2], М.М. Єрмошенка [5], А.А. Мазаракі [6], Ю.В. Пасічника [7], Л.Б. Рябушки [3]. Їх наукові здобутки з окресленої проблематики є цінними та корисними. Проте основну увагу вчені спрямовують на визначення принципів саме бюджетної політики, тоді ж як принципи формування та реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики залишаються недослідженими.

Формулювання цілей статті. Мета статті – визначити, систематизувати та охарактеризувати принципи формування та реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж характеризувати сутність принципів формування та реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики, вважаємо за необхідне акцентувати увагу на розумінні сутності останнього. Під ним ми розуміємо «гносеологічно-функціональну характеристику бюджетної політики, яка проявляється через конгломерат: ресурсів бюджетного механізму; умов, у яких формується та реалізується бюджетна політика; можливостей у контексті реальності досягнення поставленої мети через дію управлінського впливу; а також здатності суб'єктів формування та реалізації бюджетної політики до ефективного управлінської діяльності» [8, с. 81].

Своєю чергою, під принципами розуміються «основні вихідні положення якої-небудь наукової системи, теорії, ідеологічного напрямку; особливості, покладені в основу створення або здійснення чого-небудь, спосіб створення або здійснення чогось; переконання, норми, правила, якими керується хто-небудь у житті, поведінці» [9, с. 693].

Виходячи з наведеного трактування, принципи є першоосновою теоретичного обґрунтування формування та практичної реалізації бюджетної політики. Вчені-економісти, які комплексно та системно досліджували бюджетну політику, приділяли особливу увагу принципам, хоча єдність у їхніх поглядах відсутня.

По суті, сьогодня можна виділити три підходи до ідентифікації принципів бюджетної політики:

- ототожнення принципів бюджетної політики з принципами бюджетної системи (О.А. Бояр, І.М. Боярко, Д.В. Веремчук, О.В. Дейнека, Н.А. Дехтяр, Л.Б. Рябушка);
- трактування принципів бюджетної політики як похідних від принципів бюджетної системи (Ю.В. Пасічник);

– формування принципів бюджетної політики як окремої та цілісної системи (В.Г. Дем'янишин).

Напрацювання науковців є теоретично значимими та практично цінними, проте вони не акцентують увагу на фінансово-регуляторному потенціалі бюджетної політики, що, на нашу думку, не дає змоги повноцінно зосередити увагу на пріоритетності функціональності над сервісними процесами та елементами систем супроводження теоретичної концептуалізації та практичної реалізації бюджетної політики.

Виходячи із зазначеного вище, вважаємо за необхідне осмислити принципи формування та реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики на кожному з етапів її розроблення та практичного впровадження (табл. 1).

Розглянемо кожен із принципів більш детально.

Принцип мозаїчності передбачає, що фундаментальною основою для формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики повинен бути світогляд, за якого всі його змістовні елементи визначено та усвідомлено взаємопов'язані між собою. При цьому визначеність взаємозв'язків може бути як однозначною (сформованою та незмінною у часі), так і множинною (статистично впорядкована матриця, на основі якої, відповідності до конкретних управлінських запитів та умов зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта управління, формується чітко визначена логіка взаємозв'язків). Протилежністю принципу мозаїчності є калейдоскопічне світосприйняття, за якого допускається відсутність визначених та усвідомлених зв'язків між змістовними елементами світогляду.

Принцип богоцентризму ґрунтується на тому, що світоглядні засади, які закладаються в основу формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики, повинні базуватися на усвідомленні єдності світу як сукупності взаємозалежних систем і процесів, в яких людина є одним з елементів цілісної системи. Протилежним принципу богоцентризму є принцип Я(его)-центризму, згідно з яким людина себе і свої бажання ставить у центр світосистеми.

Згідно з принципом богоцентризму, фінансово-регуляторний потенціал бюджетної політики, який, по суті, формується людьми для людей, першочергово повинен бути зорієнтованим на збереження (або не пригнічення) наявної світосистеми, і лише після цього забезпечувати реалізацію своїх прямих функцій.

Принцип коеволюції формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики базується на тому, що цілеспрямованість останньої повинна орієнтуватися не лише на задоволення економічних викликів сьогодення, а й на забезпечення збалансованого розвитку природних, соціальних та економічних систем у межах єдиної та цілісної мозаїчної філософії.

Принцип тандемності передбачає, що алгоритм визначення остаточного рішення щодо формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики повинен ґрунтуватися не просто на арифметичній більшості голосів, а на узгодженні різних поглядів і відпрацюванні єдиного колективного рішення. Однією з основних умов дотримання даного принципу є привалювання державницьких позицій над корпоративними інтересами у суб'єктів формування бюджетної політики.

Принцип справедливості формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики базується

Таблиця 1

Принципи формування та реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики на кожному з етапів її розроблення та практичного впровадження

Класифікація бюджетної політики за ознакою «послідовність здійснення»	Основні елементи науки	Структурні елементи бюджетної політики з позиції наукового підходу	Принципи формування та реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики
Формування бюджетної політики	Методологія	Концепція	Мозаїчності
			Богоцентризму
			Коеволюції
			Тандемності
			Справедливості
	Теорія	Стратегія	Науковості
			Гуманізму
			Демократизму
			Історизму
			Матеріалізму
			Безперервності
			Реальності
			Системності
			Комплексності
			Передбачуваності
			Гнучкості
			Збалансованості інтересів
			Відповідальності держави за стан формування бюджетної політики
Реалізація бюджетної політики	Практика	Формалізація і стандартизація	Рівності юридичних і фізичних осіб перед законом
		Практичне впровадження	Законності
			Оккама
			Неупередженості (об'єктивності)
		Оцінка ефективності	Взаємної відповідальності держави, юридичних і фізичних осіб
			Компетентності
			Транспарентності
			Ефективності
			Результативності
			Відповідальності
			Зіставності і порівняльності
			Обов'язковості
			Гласності

на стратегічному баченні щодо викорінення експлуатації однією людиною іншої. Основними орієнтирами і критеріями досягнення такого стану соціально-економічних відносин між людьми є середній хронологічний вік людини, психіка якої характеризується людським типом ладу, та частка людей, які досягнули людського типу ладу психіки у загальній кількості людей.

Принцип науковості передбачає теоретичне обґрунтування причинно-наслідкових зв'язків між явищами, процесами та подіями життєдіяльності людей як базису та необхідної умови для формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики. Цей принцип вимагає ідентифікації світоглядних пріоритетів, на досягнення яких спрямовується бюджетна політика, та визначеності в теоріях, на основі яких вона буде формуватися.

Принцип гуманізму ґрунтується на твердженні, що кінцевою метою формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики є поліпшення життєдіяльності людей.

Принцип демократизму у формуванні фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики ґрунтується на привалюванні волі та інтересів народу перед корпоративними групами.

Принцип історизму у формуванні фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики передбачає врахування історії становлення та розвитку останньої у конкретному середовищі в статичній та динамічній.

Принцип матеріалізму базується на ідентифікації окремих елементів (чинників) формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики, розвиток яких детермінує еволюцію системи у цілому.

Принцип безперервності ґрунтується на твердженні, що процес формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики є не одноразовим, а буде тривати й надалі. Цей принцип формує передумови для логічного і послідовного довгострокового використання бюджетної політики для забезпечення соціально-економічного розвитку держави.

Принцип реальності передбачає такий підхід до формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики, згідно з яким за основу береться не умовне середовище, а реальна держава з її фактичним станом соціально-економічного розвитку, проблемами та перспективами.

Принцип системності базується на розумінні, що бюджетна політика є складною динамічною системою, яка складається з елементів, що у своїй сукупності визначають властивості системи. При цьому зміни хоча б в одному з елементів системи здійснюють суттєвий вплив на зміну властивостей системи у цілому.

Принцип комплексності формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики ґрунтується на всебічному врахуванні основних і суміжних причинно-наслідкових зв'язків. Цей принцип передбачає комплексну діагностику всіх вхідних параметрів процесу, їх зміну та розвиток у динаміці, а також оцінку вихідних параметрів, у тому числі й їхній вплив на інші процеси.

Принцип передбачуваності базується на твердженні, що одним з основних критеріїв якості формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики є стійкість останньої у розумінні передбачуваності (певною мірою) її трансформації під дією зовнішнього середовища, внутрішніх змін та управлінського впливу. Недотримання даного принципу створює ситуацію, за якої усвідомлений управлінський вплив на формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики, по суті, унеможливується і на практиці реалізується не на базі наукового обґрунтування, а як мистецтво.

Принцип гнучкості формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики передбачає здатність та можливість динамічного коригування останньої за умови суттєвих змін зовнішнього середовища. Цей принцип вимагає усвідомленого створення резервів та обґрунтування механізму здійснення адаптації бюджетної політики до змінних обставин.

Принцип збалансованості інтересів передбачає, що в процесі формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики повинні бути враховані та максимально збалансовані інтереси всіх зацікавлених сторін (народу, держави, бізнесу).

Принцип відповідальності держави за стан формування бюджетної політики ґрунтується на усвідомленні, що державі у цьому процесі відведено роль єдиного суб'єкта управління. А отже, держава повинна бути гарантом і нести повну відповідальність за наявність бюджетної політики, її результативність та ефективність, а також за якість стану формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики.

Принцип рівності юридичних і фізичних осіб перед законом базується на твердженні, що за формалізації і стандартизації сформованої бюджетної політики у законодавстві держави потрібно дотримуватися паритетних підходів до прав, обов'язків та відповідальності юридичних і фізичних осіб.

Принцип законності реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики передбачає обов'язкову формалізацію у межах законодавчих актів держави технології практичної реалізації бюджетної політики та алгоритму оцінки її ефективності.

Принцип Оккама (не варто залучати нові сутності без крайньої на те потреби) у процесі формування і реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної

політики проявляється через мінімізацію припущень у науковому обґрунтуванні, превалювання змісту над формою та максимізацію ефективності за рахунок оптимізації вторинного шуму.

Принцип неупередженості (об'єктивності) передбачає, що законодавча формалізація бюджетної політики повинна характеризуватися однозначністю і відсутністю подвійних стандартів.

Принцип взаємної відповідальності держави, юридичних і фізичних осіб ґрунтується на тому, що всі суб'єкти права впливають на практичну реалізацію фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики і, відповідно, несуть відповідальність за її якість.

Принцип компетентності передбачає ідентифікацію і формалізацію компетенцій та морально-етичних стандартів, яким повинні відповідати суб'єкти реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики.

Принцип транспарентності базується на тому, що процес реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики повинен бути прозорим для громадськості. У цьому контексті важливе розроблення технології інформування громадян про стан формування і реалізації бюджетної політики.

Принцип ефективності передбачає, що одним з основних критеріїв оцінки якості реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики є співвідношення отриманих кінцевих результатів до витрачених ресурсів.

Принцип результативності ґрунтується на зорієнтованості реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики на заздалегідь визначені та формалізовані цілі.

Принцип відповідальності базується на твердженні, що за недосягнення запланованих результатів та рівня ефективності реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики обов'язково повинні бути визначені та покарані винні особи.

Принцип зіставності і порівняльності передбачає, що технологія оцінки якості реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики повинна спиратися на зіставлення та порівняння фактично отриманих результатів із запланованими. При цьому порівнюватися повинні значення заздалегідь визначених та формалізованих показників відповідно до підходу «ціль – показник – значення показника (фактичне та заплановане)».

Принцип обов'язковості проявляється через забезпечення систематичної оцінки якості реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики.

Принцип гласності ґрунтується на тому, що сам процес формування та реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики, а також оцінка його ефективності повинні бути максимально інформативні відкриті для громадськості.

Висновки. Таким чином, за результатами аналізу поглядів учених на принципи бюджетної політики нами визначено та охарактеризовано принципи формування та реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики: мозаїчності, богоцентризму, коєволюції, тандемності, справедливості, науковості, гуманізму, демократизму, історизму, матеріалізму, безперервності, реальності, системності, комплексності, передбачуваності, гнучкості, збалансованості інтересів, відповідальності держави за стан формування бюджетної політики, рівності юридичних і фізичних осіб перед законом, законності, Оккама, неупередженості (об'єктивності),

взаємної відповідальності держави, юридичних і фізичних осіб, компетентності, транспарентності, ефективності, результативності, відповідальності, зіставності і порівняльності, обов'язковості, гласності.

Враховуючи актуальну потребу в обґрунтуванні логіки групування ідентифікованих принципів, нами запропоновано авторський підхід до їх систематизації,

який ґрунтується на класифікаційній ознаці «зв'язок зі структурними елементами бюджетної політики з позиції наукового підходу».

У подальших дослідженнях убачається за необхідне зосередження уваги на методологічному підході до оцінки фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики.

Список використаних джерел:

1. Бояр А.О. Принципи функціонування бюджетної системи Європейського Союзу. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Економічні науки. 2009. № 7. С. 199–203.
2. Дехтяр Н.А., Боярко І.М., Дейнека О.В. Порівняльна характеристика принципів реалізації бюджетної політики країн ЄС та України в частині формування державних видатків. Бізнес Інформ. 2013. № 8. С. 45–50.
3. Рябушка Л.Б., Веремчук Д.В. Бюджетно-податкова політика і в системі регулювання економічного розвитку держави. Вісник Сумського державного університету. 2008. № 3. С. 182–187.
4. Дем'янишин В. Теоретичні засади бюджетної політики. Світ фінансів. 2007. Вип. 1(10). С. 19–34.
5. Засади формування бюджетної політики держави: монографія / М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, І.О. Плужніков та ін.; за наук. ред. д. е. н., проф. М.М. Єрмошенка. Київ: НАУ, 2003. 284 с.
6. Формування і функціонування бюджетної системи України: монографія / С.О. Булакова, О.Т. Колодій, Л.В. Єрмошенко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ: Книга. 2003. 344 с.
7. Пасічник Ю.В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: монографія. Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, 2005. 642 с.
8. Мискін Ю.І. Сутність фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики. Економіка та держава. 2018. № 4. С. 79–82.
9. Словник української мови: в 11 томах. URL: <http://sum.in.ua/s/pryncyp> (дата звернення: 28.07.2018).

УДК 336.76

Пехота А.В.,
аспірант кафедри фінансів,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «БІРЖОВИЙ РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ»

Пехота А.В. Визначення сутності поняття «біржовий ринок цінних паперів». У статті здійснено аналіз визначення поняття «біржовий ринок цінних паперів». На підставі синтезу тлумачень поняття «біржовий ринок цінних паперів» виділено найбільш поширені підходи, які використовуються у науковій літературі для визначення його сутності. Проаналізовано законодавство ЄС для адаптації національного законодавства України щодо «осучаснення» визначення сутності понять «регульований (організаційно оформлений) ринок» та «оператор регульованого ринку». Аналіз наукових праць та досліджень щодо сутності поняття біржового ринку цінних паперів дав змогу визначити основні характерні особливості, які є ключовими і покладаються в основу визначення поняття біржового ринку цінних паперів різними науковцями, та сформулювати власне визначення цієї дефініції.

Ключові слова: біржовий ринок цінних паперів, фондова біржа, регульовані ринки, визначення біржового ринку цінних паперів, сутність біржового ринку цінних паперів.

Пехота А.В. Определение сущности понятия «биржевой рынок ценных бумаг». В статье осуществлен анализ определения понятия «биржевой рынок ценных бумаг». На основании синтеза толкований понятия «биржевой рынок ценных бумаг» выделены наиболее распространенные подходы, используемые в научной литературе для определения его сущности. Проанализировано законодательство ЕС для адаптации национального законодательства Украины относительно «осовременивания» определения сущности понятия «регулируемый (организационно оформленный) рынок» и «оператор регулируемого рынка». Анализ научных трудов и исследований о сущности понятия биржевого рынка ценных бумаг позволил нам определить основные характерные особенности, которые являются ключевыми и полагаются в основу определения понятия биржевого рынка ценных бумаг различными учеными, и сформулировать собственное определение этой дефиниции.

Ключевые слова: биржевой рынок ценных бумаг, фондовая биржа, регулируемые рынки, определение биржевого рынка ценных бумаг, сущность биржевого рынка ценных бумаг.

Piekhota A.V. Definition of the essence of “the stock market of securities”. The article analyzes the definition of the concept of “stock market of securities”, based on the synthesis of the interpretation of the concept of “stock market securities” identified the most common approaches used in the scientific literature to determine its essence. The EU legislation is analyzed in order to adapt the national legislation of Ukraine with regard to “modernization” of the definition of the essence of the concepts of “regulated (organized) market” and “regulated market operator”. Analysis of scientific works and research on the essence of the concept of “stock market securities” allowed us to identify the main characteristics that are key and underpin the definition of the concept of “stock market securities” by different scholars, and formulate the actual definition of this definition.

Key words: stock market of securities, stock exchange, regulated markets, definition of stock exchange market, essence of stock market of securities.

Постановка проблеми. Актуальність науково обґрунтованого розгляду сутності поняття «біржовий ринок цінних паперів» зумовлена нинішнім станом «осучаснення» поняття біржового ринку цінних паперів в Україні через зміни в законах і підзаконних актах для адаптації національного законодавства України до законодавства ЄС. Аналіз значної кількості літературних джерел виявив недостатній ступінь висвітлення сутності поняття «біржовий ринок цінних паперів» та невідповідність деякої інформації за умов швидкого розвитку біржового ринку цінних паперів у світі загалом та в Україні зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні питання розвитку біржового ринку цінних паперів висвітлено в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених, фахівцями ринку, серед найбільш вагомих з яких можна виділити В. Базилевича, О. Барановського, О. Василика, Т. Гужву, В. Загорського, О. Іваницьку, М. Солодкого, С. Еша, В. Шелудько, Г. Карпенка, В. Колесника, Ю. Лисенкова, В. Лященка, О. Мендрула, Я. Міркіна, О. Мозгового, В. Оскольського, О. Поважного, І. Школьника та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз та узагальнення підходів до тлумачення поняття «біржовий ринок цінних паперів» і формулювання на цій основі визначення, яке враховуватиме відповідні теоретичні аспекти.

Виклад основного матеріалу. Організованою формою ринку, який пройшов багатовіковий еволюційний шлях розвитку від елементарної торгівлі до електронного Інтернет-трейдингу, є біржовий ринок цінних паперів. Сутність біржового ринку цінних паперів передбачає визначення економічної категорії як терміну «біржовий ринок» загалом, так і визначення поняття «біржовий ринок цінних паперів» [6, с. 11].

У наукових працях досить часто біржовий ринок асоціюється з поняттям організованого ринку, функціонування якого забезпечується біржами. При цьому ця організованість полягає у тому, що біржі діють за встановленими для учасників правилами. Зокрема, саме фондова біржа зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їхнього біржового курсу та виконує інші функції, пов'язані з обігом цінних паперів.

Так, С. Еш зазначає, що біржовий ринок – це ринок не лише регульований державою ззовні, а й ринок із досить жорсткою системою саморегулювання. На біржах дотримуються писаних і неписаних кодексів поведінки. Біржі є досить закритими організаціями, стати членом яких, як правило, важко [5, с. 422].

В. Базилевич наводить визначення біржовому ринку як ринку, який організаційно оформлений та постійно діючий за жорсткими регульованими правилами, на якому концентруються попит і пропозиція на біржові активи, а фінансові посередники за свій рахунок або в інтересах клієнтів здійснюють купівлю-продаж цих активів за ринковими цінами на регулярній та впорядкованій основі. При цьому роль організатора торгівлі цінними паперами виконує фондова біржа.

В. Шелудько зазначає, що саме фондова біржа є організаційно оформленим, постійно діючим ринком, на якому створюються сприятливі умови для вільної купівлі-продажу цінних паперів за ринковими цінами на регулярній та впорядкованій основі [9].

Російський дослідник біржового ринку початку ХХ ст. Ю.Д. Філіппов зазначає, що біржі є особливою історично організованою формою ринку, який наділений рисами, що відрізняють його від інших ринків, і є вищою мірою прояву ринкових форм.

Дослідники біржового ринку О.І. Дегтярьова та О.А. Кандінська розглядають біржовий ринок як «організований форум для укладання строкових контрактів, які для забезпечення вищої ліквідності мають найвищою мірою стандартизовані умови...». Сучасний біржовий ринок являє собою ринок, на якому здійснюється торгівля деривативами.

Дж. Маршалл наводить таке трактування біржового ринку: «Це товарні та фінансові біржі, торгівля на яких проводиться за допомогою системи подвійного аукціону в спеціальних торговельних залах. Ці ринки рухаються у бік більшої ліквідності з невеликою різницею у цінах продавця і покупця...» [6, с. 15].

Як зазначив Ю. Серажим, біржовий ринок – це завжди організований ринок цінних паперів. Обіг цінних паперів на основі спільно прийнятих правил між професійними посередниками – учасниками ринку по договорах-дорученнях або комісії інших учасників ринку є біржовим (організованим) ринком цінних паперів. Відповідно, дані поняття дуже близькі одне до одного [11].

Аналізуючи погляди дослідників щодо трактування поняття «біржовий ринок», підтверджуємо, що він є місцем для проведення торгів, який діє за встановленими правилами. Організаторами торгівлі на біржовому фондовому ринку виступають фондові біржі.

Як зазначив М. Солодкий, сутність фондової біржі полягає у тому, що це організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами та іншими фінансовими інструментами [6].

Поняття «біржовий ринок» та «біржовий ринок цінних паперів» є тотожними. Аналізуючи організований ринок, досліджуємо фондові біржі як ринок, на якому відбувається торгівля фінансовими інструментами.

Прирівнює ці два поняття й Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV, яким визначено, що регульованим (організаційно оформленим) фондовим ринком є фондова біржа, що функціонує постійно на підставі відповідної ліцензії, виданої Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку в установленому нею порядку, і забезпечує проведення регулярних торгів цінними паперами та іншими фінансовими інструментами за встановленими правилами, а також організовує централізоване укладання і виконання договорів щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів [3].

Досить чітко дане поняття визначено в Директиві 2014/65/ЄС Європейського Парламенту і Ради від 15 травня 2014 р. на ринках фінансових інструментів і внесення змін до Директив 2002/92/ЄС та 2011/61/ЄС (у новій редакції), яка є одним із найбільш важливих актів на території Європейського Союзу. Згідно з положеннями Директиви, «регульований ринок» – це багатостороння система, яка перебуває у віданні і (або) під керуванням оператора ринку та забезпечує можливість для різних третіх осіб продавати й купувати частки фінансових інструментів (у рамках системи і згідно з недискреційним регламентом) шляхом підписання договорів щодо фінансових інструментів, що допускаються до торгівлі згідно з його регламентом і (або) в рамках його систем, й яка уповноважена та веде свою діяльність регулярно відповідно до Титулу III цієї Директиви. Своєю чергою, відповідно до Директиви, «оператор ринку» – це особа або особи, які здійснюють управління комерційною діяльністю на регульованому ринку і (або) введуть на ньому операції (або сам регульований ринок) [12].

Здійснений нами аналіз дефініції «біржовий ринок цінних паперів» дає змогу стверджувати, що в науковій літературі, світовій та вітчизняній практиці регулювання біржового ринку цінних паперів відсутнє єдине універсальне визначення біржового ринку цінних паперів. Кожне визначення залежить від різноманітних чинників, які впливали на його авторів, теоретичних знань, практичного досвіду та сфери, в якій вони здійснювали власну діяльність.

Синтез тлумачень поняття «біржовий ринок цінних паперів» дає змогу стверджувати, що вони не завжди відображають усі особливості цього процесу, його системність, комплексність тощо.

Серед найбільш поширених підходів, які використовуються у науковій літературі для визначення його сутності, можна визначити такі:

- біржовий ринок цінних паперів як ринок із досить жорсткою системою саморегулювання;
- біржовий ринок цінних паперів як організований форум для укладання строкових контрактів, які для забезпечення вищої ліквідності мають найвищою мірою стандартизовані умови;
- біржовий ринок цінних паперів як організований ринок цінних паперів, на якому здійснюється торгівля фінансовими інструментами за встановленими правилами.

На нашу думку, біржовий ринок цінних паперів – це платформа, яка представлена фондовими біржами, які створюють відповідні умови для постійно діючої торгівлі цінними паперами шляхом об'єднання попиту, пропозицій на них, що мають працювати за єдиними правилами та за єдиною технологією електронного обігу цінних паперів.

Визначальними рисами біржового ринку є такі:

- високий рівень організації;
- функціонування на регулярній основі за чіткими правилами;
- жорстке державне та внутрішнє регулювання;
- концентрація попиту і пропозиції на біржові активи;
- залучення до участі в торгах виключно фінансових посередників;
- публічний характер торгівлі та інформаційна прозорість ринку [7].

Саме на фондову біржу як організований ринок припадає здійснення біржової торгівлі. Нерідко в країнах із ринковою економікою змінювалося законодавство, але основні принципи біржової торгівлі залишалися переважно сталими, лише адаптуючись до нових умов та вдосконалюючись.

Основні принципи, на яких фондова біржа здійснює свою діяльність:

- безпосередня довіра між брокером і клієнтом;
- гласність (друкуються зведення про всі угоди і відомості, надані емітентом за згодою з біржею, про внесення акцій у біржовий список незалежно від активності емітента);
- тверде регулювання адміністрацією біржі й аудиторами діяльності дилерських фірм шляхом установлення правил торгівлі й обліку, здійснюваних операцій із цінними паперами;
- перевірка якості та надійності цінних паперів;
- установлення єдиного курсу на однакові цінні папери одного емітенту на основі аукціонної торгівлі [8].

Втім, біржовий ринок цінних паперів виконує важливу роль в економіці України, оскільки він є невід'ємним та важливим елементом фінансової системи ринкової економіки. Визначним періодом завершення перетворення вітчизняної економіки є створення ефективного організаційного ринку цінних паперів. Проте нині для повноцінного функціонування та подальшого розвитку біржового ринку цінних паперів заважає ціла низка невирішених проблем, зокрема неузгодженість та відсутність єдиних підходів до регулювання діяльності організованих ринків на державному рівні [10].

16 вересня 2014 р. Україна ратифікувала Угоду про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Відповідно до ст. 133 та додатку XVII Угоди, Україна взяла на себе зобов'язання наближення національного законодавства до законодавства ЄС та забезпечення поступового приведення у відповідність своїх чинних законів та майбутнього законодавства до *acquis* ЄС (строк імплементації, відповідно до Угоди, – протягом чотирьох років із дати набрання чинності Угодою) [2].

Своєю чергою, відповідно до ст. 133 та додатку XVII зазначеної Угоди про асоціацію, Національною

комісією з цінних паперів та фондового ринку рішенням від 28 грудня 2016 р. № 1274 затверджено План імплементації у сфері фінансових інструментів та ринків капіталу: Директиви (ЄС) № 2014/65/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 15 травня 2014 р. на ринках фінансових інструментів і внесення змін до Директив 2002/92/ЄС та 2011/61/ЄС Регламенту (ЄС) № 600/2014 Європейського Парламенту та Ради від 15 травня 2014 р. про ринки фінансових інструментів та внесення змін до Регламенту (ЄС) 648/2012. Метою цього Плану імплементації є визначення заходів, спрямованих на приведення законодавства у сфері ринків капіталу у відповідність до найкращих світових стандартів [4].

Згідно з Планом імплементації, розроблено законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо регульованих ринків та деривативів» (реєстраційний номер № 3498 від 20.11.2015), який затверджено Постановою Верховної Ради України від 31.03.2016 № 1058-VIII та прийнято за основу [1].

Законопроект ураховує передову міжнародну практику, насамперед Рекомендації Міжнародної асоціації свопів та деривативів (ISDA), Принципи регулювання та нагляду за ринками товарних деривативів (IOSCO), а також останні законодавчі зміни в Європейському Союзі, Директиву Євросоюзу про ринки фінансових інструментів (MiFID II), Регламент про ринки фінансових інструментів (MiFIR) та Регламент про позабіржові похідні інструменти, центральних контрагентів і торгові репозиторії (EMIR).

Законопроектом передбачається створення правового поля для організованого ринку цінних паперів, зокрема шляхом визначення сутності поняття «регульований (організаційно оформлений) ринок»; пропонується уніфікувати підходи до регулювання діяльності бірж, які, зокрема, здійснюють торгівлю цінними паперами, шляхом запровадження інституту оператора регульованого ринку як юридичної особи, яка здійснює управління та забезпечує функціонування регульованого ринку на підставі відповідної ліцензії, що видається Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [1].

Таким чином, імплементація національного законодавства України до законодавства ЄС дасть змогу створити ефективний та дієвий (організаційно оформлений) ринок цінних паперів.

Висновки. Питанню сутності поняття «біржовий ринок цінних паперів» присвячено значну кількість досліджень та праць, як результат, сутність цього терміну в різних дослідженнях відрізняється, акцентуючи увагу на його різних аспектах. Аналіз зазначених праць та досліджень щодо сутності поняття біржового ринку цінних паперів дав змогу визначити основні характерні особливості, які покладено в основу визначення цього поняття різними науковцями та дослідниками, сформулювати власне визначення даної дефініції. Слід також відзначити недостатню системність здійснених досліджень із цього питання.

На нашу думку, саме цей аспект і потребує подальшого детального дослідження, обґрунтування та формування відповідних теоретичних та методологічних засад для можливості досягнення найбільшої ефективності під час їх практичного застосування.

Список використаних джерел:

1. Постанова Верховної Ради України від 31 березня 2016 р. № 1058-VIII «Про прийняття за основу проекту Закону України про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо регульованих ринків та деривативів». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-19>.
2. Закон України 16 вересня 2014 р. № 1678-VII «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» (стаття 133). URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
3. Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV «Про цінні папери та фондовий ринок» (підпункт 17 статті 1). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
4. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 28 грудня 2016 р. № 1274 «План імплементації у сфері фінансових інструментів та ринків капіталу: Директиви (ЄС) № 2014/65/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 15 травня 2014 року на ринках фінансових інструментів і внесення змін до Директив 2002/92/ЄС та 2011/61/ЄС Регламенту (ЄС) № 600/2014 Європейського парламенту та Ради від 15 травня 2014 року про ринки фінансових інструментів та внесення змін до Регламенту (ЄС) 648/2012». URL: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/plan-mpdementats-u-sfer-finsanovih-nstrumentv-ta-rinkv-kaptalu/>.
5. Еш С.М. Фінансовий ринок: навч. посіб.; 2-е вид. К.: Центр учбової літератури, 2011. С. 422.
6. Солодкий М.О. Біржовий ринок: навч. посіб. К.: Аграрна освіта, 2010. С. 11, 15.
7. Фондовий ринок: підручник: у 2-х кн. Кн. 2 / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, В.В. Вірченко та ін.; за ред. В.Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. К.: Знання, 2016. 686 с. URL: https://pidruchniki.com/90534/finansii/birzhoviy_rinok.
8. Фінансовий ринок: навч. посіб. / В.В. Клименко, Л.М. Акімова, Л.М. Докієнко; за ред. В.І. Павлова К.: Центр учбової літератури, 2015. 358 с. URL: https://pidruchniki.com/81422/finansii/fondova_birzha_birzhovi_operatsiyi.
9. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: підручник; 2-е вид., стер. К.: Знання, 2008. 535 с. URL: http://pidruchniki.com/1911052239447/finansii/istoriya_rozvitku_fondovogo_rinku.
10. Бурка Є., Яріш О. Сучасний стан біржового ринку цінних паперів України. Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. 2015. Вип. 26. С. 400–402. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/3229>.
11. Серажим Ю.В. Організаційно-економічні засади саморегулювання сучасного ринку цінних паперів. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2011. Вип. 101(2). С. 150–155. URL: [file:///C:/Users/user/Downloads/apmv_2011_101\(2\)_23%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/apmv_2011_101(2)_23%20(1).pdf).
12. Директива 2014/65/EU Європейського парламенту и Совета от 15 мая 2014 года о рынках финансовых инструментов с поправками к Директиве 2002/92/ЕС и Директиве 2011/61/EU (в новой редакции) (действует в пределах ЕЭЗ), (пп. 18, 21 ст. 4). URL: <https://www.cbr.ru/finmarkets/files/legislation/MiFiD2.pdf>.

Сороківська З.К.,кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи,*Тернопільський національний економічний університет***ОЦІНКА ВПЛИВУ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ
НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ**

Сороківська З.К. Оцінка впливу іноземного капіталу на банківський сектор України. У статті розглянуто вплив іноземного капіталу на банківський сектор України. Виокремлено основні етапи входження банків з іноземним капіталом на вітчизняний ринок. Показано як позитивні, так і негативні боки входження цих банківських установ для вітчизняних банків.

Ключові слова: глобалізація, банк, банківська система, іноземний капітал, банк з іноземним капіталом.

Сороковская З.К. Оценка влияния иностранного капитала на банковский сектор Украины. В статье рассмотрено влияние иностранного капитала на банковский сектор Украины. Выделены основные этапы вхождения банков с иностранным капиталом на отечественный рынок. Показаны как положительные, так и отрицательные стороны вхождения этих банковских учреждений для отечественных банков.

Ключевые слова: глобализация, банк, банковская система, иностранный капитал, банк с иностранным капиталом.

Sorokivska Z.K. Estimation of the influence of foreign capital on the banking sector of Ukraine. The article considers the influence of foreign capital on the banking sector of Ukraine. The main stages of the entry of banks with foreign capital into the domestic market are singled out. Both positive and negative aspects of the entry of these banking institutions for domestic banks are shown.

Key words: globalization, bank, banking system, foreign capital, bank with foreign capital.

Постановка проблеми. Процес глобалізації та трансформації міжнародних економічних зв'язків безпосередньо пов'язаний із переливом капіталів однієї країни в іншу, і навпаки. Особливо це стосується банківської системи як одного з головних елементів економіки кожної країни. Оскільки Україна безпосередньо пов'язана з інтеграційними процесами світу, то виникає потреба переливу капіталів між різними її країнами-партнерами.

В умовах політичної та економічної нестабільності, а також військових дій на території України, що становлять загрозу для безпеки банківської системи та певні перепони для іноземних інвесторів, варто проаналізувати позитивні та негативні наслідки припливу іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему. Збільшення обсягів іноземних банків може двояко впливати на фінансову стійкість банківської системи України, оскільки вона стає надто залежною від дії зовнішніх чинників економік різних країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз основних аспектів діяльності банків з іноземним капіталом проводили такі вчені-економісти, як: О.В. Дзюблюк, В.Г. Костогриз, Т.Д. Гірченко, Ж.М. Довгань, В.В. Коваленко, І.Б. Івасів, Ю.М. Бездітко, А.В. Линенко, Г.М. Забчук та ін. Їхні праці описують основні моменти діяльності банків з іноземним капіталом та їхній вплив на економіку країни, але сьогоднішні умови діяльності банків у країні досить змінилися, аналогічно змінам підлягають господарські зв'язки України з країнами світу, тому особливої уваги потребує оцінка впливу присутності іноземного капіталу на функціонування банківської системи України.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження процесу входження іноземного капіталу в банківський сектор України з початку створення до сьогодні та виявлення позитивних та негативних наслідків.

Виклад основного матеріалу. Від виникнення і до сьогодні банківська система України постійно змінюється. Це спровоковано процесом глобалізації, інтеграції та концентрації капіталу. Безумовно, приплив іноземних інвестицій вносить корективи в розвиток вітчизняних банків.

Процес надходження іноземного капіталу в національні банківські системи був тісно пов'язаний зі збільшенням обсягів міжнародної торгівлі та мінімізацією ризиків контрагентів за рахунок використання банків, що мають свої філії за кордоном. Створення філій іноземних банків в інших країнах та надання кредитів під прийнятні відсотки стали передумовами зародження глобальної банківської системи з глибоким проникненням іноземного капіталу в національні банківські системи.

Іноземний капітал розпочав надходити в українську банківську систему ще на початку її зародження у 1991–1994 рр. Проте мета такого входження була швидше спекулятивного характеру, ніж освоєння нового ринку, адже тоді Україна починала будувати свою незалежну економіку, а банківська система взагалі була з надто низьким рівнем регулювання, що давало змогу виводити кошти в офшорні зони. А з 1994 р. Національний банк України вводить обмеження щодо частки іноземців у статутному капіталі банку, і вона не могла перевищувати 15%.

Нові банки з іноземним капіталом масово почали створюватися протягом 1995–1998 рр., основна мета діяльності таких банків полягала у підтримці зовнішньоторговельних операцій іноземних компаній на вітчизняному ринку. Знову ж виникло питання відмивання грошей та спекуляцій, що в кінцевому підсумку призвело до кризи в банківській системі України в 1998 р., яка змусила іноземного інвестора вивести свій капітал за кордон.

Протягом 1999–2004 рр. НБУ переглянув стратегію вдосконалення процесу взаємодії вітчизняних банків з іноземними. Були визначені основні правила на фінансовому ринку та знято обмеження на частку іноземних інвесторів у статутному капіталі банків. 2000 р. став початком активного входження іноземних банків в Україну. Саме у цей час динамічно розвивається малий та середній бізнес, відбуваються зміни в економіці країни, що провокувало населення до збільшення попиту на банківські послуги; українські підприємства потребували розширення зовнішньоекономічних зв'язків. Такі зрушення сприяли проникненню й українських товарів за кордон, що позитивно впливало на налагодження зв'язків з іншими державами.

У 2006 р. були скасовані певні обмеження щодо відкриття іноземних банків в Україні. Зокрема, Закон «Про банки і банківську діяльність» давав право відкривати філії іноземних банків на території країни. Новим поштовхом до експансії іноземного капіталу стали очікування, що спровокувала Помаранчева революція. Саме у цей час влада вибирає розвиток у напрямі європейських країн. У 2006 р. кількість банків з іноземним капіталом збільшилася аж на 12 од., тоді як загальна кількість банків – лише на сім порівняно з 2005 р. [1].

Протягом 2007–2008 рр. кількість банків з іноземним капіталом зросла порівняно з 2006 р. на 12 од., при цьому кількість банків зі 100%-м іноземним капіталом збільшилася на 4 од., що підтверджує значну концентрацію іноземних банків у банківській системі України.

Така ситуація була спровокована недосконалістю вітчизняного законодавства в частині регулювання іноземних інвестицій, що спровокувало нагромадження великої кількості різних ризиків, які підірвали фінансову безпеку банків України. Початок глобальної фінансової кризи спровокував банкрутство системно важливих універсальних банків, які нагромадили велику частину низькоякісних кредитів, упали ціни на акції, скоротилося число філій іноземних банків та представництв. У період кризи національна банківська система мала своєрідну опору, яку створювали іноземні банки, що мали важчий рівень капіталізації, підтримку з боку материнських структур та розроблений ризик-менеджмент. Починаючи з 2008 і до 2010 р. іноземні банки розпочинають розробляти власну антикризову політику, щоб вистояти в кризу та подолати її наслідки: високий рівень проблемних кредитів, спад економіки та кредитування, девальвацію гривні. Банки з іноземним капіталом реалізовували свою політику за рахунок доступу до ресурсів материнських структур. У цей період найбільша частка іноземних банків належала Росії та Австрії.

Ситуація змінилася у 2011 р., коли переважна кількість інвестицій у банківський сектор України належала Кіпру, друге місце зайняла Росія і третє належало Австрії.

Іноземний банківський капітал представлений групою учасників, до якої входять: Raiffeisen International, UniCredit Group, BNP Paribas, Eurobank EFG Group, Commerzbank Auslandsbanken Holding AG, ABN Ukraine Limited, Уряд та ЦБ Росії, Erste Group, Volksbank AG, Intesa San Paolo, Calion Group, Societe Generale Group та ін. За два останні роки іноземним інвесторам удалось взяти під контроль майже всіх основних лідерів вітчизняного банківського ринку: «Райффайзен Банк Аваль» (8,7% ринку), «УкрСиббанк» (7,06%), «ОТП Банк» (3,5%) [1].

Із прийняттям у 2010 р. Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання іноземних інвестицій та кредитування» інвестиційний режим діяльності іноземних банків став навіть сприятливішим, оскільки було усунуто обмеження у видах і формах здійснення іноземних інвестицій та скасовано посилений контроль над іноземними інвестиціями з боку вповноважених державних інституцій [2].

Основною метою таких змін було спрямувати іноземні банки на кредитування вітчизняних виробників, які мали обмежені ресурси, що призвело до зниження виробництва та погіршення позицій як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Але ціль іноземних банків не співпадала із загальнодержавними цілями України. Банки з іноземним капіталом прагнули до швидкого повернення власних коштів та отримання надприбутків, а тому кредитували не низькоприбуткові галузі, що є важливими для розвитку економіки країни, а займалися споживчим кредитуванням та «грали» на ринку державних цінних паперів.

У 2012 р. НБУ обмежив можливість іноземних банків отримувати високі прибутки за рахунок споживчих кредитів та розпродажу активів. Це призвело до скорочення іноземних інвестицій та прагнення нових інвесторів увійти на вітчизняний фінансовий ринок. Саме цього року сім банків з іноземним капіталом припинили свою діяльність на території України.

Загальна кількість банків у 2013 р. зросла порівняно з 2012 р. на чотири банки, при цьому збереглася тенденція до зменшення кількості банків з іноземним капіталом. Зокрема, кількість банків зі 100%-м іноземним капіталом зменшилася на 3 од. Саме 2013 р. став надто важким для банківської системи країни, в умовах жорсткої монетарної політики банки змушені скорочувати свої витрати й оптимізували власні структурні підрозділи. Іноземні банки повертали фондування материнським структурам, що призвело до обмеженості їхніх ресурсів і в кінцевому підсумку до виходу низки іноземних банків з українського ринку.

Переломним для України та банківської системи став 2014 р., рік політичної, економічної, соціальної кризи. Основними загрозами для банківської системи стали зовнішня інтервенція з боку країни-сусіда та анексія Криму. Суспільні настрої викликали масові демонстрації та паніку, що спровокувало вилучення депозитів, зокрема фізичними особами. Такі обставини погіршили ситуацію України, яка і без того стала не надто інвестиційно привабливою, адже діяльність іноземних банків спрямована, зокрема, на споживче кредитування фізичних осіб. Саме за 2014 р. обсяг депозитів в іноземній валюті скоротився на 17%. Кількість банків скоротилася на 46 од., проте кількість

банків зі 100%-м іноземним капіталом – лише на 2 од. Із цього можна зробити висновок, що іноземні банки були більш стійкими до внутрішніх шоків, але ми не можемо заперечити той факт, що інвестиційна привабливість банківської системи України впала до критичного рівня.

У 2015 р. окремі інвестори вкладали кошти в банківську систему України з розумінням великого ризику. На межі 2015–2016 рр. резонансною подією стала купівля власниками «Альфа-банку», що належить українським акціонерам, «Укрсоцбанку», яким володіла італійська Unicredit Group. Це свідчило про бажання інвесторів позбутися таких ризикових активів. Проте з рис. 1 помітно, що обсяги активів іноземних банків не набували кардинальних змін.

Експерти в економічній галузі все частіше звертали увагу на питання про доцільність або недоцільність витіснення капіталу країни-агресора з території країни, адже події на Сході України перетворилися на війну.

Структура активів і пасивів російських банків загалом свідчить про досить сильний вплив цих банків на валютний ринок країни.

За даними Національного банку, на кінець першої половини 2016 р. валютні активи чотирьох основних банків із російським капіталом становили близько 2,5 млрд. дол., що охопило приблизно 10,5% усіх валютних активів банківської системи країни. Валюта становила в середньому 65% активів чотирьох великих російських банків за загального рівня в 46% для всієї банківської системи. 54% активів «ВТБ», 59% активів «Альфа банку», 67% активів «Промінвестбанку» і 79% активів «Сбербанку» на кінець 2015 р. було в іноземній валюті. Для порівняння: валютні активи «УкрСиббанку», «ОТП банку», «Укрсоцбанку» і «Райффайзен Банку Аваль» становили 43%, 40%, 53% і 31% відповідно [1].

Оскільки уряд України проводить активну політику проти російських товарів, логічно було б працювати в такому ж напрямі й у банківському секторі, адже реакція громадян на діяльність банків із російським капіталом досить негативна. Проте чи буде їх вихід із українського банківського сектору таким позитивним, якщо останнім часом ці банки займалися депозитними операціями підприємств провідних галузей: машинобудування, енергетики, хімічної промисловості. Тобто в умовах економічної кризи важливі ланки виробництва стануть неліквідними. Тому вихід російських банків може стати загрозою для української економіки та валютного ринку зокрема. Найкращим способом виведення цих банків з України є їх продаж іноземним інвесторам, що стабілізує соціальну сферу і приведе стратегічного інвестора, який буде зацікавлений будувати бізнес за високими міжнародними стандартами.

Саме в 2016 р. відбулося рекордне зростання частки іноземного капіталу за всю історію існування української банківської системи. Проте зросла й частка проблемної заборгованості, скоротилися обсяги кредитування та надто низько впала довіра вкладників до банків. Порівняно з 2014 р. кількість банків зменшилася на 67 од., проте таке очищення банківської системи не спрово-

вокувало поліпшення її якісних показників. Але від кишенькових банків усе ж удалося позбавитися, що зробило вітчизняний банківський сектор більш фінансово стійким.

2017 р. також розпочинався із санації банківської системи, проте основними мотивами вже були політичні, а не економічні чинники. Перед більшістю банків постала проблема додаткового вливання капіталу, українські банки у цьому плані мають обмежені можливості, тоді як банки з іноземним капіталом мають достатню ресурсну базу, яку отримують від материнських структур.

Правління Національного банку України визначило нові критерії розподілу банків на окремі групи на 2017 р. Про це йдеться в Рішенні Правління НБУ від 10 лютого 2017 р. № 76-рш.

Згідно з документом, передбачено такі групи:

- банки з державною часткою – банки, в яких держава прямо чи опосередковано володіє часткою понад 75% статутного капіталу банку;
- банки іноземних банківських груп – банки, контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам або іноземним фінансово-банківським групам;
- банки з приватним капіталом – банки, в яких серед кінцевих власників істотної участі є один чи кілька приватних інвесторів, що прямо та/або опосередковано володіють не менше ніж 50% статутного капіталу банку.

Такий розподіл Національний банк використовував тиме виключно для представлення результатів діяльності банківської системи України. Групування не буде застосовуватися для наглядових цілей.

До першої групи належать такі банки: ПАТ «КБ «ПриватБанк», АТ «Укрексімбанк», АТ «Ощадбанк», АБ «Укргазбанк», АТ (публ.) «Український банк реконструкції та розвитку», ПАТ «Розрахунковий центр».

До другої групи належать 25 банків, серед них: ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «ВТБ банк», ПАТ «Кредобанк», ПАТ «ВіЕс Банк», ПАТ «Марфін банк», АТ «УкрСиббанк», ПАТ «Ідея Банк», ПАТКБ «Правекс банк», ПАТ «Креді агрікол банк», АТ «Піреус банк МКБ», ПАТ «Альфа-банк», ПАТ «ІНГ Банк Україна», АТ «ОТП банк» та ін.

Третя група є найбільшою і налічує 63 банки з приватним капіталом. До них належать: ПАТ «ПУМБ», Акціонерний банк «Південний», ПАТ «Мегабанк»,

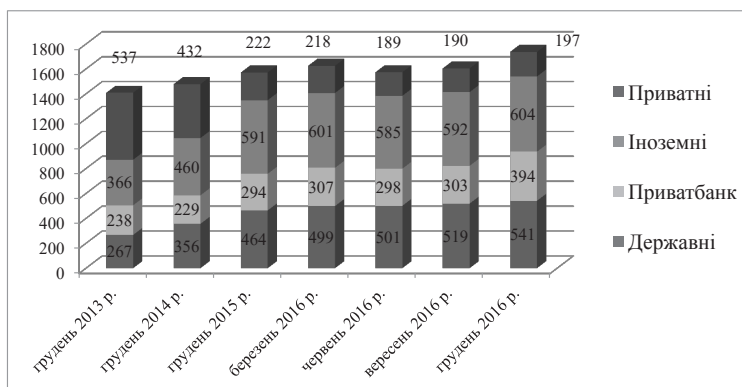


Рис. 1. Загальні активи банківської системи України за 2013–2016 рр. за групами банків (млрд. грн.) [1]

ПАТ «Банк Кредит Дніпро», ПАТ «Діамантбанк», ПАТ «Банк Восток», АТ «Таскомбанк» [1].

З вищенаведеної інформації помітно, що частка іноземних банківських груп значно перевищує частку банків з українською державною часткою.

Отже, з економічного погляду іноземний капітал є необхідною умовою стійкого розвитку банківської системи України, але його обсяг та концентрація в окремих сферах економіки мають бути контрольованими. Саме завдяки функціонуванню іноземних банків вітчизняна банківська здатна надавати великий обсяг послуг та використовувати новітні продукти. За затяжної економічно-політичної кризи, що розпочалася ще в 2014 р. і триває донині, іноземні банки змогли втримати своїх клієнтів та залучити нових, що дало змогу банківській системі встояти.

Перед державою постає велике питання, чи зможе уряд контролювати інвестиції в банківську систему

України, якщо все ж таки, незважаючи на ризики, вони будуть зростати, або як буде діяти влада у разі стрімкого відпливу капіталу за кордон.

Висновки. Отже, іноземний капітал відіграв важливу роль у банківській системі України. У кожний часовий проміжок цей вплив був різний, проте неможливо заперечити той факт, що іноземні банки були своєрідними стрижнями під час криз у банківській системі України та певними гарантами для суспільства, адже підсвідомо населення завжди закордонне сприймали як щось краще та надійніше. Проте сьогодні ми говоримо про гостру політичну загрозу з боку країни-агресора, банки якої функціонують на території України, що потребує державного втручання. Загальна політична нестабільність відлякує стратегічно важливих інвесторів. Це потребує виважених політичних рішень, адже нинішня ситуація – це результат більше політичних, аніж економічних рішень.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://www.bank.gov.ua>.
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання іноземних інвестицій та кредитування: Закон України від 27 квіт. 2010 р. № 2155-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2155-17>.

УДК 336.76

Стеценко Б.С.,

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ДЕРЖАВА В СУЧАСНІЙ АРХІТЕКТУРІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Стеценко Б.С. Держава в сучасній архітектурі інституційної фінансової інфраструктури України.

Статтю присвячено питанням місця та ролі держави в розвитку інституційної фінансової інфраструктури в Україні. Акцентовано, по-перше на державному регулюванні фінансового ринку України; по-друге, на діяльності державних фінансових інституцій. Охарактеризовано ключові особливості регуляторної моделі фінансового сектору в Україні та перспективи її трансформації. Визначено роль державних фінансових інституцій у вітчизняній інституційній фінансовій інфраструктурі. Детерміновано окремі напрями подолання наявних деформацій у державній політиці щодо фінансового сектору.

Ключові слова: фінансова інфраструктура, інституційна фінансова інфраструктура, фінансові інституції, держава, державне регулювання економіки, державні фінансові інституції.

Стеценко Б.С. Государство в современной архитектуре институциональной финансовой инфраструктуры Украины. Статья посвящена вопросам места и роли государства в развитии институциональной финансовой инфраструктуры в Украине. Акцентировано, во-первых на государственном регулировании финансового рынка Украины; во-вторых, на деятельности государственных финансовых институций. Охарактеризованы ключевые особенности регуляторной модели финансового сектора и перспективы ее трансформации. Определена роль государственных финансовых институций в отечественной институциональной финансовой инфраструктуре. Детерминированы отдельные направления преодоления существующих трансформаций в государственной политике относительно финансового сектора.

Ключевые слова: финансовая инфраструктура, институциональная финансовая инфраструктура, финансовые институции, государство, государственное регулирование экономики, государственные институции.

Stetsenko B.S. State in modern architecture of institutional financial infrastructure of Ukraine. This article deals with questions concerning the place and role of state in development of institutional financial infrastructure in Ukraine. The emphasis is made on: firstly, state regulation of the financial market of Ukraine; and secondly, on the activities of state financial institutions. The key features of regulatory model of financial sector in Ukraine and perspectives for its transformation are described. The role of state financial institutions in domestic institutional financial infrastructure is determined. Particular ways of overcoming existing deformations in state policy regarding financial sector are determined.

Key words: financial infrastructure, institutional financial infrastructure, financial institutions, state, state regulation of economy, state financial institutions.

Постановка проблеми. Останнє десятиріччя ознаменувалося загостренням дискусії щодо місця та ролі держави у функціонуванні сучасного фінансового сектору. Активізація полеміки припала на 2008–2009 рр., коли глобальна економічна криза фактично поставила під сумнів ефективність регуляторних моделей у найбільш розвинених економіках світу. Через десять років логічними видаються кілька питань: які результати реформ регуляторних моделей? чи можуть вони бути імplementовані в Україні? Не менше суперечок триває й щодо діяльності державних фінансових інституцій. Тут дискурс відбувається за двома основними напрямками: по-перше, межі державного сектору економіки; по-друге, здатність державних фінансових інституцій ефективно впливати на окремі сегменти та фінансовий ринок у цілому.

Зазначені проблеми набувають особливого забарвлення в Україні: ні модель державного регулювання фінансового сектору, ні практичні засади діяльності державних фінансових інституцій не є усталеними та викликають надто негативну реакцію з погляду оцінки їх ефективності. Таким чином, на часі дослідження, спрямовані на розвиток прагматичних засад діяльності держави як учасника вітчизняного фінансового сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Об'єктивно, що питання місця та ролі держави у функціонуванні сучасного вітчизняного фінансового сектору широко представлене у сучасній науковій літературі. У контексті дослідження регуляторних механізмів слід насамперед виділити праці С. Аржевітіна, С. Бірюка, М. Бурмаки, С. Еш, С. Мошенського, С. Науменкової, Ю. Прозорова, О. Рибчак, І. Школьник та ін. Питання діяльності державних фінансових інституцій аналізувалося у наукових роботах О. Гаманкової, В. Зимовця, В. Корнєєва, С. Міщенко, В. Опаріна, О. Солодовнік, Н. Ткаченко, В. Федосова.

Разом із тим турбулентність сучасного фінансового сектору фактично не залишає місця для використання «традиційних», усталених підходів до його регулювання та діяльності державних фінансових інституцій. Отже, виникає потреба в подальшому розвитку теоретичних та прагматичних засад до функцій держави як учасника українського фінансового сектору.

Формулювання цілей статті. Мета статті – окреслити стратегічні пріоритети розвитку державної регуляторної політики щодо фінансового сектору та напрями трансформації стратегії державних фінансових інституцій в Україні.

Виклад основного матеріалу. Очевидно, що питання державного регулювання фінансового сектору та діяльності державних фінансових інституцій є логічно взаємопов'язаними. Такий зв'язок витікає

насамперед із наявності в державі широкого інструментарію (прямих та непрямих методів) впливу на економіку. Ми зумисне не будемо детально зупинятися на теоретичних питаннях, а більше уваги приділятимемо саме прагматичній проблематиці діяльності держави у фінансовому секторі.

Передусім розглянемо діяльність державних фінансових інституцій. Тут насамперед спадає на думку доволі нетипова ситуація, що склалася у вітчизняній банківській системі України на початку 2017 р., коли більше половини активів належали державним банкам [1]. Загальновідомо, що історія державних банківських інституцій є різною: одні з них із перших років незалежності перебували у власності держави, тоді як інші набули такого статусу внаслідок *відсутності інституційних механізмів забезпечення ефективної роботи системно важливих банків в Україні* (виділено нами. – Б.С.).

У будь-якому разі банки цієї групи на протязі тривалого часу перебували у приватній власності, але погіршення результатів їхньої діяльності «змусило» державу увійти до складу власників таких фінансових установ. Ми навмисно вжили слово «змусило» у лапках, адже реалізовані до цього часу в Україні сценарії націоналізації низки системно важливих банків залишили по собі більше питань ніж відповідей. Ці питання стосуються і необхідності витривання бюджетних ресурсів для підтримки таких банків, і наявності корупційного складника у такій «фінансовій підтримці», і політизації суто економічних процесів.

Насамкінець, діяльність державних банків стає предметом політичної конкуренції та торгів, зважаючи на реалізований на цей час принцип призначення їх менеджерів. Зокрема, законодавством України визначено, що «до складу наглядової ради державного банку входять члени наглядової ради банку, призначені Верховною Радою України, Президентом України і Кабінетом Міністрів України» [2]. У підсумку призначення членів наглядової ради державних банків потенційно перетворюється на боротьбу за контроль над їхньою діяльністю як із боку різних гілок влади, так і з боку (як це не парадоксально звучить) провідних фінансово-промислових груп України.

Загалом «вимушеність» наявної ситуації засвідчує, що в Україні відсутній цілісний підхід до антикризових заходів у банківському секторі, а роль держави визначається багато в чому політичною вагою кінцевих бенефіціарів банківських установ та їх здатністю домовитися про входження держави як власника до капіталу банку. Аналіз різноманітних позицій щодо державних банків в Україні дає можливість виділити найбільш явні плюси та мінуси їх функціонування на сучасному етапі (табл. 1).

На жаль, можна констатувати, що в інших сегментах фінансового сектору роль держави як власника є мінімальною. Інколи стратегія держави у цьому питанні виглядає щонайменше дивною – саме так можна оцінити поведінку держави-власника на страховому ринку. Спочатку в період 2004–2007 рр. створено чи не всі передумови для «розмивання» державного пакету акцій із подальшим переходом контролю над НАСК «Оранта» до приватних структур [4], проте надалі час від часу на рівні державних органів влади виникають ідеї про створення страхової компанії, в якій 100% акцій належатиме державі (виділено нами. – Б.С.).

Більш послідовною є політика держави щодо функціонування НАК «Укргролізинг» [5]. Це можна пояснити, з одного боку, привабливістю лізингових послуг на динамічному аграрному ринку, а з іншого – суперечливими даними щодо ефективності діяльності цієї компанії (особливо з погляду використання бюджетних ресурсів).

Таким чином, на сучасному етапі існують підстави для таких оцінок щодо місця та ролі державних фінансових інституцій у вітчизняному фінансовому секторі (рис. 1).

Усі зазначені чинники – сегментарна фрагментарність, стратегічна невизначеність, порушення конку-

рентного підходу, політизація, десинхронізація – суттєво знижують ефективність діяльності і самих державних фінансових інституцій, і роль держави як власника у фінансовому секторі. Насамкінець із цього приводу зазначимо, що державні фінансові інституції в таких умовах (частково, за винятком банківського сектору) втрачають свій вплив як механізми непрямого регулювання економіки.

Не менше проблем сконцентовано й у царині державного регулювання фінансового сектору. Сучасна регуляторна модель в Україні доволі детально описана в науковій літературі [6–8], при цьому більшість авторів однозначно вказує на наявність численних деформацій. У рамках однієї статті надзвичайно складно описати всі без винятку недоліки, що притаманні державному регулюванню вітчизняного фінансового сектору. На нашу думку, з погляду стратегічних перспектив найбільш значимими є такі «провали» державного регулювання:

1. *Наявність кількох регуляторних центрів та відсутність координації їхньої діяльності.* Очевидно, що на сучасному фінансовому секторі України ми є свідками регуляторного впливу Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Дискусія щодо доцільності такої моделі виходить за межі суто вітчизняного ринку й є частиною глобального дискурсу про переваги того чи іншого підходу до регулювання діяльності фінансових інституцій. Утім, зрозуміло, що на сучасному етапі основний висновок полягає у тому, що побудова моделі (чи то мега-регулятор, чи функціональний підхід і т. п.) є все ж вторинним чинником, а на її ефективність здебільшого впливають інституційні чинники.

2. *Перманентна боротьба за розподіл регуляторних повноважень* – і на рівні законодавчої та виконавчої



Рис. 1. Ключові характеристики діяльності державних фінансових інституцій в Україні

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Позитивні та негативні риси домінування державних банків у вітчизняній банківській системі України

Позитивні риси	Негативні риси
- зниження рівня ризиків банкрутства в банківській системі та уникнення ефекту «доміно»; - використання потенціалу банківських інституцій для фінансування проектів, у реалізації яких зацікавлена держава; - розширення спектру інструментів регуляторного впливу держави на тенденції ринку банківських послуг; - зростання потенційних можливостей зростання доходів державного бюджету за рахунок дивідендів державних банків	- зниження рівня конкуренції у банківському секторі України; - політизація діяльності фінансових установ та непотизм; - використання централізованих ресурсів для підтримки державних банківських інституцій; - відсутність державницького підходу до стратегії управління державними банками та частки держави у банківському секторі; - орієнтація на максимізацію прибутку державних банків [3], що обмежує здатність таких установ фінансувати соціально значимі проекти з низьким рівнем прибутковості; - поширення «інсайдерського» фінансування в активних операціях; - накопичення «токсичних» активів у державних банках та у цілому по банківській системі

Джерело: систематизовано автором

влади, і в контексті основних регуляторів фінансового сектору в Україні. Найбільш симптоматично у цьому контексті виглядають намагання припинити діяльність Нацкомфінпослуг та передати її повноваження іншим органам [9]. Чи варто говорити, що вказана законодавча ініціатива стала предметом чергового політичного торгу і саме тому не реалізована до цього часу. Сам факт появи зазначеного законопроекту є свідченням не стільки спроби оптимізувати регуляторну модель фінансового сектору, як вкотре переформатувати її під впливом суб'єктивних чинників.

3. *Обмежений антикризовий інструментарій у розпорядженні органів державного регулювання фінансового сектору України.* Кризи 2008–2009 та 2014–2016 рр. засвідчили, що в розпорядженні головних регуляторних органів невелика кількість ефективних інструментів. Якщо у випадку з банківським сектором ще можна говорити про певні зрушення у цій царині, то для небанківських фінансових інституцій антикризова політика або відсутня, або неефективна. Водночас і волатильність глобальних фінансів, і нестабільність макроекономічних тенденцій в Україні засвідчують, що перманентні кризи постійно супроводжуватимуть розвиток фінансового посередництва. Кожна така криза суттєво погіршує конкурентні позиції вітчизняних фінансових корпорацій і у світі, і у вітчизняній економіці.

4. *Низька ефективність регуляторних інструментів, що використовуються державою щодо фінансового сектору України.* Надзвичайно велика множина кількісних показників засвідчує виділену вище тезу:

- вітчизняні фінансові корпорації за своїм економічним потенціалом виглядають слабко не тільки на тлі економічно розвинених країн, а й відносно ринків інших країн із транзитивними економіками. І найбільші банки, і тим більше небанківські посередники є недостатньо конкурентоспроможними на глобальному фінансовому ринку;

- у фінансовому секторі України функціонує велика кількість «кептивних» посередників, діяльність яких забезпечує використання різноманітних «сірих» та «тіньових» схем, а не на реалізацію конкурентної стратегії в рамках офіційної економіки;

- системний характер порушень прав учасників ринку цінних паперів та споживачів фінансових послуг. Численні скарги міноритарних акціонерів, непер-

нення депозитів банками та кредитними спілками, невіплата страхового відшкодування, махінації під час споживчого кредитування стали звичним явищем для України. При цьому результат від такої ринкової стратегії фінансових посередників часто перевищує потенційні репутаційні та інші втрати менеджменту та самих фінансових установ;

- корупція та суб'єктивізм окремих посадовців у реалізації регуляторних функцій держави.

5. *Непослідовність у реалізації глобального вектору розвитку регуляторної моделі фінансового сектору.* Доволі традиційно для України виглядає фрагментарність у реалізації глобального вектору розвитку: з одного боку, умови ряду міжнародних угод (зокрема, і в частині Асоціації з Європейським Союзом) жорстко регламентують імплементацію міжнародних правових норм в Україні; з іншого – інституційна слабкість фінансового сектору призводить до того, що практика ведення бізнесу та його регулювання за більшістю критеріїв не відповідають вимогам глобальної конкурентоспроможності.

Висновки. Аналіз місця та ролі держави в архітектурі сучасної інституційної фінансової інфраструктури в Україні дав можливість зробити такі висновки:

- ключовими механізмами реалізації призначення держави як регулятора фінансового сектору в Україні є регуляторна модель та діяльність державних фінансових інституцій;

- ефективність використання державою усіх без винятку каналів впливу на фінансовий сектор є низькою, а в окремих випадках роль держави є деструктивною;

- для виправлення наявної ситуації доцільно реалізувати низку заходів: по-перше, встановити чіткі критерії діяльності держави-власника у фінансовому секторі та розглянути можливості створення державних фінансових інституцій небанківського типу; по-друге, максимально деполітизувати модель управління фінансовими установами державного сектору економіки; по-третє, сформувати чітке стратегічне бачення регуляторної моделі фінансового сектору в Україні, у тому числі щодо кількості та повноважень регуляторних органів; по-четверте, створити ефективну систему захисту прав учасників фінансового ринку; по-п'яте, розширити коло доступних регуляторних інструментів у розпорядженні держави.

Список використаних джерел.

1. Показники банківської системи. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 7 грудня 2000 р.
3. Деякі питання публічного акціонерного товариства «Державний ощадний банк України»: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 112-р від 21 лютого 2018 р.
4. Про затвердження Умов конкурсу з продажу пакета акцій ВАТ Національна акціонерна страхова компанія «Оранта»: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 510-р від 11 липня 2007 р.
5. Про утворення Національної акціонерної компанії «Укргролізинг»: Постанова Кабінету Міністрів України № 354 від 11 квітня 2001 р.
6. Степанова Г. Розвиток системи регулювання фінансового ринку в Україні. Економіка та держава. 2015. № 12. С. 126–131.
7. Клименко К., Терещенко Г. Самофінансування регуляторів ринків цінних паперів: зарубіжна практика та українські реалії. Фінанси України. 2017. № 2. С. 27–42.
8. Мельников І.Ю. Інституційне забезпечення трансформації державного регулювання фінансового ринку України. Економіка та держава. 2017. № 9. С. 96–101.
9. Проект закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо консолідації функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг № 2413а від 20 липня 2015 р.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.631

Акимова Н.С.,
кандидат экономических наук, профессор,
профессор кафедры бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,
Харьковский государственный университет питания и торговли

Асвае Азадэн,
аспирант кафедры бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,
Харьковский государственный университет питания и торговли

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В УСЛОВИЯХ АДАПТАЦИИ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Акимова Н.С., Асвае Азадэн. Актуальные проблемы внутреннего аудита в условиях адаптации к международным стандартам. В статье раскрыта сущность внутреннего аудита как составляющей внутреннего хозяйственного контроля, определены основные методы решения проблемы качества организации службы внутреннего аудита. Рассмотрена концепция риск-ориентированного подхода в практике внутреннего аудита, а также его практическое применение. Выявлены, обоснованы возможные направления перспективного развития внутреннего аудита в развивающихся странах, а именно в Ливии, с учетом процесса перехода субъектов хозяйствования на международные стандарты финансовой отчетности.

Ключевые слова: внутренний аудит, стандарты, принципы внутреннего аудита, риск-ориентированный аудит, арабские страны, Ливия.

Акімова Н.С., Асває Азадєн. Актуальні проблеми внутрішнього аудиту в умовах адаптації до міжнародних стандартів. У статті розкрито сутність внутрішнього аудиту як складової внутрішньогосподарського контролю, визначено основні методи вирішення проблеми якості організації служби внутрішнього аудиту. Розглянуто концепцію ризик-орієнтованого підходу в практиці внутрішнього аудиту, а також його практичне застосування. Виявлено, обґрунтовано можливі напрями перспективного розвитку аудиту в країнах, що розвиваються, а саме в Лівії, з урахуванням процесу переходу суб'єктів господарювання на міжнародні стандарти фінансової звітності.

Ключові слова: внутрішній аудит, стандарти, принципи внутрішнього аудиту, ризик-орієнтований аудит, арабські країни, Лівія.

Akimova N.S., Aswaye Azaden. Actual problems of internal audit in conditions of adaptation to international standards. The essence of internal audit as a component of internal control identified the main direction as the solution of the internal audit. The concept of a risk-based approach in the practice of internal audit and its practical application is considered. It reveals and justifies possible directions of prospective development of audit in Libya with consideration of the process of transition of economic subjects to international standards of financial reporting

Key words: internal audit, standards, principles of internal audit, risk-based audits, Arab Countries, Libya.

Постановка проблемы. Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих выявить возможности повышения эффективности бизнеса, следовательно, одним из конкурентных преимуществ компании может стать внутренний аудит.

В экономически развитых странах проблемам аудита, в том числе внутреннего, уделяется повышенное внимание. Помимо законов, в которых формулируются основные требования и определяются общие правила, там приняты и действуют различные нормативные и иные документы по вопросам регулирования внешнего и внутреннего аудита. Ключевой проблемой в этих условиях признается дальнейшее развитие системного подхода к организации внешнего и внутреннего аудита в формате международных стандартов финансовой отчетности и международных стандартов

аудита, а также научно-методических положений и их привязки к конкретным экономическим субъектам.

Очевидно, что дальнейшее развитие внутреннего аудита должно проходить с учетом осмысления зарубежного опыта, углубленных исследований в области теории (прежде всего, разработки концепции внутреннего аудита). Необходимо также выявить цели и функции внутреннего аудита в условиях предпринимательской деятельности. Если ранее внутреннему аудиту был присущ констатирующий характер, направленный на проверку достоверности отражения в учете финансовых и хозяйственных операций в соответствии с нормативными актами, то теперь этого недостаточно для компаний. Собственники и пользователи информации надеются получить от внутренних аудиторов рекомендации для принятия экономических решений,

экспертизу бизнеса, компетентную консультацию по различным вопросам, исчерпывающую информацию о реальной жизнеспособности компании. Поэтому концепцию развития внутреннего аудита необходимо увязывать с перспективами развития бизнеса компаний. Внутренний аудит должен иметь предупреждающий, прогнозный характер, направленный на выявление возможного предпринимательского риска.

С возникающими серьезными проблемами, связанными с организационным контролем и надзором, руководству необходимо постоянно оценивать деятельность каждой структурной единицы своей организации, которая влияет на достижение эффективности и защиту активов. Это особенно важно для развивающихся стран, таких как Ливия, где капитал тратится впустую или девальвируется из-за неэффективности, мошенничества, коррупции или защиты привилегированных отношений, где организации не могут признать ценность концепций и практики внутреннего аудита, которые применяются в западных обществах.

Следовательно, развитие социально-экономических отношений в условиях унификации, стандартизации и глобализации учетных процессов, постоянные изменения учетного и аудиторского законодательства, развитие экономических субъектов, существующие недостатки теоретико-методологических, организационных, научно-методических основ и положений системы внешнего и внутреннего аудита обуславливают актуальность исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием проблем, связанных с развитием внешнего и внутреннего аудита, занимались ученые из России, Украины, развитых зарубежных стран, в частности М.А. Азарская, В.Д. Андреев, И.А. Белобжецкий, Н.Т. Белуха, М.В. Виноградова, Е.Н. Макаренко, С.Н. Орлов, В.П. Пантелеев, А.Л. Пименова, А.Ю. Редько, В.С. Рудницкий, А.М. Сонин, Э.А. Арен, М. Бенис, Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, Р. Додж, Д.Р. Кермайкл, Дж.К. Лоббек, Р. Монтгомери, Дж. Робертсон, С.Н. ван Гансберге.

Эффективность функций внутреннего аудита в развивающихся странах недостаточно изучена, и до настоящего времени проведено мало исследований в этом направлении. Проблемы внутреннего аудита в развивающихся странах Африки и Ближнего Востока рассматривали в своих работах М. Арэн, Г. Аззоне [1], А. Кохэн, Г. Саяг [2], Д.Г. Михрет, К. Джеймс, Дж.М. Мула [3], М.А. Закари и др. [4; 5].

Исследования Мохамеда Абулгазем Закари направлены на изучение роли и значения бухгалтерского учета и аудита в развивающихся арабских странах, влияния прямоты аудиторских доказательств, собранных ливийскими аудиторами, на качество аудиторского отчета [4; 5]. Недал Саван и Абдулазиз Альзебан на основе эмпирических данных исследуют текущую ситуацию и измеряют восприятие уровня качества аудита в Ливии, сосредотачиваясь на нефтяных компаниях [6]. Карин Барак и Кгобалале Неббель Мотубаце исследовали практику аутсорсинга внутреннего аудита в Южной Африке, то есть область, которая не изучалась последнее десятилетие [7].

Формулирование целей статьи. Целью статьи является выявление проблем внедрения системы внутреннего аудита на основе требований международных стандар-

тов и обоснование применения риск-ориентированного подхода в практике внутреннего аудита.

Изложение основного материала. За последнее десятилетие внутренний аудит проделал значительный путь в своем развитии, добился ощутимых успехов и признания в деловом сообществе. Поскольку профессия внутреннего аудитора является относительно молодой и развивающейся, внутренний аудит движется вперед методом проб и ошибок, осваивая новые методы и подходы, отказываясь от практик, не соответствующих требованиям сегодняшнего дня. В настоящее время перед внутренним аудитом стоят вопросы, от решения которых в значительной степени зависит его будущее.

Внутренний аудит существует в различном юридическом и культурном внешнем окружении, в организациях, которые различаются по целям, размерам, сложности или организационной структуре. Несмотря на то, что указанные различия внешней среды могут влиять на деятельность внутреннего аудита, соответствие требованиям Международных профессиональных стандартов внутреннего аудита играет ключевую роль в выполнении внутренними аудиторами своих обязанностей.

Разработкой стандартов на международном уровне занимается Институт внутренних аудиторов, то есть ИВА (The Institute of Internal Auditors, Inc. – ИА). В 1978 году ИВА изданы и приняты к применению Стандарты профессиональной практики внутреннего аудита – СППВА (Standards for Professional Practice of Internal Auditing – SPPIA) [8].

Большой вклад в разработку международных стандартов учета и аудита делают также международные организации, а именно Комитет по международным бухгалтерским стандартам (IASB); органы ООН, такие как Экономический и социальный совет, Комиссия по ТНК, Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам учета и отчетности ООН (ISAR), Организация по экономическому сотрудничеству и развитию; ЕС, Комиссия по ценным бумагам и биржам, профессиональные организации бухгалтеров и аудиторов.

СППВА состоят из трех разделов [8]:

- 1) Стандарты качественных характеристик (Attribute Standards);
- 2) Стандарты деятельности (Performance Standards);
- 3) Стандарты практического применения (Implementation Standards).

Внутренний аудит, согласно определению Международного Института внутренних аудиторов (The Institute of Internal Auditors), является деятельностью по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оцениванию и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления [9].

В соответствии со стандартами Международного института внутренних аудиторов приведем уточненное определение внутреннего аудита: «внутренний аудит это комплекс контрольно-аналитических процедур по независимой и объективной оценке и верификации объекта аудита в целях предоставления достоверной и

своевременной информации субъектам корпоративных отношений, способствующей повышению эффективности процессов управления рисками, внутреннего контроля и корпоративного управления» [10].

В мировой практике управления внутренний аудит считается составной частью системы внутреннего контроля организации. Его необходимость для компаний определяется прежде всего экономической целесообразностью, а также уровнем развития корпоративной культуры, в том числе такого ее компонента, как среда контроля.

Принятые в большинстве американских и европейских компаний концепции внутреннего контроля определяют, что ответственность за него возлагается на менеджмент в целом и на каждого сотрудника компании в частности в соответствии с делегированными полномочиями по осуществлению контроля. Практика создания отдельных подразделений, выполняющих задачи по построению и/или осуществлению внутреннего контроля, уходит в прошлое. При этом на службу внутреннего аудита возлагается задача проведения независимой оценки существующей системы контроля и выработки рекомендаций по ее совершенствованию.

В небольших компаниях, где руководители (которые часто являются одновременно и собственниками бизнеса, и управляющими) сами осуществляют контроль над всеми аспектами деятельности, потребности в функции внутреннего аудита, скорее всего, не будет.

С ростом размеров организации и повышением сложности процессов управления полномочия по осуществлению внутреннего контроля передаются отдельному подразделению (бухгалтерской службе, финансовому отделу и др.). Основными недостатками указанного подхода являются такие: во-первых, это подразделение имеет свои основные задачи, а осуществление контрольной функции будет всегда

являться для него вторичным, во-вторых, существует нарушение принципа независимости осуществления контроля.

При достижении компанией определенных размеров могут создаваться отдельные подразделения (служба внутреннего контроля, ревизионный отдел и др.), на которые возлагаются функции по осуществлению внутреннего контроля. Этому подходу присущи два основных недостатка.

Во-первых, наделение отдельного контрольного подразделения полномочиями по осуществлению контроля может привести к тому, что исполнительное руководство компании перестанет уделять вопросам контроля должное внимание.

Во-вторых, деятельность контрольного подразделения в значительной степени направлена на ретроспективу, то есть уже произошедшие события и их последствия для организации. В то время как риски, которые еще не реализовались, но которые могут оказать существенное негативное воздействие на деятельность компании, остаются не выявленными.

Дальнейший рост размеров и структурной разветвленности организации, повышение уровня рисков, связанных с изменениями внутренней и внешней среды, приводят к необходимости создания независимого подразделения, которое не осуществляет контроль как таковой, а оценивает то, насколько действующая система внутреннего контроля позволяет контролировать риски. Именно эту функцию и выполняют службы внутреннего аудита (СВА).

Исследования, проведенные аудиторской компанией «PwC», которая относится к «Pricewaterhouse Coopers Audit, s.r.o.», фирме-участнику сети «Pricewaterhouse Coopers International Limited», выявили восемь отличительных характеристик эффективной работы службы внутреннего аудита (рис. 1).



Рис. 1. Отличительные характеристики эффективной работы СВА

Качество и инновации. Стандарты качества были определены, и они охватывают всю деятельность внутреннего аудита. Регулярные проверки качества проводятся для выявления возможностей улучшения. Инновации внедряются в культуру внутреннего аудита, последовательно поощряются и вознаграждаются.

Культура обслуживания. Все услуги обеспечивают баланс объективности и ценности.

Использование технологий. Развертывается аналитика данных, которая позволяет совмещать работу с бизнес-областями, а также обеспечивает эффективность тестирования посредством автоматизации. Соответствующие мероприятия эффективно координируются за счет использования инструментов управления, риска и соответствия (GRC).

Согласование бизнеса. Ожидания четко сформулированы и сообщены. Внутренний аудит определяет и формулирует свою миссию и ценность.

Кадровая модель. Кадровая модель эффективно использует внутренние

и внешние ресурсы, варьируя уровень персонала и географические районы для эффективного завершения аудиторских мероприятий. Производительность активно измеряется и управляется для обеспечения наиболее рентабельной доставки услуг.

Ориентация на риск. План аудита основан на принципе «сверху вниз», на стратегическом подходе, а также на подходе к определению бизнес-рисков. План аудита постоянно обновляется, чтобы реагировать на изменения в компании и внешней бизнес-среде. Соответствующее время и усилия расходуется на оценку ключевых рисков предприятия, включая возникающие риски и риски для предприятий.

Управление отношениями с заинтересованными сторонами. Заинтересованные стороны воспринимают внутренний аудит как оперативно превосходный, а при необходимости рассматривают его в качестве поставщика стратегической поддержки. Существует стратегический план внутреннего аудита, который отражает ожидания, стратегию, коммуникации и сроки.

Сегодня происходит трансформация внутреннего аудита в инструмент оценки рисков, наблюдается смещение акцентов от оценки отдельных операций к оценке рисков в деятельности компании в целом.

«В быстро меняющихся условиях ведения современного бизнеса существуют большая потребность во внутреннем аудите и большие возможности для внутреннего аудита. Важным является «перенацеливание» внутреннего аудита на наиболее значимые риски, которые могут определить успех или неудачу организации. Для этого от подразделений внутреннего аудита требуется лучшее понимание наиболее существенных рисков и их влияния на организацию [11]».

Несмотря на очевидную актуальность, эта выдержка относится к одному из исследований, которое компания «КПМГ» провела вскоре после кризиса на фондовых рынках 1997–1998 годов. Последовавший за ним мировой экономический спад в итоге оказал благотворное воздействие на развитие внутреннего аудита. Прежде всего были критически переосмыслены существовавшие принципы и подходы, следствием чего стало появление серьезным образом обновленных Международных профессиональных стандартов внутреннего аудита.

Главным критерием эффективности внутреннего аудита становится не количество выявленных в финансовом учете нарушений, а полезность внутреннего аудита для компании, а также предупреждающий характер его работы. С этой целью внутренний аудит должен охватывать все основные функциональные направления деятельности компании, используя риск-ориентированный подход к организации своей работы.

Новый подход к организации внутреннего аудита в компании заключается в использовании методологии управления рисками, на основе которой выстраивается методология самого внутреннего аудита. Риск-ориентированный подход к организа-

ции внутреннего аудита включает использование данных системы управления рисками при планировании внутреннего аудита и управление рисками собственной деятельности.

На рис. 2 схематично показаны основные элементы современной системы внутреннего аудита.

Президент и генеральный директор Института внутренних аудиторов Ричард Чамберс (Richard Chambers) считает, что «внутренний аудит имеет тенденцию быть очень реакционным по отношению к риску» [11].

Финансовый директор “Sprint” Джо Юттенер описал мандат внутреннего аудита так: «мандат внутреннего аудита должен быть инициативным, помогая прогнозировать, оценивать и управлять рисками». Ожидается, что внутренние аудиторы будут сотрудничать с бизнесом, поскольку они управляют ежедневными операциями, а также станут «банком идей» для понимания рисков и контроля для общей выгоды компании. Хорошо выстроенная функция внутреннего аудита обеспечивает ценность благодаря своей способности привести объективную перспективу в управлении рисками в областях, которые наиболее важны для компании.

«Способность выявлять риски и управлять ими считается сегодня в мире бизнеса ключевым фактором успеха. Предпринимаемые в течение ряда лет усилия по интеграции мероприятий в области управления рисками и внедрения процедур контроля в рамках общей деятельности компаний позволяют службам внутреннего аудита трансформировать свою роль, охватывая сферу управления рисками и приобретая более важное в стратегическом плане значение для организации» [12].

Выполнение этой роли реализуется через решение следующих задач:

- 1) содействие менеджменту организации в выявлении и оценивании рисков, а также выработке конкретных рекомендаций, позволяющих контролировать эти риски;
- 2) содействие менеджменту в разработке и внедрении системы управления рисками органи-



Рис. 2. Основные элементы современной системы внутреннего аудита

зации; в рамках решения этой задачи внутренний аудит может инициировать создание системы управления рисками, организовывать обучение сотрудников компании методологии и концепциям риск-менеджмента;

3) обеспечение эффективности функционирования процесса управления рисками посредством проведения мониторинга качества его применения [13].

Ожидается, что в течение последующих лет стоимость подхода, ориентированного на контроль, который доминирует в рамках внутреннего аудита, будет уменьшаться. В этом случае руководители внутреннего аудита должны переопределить ценностное предложение функции и принять ориентированные на риск мышления, если они ожидают оставаться ключевыми игроками в обеспечении уверенности и управления рисками. Это основные результаты крупного опроса и проекта интервью "Pricewaterhouse Coopers", проведенного для разработки сводной картины внутреннего аудита к 2012 году. Результаты исследования показывают, что пять идентифицируемых тенденций, а именно глобализация, изменения в управлении рисками, достижения технологий, таланты и организационные вопросы, изменение роли внутреннего

аудита, окажут наибольшее влияние на внутренний аудит в ближайшие годы.

Как показывают исследования, происходит смещение функции внутреннего аудита от модели внутреннего аудита с упором на обеспечение контроля на ориентированную на риск модель, в которой оценка риска и контроля основана на эффективности процессов управления рисками, которые разработаны руководством (рис. 3).

Ориентированное на риск мышление означает, что внутренние аудиторы используют всеобъемлющий концептуальный подход к аудиту, оценке рисков и управлению рисками, который выходит далеко за рамки узкого внимания контроля. С таким мышлением внутренние аудиторы увеличивали бы свою функциональную ценность, в то время как оценка рисков и управление рисками стали основными заинтересованными сторонами. Основываясь на наших исследованиях, мы воспринимаем потенциальную ценность функции внутреннего аудита как зависящую от двух ключевых факторов, а именно характера первичной направленности внутреннего аудита и относительной зрелости процессов управления рисками в организации, которой она служит. Эти корреляции показаны на рис. 4.

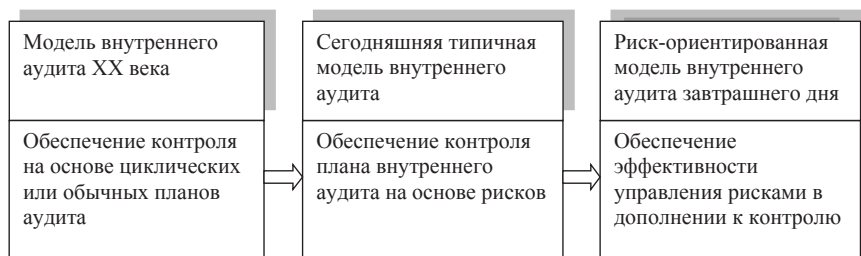


Рис. 3. Смещение фокуса внутреннего аудита

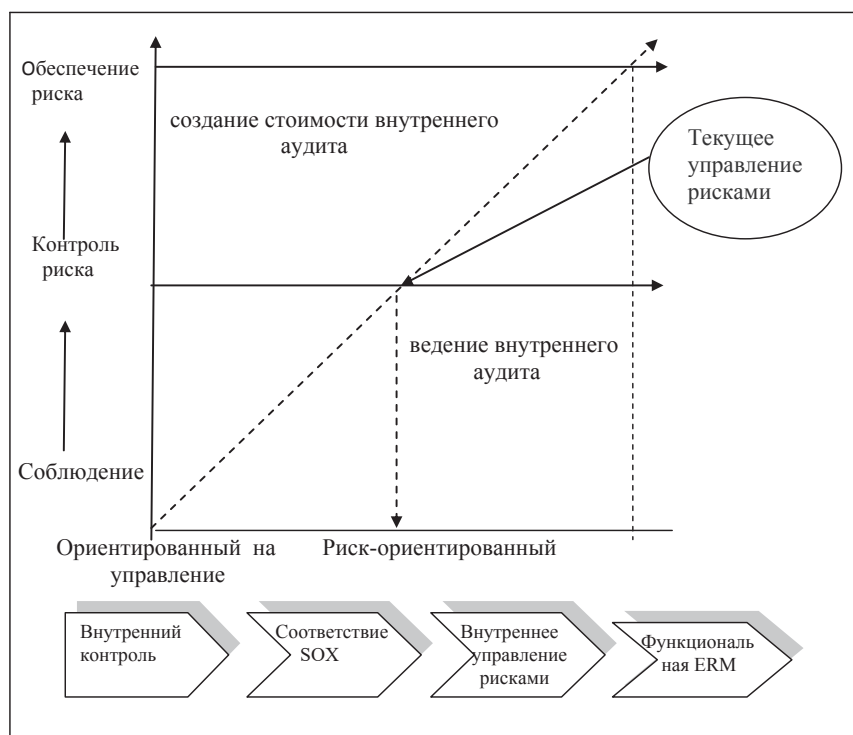


Рис. 4. Модель оценки внутреннего аудита

Поскольку организации повышают свои возможности по управлению рисками, они развиваются на четырех этапах зрелости управления рисками, как показано на горизонтальной оси модели стоимости внутреннего аудита.

Этап 1 (внутренний контроль). На первом этапе зрелости управления рисками руководство сосредоточено на обеспечении уверенности в том, что выбранные ключевые внутренние средства управления, как правило, в зонах повышенного риска функционируют в соответствии с проектом. Однако на данном этапе организация, вероятно, не охватила формальный механизм внутреннего контроля или управления рисками, и хотя он разработал элементы управления, тем не менее эти элементы управления часто недостаточно хорошо документированы. Когда организация находится на первом этапе, ее руководству еще предстоит официально провести и документировать оценивание риска для всего предприятия.

Этап 2 (соответствие закону Сарбейнса-Оксли). Закон Сарбейнса-Оксли 2002 года требует от компаний принятия общего определения внутреннего контроля, такого как обнародованное COSO, и официально документировать их деятельность по внутреннему контролю. Закон также дает толчок для многих компаний оформить свой подход к управлению,

мониторингу и тестированию внутреннего контроля. Первоначально большинство компаний уделяло значительное внимание соблюдению Закона. Это со временем изменилось, поскольку организации упростили процессы соблюдения и улучшили свои способности документировать и контролировать эффективность внутреннего контроля. Кроме того, некоторые группы корпоративного управления начали разрабатывать официальные оценки рисков на уровне предприятий для усиления своих усилий по соблюдению закона Сарбейнса-Оксли.

Этап 3 (неформальное управление рисками). На третьем этапе управления рисками руководство разрабатывает собственную оценку рисков на уровне предприятия и стремится определить ERM для организации. Менеджмент может устанавливать склонность к риску, разрабатывать процессы управления рисками и отчетываться перед советом директоров о своей деятельности по управлению рисками. Организация может использовать автоматизированные инструменты для поддержки отчетности в масштабах всего предприятия по вопросам риска и контроля.

Этап 4 (функциональное управление рисками на уровне предприятия). На заключительном этапе зрелости управления рисками руководство определяет и реализует формальные процессы управления рисками. Руководство приняло официальное определение для ERM, такое как структура управления рисками корпоративного управления COSO, и провело комплексное оценивание рисков на уровне предприятий. Руководство также устанавливает склонность к риску для организации, контролирует ответы на вопросы управления рисками, обеспечивает уверенность совета директоров в эффективности процессов управления рисками организации. Организация 4-го этапа может иметь главного сотрудника по вопросам риска. Это может привести к управлению и мониторингу рисков и контроля в режиме реального времени.

В последние годы страны с формирующимся рынком становятся более интегрированными в мировую экономику и более важными для инвесторов во всем мире. Это подчеркивает растущее значение развивающихся стран в глобальной бизнес-среде и свидетельствует о необходимости дополнительных научных исследований процесса аудита в этих странах [14].

Африка является сложным континентом с различными экономиками и отраслями. Развивающиеся страны Африки, в частности Ливия, Тунис, Египет, хотя и имеют некоторые общие черты, но не являются однородной группой. Каждая страна отличается по валовому национальному продукту [ВНП], численности населения, культуре, степени грамотности и виду правовой, экономической и политической систем, в которых она действует [15]. Однако, несмотря на большие различия в этих факторах, они имеют много характеристик, которые весьма схожи [14; 16; 17], а именно низкий уровень жизненного уровня и производительности труда; высокие темпы роста населения; бремя зависимости и уровень безработицы и неполной занятости; политическая бесхозяйственность и неэффективность государственного сектора; отсутствие фондовых рынков; отсутствие соответствующей образовательной системы в целом и бухгалтерского образования в частности.

Ведение бизнеса и проведение внутренних аудитов по всему континенту связаны с определенными сложностями.

Ливия – это развивающаяся страна, которая проводит радикальную программу социально-экономического развития. После открытия нефти в середине XX века Ливия начала испытывать ускоренный экономический рост, сопутствующий росту профессии бухгалтера и аудитора. Разрастание различных видов деятельности привело к улучшению практики бухгалтерского учета и аудита в Ливии.

Ливийский торговый кодекс (LCC) 1953 года требует, чтобы ливийские государственные предприятия располагали подразделениями внутреннего аудита, возглавляемыми директорами. Это правило заставляет государственные предприятия назначать внешних аудиторов. Более того, с момента выпуска Закона 1996 года № 11 Общим народным конгрессом ливийские государственные предприятия должны пройти аудит генерального аудитора. Однако, в отличие от Запада, в Ливии нет профессиональных стандартов или международных профессиональных органов для внутреннего аудита, что приводит к тому, что организации устанавливают собственные руководящие принципы в отношении практики внутреннего аудита [18].

Ливийская ассоциация бухгалтеров и аудиторов (LAAA), которая была создана Законом от 1973 года № 116, требует, чтобы внешний аудитор регистрировался как дипломированный бухгалтер в LAAA, имел степень бакалавра в области бухгалтерского учета. Кроме того, они должны иметь не менее пяти лет опыта практического обучения в бухгалтерии.

Однако внутренние аудиторы не имеют определенного или формального кодекса профессиональной этики и стандартов профессиональной квалификации. Кроме того, нет требований к профессиональной экспертизе и программам профессиональной подготовки для внутренних аудиторов. Они основывают свою практику главным образом на учете их бухгалтерского образования.

В исследовании, проведенном К. Аль-Килани [18], выясняется, что роль внутреннего аудита ограничена обнаружением мошенничества с уделением особого внимания изучению счетов к оплате, сбору доходов и проверке мелких претензий.

Следует отметить, что в октябре 2009 года ливийский фондовый рынок признал сертификат арабского сертифицированного государственного бухгалтера (АСРА), представленный Арабским обществом сертифицированных бухгалтеров (ASCA) и Международными экзаменами Университета Кембриджа, а аккредитованный АСРА был эквивалентен международному профессиональному сертификату, а именно CPA и CA, для целей лицензирования аудиторской практики.

Таким образом, в развивающихся странах, таких как Ливия, исследование практики внутреннего аудита и выявление факторов, которые усиливают или тормозят его эффективность, могут помочь понять потенциал внутреннего аудита для поддержки деятельности организации и тем самым помочь национальному экономическому развитию.

Выводы. Подводя итоги, отметим, что на сегодняшний день складываются благоприятные условия для того, чтобы внутренний аудит продемонстрировал

свои широкие возможности и доказал свою необходимость как собственникам, так и менеджменту компаний. А у собственников и менеджмента компаний может появиться мощный инструмент повышения эффективности бизнеса.

Будущее внутреннего аудита в значительной степени зависит от его способности успешно пройти этап перемен, выбрать правильное направление своего развития и научиться приносить большую пользу, используя при этом меньшие ресурсы.

Перед внутренним аудитом сегодня стоят такие основные задачи.

1) Разбираться в специфике отрасли и понимать деятельность организации как в целом, так и на уровне отдельных бизнес-процессов. Понимая бизнес и разбираясь в операционных аспектах деятельности компании, внутренний аудит сможет вырабатывать действенные рекомендации, направленные на снижение рисков. Кроме того, говоря языком бизнеса, можем сказать, что внутреннему аудитору будет значительно проще стать услышанным и убедить менеджмент в обоснованности своих выводов и рекомендаций.

2) Внутренние аудиторы должны занять более активную позицию в процессе управления рисками. Кроме риск-ориентированного планирования своей деятельности и оценивания рисков в рамках выполнения аудиторских функций, внутренний аудит обязан регулярно предоставлять руководству организации свою оценку наиболее серьезных рисков, что позволит ему завоевать больший авторитет в глазах руководства. Принимая активное участие в области управления рисками, внутренний аудит, безусловно, не должен подменять менеджмент компании.

3) Внутренний аудит должен выходить на уровень оценки качества управления стратегическими рисками. Речь идет не о выработке стратегии и участии в управлении стратегическими рисками. Роль внутреннего аудита заключается в оценивании процесса выявления указанных рисков. Безусловно, изучение и обсуждение с высшим руководством компании вопросов, имеющих отношение к стратегическим рискам и принятию стратегических решений, является в высшей степени ответственным шагом для любого руководителя службы внутреннего аудита.

Список использованных источников:

1. Arena M., Azzone G. Internal audit departments: adoption and characteristics in Italian companies. *International Journal of Auditing*. 2007. Vol. 11. No. 2. P. 91–114.
2. Cohen A., Sayag G. The Effectiveness of Internal Auditing: An Empirical Examination of its Determinants in Israeli Organizations. *Australian Accounting Review*. 2010. Vol. 20. No. 3. P. 296–307.
3. Mihret D.G., James K., Mula J.M. Antecedents and organizational performance implications of internal audit effectiveness: some propositions and research agenda. *Pacific Accounting Review*. 2010. Vol. 22. No. 3. P. 224–252.
4. Zakari M. Does Audit Evidence Type Effects on the Quality of Auditor's Decision. *Corporate Ownership & Control Journal (COC)*. 2013. Vol. 11. P. 96–106. URL: http://virtusinterpress.org/IMG/pdf/COC_Volume_11_Issue_1_Fall_2013_Special_conference_issue_continued_contents.pdf.
5. Zakari M., Nassr A. The Role of Audit Evidence Source in Enhancing the Quality and Reliability of Libyan Auditor's Report. *Review of Integrative Business and Economics Research*. 2014. Vol. 3. No. 1. P. 1–12.
6. Sawan N., Alzeban A. Does Audit Quality in Libya Meet the International Standards Levels? *International Journal of Business and Management*. 2015. Vol. 10. No. 6. URL: <http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v10n6p155>.
7. Barac K., Kgobalale Nebbel Motubatse Internal audit outsourcing practices in South Africa. *African Journal of Business Management*. 2009. Vol. 3 (13). P. 969–979. URL: <http://www.academicjournals.org/AJBM>.
8. Официальный сайт внутренних аудиторов IBA (The Institute of Internal Auditors, Inc. IIA). URL: <http://theiia.org>.
9. Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита (Стандарты). *International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing (Standards)* (effective as of Janury 1, 2013). URL: <http://www.iiar-ru>.
10. Филевская Н.А., Абаева Н.П. Целеполагание как принцип внутреннего аудита в системе корпоративного управления. *Известия высших учебных заведений. Экономика, финансы и управление производством*. 2014. № 3 (21). – С. 43.
11. State of the internal audit profession study. URL: <https://www.pwc.com/m1/en/publications/documents/pwc-state-of-the-internal-audit-profession-2014.pdf>.
12. Усиление роли внутреннего аудита. Международное исследование «Эрнст энд Янг» в области внутреннего аудита. Москва, 2008. С. 32.
13. Сонин А.М. Внутренний аудит: современный подход. Москва: Финансы и статистика, 2007. С. 19.
14. Michas P. Auditing in Emerging Market Countries: Does it Matter? Working Paper. 2010. University of Missouri.
15. Al-Oqla S., Al-Angari H. The Kingdom of Saudi Arabia's Affiliation to the World Trade Organization and its impact on the Organization and Practice of the Auditing Profession: An Empirical Study. *Journal of King Abdulaziz University: Economics and Administration*. 2010. Vol. 24. No. 1. P. 3–48.
16. Al-Hussaini A., Al-Shammari B., Al-Sultan W. Development of Enforcement Mechanisms Following Adoption of International Accounting Standards in the Gulf Co-Operation Council Member States. *International Journal of Business Strategy*. 2008. Vol. 8. No. 3. P. 50–71.
17. Zakari M., Menacere K. The challenges of the quality of audit evidence in Libya. *African Journal of Accounting, Auditing and Finance (AJAAF)*. 2012. Vol. 1. No. 1. P. 3–24.
18. Kilani K.A. The evaluation and status of accounting in Libya. Unpublished PhD dissertation. Hull, UK. 1988.

Сулима М.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Інститут банківських технологій та бізнесу
Університету банківської справи

ШЛЯХИ ІНТЕГРАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПРОСТІР

Сулима М.О. Шляхи інтеграції вітчизняного бухгалтерського обліку в європейський простір. У роботі розглянуто процес інтеграції вітчизняного бухгалтерського обліку в європейський простір шляхом запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності. Досліджено зміни, прийняті до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність», нові правила щодо відкритості даних, їх оприлюднення і подання, а також необхідної кваліфікації бухгалтерів. Розглянуто основні вимоги до інформації, що відображається у фінансовій звітності, а також нову редакцію Концептуальних основ фінансової звітності, яка буде діяти щодо річних періодів із 1 січня 2020 р.

Ключові слова: бухгалтерський облік, інтеграція, фінансова звітність, концептуальна основа, Міжнародні стандарти фінансової звітності, таксономія.

Сулима М.А. Пути интеграции отечественного бухгалтерского учета в европейское пространство. В работе рассмотрен процесс интеграции отечественного бухгалтерского учета в европейское пространство путем введения Международных стандартов финансовой отчетности. Исследованы изменения в Законе Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». Проанализированы новые правила открытости данных, их обнародование и представление, а также необходимой квалификации бухгалтеров. Рассмотрены основные требования к информации, которая отражается в финансовой отчетности, а также новая редакция Концептуальных основ финансовой отчетности, которая будет действовать в отношении годовых периодов с 1 января 2020 г.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, интеграция, финансовая отчетность, концептуальная основа, Международные стандарты финансовой отчетности, таксономия.

Sulima M.O. Ways of integration of domestic accounting into the European space. The paper examines the process of integration of domestic accounting into European space by introducing International Financial Reporting Standards. The changes made to the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" were researched. New rules on data openness, disclosure and presentation, as well as the necessary qualifications of accountants, have been worked out. The main requirements for the information reflected in the financial statements are considered. A new version of the Conceptual Framework for Financial Reporting, which will be effective for annual periods beginning on January 1, 2020, has been worked out.

Key words: accounting, integration, financial reporting, conceptual basis, international financial reporting standards, taxonomy.

Постановка проблеми. Інтеграція України в європейський простір являє собою довготривалий процес, що вимагає чітких і конкретних дій як із боку уряду, так і з боку міністерств, відомств, установ та організацій. В Україні з 1992 р. прийнято курс на запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), адже загальновідомо, що складання і подання звітності за міжнародними стандартами має низку таких переваг, як: можливість виходу на міжнародний ринок і залучення іноземних інвестицій; достовірність інформації для оцінки активів і зобов'язань; визнання доходів і витрат, виявлення ймовірних ризиків в умовах невизначеності і прийняття управлінських рішень; відкритість, прозорість і надійність інформації, а також перевага над конкурентами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики інтеграції вітчизняного бухгалтерського обліку в європейський простір та запровадження МСФЗ присвячено праці багатьох науковців,

дослідників і практиків. Серед них варто відзначити праці Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, Л.М. Кіндрацької, В.І. Ричаківської, Л.П. Снігурської, які мають авторитетний вплив на розвиток та вдосконалення сучасної системи бухгалтерського обліку в Україні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження шляхів інтеграції вітчизняного бухгалтерського обліку в європейський простір.

Виклад основного матеріалу. Суттєвий крок уряду назустріч МСФЗ прослідковується через призму змін, прийнятих до Закону України (ЗУ) «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» [6]. Так, із 2018 р. вітчизняні підприємства повинні вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність з урахуванням європейських правил. Змінами, внесеними до ЗУ «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» від 05.10.2017 № 2164-VIII, для низки підприємств із 01.01.2018 започатковано нові правила щодо відкритості даних, їх оприлюднення і подання, необхідної

кваліфікації бухгалтерів. Такі європейські тенденції зумовлені Директивою про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язану звітність певних типів підприємств від 26.06.2013 № 2013/34/ЄС, ухваленою Європейським Парламентом та Радою ЄС. Цей документ містить нові умови складання, подання та оприлюднення фінансової звітності, а також порядок визнання та оцінки певних видів активів та зобов'язань, доходів і витрат. Причому запроваджені новації в окремих місцях досить суттєво відрізняються від правил Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Слід зазначити, що зміни розповсюджуються також на операції з виконання державного та місцевих бюджетів і складання фінансової звітності про виконання бюджетів з урахуванням бюджетного законодавства.

Досить суттєво оновлено ст. 1 ЗУ, зокрема уточнено деякі бухгалтерські терміни. Крім того, з'явилися й нові терміни: «таксономія фінансової звітності», «звіт про платежі на користь держави», «звіт про управління», «власний капітал», «національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі», «підприємства, що становлять суспільний інтерес», «чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» тощо.

Варто зауважити, що у ЗУ наведено нову класифікацію вітчизняних підприємств відповідно до критеріїв класифікації підприємств за розміром, що наведені у Директиві ЄС № 2013/34/ЄС. Тепер класифікуємо підприємства на чотири групи: мікропідприємства, малі, середні і великі. Критеріями віднесення до тієї чи іншої групи є балансова вартість активів, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і середня кількість працівників. Використовуються показники на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передувє звітному. Для визначення відповідності критеріям, зазначеним в євро, застосовується офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період), розрахований на підставі курсів НБУ, що встановлювались для євро протягом відповідного року. На новотворених підприємствах, визначаючи відповідність критеріям, застосовують показники на дату складання річної фінансової звітності. Якщо підприємство однієї з наведених категорій за показниками річної фінансової звітності протягом двох років поспіль не відповідає наведеним критеріям, воно переходить до відповідної категорії підприємств (тобто визнається більшим або меншим).

Внесені зміни до ЗУ стосуються також принципів бухгалтерського обліку. Так, видалено з переліку принципи обачності, історичної (фактичної) собівартості та періодичності. Чинними залишаються такі принципи: повного висвітлення, автономності, послідовності, безперервності, нарахування, переважування сутності над формою, єдиного грошового вимірника. Втім, зазначено, що можуть застосовуватися інші принципи відповідно до міжнародних стандартів або національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Крім того, зміни стосуються спрощення документального оформлення бухгалтерських операцій підприємства та порядку додаткового перерахування фінансової звітності в іноземну валюту на вимогу користувачів та зацікавлених осіб.

Найбільша увага у ЗУ прикута до підприємств, що становлять суспільний інтерес, адже це підприємства – емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущено до біржових торгів, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи та великі підприємства зобов'язані утворити бухгалтерську службу на чолі з головним бухгалтером, до складу якої входить не менше двох осіб. Ця норма не поширюється на недержавні пенсійні фонди та інститути спільного інвестування. Головним бухгалтером підприємства, що становить суспільний інтерес, може бути призначена особа, яка має повну вищу економічну освіту, стаж роботи у сфері фінансів, бухгалтерського обліку та оподаткування не менше трьох років, не має непогашеної або не знятої судимості за вчинення злочину проти власності та у сфері господарської діяльності.

Такі підприємства, крім зазначених вище вимог, мають також формувати, подавати й оприлюднювати фінансову звітність за міжнародними стандартами.

Згідно із внесеними змінами, фінансова та консолідована фінансова звітність за міжнародними стандартами складається на підставі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами. Таксономія фінансової звітності – це ще один законодавчий крок України назустріч МСФЗ. Таксономія фінансової звітності передбачає склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю. Таксономія фінансової звітності затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку. З технічного погляду таксономія базується на XBRL (eXtensible Business Reporting Language – «Розширювана мова ділової звітності») – відкритому стандарті для подання фінансової звітності в електронному вигляді. Тоді як для мікропідприємств, малих підприємств, непідприємницьких товариств і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності, крім тих, що зобов'язані складати фінансову звітність за міжнародними стандартами, встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу та звіту про фінансові результати.

Водночас з'явився такий новий вид звітності, як звіт про управління – документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності. Такий звіт подається разом із фінансовою звітністю та консолідованою фінансовою звітністю в порядку та строки, встановлені законом. У разі подання підприємством консолідованої фінансової звітності подається консолідований звіт про управління. Водночас від подання звіту про управління звільняються мікропідприємства та малі підприємства, а середні мають право не відображати у такому звіті нефінансову інформацію.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік, а проміжна фінансова звітність складається за результатами I кварталу, першого півріччя, дев'яти місяців. Окрім того, відповідно до облікової політики підприємства, звітність може складатися за інші періоди.

Варто зауважити, що консолідованою звітністю тепер вважають фінансову звітність підприємства, яке здійснює контроль, та підприємств, які воно контролює, як єдиної економічної одиниці.

Підприємства, що контролюють інші підприємства (крім підприємств, які становлять суспільний інтерес), можуть не подавати консолідовану фінансову звітність, якщо разом із контрольованими підприємствами їхні показники на дату складання річної фінансової звітності не перевищують двох із таких критеріїв:

- балансова вартість активів – 4 млн. євро;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – 8 млн. євро;
- середня кількість працівників – 50 осіб.

Відбулися зміни й стосовно переліку осіб, які підписують звітність. Було уточнено, що в разі коли бухгалтерський облік веде підприємство, яке провадить діяльність у сфері бухгалтерського обліку або аудиторської діяльності, то фінансову звітність мають підписувати керівник підприємства або вповноважена особа, а також керівник підприємства, що провадить діяльність у сфері бухгалтерського обліку або аудиторської діяльності. При цьому відповідальність підприємства, що веде облік, визначається законом та договором про надання бухгалтерських послуг.

Для виправлення самостійно виявлених помилок або з будь-яких інших причин підприємства можуть подавати уточнену фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність на заміну раніше поданої фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за результатами проведення аудиторської перевірки.

Одними з найважливіших є зміни, пов'язані з оприлюдненням звітності та необхідністю отримувати аудиторський висновок і проходити аудиторську перевірку відповідно. Оприлюдненню підлягають річна фінансова звітність та річна консолідована фінансова звітність разом з аудиторським висновком на власній вебсторінці (у повному обсязі) (рис. 1).

Зазначені вище зміни ЗУ набирають чинності 1 січня 2018 р., крім тих, що стосуються оприлюднення звітності та аудиторського висновку мікропідприємствами та малими підприємствами. Такі зміни наберуть чинності 1 січня 2019 р. Першим звітним періодом, за який підприємства, які зобов'язані застосовувати міжнародні стандарти, подають фінансову звітність на підставі таксономії за міжнародними стандартами в електронній формі, є 2019 р. Водночас підприємства мають право подавати фінансову звітність, складену за таксономією фінансової звітності, починаючи зі звітного періоду, в якому набирає чинності цей закон [3].

У цілому МСФЗ передбачають не стандартизацію методик, а використання методу фахового міркування, професійного судження, креативного мислення бухгалтера, нехай і суб'єктивного, що для вітчизняної бухгалтерії нещодавно вважалося недопустимим. Так, фінансові звіти здебільшого складаються відповідно до моделі бухгалтерського обліку, яка базується на очікуваному відшкодуванні історичної собівартості та на концепції збереження номінального фінансового капіталу. А мета фінансової звітності – надати фінансову інформацію про суб'єкт господарювання, що звітує, яка є корисною для внутрішніх і зовнішніх користувачів у прийнятті рішень про надання ресурсів цьому суб'єктові господарювання. Такі рішення охоплюють придбання, продаж або утримування інструментів власного капіталу та боргових інструментів, а також надання або погашення позик та інших форм кредитів.

Якісні характеристики фінансової інформації визначають типи інформації, що, найімовірніше, є найбільш корисними для нинішніх та потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів для прийняття рішень про суб'єкт господарювання, що звітує, на основі інформації, уміщеної у його фінансовій звітності. Для того щоб фінансова інформація була корисною, вона повинна бути доречною та правдиво подавати те, що вона призначена подавати. Корисність фінансової інформації посилюється, якщо вона є зіставною, її можна перевірити, вчасною та зрозумілою. Слід розрізняти основоположні та посилювальні якісні характеристики (рис. 2).

Інформація є доречною, якщо вона впливає на економічні рішення користувачів під час оцінки ними попередніх, теперішніх або майбутніх подій або допомагає їм підтвердити або виправити попередні оцінки. Одним з аспектів доречності є суттєвість. Водночас інформація є суттєвою, якщо її відсутність або неправильне подання може вплинути на рішення, які приймають користувачі на основі фінансової інформації про конкретний суб'єкт господарювання, що звітує.

Крім того, у фінансових звітах мають бути правдиво подані явища і події, що представлені інформацією як у словесному, так і числовому вираженні. Своєю чергою, правдиве подання має три характеристики:

- повний опис охоплює всю інформацію, необхідну користувачеві для того, щоб зрозуміти описуване явище, у тому числі всі необхідні описи та пояснення.
- нейтральний опис не має упередженості у відборі або поданні фінансової інформації.

з 01 січня 2018 р. підприємства зобов'язані подати копію фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за запитом юридичних та фізичних осіб у порядку, передбаченому Законом України "Про доступ до публічної інформації"

Підприємства, що становлять суспільний інтерес, ПАТ, суб'єкти природних монополій на загальнодержавному ринку та підприємства, які здійснюють діяльність із видобутку корисних копалин загальнодержавного значення, – **не пізніше ніж до 30 квітня року, що настає за звітним періодом**

Великі підприємства, які не є емітентами цінних паперів, середні підприємства, мікропідприємства та малі підприємства – **не пізніше ніж до 1 червня року, що настає за звітним періодом**

Рис. 1. Порядок і строки оприлюднення річної фінансової звітності

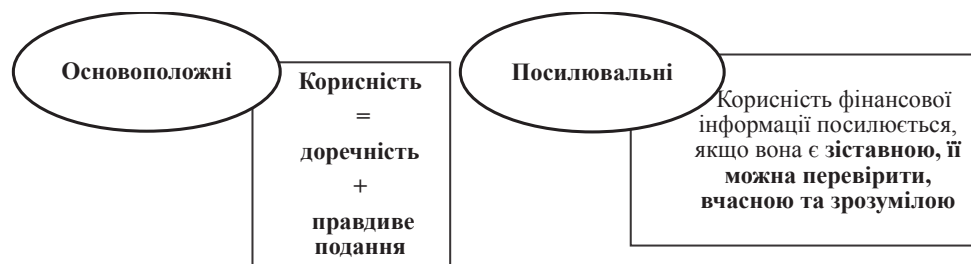


Рис. 2. Якісні характеристики фінансової інформації

• відсутність помилок означає, що немає помилок або пропусків в описі явища, а процеси, використані для створення інформації, що подається у звітності, відібрані та застосовані без помилок у цих процесах.

Зіставність – це одна із посилювальних якісних характеристик інформації, означає наявність альтернативи, можливість порівняння. Зіставність дає змогу користувачам ідентифікувати та зрозуміти подібності статей та відмінності між ними.

Можливість перевірки допомагає запевнити користувачів у тому, що інформація правдиво подає економічні явища, які вона призначена подавати.

Перевірка може бути прямою та непрямою. Прямі перевірки означає перевірку суми або іншого подання прямим спостереженням, наприклад перерахунком грошей. Непряма перевірка означає перевірку вхідних даних для моделі, формул та інших методів, а також перерахунок вихідних даних за допомогою тієї самої методології.

Своєчасність означає можливість для осіб, які приймають рішення, мати інформацію вчасно, так щоб ця інформація могла вплинути на їхні рішення. Загалом, що старіша інформація, то менше вона корисна. Проте деяка інформація може лишатися вчасною довгий час після закінчення звітного періоду, оскільки, наприклад, деяким користувачам, можливо, необхідно виявити та оцінити тенденції.

Зрозумілість – це подання інформації ясно і стисло. Фінансові звіти складають для користувачів, які мають достатнє знання бізнесу та економічної діяльності та які ретельно проглядають та аналізують інформацію. Часом навіть добре поінформованим та старанним користувачам, можливо, необхідно звернутися за допомогою до консультанта, щоб зрозуміти інформацію про складні економічні явища.

Важливо максимізувати застосування посилювальних якісних характеристик. Так, наприклад, слід зменшити одну посилювальну характеристику, щоб максимізувати іншу якісну характеристику. Наприклад, іноді варто тимчасово зменшити зіставність унаслідок перспективного застосування нового стандарту фінансової звітності, щоб підвищити доречність або правдиве подання у більш довгостроковій перспективі. Відповідне розкриття інформації може частково компенсувати незіставність.

Елементами, що безпосередньо пов'язані з визначенням фінансового стану в балансі, є активи, зобов'язання та власний капітал. Елементами, які безпосередньо пов'язані з оцінкою діяльності у звіті про прибутки та збитки, є доходи та витрати. Звіт про зміни у фінансовому стані, як правило, відображає елементи звіту про прибутки та збитки [1].

Такі вищезазначені правила Концептуальних основ фінансової звітності мають брати за основу і керуватися у процесі діяльності вітчизняні підприємства. Варто зауважити, що в березні 2018 р. Рада з МСФЗ оприлюднила нову редакцію Концептуальних основ фінансової звітності, яка буде чинна до річних періодів, що починатимуться з 1 січня 2020 р. Так, актуальні нововведення стосуються:

1) ролі фінансової звітності в оцінці ефективності керівництва компаній в управлінні економічними ресурсами;

2) повернення обачності крізь призму нейтральності;
3) надання пріоритетності таким формам фінансової звітності, як звіт про фінансовий стан і звіт про фінансові результати (на відміну від чинного звіту про прибутки і збитки та інший сукупний дохід);

4) розкриття за певних обставин прогнозних даних;
5) довгоочікуваного визначення суб'єкта, що звітує (компанія – укладач фінансової звітності);

6) підвищення значення консолідованої фінансової звітності;

7) введення поняття «економічний ресурс» замість просто «ресурс», що переорієнтує нас із матеріальних об'єктів на набір прав;

8) фокусування на потенціалі економічних вигід, а не на їх очікуванні;

9) змін у визначеннях елементів фінансової звітності (активів, зобов'язань, капіталу, доходів і витрат – їх і залишилося п'ять), викликаних введенням поняття «економічний ресурс»;

10) уточнення критеріїв визнання, що відтепер включають доречність достовірності подання, а також критеріїв припинення визнання;

11) розширення розділу щодо оцінок із роз'ясненням чинників, які необхідно буде враховувати під час вибору бази оцінки [2].

Висновки. Загалом інтеграція бухгалтерського обліку в європейський простір – це дуже важкий процес, який супроводжується суттєвими змінами і нововведеннями в діяльності вітчизняних підприємств. Вагомий законодавчий крок уряду назустріч МСФЗ – зміни, прийняті до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність». Утім, новації завжди викликають безліч протестів, заперечень і проблем. З іншого боку, такі нововведення спрямовані на підвищення ефективності та прозорості діяльності підприємств, що становлять суспільний інтерес. Це дасть змогу посилити громадський контроль над фінансово-господарською діяльністю підприємств, контролювати дії керівництва та своєчасність прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Концептуальна основа фінансової звітності IASB; Стандарт, Міжнародний документ, Концепція від 01.09.2010. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
2. Новації Концептуальної основи фінансової звітності-2020. URL: <http://amsfo.com.ua/novaci%D1%97-konceptualno%D1%97-osnovi-finsanovo%D1%97-zvitnosti-2020/>.
3. Облікові новації – 2018: на що чекати бізнесу. URL: <https://devisu.ua/uk/accounting/6642-oblikovi-novatsiyi-2018-na-scho-chekati-biznesu>.
4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
5. Про доступ до публічної інформації: Закон України від 13.01.2011 № 2939-VI (зі змінами) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>.

УДК 657:37.014.543.3-048.82(045)

Шендригоренко М.Т.,

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри обліку та аудиту,

*Донецький національний університет економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ МАЛОЦІННИХ ОБОРОТНИХ І НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Шендригоренко М.Т. Актуальні питання обліку та аудиту малоцінних оборотних і необоротних матеріальних активів. У статті розкрито проблемні аспекти ведення обліку операцій із малоцінними оборотними і необоротними матеріальними активами. Проаналізовано актуальні питання організації та методики внутрішнього аудиту руху малоцінних оборотних і необоротних матеріальних активів, а також визначено напрями їх вирішення. Надано пропозиції щодо визначення послідовності дій внутрішнього аудитора під час перевірки операцій із малоцінними оборотними і необоротними матеріальними активами.

Ключові слова: аудит, малоцінні та швидкозношувані предмети, малоцінні необоротні матеріальні активи, облік, підприємство.

Шендригоренко М.Т. Актуальные вопросы учета и аудита малоценных оборотных и необоротных материальных активов. В статье раскрыты проблемные аспекты ведения учета операций с малоценными оборотными и необоротными материальными активами. Проанализированы актуальные вопросы организации и методики внутреннего аудита движения малоценных оборотных и необоротных материальных активов, а также определены направления их решения. Даны предложения по определению последовательности действий внутреннего аудитора при проверке операций с малоценными оборотными и необоротными материальными активами.

Ключевые слова: аудит, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, малоценные необоротные материальные активы, учет, предприятие.

Shendrigorenko M.T. Topical issues of accounting and auditing of low-value reversible and non-current tangible assets. The article presents the problematic aspects of accounting for transactions of low-value reversible and non-current tangible asset. The actual issues of organization and methods of internal audit of the movement of low-value reversible and non-current tangible assets are analyzed and directions of their solutions are determined. The proposals for determining the sequence of actions of the internal auditor during the verification of transactions with low-value reversible and non-current tangible assets are given.

Key words: audit, low-value and high-value items, non-current tangible assets, accounting, enterprise.

Постановка проблеми. Для ефективного здійснення діяльності суб'єкту господарювання потрібні малоцінні оборотні та необоротні матеріальні активи, тому на кожному підприємстві є значна частка малоцінних швидкозношуваних предметів і малоцінних необоротних матеріальних активів, які належать до запасів та основних засобів відповідно. За економічним призначенням указані активи подібні основним

засобам праці, але в обліку відображаються окремо. Це зроблено для спрощення планування, обліку, а також вирішення низки фінансових питань.

Нині формування достовірної облікової інформації з надходження, руху та вибуття малоцінних оборотних і необоротних матеріальних активів є важливою передумовою для здійснення управління підприємством. Окрім того, для забезпечення точності ведення обліку

оборотних і необоротних активів на підприємстві повинна бути організована дієва та ефективна система внутрішнього аудиту.

Практичним аспектам обліку й аудиту руху малоцінних оборотних і необоротних матеріальних активів присвячено доволі багато досліджень науковців, але переважна кількість публікацій безпосередньо спрямована на визначення сутності цих активів та опис актуальних проблем у здійсненні облікового процесу. І, як наслідок, внутрішній аудит операцій із малоцінними оборотними і необоротними матеріальними активами на підприємствах є недостатньо дослідженим, тому існує нагальна необхідність в узагальненні пласту інформації щодо обліку та внутрішнього аудиту малоцінних оборотних і необоротних матеріальних активів на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та особливості обліку, аудиту малоцінних оборотних і необоротних матеріальних активів є предметом досліджень багатьох науковців, серед них: Г.В. Нашкерська, Л.В. Нападовська, М.Т. Білуха, Л.П. Кулаковська [1], М.Ф. Огійчук [2], Ю.В. Піча [1], Л.Г. Смоляр [3], Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко та ін. Проте дослідження теоретичних положень та діючої практики бухгалтерського обліку, внутрішнього аудиту операцій із малоцінними оборотними і необоротними матеріальними активами визначило низку невирішених проблем, які гальмують процес управління підприємством і не підвищують ефективність його господарювання.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні проблемних аспектів обліку та внутрішнього аудиту малоцінних оборотних і необоротних матеріальних активів, а також наданні рекомендацій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Малоцінні та швидкозношувані предмети (МШП) – це матеріальні цінності, які й коштують недорого, й служать недовго. Але нині складно уявити підприємство, котре б не використовувало у своїй діяльності канцтовари, предмети конторського та господарського облаштування тощо.

Малоцінні засоби праці можна поділити на дві групи, які зображено на рис. 1.

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси», МШП – це запаси, які використовують протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більший за рік [4]. Отже, МШП визначаються за єдиним критерієм – строком служби. Відсутній вартісний критерій і немає посилання ні на який перелік предметів.

Частково погоджуємося з науковцями Н.В. Харченко та А.А. Штех [5], які пропонують ввести у дію

окреме П(С)БО, яке б не суперечило іншим нормативним документам, де зазначалися б основні особливості та вимоги щодо ведення обліку МШП. Наголошено про доцільність внесення змін до чинного П(С)БО 9 «Запаси» у частині вартісного визнання активу малоцінним та швидкозношуваним. Уважаємо, що в наказі про облікову політику підприємства необхідно чітко зафіксувати вартісні критерії, відповідно до яких активи слід обліковувати у складі оборотних, зокрема малоцінних або швидкозношуваних активів.

Поділяємо думку Л.А. Беляєвої [6], що МШП мають принципову розбіжність з іншими виробничими запасами у процесі використання. Зокрема, деякі види МШП до кінця експлуатації не втрачають своїх властивостей і не змінюються зовні (якщо немає факту навмисного їх псування). Йдеться про інструменти, інвентар, посуд, офісні меблі. Тому вважаємо, що науковцем доречно піддається сумніву доцільність включення окремих видів МШП до складу оборотних активів, оскільки за умов функціонування більше одного кругообігу оборотних засобів вони, як правило, не втрачають при цьому свою натуральну форму і не переносять повністю свою вартість на новостворений продукт.

У нормах Податкового кодексу України немає визначення терміну «малоцінний необоротний матеріальний актив», але зустрічається дефініція «інші необоротні матеріальні активи». Керуючись пп. 14.1.84 ПКУ, інші терміни використовуються у значеннях, визначених П(С)БО. Так, відповідно до п. 5 П(С)БО 7, для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за такими групами: основні засоби та інші необоротні матеріальні активи. Серед групи інших необоротних активів є малоцінні необоротні матеріальні активи. Це дає змогу зробити висновок, що П(С)БО 7 відносить МНМА до однієї з груп основних засобів, а точніше до інших необоротних матеріальних активів.

Слід указати, що малоцінні необоротні матеріальні активи (МНМА) – це матеріальні активи, строк корисного використання яких більше одного року. Зокрема, це спеціальні інструменти і спеціальне пристосування, вартість яких погашається нарахуванням зносу за встановленою підприємством ставкою (нормою) з урахуванням очікуваного способу використання таких об'єктів та інших предметів, які за вартісними ознаками підприємством зараховано до складу малоцінних необоротних матеріальних активів.

У п. 5 П(С)БО 7 визначено, що підприємства можуть установлювати вартісні ознаки предметів, що входять до складу МНМА.

Отже, якщо у податковому обліку вартісні ознаки встановлено імперативно (тобто 6 тис. грн. згідно з пп. 14.1.138 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу), то для цілей бухгалтерського обліку підприємству надано право встановлювати такі вартісні ознаки на власний розсуд. При цьому вартісні ознаки предметів, що входять до складу МНМА, підприємство встановлює у наказі про облікову політику.

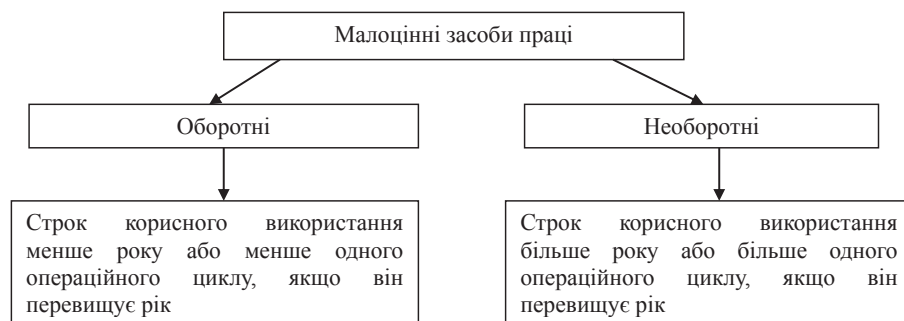


Рис. 1. Класифікація малоцінних засобів праці

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Відповідно до чинних нормативних документів малоцінні необоротні матеріальні активи підлягають амортизації.

Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50% його вартості, яка амортизується, та решта 50% вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта 100% його вартості. Як свідчить досвід практичної діяльності, частіше використовують останній метод амортизації і при цьому актив списують із балансу за непридатності його до використання у разі повного фізичного зносу, крадіжки тощо. МШП списуються на витрати в момент передачі в експлуатацію. Таким чином, методика перенесення вартості всіх малоцінних активів на витрати однакова, різниця лише у часі списання їх з балансу.

Загалом віднесення предметів до МНМА або МШП впливає на трудомісткість обліку та собівартість продукції. За віднесення об'єктів до МШП підприємства мають значний вибір методів оцінки під час списання їхньої вартості на витрати, що дає змогу управляти собівартістю продукції та пояснює зацікавленість у віднесенні більшої кількості предметів до МШП.

Внутрішній контроль (аудит) малоцінних оборотних і необоротних матеріальних активів відіграє важливу роль у здійсненні ефективної господарської діяльності підприємством та забезпеченні його керівництва достовірною й оперативною інформацією про стан та рух активів.

Метою проведення внутрішнього і зовнішнього аудиту малоцінних оборотних і необоротних матеріальних активів є висловлення аудитором думки про: достовірність первинних даних бухгалтерського обліку щодо фактичної наявності та руху МШП і МНМА; повноту та правильність відображення первинних даних з обліку даних активів у зведених регістрах; правильність ведення обліку МШП і МНМА відповідно до законодавчих та нормативних актів, облікової політики; достовірність відображення залишку МШП і МНМА у фінансовій звітності.

Для здійснення внутрішнього аудиту операцій із малоцінними оборотними і необоротними матеріальними активами аудитор застосовує комплекс органолептичних, документальних та розрахунково-аналітичних методів.

На початковому етапі аудиту операцій із малоцінними оборотними та необоротними матеріальними

активами доцільно здійснити окремо аудит малоцінних необоротних матеріальних активів та малоцінних швидкозношуваних предметів. На першому етапі внутрішній аудитор має перевірити первинну документацію з обліку малоцінних необоротних матеріальних активів на предмет наявності всіх необхідних реквізитів, підписів, зазначення дат, повноти інформації.

У процесі визначення законності і повноти надходження малоцінних необоротних матеріальних активів слід використовувати методи зустрічної та нормативної перевірки форм первинної документації ОЗ-1, ОЗ-6 та облікових регістрів. Результати аудиту доцільно узагальнити в робочому документі внутрішнього аудитора, який наведено в табл. 1

Другим етапом є проведення аудиту вибуття малоцінних необоротних матеріальних активів. Для цього внутрішній аудитор має ретельно перевірити первинні документи типової форми № ОЗ-3, обороти за рахунками 977, 133 та 112.

Третім етапом аудиту малоцінних необоротних матеріальних активів є зіставлення даних первинної документації та облікових регістрів, зокрема журналів-ордерів та Головної книги. Для цього аудитор має здійснити аналітичну перевірку даних документів.

Окремо слід указати на порядок перевірки вірності нарахування амортизації інших необоротних матеріальних активів (у тому числі й МНМА).

Під час контролю нарахування амортизації інших необоротних матеріальних активів перевіряються кореспонденція рахунків та вірність відображення сум амортизації в бухгалтерських документах.

Останнім етапом аудиту малоцінних необоротних матеріальних активів є перевірка відповідності перенесення залишків із Головної книги до фінансової звітності. Результати внутрішнього аудиту доцільно узагальнити в табл. 2.

Вважаємо, що під час перевірки операцій із МШП передусім слід визначити правильність їх оприбуткування. Неповне оприбуткування МШП призводить до невідображення в обліку залишків, тому слід порівняти дані прибуткових ордерів із даними супровідних документів постачальників. Обов'язково здійснюється аудит повноти оприбуткування МШП та наявності документів, що підтверджують їх придбання. Для цього внутрішній аудитор перевіряє:

чи дотримується на підприємстві порядок приймання та оформлення документації з приймання МШП;

чи повністю оприбутковані МШП, зазначені в документах постачальника (за конкретними назвами і за визначений період);

Таблиця 1

Робочий документ аудитора за результатами перевірки надходження малоцінних необоротних матеріальних активів у

(назва підприємства)

Зміст господарської операції	Дата операції	Документ (сума, грн.)			Головна книга по рахунку 112	Журнал (журнал - ордер)	Відхилення (+/-), грн.
		договір	типова форма № ОЗ-1	типова форма № ОЗ-6			
1	2	3	4	5	6	7	8

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Робочий документ внутрішнього аудитора за результатами перевірки вірності перенесення залишків з облікових регістрів до форм фінансової звітності у _____
(назва підприємства)

Бухгалтерська довідка, грн.	Головна книга по рахунку 10, грн.	Головна книга по рахунку 11, грн.	Баланс (Звіт про фінансовий стан), грн.	Відхилення, грн.
1	2	3	4	5

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Робочий документ внутрішнього аудитора за результатом перевірки відповідності даних бухгалтерського та складського обліку МШП у _____
(назва підприємства)

Дані бухгалтерії на підставі первинних документів з обліку МШП, грн	Дані складського обліку МШП, грн	Результат інвентаризації МШМ за актом інвентаризації і порівняльної відомості, грн.	Відхилення, грн.
1	2	3	4

Джерело: розроблено автором

чи відповідає якість МШП, що зазначена в прибуткових документах, якості, що вказана в рахунках-фактурах.

У процесі аудиту особливу увагу приділяють перевірці саме первинної документації. Загалом, перевіряючи реальність операцій із надходження на підприємство МШП, необхідно встановити наявність договорів про постачання даного виду активу, правильність їх складання, порівняти дані документів з оплати постачальникам з даними документів на оприбуткування МШП.

Перевіряючи дотримання умов, що забезпечують збереження малоцінних і швидкозношуваних предметів, внутрішній аудитор визначає:

- достатність складських приміщень і оснащення комор для забезпечення відповідних умов зберігання МШП;
- наявність підписаних із кладівниками договорів про повну матеріальну відповідальність;
- дотримання порядку документального оформлення операцій із руху МШП;
- порядок маркування спецодягу, спецвзуття, постільної білизни й інших МШП перед відпуском їх в експлуатацію;
- стан і ефективність інвентаризаційної роботи на підприємстві.

У процесі аудиту здійснюється перевірка облікових даних щодо малоцінних швидкозношуваних предметів у межах бухгалтерського та складського обліку.

За даними такої перевірки доцільно складати робочий документ внутрішнього аудитора у вигляді таблиці (табл. 3).

Підсумковим етапом аудиту малоцінних оборотних та необоротних матеріальних активів є складання Акту внутрішнього аудиту чи висновку внутрішнього аудитора залежно від прийнятої на підприємстві системи документообігу.

В акті внутрішнього аудиту обов'язково повинні зазначатися:

- дата і місце складання акту;
- службовий підрозділ та особа, що здійснювала внутрішній аудит;
- підстава для проведення аудиту;
- терміни проведення внутрішнього аудиту;
- виявлені відхилення та порушення;
- терміни виправлення виявлених порушень та відповідальні особи;
- контрольні процедури для перевірки ліквідації встановлених порушень;
- інформаційні дані особи, що складала Акт внутрішнього аудиту, та керівника служби внутрішнього аудиту.

Складений акт внутрішнього аудиту є документом внутрішнього використання та не підлягає публічному оприлюдненню.

Висновки. Отже, процес внутрішнього аудиту операцій із малоцінними оборотними і необоротними матеріальними активами є досить трудомістким і пов'язаний з уважністю самого внутрішнього аудитора.

Подальші дослідження варто спрямувати на конкретизацію об'єктів внутрішнього аудиту та наукове обґрунтування методики внутрішнього аудиту надходження, наявності та вибуття МШП і МНМА на підприємствах різних галузей економіки.

Список використаних джерел:

- Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту: підручник. К.: Каравела, 2012. 544 с.
- Аудит: організація і методика: навч. посіб. / М.Ф. Огійчук, І.Т. Новіков, І.І. Рагуліна. К.: Алерта, 2012. 664 с.
- Облік і аудит: навч. посіб. / Л.Г. Смоляр, Р.Ю. Овчарик, О.В. Кам'янська. К.: Ліра, 2013. 616 с.
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
- Харченко Н.В., Штех А.А. Проблеми бухгалтерського обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів. URL: www.zgia.zp.ua/gazeta/MNPKEM17_164.pdf.
- Беляєва Л.А. Вплив на здійснення контрольних функцій сучасного стану обліку малоцінних активів. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2012. Вип. 6. С. 289–292. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2012_6_75.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 338.43:637.4:519.868

Степаненко Н.В.,
кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доцент кафедри прикладної математики
та економічної кібернетики,
Херсонський державний аграрний університет

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЯЄЦЬ ПІД ЧАС ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ

Степаненко Н.В. Підвищення економічної ефективності виробництва яєць під час використання математичних моделей. Статтю присвячено використанню математичних моделей інтенсивності росту несучості птиці для прогнозу продуктивності кросів яєчного типу для підвищення економічної ефективності виробництва яєць. Порівняльною оцінкою моделей несучості яєчних курей виявлено, що придатнішими для їх опису й прогнозування є модифіковані моделі Т.К. Бріджеса та Мак-Неллі. Також встановлено, що модель Т.К. Бріджеса найбільш ефективно описує емпіричні дані несучості (помилки не перевищують 5% порогу безпомилкового судження про вірогідність отриманих відмінностей), дає змогу прогнозувати рівень продуктивності за весь період випробувань виходячи з даних, отриманих за початковий період (три-чотири місяці несучості). Розроблено критерії комплексної оцінки родинних форм кросів. Доведено доцільність використання параметрів моделі (кінетична і експоненційна швидкість росту) як додаткових критеріїв за спрямованого відбору за продуктивністю.

Ключові слова: модель, несучість, прогноз продуктивності, експоненційна швидкість росту, інтенсивність росту.

Степаненко Н.В. Повышение экономической эффективности производства яиц при использовании математических моделей. Статья посвящена использованию математических моделей интенсивности роста яйценоскости для прогнозирования продуктивности кроссов яичного типа для повышения экономической эффективности производства яиц. Сравнивая модели яйценоскости птицы, установлено, что самыми приемлемыми для описания и прогнозирования являются модифицированные нами модели Т.К. Бриджеса и Мак-Нелли. Установлено, что изученная модель Т.К. Бриджеса в основном достаточно точно описывает эмпирические значения яйценоскости (отклонения теоретических значений не превышают 5% порога точности безошибочного суждения о достоверности полученных отличий), позволяет прогнозировать уровень продуктивности за весь период яйценоскости исходя из данных, полученных за начальный период (три-четыре месяца яйценоскости). Разработаны критерии комплексной оценки форм родительских кроссов. Доказана целесообразность использования параметров модели (кинетическая и экспоненциальная скорость роста) как дополнительных критериев при направленном отборе по производительности.

Ключевые слова: модель, яйценоскость, прогноз производительности, экспоненциальная скорость роста, интенсивность роста.

Stepanenko N.V. Improving the economic efficiency of egg production using mathematical models. The article is devoted to the use of mathematical models of the intensity of growth of egg production for forecasting the productivity of egg-type crosses in order to increase the economic efficiency of egg production. The comparative estimation of egg-laying chicken breeding models has revealed that modified models of T.C. Bridges and D.H. McNally are more suitable for their description and forecasting. It is also established that the model by T.C. Bridges best describes the empirical data of egg production (errors do not exceed 5% of the threshold for unerring judgement about the probability of the differences), allows you to predict the level of productivity for the entire trial period based on the data obtained during the initial period (3-4 months of egg production). Criteria for the complex assessment of forms of parental crosses are developed. The expediency of using model parameters (kinetic and exponential growth rate) as additional criteria for the directed selection of productivity is proved.

Key words: model, egg production, productivity forecast, exponent speed of growth, growth intensity.

Постановка проблеми. Птахівництво – галузь сільськогосподарського виробництва, що за якістю наукового забезпечення в Україні наближається до

світового рівня, а продукція птахівництва найбільшою мірою відповідає біологічно повноцінному харчуванню людини. Характерною особливістю аграрних

досліджень є активне використання математичних моделей для прогнозування продуктивності тварин. Бурхливий розвиток обчислювальної техніки дає змогу обробляти все більшу кількість статистичних даних, на основі яких можна не тільки дати пояснення об'єкту за описом, а й спробувати побудувати прогноз.

Точність і своєчасність передбачення ознак продуктивності сільськогосподарського виробництва є важливим завданням дослідника. Одним з основних методів, який дає змогу вивчати біосистеми та вирішувати прикладні задачі сільськогосподарського виробництва, є метод математичного моделювання. Вірно побудована модель і висновки, що отримуються на її основі, дають змогу знизити енергетичні та економічні витрати. Сьогодні у світі розроблено та впроваджено тисячі біологічних і аграрних моделей, створено низку міжнародних навчальних центрів системних досліджень у сільському господарстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині птахівництво є одним із головних виробників у світі відносно дешевих і біологічно повноцінних продуктів харчування для населення. В Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення обсягів виробництва харчових яєць. Птахівницькі господарства внаслідок наданих інвестицій отримали змогу модернізувати свою технічну базу, закуповувати курей найпродуктивніших кросів, поліпшувати організацію, якість годівлі та ветеринарне забезпечення галузі. Це надало можливість вести виробничий процес отримання продукції на рівні сучасних світових стандартів виробництва [1, с. 154; 2, с. 3].

Формулювання цілей статті. Завдання дослідження – обґрунтування і розроблення ефективних моделей для підвищення несучості птиці та її прогнозу.

Для досягнення мети поставлено такі завдання:

- дати порівняльну оцінку моделям несучості курей (Т.К. Бріджеса, Мак-Мілана і Мак-Неллі);
- встановити можливість використання моделей росту для опису кривої яйцекладки і прогнозування несучості (модель Мак-Неллі та її модифікації).

Виклад основного матеріалу. Суть математичного моделювання та прогнозування полягає у вивченні об'єкта, явища, процесу шляхом створення математичних моделей та їх дослідження. В.М. Глушков та співробітники [3, с. 13] вказують, що математична модель являє собою систему математичних співвідношень: формул, функцій, рівнянь, систем рівнянь, які описують ті чи інші явища об'єкту, процесу, що вивчається.

М.Е. Браславець та Т.Ф. Гуревич [4, с. 25] під моделюванням розуміють дослідження фактичних об'єктів на їх моделях. Вони наводять класифікацію методів моделювання, виділяючи серед них предметні моделі (ті, що відтворюють основні геометричні, функціональні та динамічні характеристики явища, електричні, фізичні та математичні), які розподіляють на аналітичні та імітаційні. Для аналітичних моделей характерною рисою є те, що процеси функціонування системи мають вигляд деяких функціональних співвідношень або логічних умов. Імітаційне ж моделювання є ефективним методом дослідження складних стохастичних систем, а у деяких випадках єдиним практично доступним засобом здобуття інформації про те, як веде себе система.

Останнім часом значно змінилися погляди на показник яєчної продуктивності як інтегрований вираз елементів, що впливають на несучість. Для підвищення ефективності селекції, на думку В.П. Коваленка та С.Ю. Болілої [5], необхідно виділити комплекс ознак, що впливають на продуктивність і водночас не зменшують життєздатності птиці. Із цих позицій доцільно ознаку несучості селекціонувати за її компонентами. До таких параметрів яєчної продуктивності можна віднести емпіричну і теоретичну криву несучості конкретної особини, лінії, популяції.

Запропонована С.І. Боголюбським і Т.А. Заморською [6] модифікація теорії Гудейла – Санборнхейса передбачає поряд із такими компонентами, що визначають несучість, як статевая зрілість, довжина циклу несучості, вік курей і збереженість, додатково враховувати елементи кривої інтенсивності несучості (народжування, спад, вирівнювання). Ці параметри придатні для відбору, оскільки контролюють як продуктивність несучок, так і життєздатність. Головні відмінності в яєчній продуктивності залежать передусім від максимальної інтенсивності несучості та норми її спаду. Дослідженнями С.Ю. Болілої [7] встановлено, що для батьківських ліній характерна як висока норма народжування несучості, більший пік несучості, так і більша норма спаду. У материнських ліній, навпаки, нижче пік, але водночас і менша норма спаду.

Виявили також, що селекція за елементами несучості ефективніша порівняно з відбором за річною несучістю. Це дає змогу перейти від селекції за сумарною несучістю до оцінки і відбору за оптимальним характером її кривої, оскільки при цьому враховується ціла низка параметрів.

Найбільш досконалою з математичних моделей, придатних для характеристики інтенсивності несучості з урахуванням віку, є модель Мак-Мілана [8]. Вона характеризує норми народжування і спаду несучості, теоретичний пік інтенсивності, потенційну і фактичну продуктивність курей. Перевірка моделі Мак-Мілана показала, що вона дає змогу описувати за допомогою розрахункової кривої фактичну несучість із точністю до 94–96%. Поряд із моделлю Мак-Мілана для цієї мети використали модель Т.К. Бріджеса, але нами модифіковано для опису несучості.

Спочатку нами були проаналізовані вихідні дані про яєчну продуктивність чотирьох кросів, які наведено в табл. 1.

Отже, кроси мали несучість у діапазоні 225,3–253,9 шт. яєць, що характеризує їх як кроси інтенсивного типу. Ми провели моделювання несучості цих кросів із використанням моделей Т.К. Бріджеса і Мак-Мілана і порівняли змодельовані дані з фактичними. Виявилося, що більш висока точність опису несучості досягається з використанням моделі Т.К. Бріджеса (табл. 2).

Так, для кросів 1 і 2 відхилення фактичних і теоретично розрахованих показників несучості під час використання моделі Мак-Мілана було в межах 2,121–2,123%, а за моделлю Т.К. Бріджеса – відповідно 1,691% і 1,657%.

Для 3-го кросу обидві моделі дали практично однаковий середній відсоток відхилення – 1,775%, 1,756%, а для 4-го кросу кращою також була модель Т.К. Бріджеса – 1,293%, а за моделлю Мак-Мілана – 2,632%.

Таблиця 1

Динаміка несучості курей різних кросів за 12 місяців

Кроси	МІСЯЦІ											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	6,0	31,9	58,1	82,7	104,8	127,1	148,3	168,9	190,3	209,1	227,3	243,8
2	8,6	34,0	60,4	85,2	108,0	131,6	154,1	176,1	197,6	217,3	236,5	253,9
3	9,0	34,3	59,3	83,4	105,2	127,5	149,1	169,8	189,0	208,6	227,8	246,3
4	6,5	30,7	55,2	78,7	98,9	120,3	140,9	160,9	179,1	196,2	214,0	230,3

Таблиця 2

Несучість курей різних кросів за 12 місяців

Вік, місяці	Кроси									
	1					2				
	Факт. значення	Модель Бріджеса	Відхил, %	Модель Мак-Мілана	Відхил, %	Факт. значення	Модель Бріджеса	Відхил, %	Модель Мак-Мілана	Відхил, %
1	6,0	6,3	-3,86	6,0	0,00	8,6	8,9	-3,94	8,5	0,00
2	31,9	30,9	3,21	31,9	0,19	34,0	32,9	3,26	34,0	0,28
3	58,1	56,5	2,67	57,5	-2,50	60,4	58,6	2,96	60,0	-1,76
4	82,7	81,8	1,15	82,0	-0,72	85,2	84,4	0,95	85,1	0,96
5	104,8	106,1	-1,24	105,4	6,31	108,0	109,6	-1,44	109,2	5,75
6	127,1	129,2	-1,66	127,8	0,63	131,6	133,7	-1,61	132,4	-1,61
7	148,3	151,0	-1,82	149,3	1,25	154,1	156,6	-1,64	154,7	-0,82
8	168,9	171,5	-1,53	169,9	0,04	176,1	178,1	-1,12	176,1	-2,83
9	190,3	190,5	-0,12	189,6	-3,20	197,6	198,2	-0,29	196,7	-2,14
10	209,1	208,3	0,39	208,4	0,33	217,3	216,9	0,19	216,5	0,89
11	227,3	224,8	1,10	226,5	-0,61	236,5	234,1	1,00	235,6	-0,89
12	243,8	240,0	1,54	243,8	0,39	253,9	250,1	1,51	253,9	0,38
Середній % відхил.			1,691	-	2,121	-	-	1,657	-	2,123

Продовження таблиці 2

Вік, місяці	Кроси									
	3					4				
	Факт. значення	Модель Бріджеса	Відхил, %	Модель Мак-Мілана	Відхил, %	Факт. значення	Модель Бріджеса	Відхил, %	Модель Мак-Мілана	Відхил, %
1	9,0	9,4	-4,19	9,0	0,00	6,5	6,6	-2,82	6,5	0,00
2	34,3	33,0	3,92	34,3	-0,04	30,7	30,0	2,34	30,8	0,15
3	59,3	57,8	2,41	58,8	-1,76	55,2	54,0	2,03	54,7	-1,95
4	83,4	82,5	1,07	82,5	-2,00	78,7	77,6	1,33	77,7	-2,18
5	105,2	106,5	-1,29	105,4	5,46	98,9	100,3	-1,45	99,7	9,00
6	127,5	129,5	-1,51	127,6	-0,94	120,3	121,9	-1,35	120,8	-1,54
7	149,1	151,2	-1,41	149,0	-0,70	140,9	142,4	-1,05	141,1	-1,85
8	169,8	171,7	-1,15	169,8	0,44	160,9	161,7	-0,49	160,5	-3,03
9	189,0	191,0	-1,06	189,8	4,72	179,1	179,8	-0,42	179,0	2,40
10	208,6	208,9	-0,13	209,3	-1,21	196,2	196,7	-0,29	196,8	3,92
11	227,8	225,5	1,01	228,1	-2,23	214,0	212,6	0,69	213,9	-4,49
12	246,3	241,0	2,14	246,2	-1,25	230,3	227,3	1,27	230,2	0,84
Середній % відхил.			1,775	-	1,756	-	-	1,293	-	2,632

Слід відзначити, що модель Т.К. Бріджеса забезпечила б ще вищу точність опису експериментальних даних за умови, що вона дала менший відсоток відхилення в першому і другому місяцях несучості. Модель Мак-Мілана також не зовсім точно описує несучість у період п'ятого і дев'ятого місяців несучості. За умови вдосконалення цих періодів для розглянутих моделей точність опису може бути значно підвищеною.

Для вивчених кросів також виявлено кращу відповідність даних, які отримані з використанням модифікованої нами для несучості моделі Т.К. Бріджеса, яка має вигляд:

$$N(t) = A(1 - e^{-(\mu \cdot t - T_0)^{\alpha}}) \quad (1)$$

У цілому на основі проведених досліджень можна заключити, що моделі, які вивчалися, виявилися досить ефективними для опису експериментальних

кривих несучості курей різних кросів. Наочність використання цих моделей на рис. 1 та 2.

Певну перевагу слід усе ж таки надати моделі Т.К. Бріджеса, яка забезпечує вищу точність опису емпіричних даних. Перевага цієї моделі полягає також у тому, що вона на відміну від моделі Мак-Мілана дає змогу прогнозувати несучість курей виходячи з початкової несучості – ділянки кривої несучості до піку (два-три місяці) і перші місяці після піку. При цьому на підставі несучості за перші 300 днів життя (чотири місяці несучості) є можливість прогнозувати несучість за 12 місяців експлуатації несучок. Підтвердженням цього є дані, що наведені в табл. 3.

Проведена перевірка показала (табл. 3), що для наведених кросів ця модель забезпечує високу точність прогнозу, яка знаходиться на рівні відхилень, отриманих за описом показників несучості. Для всіх вивчених кросів відхилення не перевищують 5%-й поріг безпомилкового судження про вірогідність отриманих результатів.

Окрім того, слід очікувати на подальший прогрес селекції за рівнем яєчної продуктивності, застосовуючи відбір особин за вищими значеннями констант експоненційної швидкості росту (α).

На заключному етапі досліджень була виконана перевірка ефективності моделі Мак-Неллі та її модифікації (розробленої нами):

Модель Мак-Неллі має вигляд:

$$N(t) = M \cdot t^{\varepsilon} \cdot e^{-\alpha \cdot t} \quad (2)$$

Модифікація моделі Мак-Неллі має такий вираз:

$$N(t) = M \cdot (t - T_0)^{\varepsilon} \cdot e^{-\alpha \cdot t}, \quad (3)$$

де $N(t)$ – кількість яєць за деякий час t ;

M – потенційний максимум продуктивності (асимптота);

T_0 – теоретичний початок несучості;

α – норма спаду несучості;

ε – норма нарощування несучості.

У результаті перевірки цих моделей на чотирьох яєчних кросах встановлено, що сама модель Мак-Неллі не так точно описує несучість порівняно з розробленими нами модифікаціями Мак – Неллі і Т.К. Бріджеса. Так, для всіх кросів середній відсоток відхилення, за моделлю Мак-Неллі перевищує 5%-й поріг безпомилкового судження про вірогідність отриманих результатів, а в окремі місяці (переважно з другого по дев'ятий) відхилення були на рівні 9–25%. Це не дає змоги використовувати цю модель для точ-

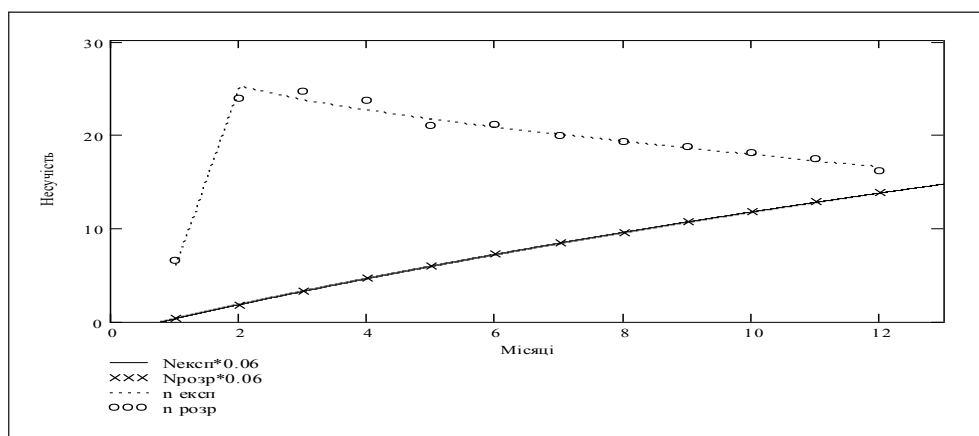


Рис. 1. Опис несучості птиці кросу 4 за формулою Т.К. Бріджеса

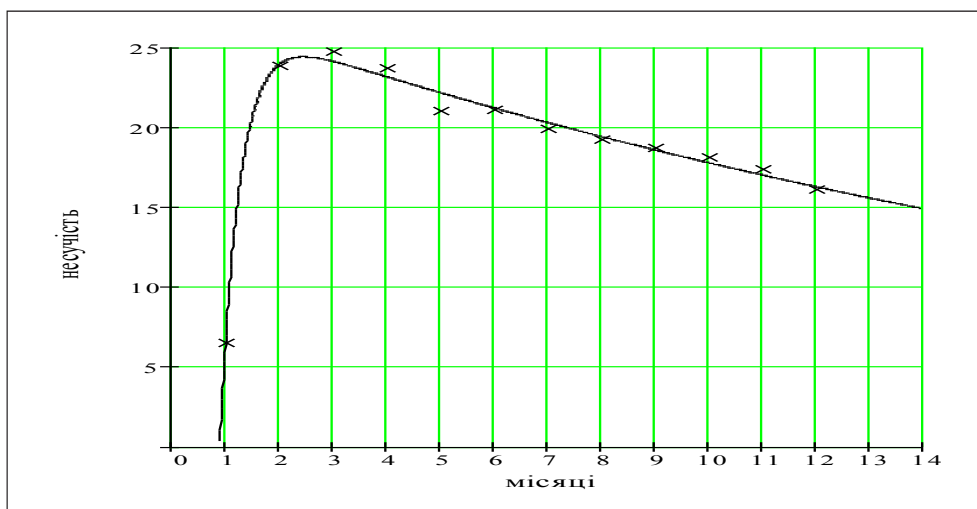


Рис. 2. Опис несучості птиці кросу 4 за формулою Мак-Мілана

ного опису яєчної продуктивності. Водночас модифікація моделі Мак-Неллі виявилася досить корисною, оскільки сприяє значному підвищенню точності опису експериментальних даних. Середній відсоток відхилення теоретично розрахованих і фактично отриманих даних продуктивності менше 5%-го відхилення. Результати порівняння цих моделей наглядно показані на рис. 3 та 4.

Висновки. Практика створення моделей показує, що комплексний підхід до планування виробництва продукції птахівництва із застосуванням різних моде-

лей має вирішальне значення для досягнення економічного зростання продукції птахівництва.

Також встановлено доцільність використання генетико-математичних методів і моделей селекційних ознак для оцінки компонентів складних полігенних ознак та прогнозування продуктивності. Порівняльною оцінкою моделей несучості яєчних курей виявлено, що придатнішою для їх опису й прогнозування є модифіковані моделі Т.К. Бріджеса та Мак-Неллі. Середній відсоток відхилення для кросів не перевищує 5%-го порогу безпомилкового судження про вірогідність отриманих даних.

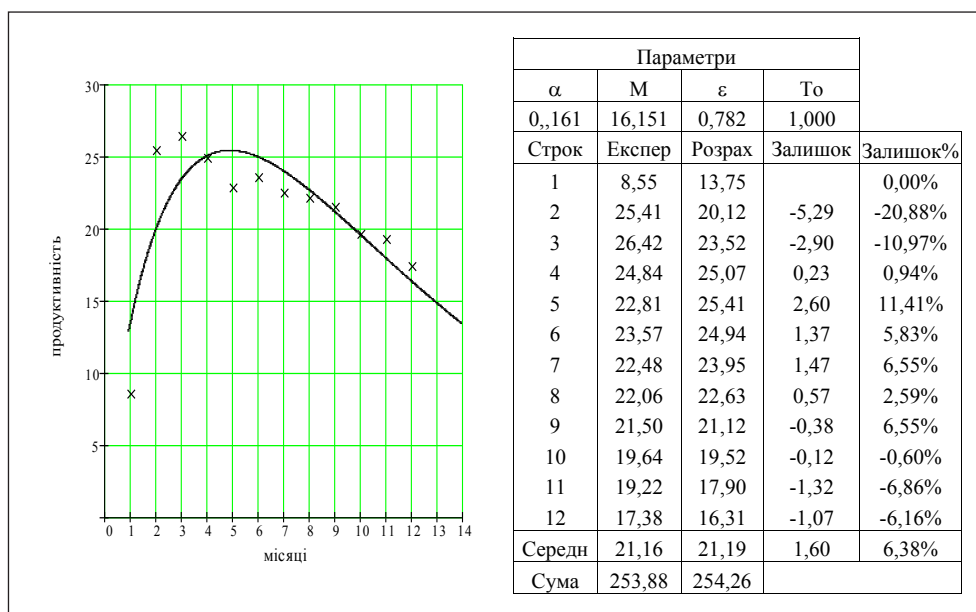


Рис. 3. Експериментальні та розрахункові значення за моделлю Мак-Неллі для кросу 2

Таблиця 3

Прогнозування річної несучості яєчних кросів за моделлю Т.К. Бріджеса на основі даних за перші чотири місяці яйцекладки

Вік, місяці	1			2			3			4		
	Факт. значення	Модель Бріджеса	Відхил, %	Факт. значення	Модель Бріджеса	Відхил, %	Факт. значення	Модель Бріджеса	Відхил, %	Факт. значення	Модель Бріджеса	Відхил, %
Задані												
1	6,0	6,1	-1,59	8,6	8,7	-1,43	9,0	9,2	-1,47	6,5	6,5	-0,87
2	31,9	30,8	3,51	34,0	33,0	2,77	34,3	33,3	3,10	30,7	30,1	1,97
3	58,1	57,8	0,47	60,4	59,9	0,81	59,3	59,1	0,19	55,2	55,1	0,19
4	82,7	84,7	-2,31	85,2	87,0	-2,11	83,4	84,9	-1,79	78,7	79,6	-1,26
Прогнозовані												
5	104,8	110,3	-5,21	108,0	113,4	-4,93	105,2	109,8	-4,41	98,9	103,3	-4,44
6	127,1	134,1	-5,51	131,6	138,3	-5,12	127,5	133,3	-4,56	120,3	125,6	-4,39
7	148,3	155,9	-5,15	154,1	161,7	-4,93	149,1	155,4	-4,19	140,9	146,5	-3,95
8	168,9	175,7	-4,07	176,1	183,2	-4,02	169,8	175,8	-3,52	160,9	165,9	-3,10
9	190,3	193,5	-1,67	197,6	202,9	-2,66	189,0	194,5	-2,94	179,1	183,8	-2,67
10	209,1	209,3	-0,09	217,3	220,7	-1,59	208,6	211,6	-1,45	196,2	200,3	-2,10
11	227,3	223,3	1,76	236,5	236,8	-0,13	227,8	227,2	0,28	214,0	215,4	-0,63
12	243,8	235,6	3,36	253,9	251,2	1,06	246,3	241,3	2,03	230,3	229,2	0,47
Середній % відхил.			2,893	-	-	2,629	-	-	2,495	-	-	2,170

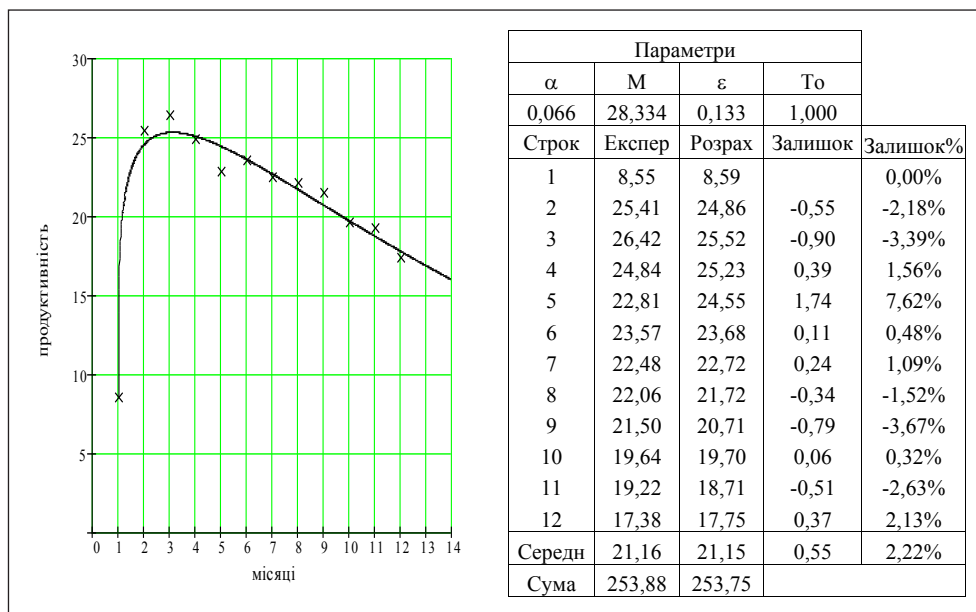


Рис. 4. Експериментальні та розрахункові значення за модифікацією моделі Мак-Неллі для кросу 2

Список використаних джерел:

1. Булик О.Б. Методичні основи оцінки ефективності виробництва продукції птахівництва. Інноваційна економіка. 2016. № 5–6. С. 151–156.
2. Інформаційне забезпечення і управління селекційно-племінною роботою у птахівництві / О. Жукорський, О. Костенко, О. Катеринич. Тваринництво України. 2014. № 5. С. 2–4.
3. Глушков В.М., Антонов Ю.П., Кабулов В.К. и др. Методы синтеза алгебраических и вероятностных биологических систем. К.: Высшая школа. 1981. 310 с.
4. Бреславец М.Е., Гуревич Т.Ф. Кібернетика. К.: Вища школа. 1977. 324 с.
5. Коваленко В.П., Болелая С.Ю. Селекционная модель прогнозирования мясной продуктивности птицы. Цитология и генетика. 1998. Т. 32. № 4. С. 55–59.
6. Боголюбский С.И., Заморская Т.А. Оценка птицы по компонентам яйценоскости. Птицеводство. 1981. № 3. С. 23–26.
7. Болелая С.Ю. Совершенствование методов оценки яичной и мясной продуктивности птицы специализированных кроссов: дис. ... канд. с.-х. наук. Херсон, 1996. 226 с.
8. McMillan I., Fitz – Earli M., Robson D.S. Quantitative genetics of fertility. Lifetime egg production of *Drosophila melanogaster* theoretical. Genetics. 1970. a. b. V. 65. № 2. P. 349–369.

Євстаф'єв С.М.,
здобувач,

Причорноморський НДІ економіки та інновацій, м. Одеса

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТІВ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ УГОД ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ

Євстаф'єв С.М. Механізм формування ефектів взаємодії учасників при реалізації угод злиття та поглинання. У статті розглянуто процес реалізації угод злиття та поглинання, визначені основні етапи та послідовність реалізації взаємодії учасників таких угод. Узагальнені основні етапи досягнення ефектів взаємодії, які мають прояв при реалізації угод злиття та поглинання. Систематизовані базові чинники, що спроможні перешкоджати виникненню ефектів від взаємодії учасників злиття та поглинання підприємств. Розкрито важливість та зміст механізму формування ефектів взаємодії учасників угоди злиття та поглинання компаній з точки зору опанування невизначеності отримання запланованих результатів. Розкриті класифікаційні види невизначеності результатів злиття та поглинання. Окреслені можливості опанування невизначеностей та спроможність вчинення регулюючих заходів при реалізації угод злиття та поглинання компаній.

Ключові слова: злиття, поглинання, ефекти взаємодії, невизначеність, взаємодія учасників, механізм формування ефектів взаємодії.

Евстафьев С.М. Механизм формирования эффектов взаимодействия участников при реализации сделок слияния и поглощения. В статье рассмотрен процесс реализации сделок слияния и поглощения, определены основные этапы и последовательность реализации взаимодействия участников таких соглашений. Обобщены основные этапы достижения эффектов взаимодействия, которые имеют проявление при реализации сделок слияния и поглощения. Систематизированы базовые факторы, которые способны препятствовать возникновению эффектов от взаимодействия участников слияния и поглощения предприятий. Раскрыто важность и содержание механизма формирования эффектов взаимодействия участников сделки слияния и поглощения компаний с точки зрения освоения неопределенности получения запланированных результатов. Раскрыты классификационные виды неопределенности результатов слияния и поглощения. Указанные возможности освоения неопределенностей и способность совершения регулирующих мер при реализации сделок слияния и поглощения компаний.

Ключевые слова: слияние, поглощение, эффекты взаимодействия, неопределенность, взаимодействие участников, механизм формирования эффектов взаимодействия.

Evstafiev S.M. The mechanism of formation of effects of interaction of participants at realization of agreements of merger and acquisition. The article considers the process of implementation of mergers and acquisitions, identifies the main stages and sequence of implementation of the interaction of the parties to such agreements. The main stages of achieving the effects of interaction, which are manifested in the implementation of mergers and acquisitions, are summarized. Systematized basic factors that can prevent the effects of the interaction of participants in the merger and acquisition of enterprises. The importance and content of the mechanism of formation of the effects of interaction of the participants of the merger and acquisition agreement of companies in terms of mastering the uncertainty of obtaining the planned results are revealed. Classification types of uncertainty of merger and acquisition results are revealed. Possibilities of mastering uncertainties and ability to take regulatory measures in the implementation of mergers and acquisitions are outlined.

Key words: merger, acquisition, interaction effects, uncertainty, interaction of participants, mechanism of interaction effects formation.

Постановка проблеми. Результативність укладення та реалізації угод злиття і поглинання у першу чергу визначається якістю процедури провадження самої угоди, дотримання відповідних умов реалізації злиття та поглинання, а також визначення тих специфічних аспектів, які проявляються у вигляді ефектів від взаємодії основних учасників угоди. У науковій літературі визначено чимало теоретичних позицій щодо реалізації угод злиття та поглинання, разом з тим сам механізм формування ефектів від взаємодії учасників угоди практично відсутній. Тому проблема механізму формування ефектів взаємодії в угодах злиття та

поглинання є актуальною з точки зору як виявлення видів такої взаємодії в умовах невизначеності результатів від реалізації угоди, так і врахування відповідних ефектів взаємодії як критерію успішності злиття та поглинання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі проблемам досягнення ефектів від взаємодії учасників злиття та поглинання приділяється достатньо мало уваги. Разом з тим окремі питання досліджувалися у роботах С. Блюміна щодо методів прийняття рішення в умовах невизначеності [1], Ю. Брігхем з позицій досягнення синергетичного

ефекту при злитті та поглинанні [2], А. Гальчинського при розкритті суті процесів злиття та поглинання в цілому [3], Ю. Ігнатишина щодо дослідження тенденцій розвитку світового ринку злиття та поглинання [4], Н. Ткачук з приводу синергетичного ефекту в операціях злиття та поглинання [7] та багатьма іншими.

Одна, незважаючи на достатньо ґрунтовний науковий доробок з даного питання, окремі аспекти реалізації угод злиття та поглинання потребують подальших досліджень, особливо щодо формування та прояву ефектів від взаємодії основних учасників при злитті та поглинанні компаній.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття механізму формування ефектів в ході реалізації угод злиття і поглинання та узагальнення чинників, які спроможні перешкоджати виникненню таких ефектів взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Зокрема, одним із мотивів злиття та поглинання компаній у мінливому зовнішньому середовищі у більшості науковій літературі зазначається можливість та необхідність досягнення синергетичного ефекту від реалізації таких угод. Однак, синергетичний ефект є лише одним з ефектів, який проявляється в ході взаємодії учасників. Справа у тім, що окрім синергетичного ефекту суттєвими перевагами реалізації угод злиття та поглинання для конкретних учасників можуть стати позитивні наслідки від контролю на ринку, економія витрат, поглиблення кооперації та спеціалізації тощо.

Слід відзначити, що з точки зору угод злиття та поглинання у сучасний науковий лексикон ґрунтовно ввійшло поняття «синергетичний ефект», що все активніше використовується у розробках. Так, Марченко В. М., що «Синергетичний ефект – це ефект самоорганізації системи в процесі хаотичної взаємодії її підсистем. З огляду на сутність явищ доцільним є застосування поняття синергетичного ефекту щодо систем, процесів і відносин, зокрема до управління, планування, інноваційних та інтеграційних процесів, комплексу маркетингових заходів, фінансових відно-

син, логістичної системи, взаємодії ресурсів корпорації» [5, с. 136].

Ткачук Н. відзначає, що досягнення синергетичного ефекту є спонукальним чинником інтеграції, що: «...полягає у прагненні учасників таких операцій отримати або посилити синергетичний ефект, тобто ефект спільних дій: утворена в результаті злиття чи поглинання нова корпоративна структура може мати низку переваг (синергій), виникнення яких стає можливим лише в результаті об'єднання ресурсів і капіталу учасників процесу злиття чи поглинання» [7, с. 36].

Нестеренко В. П. синергетичним ефектом характеризує здатність створювати вартість, що перевищує сепаративну вартість компанії, яка поглинається, за рахунок використання активів обох компаній [6, с. 256].

Таким чином, спільною позицією досліджень є визнання за процесами злиття та поглинання здатності створювати ефекти від взаємодії, одним з яких є синергетичний ефект. Однак, узагальнюючи наукові погляди, слід відмітити, що прояв таких ефектів від взаємодії учасників угоди злиття та поглинання посилюється дією окремих чинників. З однієї сторони, такі чинники зумовлюють невизначеність та перешкоджають позитивним наслідкам угоди, але з іншої – спроможні посилити позитивні результати від такої взаємодії. У цьому сенсі, доцільним вбачається систематизація чинників, які впливають на досягнення ефектів взаємодії при угодах злиття та поглинання (рис. 1).

Як засвідчують дослідження, до чинників макrorівня при укладанні угод злиття і поглинання, доцільно відносити ті, які стосуються сформованих умов щодо впливу держави на функціонування підприємств, які прагнуть інтеграцій. До чинників мезорівня варто віднести чинники, які формуються внутрішніми особливостями галузевого рівня. А серед чинників мікрорівня – ті, які впливають на досягнення ефектів при укладанні угод злиття і поглинання, що стосуються безпосередньо функціонування підприємств, які інтегруються чи об'єднуються.



Рис. 1. Систематизація чинників, які спроможні перешкоджати виникненню ефектів взаємодії при злитті і поглинанні компаній

Джерело: розроблено автором за [5]

Таким чином при укладенні угод злиття та поглинання необхідно враховувати значну кількість чинників, вплив яких на досягнення очікуваних результатів від реалізації самих угод злиття та поглинання у більшості випадків важко передбачити. Тому загальний механізм формування ефектів взаємодії від укладання угод злиття і поглинання передбачає послідовність проведення декількох основних етапів (рис. 2).

У ході ініціювання угоди злиття чи поглинання відбувається оцінювання наслідків впливу на учасників такої взаємодії, змінюючи особливості їх функціонування. Після завершення законодавчо обумовленої процедури реєстрації угоди злиття чи поглинання компаній, сама процедура злиття / поглинання може бути практично втілена з використанням одного із існуючих підходів – поетапного чи проектного. У даному випадку учасники реалізують процедуру досягнення ефекту взаємодії з позицій врахування чинників

макро-, мезо- та мікрорівня, що можуть перешкодити прояву позитивних ефектів. Своєю чергою невизначеність наслідків реалізації угоди в ході взаємодії учасників злиття/поглинання можуть стимулювати або дестимулювати загальний перебіг діючих процесів на підприємствах, створюючи або руйнуючи ефекти взаємодії, а тому вплив їх на результати функціонування компаній важливі при укладенні угоди.

Таким чином доцільно акцентувати, що важливим аспектом формування та досягнення ефектів взаємодії є реалізація відповідного механізму, яким забезпечується хід укладання угод злиття і поглинання. Такий механізм являє собою сукупність складових, які дають змогу враховувати вплив всіх чинників та виваженість процедури інтеграції підприємств й максимізує вигоду від взаємодії учасників угоди.

Послідовність досягнення ефектів взаємодії при злитті і поглинанні підприємств містить: визначення



Рис. 2. Основні етапи реалізації угоди злиття і поглинання при орієнтації на досягнення ефектів взаємодії учасників

Джерело: розроблено автором за [7]

потенційних джерел прояву ефектів, обрання методики кількісного оцінювання майбутнього ефекту, визначення максимально можливої суми угоди, формування впливу взаємодії учасників на досягнення відповідних ефектів, здійснення інтеграції підприємств, усунення суперечностей при основних аспектах новоствореної компанії, контроль та управління процесами інтегрування підприємств та взаємодії учасників.

Для формування ефектів взаємодії та їх спрямування на досягнення позитивних результатів функціонування учасників важливого значення набуває регулювання процесів злиття та поглинання, особливо щодо опанування невизначеності наслідків такого злиття / поглинання.

З точки зору процесів злиття і поглинання основні види невизначеності, запропоновані С. Л. Блюминим [1, с. 23] варто представити наступним чином:

- невизначеності, пов'язані з реалізацією процесу інтеграції (інформація про учасників, які інтегруються, зокрема фінансова; інформація щодо суб'єктивності поглядів власників та менеджерів; інформація про ринкову вартість компаній);
- невизначеності, пов'язані з економічною діяльністю підприємств-учасників злиття та поглинання, які взаємодіють з партнерами та конкурентами (ділова активність, дотримання зобов'язань тощо);
- невизначеності, пов'язані з макроекономічною ситуацією, що характеризується політичними, соціальними та адміністративними чинниками (зміни законодавства, соціальне невдоволення, регіональні реформи);
- невизначеність ринкового середовища (коливання цін на сировину, зміна курсів валют тощо);
- невизначеності, пов'язані з очікуваннями на світовому ринку (кризи, політична нестабільність, штрафні санкції, ембарго тощо).

Отже, варто зробити висновок, що відповідний вид невизначеності при реалізації процесів злиття і погли-

нання має багатосторонній характер та потребує врахування при регулюванні процесу злиття та поглинання компаній, як зображено на рис. 3.

Як свідчить рис. 3 різні види невизначеності тією чи іншою мірою є керованими. Так, невизначеності, які пов'язані з реалізацією процесу інтеграції, та невизначеності, пов'язані з економічною діяльністю підприємств-учасників злиття чи поглинання можуть корегуватися на рівні самого підприємств. Невизначеності, пов'язані з макроекономічною ситуацією, і невизначеності ринкового середовища, можуть частково регулюватися на рівні держави шляхом запровадження стимулюючих чи стримуючих заходів законодавчих та господарських механізмів. Однак, невизначеності, які спричинені динамікою світового ринку практично є нерегульованими внаслідок існування безлічі різноаспектних чинників, характерних світовому економічному середовищу та враховують інтереси значної кількості держав.

Висновки. Таким чином механізм формування ефектів взаємодії учасників укладання угод злиття і поглинання є складним явищем, який має враховувати вплив всіх чинників та орієнтуватися на виваженість процедури інтеграції підприємств, за рахунок чого забезпечуватимуться позитивні результати від взаємодії та максимізуватиметься вигода власників компаній.

Угоди злиття та поглинання реалізуються у складному динамічному середовищі, для якого характерне існування різноманітних чинників. Кожен вид невизначеності щодо реалізації угод процесів злиття і поглинання та отримання відповідних ефектів взаємодії потребує всебічного врахування та опанування при укладенні відповідної угоди, що дасть змогу досягти позитивних результатів від укладення угоди для кожного з учасників, а також матиме змогу забезпечити урегульованість самої угоди при її практичній реалізації.



Рис. 3. Можливості врахування невизначеності результатів процесу злиття / поглинання

Джерело: систематизовано та розроблено автором [1]

Список використаних джерел:

1. Блюмин С. А., Шуйкова И. А. Модели и методы принятия решений в условиях неопределенности. Липецк, 2001. 139 с.
2. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. СПб: Экономическая школа, 1997. 450 с.
3. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія. К.: Вища школа, 2007. 503 с.
4. Игнатишин Ю. Слияние и поглощение. Стратегия, тактика, финансы. Питер, 2005. 208 с.
5. Марченко В. М. Методичні підходи до оцінювання синергетичного ефекту злиття та поглинання. *Актуальні проблеми економіки*. № 4 (118). 2011. С. 135-142.
6. Нестеренко В. П. Створення вартості в угодах злиття та поглинання банків. ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». 2011. С. 254-262/ URL: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/2318/1/984_2010_254.pdf (дата звернення: 10 січня 2018 р.).
7. Ткачук Н. Синергетичний ефект в операціях злиття і поглинання банків: особливості оцінки та визначення. *Вісник НБУ*. № 2. 2010. С. 36-40.

УДК 334.723

Сероклин Л.В.,

здобувач,

*Міжнародний науково-технічний університет
імені академіка Юрія Бугая***СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ КОНЦЕСІЇ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Сероклин Л.В. Світовий досвід регулювання концесії та перспективи для України. У статті досліджені проблеми імплементації світового досвіду регулювання концесії та зазначення перспектив України в цьому напрямку. Зазначено, що сучасні тенденції розвитку національної економіки, збільшення соціальної ролі та відповідальності бізнесу стали передумовами для впровадження концесійних процесів як нової правової та економічної форми взаємодії між учасниками ринкових відносин. Виділено основні проблемами концесійної діяльності в Україні, серед яких головними є: застаріла законодавча база, відсутність чіткого і зрозумілого механізму залучення інвестора, відсутність чіткого механізму визначення розміру концесійних платежів, відсутність державної підтримки, та довгострокового бюджетного планування. Основні результати дослідження були отримані на основі застосування методів наукової абстракції, наукового узагальнення для обґрунтування висновків, аналізу, порівняння та узагальнення під час аналізу світового досвіду регулювання концесійної діяльності. Виділені основні моделі приватно-публічного партнерства, які застосовуються в концесійній діяльності у міжнародній правовій практиці. Світовий досвід підтверджує, що існують очевидні переваги для соціуму, народу тієї країни, де впроваджується концесійний проект. Зазначені види концесій у контексті імплементації міжнародного досвіду регулювання концесійної діяльності. Виокремлені основні перспективи імплементації світового досвіду регулювання концесійної діяльності для України.

Ключові слова: концесія, публічно-приватне партнерство, концесійна діяльність, партнерські відносини, концесійні проекти, концесіонер.

Сероклин Л.В. Мировой опыт регулирования концессии и перспективы для Украины. В статье исследованы проблемы имплементации мирового опыта регулирования концессии и указания перспектив Украины в этом направлении. Отмечено, что современные тенденции развития национальной экономики, увеличение социальной роли и ответственности бизнеса стали предпосылками для внедрения концессионных процессов как новой правовой и экономической формы взаимодействия между участниками рыночных отношений. Выделены основные проблемами концессионной деятельности в Украине, среди которых главными являются: устаревшая законодательная база, отсутствие четкого и понятного механизма привлечения инвестора, отсутствие четкого механизма определения размера концессионных платежей, отсутствие государственной поддержки, и долгосрочного бюджетного планирования. Основные результаты исследования были получены на основе применения методов научной абстракции, научного обобщения для обоснования выводов, анализа, сравнения и обобщения при анализе мирового опыта регулирования концессионной деятельности. Выделены основные модели частно-публичного партнерства, которые применяются в концессионной деятельности в международной правовой практике. Мировой опыт подтверждает, что существуют очевидные преимущества для социума, народа той страны, где внедряется концессионный проект. Выде-

лені види концесій в контексті імплементації міжнародного досвіду регулювання концесійної діяльності. Визначені основні перспективи імплементації міжнародного досвіду регулювання концесійної діяльності для України.

Ключові слова: концесія, публічно-приватне партнерство, концесійна діяльність, партнерські відносини, концесійні проекти, концесіонер.

Seroklyn L.V. World experience in concession regulation and prospects for Ukraine. The article examines the problem of implementing the world experience in concession regulation and indicating the prospects for Ukraine in this direction. It is noted that modern trends in the development of the national economy, an increase in the social role and responsibility of business have become prerequisites for the introduction of concession processes as a new legal and economic form of interaction between participants in market relations. The main problems of concession activities in Ukraine are highlighted, among which the main ones are: outdated legislative framework, lack of a clear and understandable mechanism for attracting an investor, lack of a clear mechanism for determining the size of concession payments, lack of government support, and long-term budget planning. The main results of the study were obtained on the basis of the application of methods of scientific abstraction, scientific generalization to substantiate conclusions, analysis, comparison and generalization in the analysis of world experience in regulating concession activities. The main models of public-private partnership, which are used in concession activities in international legal practice, are highlighted. World experience confirms that there are obvious advantages for the society, the people of the country where the concession project is being implemented. The types of concessions are highlighted in the context of the implementation of international experience in regulating concession activities. The main prospects for the implementation of the world experience in regulating concession activities for Ukraine have been determined. The main ones among which are: the separation of concession activities from other forms of public-private partnership, a clear definition of objects of concession activities, unification of the procedure for initiating a concession project, regulation of the legislative field of concession activities, government guarantees and support for the concessionaire. It is noted that concession projects should be implemented in order to reduce the dependence of the country's economy on the activities of its key subjects, in order to achieve social efficiency of its functioning.

Key words: concession, public-private partnership, concession activities, partnerships, concession projects, concessionaire.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку національної економіки, збільшення соціальної ролі та відповідальності бізнесу стали передумовами для впровадження концесійних процесів як нової правової та економічної форми взаємодії між учасниками ринкових відносин. Останнім часом переваги застосування різноманітних форм публічно-приватного партнерства в різних секторах економіки України все більше наголошуються як на законодавчому рівні, так і зазначається широким колом науковців.

Фактично державно-приватне партнерство у багатьох країнах світу виникло ще в дев'ятнадцятому сторіччі. Найбільш ефективною спільна діяльність публічного і приватного сектору позначилася в розвитку інфраструктури міст. Наприклад такі послуги, як розподіл електроенергії, зв'язку, освітлення вулиць, здійснювалися приватними компаніями на підставі ліцензії, отриманої від уряду, або на засадах концесії.

Наприкінці двадцятого сторіччя в світі позначився тренд повернення приватного сектору в міську інфраструктуру. На це вплинули такі фактори, як: дефіцит бюджетних коштів для задоволення суспільних потреб у комунальних послугах, розвиток інновацій, глобалізаційні процеси, розширення міжнародних і національних ринків капіталів, наявність успішно реалізованих міжнародних проектів за участю приватного сектору, зростання рівня конкуренції. У багатьох країнах світу відбулися зміни в правовому полі, були прийняті нові закони, які змінювали «правила гри» під час конкурентної боротьби.

На сьогоднішній день серед основних моделей приватно-публічного партнерства виділяють концесію, яка спрямована на те, щоб на основі рівноправного, з економічної та правової точки зору співробітництва між

її суб'єктами, забезпечити рівновагу соціально-економічних інтересів різних верств суспільства і реальну участь концесійних партнерів у розробці та реалізації концесійних проектів у межах правових норм, закріплених державою.

В Україні на даний момент законодавство яке регулює концесійну діяльність застаріло. На момент прийняття Закону України про концесію у 1999 р. не було одностайного розуміння, що таке концесія, а також як концесійні проекти потрібно розробляти та реалізовувати. Звідси, більшість проектів зазнавали провалу та не підпадали під поняття концесії в міжнародному розумінні.

Основними проблемами концесійної діяльності в Україні на даний час є:

1. Застаріла законодавча база.
2. Відсутність чіткого і зрозумілого механізму залучення інвестора, не зрозуміло, чим концесія відрізняється від інших видів державно-приватного партнерства.
3. Наявність труднощів у процесі укладення концесійного договору через відсутність спеціалістів з проектного менеджменту в місцевих органах виконавчої влади та органах місцевого самоврядування.
4. Відсутність чіткого механізму визначення розміру концесійних платежів.
5. Відсутність державної підтримки, та довгострокового бюджетного планування.

Саме тому актуальним є питання дослідження та впровадження міжнародної практики регулювання концесійної діяльності та підготовки концесійних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремої уваги заслуговують праці І. Гнилякевича, І. Грабин-

ської [1], К. Павлюка, І. Іголкина [2], О. Полякова [3], Д. Попович [4], О. Стукаленко [5] в яких висвітлений світовий досвід регулювання концесії.

Дослідженню питанню регулювання концесійної діяльності, визначення чинників середовища такого регулювання, оцінювання переваг та виявлення ризикових аспектів в цій сфері присвячено значну кількість наукових праць, таких науковців, як: О. Гури [6], М. Диби [7], А. Апарова та А. Яценко [8], Л. Гончарука [9], Л. Ярошенко [10] та інші.

Разом з тим, заслуговують на увагу та потребують поглибленого дослідження проблеми імплементації світового досвіду регулювання концесійної діяльності, фактори якої впливають на результативність управління відповідними об'єктами державної власності, актуальним також є питання впровадження елементів та механізмів практичної реалізації концесійних проєктів у різних галузях економіки.

Постановка завдання. Метою роботи є поглиблення дослідження проблеми імплементації світового досвіду регулювання концесії та зазначення перспектив України в цьому напрямку.

Основні результати дослідження були отримані на основі застосування методів наукової абстракції, наукового узагальнення для обґрунтування висновків, аналізу, порівняння та узагальнення під час

аналізу світового досвіду регулювання концесійної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як форма публічно-приватного партнерства концесія призначена насамперед ключовим галузям національних економік. Підприємства таких галузей не можуть бути приватизовані, але потребують значних інвестицій для реалізації проєктів. Більшою мірою концесії використовуються для діяльності у таких сферах господарювання як будівництво доріг, об'єктів житлового будівництва, експлуатація шляхів транспортного сполучення, аеропортів, надання послуг міським громадським транспортом, утилізація сміття, заклади громадського харчування, надання послуг у галузі житлово-комунальних послуг. Під концесією може бути переданий будь-який об'єкт комунальної чи державної власності. Обмеження по таких об'єктах визначаються державою з огляду на її стратегічні інтереси при реалізації таких проєктів.

Держава як один із суб'єктів концесії володіє монополічним правом на певні ресурси, види діяльності, тому, лише вона як правовласник може приймати рішення про передачу об'єкта концесії.

У міжнародній правовій практиці на сьогоднішній день існують основні моделі приватно-публічного партнерства, серед яких виділяють такі види концесій (Рис. 1).

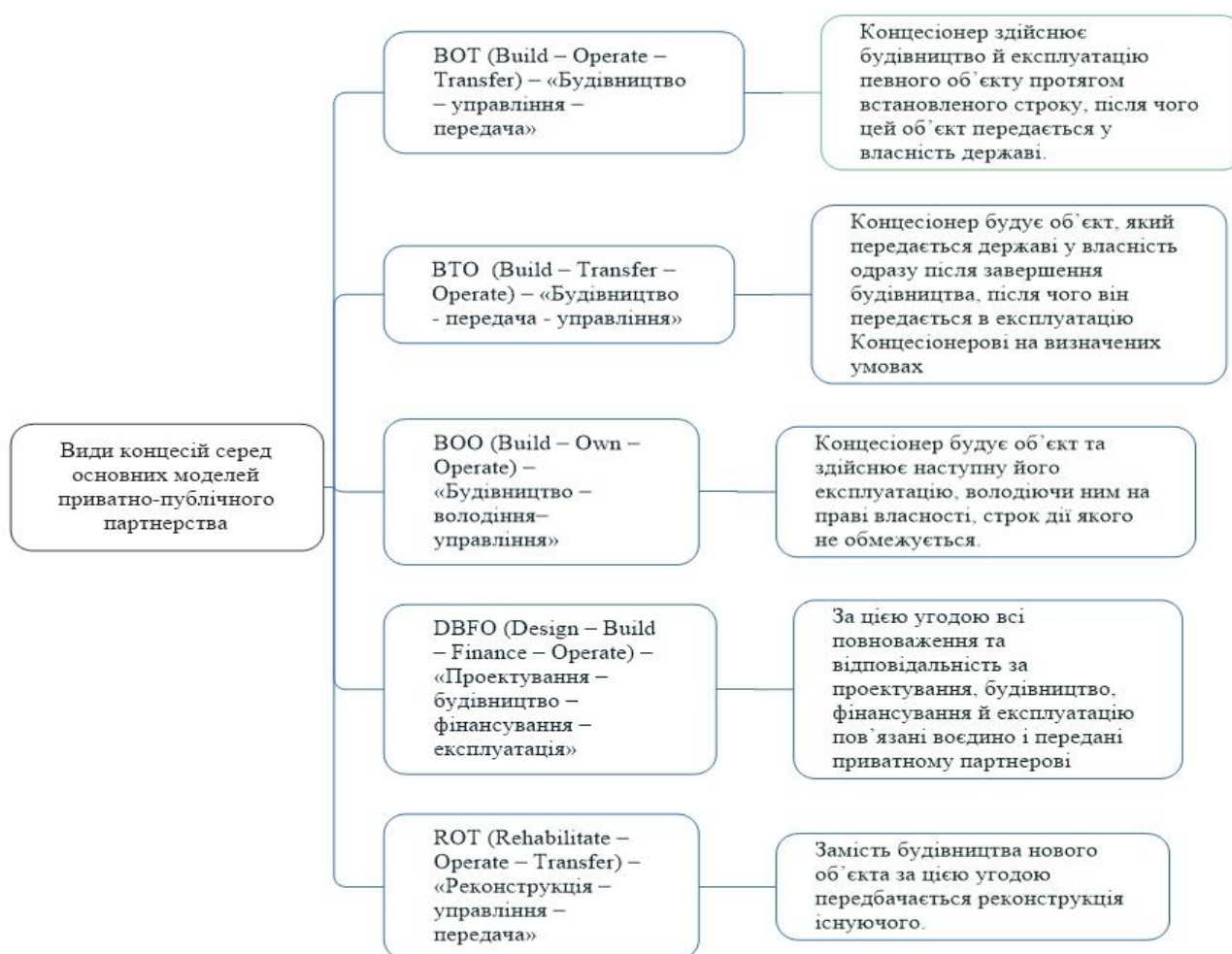


Рис. 1. Види концесій у контексті імплементації міжнародного досвіду регулювання концесійної діяльності
Джерело: складено автором за [8; 11; 12]

Концесія, як форма партнерських відносин між окремими суб'єктами господарювання та урядом заснована на контрактних відносинах між договірними сторонами. Світовий досвід підтверджує, що існують очевидні переваги для соціуму, народу тієї країни, де впроваджується концесійний проект.

Можна навести такі приклади для підтвердження такої тези, інвестор отримує постійний прибуток з плати, встановленої за користування дорогою від користувачів після її будівництва, суспільство отримує комфортні, безпечні та зручні дороги, держава покращує свою репутацію та отримує фінансові внески за договором концесії від концесіонера.

Наприклад, BOT (Build – Operate – Transfer) – «Будівництво – управління – передача» – концесійна діяльність, яка передбачає будівництво та експлуатацію приватним партнером певного об'єкту протягом встановленого строку, після чого об'єкт передається державі. В міжнародній практиці BOT модель використовуються при будівництві автострад (Італія, Іспанія, Південна Корея), трубопроводів (Німеччина), електростанцій (Туреччина, Індія, Таїланд), аеропортів (Єгипет, Греція, Канада), тунелів (Франція), стадіонів та інших об'єктів інфраструктури, що залишаються у власності держави і, які вимагають значних капіталовкладень.

В Європі, Латинській Америці та Азії DBFO модель зазвичай використовується для реалізації нових проектів платних доріг. За такою моделлю вся відповідальність за проєктування, будівництво, фінансування та експлуатацію передається приватному партнеру.

Однак, як показує практика, ці правові конструкції концесії є нестабільними і дуже часто переплітаються між собою, створюючи нові види концесій.

Концесії розрізняються за характером і ступенем ризику, котрий передається від держави концесіонеру. За цим критерієм Світовий банк виокремлює такі концесії:

1) контракти на управління, в яких частина операційного ризику в бізнесі може бути передана концесіонерові. Отже, державне підприємство чи установа передається в управління керуючій компанії, тобто держава передає свої управлінські функції концесіонеру, апriorі виходячи з того, що приватний менеджмент ефективніший за державний. Винагорода концесіонера може частково залежати від прибутковості компанії й повністю – від обсягу операційного прибутку, при цьому істотний операційний ризик все ж залишається державі, оскільки фінансова віддача від переданого підприємства визначається рівнем його операційного прибутку;

2) лізинг, або оренда, не передбачає жодної плати концесіонеру з боку держави. Прибуток концесіонера безпосередньо залежить від операційного прибутку підприємства, тож операційний ризик повністю передається концесіонерові. Держава лише відповідає за вибір інвестора й, таким чином, несе інвестиційний ризик;

3) концесія, угоди типів BOT і ROT, коли концесіонер зобов'язується інвестувати, а отже, бере на себе й операційний, й інвестиційний ризики [11, с. 57].

На нашу думку, перспективами імплементації світового досвіду регулювання концесійної діяльності для України будуть:

- відмежування концесійної діяльності від інших форм приватно-публічного партнерства;
- чітке визначення об'єктів концесійної діяльності;
- уніфікація процедури ініціювання концесійного проєкту;
- підвищення якості підготовки та структурування концесійних проєктів;
- запровадження прозорої, чіткої конкурсної процедури для вибору концесіонера;
- врегулювання законодавчого поля концесійної діяльності;
- державні гарантії та підтримка для концесіонера.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумок, варто відмітити, що світова практика господарювання виробила і впровадила в життя численні моделі регулювання концесійної діяльності в різних галузях економіки. Вони характеризуються направленистю на розвиток конкуренції в сферах діяльності ключових галузей національних економік. Підприємства таких галузей потребують значних інвестицій для реалізації проєктів. Такі проєкти повинні впроваджуватися з метою зниження залежності економіки країни від діяльності зазначених суб'єктів, задля досягнення соціальної ефективності її функціонування.

Теоретичне узагальнення світового досвіду свідчить про еволюцію форм концесійної діяльності – від державної, яка зумовлена необхідністю значних інвестиційних витрат на створення загальної інфраструктури національного господарства, до реалізації концесійних проєктів в природномонопольних галузях приватної власності і створення в них конкурентного середовища.

Варто, також, зазначити на послідовній втраті важливості звичної державної форми власності на об'єкти концесійної діяльності у світі та збільшення кількості компаній, які діють на основі змішаної форми власності, або передаються в експлуатацію приватним фірмам.

Список використаних джерел:

1. Гнилякевич І., Грабинська І. Світовий досвід реалізації регуляторного процесу інфраструктурних підприємств. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2013. № 49. С. 371–378.
2. Павлюк К. В., Іголкін І. В. Світовий досвід використання концесійної форми державно-приватного партнерства на залізницях та в автодорожньому господарстві. *Фінанси України*. 2010. № 9. С. 23–36.
3. Полякова О. М. Світовий досвід фінансування розвитку автодорожньої інфраструктури на основі державно-приватного партнерства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 48. С. 69–73.
4. Попович Д. В. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та перспективи для України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2015. Випуск 10. Частина 1. С. 39–42.
5. Стукаленко О. В. Світовий досвід регулювання будівельної діяльності на прикладі США. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Юридичні науки*. 2016. Випуск 2. Том 2. С. 112–115.
6. Гура О. Л. Концесія як форма залучення приватних інвестицій. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 1. С. 112–117.

7. Диба М. І. Концесія: сутність та форми фінансового забезпечення. *Фінанси України*. 2016. № 10. С. 65–76.
8. Апаров А. М., Яценко А. В. Державно-приватне партнерство як особлива правова форма співпраці держави з приватним бізнесом. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 4. С. 27–35.
9. Гончарук Л. Поняття концесії і концесійного договору в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки*. 2011. Вип. 87. С. 81–84.
10. Ярошенко Л. Л. Концесія як спосіб розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні. *Молодий вчений*. 2016. 12.1. С. 1041–1044.
11. Диба М. І. Проблеми розвитку концесії в Україні. *Фінанси України*. 2017. № 5. С. 53–62.
12. Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС. Збірник директив ЄС з питань державних закупівель. 2015. URL: <https://dn.gov.ua/storage/app/sites/1/zakupivli/dodatok-31dyrektyvy-yes-po-zakupivlyah-1.pdf> (дата звернення: 16.01.2018).

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 4 (47) 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. 23,72

Підписано до друку: 31.08.2018 р. Замов. № 1018/133. 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.