ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 6 (49) 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; **Білоусов О.М.** – доктор економічних наук, професор.

Головний редактор:
Жуйков Геннадій Євгенович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:
Дога Валерій Семенович – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:
Нижеголенко Катерина Сергіївна.

Редакційна колегія:
Стратан Олександр – доктор хабілітат економічних наук, професор, член-кореспондент АН Молдови;
Лепьохіна Олена Василівна – доктор економічних наук, доцент;
Дикий Олександр Віталійович – доктор економічних наук, доцент;
Соловьйов Ігор Олександрович – доктор економічних наук, професор;
Руснак Алла Валентинівна – доктор економічних наук, доцент, професор;
Сахацький Микола Павлович – доктор економічних наук, професор;
Ботвіна Наталія Олександрівна – доктор економічних наук, професор;
Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент;
Щаслива Ганна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент;
Морозова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук;
Хельмут Шрайнер – академік, Академія права і справедливості, 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

**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 № 7 від 28.12.18 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
© ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», 2018

ISSN 2522-4751

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Онищенко Ю.І.
ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕФІНІЦІЇ «ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА» **9**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ліщинський І.О.
НОВИЙ МІСЬКИЙ РЕГІОНАЛІЗМ ЯК СУЧАСНА ПАРАДИГМА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ **14**

Фокіна-Мезенцева К.В., Мерзла Л.І.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЗА ДОПОМОГОЮ НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКСПОРТУ **18**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бовкун О.А.
БЮДЖЕТНЕ ТА СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИМ ПРОЕКТОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД **23**

Бусарєв Д.В.
ЗАГРОЗИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ **28**

Волік М.А.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ **32**

Горбань В.Б.
ПРОБЛЕМАТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ПРОЕКТІВ У МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДАХ **39**

Носирєв О.О.
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ГАЛУЗЕВІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ **43**

Феофанова І.В., Кичкіна В.В.
БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЗАСІБ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ **48**

Феофанова І.В., Коляка Е.О.
ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ **53**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бовкун О.А., Пачева Н.О.
РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ І МЕТОДІВ РОБОТИ З ПЕРСОНАЛОМ **57**

Борецька Н.П., Ковтун Г.С.
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ **61**

Борецька Н.П., Москалець М.В.
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ **65**

Борецька Н.П., Півторак Д.І.
МОНІТОРИНГ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА **69**

Борецька Н.П., Сіра С.Г.
ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ **73**

Весперіс С.З., Самусь Г.І., Щербина О.В.
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ **78**

Державська А.В., Круш П.В.
АНАЛІЗ СУТНОСТІ ТОВАРНОЇ СТАРТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА **83**

Дибчук Л.В.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ НЕТРАДИЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ
ТА СТУПІНЬ ДОВІРИ ДО НЬОГО ПОТЕНЦІЙНИХ СПОЖИВАЧІВ..... **87**

Дикань О.В., Гараєв М. огли
ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ..... **91**

Зеркаль А.В.
ДОСЛІДЖЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ СВІДОМОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ..... **95**

Ковінько О.М.
ФОРМУВАННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНОГО ПІДХОДУ ДО СТВОРЕННЯ
ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НОВИХ ПРОПОЗИЦІЙ НА ЗАРУБІЖНИХ РИНКАХ..... **99**

Мурашко І.С.
ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МЕХАНІЗМ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА»..... **105**

Ольшанський О.В.
РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ
БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ..... **110**

Орзул О.Ю.
ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ..... **113**

Петрищенко Н.А., Серьогіна Н.В.
СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ..... **119**

Сімкова Т.О., Добробог А.В.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ АВІАПІДПРИЄМСТВ..... **123**

Фокіна-Мезенцева К.В., Черватюк Д.О.
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УСПІШНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ..... **127**

Фокіна-Мезенцева К.В.
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА – ЧИННИК ЗДОБУТКУ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ..... **131**

Циганова О.С.
СИСТЕМА КОНТРОЛІНГУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: КЛАСИФІКАЦІЙНИЙ АСПЕКТ..... **135**

Шандова Н.В., Ожго М.В.
МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ДОСЛІДЖЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ КОМПАНІЇ **141**

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Андрусяк Н.О.
СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЮ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ РЕГІОНІВ..... **145**

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кудлаєнко С.В.
ІНДИКАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАСЕЛЕННЯ
В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ..... **151**

Старостенко Г.Г., Перегудова А.С.
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... **155**

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Віленчук О.М.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ ВІДНОСИН В АГРАРНІЙ СФЕРІ..... **161**

Горин В.П.
РЕЗЕРВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД
В УМОВАХ РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ..... **168**

Злобіна К.С.
КОНКРЕТИЗАЦІЯ ЗМІСТУ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ, ЙОГО ЦІЛЕЙ
І ЗАВДАНЬ ДЛЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА..... **172**

Ізюмська В.А.
ІСТОРИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗБАЛАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ..... **177**

Коваленко В.В., Радова Н.В.
ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ
НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ БАНКІВ..... **182**

Насібова О.В.
ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ..... **188**

Петрушка О.В.
КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ..... **195**

Ситник Н.С., Башко Л.М.
ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА
СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ..... **198**

Тютюник І.В.
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ОБСЯГІВ ТІНЬОВИХ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ В ЕКОНОМІЦІ..... **202**

Ярема Я.Р., Лазука Р.Ю., Пелюшкевич В.І.
СИСТЕМА ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ..... **206**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бондаренко О.М., Гудима В.Ю.
ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ..... **209**

Гриліцька А.В.
СУЧАСНА ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ..... **212**

Носач Н.М.
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ..... **217**

Осадча Г.Г., Синявська Ю.
УПРАВЛІНСЬКА БУХГАЛТЕРСЬКА ЗВІТНІСТЬ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ..... **223**

Порсюрова І.П., Польова Т.В.
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **227**

Сусіденко О.В.
ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ:
ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ..... **232**

Фесенко В.В., Остапчук І.В.
ОБЛІК ФАКТОРИНГУ ТА УПРАВЛІННЯ
СУМНІВНОЮ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА..... **236**

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Ревенко Д.С.
МЕТОД ВИЗНАЧЕННЯ СТІЙКОСТІ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... **241**

Степаненко Н.В.
ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ ЖИВОЇ МАСИ ЯЄЧНИХ КРОСІВ..... **246**

Кузнєцова Г.О.
РОЛЬ НЕТРАДИЦІЙНИХ ТА ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ
У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ ЕНЕРГЕТИКИ ТА ЕКОЛОГІЇ РЕГІОНІВ..... **251**

Папаїка І.О.
МЕТОДИ ОЦІНКИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ, ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ
ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЇЇ РОЗВИТКУ..... **255**

Залунін М.М.,
ПЕРЕХІД ВІД ТРАДИЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ДО ЦИРКУЛЯРНОЇ:
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ..... **259**

Рущишин Н.М.
СТРУКТУРНІ РЕФОРМИ ЯК БАЗИС СТАЛОГО ТА ЗБАЛАНСОВАНОГО
РОЗВИТКУ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА..... **264**

Жаворонок А.В.
ЦИКЛІЧНІСТЬ ЯК ФОРМА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ..... **269**

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Onyshchenko Y.I.
THE THEORETICAL APPROACH EVOLUTION TO THE DEFINITION "DIGITAL ECONOMY"..... 9

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Lishchyns'kyj I.O.
NEW CITY REGIONALISM AS A MODERN PARADIGM OF REGIONAL ECONOMY..... 14

Fokina-Mezentseva K.V., Merzla L.I.
THE ARTICLE DEALS WITH MODERN VECTOR OF STATE POLICY TO STIMULATE EXPORTS..... 18

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Bovkun O.A.
BUDGET AND STRATEGIC PLANNING FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT
OF THE INFRASTRUCTURE PROJECT MANAGEMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES..... 23

Busariev D.V.
THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF INTERCONNECTED SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS..... 28

Volik M.A.
THE CONCEPTUAL FRAMEWORK OF STATE REGULATION OF INVESTMENT POTENTIAL..... 32

Horban' V.B.
PROBLEMATICS OF IMPLEMENTATION OF ENERGY-EFFICIENT PROJECTS
IN MEDICAL INSTITUTIONS..... 39

Nosyriev O.O.
FINANCIAL RESULTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES:
SECTORAL AND REGIONAL TRENDS..... 43

Feofanova I.V., Kychkina V.V.
BUDGETING AS CONTROL IS AFTER THE USE OF FINANCIAL RESOURCES
OF ESTABLISHMENTS OF EDUCATION..... 48

Koliaka E.A., Feofanova I.V.
IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF STIMULATION OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE..... 53

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Bovkun O.A., Pacheva N.A.
DEVELOPMENT OF THE MECHANISM FOR ENSURING THE EFFECTIVE USE
OF MODERN FORMS AND METHODS OF WORK WITH PERSONNEL..... 57

Borets'ka N.P., Kovtun G.S.
COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN INTERNATIONAL MARKETS:
CURRENT STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS..... 61

Borets'ka N.P., Moskalets' M.V.
IMPROVEMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT IN ENTERPRISES..... 65

Borets'ka N.P., Pivtorak D.I.
MONITORING THE BUSINESS ENVIRONMENT
AS A TOOL FOR SOFTWARE DEVELOPMENT STRATEGY..... 69

Borets'ka N.P., Sira S.G.
INCREASING THE FINANCIAL SUSTAINABILITY
OF THE ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS..... 73

Vesperis S.Z., Samus' G.I., Shcherbyna O.V.
TENDENCIES AND PERSPECTIVES OF RETAIL'S DEVELOPMENT IN SUMY REGION..... 78

Derzhavs'ka A.V., Krush P.V.
ANALYSIS OF THE NATURE OF THE COMMODITY STRATEGY OF THE ENTERPRISE..... 83

Dybchuk L.V.
THE EFFECTIVENESS OF USING THE NON-TRADITIONAL MARKETING
AND CREDIBILITY OF POTENTIAL CONSUMERS TO IT..... 87

Dykan' O.V., Garayev M. ogly
ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF MANAGEMENT
OF INVESTMENT ACTIVITIES OF RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES..... **91**

Zerkal' A.V.
INVESTIGATION OF EMPLOYEE COMMERCIAL AWARENESS ON ENTERPRISES..... **95**

Kovin'ko O.M.
FORMATION OF A DIVERSIFICATION APPROACH TO THE CREATION
OF NEW OFFERS BY DOMESTIC ENTERPRISES IN FOREIGN MARKETS..... **99**

Murashko I.S.
DEFINITION OF THE CONCEPT OF "SUSTAINABLE ENTERPRISE DEVELOPMENT MECHANISM"..... **105**

Olshanskiy O.V.
DEVELOPING CONCEPTION OF IMPROVING TRADE
ENTERPRISES' BUSINESS PROCESS MANAGEMENT..... **110**

Orzul A.Y.
THE HISTORY OF DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE..... **113**

Petryshchenko N.A., Serohina N.V.
MODERN TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES
OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS..... **119**

Simkova T.O., Dobroboh A.V.
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM
OF INNOVATIVE DEVELOPMENT MANAGEMENT OF AVIAN ENTERPRISES..... **123**

Fokina- Mezentseva E.V., Chervatyuk D.A.
CORPORATE CULTURE AND ITS INFLUENCE ON THE SUCCESS OF THE ORGANIZATION..... **127**

Fokina-Mezentseva K.V.
CORPORATE CULTURE – A FACTOR OF SUCCESS IN BUSINESS..... **131**

Tsyganova O.S.
THE CONTROLLING SYSTEM AT INDUSTRIAL ENTERPRISES: CLASSIFICATION ASPECT..... **135**

Shandova N.V., Ozhgo M.V.
MARKETING TOOLS FOR RESEARCHING THE BUSINESS MODEL OF COMPANIES..... **141**

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Andrusyak N.O.
WORLD EXPERIENCE IN MANAGING THE ECOLOGICAL
AND ECONOMIC COMPETITIVENESS OF THE REGIONS..... **145**

**DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS,
SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS**

Kudlaienko S.V.
INDICATIVE REGULATION OF SOCIAL DEVELOPMENT PROCESSES
IN THE SOCIAL POLICY REFORMING CONDITIONS..... **151**

Starostenko G.G., Perehudova A.S.
INCREASING THE EFFICIENCY OF STATE REGULATION
OF LABOR POTENTIAL IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION..... **155**

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Vilenchuk O.M.
METHODOLOGICAL GUIDELINES FOR THE INSURANCE RELATIONS FUNCTIONING
IN THE AGRARIAN SECTOR..... **161**

Horyn V.P.
RESERVES OF INCREASING OF LOCAL COMMUNITIES' BUDGETS REVENUES
IN THE DECENTRALIZATION REFORM CONDITIONS..... **168**

Zlobina K.S.
SPECIFYING THE CONTENT OF FINANCIAL PLANNING, ITS GOALS AND OBJECTIVES
FOR THE CURRENT TRENDS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT..... **172**

Izyums'ka V.A.
HISTORICAL APPROACHES TO BALANCING THE STATE BUDGET..... **177**

Kovalenko V.V., Radova N.V.
DEPOSIT POLICY AND ITS IMPACT ON ENSURING THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF BANKS..... **182**

Nasibova O.V.
TAX REGULATIONS SOCIAL PROTECTION..... **188**

Petrushka O.V.
CLASSIFICATION OF NON-STATE PENSION INSURANCE RISKS..... **195**

Sytnyk N.S., Bashko L.M.
FINANCIAL SECURITY OF BANKS AS A PERSPECTIVE
OF STABILIZATION OF BANKING ACTIVITIES OF UKRAINE..... **198**

Tiutiunyk I.V.
METHODICAL BASES OF ESTIMATION OF THE SHADOW FINANCIAL FLOWS IN THE ECONOMY..... **202**

Yarema Y.R., Lazuka R.Y., Pelyushkevich V.I.
THE SYSTEM OF TAX MANAGEMENT IN UKRAINE AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT..... **206**

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Bondarenko O.M., Gudyma V.Yu.
THE ORDER OF THE AUDIT OF THE USE OF INVENTORY..... **209**

Grylits'ka A.V.
MODERN ORGANIZATION OF ACCOUNTING ACCOUNT IN CONDITIONS
OF INTEGRATION TO INTERNATIONAL STANDARDS..... **212**

Nosach N.M.
ORGANIZATION OF ACCOUNTING FOR THE SALE OF GOODS IN TRADE ENTERPRISES..... **217**

Osadcha G.G., Syniavska Y.
THE ARTICLE ANALYZES THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF "MANAGERIAL REPORTING"
AND DEFINES THE COMMON VIEWS OF SCHOLARS ON ITS PURPOSE..... **223**

Porsiurova I.P., Polova T.V.
FORMATION OF A SYSTEM OF INDICATORS FOR A COMPREHENSIVE ASSESSMENT
OF THE ENTERPRISE INVESTMENT ATTRACTIVENESS..... **227**

Susidenko O.V.
ACCOUNTING AND FINANCIAL RESOURCES OF JOINT STOCK COMPANIES:
THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS..... **232**

Fesenko V.V., Ostapchuk I.V.
ACCOUNTING FOR FACTORING AND MANAGEMENT
OF DOUBTFUL ACCOUNTS RECEIVABLE ARREARS OF THE ENTERPRISE..... **236**

**MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

Revenko D.S.
METHOD OF DETERMINING THE SUSTAINABILITY
OF THE STRUCTURE OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE..... **241**

Stepanenko N.V.
USE OF MATHEMATICAL MODELS FOR INCREASING
THE ECONOMIC EFFICIENCY OF PREDICTION OF LIVE WEIGHT OF EGG CROSSES..... **246**

Kuznyetsova G.O.
THE ROLE OF NON-TRADITIONAL AND RENEWABLE ENERGY SOURCES
IN SOLVING THE PROBLEMS OF ENERGY AND ECOLOGY OF THE REGIONS..... **251**

Papayika I.O.
FOOD SAFETY ASSESSMENT METHODS, STATE REGULATION
AND FORECASTING ITS DEVELOPMENT..... **255**

Zalunin M.M.
THE TRANSITION FROM A TRADITIONAL ECONOMY TO A CIRCULAR ONE:
AN INTERNATIONAL EXPERIENCE FOR UKRAINE..... **259**

Rushchyshyn N.M.
STRUCTURAL REFORMS AS A BASIS OF PERMANENT
AND BALANCED DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY..... **264**

Zhavoronok A.V.
CYCLICITY AS A FORM OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF ECONOMY..... **269**

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.342.24

Онищенко Ю.І.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕФІНІЦІЇ «ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА»

Онищенко Ю.І. Еволюція теоретичних підходів до визначення сутності дефініції «цифрова економіка». У статті проаналізовано теоретичні підходи вітчизняних дослідників щодо сутності поняття «цифрова економіка». Досліджено еволюцію теоретичних підходів до дефініції «цифрова економіка» у світі. Проаналізовано причини формування цифрової економіки в розвинених країнах. Подано періодизацію основних хвиль інноваційного розвитку. Надано рекомендації щодо перспективних напрямів дослідження.

Ключові слова: цифрова економіка, цифрова технологія, циклічність економіки, інновація, технологічний уклад.

Онищенко Ю.И. Эволюция теоретических подходы к определению сущности дефиниции «цифровая экономика». В статье проанализированы теоретические подходы отечественных исследователей к сущности понятия «цифровая экономика». Исследована эволюция теоретических подходов к дефиниции «цифровая экономика» в мире. Проанализированы причины формирования цифровой экономики в развитых странах. Представлена периодизация основных волн инновационного развития. Даны рекомендации по перспективным направлениям исследований.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровая технология, цикличность экономики, инновация, технологический уклад.

Onyshchenko Y.I. The theoretical approach evolution to the definition "Digital Economy". The article analyzes the theoretical approaches of domestic researchers to the essence of the concept "digital economy". The evolution of theoretical approaches to the definition "digital economy" in the world is researched. The causes of the digital economy formation in the developed countries are analyzed. The periodization of the main innovation development waves is presented. Recommendations on perspective directions of research are given.

Key words: digital economy, digital technology, cyclicality of economy, innovation, technological way.

Постановка проблеми. Досліджуючи історію розвитку світового фінансового ринку, можна виділити докризовий період (1999–2007 рр.), що характеризувався стрімким розвитком фінансового ринку, зміною його кон'юнктури та структурною розгалуженістю на фоні інтеграційних та глобалізаційних перетворень світової економіки. Взаємозв'язок і взаємозалежність національних фінансових ринків поглибилися настільки сильно, що фінансова криза, яка розпочалася в 2007 році в США, як наслідок, перетворилася на світову та завдала значних економічних потрясінь більшості країн світу. З метою забезпечення сталого економічного росту в розвинутих країнах почали активно впроваджувати та використовувати цифрові технології зберігання, обробки та передачі інформації в усіх сферах економіки, що й стало основою формування цифрової економіки (digital economy).

Вперше концепція цифрової економіки була сформована в 1995 р., однак перші законодавчі акти щодо впровадження цифрових технологій у розвинутих країнах почали затверджуватися вже після 2008 р. Так, у 2010 р. було затверджено «Цифровий порядок для країн ЄС», метою якого стало максимальне використання потенціалу інформаційно-комп'ютерних технологій, насамперед Інтернету як життєво важливого методу ведення економічної та соціальної діяльності: для бізнесу, навчання, ігор, спілкування та вільного вираження своєї особистості [1]. Забезпечення формування цифрової економіки в країні створить нові умови і якісно новий характер взаємодії між економічними суб'єктами, що забезпечить стабільне функціонування національних економік та сприятиме підвищенню якості життя населення. Це й зумовлює важливість та актуальність дослідження.

Огляд останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми. Дослідженням сутності поняття «цифрова економіка» займаються провідні вітчизняні науковці, такі як В. Апалькова, С. Веретюк, М. Войнаренко, Г. Карчева, Л. Кіт, С. Коляденко, Н. Краус, В. Пілінський, Л. Скоробогата. Так, вітчизняні дослідники визначають цифрову економіку через такий тип економіки, який базується на цифрових комп'ютерних технологіях (табл. 1).

Таблиця 1

Теоретичні підходи вітчизняних науковців щодо визначення дефініції «цифрова економіка»

Автор	Визначення
В. Апалькова [2]	«цифровою» називають економіку, що активно абсорбує і застосовує цифрові технології, вона є найважливішим двигуном інновацій, конкурентоспроможності й економічного розвитку
С. Веретюк, В. Пілінський [3]	цифрова економіка є складовою частиною економіки, в якій домінують знання суб'єктів та нематеріальне виробництво – основний показник під час визначення інформаційного суспільства; розглядає з урахуванням потенційних можливостей − як ще не реалізовану трансформацію всіх сфер економіки завдяки перенесенню всіх інформаційних ресурсів та знань на комп'ютерну платформу
С. Коляденко [4]	розглядає цифрову економіку як таку, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях, тобто під цифровою економікою автор розуміє виробництво, продажі і постачання продуктів через комп'ютерні мережі
М. Войнареко, Л. Скоробогата [5]	цифрова економіка – конкретна економічна форма прояву виробництва товарів і послуг, в якій домінують цифрові технології, де інформаційні потоки функціонально залежать від інформаційно-комунікаційних технологій
Л. Кіт [6]	цифрова економіка передбачає, що всі економічні процеси (за винятком виробництва товару) протікають незалежно від реального світу. Товари та послуги не мають фізичного носія та є «електронними».

Зазначимо, що більшість вітчизняних авторів у своїх дослідженнях описують історію виникнення терміна «цифрова економіка» та роблять прогнози щодо перспектив розвитку цифрової економіки в Україні.

Однак дослідженню еволюції теоретичних підходів до визначення поняття «цифрова економіка» у вітчизняній літературі, на нашу думку, не приділено досить уваги.

Формулювання завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення теоретичних підходів до визначення сутності дефініції «цифрова економіка», що дасть змогу визначити основні причини цифрової трансформації світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначається у «Цифровому порядку для країн ЄС», світова фінансова криза 2008 р. привела до втрати значної частини надбань, що з'явилися протягом довгих років економічного та соціального прогресу та продемонструвала структурні слабкості національних економік, а для забезпечення сталого росту у майбутньому потрібно розробити низку заходів, які би передбачали створення передумов для довгострокових перетворень, які будуть викликані розвитком цифрової економіки [1].

Така постановка питання щодо розвитку цифрової економіки потребує більш детального дослідження теоретичних підходів закордонних авторів до цієї дефініції, що дасть змогу виявити основні постулати та переваги стимулювання цифрового розвитку світової економіки (табл. 2).

Аналіз досліджень закордонних авторів показав, що всі дослідження у сфері «цифрової економіки» можна умовно поділити на три основні періоди.

Так, у період 1995–2001 рр. становлення наукової думки щодо сутності поняття «цифрова економіка» зводилося до ототожнення цифрової економіки з поняттям електронної комерції. Варто зазначити, що в 1995 р. американський вчений Н. Негропонте ввів в обіг поняття «електронна економіка» [7], яке згодом було замінено Д. Тапскоттом на «цифрову економіку» [8]. Підкреслимо, що в цей період не було сформовано чіткого визначення дефініції «цифрова економіка».

2010–2016 рр. – період, який можна охарактеризувати як післякризовий, протягом якого уряди розвинутих країн шукають найбільш ефективні шляхи подолання світової фінансової кризи, поняття «цифрова економіка» зазнає значного поширення саме на законодавчому рівні. Світові організації, такі як ОЭСР та G20, а також уряди розвинутих країн формують визначення дефініції «цифрова економіка» у своїх програмах та звітах у вигляді Цифрового порядку [1; 9]. Саме у цей період «цифрову економіку» пропонується розглядати як економіку, засновану на цифрових технологіях.

І вже починаючи з 2016 року проводяться фундаментальні теоретичні дослідження щодо сутності поняття «цифрова економіка» та формуються основні концепції щодо стимулювання її розвитку у національних економіках. При цьому можна виділити два основні підходи до цієї дефініції:

– перший підхід [10] – цифрова економіка визначається як новий тип економіки, що приведе до трансформації всіх сфер економіки та самої економічної діяльності через застосування цифрових технологій обробки, зберігання та передачі інформації;

Таблиця 2

Еволюція теоретичних підходів до поняття «цифрова економіка»

Період, що охоплює	Автор	Підходи до тлумачення
1995–2001	Н. Нетропонте [7], Д. Тапскотт [8]	ототожнення цифрової економіки з поняттям електронної комерції. Відсутнє чітке визначення
2010–2016	Визнання на законодавчому рівні [1; 9]	формується визначення дефініції «цифрова економіка» у програмах та звітах світових міжнародних організацій, а також затверджується Цифровий порядок для розвинутих країн
2016 – сьогодення	М. Бал [10], Д. Зиммерман [11]	проводяться фундаментальні дослідження щодо сутності поняття «цифрова економіка» та формуються основні концепції щодо стимулювання її розвитку у національних економіках

– другий підхід [11] – цифрова економіка – це об'єднання декількох технологій загального призначення і спектру економічно-соціальних заходів, що здійснюються людьми через Інтернет.

Отже, в першому разі цифрова економіка розглядається як новий уклад здійснення господарської діяльності, а у другому – лише як інструмент забезпечення економічного зростання в країні. Отже, на нашу думку, дослідження теоретичних аспектів формування категорії «цифрова економіка» показало, що до світової фінансової кризи цьому поняттю не приділялося багато уваги, однак із метою подолання кризових явищ «цифрова економіка» стала своєрідною інновацією, що дає поштовх для подальшого економічного зростання. Так, оскільки суспільний розвиток не є рівномірним, економічна наука повинна визначати нові закономірності, яким економіка підпорядкована. Підкреслимо, що однією з таких закономірностей є циклічність економіки.

Завершена модель циклічності соціально-економічного розвитку уперше була запропонована М. Кондратьєвим, який причину циклічності вбачав у науково-технічних відкриттях та можливості їх застосування.

Й. Шумпетер пізніше довів, що причинами циклічності є процеси, що формують інновації. Він показав, що якщо винаходи розсіяні в часі порівняно рівномірно, то інновації «накочуються» хвилями. Основні положення його теорії інновацій, що стосуються циклічного розвитку, є такими:

– рушійною силою прогресивного розвитку в циклічному русі є інвестування інновацій: нових товарів, техніки, технологій тощо;

– інновація розглядається як творче руйнування наявних продуктивних сил і техніко-економічних відносин;

– життєві цикли окремих інновацій зливаються в кластери інновацій (сукупність базисних нововведень, що визначають технологічний устрій економіки протягом тривалого часу).

Значне місце в теорії циклічності відводиться концепціям, що висвітлюють формування технологічних систем, укладів, в яких стверджується, що темпи економічного зростання залежать від формування, розвитку та старіння технологічних укладів, однак старіння технологічних систем в одних країнах і виникнення нових в інших приводить до нерівномірності міждержавного розвитку.

Періодизація великих циклів, основних хвиль інноваційного розвитку наведена в табл. 3.

Так, якщо проаналізувати часові межі дії технологічного укладу в розрізі країн, то можна дійти висновку, що поштовхом до переходу в наступний технологічний уклад практично завжди є різкий спад темпів приросту ВВП в одній із країн-лідерів, що спричиняє пошук нових технологій, винаходів, відкриттів, які докорінно змінюють зміст різних видів діяльності в суспільстві. (див. рис. 1).

Варто підкреслити, що різні технологічні уклади певний час співіснують у одному часовому проміжку: відмираючий, панівний і той, що зароджується.

Таким чином, перші дослідження стосовно формування цифрової економіки та сутності цієї дефініції стали базовою інновацією, яка поєднала у собі досягнення науки і техніки у сфері використання комп'ютерних технологій для взаємодії між людьми, що приведе до соціально-економічного розвитку суспільства.

З огляду на дослідження українського вченого М. Туган-Барановського, який досліджував кризові явища в економіці та встановив, що після закінчення кризи спостерігається значне нагромадження вільних банківських капіталів, які шукають ринки інвестицій, а перетворення вільного кредитного капіталу в основний у реальному секторі економіки спричиняє пожвавлення і

Таблиця 3

Періодизація великих циклів / основних хвиль інноваційного розвитку

Довгі хвилі (цикли)		Країни – технологічні лідери	Ключовий фактор	Ядро технологічного укладу
Період	Характеристика циклу			
I хвиля 1780–1840	Промислова революція: механізація праці у виробництві текстилю, використання енергії води	Великобританія	Текстильні машини	Текстильна промисловість, текстильне машинобудування, виплавка чавуну, будівництво каналів, водяний двигун
II хвиля 1840–1890	Позначився механізацією виробництва практично всіх видів продукції, створення мережі залізниць та морських шляхів	Великобританія, Німеччина, США	Паровий двигун, верстати	Паровий двигун, розвиток залізничного транспорту, виробництво сталі
III хвиля 1890–1940	Глобальна електрифікація, розвиток чорної металургії, хімічної промисловості	США, Німеччина, Великобританія	Етектродвигун, сталь	Електротехніка, важке машинобудування, виробництво й прокат сталі, лінії електропередач, органічна хімія
IV хвиля 1940–1990	Подальший розвиток енергетики із використанням нафти і газу, розвиток продуктів органічної хімії, атомної енергетики, авіації	США, Японія, Німеччина	Двигун внутрішнього згорання, нафтохімія	Автомобілебудування, кольорова металургія, синтетичні матеріали, органічна хімія, добування і переробка нафти
V хвиля 1990–2020	Комп'ютерна революція: розвиток мікроелектроніки, комп'ютерної техніки, нових медичних засобів	Японія, США, Німеччина	Мікроелектронні компоненти	Електронна промисловість, обчислювальна та оптиковолоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, добування і переробка газу

Джерело: складено за [12; 13]

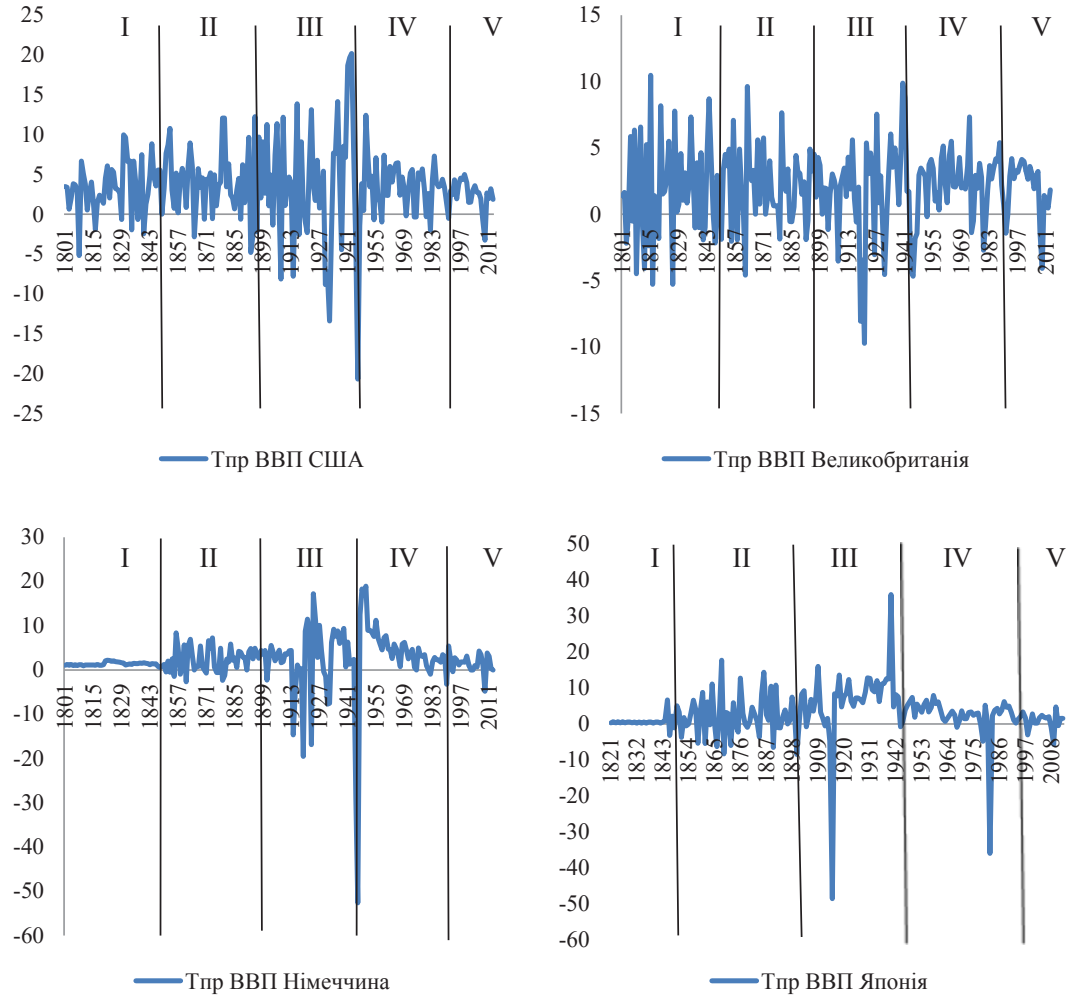


Рис. 1. Темпи приросту ВВП у розрізі країн у 1800–2013 рр.

Джерело: складено за [14]

підйом, можна дійти висновку, що саме цей процес ми спостерігаємо на сучасному етапі розвитку світової економіки. З одного боку, період 1999–2007 рр. можна охарактеризувати як період створення додаткових кредитних грошей (фіктивного капіталу), який пожвавлював розвиток реального сектору економіки, однак, з іншого боку, цей досвід довів, що фіктивний капітал не може лежати в основі сталого економічного зростання. А отже, після кризи 2008 року вільний кредитний капітал було спрямовано на розвиток інновацій в усіх секторах економіки, включаючи і фінансову сферу. І, як наслідок, в останні післякризові роки поступово зменшуються диспропорції між реальним та фінансовим секторами економіки.

Зазначимо, що періодом інтенсивного розвитку світового фінансового сектору стали кінець XX – початок XXI ст. У цей період стрімке зростання обсягів угод на фінансовому ринку істотно випереджало темпи зростання виробничого сектору, чому сприяв розвиток нових фінансових інструментів, зазначені чинники призвели до якісних змін світової економіки.

Однак у сучасних умовах розвитку світової економіки все більша фінансова відкритість і схильність до ризиків волатильності руху капіталу привели до збільшення офіційного попиту на безпечні фінансові активи, які, щонайменше, зберігають основну суму інвестиції і є відносно ліквідними. Зазначене привело до необхідності розроблення та впровадження фінансовими посередниками інноваційних цифрових технологій, які сьогодні слугують основним чинником зміни ролі банків на фінансовому ринку [15, с. 45].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших досліджень у цьому напрямі. Підсумовуючи результати проведеного дослідження щодо визначення сутності дефініції «цифрова економіка», було встановлено, що вітчизняні дослідники визначають цифрову економіку через такий тип економіки, який базується на цифрових комп'ютерних технологіях.

Дослідження ж еволюції теоретичних підходів до поняття «цифрова економіка» у світі дало змогу всі дослідження у сфері «цифрової економіки» умовно поділити на три основні періоди: перший (1995–2001 рр.), на якому відбувалося становлення наукової думки щодо сутності поняття «цифрова економіка» та формувалися базові інновації; другий (2010–2016 рр.), на якому ця категорія затверджується на законодавчому рівні; третій (з 2016 р.), на якому проводяться фундаментальні теоретичні дослідження щодо сутності поняття «цифрова економіка».

Періодизація розвитку підходів до дефініції «цифрова економіка» дала змогу виділити два теоретичні

підходи щодо визначення сутності цієї дефініції. Так, відповідно до першого підходу цифрова економіка визначається як новий тип економіки, що приведе до трансформації всіх сфер економіки та самої економічної діяльності через застосування цифрових технологій обробки, зберігання та передачі інформації, а у другому підході цифрова економіка розглядається як об'єднання декількох технологій загального призначення і спектру економічно-соціальних заходів, що здійснюються людьми через Інтернет. Аналіз підходів до сутності поняття «цифрова економіка» показав, що перші визначення були засновані на використанні Інтернету, а вже більш пізні дослідження додають нові технології, такі як мобільні мережі та хмарні технології.

Дослідження причин формування цифрової економіки в розвинених країнах довело, що однією з основних є циклічність економіки та зміна технологічних укладів. Так, поштовхом до переходу в наступний технологічний уклад практично завжди є різкий спад темпів приросту ВВП, що спричиняє пошук нових технологій, винаходів, відкриттів, які докорінно змінюють зміст різних видів діяльності в суспільстві.

У сучасних умовах становлення цифрової економіки цифрова трансформація банківської діяльності є необхідним складником стійкого розвитку як банків, так і фінансових ринків. Таким чином, перспективними напрямами дослідження є вивчення напрямів трансформації банківської діяльності в цифровій економіці.

Список використаних джерел:

1. The Concept of a ‘DigitalEconomy’, 2010. URL: http://odec.org.uk/theconcept-of-a-digital-economy/ (дата звернення: 27.12.2018).
2. Апалькова В.В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. 2015. Вип. 4. С. 9–18.
3. Веретюк С.М., Пілінський В.В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв’язку. 2016. № 2(42). С. 51–58.
4. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. Економіка. Фінанси. Менеджмент. 2016. № 6. С. 106–107.
5. Войнаренко М.П., Скоробогата Л.В. Мережеві інструменти капіталізації інформаційно інтелектуального потенціалу та інновацій. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 3.Т. 3. С. 18–24.
6. Кіт Л.З. Еволюція мережевої економіки. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 3. Т. 2. С. 187–194.
7. Negroponte, Nicholas. 1995. Being Digital. New York: Alfred A. Knopf . URL: http://web.stanford.edu/class/sts175/NewFiles/Negroponte.%20Being%20Digital.pdf (дата звернення: 27.12.2018).
8. Тапскотт Д. Электронно-цифровое общество: плюсы и минусы эпохи сетевого интеллекта (перевод с английского Игоря Дубинского под ред. Сергея Писарева). Киев, 1999. 403 с.
9. The Digital Economy, OECD, Paris, 2012. URL: http://www.oecd.org/daf/competition/The-DigitalEconomy-2012.pdf (дата звернення: 27.12.2018).
10. Bahl, M., 2016. The Work Ahead: The Future of Businesses and Jobs in Asia Pacific’s Digital Economy, Cognizant, Chennai. URL: https://www.cognizant.com/whitepapers/the-work-ahead-the-future-ofbusiness-and-jobs-in-asia-pacifics-digital-economy-codex2255.pdf (дата звернення: 27.12.2018).
11. Hans-Dieter Zimmermann. Understanding the Digital Economy: Challenges for new Business Models. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/Understanding_the_Digital_Economy_Challenges_for_N.pdf (дата звернення: 27.12.2018).
12. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: навч. посібник. Київ, 2006. 316 с.
13. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник. Суми, 2010. 334 с.
14. Gapminder. URL: https://www.gapminder.org/data/ (дата звернення: 27.12.2018).
15. Кузнєцова Л.В., Шмуратко Я.А. Регулювання ринку похідних фінансових інструментів в умовах глобальної економічної нестабільності: монографія. Харків, 2018. 248 с.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.3:339.9:332.1

Ліщинський І.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки,
Тернопільський національний економічний університет

НОВИЙ МІСЬКИЙ РЕГІОНАЛІЗМ ЯК СУЧАСНА ПАРАДИГМА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ліщинський І.О. Новий міський регіоналізм як сучасна парадигма регіональної економіки. У статті розкрито теоретичні аспекти формування нового міського регіоналізму. Визначено сутність та виміри локального економічного розвитку. Розглянуто типи зв'язків між містами-регіонами та глобальними містами, які приводять до глобалізації економічних відносин. Проаналізовано особливості становлення глобалізованих міст як драйверів національної та міжнародної конкурентоспроможності. Визначено напрями розвитку так званого нового регіоналізму.

Ключові слова: регіональна економіка, глокалізація, новий регіоналізм, місто-регіон, глобальна економіка, локальний економічний розвиток.

Лищинский И.О. Новый городской регионализм как современная парадигма региональной экономики. В статье раскрыты теоретические аспекты формирования нового городского регионализма. Определены сущность и измерения локального экономического развития. Рассмотрены типы связей между городами-регионами и глобальными городами, которые приводят к глобализации экономических отношений. Проанализированы особенности становления глобализированных городов как драйверов национальной и международной конкурентоспособности. Определены направления развития так называемого нового регионализма.

Ключевые слова: региональная экономика, глокализация, новый регионализм, город-регион, глобальная экономика, локальное экономическое развитие.

Lishchyns'kyj I.O. New city regionalism as a modern paradigm of regional economy. The article analyzed the theoretical aspects of the formation of a new city regionalism. The essence and dimensions of local economic development are revealed. The types of connections between city-regions and global cities that lead to the globalization of economic relations are considered. The features of formation of globalized cities as drivers of national and international competitiveness are analyzed. The directions of development of new regionalism are determined.

Key words: regional economy, globalization, new city regionalism, city-region, global economy, local economic development.

Постановка проблеми. У сучасному взаємозалежному глобалізованому світі регіони стали драйверами національної та міжнародної конкурентоспроможності, а з прогресивним територіальним плануванням пов'язують чималі сподівання про достаток, подолання закоренілих просторових дисбалансів, а також поступове поширення демократичних прав [1]. У сучасному академічному та політичному дискурсі регіонально-національно-глобальні взаємодії розглядаються в рамках підходу, який отримав назву «новий регіоналізм». Хоча в більшості таких публікацій фокус наводиться на аспекти макрорегіоналізму (геоекономічне та геополітичне позиціонування окремих держав та їх інтеграційних об'єднань, формування світового порядку тощо), процеси становлення мезорегіонів та міст-регіонів формують окремий територіальний напрям так званого нового регіоналізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження в рамках нового міського регіоналізму здійснювали такі відомі вчені, як Д. Блейклі, Т. Борзел, Т. Ріссе, К. Омае , М. Сторпер, А. Скотт, Дж. Гаррісон, Й. Ченг, Р. Леґейтс.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення сутності та дослідження особливостей становлення нового міського регіоналізму.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах стало очевидним, що конкуренція між локаціями (регіонами) є часом важливішою та інтенсивнішою, ніж конкуренція між окремими державами, отже, забезпечення високого рівня локального економічного розвитку стає одним зі стратегічних пріоритетів для урядів.

Як зазначено на веб-сайті Світового банку, «локальний економічний розвиток (ЛЕР) надає локальним урядам, представникам приватного та неприбуткового секто-

рів, а також локальним спільнотам можливість співпраці задля покращення локальної економіки. Він спрямований на підвищення конкурентоспроможності, стимулюючи цим стійке зростання, яке є інклюзивним» [2].

Загалом локальний економічний розвиток можна визначити як «структурний та динамічний процес, що завдяки ефективному використанню локальних ресурсів приводить до тривалого зростання рівня добробуту населення у місцевості чи регіоні в рамках окремої держави» [3]. Щодо промислово розвинутих держав ЛЕР традиційно розглядається як зміни, що впливають на здатність місцевого господарства «стимулювати економічне зростання, генерувати робочі місця та створювати нове багатство для локальних резидентів» [4].

Процес ЛЕР включає три виміри:

1) економічний, тобто ефективне використання місцевими фірмами локальних ресурсів, генерування ефекту масштабів, зростання продуктивності та підвищення конкурентоздатності;

2) соціокультурний, тобто формування соціальних та економічних мереж на принципах врахування локальних цінностей та інституційної підтримки ЛЕР;

3) адміністративний та політичний, тобто місцеві ініціативи, які формують локальне середовище [3, с. 51].

Згідно з Д. Блейклі, концепція ЛЕР ґрунтується на чотирьох факторах:

1) індигенні ресурси та локальний контроль;

2) формування нового багатства;

3) створення нових можливостей;

4) експансія ресурсів.

ЛЕР не можна розглядати в певному «сферичному вакуумі» осторонь від решти економічної системи. Національний економічний розвиток (НЕР) безпосередньо впливає на ЛЕР за посередництвом суспільних благ, фіскального механізму, системи територіальних преференцій тощо. Процеси глобалізації знаходять своє вираження в ЛЕР як з боку пропозиції (локальне розміщення філій ТНК, поширення фінансового капіталу), так і щодо попиту (спричинення імпорту товарів/послуг та культури). Сам ЛЕР може розглядатись як в різних географічних зрізах (рівень регіону, міста, іноді цілої держави), так і з точки зору диверсифікованих резидентів (економічні, політичні, соціальні агенти та громадяни).

Ключовою рисою глобалізації є здатність регіональних виробничих структур капіталізувати локалізовані ефекти агломерації, стимулюючи появу та довготермінове закріплення специфічних умов, активів та можливостей, на основі яких формується транснаціональний капітал, що стає своєрідним простором домінуючої акумуляції глобалізованого капіталу [5; 6]. У сучасному взаємозалежному глобалізованому світі регіони стали драйверами національної та міжнародної конкурентоспроможності, а з прогресивним територіальним плануванням пов'язують чималі сподівання про достаток, подолання закоренілих просторових дисбалансів, а також поступове поширення демократичних прав [1]. У сучасному академічному та політичному дискурсі регіонально-національно-глобальні взаємодії розглядаються в рамках підходу, котрий отримав назву «новий регіоналізм».

Т. Борзел та Т. Ріссе стверджують, що після глобальної фінансової кризи варто говорити про наступний етап еволюції «нового регіоналізму», а саме «порівняльний регіоналізм» [7]. Хоча в більшості таких публікацій фокус наводиться на аспекти макрорегіоналізму (тобто геоекономічне та геополітичне позиціонування окремих держав та їх інтеграційних об'єднань, формування світового порядку тощо), процеси становлення мезорегіонів та міст-регіонів формують окремий територіальний напрям «нового регіоналізму». Варто зазначити, що регіональний аспект в останньому напрямі традиційно висвітлюється з двох основних перспектив:

– зміцнення ролі держави як локомотива добробуту в регіональних економіках, як це здійснюється у визначальній праці К. Омае [8];

– становлення «регіонального світу» *à la* М. Сторпер [9], за якого фундаментальними одиницями економічного, соціального та політичного життя вважаються регіони, а не держави.

На думку М. Сторпера, сучасна економіка є комплексним організаційним пазлом, що складається з множини «світів», котрі взаємно накладаються один на одного (можливий «зріз» регіонального аналізу наведений на рис. 1).

Так, поєднання характеристик «технологій» та «організацій» формує, з одного боку, «світ виробни-

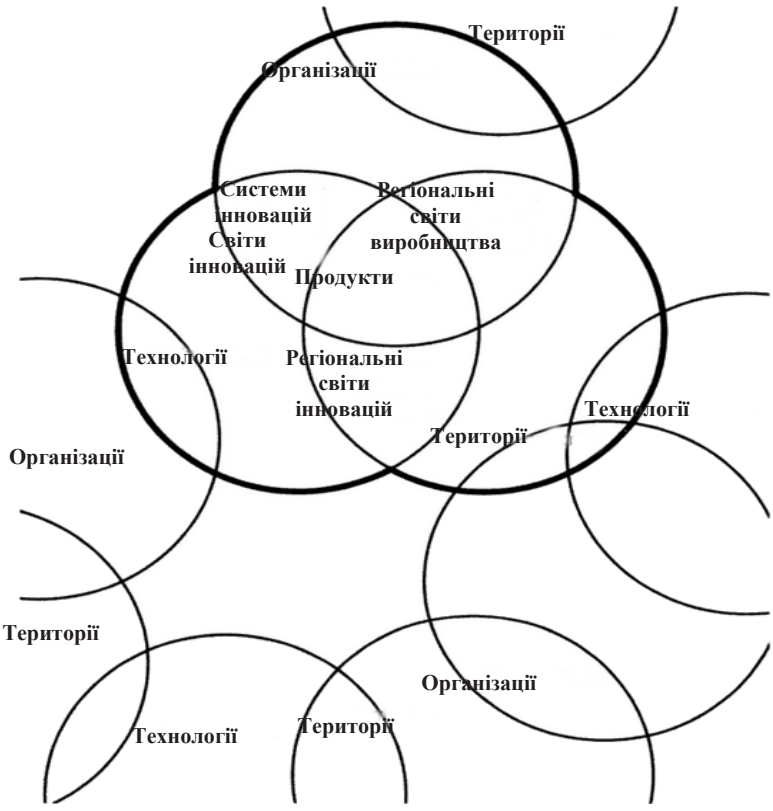


Рис. 1. Можливий «зріз» поєднання елементів «благословенної трійці» регіональної економіки [9, с. 49]

цтва», результатом якого є продукт як результат конвенційно-реляційних діяльностей; а з іншого боку, «світ інновацій», що розвивається в рамках фізично-інтелектуальних можливостей наявної інноваційної системи. «Організації» «формують» регіони через свою локаційну поведінку та одночасно є продуктами інституційного середовища своїх локацій (зазначене твердження справедливе і для мультилокаційних фірм), в такий спосіб формуються «регіональні світи виробництва» (типовими прикладами є Голівуд, виноробні регіони в багатьох державах Європи, спеціалізовані райони легкої промисловості в Італії). Розвиток «технологій» у територіальному вимірі залежить від співвідношення між кодифікацією, тобто економічною дифузією, та інноваціями, тобто неявними знаннями (вони отримуються за рахунок навчання через практику). Домінування перших чинників з обох зазначених пар сприяє територіальному поширенню технологій, тоді як другі характеризуються стримуючим впливом, а у своїй сукупності ці чинники приводять до формування «регіональних світів інновацій». Варто зазначити, що в моделі «благословенної трійці» регіональної економіки (на відміну від моделі «благословенної трійці» Манделла-Флемінга в грошово-кредитній сфері) можливі ситуації одночасного поєднання всіх трьох характеристик.

Модель «світів регіонів» та «регіонального світу» М. Сторпера символізувала зеніт ортодоксального «нового регіоналізму» та домінувала в академічних та політичних дискурсах наприкінці XX ст. Проте вже у 2000-х рр. підхід зазнав значної критики [10–12] насамперед за надмірну автономізацію регіонів та применшення ролі урядів. У відповідь на критичні зауваження сформувалось оновлене бачення постулатів «нового регіоналізму», за якого основними каталізаторами пост-фордистської динаміки зростання, а також первинними суспільними та політично-економічними утвореннями світового рівня є не стільки регіони, скільки окремий їх тип – «глобальні міські регіони» (англ. “global city regions”), або «глобальні міста-регіони» (англ. “global city-regions”) [1].

Відродження регіональних акцентів в умовах глобалізації часто пов’язують з переходом від досліджень територіально «вмонтованих» політико-адміністративних регіонів «старого» світу до «нового» світу більш мережевих (міських) регіонів. В академічній літературі така зміна виявилась дуже помітною та колоритною. Дослідники дали цьому переходу такі назви:

– від «нового регіоналізму» до «незвичного регіоналізму» [13], або «нового регіоналізму версії 2.0» [14];

– від формальних регіональних планових просторів до нових «м’яких» планових просторів [15];

– від «регіонального світу» до «нового регіонального світу» [16], або «регіональних світів» [17];

– від «просторів місць» до «просторів потоків» [18];

– від «територіально вмонтованої» до «реляційної та вільної від зобов’язань» (англ. “unbound”) концепції регіонів [19].

Перехід стає особливо помітним у працях одних і тих самих дослідників на часовому відрізку в декілька років. Так, провідний адвокат постулатів нового регіоналізму А. Скотт відмовився від ідеї «глобальної мозаїки регіональної економіки» [20, с. 47], віддавши перевагу «мозаїці великих міст-регіонів», що виникає за ступенем поступу глобалізації [21, с. 813]. На думку А. Скотта та його послідовників, неминучість становлення міст-регіонів пов’язана зі схильністю транснаціональної економічної діяльності кристалізуватися в територіально специфічних виробничих комплексах. З 1970-х рр. основні урбаністичні регіональні виробничі комплекси (метропольні кластери економічної, соціальної та політичної діяльності) домінують в управлінні та контролі глобального кругообігу акумуляції капіталу, стаючи осередками як геоекономічної влади так і генерації багатства [22]. Становлення глобалізованих міст як драйверів національної та міжнародної конкурентоспроможності та асоційованого з нею достатку привело до експансії провідних міст у великі глобальні міста-регіони, які складаються з множини функціонально пов’язаних традиційних міст. Дж. Гаррісон [23] зазначає, що бурхливий розвиток великих міських регіонів у Китаї став акселератором глобальної економічної інтеграції, яка виявляється в тому, що мережа суспільних відносин вийшла далеко за межі їх традиційної скалярної організації за посередництвом урядів, а швидка урбанізація привела до розширення метропольних ландшафтів далеко за межі традиційних міських границь, що в сукупності формує нову просторову географію міст та регіонів на початку XXI ст.

Дослідники виділяють кілька типів зв’язків між містами-регіонами та глобальними містами, які, зрештою, приводять до глобалізації економічних відносин. Так, на рис. 2а проілюстровано перший тип зв’язків у стилістиці розробників «Мережі глобальних та світових міст» (англ. “Global and World Cities (GaWC) network”) [24], згідно з якою основним чинником глобалізації є міжміські зв’язки між фірмами, що надають передові послуги виробничого призначення (англ. “Advanced Producer Services (APS) firms”).

Наприклад, шлях Лондона до статусу глобального міста ґрунтується насамперед на численних взаємозв’язках лондонських штаб-квартир великих ТНК з їх філіями та партнерами по всьому світі.

На рис. 2б представлено схему другого типу зв’язків, основними вузлами якого є не міста, а міста-регіони відповідно до їх політичних та функціональних кордонів. Так, зв’язки фірм та філій як з Лондона, так із решти територій Південно-Східної Англії з контрагентами з інших світових міст-регіонів суттєво вплинули на становлення самого Лондона як глобального центра.

Третій гібридний тип зв’язків проілюстровано на рис. 2в, що включає одночасну інтеграцію між глобальними містами, містами-регіонами та «хабами» міст-регіонів. Такий варіант поширення глобалізації є характерним для регіону Північно-Східного ЄС [26] та Китаю [25].

Варто відзначити, що, незважаючи на потужні взаємні зв’язки між собою, кожне окремо взяте глобальне місто чи місто-регіон характеризується певною внутрішньою унікальністю та специфікою навколишнього середовища, що формує своєрідну глокалізаційну картину світу.

Серед концепцій нового міського регіоналізму досить часто панує уявлення про так званий постнаціональний капіталістичний розвиток територій, який виявляється у двох уявленнях, а саме про економічний «детонатор» (англ. “economic boosterism”), за якого міста-регіони за замовчуванням є конкурентними тери-

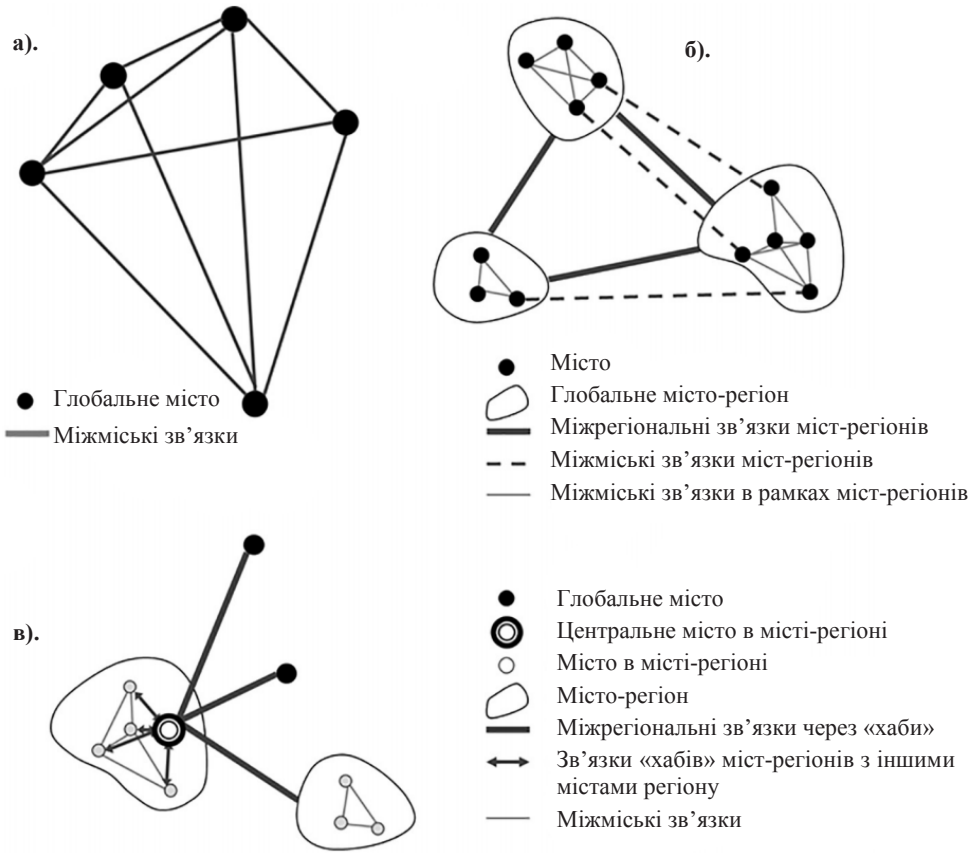


Рис. 2. Варіанти поширення глобалізаційних процесів через мережу міст-регіонів
Джерело: авторська модифікація за Й. Ченгом та Р. Леґейтсом [25, с. 90]

торіями, та про політичну автономію міст-регіонів як незалежних політичних агентів глобальної економіки, тому менш піддатливих до центрального контролю з боку урядів. Проте багато дослідників вважають ці твердження дещо перебільшеними. Якщо ефект «детонатора» часто збігається в територіальному аспекті з розміщенням міст-регіонів, то реальне зменшення ролі держави спостерігається лише в дуже незначних випадках по-справжньому глобальних міст. Навпаки, «держава залишається головним «оркестратором» більшості моментів того, що вважається новим міським регіоналізмом» [16, с. 15].

Критики відзначають, що ентузіазм локальних політичних еліт щодо функціональної автономізації та звільнення від регулятивного контролю з боку центрального уряду де-факто породжується насамперед переглядом просторової стратегії, ініційованої урядом. Насправді ми бачимо, що центральні уряди безпосередньо реагують на новий консенсус регіоналістів щодо важливості позиціонування головних міських районів у межах національних та міжнародних схем накопичення капіталу, здійснюючи необхідні інтервенції, по-перше, задля створення необхідних умов для акумуляції капіталу, по-друге, задля забезпечення більшої привабливості основних національних урбанізованих регіонів для транснаціонального капіталу порівняно з міжнародними конкурентами.

Висновки. Отже, ми спостерігаємо формування своєрідних глокальних брендів міського регіоналізму, які сформувались під впливом національного середовища. Регіоналісти передбачають, що XXI ст. стане по-справжньому «урбанізованим століттям», що матиме прояв на таких двох рівнях: розширення глобальних міст до глобальних міст-регіонів, поєднаних у взаємопов'язану міську мережу з розмитими кордонами міських ландшафтів; перетворення вищезазначеного процесу на каталізатор появи ще масштабніших урбаністичних конфігурацій. Відкритим питанням залишається максимально можливий рівень, до якого може розширитись міський простір.

Список використаних джерел:

1. Scott A.J., Agnew J., Soja E., Storper M. Global city-regions. Oxford University Press Oxford, 2001.
2. Local economic development. The World Bank. URL: http://worldbank.org.
3. Tello M.D. From national to local economic development: theoretical issues. Cepal review. 2010.
4. Blair J.P. Local economic development: analysis and practice. Sage, 1995.
5. Ліщинський І.О. Нова економічна географія та альтернативні концепції агломерації виробництва. Журнал європейської економіки. 2009. № 3. С. 241–264.
6. Лизун М.В. Розвиток процесів регіональної економічної інтеграції: валютний аспект. Галицький економічний вісник. 2016. № 1(50). С. 155–163.

7. Borzel T.A., Risse T. The oxford handbook of comparative regionalism. Oxford University Press, 2016.
8. Ohmae K. The end of the nation state: the rise of regional economies. Simon and Schuster, 1995.
9. Storper M. The regional world: territorial development in a global economy. Guilford press, 1997.
10. MacLeod G. New regionalism reconsidered: globalization and the remaking of political economic space. International journal of urban and regional research. 2001. Vol. 25. No. 4. P. 804–829.
11. Hadjimichalis C. Non-economic factors in economic geography and in 'new regionalism': a sympathetic critique. International Journal of Urban and Regional Research. 2006. Vol. 30. No. 3. P. 690–704.
12. Harrison J. Re-reading the new regionalism: a sympathetic critique. Space & Polity. 2006. Vol. 10. No. 1. P. 21–46.
13. Deas L., Lord A. From a new regionalism to an unusual regionalism? The emergence of non-standard regional spaces and lessons for the territorial reorganization of the state. Urban Studies. 2006. Vol. 43. No. 10. P. 1847–1877.
14. Harrison J., Growe A. From places to flows? European Urban and Regional Studies. 2014. Vol. 21. No. 1. P. 21–41.
15. Allmendinger P., Haughton G. Soft spaces, fuzzy boundaries, and met governance: the new spatial planning in the themes gateway. Environment and Planning. 2009. Vol. 41. No. 3. P. 617–633.
16. Harrison J. Configuring the new "regional world": on being caught between territory and networks. Regional Studies. 2013. Vol. 47. No. 1. P. 55–74.
17. Jones M., Paasi A. Regional worlds: advancing the geography of regions. Routledge, 2017.
18. Castells M. The rise of the network society. London: Blackwell, 1996.
19. Amin A. Regions unbound: towards a new politics of place. Human Geography. 2004. Vol. 86. No. 1. P. 33–44.
20. Scott A.J. Regions and the world economy. Oxford: Oxford University Press, 1998.
21. Scott A.J. Globalization and the rise of city-regions. European planning studies. 2001. Vol. 9. No. 7. P. 813–826.
22. Лизун М.В., Ліщинський І.О. Глобальне управління в контексті формування світового економічного порядку. Наука молода. 2013. Вип. 20. С. 40–46.
23. Harrison J. Towards the new "regional world". Polyzentrale Stadtregionen–Die Region als planerischer Handlungsraum. Arbeitsberichte der ARL. 2012. Vol. 3. P. 10–21.
24. Taylor P.J., Derudder B. World city network: a global urban analysis. Routledge, 2015.
25. Cheng Y., LeGates R. China's hybrid global city region pathway: evidence from the Yangtze River delta. Cities. 2018. Vol. 77. P. 81–91.
26. Hall P.G., Pain K. The polycentric metropolis: learning from mega-city regions in Europe. Routledge, 2006.

УДК 339.5:338.2

Фокіна-Мезенцева К.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-економіки та туризму,
Київський національний університет технологій та дизайну
Мерзла Л.І.
магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЗА ДОПОМОГОЮ НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКСПОРТУ

Фокіна-Мезенцева К.В., Мерзла Л.І. Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі за допомогою національної стратегії експорту. У статті розглядається сучасний вектор державної політики щодо стимулювання експорту. Проаналізовано стан зовнішньої торгівлі України, тенденції українського експорту в контексті прийняття експортної стратегії України. Висвітлюються питання, зазначені в державних програмах підтримки експорту, співпраці з міжнародними організаціями у сфері зовнішньої торгівлі.

Ключові слова: держава, стратегія, експорт, глобалізація, зовнішньоекономічна діяльність, конкурентоспроможність.

Фокина-Мезенцева Е.В., Мерзла Л.И. Перспективы развития внешней торговли с помощью национального экспорта. В статье рассматривается современный вектор государственной политики по стимулированию экспорта. Проанализировано состояние внешней торговли Украины, тенденции украинского экспорта в контексте принятия экспортной стратегии Украины. Освещаются вопросы, указанные в государственных программах поддержки экспорта, сотрудничества с международными организациями в сфере внешней торговли.

Ключевые слова: государство, стратегия, экспорт, глобализация, внешнеэкономическая деятельность, конкурентоспособность.

Fokina-3Mezentseva K.V., Merzla L.I. The article deals with modern vector of state policy to stimulate exports. The state of foreign trade of Ukraine, Ukrainian exports trend in the context of the adoption of the export strategy of Ukraine. The problems mentioned in the state export support programs, cooperation with international organizations in the sphere of foreign trade.

Key words: state, strategy, export, globalization, trade, competitiveness.

Постановка проблеми. У сучасному глобалізаційному середовищі перед національною економікою України стоїть низка питань, яка потребує негайного вирішення. Одним із пріоритетних векторів є розвиток міжнародної торгівлі та експорту. Уряди багатьох держав постійно шукають шляхи прискорення економічного розвитку. Однією з таких стратегій є стимулювання розвитку експорту з метою отримання іноземної валюти для фінансування економічного розвитку. Підвищити конкурентоспроможність українського експорту можливо шляхом усунення перешкод та визначення конкретних можливостей за допомогою чітких кроків.

Стратегія економічного розвитку на основі стимулювання експортного виробництва і розширення експорту виходить із реалізації політики розширення національного експорту і має на меті прискорення процесу індустріалізації в країні через стимулювання експортерів товарів, у виробництві яких країна має порівняльні переваги. Зниження тарифних бар'єрів, плаваючий обмінний курс (девальвація національної валюти часто використовується для полегшення експорту), державна підтримка експортних галузей і залучення прямих іноземних інвестицій є основними інструментами реалізації стратегії, що використовується з метою сприяння експорту і в кінцевому підсумку з метою економічного розвитку. Визнана в низці держав стратегія розвитку експорту ґрунтується на успіху в її реалізації в межах планів економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти розвитку експортного потенціалу держави, теоретичних та методологічних засад зовнішньоекономічної стратегії досліджували вчені різних країн: П. Ліндерт, Р. Хенцлер, І. Енгельхар, Д. Карро, П. Жюайр, Дж.Ю. Стігліць та інші. Цим питанням присвячені роботи вітчизняних науковців: Ю. Макогона, В. Дубницького, А. Мазаракі, А. Мельник, І. Іринчина. У їхніх працях досліджено вплив держави на зовнішньоекономічну діяльність, місце України в глобалізаційних та євроінтеграційних процесах.

Українська стратегія глобалізації не повинна бути однобокою, що зачіпає яку-небудь одну сферу – економіку, торгівлю, фінанси, вона повинна бути комплексною. Нова глобалізаційна стратегія розвитку на майбутнє повинна будуватися на науково-обґрунтованій національній стратегії розвитку, що враховує загальносвітові проблеми. Глобалізація ставить Україну перед проблемою самовизначення цілей розвитку і місця в сучасному світі – чи буде це експортно-сировинна модель розвитку, чи модель повноправного партнерства на світовій арені [12].

Формулювання цілей статті. Мета дослідження – проаналізувати та визначити сучасне становище векторів державної політики щодо стимулювання експорту.

Виклад основного матеріалу. Чому глобалізація – сила, яка принесла багато корисного, виявилася в центрі гострої полеміки? Відкриття ринків для міжнародної торгівлі допомогло багатьом країнам здійснити набагато швидше економічне зростання, ніж це могло би бути в іншому разі. Міжнародна торгівля сприяє економічному розвитку тоді, коли експорт країни впливає на її економічне зростання. Стимульоване експортом зростання було центральним пунктом промислової політики, збагатило значну частину Азії й істотно поліпшило життя мільйонів. Завдяки глобалізації збільшилася тривалість життя у багатьох народів світу, підвищився їхній життєвий рівень [10].

Аналіз потенціалу присутності України на пріоритетних для неї, згідно з абсолютними та порівняльними перевагами, сегментах світогосподарської системи передбачає приведення їх у відповідність до трендів міжнародного торговельного розвитку. Тут визначальним рішенням є мотивація з боку держави інноваційного розвитку насамперед енергетичної сфери, що передбачає пошук альтернативних варіантів забезпечення потреб національної економіки та життєдіяльності населення. Прискорення світового інноваційного економічного розвитку є трендом: Україна повинна відповідати йому, що є єдино можливим шляхом утримання наявної та розширення прибуткової присутності національного експорту на світових ринках товарів та послуг [4].

Наявна майже в кожній країні стратегія експорту є результатом закономірного процесу пошуку урядом напрямів діяльності, організацій та конкретних заходів, які сприяють максимальному використанню переваг міжнародного розподілу праці в інтересах пришвидшення соціально-економічного розвитку.

Вищезазначений комплекс заходів бере свій початок із напрямів зовнішньоекономічної політики держави. За дослідженням А.О. Мельник, основними складниками зовнішньоекономічної політики є: зовнішньоекономічні потреби країни, зовнішньоекономічні інтереси країни, зовнішні цілі країни, зовнішньоекономічна стратегія, характер та форми зовнішньоекономічної діяльності держави та її суб'єктів господарювання [6].

У 2017 р. вітчизняна зовнішня торгівля розвивалася одночасно під впливом минулого багажу міжнародних економічних відносин України й новітніх геоекономічних і геополітичних тенденцій розвитку. Незважаючи на загальний негативний тренд, у 2017 році спостерігалося зростання експорту. За 2017 рік загальний експорт продукції становив 43,3 млрд дол. США, що на 19% більше, ніж за 2016 рік. Станом на першу половину 2018 року загальний експорт продукції з України становив 23,3 млрд дол. США, що на 3% менше порівняно з аналогічним періодом минулого року [8]. На рисунку 1 відображені стан і тенденції розвитку експорту товарів.

У результаті, як свідчать проведені Національним банком України дослідження платіжного балансу України, частка машин, устаткування, транспортних засобів і приладів у структурі українського товарного експорту скоротилася з 16,4% у 2007 р. і 14,4% у 2013 р. до 7,2% у 2017 р. Частка чорних і кольорових металів та виробів з них у структурі українського експорту скоротилася з 44,5% у 2007 р. і 28,4% у 2013 р. до 24,9% у 2017 р. Питома вага

Рис. 1. Динаміка експорту товарів станом на 01.08.2018 р.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

продовольчих товарів і сировини для їх виробництва у структурі українського експорту зросла з 13,3% у 2007 р. до 28,8% у 2013 р. і до 44,7% у 2017 р. [1].

На сучасному етапі розвитку економіки Україна має розгалужений сільськогосподарський комплекс, який здатний забезпечити виробництво конкурентоспроможної аграрної продукції. Але протягом 90-х років розвиток сільського господарства України характеризувався глибоким економічним спадом, лише з 2000 р. ситуація почала стабілізуватися. Сьогодні Україна тримає світове лідерство з експорту зернових, зокрема, за прогнозами Міністерства сільського господарства США, наша країна може опинитися на 2-му місці в світі за обсягами експорту зерна після США [2].

У березні 2018 р. світові ціни на товари, що переважають в українському експорті, залишалися високими попри корекцію на окремих товарних ринках. Зокрема, ціни на сталеву продукцію у європейському регіоні (на який припадає левова частка українського експорту металургійної продукції) зростали завдяки високим темпам економічного зростання, що привело до стійкого попиту на сталеву продукцію. Ціни на китайському ринку очікувано знижувалися через відновлення виробництва після відміни дії обмежень у північних провінціях у межах програми боротьби зі смогом, однак залишалися на високому рівні. Натомість попри нарощення виробництва сталі в Китаї ціни на залізну руду зменшувалися через її рекордні складські запаси та значну пропозицію [5].

У грудні 2017 року Уряд затвердив Експортну стратегію України: Дорожню карту стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021 років. Документом визначено орієнтири для розвитку торговельних відносин України, подолання перешкод та використання наявних можливостей для розвитку експорту [7].

Кінцевою метою та основним завданням Експортної стратегії є перехід до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успіху України на світових ринках. Дорожня карта визначає стратегічні цілі розвитку торгівлі України на наступні роки. Серед них: створення умов для розвитку сфер торгівлі та інновацій задля диверсифікації експорту українських товарів та послуг, підтримка експорту з боку держави, а також підвищення рівня знань та навичок, необхідних підприємствам для здійснення міжнародної торгівлі. Також у рамках Експортної Стратегії було затверджено перелік нових перспективних ринків, які зможуть замінити традиційні експортні ринки, доступ на які ускладнено через політичну ситуацію. Зокрема, було визначено топ-20 ринків, які, за умови вибору правильних форм і інструментів роботи з ними здатні показати досить швидкі результати. Серед них, крім країн ЄС: Єгипет, Індія, Білорусь, Грузія, Молдова, Іран, Саудівська Аравія, Китай, Японія, США, Канада, Швейцарія та Бангладеш.

У межах концепції проведено аналіз стану зовнішньої торгівлі визначено недоторговані ринки та ринки у фокусі, перспективні сектори на основі кластерного підходу, перешкоди та запропоновано рішення, встановлено чітку взаємодію з іншими стратегіями.

Ще одним потужним документом для України, що також спрятиме підтримці експортоорієнтованих підприємств, є нова стратегія Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР) для України на 2018–2023 роки. Цим документом розширюються можливості діяльності банку, що дасть змогу підвищити обсяги кредитування проектів ЄБРР, наростити інвестиції в приватний сектор. Таким чином, для бізнесу це можливість додаткового фінансування, а також отримання підприємки на трасформацію бізнесу згідно з міжнародними стандартами. Нова стратегія ЄБРР для України передбачає п'ять пріоритетних напрямів:

– підтримка приватизації і комерціалізації підприємств державного сектору з метою зміцнення конкуренції та запровадження високих стандартів корпоративного управління;

– підтримка верховенства права, конкуренції та рівних правил гри в приватному секторі шляхом підтримки компаній, які дотримуються найвищих стандартів корпоративних практик;

– зміцнення енергетичної безпеки шляхом підтримки ефективного регуляторного середовища, ринкову лібералізацію, диверсифікацію та збільшення видобутку енергоносіїв, а також підвищення енергоефективності;

– сприяння стабільності фінансової системи через зміцнення банківського сектору і паралельний розвиток ринків капіталу та іншого небанківського фінансування;

– поліпшення інтегрованості економіки через сприяння торгівлі та інвестиціям, розширення інфраструктурних зв'язків і підтримку наближення до стандартів ЄС [3].

Ще один із документів стосовно підтримки експорту – це Програма розвитку українського експорту, яка міститься в Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», схвалена Указом Президента від 12.01.2015 р. Метою реформ визначено досягнення європейських стандартів життя та гідного місця Україні в світі. «Стратегія–2020» включає в себе 62 реформи. Визначено 25 ключових показників успішності розвитку країни. Як першочергові визначені реформа системи національної безпеки й оборони, оновлення влади та антикорупційна реформа, судова реформа та реформа правоохоронної системи, децентралізація та реформа державного управління, дерегуляція та розвиток підприємництва, реформа системи охорони здоров'я і податкова реформа.

Серед пріоритетів стратегії також реалізація двох програм – енергонезалежності та популяризації України у світі, а також просування інтересів держави у світовому інформаційному просторі [11]. Це безумовна підтримка з боку держави українському експортеру.

Дж.Ю. Стігліць у книзі «Економіка державного сектору» зазначив, що є два аспекти аналізу діяльності в державному секторі: нормативний підхід, який фокусує увагу на тому, що уряд повинен робити, і позитивний підхід, який головним чином описує і пояснює як те, що реально робить держава, так і те, які наслідки його діяльності. Результат залежить від правил політичного процесу, стимулів, що стоять перед його учасниками, і т.д. Повністю розкрити природу держави – значить повністю розуміти, що держава робитиме. І залишається невеликий простір для обговорення того, що держава повинна робити. Хоча в такій точці зору є частка істини, вона екстремальна: дискусії між економістами (й іншими) про роль, яку держава має відігравати, становить важливу частину політичного процесу в сучасних демократичних суспільствах [9].

В Україні є такі внутрішні обмеження для розвитку експорту:

– адміністративні бар'єри та обмеження (митні правила і процедури, процедури валютного та експортного контролю, повернення ПДВ при експорті);

– дефіцит доступного і дешевого експортного фінансування (кредитів), що значне знижує конкурентоспроможність українських компаній на зовнішніх ринках;

– передекспортне фінансування підприємств-експортерів на етапі виробництва;

– транспортно-логістичні і конкурентні обмеження (недостатній рівень розвитку внутрішньої і експортної транспортної інфраструктури, системи пунктів попуску на кордоні, зростання тарифів державних монополій);

– інформаційні і компетентності обмеження, в більшості для суб'єктів малого підприємництва (недостатньо спеціальних знань і навичок з ведення експортної діяльності, інформації про зовнішні ринки і ділових партнерів та ін.).

Для усунення перешкод, найбільш важливими похідними політики експорту в процесі реалізації прийнятої стратегії повинні бути такі складники, що зображені на рисунку 2.

Успішної реалізації похідних показників можуть сприяти додаткові можливості зі збільшення експорту. Це існуючі в рамках кооперації малі та крупні підприємства, що виробляють продукцію, потенційно конкурентоспроможну на зовнішніх ринках; застосування різних форм міжнародного економічного співробітництва. Вимагають свого розвитку міжнародні об'єднання і організації співробітництва на компенсаційній основі, кредитні угоди, переробка давальницької сировини, кластерні ініціативи, більш дієве державно-приватне партнерство, прикордонна торгівля та транскордонне співробітництво в рамках діючих євро регіонів та інші. Взагалі таких форм міжнародного співробітництва світова практика нараховує більше двадцяти, і залежно від тих чи інших конкретних економічних умов їх необхідно застосовувати в чистому або комбінованому вигляді.

Необхідно відзначити, що процедура митного оформлення експорту в Україні досить заплутана, необхідно розбиратися в безлічі документів, самостійно відстежувати зміни митного й податкового законодавства та інше. Тому для експортерів спрощення, прискорення та здешевлення адміністративних процедур при експорті сприятиме підвищенню експортного потенціалу виробників та виходу на нові ринки.

Висновки. У сучасному світі провідну роль відіграє міжнародна торгівля. Тому особливу увагу слід приділяти підвищенню конкурентоспроможності українського експорту. За останні роки розроблені та прийняті низка суттєвих документів стосовно розвитку та підтримки експорту. Метою та основним завданням є перехід до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успіху України на світових ринках. Тому для господарюючих суб'єктів і суспільства в цілому дуже важливо, що держава робить і буде робити Але перспективи розвитку зовнішньої торгівлі очевидні.

Отже, натепер в Україні створені базові стратегії, інститути, інструменти та механізми піддтримки експорту. Подальший їх розвиток і успішна реалізація сприятимуть створенню нових інноваційних, конкурентоспроможних товарів та послуг, прискорять їх адаптацію до міжнародних стандартів якості та сертифікації завдяки поліпшенню умов ведення експортної діяльності.

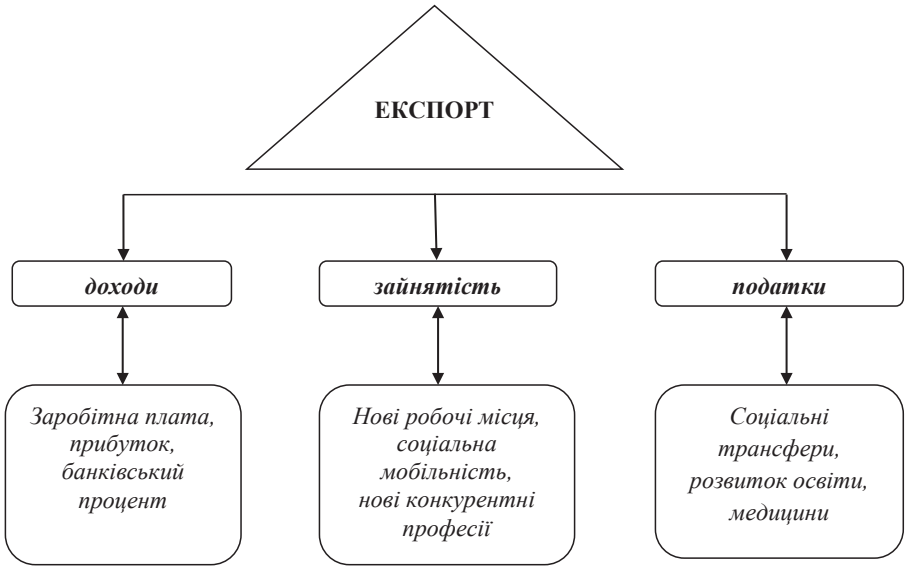


Рис. 2. Похідні політики експортної політики

Список використаних джерел:

1. Аналіз тенденцій зовнішньої торгівлі товарами України за регіонами і товарними группами. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50356637.

2. Борецька Н.П. Соціальна економіка як фактор регіонального розвитку: світовий досвід / Н.П. Борецька // «Бізнес-навігатор». 2017. Вип. 2(41) С. 43–49.

3. EBRD Ukraine Country Strategy 2018–2023. URL: http://www.eu4business.eu/files/medias/ukraine-strategy.pdf.

4. І.Б. Іринчина. Пріоритети розвитку зовнішньої торгівлі України / Іринчина І.Б. // Сталий розвиток економіки. 2015. 2[27]. С. 50–56.

5. Кулицький С. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи (Початок, закінчення у № 10) [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. 2018. № 9. С. 81–93. URL: http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr9.pdf. – Назва з екрану.

6. Мельник А.О. Трансформація складових зовнішньоекономічної політики України в умовах світової економічної кризи / А.О. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. 2012. № 3, Т. 3. С. 14–16.

7. Постанова Кабінету Міністрів від 27 грудня 2017 р. № 1017-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki.

8. Сайт Державної служби статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

9. Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора : Пер. с англ. / Науч. редактор перевода Г.М.Куманин. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.

10. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции: пер. с англ. М.: Мысль, 2003. 304 с.

11. Указ Президента України «Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015 № 5/2015. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10.

12. Фокіна-Мезенцева К.В. Особливості соціального-економічного розвитку України в процесі глобалізації / К.В. Фокіна-Мезенцева // «Бізнес-навігатор». 2017. Вип. 2(41) С. 43–49.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 352

Бовкун О.А.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

БЮДЖЕТНЕ ТА СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИМ ПРОЕКТОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Бовкун О.А. Бюджетне та стратегічне планування соціально-економічного розвитку управління інфраструктурним проектом територіальних громад. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку сільських територій розглядається як прогнозування розвитку, що передбачає обґрунтування та закріплення цілей розвитку територій. Розроблення та впровадження в практику статуту територіальної громади сільського населеного пункту створюватимуть передумови для більш ефективного врегулювання суспільних відносин, які виникають під час здійснення місцевого самоврядування, а також закріплення на цьому рівні управління правовою, організаційною та фінансовою самостійністю.

Ключові слова: бюджетне планування, стратегічне планування, територіальна громада, статут, SWOT-аналіз.

Бовкун О.А. Бюджетное и стратегическое планирование социально-экономического развития управления инфраструктурным проектом территориальных общин. Стратегическое планирование социально-экономического развития сельских территорий рассматривается как прогнозирование развития, которое предусматривает обоснование и закрепление целей развития территорий. Разработка и внедрение в практику устава территориальной общины сельского населенного пункта будут создавать предпосылки для более эффективного урегулирования общественных отношений, возникающих при осуществлении местного самоуправления, а также закрепления на этом уровне управления правовой, организационной и финансовой самостоятельностью.

Ключевые слова: бюджетное планирование, стратегическое планирование, территориальная община, устав, SWOT-анализ.

Bovkun O.A. Budget and strategic planning for socio-economic development of the infrastructure project management of territorial communities. Strategic planning of socio-economic development of rural territories is considered as a forecast of development, which provides justification and consolidation of the objectives of development of territories. The development and introduction into practice of the charter of the territorial community of the village settlement will create the preconditions for more effective regulation of social relations that arise in the process of implementation of local self-government, as well as the consolidation of this level of management of legal, organizational and financial autonomy.

Key words: budget planning, strategic planning, territorial community, charter, SWOT-analysis.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку органів місцевого самоврядування найбільш актуальним питанням є визначення фінансової стійкості бюджетів муніципальних утворень. Фінансова база місцевих бюджетів характеризується низькою часткою власних доходів і, як наслідок, щорічним збільшенням частки міжбюджетних трансфертів, що надаються з державних бюджетів. У зв'язку з цим постає нагальна потреба вдосконалення теоретичних та практичних підходів до діагностики фінансової стійкості місцевих бюджетів задля забезпечення її стабільності та зміцнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі дослідженню проблем планування соціально-економічного розвитку управління інфраструктурним проектом територіальних громад присвячено праці М. Баймуратова, О. Батанова, В. Бесчастного, В. Борденюка, І. Бутка, П. Ворони, П. Гураль, С. Газарян, Є. Глухачова, Р. Давидова, І. Дегтярьової, І. Дробота, І. Дробуш, В. Кампо, Н. Камінської, А. Коваленка, М. Корнієнка, В. Кравченка, В. Куйбіди, Ю. Куца, І. Лопушинського, О. Лиски, В. Мамонової, Ю. Молодожен, М. Орзіха, Г. Падалка, О. Пастернак, Р. Плюща, В. Погорілка, М. Пухтинського, О. Слобожана, Ю. Тодики, О. Фрицького, В. Шаповала та інших дослідників.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування теоретичних засад та практичних положень з

бюджетного та стратегічного планування соціально-економічного розвитку управління інфраструктурним проектом територіальних громад в Україні.

Виклад основного матеріалу. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку сільських територій розглядається як прогнозування розвитку, що передбачає обґрунтування та закріплення цілей розвитку територій.

Стратегічне планування має такі стадії:

1) розроблення концепції місцевого розвитку;

2) обґрунтування важливих пропозицій;

3) формування системи цільових програм.

Слід зазначити, що основою життєдіяльності села та селища завжди буде економічний розвиток, який повинен бути врегульованим та спрямованим на підвищення якісного рівня життя територіальної громади села та селища, а також зростання її добробуту.

Стабільного економічного розвитку неможливо досягти без впровадження принципів місцевого самоврядування та розроблення стратегічних програм місцевого розвитку. Нині села та селища не перейняли досвіду деяких міст України щодо планування власного довгострокового розвитку, а здійснюють за інерцією планування соціально-економічного розвитку лише на один бюджетний рік, що негативно впливає на ефективність використання коштів, визначення пріоритетів економічної та соціальної сфер територіальної громади села та селища, а також формування бюджетів.

Планування соціально-економічного розвитку передбачає, на нашу думку, кілька важливих етапів:

1) розроблення чіткого статуту;

2) затвердження та виконання стратегії розвитку громади;

3) розроблення та затвердження генерального плану;

4) щорічне якісне розроблення та виконання програми соціально-економічного розвитку;

5) активізація процесу самоорганізації громадян.

Статут територіальної громади визначає головні завдання, мету та обов'язки органу місцевого самоврядування, а також порядок контролю та звітності, права та обов'язки жителів громади.

Основні завдання статуту територіальної громади полягають у:

– визначенні оптимальних для конкретного населеного пункту способів забезпечення прав та умов життя їх мешканців;

– визначенні правових відносин між громадою, органами самоврядування та суб'єктами інших рівнів влади;

– створенні відповідної нормативно-правової та організаційної бази життєдіяльності населеного пункту;

– розробленні механізму контролю за діяльністю органів влади у населеному пункті з боку його територіальної громади та окремих громадян;

– визначенні порядку реалізації норм чинного законодавства з урахуванням місцевих особливостей.

Під час розроблення статуту необхідно дотримуватись головних принципів, до яких слід віднести принципи відкритості, доступності, адресності та об'єктивності.

На нашу думку, найважливішим пунктом статуту громади має бути опис матеріальних основ місцевого самоврядування, а саме:

– визначається перелік об'єктів, які належать виключно до комунальної власності сільської ради та не підлягають відчуженню в будь-якій формі;

– подається перелік виконавчих органів, на які покладається функція оперативного управління об'єктами комунальної власності сільської ради;

– визначається мінімальний розмір бюджету інвестицій та розвитку сільського населеного пункту;

– наводиться перелік місцевих зборів та податків;

– визначаються принципи формування дохідної бази місцевого бюджету.

Також важливим вважається включення такого пункту, як гарантія та відповідальність, зокрема треба описати та затвердити:

– відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування перед державою, юридичними та фізичними особами за результати самоврядної діяльності;

– відповідальність посадових осіб місцевого самоврядування перед сільською територіальною громадою;

– гарантії здійснення місцевого самоврядування, його органів та посадових осіб.

Розроблення та впровадження в практику статуту територіальної громади сільського населеного пункту створюватимуть передумови для більш ефективного врегулювання суспільних відносин, які виникають під час здійснення місцевого самоврядування, а також закріплення на цьому рівні управління правовою, організаційною та фінансовою самостійністю [5].

Стратегічне планування, кінцевим продуктом якого є стратегічний план розвитку територіальної громади села чи селища, є дієвим інструментом, який спрямований на вирішення питань місцевого значення.

Стратегічний план – це довгостроковий документ розвитку територіальної громади, який визначає головні перспективи та завдання економічного та соціального розвитку громади на найближчі 10–15 років. Перевагою наявності такого плану в громаді є координація дій органів влади, бізнесу та жителів.

Процес стратегічного планування активно залучає територіальну громаду до вирішення власних проблем, водночас визначає пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку села та селища, а також можливі шляхи виходу з кризової ситуації щодо зайнятості жителів відповідного села або селища. Необхідно зазначити, що процес стратегічного планування має бути постійним процесом, що обумовлюється багатьма об'єктивними та суб'єктивними причинами, які випливають з розвитку територіальної громади села та селища. Саме ці причини обумовлюють необхідність постійного перегляду стратегій розвитку, моніторингу виконання стратегічного плану, а також його погоджування із ситуацією, яка виникає в певному селі чи селищі [3].

Розроблення стратегії розвитку села має такі стадії:

1) детальне оцінювання наявних ресурсів громади;

2) оцінювання сильних та слабких сторін ресурсного забезпечення (SWOT-аналіз);

3) визначення пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку громади;

4) організація міжсекторної взаємодії на основі кооперативного планування (обговорення пріоритетних питань соціально-економічного та культурного розвитку з мешканцями села та селища, бізнесменами,

громадськими організаціями задля прийняття компромісних рішень);

5) налагодження міжнародних зв'язків;

6) внесення змін та уточнень в стратегічний план;

7) моніторинг та контроль виконання Стратегічного плану розвитку територіальної громади.

Підготовчим етапом формування стратегічного планування розвитку громади є оцінювання ресурсів, якими володіє та які може залучити територіальна громада для вирішення нагальних проблем і реалізації перспективних напрямів розвитку села та селища.

Оцінювання фінансових ресурсів здійснюється шляхом аналізування бюджету та його виконання за останні роки; аналізування видатків бюджету за останні роки; пошуку нових джерел поповнення прибуткової частини бюджету; пошуку можливостей залучення позабюджетних фондів та коштів [2].

Оцінювання економічних ресурсів здійснюється шляхом визначення проблем та перспектив розвитку промисловості, транспортного комплексу, туристичної галузі; розвитку малого та середнього бізнесу; вивчення проблем та перспектив формування споживчого ринку; залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій.

Головними цілями розроблення генерального плану є:

– формування самодостатньої суспільно-територіальної системи;

– раціональне та ефективне використання території села;

– створення містобудівних умов для розвитку підприємництва всіх форм власності;

– забезпечення норм санітарного та екологічного благополуччя населення.

Метою прийняття цього регуляторного акту є отримання основного виду документації з планування території населеного пункту, призначеного для обґрунтування довгострокової політики органу місцевого самоврядування щодо використання та забудови територій, на основі якого сільська рада та її виконавчі органи повинні керуватися під час:

– складання програм соціально-економічного розвитку відповідних територій та охорони природи;

– здійснення функціонального розподілу земель та визначення цільового призначення земельних ділянок;

– вибору, вилучення, передачі у власність, надання в користування, купівлі, продажу земель;

– вирішення питань зміни використання та забудови земельних ділянок фізичними та юридичними особами;

– встановлення умов використання та забудови земельних ділянок;

– розміщення всіх видів будівництва;

– економічного оцінювання територій та грошового оцінювання земель;

– визначення територій пріоритетного розвитку та фінансового забезпечення цього розвитку;

– координації розроблення програм розвитку галузей економіки;

– складання реєстрів територій з особливими умовами розвитку місцевого значення;

– проектування соціальної, інженерної та транспортної інфраструктури.

Чинне законодавство регулює правові відносини загалом, тобто регулювання відбувається на рівні всієї країни (регіону, області, району). Проте нюанси розвитку конкретно взятого села регулюються в неповному обсязі, тобто в правовому полі бракує уніфікованого акта, який би повністю визначав принципові вирішення розвитку, планування, забудови та іншого використання території населених пунктів. Вирішити це питання можна лише шляхом прийняття сільською радою рішення «Про затвердження Генерального плану села».

При цьому сфера інтересів сільської ради полягає в таких факторах:

1) розвиток села, поповнення та розвиток місцевого бюджету завдяки збільшенню промислової зони;

2) модернізація, технічне та технологічне переоснащення промисловості, впровадження інноваційних технологій, що підвищить рівень екологічної та економічної безпеки села;

3) зростання економічної активності в господарському комплексі, що сприяє раціоналізації землекористування в селі.

Слід враховувати такі інтереси територіальної громади:

– зростання економіки, що стимулює зростання сфери обслуговування, а це стимулює зростання якості обслуговування населення;

– зростання обсягів будівництва житлового фонду, що приведе до покращення житлових умов мешканців сіл;

– розвиток промисловості та бізнесу, що дасть змогу створити додаткові робочі місця для працевлаштування мешканців сіл;

– зростання соціального рівня життя сільського населення.

Методом регулювання процесу розвитку на селі є також розроблення та реалізація цільових програм. Вони повинні мати соціальну спрямованість та призначатись для вирішення найбільш гострих проблем. Спеціальні регіональні та муніципальні програми повинні прийматись для розвитку територій, що перебувають з економічної точки зору в особливо несприятливих умовах.

Іноді може бути розроблений механізм, в якому передбачається вжиття особливих заходів для економічного стимулювання учасників реалізації програми (ціни, тарифи тощо).

Зрештою, розроблення програми має зводитись до визначення переліку та змісту заходів щодо її здійснення, їхнього взаємного ув'язування за термінами, розподілом ресурсів. Ці заходи охоплюють, як правило, не тільки безпосередньо сферу вирішення завдань програми, але й суміжні сфери, пов'язані з нею. Перелік таких заходів є специфічним для кожної програми.

З відходом від директивного планування важливою формою координації діяльності органів місцевого самоврядування та державного управління, окремих громадян щодо розвитку соціальної сфери мають стати різноманітні регіональні програми.

Слід зазначити, що занадто велика кількість цільових програм сприяє розпорошуванню фінансових ресурсів та зниженню ефективності вжиття програмних заходів. Визначення результативності та ефективності виконання місцевих програм загалом та за етапами зокрема ґрунтується на використанні системи показників.

Порівняння фактичних показників конкретних програм з плановими (затвердженими програмою) здійснюється зазвичай шляхом оцінювання витрат з місцевого бюджету та інших джерел на вжиття програмних заходів.

Для програм, спрямованих на отримання економічного ефекту, найважливішими показниками пріоритетності під час відбору є їх інноваційна спрямованість, наукоємність, відповідність досягнень науково-технічного прогресу, висока кваліфікація працівників, якості менеджменту адміністративного ресурсу, тобто тих аспектів, які сприяють підвищенню конкурентного рівня програмної продукції (результатів).

В результаті перманентної нестачі коштів або «заморожування» реалізації програм (середній рівень недофінансування становить приблизно 46,9%) результативність цільових програм є дуже низькою, як наслідок, цілі, поставлені в програмі, не досягаються, що свідчить про те, що не враховується баланс ресурсів, розраховується їх необхідний, а не реальний рівень для ефективної реалізації. Досить часто для дофінансування таких програм залучають позабюджетне фінансування.

Без сумніву, в позабюджетному фінансуванні провідну роль відіграватимуть спонсорські внески, тому необхідно вчасно продумати систему податкових пільг, завдяки яким підприємцям буде вигідно вкладати частину отриманого прибутку в розвиток бюджетної соціально-культурної сфери. На жаль, сьогодні така система не існує в сільських територіях.

Особливу роль у фінансуванні соціально-економічного розвитку повинен відігравати банківський кредит. Головним об'єктом кредитування повинні бути інвестиції регіональних та місцевих рад у створення й розвиток підприємств.

Залучення громадян до активної участі в житті громади, планування майбутнього територіальної громади є дуже актуальною сьогодні темою, що вкрай важлива для соціально-економічного та культурного розвитку кожного села та селища. Відкритість політики органів місцевого самоврядування, ефективна співпраця трьох секторів (жителі села чи селища, бізнесмени, громадські організації) стали тими вершинами, без подолання яких неможливо йти далі.

Отже, після визначення основних пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку громади доцільно їх винести на обговорення з жителями, бізнесменами, громадськими організаціями задля прийняття компромісних рішень.

Основна помилка громад під час розроблення програм соціально-економічного розвитку криється в орієнтуванні виключно на бюджетних можливостях, коли інші фінансові можливості залишаються без належної уваги (рис. 1).

Організувати обговорення пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку громади можна багатьма способами, особливо такими, як опитування громадської думки, проведення круглих столів, громадських слухань, анкетування.

В Україні пріоритети є статичними, більшість поставлених завдань не виконується, а самі заходи та їх ефективність практично не оцінюються. На нашу думку, необхідно вдосконалити та запровадити систему моніторингу та оцінювання ефективності виконаних стратегій та програм розвитку, а також розробити рекомендації щодо формування цієї системи в сільських територіях.

Сьогодні моніторинг та оцінювання програмних документів не стали системними. Основними критеріями успішності виконання програм вважають результативне вжиття її заходів та цільове витрачання коштів.

На рівні районів та сіл управління економіки або сільська рада несе відповідальність за розроблення проектів та реалізацію схвалених програмних документів, однак через нормативну «непрописаність» поняття «оцінка управлінської діяльності» вони не зобов'язані здійснювати моніторинг та оцінювання програмних документів. Система підготовки державних службовців у сфері оцінювання недосконала, отже, базові навички цієї діяльності здобувають небагато урядовців. В Україні також немає ринку незалежних експертів, тим більше агентств, спроможних здійснювати зовнішнє оцінювання програм.

Отже, на нашу думку доцільним є створення на рівні кожної громади незалежної спеціальної ради з питань моніторингу та оцінювання ефективності стратегій та програм розвитку, що діятиме на громадських засадах.

Найбільш дієвим способом, на наш погляд, є проведення громадських слухань, до участі в яких одночасно можна залучити максимальну кількість представників від кожного сектору й отримати різні міркування з проблем розвитку громади та шляхів їх подолання. Крім того, процес реалізації Стратегічного плану розвитку громади є тривалим (10–15 років), а його обговорення на громадських слуханнях є гарантією його впровадження, незважаючи на можливі зміни в сільській чи селищній раді.

Проте слід відзначити, що швидкий та якісний соціально-економічний розвиток сільських територій неможливий без розвитку аграрного сектору.

Подальша адаптація господарської діяльності в сільському господарстві до європейських та світових умов, а також підвищення ефективності розвитку аграрного сектору економіки задля забезпечення населення якісними, безпечними та доступними продовольчими продуктами, розширення експортного потенціалу країни вимагають реалізації завдань державної агарної політики за пріоритетними напрямами.

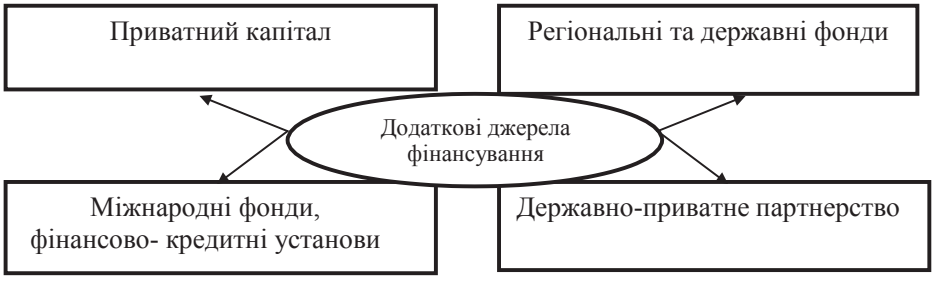


Рис. 1. Додаткові джерела фінансування територіальних громад

Висновки. На нашу думку, одним з перших кроків до відродження сільських територій є стимулювання розвитку сільськогосподарського підприємництва, зокрема дрібнотоварного, задля інтенсифікації виробництва сільськогосподарської продукції.

Задля цього перш за все слід вжити таких заходів:

– розробити нову систему оподаткування в сільському господарстві, яка матиме стимулюючий ефект та передбачатиме звільнення фермерських господарств від сплати податків (за винятком земельного податку та збору на обов'язкове державне пенсійне страхування);

– забезпечити перехід від прямого державного регулювання цін на продовольчі товари до запровадження практики продовольчого субсидування населення задля надання адресної підтримки малозабезпеченим категоріям населення;

– стимулювати розвиток дрібнотоварного сільськогосподарського виробництва шляхом надання організаційно-економічної допомоги у створенні та функціонуванні фермерських господарств сімейного типу з подальшим їх об'єднанням в сільськогосподарські кооперативи (за схемою «господарства населення → фермерські господарства сімейного типу → сільськогосподарські кооперативи»);

– запровадити механізм страхування сільгоспвиробників шляхом розроблення та затвердження порядку й умов надання державної підтримки для здешевлення страхових платежів, затвердження переліку сільськогосподарської продукції, яка підлягає страхуванню, переліку сільськогосподарських страхових ризиків та об'єктів страхування, визначення частки страхових платежів, які повинні компенсуватися державою.

Для розвитку інфраструктури аграрного ринку слід:

– забезпечити розвиток об'єктів інфраструктури для зберігання та транспортування сільськогосподарської продукції (заготівельних пунктів, зерносховищ, елеваторів, логістичних центрів тощо) завдяки запровадженню принципу «єдиного вікна» для пришвидшення проходження дозвільних процедур насамперед під час землевідведення та розроблення техніко-економічного обґрунтування проектів будівництва;

– інтенсифікувати розвиток місцевих сільськогосподарських ринків та ярмарків шляхом забезпечення їх умовами для зберігання, оброблення та пакування сільськогосподарської продукції, а також перевірки та контролю її якості;

– стимулювати розвиток обслуговуючих (збутових) кооперативів зі зберігання, транспортування та первинного оброблення сільськогосподарської продукції шляхом популяризації та роз'яснення серед сільськогосподарських виробників переваг реалізації продукції на кооперативних принципах.

Важливу роль у розвитку сільських територій сьогодні також відіграють земельні, водні та лісові ресурси. Вони потребують значної уваги, адже можуть стати частиною економічного розвитку територій. Отже, на нашу думку, ці сфери мають бути підтримані та вдосконалені.

Земельні ресурси потребують вжиття таких заходів:

– удосконалення системи землекористування, охорона земельних ресурсів та збереження якості земель на принципах поступового доведення та підтримки співвідношення між орними, залуженими та залісненими площами до науково обґрунтованих нормативів для кожної ландшафтно-кліматичної зони, недопущення розширення площі орних земель протягом життя нинішнього покоління;

– вивільнення земель, що були незаконно захоплені, а також їх подальша екологічна, економічна та соціальна реабілітація;

– введення державного земельного кадастру та системи оцінок земель, які необхідні для раціонального землекористування.

Водні ресурси потребують вжиття таких заходів:

– забезпечення населення якісною питною водою на основі пріоритетності питного водопостачання перед іншими видами використання води;

– відновлення природного режиму функціонування малих річок та обмеження господарської діяльності на водозабірній площі, особливо на територіях витоків та водоохоронних зон;

– охорона джерел та систем питного водопостачання;

– удосконалення правового та економічного механізмів регулювання водокористування, зокрема введення обґрунтованої плати за воду задля економії водоспоживання;

Лісові ресурси потребують вжиття таких заходів:

– розширення лісовідведення та раціональне лісокористування шляхом впровадження новітніх технологій;

– відновлення структури полезахисних смуг.

Список використаних джерел:

1. Адміністративно-територіальна реформа в Україні: оптимальна модель / за заг. ред. О. Соскіна. Київ: Інститут трансформації суспільства, 2007. 288 с.
2. Алексєєв В. Досвід зарубіжних країн з питань управління власністю адміністративно-територіальних утворень та його адаптація в Україні. Економічний часопис – XXI. 2008. № 11–12. С. 29–35.
3. Амоша О., Новікова О., Антонюк В., Шаульська Л. та ін. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза. Донецьк: ІЕП, 2006. 208 с.
4. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В. Воротіна, Я. Жаліла. Київ: НІСД, 2010. 288 с.
5. Каспрук А. Муніципальні позики як складова доходів бюджету розвитку місцевих бюджетів. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». 2012. № 19. С. 27–30.
6. Лиска О. Члени територіальної громади: від клієнтів до партнерів. Гуманітарний вісник ЗДІА. 2007. Вип. 30. С. 225–232.
7. Макарова О. Соціальна політика в Україні: монографія. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2015. 244 с.

УДК 339.923.061.1

Бусарєв Д.В.,
кандидат економічних наук, докторант,
ДННУ «Академія фінансового управління»

ЗАГРОЗИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Бусарєв Д.В. Загрози для економічної безпеки взаємопов'язаних соціально-економічних систем. У статті розглянуто основні підходи до трактування понять «загроза», «небезпека» та «дестабілізуючий фактор», зокрема стосовно їх дії на соціально-економічну систему. Надано власне визначення, встановлено взаємозв'язок між поняттями. Проаналізовано взаємозалежність соціально-економічних систем різних рівнів. Виділено об'єднуючі аспекти реалізації загроз. Визначено основні цілі функціонування взаємопов'язаних соціально-економічних систем у сфері їх економічної безпеки.

Ключові слова: загроза, економічна безпека, небезпека, дестабілізуючий фактор, соціально-економічна система.

Бусарев Д.В. Угрозы для экономической безопасности взаимосвязанных социально-экономических систем. В статье рассмотрены основные подходы к трактовке понятий «угроза», «опасность» и «дестабилизирующий фактор», в частности относительно их действия на социально-экономическую систему. Предоставлено собственное определение, установлена взаимосвязь между понятиями. Проанализирована взаимозависимость социально-экономических систем различных уровней. Выделены объединяющие аспекты реализации угроз. Определены основные цели функционирования взаимосвязанных социально-экономических систем в сфере их экономической безопасности.

Ключевые слова: угроза, экономическая безопасность, опасность, дестабилизирующий фактор, социально-экономическая система.

Busariev D.V. Threats to the economic security of interconnected socio-economic systems. The article discusses the main approaches to the interpretation of the concept of "threat", "danger" and "destabilizing factor", in particular regarding their impact on the socio-economic system. Given their own definition and established the relationship between concepts. The interdependence of socio-economic systems of different levels is analyzed. The unifying aspects of the realization of threats are highlighted. Based on the objectives of the functioning of interconnected socio-economic systems in the field of their economic security.

Key words: threat, economic security, danger, destabilizing factor, socio-economic system.

Постановка проблеми. Сучасна ситуація в країні набула вищої точки біфуркації, коли соціально-економічна система, зазнаючи постійного впливу загроз економічній безпеці, втратила здатність функціонувати на тому рівні, на якому вона перебуває, а також може бути зруйнована. Єдиним виходом з цієї ситуації є перехід на інший рівень розвитку в досить звужені часові терміни, що формує нагальну потребу прийняття ефективних політичних та економічних рішень на рівні держави. Однак не менш важливим в цій ситуації є пошук нових наукових підходів до побудови парадигми економічних відносин на всіх рівнях соціально-економічних систем. В основу формування нової парадигми мають бути покладені пріоритет добробуту народу та низка методів взаємодії економічних систем всіх рівнів національної економіки задля більш ефективного відтворення національного багатства, що є запорукою економічного зростання суспільства. Такий комплексний підхід до вирішення вкрай актуальної проблеми сьогодення має всі шанси створити підґрунтя для ефективної протидії економічним загрозам, що створює передумови не лише виходу з кризи, але й успішної побудови ефективної економіки нового формату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою економічної безпеки на макро- та мікрорівнях займалась та продовжує займатись ціла низка науковців, оскільки питання безпечного функціонування будь-якої економічної системи набуло стійкого статусу одного з найбільш актуальних питань сьогодення. Вагомий внесок у дослідження проблем забезпечення економічної безпеки держави в умовах значної кількості зовнішніх та внутрішніх загроз зробили такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як І. Бабець, О. Барановський, М. Вебер, В. Геєць, А. Головнін, Б. Губський, Б. Грір, В. Дементьєв, Г. Задорожний, М. Єрмошенко, В. Кабле, М. Кахлер, Н. Каплан, С. Крапивенський, В. Ліпкан, П. Марш, В. Мунтіян, С. Онищенко, В. Предборський, О. Пугач, Я. Радченко, А. Редклифф-Браун, Г. Спенсер. Вивченням загроз економічній безпеці підприємства займались такі вчені, як Л. Абалкін, О. Амосов, О. Ареф'єва, Ц. Бінько, Н. Вавдіюк, Т. Васильців, Т. Єфименко, Я. Жаліло, Я. Котляревський, В. Прохорова, С. Шкартлет, А. Штангрет, І. Ярочкін. Віддаючи належне цінному доробку вищезазначених науковців, завдяки якому сформований теоретичний базис для побудови практичних механізмів протидії економічним загрозам, ми ставимо за мету доповнення його новими підходами до формування парадигми безпеки взаємопов'язаних соціально-економічних систем.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження взаємодії соціально-економічних систем різного рівня в рамках національної економіки задля визначення об'єднуючих аспектів цієї взаємодії та формування теоретичного підґрунтя для взаємоузгодженої протидії загрозам їх економічній безпеці.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека – це основа сталого розвитку економічної системи різного масштабу та рівня (держави, галузі, підприємства, домашнього господарства).

Ідентифікація загроз економічній безпеці завжди приводить до усвідомлення того, що будь-яка економічна система функціонує в середовищі, яке характеризується наявністю чималої кількості дестабілізуючих факторів, здатних вплинути на рівень безпеки цієї системи. Процес ідентифікації загроз економічній безпеці відбувається на рівні соціально-економічної системи, якій вони несуть потенційну шкоду, однак особливості функціонування системи економічної безпеки будь-якого рівня створюють передумови комплексного підходу до процесу ідентифікації загроз, оскільки будь-яка система є відкритою, отже, зазнає суттєвого впливу зовнішнього середовища, зокрема інших економічних систем.

Поняття «загроза економічній безпеці» досліджувалось багатьма науковцями, але нині не існує єдиної думки про окреслення конкретних параметрів загрози. Так, О. Ареф'єва та Т. Кузенко розглядають загрозу в контексті національних економічних інтересів і трактують її як сукупність умов, процесів, факторів, які перешкоджають реалізації національних економічних інтересів або створюють небезпеку для них та суб'єктів господарської діяльності [1, с. 34]. В такому ж контексті розглядає загрози економічній безпеці Б. Губський, розуміючи під ними фактори, що безпосередньо чи в перспективі унеможливлюють або ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів, створюючи перешкоди на шляху нормального розвитку економіки та небезпеку незалежному державному існуванню та добробуту народу [3, с. 15].

А. Штангрет трактує загрозу як одну з форм небезпеки, сукупність негативних умов, подій, процесів, факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ соціально-економічної системи, що приводить до зниження рівня їх безпеки. На думку науковця, загрози є наслідком невизначеності зовнішнього середовища [4, с. 33].

В Законі України «Про національну безпеку» зазначено, що загрози національній безпеці України – це явища, тенденції та чинники, що унеможливлюють чи ускладнюють або можуть унеможливити чи ускладнити реалізацію національних інтересів та збереження національних цінностей України [9, с. 3].

Більш узагальнений підхід до трактування поняття «загроза» ми знаходимо в роботах таких науковців, як В. Ярочкін та М. Єрмошенко. Так, на думку В. Ярочкіна, загроза – це небезпека на стадії переходу з можливості в дійсність, висловлений намір або демонстрація одних заподіяти шкоду іншим [14, с. 11]. М. Єрмошенко розглядає загрозу як конкретну та безпосередню форму небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов [6, с. 19].

Для формування власної думки про визначення параметрів цього поняття проведемо семантичний аналіз слова «загроза». В тлумачному словнику Т. Єфремової загроза визначається як обіцянка заподіяти зло, неприємність, можливість, небезпека виникнення чогось неприємного, тяжкого [8, с. 373]. В сучасному економічному словнику загроза трактується як висловлений в будь-якій формі намір заподіяти фізичну, матеріальну чи іншу шкоду суспільним або особистим інтересам [11, с. 14].

Із семантичного аналізу випливає, що загроза має попереджувальний характер, тобто вона є демонстрацією наміру, але ще не дією. Отже, провівши аналіз наукових літературних джерел та дослідивши зміст поняття «загроза», ми сформулювали власне визначення цього терміна. На нашу думку, загроза – це частина небезпеки, яка має демонстративний характер, вірогідність реалізації якої залежить від низки додаткових факторів.

Близьким за значенням до поняття «загроза» є поняття «небезпека». Читаємо у словнику С. Ожегова, що «загроза є можливою небезпекою», а «небезпека є можливістю, загрозою чогось дуже поганого, якоїсь біди». Порівнюючи ці два визначення, ми бачимо, що поняття «загроза» і «небезпека» є досить взаємопов'язаними, так би мовити, витікають одне з одного.

М. Єрмошенко розглядає небезпеку як об'єктивно наявну можливість негативного впливу на якесь явище, систему, механізм, соціальний організм, внаслідок чого йому може бути заподіяна шкода, що приведе до занепаду, кризового стану тощо [6, с. 21].

На думку В. Ярочкіна, небезпека – це можливі чи реальні явища, події та процеси, які здатні завдати шкоду людині, підприємству, регіону, державі, планеті або навіть знищити їх, зруйнувати матеріальні, духовні або природні цінності, викликати деградації, закрити шлях до розвитку [14, с. 13].

Трактування небезпеки як стану, за якого відбувається деструктивний вплив дестабілізуючих чинників на економіку регіону, внаслідок чого нищиться його економічний потенціал, втрачається здатність до самовідтворення та захисту, що приводить до незадоволення потреб та інтересів населення, колапсу регіону, належить З. Герасимчуку та Н. Вавдіюку [2, с. 56].

Враховуючи все вищезазначене, ми пропонуємо власне визначення небезпеки. На нашу думку, небезпека – це ймовірні або реальні дії, що здатні заподіяти шкоду об'єкту, системі, процесу. З огляду на це визначення небезпека має різні ступені прояву (від потенційної до реалізованої) (рис. 1).

Небезпека – це поняття, яке більш широко охоплює явища й процеси, тому вміщує такі поняття, як «загроза» та «дестабілізуючий фактор», які відповідають другому та третьому ступеням реалізації небезпеки.

Слід відзначити, що поняття «дестабілізуючий фактор» як вищий прояв небезпеки порівняно із загрозою відображає реальний вплив на об'єкт, суб'єкт чи процес. В контексті економічних процесів дестабілізуючий фактор – це рушійна сила, яка приводить до порушення стабільності функціонування соціально-економічної системи й має різну силу впливу залежно від інших факторів. Від сили дії дестабілізуючого фактору залежить рівень реалізації загрози, який визначає ступінь (масштаби) небезпеки.

Відповідно, четвертий ступінь небезпеки – це стан коли загроза стала реалізованою через вплив дестабілізуючого фактору, а система будь-якої природи зазнала часткового чи повного руйнування.

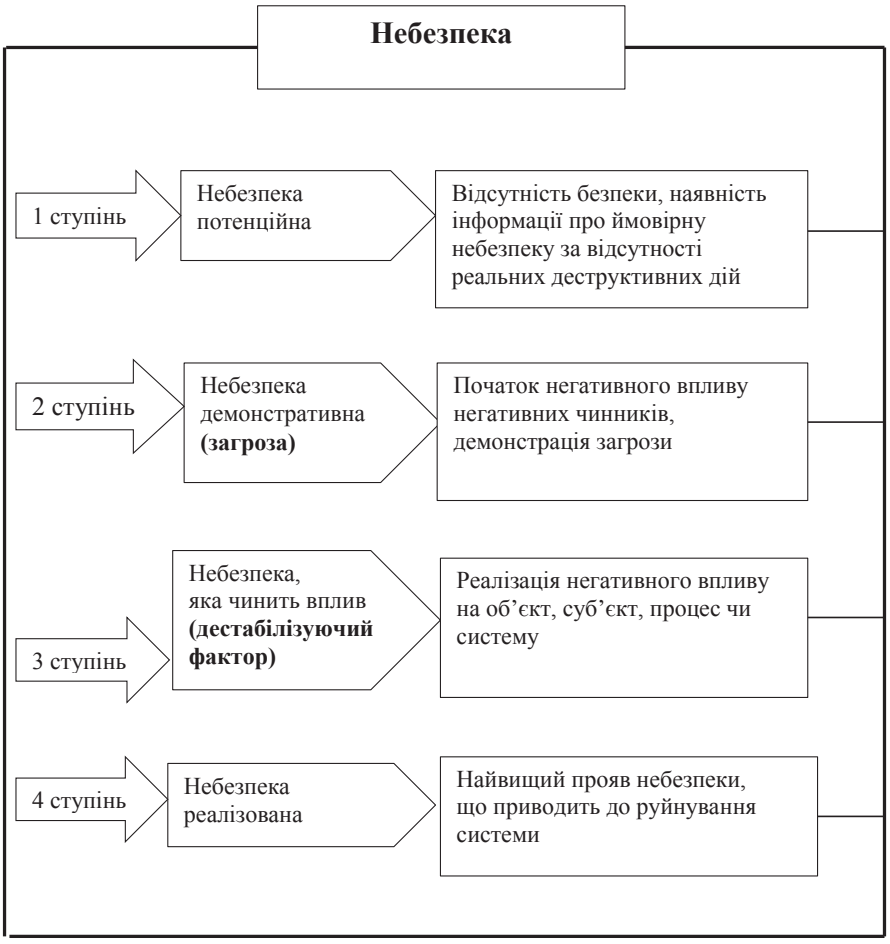


Рис. 1. Ступені прояву небезпеки

В контексті забезпечення безпеки соціально-економічних систем ці тлумачення відображають ту саму сутність дестабілізуючого фактору, повна реалізація якого завдає конкретної шкоди системі, а саме початок реалізації загрози економічній безпеці, що збігається з початком дії конкретного негативного чинника.

Для більш детального аналізу впливу загроз економічній безпеці ми виділили соціально-економічні системи різного рівня в рамках національної економіки задля відображення впливу певної загрози на кожному з цих рівнів (табл. 1). Оскільки метою формування таблиці була демонстрація взаємозв'язку соціально-економічних систем різного рівня, а не характеристика всіх можливих загроз, вибір лише декількох з них був довільним і, на нашу думку, достатнім для вирішення поставленого завдання.

Аналізуючи табл. 1, ми можемо зазначити, що загрози національній безпеці в економічній сфері певним чином впливають на всі соціально-економічні системи (системи держави, галузі, підприємства, домашнього господарства).

Т. Єфименко вважає, що недоцільно розглядати загрози безпеці окремо, оскільки вони здебільшого спрацьовують в будь-якому комплексному варіанті. Фінансові кризи можуть зумовити погіршення військової безпеки, різке зниження виробництва товарів та послуг тощо. В контексті поняття комплексної безпеки разом з наявністю готових дати відсіч агресору професійних збройних сил необхідно підтримувати належний стан безпеки інформаційної, економічної, енергетичної, продовольчої тощо [7, с. 9]. Погоджуючись із твердженнями автора, зазначаємо, що кожна загроза на різних рівнях прояву завжди має певний об'єднуючий аспект наслідків її реалізації, що вказує на взаємозв'язок та взаємозалежність усіх соціально-економічних систем країни.

Ідея виокремлення об'єднуючих аспектів реалізації загроз на різних рівнях економічних систем виникла на основі взаємозалежності динаміки цих систем, адже зміна економічних показників діяльності в рамках однієї системи тим чи іншим чином змінює показники економічної діяльності іншої. Саме тому протидія загрозам економічній безпеці передбачає комплексний підхід, де перш за все мають бути реалізовані заходи державного регулювання протидії цим загрозам.

Необхідність державного регулювання протидії загрозам можна продемонструвати на прикладі такої загрози національній безпеці, як неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів, відсутність активної політики енергозбереження. Протидія цій загрозі на рівні галузі, підприємства чи домашнього господарства є досить важливою та значущою, однак на рівні держави вона дасть значно більший ефект, оскільки законотворче право державних органів управління здатне забезпечити міцну базову платформу для реалізації проектів ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів. Прийняття 8 червня 2017 року Закону України «Про Фонд енергоефектив-

Таблиця 1

Взаємозв'язок загроз безпеці економічним системам різних рівнів

Загрози національній безпеці	На рівні держави	На рівні галузі	На рівні підприємства	На рівні домашнього господарства
	Наслідок реалізації загрози			
Істотне скорочення внутрішнього валового продукту	Зменшення суми, що надходить до бюджету та використовується для соціального захисту населення й розвитку перспективних галузей економіки, зниження темпів економічного зростання.	Зменшення суми, яка може бути спрямована на розвиток галузі з державного бюджету.	Спричинення підвищення додаткового податкового навантаження задля вирівнювання дефіциту бюджету.	Зменшення купівельної спроможності населення, низький рівень заробітної плати, недостатній рівень заощаджень.
	Об'єднуючий аспект: зменшення виробничого та фінансового потенціалу, виникнення підгрунтя для кризових явищ.			
Зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу	*Наслідок реалізації загрози*			
	Зниження конкурентоспроможності економіки держави, скорочення ВВП, гальмування технічного прогресу держави та зменшення її ролі у відносинах між світовими співтовариствами.	Занепад галузі, відсутність ефективних механізмів протидії дестабілізуючим факторам екзогенного характеру.	Зниження конкурентоспроможності підприємства, невідповідність рівня продукції, що випускається, світовим стандартам, втрата ринків збуту, нездатність швидкого реагування на мінливість ринку тощо.	Підвищення рівня безробіття, зниження рівня життя та добробуту, переорієнтація на інші джерела доходу, зокрема за межами країни.
	Об'єднуючий аспект: відсталість рівня господарювання від світових стандартів			
Неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, відсутність активної політики енергозбереження	*Наслідок реалізації загрози*			
	Прямі втрати паливно-енергетичних ресурсів, їх марнотратне витрачання та використання паливно-енергетичних ресурсів понад показниками питомих витрат, визначених системою стандартів, висока енергоємність ВВП, підвищення енергетичної залежності, збільшення шкідливих викидів в навколишнє середовище.	Енерговитратні технології та устаткування, технологічне відставання галузі. Енергоблоки більшості ТЕС і ТЕЦ працюють з низьким рівнем використання встановленої потужності та коефіцієнтом корисної дії, що знижує економічність їх роботи та приводить до перевитрат енергоресурсів.	Висока енергоємність виробництва, перевитрати енергоресурсів через застарілість енергоблоків, залежність від зовнішніх ринків постачання сировини, висока собівартість одиниці продукції, зменшення конкурентоздатності продукції.	Збільшення витрат на оплату комунальних послуг, недоступність дешевої продукції вітчизняного виробництва, отже, зниження добробуту.
	Об'єднуючий аспект: неефективне витрачання енергетичних ресурсів			

ності» стало одним з таких заходів. В Законі зазначається, що Фонд утворюється для сприяння досягненню сукупного енергозбереження в кінцевому споживанні з урахуванням національних цілей України щодо енергоефективності, а також для вжиття заходів, спрямованих на їх досягнення, що визначаються в національних планах з енергоефективності та схвалюються Кабінетом Міністрів України [10, с. 3–4].

Підсумовуючи вищезазначене, наголошуємо на тому, що об'єднуючі аспекти реалізації загроз на різних рівнях соціально-економічних систем формують однакові цілі для цих систем. Головними об'єднуючими цілями функціонування соціально-економічних систем всіх рівнів у сфері економічної безпеки є:

– примноження національного багатства України через застосування різних процесів перетворення, що є не лише індикатором економічного рівня розвитку країни, але й джерелом економічних ресурсів;

– постійна протидія загрозам економічній системі задля забезпечення її стійкого та ефективного функціонування;

– підвищення добробуту населення країни як головної цінності та основної рушійної сили в процесі відтворення національного багатства.

Висновки. Забезпечення економічної безпеки кожної соціально-економічної системи є не лише основою для її існування та розвитку, але й передумовою сталого розвитку інших взаємопов'язаних систем. Розгляд проблеми забезпечення економічної безпеки в такому ракурсі суттєво розширює сферу наукових досліджень, вимагаючи застосування комплексного підходу до взаємоузгодженого досягнення пріоритетних інтересів.

Подальшого вивчення та аналізу потребують особливості функціонування соціально-економічних систем з огляду на їх специфіку діяльності (галузі енергетики, сільського господарства, машинобудування, медицини, освіти, науки тощо). Специфічні особливості кожної соціально-економічної системи визначають критерії формування мережі її комунікативних зв'язків, яка здатна забезпечити ефективний обмін інформацією задля вчасної ідентифікації та нейтралізації загроз.

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О., Кузенко Т. Планування економічної безпеки підприємства: монографія. Київ: Європ. ун-т, 2004. 170 с.
2. Герасимчук З., Вавдіюк Н. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2006. 243 с.
3. Губський Б. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: монографія. Київ: Укрархбудінформ, 2001. 121 с.
4. Економічна безпека підприємства: підручник / за заг. ред. А. Штангрета. Львів: Укр. акад. друкарства, 2016. 284 с.
5. Економічна безпека України: монографія / за ред. В. Федоренка, І. Грищенка, Т. Воронкової. Київ: ТОВ «ДКС центр», 2017. 462 с.
6. Єрмошенко М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. Київ: Нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 399 с.
7. Єфименко Т. Монетарні інструменти економічної безпеки держави. Фінанси України. 2018. № 1. С. 7–30.
8. Новый толково-словообразовательный словарь русского язика / под. ред. Т. Ефремовой. Москва: Рус. яз., 2000. 373 с.
9. Про національну безпеку України: Закон України від 21 червня 2018 року № 2469-VIII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/term/2469-19.
10. Про Фонд енергоефективності: Закон України від 8 червня 2017 року № 2095-VIII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2095-19.
11. Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. Москва: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
12. Тітьонко О. Система макроекономічного рахівництва: навч. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ: НКЕУ, 1999. 100 с.
13. Штангрет А. Моделювання загроз для економічної безпеки підприємств авіаційної галузі. Ефективна економіка. 2011. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_5_28.
14. Ярочкин В., Шевцова Т. Словарь терминов и определений по безопасности и защите информации. Москва: Ось-89, 1996. 48 с.

УДК 330.332

Волік М.А.,
здобувач,
Чернігівський національний технологічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Волік М.А. Концептуальні засади державного регулювання інвестиційного потенціалу. Стаття присвячена дослідженню процесу становлення теоретичних основ державного регулювання економічних відносин та систематизації інструментів впливу на інвестиційний потенціал національної економіки. Простежено еволюцію поглядів на державне регулювання економічних процесів, інвестування, інвестиційний потенціал. Досліджено форми та інструменти державного впливу на формування й відтворення компонентів інвестиційного потенціалу національної економіки. Систематизовано інструменти грошово-кредитної, фінансово-бюджетної, податкової політики, а також визначено їх вплив на інвестиційний потенціал.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, державне регулювання, національна економіка, інструменти державного регулювання, інвестування, компоненти інвестиційного потенціалу.

Волик М.А. Концептуальные основы государственного регулирования инвестиционного потенциала. Статья посвящена исследованию процесса становления теоретических основ государственного регулирования экономических отношений и систематизации инструментов влияния на инвестиционный потенциал

национальной экономики. Прослежена эволюция взглядов на государственное регулирование экономических процессов, инвестирование, инвестиционный потенциал. Исследованы формы и инструменты государственного влияния на формирование и воспроизводство компонентов инвестиционного потенциала национальной экономики. Систематизированы инструменты денежно-кредитной, финансово-бюджетной, налоговой политики, а также определено их влияние на инвестиционный потенциал.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, государственное регулирование, национальная экономика, инструменты государственного регулирования, инвестирование, компоненты инвестиционного потенциала.

Volik M.A. The conceptual framework of state regulation of investment potential. The article is devoted to the study of the formation of the theoretical foundations of state regulation of economic relations and the systematization of instruments of influence on the investment potential of the national economy. The evolution of views on state regulation of economic processes, investment, and investment potential is studied. The article investigates forms and instruments of state influence on the formation and reproduction of components of the investment potential of the national economy. Instruments of monetary, fiscal, taxation policy are systematized and their impact on investment potential is determined.

Key words: investment potential, state regulation, national economy, instruments of state regulation, investment, components of investment potential.

Постановка проблеми. У сучасних умовах держава впливає на інвестиційні процеси, як правило, як один з найбільших інвесторів, а також виступає гарантом та організатором інвестиційного процесу, визначаючи обсяг і структуру державних інвестицій, стратегію поведінки інвесторів на ринку інвестиційних товарів. Вплив держави на інвестиційний потенціал є складним та багатофакторним процесом, більш диверсифікованим за своїм змістом. Держава є суб'єктом формування інституційних засад економічних процесів, зокрема нормативно-правої бази, єдиної для всіх учасників; виділення бюджетних коштів на конкурсній основі безпосереднім інвесторам тощо. У зв'язку з тим, що інвестиційний потенціал охоплює широкий спектр економічних відносин у виробничій, фінансовій, інноваційній та інших сферах, дослідження концептуальних засади державного регулювання інвестиційного потенціалу набуває особливої актуальності та значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями, пов'язаними з розробленням теоретичних та практичних аспектів регулювання інвестиційних процесів, займались та продовжують займатися відомі вчені, зокрема А. Берклі, Т. Веблен, У. Гамільтон, Д. Гобсон, Дж.М. Кейнс, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Г. Мінз, У. Мітчелл, Д. Норт, К. Паркер, У. Петті, А.С. Пігу, А. Сміт, Дж. Тобін, І. Фішер, М. Фрідман, М.Л. Хансон, П. Хомен, Р. Хоутрі. Думки вчених про пріоритети державного регулювання економічних процесів, інвестування, інвестиційний потенціал характеризуються динамізмом та різноплановістю, до того ж слабо відпрацьовані теоретичні, методичні й практичні засади формування та ефективного використання наявних інструментів впливу на інвестиційний потенціал, що зумовлює актуальність та важливість дослідження державного регулювання процесу формування й відтворення інвестиційного потенціалу національної економіки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження еволюції теоретичних основ державного регулювання економічних відносин та систематизація інструментів впливу на інвестиційний потенціал національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Становлення поглядів вчених на державне регулювання інвестиційного потенціалу умовно можна поділити на чотири етапи. Перший етап ознаменувався розвитком ідей саморегулювання економічних процесів (рис. 1). Так, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.Б. Сей як представники класичної школи політичної економії підтримували ідею ліберальної економіки, в основу якої було покладено вільне просування праці та капіталу [1, с. 79]. Акцентуючи увагу на сутності та організації інвестиційного процесу як важливої складової процесу виробництва [1, с. 220], а також на необхідності державних інститутів, державного регулювання, А. Сміт конкретизує функції, які держава повинна виконувати (оборонна сфера, правосуддя, освіта, громадські установи, всебічне сприяння торгівлі). Т. Мальтус у розрізі класичної школи економічної теорії більше схилявся до саморегулювання економіки, віддавав перевагу внутрішнім інвестиціям внутрішньодержавного походження [2].

Регулювання інвестиційних процесів простежуємо в роботах неокласика І. Фішера, який стверджував, що оскільки грошова маса формується державою, то й державні інститути впливають на економіку. Вчений визначає основи стабілізації економіки за допомогою регулювання інвестиційних процесів, використовуючи кредитно-грошову політику за участю державних фінансових інститутів, що впливають на грошову масу. І. Фішер стверджує, що грошова маса впливає на розмір заощаджень, адже пропозиція «коротких» грошей веде до зниження процентної ставки, але в більш тривалому періоді приводить до збільшення інфляції, що стимулює зростання процентних ставок. Отже, зростання пропозиції грошової маси знижує процентну ставку, тобто має інфляційний ефект, нівелює бажання населення формувати заощадження, отже, знижує обсяги потенційного інвестування [3, с. 257–259]. На думку І. Фішера, податковий тиск має обмежувальний ефект на інвестиційні можливості суб'єктів господарювання, підвищуючи рівні процентних ставок та інфляції [3, с. 237–238].

Другий етап еволюції поглядів на державне регулювання інвестиційного потенціалу представлений працями неокласиків, таких як К. Віксель, Д. Гобсон, А. Маршал, Р. Солоу, І. Фішер та Р. Хоутрі. Неокласики обґрунтовували необхідність державного регулювання інвестування, аргументуючи використання різних інструментів впливу.

Рис. 1. Еволюція поглядів вчених на державне регулювання інвестиційного потенціалу

А.С. Пігу як представник кембриджської школи, доводячи зв'язок між зростанням доходів та інвестуванням, обґрунтував принципи формування активної інвестиційної політики держави, в межах якої інвестиційне середовище формується завдяки впливу прямих та непрямих методів [4, с. 43–48].

Неокласики (К. Віксель, А. Маршал, Р. Солоу) розвивали ідею суперечливого впливу заощаджень як одного з напрямів реалізації інвестиційного потенціалу на досягнення макроекономічної рівноваги, а регулювання інвестиційних процесів розуміли переважно в контексті ринкових механізмів; державним інститутам відводили допоміжні функції.

У працях неокласиків простежується тенденція до обґрунтування необхідності посилення впливу держави на інвестиційні процеси (Д. Гобсон та Р. Хоутрі). Д. Гобсон обґрунтовує доцільність опосередкованого державного впливу на інвестиційні процеси [5, с. 92, 180, 239]. Одним з інструментів впливу на рівень інвестицій, згідно з Д. Гобсоном, є державне стимулювання платоспроможного попиту завдяки встановленню мінімального рівня заробітних плат, що сприятиме

активізації не тільки споживання, але й заощадження [5, с. 319]. Ще один представник кембриджської школи Р. Хоутрі в регулятивних процесах пріоритет віддає монетарним факторам. Держава повинна проводити інвестиційну політику задля активізації темпів економічного розвитку та уникнення деградаційних економічних зрушень [6, с. 234–235]. Важливе місце з-поміж регулятивних інструментів Р. Хоутрі відводить кредитній політиці.

Третій етап розвитку теорії регулювання інвестиційного потенціалу представлений Дж.М. Кейнсом, Р. Харродом, Є. Домаром та розробниками неокласичного синтезу, такими як Дж. Хікс, Ф. Модільяні, П. Самуельсон, головним надбанням праць яких є аргументування активного втручання держави в економічні процеси. Дж.М. Кейнс у роботі «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936 р.) обґрунтовує необхідність державного втручання в економіку, особливо для створення макроекономічних умов щодо залучення інвестицій в економіку, стимулювання заощаджень та забезпечення ефективного попиту [7, с. 289].

Дж.М. Кейнс та його послідовники наголошували на необхідності активізації інвестиційних процесів, використовуючи інструменти грошово-кредитної та бюджетної політики. Серед заходів бюджетного стимулювання Дж.М. Кейнс також пропонує інвестиції в стратегічно важливі галузі економіки, розроблення системи державних замовлень, субсидіювання та податкові пільги для підприємств, що інвестують [7, с. 155–160]. Оскільки іноземні інвестиції, на думку Дж.М. Кейнса, порушують рівновагу економічного розвитку країни, доцільно використовувати певні обмежувальні (протекціоністські) інструменти для іноземних капіталів [7, с. 409–410].

Дж.М. Кейнс, Р. Харрод, Є. Домар наголошували на тому, що надмірне вкладання інвестицій в економіку країни може спричинити інфляційні процеси, а недостатній рівень інвестицій – зниження обсягів інвестицій, зростання рівня безробіття. У зв'язку з цим завданням органів державної влади та управління є формування оптимального рівня інвестування, вплив на процеси інвестування за допомогою фінансово-бюджетної та кредитно-грошової політики.

Дж. Хікс, Ф. Модільяні, П. Самуельсон поєднали сучасну кейнсіанську теорію з неолібералізмом, обґрунтувавши «неокласичний синтез» (паритетні засади функціонування державної та приватної власності, вплив держави на економічні процеси з використанням грошово-кредитних інструментів) [8].

Надмірна кількість іноземного капіталу, на думку М.Л. Хансона, може привести до зміцнення іноземного контролю корпорацій над цілими галузями промисловості [9, с. 658–659], зниження ефективності проведення соціальних та економічних реформ в приймаючій країні, виснаження валютних резервів приймаючої країни; екологічних катастроф через використання екологічно руйнівних або небезпечних технологій в приймаючій країні тощо [10, с. 1022–1023].

До четвертого етапу розвитку теорії регулювання інвестиційного потенціалу доцільно віднести представників інституційної теорії (Т. Веблен, У. Мітчелл, Дж. Коммонс, А. Берклі, У. Гамільтон, Г. Мінз, К. Паркер, П. Хомен, Р. Коуз, Т. Еггертсон, Д. Норт, Дж. Б'юкенен), які робили акцент на нормах та правилах, що регулюють, на їхню думку, економічні відносини та процеси. Т. Веблен, У. Мітчелл, Дж. Коммонс, Дж.М. Кларк як представники «старого інституціоналізму» враховували вплив інстинктів, звичок, традицій. Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стігліц, Д. Норт, Дж. Б'юкенен (неоінституціоналісти) обґрунтовували вплив формальних та неформальних правил на економічні процеси.

Нині на рівні законодавства поняття «державне регулювання» трактується як напрям державної політики задля вдосконалення регулювання відносин між органами державної влади та суб'єктами господарювання й усунення перешкод для розвитку господарської діяльності [11]. Вчені розглядають поняття «державне регулювання економіки» як економічну категорію, що відображає відносини держави з агентами економічних процесів задля координації їх дій з метою забезпечення зростання економіки та загального добробуту громадян країни (І. Чугунов [12]); комплекс заходів правомочних державних установ та суспільних організацій, вжиття яких відбувається задля стабілізації та адаптації наявної соціально-економічної держави, суб'єктів господарювання та населення з метою досягнення цілей та вирішення завдань суспільного розвитку [13]; форму державного впливу на економічну систему (В. Бакуменко, Ю. Ковбасюк). Державне регулювання – це встановлення державою загальних правил поведінки (діяльності) учасників суспільних відносин та їх коригування залежно від умов, які змінюються [14], що здійснюється відповідними засобами, спрямоване на реалізацію всіх функцій держави та покликане створити умови для раціонального функціонування ринкового господарства в державі [15, с. 57; 16, с. 17, 101–102].

Найбільш вживаними та дієвими прямими методами впливу на інвестиційний потенціал є адміністративне та нормативно-правове регулювання, що передбачає використання законів, постанов, розпоряджень, наказів, заборон, правил (нормативно-правова форма регулювання), державних контрактів, договорів задля пожвавлення інвестиційної діяльності в суспільстві та нарощування інвестиційного потенціалу.

За адміністративної форми регулювання природно-ресурсного, виробничого, фінансового, інфраструктурного, інноваційного потенціалів передбачене використання таких інструментів, як реєстрація, застосування системи санкцій та обмежень, ліцензування, квотування, погоджувально-дозвільні процедури, продаж або використання на пільгових умовах об'єктів нерухомого майна (табл. 1).

Продаж або використання на пільгових умовах об'єктів нерухомого майна як інструмент адміністративної підтримки характерний для виробничого, фінансового, інфраструктурного, інноваційного потенціалів. Державні закупівлі підтримують виробничий, інфраструктурний, інноваційний потенціали.

Інструменти бюджетного впливу характерні для всіх компонентів інвестиційного потенціалу. Податкові інструменти виливаються на всі компоненти інвестиційного потенціалу (окрім природно-ресурсного компоненту). На інвестиційний потенціал у розрізі фінансово-бюджетних інструментів впливають державні дотації під час інвестування в пріоритетні сфери, надання гарантій, пільг, субсидій [17; 18, с. 61]. За бюджетного впливу щодо використання цільових програм відбуваються залучення та реалізація інвес-

тицій (бюджетних, приватних) для досягнення конкретних результатів діяльності в окремих секторах, галузях, видах діяльності; бюджет розвитку орієнтований на фінансування проектів, що мають підвищену соціально-економічну значимість; державні та місцеві субсидії спрямовуються в пріоритетні програми розвитку; гранти використовуються для реалізації проектів; мають місце бюджетні асигнування.

Інвестиційний потенціал прямо залежить від витрат бюджетів різних рівнів на інвестиції, збільшуючи сукупний попит та створюючи мультиплікаційний ефект в економіці. Інструменти бюджетного регулювання, інтенсивність їх використання та цілюща спрямованість залежать від дохідної та видаткової частин бюджетів різних рівнів [19; 20].

Податкова політика реалізується через такі форми, як податкові пільги, інвестиційний податковий кредит, податкові знижки, надання податкових канікул, забезпечення зменшення рівня податків, що дає змогу спрямувати інвестиції в пріоритетні та стратегічно значимі сфери. Так, зменшення податкової ставки, звуження, розширення або диференціація податкової бази для різних видів діяльності або платників податків позитивно впливають на діяльність підприємств, а це приводить до збільшення величини власних обігових коштів, прибутку, зрештою, потенційної можливості підприємств вкладати кошти [21]. Податкові пільги можуть збільшувати більшість компонентів інвестиційного потенціалу в короткостроковій перспективі, але можуть у довгостроковій перспективі привести до зменшення конкурентоспроможності підприємств та зниження рівня наповнюваності бюджетів різних рівнів.

Отже, інструментами податкової політики щодо інвестиційного потенціалу є зменшення ставок оподаткування для інвесторів, встановлення податкових канікул, звільнення від оподаткування продукту чи об'єкта, інвестиційна податкова знижка, відміна податків на реінвестиції, домовленості про уникнення подвійного оподаткування, зменшення бази оподаткування та диференціація ставок податків (під час оподаткування прибутку) на суму коштів, що спрямовуються на інвестування.

Інструменти грошово-кредитної політики держави впливають на всі компоненти інвестиційного потенціалу через регулювання роботи банківської системи та грошового обігу. За грошово-кредитного регулювання засобами, що сприяють формуванню та відтворенню інвестиційного потенціалу, є політика рефінансування, рівень облікової ставки, норми обов'язкових резервів Національного банку України тощо (табл. 2).

В процесі збільшення норми обов'язкових резервів зменшується пропозиція грошей, що знижує потенційне інвестування за рахунок кредитних ресурсів, впливаючи на інвестиційний потенціал, зменшуючи обсяги потенційно можливих інвестицій за рахунок кредитних коштів.

Операції на відкритому ринку сприяють збільшенню кредитних можливостей банків, збільшують пропози-

Таблиця 1

Інструменти державного регулювання, формування та відтворення інвестиційного потенціалу

Форми та інструменти регулювання		Інвестиційний потенціал						
		природно-ресурсний	Виробничий	трудовий	фінансовий	інфраструктурний	інноваційний	споживчий
1. Нормативно-правова	1.1 прийняття законів та інших нормативних правових актів	+	+	+	+	+	+	+
	1.2 укладання договорів, інвестиційних та кредитних угод	+	+	+	+	+	+	+
	1.3 прийняття інвестиційних програм	+	+	+	+	+	+	+
	1.4 захист прав та інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності	+	+	+	+	+	+	+
	1.5 розроблення та затвердження розпоряджень, указів тощо	+	+	+	+	+	+	+
2. Адміністративна	2.1 реєстрація	+	+	–	+	+	+	–
	2.2 застосування системи санкцій та обмежень	+	+	–	+	+	+	–
	2.3 ліцензування	+	+	–	+	+	+	–
	2.4 квотування	+	+	–	+	+	+	–
	2.5 погоджувально-дозвільні процедури	+	+	–	+	+	+	–
	2.6 продаж або використання на пільгових умовах об'єктів нерухомого майна	+	+	–	+	+	+	–
	2.7 держзакупівлі, державне споживання	+	+	–	–	+	+	+
3. Економіко-організаційна	3.1 фінансово-бюджетний вплив	+	+	+	+	+	+	+
	3.2 грошово-кредитна політика держави	–	+	+	+	+	+	+
4. Інформаційно-маркетингова	4.1 інформаційне забезпечення	+	+	+	+	+	+	+
	4.2 маркетингове забезпечення							

Таблиця 2

Вплив інструментів фінансово-бюджетної, податкової та грошово-кредитної політики НБУ на інвестиційний потенціал

	Інструменти	Дія інструмента	Вплив на інвестиційний потенціал
Грошово-кредитна політика	Процентна політика	Під час зменшення (збільшення) ставки рефінансування кредити стають дешевшими (дорожчими), що збільшує (зменшує) кількість грошей та потенційно можливий обсяг інвестицій.	Сприяє підвищенню (зниженню) інвестиційного потенціалу за допомогою низьких ставок за кредит.
	Політика обов'язкових резервів	Під час збільшення (зменшення) норми обов'язкових резервів зменшуються (збільшуються) резерви банків, які потенційно можуть бути спрямовані на кредитування реального сектору економіки, що зменшує (збільшує) пропозицію грошей, зменшує (збільшує) потенційне інвестування за рахунок кредитних ресурсів.	Зменшує (збільшує) обсяг потенційно можливих інвестицій за рахунок кредитних коштів.
	Операції на відкритому ринку	Під час купівлі (продажу) центральним банком цінних паперів збільшуються (зменшуються) кредитні можливості банків, що збільшує (зменшує) пропозицію грошей та потенційні можливості інвесторів.	Сприяє (не сприяє) підвищенню інвестиційної привабливості.
Фінансово-бюджетна політика	Цільові програми розвитку	Збільшення (зменшення) кількості цільових програм розвитку та обсягів фінансування, що сприяє розвитку (занепаду) пріоритетних галузей економіки.	Сприяє формуванню та відтворенню інвестиційного потенціалу.
	Бюджетно-інвестиційні витрати	Під час збільшення (зменшення) інвестиційних витрат відбувається збільшення (зменшення) сукупного попиту.	Збільшення (зменшення) обсягів інвестування є прямо пропорційним зростанню (зменшенню) всіх компонентів інвестиційного потенціалу.
Податкова політика	Податкові ставки та податкові пільги	Збільшення податкових ставок та зменшення податкових пільг зумовлюють зростання доходів бюджетів, але зменшують доходи підприємств.	Збільшення податкових ставок та зменшення податкових пільг у довгостроковій перспективі зменшують інвестиційний потенціал національної економіки

цію грошей та потенційні можливості інвесторів. Під час продажу центральним банком цінних паперів зменшуються кредитні можливості банків, що зменшує пропозицію грошей та потенційні можливості інвесторів.

Інфраструктурний вплив містить у своєму складі такі методи, як будівництво та використання транспортної, мережевої, водогосподарської та інших інфраструктур, необхідних для функціонування та розвитку господарюючих суб'єктів, що є реципієнтами інвестицій. Держава може фінансувати з бюджету створення необхідної інфраструктури на відведених під інвестиційні проекти земельних ділянках або викуповувати в інвестора побудовані ним інфраструктурні об'єкти.

До основних інструментів, що використовуються владою під час цього впливу на інвестиційну діяльність, належать оренда об'єктів виробничої інфраструктури, що стосуються державної власності; трастове управління об'єктами інфраструктури, здійснюване приватними особами; концесії, що забезпечують не тільки залучення інвестицій в розвиток інфраструктури, але й підвищення якості управління її об'єктами за рахунок залучення приватних осіб до менеджменту у сфері їх експлуатації [22, с. 22].

Важелі інформаційно-маркетингового впливу суттєво покращують формування та відтворення всіх компонентів інвестиційного потенціалу. Інформаційне забезпечення містить моніторинг динаміки та результатів інвестиційної діяльності, стану інвестиційної привабливості країни, регіонів; складання та ведення реєстрів інвестиційних пропозицій регіонів, суб'єктів господарювання тощо [22, с. 23].

До основних інструментів реалізації інформаційного забезпечення належать інтернет-портали, каталоги інвестиційних проектів, доступні потенційним інвесторам; рейтинги інвестиційної привабливості, статистичні та інформаційні матеріали, що відображають стан умов та факторів формування й відтворення інвестиційного потенціалу.

До основних інструментів маркетингового забезпечення, що використовується владою, належать PR-кампанії, тобто організація участі в інвестиційних форумах, міжнародних виставках, проведення конференцій для потенційних інвесторів, адресна розсилка інформації потенційним інвесторам.

Висновки. На основі узагальнення поглядів вчених на державне регулювання інвестиційного потенціалу можна зазначити, що представники класичної школи політичної економії були прихильниками мінімального втручання держави в економічні, зокрема інвестиційні, процеси. Неокласики обґрунтовували напрями та форми державної політики під час формування та відтворення інвестиційного потенціалу, роблячи акцент на грошово-кредитних інструментах, а інституціоналісти – на формальних та неформальних правилах.

Щодо важливості та необхідності регулювання економічних процесів можна визначити державне регулювання формування та відтворення інвестиційного потенціалу як діяльність державних органів зі створення передумов інтенсифікації інвестиційного процесу, встановлення механізмів реалізації державних цілей та завдань розвитку компонентів інвестиційного потенціалу шляхом налагодження сприятливих умов для залучення інвестицій та підвищення ефективності їх використання.

Список використаних джерел:

1. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. Київ: Port-Royal, 2001. 594 с.
2. Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. / сопред. редкол. Г. Фетисов, А. Худокормов. Т. I. От зари цивилизации до капитализма / отв. ред. Г. Фетисов. Москва: Мысль, 2004. 718 с.
3. Fisher I. The Rate of Interest. Its Nature, Determination and Relation to Economic Phenomena. New York: The Macmillan Company, 1907. 442 p.
4. Pigou A.C. The Value of Money. The Quarterly Journal of Economics. 1917. Vol. 32. No 1. P. 38–65.
5. Гобсон Д. Эволюция современного капитализма / пер. с англ. Санкт-Петербург: издание О.Н. Поповой, 1898. 464 с.
6. Gaukroger A. The Director of Financial Enquiries A Study of the Treasury Career of R. G. Hawtrey, 1919–1939: Doctoral thesis presented to the University of Huddersfield as part of the requirement for the award of the degree of Doctor of Philosophy. University of Huddersfield, 2008. 529 p.
7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости / пер. В. Качалина. Истоки. Вып. 3. Москва: ГУ ВШЭ, 2001. С. 280–292.
8. Самуэльсон П. Экономика. Москва: Ангол ВНИИССИ, 1992. Т. 1. С. 51–66. Т. 2. С. 3–129.
9. Hanson M.L. Regulation of Foreign Direct Investment in the United States Defense Industry. Northwestern Journal of International Law & Business. 1989. Vol. 9. Issue 3. Winter. P. 658–684.
10. Burt E.M. Developing Countries and the Framework for Negotiations on Foreign Direct Investment in the World Trade Organization. American University, International Law Review. 1997. No. 6. P. 1015–1061. URL: http://digitalcommons.wcl.american.edu.
11. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 11 вересня 2003 р. № 1160-IV. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1160-15.
12. Чугунов І. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку: монографія. Київ: НІОС, 2003. 488 с.
13. Григорська О. Бюджетна політика як інструмент державного регулювання економіки. Вісник антимонопольного комітету України. 2011. № 4. С. 29–33.
14. Латинін М. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання: монографія. Харків: вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2006. 320 с.
15. Воротін В. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: монографія. Київ: вид-во УАДУ, 2002. 392 с.
16. Механизмы регулирования предпринимательской деятельности: монография / ред. А. Бутенко (отв. ред.), А. Зайцев, А. Барабаш та ін. Одеса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2000. 198 с.
17. Пшик Б. Удосконалення фінансово-кредитного стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні: монографія. Київ: УБС НБУ, 2010. 263 с.
18. Григор'єва М. Інвестиційна привабливість України: проблеми та можливості. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 21. С. 57–62.
19. Затонацька Т. Бюджетно-податкове регулювання інвестиційної діяльності в Україні: монографія. Київ: Задруга, 2012. 299 с.
20. Мєдвєдкова Н. Бюджетно-податкові важелі залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 4. С. 18–21.
21. Рекова Н., Талан Г. Інструменти регулювання інвестиційної діяльності в рамках податкової політики. Економічний часопис – XXI. 2014. № 1–2(2). С. 12–15.
22. Никитина Е., Домнина А. Проблемы государственного регулирования инвестиционной деятельности. Финансы. 2004. № 9. С. 19–21.

УДК 338.2:620.9:351.77

Горбань В.Б.,
кандидат економічних наук,
Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

ПРОБЛЕМАТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ПРОЕКТІВ У МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДАХ

Горбань В.Б. Проблематика впровадження енергоефективних проектів у медичних закладах. У статті доведено актуальність впровадження проектів з енергоефективності у закладах охорони здоров'я в умовах реалізації медичної реформи в Україні. Встановлено, що стан та перспективи розвитку медичних закладів визначають їх спроможність ефективно впроваджувати комплексні проекти з термореновації будівель. Проаналізовано структуру надходжень медичних закладів, встановлено, що фінансове забезпечення закладів охорони здоров'я в Україні має високий ступінь залежності від зовнішніх джерел фінансування. Розкрито джерела фінансових ресурсів в закладах охорони здоров'я, що скеровуються на вжиття енергоефективних заходів. Запропоновано концепцію вжиття енергоефективних заходів в медичних закладах на основі проектно-орієнтованого підходу. В межах такого підходу наведено рекомендації щодо залучення фінансових ресурсів для підвищення рівня енергоефективності закладів охорони здоров'я.

Ключові слова: енергоефективні проекти, медична реформа, фінансування, фінансові ресурси, фінансова автономія, проектно-орієнтований підхід, заклади охорони здоров'я.

Горбань В.Б. Проблематика внедрения энергоэффективных проектов в медицинских учреждениях. В статье доказана актуальность внедрения проектов по энергоэффективности в учреждениях здравоохранения в условиях реализации медицинской реформы в Украине. Установлено, что состояние и перспективы развития медицинских учреждений определяют их способность эффективно внедрять комплексные проекты по термореновации зданий. Проанализирована структура поступлений медицинских учреждений, установлено, что финансовое обеспечение учреждений здравоохранения в Украине имеет высокую степень зависимости от внешних источников финансирования. Раскрыты источники финансовых ресурсов в учреждениях здравоохранения, которые направляются на принятие энергоэффективных мер. Предложена концепция принятия энергоэффективных мер в медицинских учреждениях на основе проектно-ориентированного подхода. В рамках такого подхода приведены рекомендации по привлечению финансовых ресурсов для повышения уровня энергоэффективности учреждений здравоохранения.

Ключевые слова: энергоэффективные проекты, медицинская реформа, финансирование, финансовые ресурсы, финансовая автономия, проектно-ориентированный подход, учреждения здравоохранения.

Horban' V.B. Problematics of implementation of energy-efficient projects in medical institutions. The article highlights the relevance of implementation of energy efficiency projects in health care institutions in the context of realization of medical reform in Ukraine. It is established that the state and prospects of the development of medical institutions determine their ability to effective implementation of complex projects on the thermorenovation of buildings. The analysis of the structure of revenues of medical institutions has been carried out and it has been established that financial provision of health care institutions in Ukraine has a high degree of dependence on external sources of funding. Sources of financial resources in health care institutions, aimed at implementation of energy-efficient measures, are disclosed. The concept of implementation of energy-efficient measures in medical institutions on the basis of a project-oriented approach is proposed. Within this approach, recommendations for attracting financial resources are made in order to increase the level of energy efficiency of health facilities.

Key words: energy-efficient projects, medical reform, financing, financial resources, financial autonomy, project-oriented approach, health care institutions.

Постановка проблеми. Медична галузь в Україні є багаторівневою системою, складові елементи якої тісно взаємопов'язані між собою та із зовнішнім середовищем. Більшість будівель медичних закладів перебуває в комунальній власності та управляється місцевими органами влади, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ та міст. Невелика частина будівель медичних закладів перебуває в державній власності та управляється Міністерством охорони здоров'я України. Технічний стан більшості будівель медичних закладів є незадовільним. Незважаючи на це, як на національному, так і на місцевому рівні досі відсутнє стратегічне бачення їх комплексної термосанації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У 2017 році в Україні розпочато медичну реформу, метою якої є надання самостійності медичним закладам шляхом їх автономізації через зміну розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та закладами охорони здоров'я. Водночас через незавершеність реформи сфери охорони здоров'я та недостатню фінансову спроможність більшості муніципа-

літетів і лікарень сьогодні в Україні реалізовано лише незначну кількість проектів з підвищення енергоефективності будівель медичних закладів. Слід зауважити, що на національному рівні відсутня консолідована база даних статистичної та аналітичної інформації про технічний стан будівель медичних закладів, їх енергетичні та конструктивні характеристики та реалізовані енергоефективні проекти, що ускладнює процес стратегічного планування впровадження програм, націлених на забезпечення раціонального споживання паливно-енергетичних ресурсів та зменшення викидів вуглекислого газу в будівлях медичної сфери.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в аналізі особливостей впровадження енергоефективних проектів у закладах охорони здоров'я в контексті впровадження медичної реформи в Україні, а також наданні рекомендацій щодо шляхів їх ефективної реалізації.

Виклад основного матеріалу. Згідно з даними Державної служби статистики України станом на 1 січня 2018 року налічується 1 714 лікарняних закладів із 30 8736 лікарняними ліжками [1, с. 9–17]. Більшість будівель медичних закладів побудована в 1950–1990 роки та потребує капітального ремонту, а деякі з них перебувають в аварійному стані. Значна частина лікарень має низькі теплотехнічні показники та характеризується високим рівнем споживання енергоресурсів (у 2–2,5 рази вищим за сучасні нормативні вимоги). Водночас мікрокліматичні умови в приміщеннях медичних закладів подекуди не відповідають санітарно-гігієнічним нормам.

Незважаючи на незадовільні технічні умови значної частини медичних будівель, на державному рівні відсутнє комплексне бачення шляхів покращення технічних та експлуатаційних характеристик цих об'єктів. Окрім цього, нині не існує єдиної бази даних із систематизованою та верифікованою інформацією про заходи з енергоефективності, вжиття яких відбувається на об'єктах закладів охорони здоров'я України. Проте саме наявність інформаційної бази, в якій може міститися вичерпний перелік даних про рівень енергетичного споживання та потенціал енергозбереження, є запорукою комплексного вжиття заходів з енергоефективності в медичній сфері. Слід зауважити, що частково така інформація сьогодні наявна на місцевому рівні (в містах та об'єднаних територіальних громадах), де запроваджена та ефективно функціонує система енергетичного менеджменту та енергомоніторингу. Отже, проводиться відповідне збирання даних щодо енергоспоживання медичних закладів, що підпорядковуються органам місцевого самоврядування. Насамперед це пов'язане з тим, що, згідно з чинним законодавством, відповідальність за утримання більшості будівель медичних закладів (а це понад 90%) покладена на місцеві органи влади. Також слід зазначити, що, відповідно до законодавства України, капітальні витрати на утримання та належну експлуатацію будівель покриваються їх власниками, якими зазвичай є місцеві органи влади. У зв'язку з цим муніципалітети виступають відповідальними органами щодо вжиття заходів з поліпшення технічних характеристик будівель медичних закладів та їх ефективної експлуатації.

Муніципальні медичні установи переважно фінансуються за рахунок місцевих бюджетів та субвенцій з державного бюджету України. Основна частина коштів скеровується на покриття поточних витрат закладів та використовується для оплати праці робітників, придбання медичних препаратів та впровадження медичних програм. Водночас роботи з капітального ремонту або реконструкції лікарняних будівель зазвичай здійснюються в межах окремих статей видатків місцевих бюджетів або зі спеціальних фондів самих лікарень.

Фінансування енергоефективних заходів в муніципалітетах передбачається міськими та обласними програмами з підвищення енергоефективності та енергозбереження, які містять відповідні цілі щодо досягнення економічних та енергетичних результатів для бюджетних будівель, зокрема медичних закладів. Стаття 71 Бюджетного кодексу України [2] визначає право фінансувати енергоефективні проекти в межах запланованих капітальних видатків бюджету розвитку міст, який є складовою частиною спеціального фонду місцевих бюджетів.

Законом України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [3] збільшено можливості муніципалітетів нарощувати власну дохідну частину бюджету та збільшувати обсяги фінансування енергоефективних проектів. Муніципалітети можуть розраховувати на часткове фінансування енергоефективних проектів в медичних закладах коштами з державного бюджету, які спрямовуються через Державний фонд регіонального розвитку та низку цільових субвенцій. Умови залучення коштів з державного бюджету визначаються відповідними актами Кабінету Міністрів України щодо порядку їх використання.

Слід зауважити, що сьогодні незавершений процес ідентифікації кінцевого власника будівель є однією з причин відсутності широкомасштабної практики вжиття заходів з енергоефективності в медичних закладах, адже встановлено, що реалізація реформи системи охорони здоров'я приведе до зміни сфери обслуговування та фінансування закладів первинної та вторинної ланок медичної допомоги, отже, ключові обов'язки будуть перерозподілені між муніципальними та регіональними рівнями влади з відповідним видозміненням підпорядкованості закладів лікарень, що перебувають в їхній юрисдикції.

Слід зазначити, що обмежені фінансові ресурси є одним з головних питань органів місцевого самоврядування щодо впровадження комплексних проектів з термомодернізації в лікарнях. Реалізація реформи децентралізації влади щодо бюджетних відносин протягом останніх трьох років сприяла певному покращенню фінансової спроможності місцевих громад. Водночас наявних бюджетних коштів все ж таки не вистачає для комплексного вжиття енергоефективних заходів. Це потребує залучення муніципалітетами додаткових коштів з доступних джерел зовнішніх фінансових ресурсів, зокрема державного бюджету, міжнародних фінансових та донорських фондів та/або коштів приватних інвесторів. Водночас в умовах сьогодення залучення коштів із зазначених джерел є досить проблематичним для більшості муніципалітетів. Це передусім обумовлене невеликим загальним обсягом доступних фінансових ресурсів порівняно з інвестиційним попитом в секторі енергоефективності громадських будівель, а також обов'язковими рамковими умовами їх отримання.

Досить часто представники муніципального сектору повністю виключають можливість залучення додаткового фінансування з боку українських комерційних банків, аргументуючи це високою вартістю позики, а також значними ризиками щодо обслуговування кредитних зобов'язань. Водночас отримання співфінансування проектів через співпрацю з міжнародними фінансовими установами та залучення коштів з державного бюджету є досить складними завданнями у зв'язку з наявністю різноманітних процедурних моментів щодо отримання коштів, порядку проведення закупівель, контролю за виконанням проектів за участю зовнішніх консультантів тощо. Зокрема, міжнародні фінансові установи можуть приймати рішення про фінансування на основі попередньо розроблених техніко-економічних обґрунтувань чи бізнес-планів проектів, тоді як заявник після отримання позитивного рішення щодо надання коштів повинен обов'язково розробити проектно-кошторисну документацію та підготувати інші супутні документи з подальшим проходженням державної будівельної експертизи для отримання коштів з державного бюджету. Це означає, що часовий інтервал між рішенням міжнародної фінансової установи та рішенням державного органу про фінансування проекту буде перевищувати 1 рік, що може негативно вплинути на розвиток життєвого циклу проекту.

Муніципалітети можуть отримати часткову підтримку проектів з енергоефективності з державного бюджету у формі різних видів субвенцій. Зокрема, Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» [4] передбачає 7 видів субвенцій, але лише одна з них має цільову мету, орієнтовану на медичну сферу, а саме розвиток охорони здоров'я в сільській місцевості.

Прийняття Закону України «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації» [5] у 2015 році створило певні рамкові умови для залучення приватних інвестицій для фінансування проектів з енергоефективності у громадських будівлях із застосування ЕСКО-механізму. Проте сьогодні більшість приватних інвесторів пропонує муніципалітетам вжиття лише малозатратних та швидкоокупних (до 5 років) інвестиційних заходів через відсутність достатньої кількості власних коштів для фінансування проектів комплексної термомодернізації будівель, які мають досить великі терміни окупності (більше 10 років) та потребують значних інвестицій.

Нині можливості залучення кредитних ресурсів від міжнародних фінансових організацій також обмежені для більшості муніципалітетів.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) [6] та Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) [7] надають кредитне фінансування лише великим інвестиційним проектам (наприклад, від 5 млн. євро для проектів ЄБРР). Це означає, що загальний обсяг інвестицій у проект з місцевим внеском повинен бути на 10–30% вищий залежно від вимог міжнародної фінансової установи. Таким чином, кредитні кошти фактично доступні лише для великих міст (з більш ніж 100 тис. громадян). Водночас такі кредити стають недоступними для більшості невеликих міст (до 50 тис. громадян) та середніх міст (50–100 тис. громадян), частка яких складає більше 90% загальної кількості українських міст. Загалом це питання можна врегульовувати шляхом створення консорціумів міст або об'єднаних територіальних громад для спільного залучення таких кредитних ресурсів, проте це потребує злагодженої роботи декількох територіальних громад, що в часовому вимірі може зумовити збільшення термінів реалізації проектів.

Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО) [8] пропонує досить привабливі кредитні умови для невеликих проектів для муніципалітетів (500 тис. євро під 3% річних), але кредитні можливості цієї організації також обмежені, що не гарантує позитивного розгляду кожної поданої проектної заявки.

Участь у пілотних проектах з грантовою складовою для більшості муніципалітетів також є проблематичною, оскільки такі проекти є поодинокими. Водночас доступ муніципалітетів до кредитних ресурсів міжнародних фінансових інституцій може бути покращений, як тільки медична реформа та реформа децентралізації влади в Україні будуть завершені. Зокрема, можна буде розробляти проекти з енергоефективності для кількох закладів охорони здоров'я на рівні об'єднаних територіальних громад та районів лікарень, що збільшить привабливість їх фінансування за участю ЄБРР та ЄІБ.

В результаті виконання зобов'язань України перед Європейським Союзом в рамках Угоди про асоціацію та Європейським енергетичним співтовариством протягом останніх трьох років український уряд доклав значних зусиль для вдосконалення законодавства щодо енергоефективності та його гармонізації з правовими нормами Євросоюзу. Зокрема, прийняття Закону України «Про енергоефективність будівель» [9] та низки нормативних підзаконних актів значно покращило рамкові умови для реалізації енергоефективних проектів.

Проте досі існують певні перепони, пов'язані з питаннями бюджетоутворення. Наприклад, Бюджетний кодекс України [2] обмежує планування витрат бюджету лише на один рік, що ускладнює фінансування проектів з енергоефективності, оскільки вони потребують більше часу на планування та впровадження. До того ж процедура бюджетного планування неповністю відповідає особливостям життєвого циклу впровадження проектів з енергоефективності. Отже, поширені випадки, коли планування видатків на проекти з енергоефективності здійснюється лише на підставі формального факту наявності проектно-кошторисної документації, але без урахування потреб в бюджетних призначеннях, наприклад для проведення енергоаудитів чи технічних обстежень стійкості огороджувальних конструкцій будівель.

Реалізація проектів з енергоефективності у медичних закладах також ускладняється низкою положень державних будівельних норм, які встановлюють вимоги щодо будівництва та реконструкції медичних закладів. Зокрема, згідно з наявними стандартами, в медичних установах обмежується використання систем вентиляції з рекуперацією тепла, а також встановлення світлодіодних ламп у більшості приміщень медичного призначення. На відміну від європейської практики, в Україні також обмежене використання для потреб теплової ізоляції огороджувальних конструкцій такого матеріалу, як пінополістирол, оскільки для

медичних закладів можуть використовуватися тільки негорючі матеріали, наприклад матеріали з мінеральної вати. Ці та інші обмеження приводять до неможливості вжиття низки енергоефективних заходів у лікарнях або суттєвого збільшення їх вартості.

Низька якість муніципальних проектних пропозицій також є поширеною проблемою, що обумовлене насамперед браком кваліфікованих експертів з енергоефективності. Привертає увагу низька якість замовлених органами місцевого самоврядування енергетичних аудитів, які часто не мають комплексного аналізу споживання енергетичних ресурсів лікарнею, зокрема зведених енергетичних балансів медичних закладів, що здебільшого є комплексами будівель, розташованими на єдиній земельній ділянці. Крім того, зазвичай пропонуються шаблонні пакети заходів щодо утеплення та модернізації огороджувальних конструкцій та інженерних систем. Хоча, як показує досвід, в більшості лікарень можливе вжиття широкого спектру швидкоокупних, отже, малозатратних заходів, пов'язаних зі специфікою конкретного закладу. Окрім того, досить часто не здійснюється фінансове оцінювання додаткових реноваційних заходів, що не пов'язані з енергоефективністю, але завжди виникають на етапах впровадження проектів з комплексної модернізації будівель (зокрема, відновлення вимощень, оздоблення ґанків, пандусів для маломобільних груп населення, влаштування дренажної системи).

Все це значно ускладнює можливість оцінювання вартості комплексної санації медичних закладів до початку виготовлення проектно-кошторисної документації, отже, впливає на визначення обсягів необхідних інвестицій, зокрема, залучених від міжнародних фінансових інституцій та державного бюджету.

На етапі проектування та виготовлення проектно-кошторисної документації для проектів з комплексної модернізації важливу роль відіграє рівень кваліфікації проектувальників, адже зазвичай запровадження правильних технічних рішень дає змогу отримати значний енергозберігаючий ефект та оптимізувати вартість проекту загалом. Водночас проектувальники зазвичай повинні зважати на обмежений загальний бюджет проектів та враховувати той факт, що не всі запропоновані проектні рішення можуть бути впроваджені одночасно під час реалізації проектів. Також важливим показником якості проектно-кошторисної документації є питання належного рівня її деталізації, яка на етапі будівельно-монтажних робіт дає змогу поставити чіткі вимоги до підрядника, що їх виконує, адже сьогодні одним з проблемних питань реалізації проектів з комплексної модернізації будівель, зокрема в медичних закладах, є питання якості виконання будівельно-монтажних та пусконалагоджувальних робіт через брак кваліфікованих фахівців на ринку будівельних послуг.

Відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [10] забезпечення енергоефективного споживання енергії є одним з державних пріоритетів. Відповідно до цієї Стратегії місцеві органи влади повинні розробляти та впроваджувати комплексні програми, які серед інших завдань містять заходи з енергоефективності для будівель у бюджетній сфері, включаючи медичні заклади. На основі цих програм кожний місцевий орган влади протягом бюджетного періоду планує фінансування окремих проектів з енергоефективності. Як уже зазначалось вище, інформація про такі проекти не систематизована на національному рівні, тому нині неможливо визначити загальну суму коштів, витрачених місцевими органами влади щодо підвищення енергоефективності закладів охорони здоров'я.

На національному рівні не існує ні державної програми підвищення енергоефективності в медичних закладах, ні цільової статті в державному бюджеті України для фінансування заходів з енергоефективності в секторі охорони здоров'я. Національна стратегія реформування охорони здоров'я України на 2015–2020 роки [11] також не передбачає фінансування заходів підвищення енергоефективності будівель медичних закладів.

Слід зазначити, що під час підготовки та реалізації енергоефективних проектів у медичних установах муніципалітети повинні керуватися вимогами чинного законодавства, враховувати наявну практику аналогічних проектів у громадських будівлях, а також умови залучення фінансових ресурсів.

Щоби залучити фінансові ресурси для енергоефективних проектів, муніципалітети повинні виконати низку кроків, які можна розділити на кілька етапів.

1) Підготовчий етап, який визначає:

– моніторинг споживання енергії в будівлях;

– попереднє оцінювання потенціалу енергозбереження;

– розроблення варіантів та джерел можливого фінансування проектів.

2) Передпроектний етап, який передбачає технічні та фінансові аспекти; технічні аспекти повинні включати:

– вибір постачальників послуг для технічного огляду та енергоаудиту;

– оцінювання будівлі:

– збирання та перевірка даних щодо експлуатаційних характеристик будівлі;

– оцінювання технічного стану та стійкості огороджувальних конструкцій та інженерних систем;

– проведення енергетичного аудиту;

– розрахунок прогнозованого скорочення споживання енергії та грошової економії;

фінансові аспекти повинні містити:

– розрахунок попередньої вартості енергозберігаючих заходів;

– деталізацію джерел фінансування проекту.

Після цього слід здійснити детальне техніко-економічне обґрунтування, яке має охоплювати оцінювання енергоефективності та економії коштів, що може дати змогу ще раз перевірити заплановані показники ефективності з точки зору технічної та економічної здійсненності результатів.

Загалом для успішного впровадження проектів з енергоефективності територіальним громадам слід розробити комплексний план дій зі сталого енергетичного розвитку на короткострокову та довгострокову перспективу.

Висновки. Підходи до вирішення проблеми забезпечення муніципалітетів доступними фінансовими ресурсами для впровадження енергоефективних проектів в медичних закладах повинні мати системний характер та передбачати вжиття заходів щодо:

– актуалізації питань необхідності підвищення енергоефективності медичних закладів;

– розроблення та впровадження державної програми з підвищення енергоефективності медичних

закладів, яка має передбачати механізми цільового фінансування проектів із залученням коштів місцевих та державного бюджетів, а також міжнародних фінансових інституцій;

– вдосконалення законодавства задля усунення бар'єрів, що перешкоджають залученню коштів із зовнішніх джерел та реалізації енергоефективних проектів в медичних закладах.

Впровадження зазначених рекомендацій забезпечить комплексне видозмінення процесів реалізації енергозберігаючих проектів у закладах охорони здоров'я та сприятиме підвищенню рівня їх енергоефективності.

Список використаних джерел:

1. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України у 2017 році: статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2018. С. 9–17. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_zoz_17.pdf.
2. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
3. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28 грудня 2014 року № 79-VIII / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-19.
4. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 7 грудня 2017 року № 2246-VIII / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19.
5. Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації: Закон України від 9 квітня 2015 року № 327-VIII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/327-19.
6. Європейський банк реконструкції та розвитку: офіційний веб-сайт. URL: https://www.ebrd.com/home.
7. Європейський інвестиційний банк: офіційний веб-сайт. URL: http://www.eib.org/en.
8. Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО): офіційний веб-сайт. URL: https://www.nefco.org/o-nefko.
9. Про енергоефективність будівель: Закон України від 22 червня 2017 року № 2118-VIII / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-19.
10. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.
11. Національна стратегія реформування охорони здоров'я України на 2015–2020 роки / Міністерство охорони здоров'я України. URL: http://moz.gov.ua/strategija.

УДК 657.36:338.2(477)

Носирєв О.О.,
кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ГАЛУЗЕВІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Носирєв О.О. Фінансові результати промислових підприємств: галузеві та регіональні тенденції. У статті досліджено тенденції фінансових результатів промислових підприємств та узагальнено сутність, значення і вплив фінансових результатів на функціонування промислового комплексу. Проаналізовано фінансові результати промислових підприємств у галузевому та регіональному вимірах. Визначено чинники впливу на фінансові результати, управління якими здатне підвищити економічну ефективність функціонування підприємств промисловості та економіки держави загалом. Наголошено на необхідності впровадження ефективної державної промислової політики, спроможної надати дієву підтримку промисловому сектору економіки. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення механізму управління фінансовими результатами як на рівні підприємств, так і на загальнодержавному макроекономічному рівні у вигляді державної промислової політики.

Ключові слова: фінансові результати, промислові підприємства, промислова політика, макроекономічні фактори, секторальна структура, регіональні диспропорції.

Носырев А.А. Финансовые результаты промышленных предприятий: отраслевые и региональные тенденции. В статье исследованы тенденции финансовых результатов промышленных предприятий и обобщена сущность, значение и влияние финансовых результатов на функционирование промышленного комплекса. Проанализированы финансовые результаты промышленных предприятий в отраслевом и региональном измерениях. Определены факторы влияния на финансовые результаты, управление которыми

способно повысить экономическую эффективность функционирования предприятий промышленности и экономики государства в целом. Отмечена необходимость внедрения эффективной государственной промышленной политики, способной оказать действенную поддержку промышленному сектору экономики. Разработаны рекомендации по совершенствованию механизма управления финансовыми результатами как на уровне предприятий, так и на общегосударственном макроэкономическом уровне в виде государственной промышленной политики.

Ключевые слова: финансовые результаты, промышленные предприятия, промышленная политика, макроэкономические факторы, секторальная структура, региональные диспропорции.

Nosyriev O.O. Financial results of industrial enterprises: sectoral and regional trends. The article examines the trends of the financial results of industrial enterprises and summarizes the essence, significance and impact of financial results on the functioning of the industrial complex. Analyzed the financial results of industrial enterprises in the sectoral and regional dimensions. The factors influencing the financial results, the management of which can increase the economic efficiency of the industrial enterprises and the economy as a whole, are determined. The necessity of introducing an effective state industrial policy that can provide effective support to the industrial sector of the economy is noted. Recommendations have been developed for improving the mechanism for managing financial results both at the enterprise level and at the national macroeconomic level in the form of state industrial policy.

Key words: financial results, industrial enterprises, industrial policy, macroeconomic factors, sectoral structure, regional disparities.

Постановка проблеми. Фінансовий результат є одним із важливих економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та дає комплексні оцінки ефективності цієї діяльності. Тому фінансові результати відіграють важливу роль, адже від них залежить не тільки майбутнє окремого підприємства, а й держави загалом: фінансовий результат є базою для поповнення низки державних фондів, підтримки окремих бюджетних програм та інших видатків бюджетів на макрорівні. На мікрорівні фінансові результати виступають джерелом поповнення власних коштів та створення окремих фондів підприємства.

Забезпечення прогресивного розвитку промислового сектору економіки тісно пов'язане з потребою вирішення питання підвищення фінансових результатів промислових підприємств. Саме тому виникає нагальна потреба макроекономічного моніторингу фінансових результатів діяльності промислових підприємств із визначенням тенденцій щодо величини обсягу реалізованої продукції, темпів змін прибутку та збитків промисловості та величини фінансового результату промислових підприємств у галузевому та регіональному вимірах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Наукові дослідження щодо управління фінансово-економічною діяльністю промислових підприємств узагальнюють процеси формування, розподілу та використання фінансових потоків підприємств. Аналіз наукового внеску чисельних вітчизняних та закордонних учених, які зробили вагомий внесок у розвиток теорії фінансів та управління національним господарством, свідчить, що наявні підходи до визначення змісту та структури фінансових потоків, побудови системи управління фінансовими потоками підприємств промисловості потребують не просто удосконалення, а розроблення принципово нової концепції управління фінансовими результатами з урахуванням особливостей побудови організаційно-економічних та фінансових відносин промислових підприємств, сучасних тенденцій інтеграції та глобалізації, вдосконалення технології та інструментів фінансових ринків, впливу інтересів індивідів та окремих груп на діяльність підприємства, визначення цілей його функціонування.

Формулювання цілей статті. Дослідження має за мету узагальнення тенденцій фінансових результатів промислових підприємств у галузевому та регіональному розрізах та розроблення на цій основі рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління фінансовими результатами як на рівні підприємств, так і на загальнодержавному макроекономічному рівні у вигляді державної промислової політики.

Виклад основного матеріалу. Показник фінансового результату відіграє провідну роль для успішної реалізації комплексної системи цілей, оскільки саме його величина є базисом для подальшого забезпечення та активізації взаємопов'язаних процесів росту та розвитку господарської діяльності підприємства. Адже спочатку відбувається інвестування суми фінансового результату підприємства у процеси кількісного зростання результативності господарської діяльності, а далі – синергетичний ефект фінансового результату, кількісного зростання та інноваційного процесу забезпечують стійкий розвиток діяльності промислового підприємства. Тобто усі складники розглянутої системи знаходяться у взаємозв'язку, який виражається у взаємному позитивному впливі категорій між собою [1].

Збільшення частки нерозподіленого прибутку (капіталізованого позитивного значення фінансового результату) спочатку створює «можливість самозростання вартості капіталу», яка є основним джерелом збільшення величини чистих активів, сформованих за рахунок власного капіталу. У свою чергу, вартість чистих активів суттєво впливає на формування ринкової вартості підприємства, яку розраховують за умов об'єднання, продажу, поглинання суб'єкта господарювання. Таким чином, розмір фінансового результату є важливим індикатором зростання власного капіталу (забезпечення платоспроможності, фінансової незалежності), ділової репутації (гудвілу) та вартості промислового підприємства на ринку.

На думку О.В. Єромошкіної [2], вирішення проблеми формування системи управління фінансовими потоками підприємства в умовах розвитку фінансового ринку тісно пов'язане з такими важливими науковими та практичними завданнями на мікрорівні, як забезпе-

чення стабільної прибуткової діяльності підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, а на макрорівні – забезпечення підвищення економічної безпеки держави, її сталого та динамічного розвитку, зміцнення конкурентних позицій у світовій економічній спільноті. Управління фінансовими потоками промислових підприємств має відбуватися з урахуванням інституційної неповноти, наявності інституційних меж, недосконалості інформації та обмеженої раціональності індивідів під час прийняття та реалізації управлінських рішень, а саме підприємство повинно розглядатись як цілісний суб'єкт економічних відносин, на який впливають внутрішні та зовнішні фактори [2].

З економічного погляду, фінансовий результат – це економічний підсумок виробничої діяльності господарюючих суб'єктів, виражений у вартісній (грошовій) формі, або ж це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється під час ведення бізнесу. Інакше кажучи, підприємство отримує позитивну економічну вигоду (прибуток), коли отримані прибутки перевищують понесені витрати. Якщо ж підприємство отримало збитки, це означає перевищення витрат над доходами. Фінансовий результат роботи підприємства як одна з основних категорій економіки може виступати у двох формах – прибутку або збитку. Безпосередньо з цією категорією пов'язані поняття доходів та витрат. Таким чином, фінансовий результат виступає як узагальнюючий показник, що інтегрує в собі вплив усієї фінансово-господарської діяльності підприємства, який дає можливість установити взаємозв'язок між усіма іншими економічними показниками та узагальнити результати діяльності [3].

Одним із корелюючих із фінансовими результатами економічних показників виступає фінансова стійкість. Промислові підприємства України знаходяться у нестійкому та нестабільному фінансовому стані. Саме чинники зовнішнього середовища зумовили незадовільну фінансову стійкість вітчизняних промислових підприємств упродовж 2008–2016 рр. Надалі для поліпшення їхнього фінансового стану першочергові дії мають здійснюватися державою. Насамперед має формуватися оптимальна облікова ставка НБУ, забезпечуватися сприятливі економічні умови для зниження рівня інфляції. Без активних економічних зрушень на макрорівні підприємства самостійно не зможуть подолати проблеми, пов'язані із забезпеченням задовільної фінансової стійкості [4].

Не можна не відзначити, що максимізація величини фінансових результатів підприємства неможлива без створення та реалізації комплексу заходів з управління витратами. Тому важливою ланкою механізму управління витратами промислових підприємств є оптимізація їхнього розміру та структури. Управління витратами промислового підприємства повинно забезпечувати встановлення найкращої структури цих витрат за обмежень щодо умов внутрішнього та зовнішнього середовища, в яких функціонує підприємство. Це потребує виконання певної сукупності завдань, основними з яких є такі: здійснення групування витрат за певними ознаками, які відповідають вибраним цілям управління витратами; виявлення взаємозв'язків між різними групами витрат; оцінювання впливу витрат різних груп на величину фінансових результатів підприємства; знаходження такої величини кожної групи витрат та, відповідно, співвідношення між ними, за яких фінансові результати діяльності підприємства досягають максимального значення [5].

Основними продуцентами загальнопромислового прибутку/збитку у промисловості є великі та середні підприємства (у 2014 р. відповідно 94 та 93,3% у загальному обсязі). Внесок малих підприємств залишається мало відчутним для фінансового стану промисловості – до 6% прибутку та 6,8% збитків. Водночас частка прибуткових серед них є більшою порівняно з великими та середніми – 64 проти 49%. Це можна розглядати як результат впливу ринкової регуляції, тоді як великі та середні підприємства частіше підпадають під державне регулювання, а економічна інерція, зумовлена масштабами, не дає їм змоги швидко змінювати ринки та технології. Помітною є спадна динаміка загальнопромислового показника рентабельності виробництва з певними галузевими відмінностями [6].

Досвід промислово розвинених країн свідчить про те, що останнім часом спостерігається значний тиск держави на користь децентралізації промисловості, прагнення знизити міру забруднення регіонів з високою кон-центрацією промислового виробництва. Через це знання аналітиком державної політики щодо місця розташування проектів та їхнього цільового спрямування дає змогу врахувати різні пільги та стимули, різноманітні схеми фінансового стимулювання [7].

Промисловість України вже досить тривалий час перебуває в інвестиційно-інноваційній «комі». Серед усіх агрегованих видів економічної діяльності промисловість має чи не найгірший показник освоєних інвестицій. Але, незважаючи на скорочення обсягу капітальних інвестицій, промисловість залишається провідною ланкою в їхній структурі з економіки (третина загального обсягу) [6].

У нинішньому вигляді надходження іноземного капіталу значною мірою закріплює низько- та середньотехнологічну структуру промисловості України, не скеровуючись на створення виробництв стратегічного включення до глобальних ланцюгів доданої вартості. Так, за підсумками 2017 р. добувна промисловість і розроблення кар'єрів забезпечили 23,5% загального обсягу приросту ПІІ у промисловості, низькотехнологічні галузі переробної промисловості – 33,2%, середньотехнологічні галузі – 12,1%, у сектор електроенергетики, водо- та газопостачання – 22,1%. Крім цього, іноземні інвестори в Україні зорієнтовані переважно на сектори, що не потребують довгострокових капіталовкладень і освоєння нових технологій. Також ПІІ не відіграють вагомої ролі в процесах капіталотворення в Україні. Так, у 2016 р. частка коштів іноземних інвесторів у загальній структурі фінансування капітальних інвестицій становила 2,7%, у 2017 р. цей показник знизився до 1,4% (0,2% у січні-червні 2018 р.) [8].

В Україні протягом 2013–2017 рр. частка прибуткових та збиткових підприємств не зазнавала істотних змін, приблизно 70% становили прибуткові підприємства та 30% – збиткові. Динаміку фінансових результатів до оподаткування великих та середніх підприємств наведено на рис. 1.

За даними Держкомстату, у 2017 р. підприємства України, які спрацювали рентабельно, отримали 457,3 млрд. грн. прибутку, що на 36,2% більше, ніж

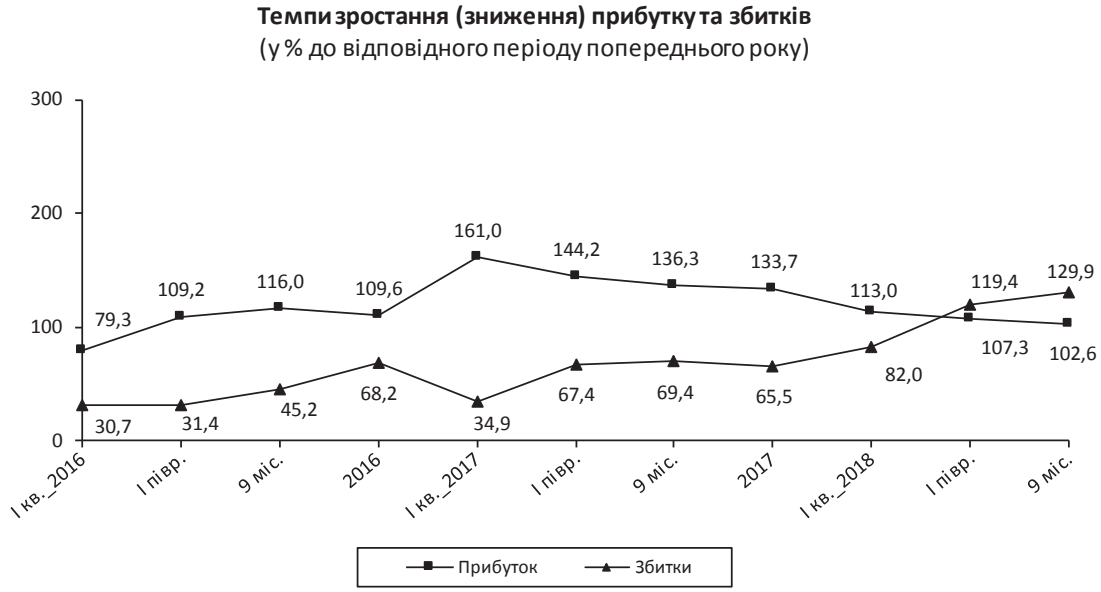


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів до оподаткування великих та середніх підприємств, 01.2016 – 09.2018 рр., млрд. грн.

Джерело: за даними [8]

у 2016 році. При цьому підприємств, які спрацювали збитково, у 2017 р. також стало більше, ніж раніше, за рік до цього – на 25,8%. Їхні збитки у 2017 р. досягли 304,1 млрд. грн. Частка збиткових підприємств у 2017 р. порівняно з 2016 р. збільшилася на 1,6 п.п. – до 25,8% [8].

За січень – вересень 2018 р. фінансовий результат до оподаткування великих та середніх підприємств становив 208,2 млрд. грн. прибутку (за січень-вересень 2017 р. − 237,8 млрд. грн. прибутку). Прибуток становив 378,2 млрд. грн., або 102,6% порівняно із січнем-вереснем 2017 р., збитків припущено на суму 170,0 млрд. грн (або 129,9%). Частка збиткових підприємств за січень – вересень 2018 р. становила 29,2% (за січень-вересень 2017 р. – 29,7%) [8]. Фінансові результати до оподаткування великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності промисловості за січень-вересень 2018 р. наведено в таблиці 1.

За промисловими видами діяльності найбільші обсяги прибутку одержано підприємствами добувної промисловості й розроблення кар'єрів (34,5% від загального обсягу прибутку промисловості); металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування (14,8%); з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (14,6%) У промисловості найбільші суми збитків отримані підприємствами металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім машин та устаткування (41,1% від загальної суми збитків у промисловості); з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (17,2%); з виробництва харчових продуктів, напоїв й тютюнових виробів (12,5%) [8]. Негативне співвідношення показника доходів та збитків все ще демонструють металургійні підприємства, які зазнали серйозних втрат на початку року – через блокаду Донбасу.

Вимірювати та аналізувати витрати підприємства необхідно насамперед для побудови системи управління витратами та з метою підвищення прибутку на підприємстві. Суттєвою методологічною особливістю застосовуваної нині системи управління витратами є

Таблиця 1

Фінансові результати до оподаткування великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності промисловості, січень – вересень 2018 року, млн. грн.

	Код за КВЕД-2010	Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток, млн. грн.	Підприємства, які одержали збиток, млн. грн.
Промисловість	**B+C+D+E**	**103790,5**	**191316,5**	**87526,0**
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	77063,5	83649,1	6585,6
Переробна промисловість	C	21640,2	88010,6	66370,4
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	6095,3	18975,0	12879,7
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	–1008,5	681,8	1690,3

Джерело: побудовано автором на основі [8]

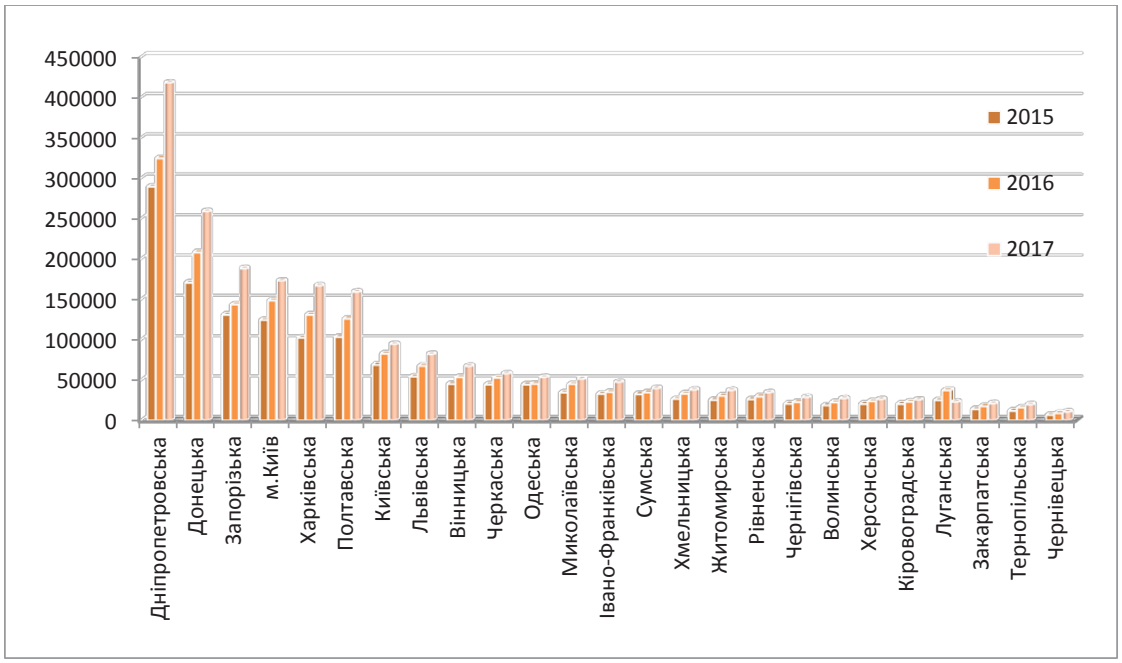


Рис. 2. Регіональний розподіл обсягів реалізованої промислової продукції, 2015–2017 рр., млн. грн., без ПДВ та акцизу

Джерело: побудовано за даними [8]

використання залежності величини витрат від обсягу виробництва продукції. Збираючи й аналізуючи інформацію про виробничі витрати, слід оцінити внутрішні можливості виробництва та порівняти їх з умовами, що диктує ринок. При цьому мають бути враховані обсяги виробництва та обсяги можливої реалізованої продукції, рівень витрат підприємства щодо найманого персоналу та інші дані (структура витрат, динаміка окремих статей, їхня залежність від внутрішніх та зовнішніх факторів), які стосуються виробничого процесу й рівня собівартості продукції. Однією з умов успішного управління прибутком підприємства є безперервність вимірювання й аналізу витрат у процесі діяльності підприємства, обсягів виробництва та продажу товарів. При цьому має місце безперервний збір інформації для найточнішого аналізу та планування [9].

У регіональному розрізі України розподіл обсягів реалізованої промислової продукції зображено на рис. 2.

Відзначається висока регіонально-галузева концентрація виробництва та експорту промислової продукції, наслідками чого є поляризація економічної активності та виключення значних частин території з архітектури національної економіки. Переважна частина промислового виробництва забезпечується декількома регіонами-лідерами, тоді як у решти промисловість залишається слаборозвиненою або навіть у стані занепаду. Про це свідчить значне переважання часток окремих східних областей України у ВВП у 2016 р. – Дніпропетровської (10,2%), Харківської (6,5%), Донецької (5,8%), натомість частки 10 областей у ВВП не досягали й 2%. Більше третини (40,1%) обсягів промислової продукції у 2017 р. було реалізовано трьома областями – Дніпропетровською, Донецькою та Запорізькою, причому розрив між кожною з цих та рештою областей подекуди сягає десятків разів. Ці самі області є лідерами й за обсягами товарного експорту – тут їхня сукупна частка у 2017 р. становила 33,4%. При цьому навіть в індустріально розвинених регіонах промислова активність сконцентрована в межах одного чи декількох великих міст, залишаючи монопрофільну периферію поза межами позитивних економічних імпульсів. Поглиблює проблему неоднорідності промислового розвитку те, що навіть високоіндустріалізовані регіони спеціалізуються переважно на виробництві продукції низьких переділів, закріплюючи таким чином сировинну спеціалізацію України на світовому ринку [10].

Висновки. Аналіз фінансових результатів діяльності промислового сектору свідчить про наявні проблеми у цій сфері, викликані як зовнішніми, так і внутрішніми факторами, та незадовільні умови для формування конкурентних переваг такого стратегічно важливого сектору національної економіки, як промисловість. Наведені обставини вказують на необхідність формування на державному рівні дієвої промислової політики, спрямованої на активізацію виробничих процесів та реалізацію можливих конкурентних переваг національної економіки, що позитивно вплине на ефективність розвитку діяльності промислового комплексу України.

Підприємствам промисловості необхідно розробити дієвий механізм управління фінансовими результатами їхньої діяльності та збільшити підтримку стратегічних промислових підприємств з боку держави, а саме з позицій макроекономічних заходів: стабілізації фінансової системи, валютної стабілізації, відновлення керованості національної економіки. Від рівня фінансових результатів кожного підприємства залежить рівень валового національного продукту, економічна безпека та суверенність усієї держави.

Список використаних джерел:

1. Скалюк Р.В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2010. Вип. 18(1). С. 135–141.
2. Єрмошкіна О.В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи: монографія. Дніпропетровськ: НГУ. 2009. 478 с.
3. Гевчук А.В., Мартинюк О.О., Куцелепа Р.С. Вплив законодавчих змін 2018 року на формування фінансового результату: реалії та перспективи. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 13. С. 1327–1333.
4. Проволоцька О.М., Воронкова А.В. Сучасні тенденції фінансової стійкості вітчизняних промислових підприємств. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економіка, управління та адміністрування. 2018. С. 129–133.
5. Круш П.В., Пашков С.І. Сутність та структура витрат промислового підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництво. 2018. Вип. 21. С. 150–159.
6. Збаразська Л.О. Неоіндустріалізація в Україні: концепт національної моделі. Економіка промисловості. 2016. № 3(75). С. 5–32.
7. Носирєв О.О. Вплив зовнішніх факторів на фінансові результати машинобудівних підприємств України. Науковий вісник Ужгородського державного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2016. Вип. 10, Ч. 2. С. 47–51.
8. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 15.12.2018).
9. Ковальчук К.Ф. Модель прогнозування показників розвитку малих підприємств в галузі промисловості. Ефективна економіка № 4, 2017. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6018 (дата звернення: 16.12.2018).
10. Аналітична доповідь до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році». Київ. Національний інститут стратегічних досліджень. 2018. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/3143 (дата звернення: 16.12.2018).

УДК 336.145

Феофанова І.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту,
Запорізька державна інженерна академія
Кичкіна В.В.,
студентка,
Запорізька державна інженерна академія

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЗАСІБ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

Феофанова І.В., Кичкіна В.В. Бюджетування як засіб контролю за використанням фінансових ресурсів закладів освіти. У статті обгрунтовується доцільність переходу від кошторисного фінансування закладів освіти до технології бюджетування. Досліджено сучасний стан фінансування освіти в Україні. Встановлено, що основним джерелом фінансування закладів освіти є кошти місцевих бюджетів. За рахунок місцевих бюджетів утримуються заклади дошкільної та загальної середньої освіти. З державного бюджету місцевим бюджетам виділяються субвенції, що спрямовуються: на фінансування заробітної плати вчителів, на надання державної підтримки особам з особливими освітніми потребами, на забезпечення якісної, сучасної та доступної загальної середньої освіти «Нова українська школа». Визначені проблеми розвитку освітніх закладів, що викликані недостатністю фінансування та нерівним розподілом бюджетних коштів. Запропоновано для визначення необхідних фінансових ресурсів використовувати бюджетування. Розглянуті різні тлумачення економічних категорій «планування» та «бюджетування» на основі робіт вітчизняних та зарубіжних науковців. Поняття «бюджетування» визначають саме як процес формування, затвердження та погодження, виконання та контролю за виконанням бюджету. Визначені принципи, методи та цілі бюджетування. Встановлено порядок створення бюджету. Зазначено основні етапи формування бюджету. Наведені основні переваги переходу від кошторисного фінансування закладів освіти до бюджетування. Запровадження системи бюджетування дозволяє розширити фінансову самостійність закладів освіти та сприяє ефективному використанню фінансових ресурсів.

Ключові слова: бюджетування, бюджет, контроль, планування, управління, фінансування, фінансові показники.

Феофанова И.В., Кичкина В.В. Бюджетирование как средство контроля за использованием финансовых ресурсов заведений образования. В статье обосновывается целесообразность перехода от сметного финансирования заведений образования к технологии бюджетирования. Исследовано современное состояние финансирования образования в Украине. Установлено, что основным источником финансирования заведений образования являются средства местных бюджетов. За счет местных бюджетов удерживаются заведения дошкольного и общего среднего образования. Из государственного бюджета местным бюджетам выделяются субвенции, которые направляются: на финансирование заработной платы учителей, на предоставление государственной поддержки лицам с особенными образовательными потребностями, на обеспечение качественного, современного и доступного общего среднего образования «Новая украинская школа». Определены проблемы развития образовательных заведений, что вызванные недостаточностью финансирования и неравным распределением бюджетных средств. Предложено для определения необходимых финансовых ресурсов использовать бюджетирование. Рассмотрены разные толкования экономических категорий «планирования» и «бюджетирования» на основе работ отечественных и зарубежных ученых. Понятия «бюджетирование» определяют именно как процесс формирования, утверждения и согласования, выполнения и контроля за выполнением бюджета. Определены принципы, методы и целые бюджетирования. Установлен порядок создания бюджета. Отмечены основные этапы формирования бюджета. Приведены основные преимущества перехода от сметного финансирования заведений образования к бюджетированию. Ввод системы бюджетирования позволяет расширить финансовую самостоятельность заведений образования и способствует эффективному использованию финансовых ресурсов.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджет, контроль, планирование, управление, финансирование, финансовые показатели.

Feofanova I.V., Kychkina V.V. Budgeting as control is after the use of financial resources of establishments of education. In the article transition expediency is grounded from the estimate financing of establishments of education to technology of budgeting. The modern state of financing of education is investigational in Ukraine. It is set that the basic sourcing of establishments of education is money of local budgets. Establishments of preschool and general secondary education hold out due to local budgets. From the state budget to the local budgets субвенції that is directed is distinguished: on financing of salary of teachers, on the grant of state support to the persons with the special educational necessities, there is «New Ukrainian school» on providing of quality, modern and accessible universal middle education. Certain problems of development of educational establishments, that financing caused by insufficiency and by unequal distribution of budgetary facilities. It offers for determination of necessary financial resources to use budgeting. The considered different interpretations of economic categories of «planning» and «budgeting» are on the basis of works of home and foreign scientists. Concepts «budgeting» determine exactly as a process of forming, statement and concordance, implementation and control after implementation of budget. Certain principles, methods and whole budgeting. The order of creation of budget is set. The basic stages of forming of budget are marked. The brought basic advantages over of transition from the estimate financing of establishments of education to budgeting.

Key words: budgeting, budget, control, planing, management, financial, showcases.

Постановка проблеми. Фінансування освітньої сфери у 2018 році становить 219,1 млрд грн, що майже на 20% більше, ніж 2017 року. Збільшення видатків значною мірою продиктовано потребами освітньої реформи, основою для якої є новий закон «Про освіту». Проте збільшення фінансування не вирішило проблеми з заборгованістю з заробітної плати вчителям. Однією із причин цього є нерівномірний розподіл видатків між розпорядниками 3 рівня, тобто між закладами загальної середньої та дошкільної освіти.

Необхідність пошуку нових методів фінансування і контролю за використанням фінансових ресурсів закладів освіти обумовлює актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансування закладів освіти, дослідженням методів контролю за використанням фінансових ресурсів, в тому числі бюджетних коштів, присвячено значну кількість наукових публікацій.

Так, проблематика функціонування освітніх закладів ретельно досліджувалась в наукових працях О. Булавки, З. Герасимчук, В. Горкавого, Б. Данилишина, М. Кропивка, П. Саблука, В. Трегобчука, В. Юрчишина та багатьох інших вчених. Заслуговують на увагу дослідження проблем фінансування закладів освіти А. Величко, М. Дем'яненка, Ю. Лузана, П. Макаренка, О. Непочатенко, А. Стельмащука.

Результати досліджень науковців засвідчили наявність суттєвих диспропорцій розвитку освіти в Україні, які проявляються насамперед у скороченні мережі освітніх закладів та контингенту учнів, що навчаються в них. Поряд з цим, нині загострились фінансові проблеми освіти, особливо її бюджетного фінансування, що зумовлює зниження ефективності роботи освітніх закладів.

Аналіз зарубіжного досвіду фінансування закладів освіти показує, що одним з методів, який застосовується для визначення необхідних для функціонування та розвитку закладів освіти обсягів ресурсів є бюджетування.

Метою статті є обгрунтування доцільності переходу від кошторисного фінансування закладів освіти в Україні до бюджетування.

Виклад основного матеріалу досліджень. У 2018 році з Державного бюджету України на сферу освіти передбачено 93,101 млрд. грн, що становить

3,6% ВВП, з яких кошти головних розпорядників коштів становлять 40, 248 млрд. грн (за загальним фондом 27, 437) та обсяг освітньої субвенції місцевим бюджетам – 52, 852 млрд. гривень. У 2017 році ці показники склали 75, 053 млрд грн, що становило 3,31% ВВП, з яких кошти головних розпорядників коштів становили 30, 269 млрд. грн (за загальним фондом 19, 378), а обсяг освітньої субвенції місцевим бюджетам – 44,783 млрд. грн [1].

Ці дані показують, що в 2018 році збільшено обсяги фінансування у сфері освіти. Але при цьому вводяться нові освітні програми, що призводить до неповного забезпечення раніше створених програм.

Кабінет Міністрів представив проект Державного бюджету на 2019 рік, в кошторисі якого будуть збережені всі ключові напрямки реформ, започатковані в попередні роки. Згідно з представленими планами, доходи бюджету становитимуть 1292,7 млрд грн при зростанні ВВП в 3% і зменшенні інфляції до 7,4%. На освіту планується виділити більше ніж 240 млрд грн, що на майже 13% більше, ніж у 2018 році. На модернізацію початкової школи, як і 2018 року, передбачений 1 млрд грн.

За даними Міністерства освіти і науки України на 2018 рік освітня субвенція розподіляється:

– освітня субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на виплату заробітної плати педагогічному персоналу, розміри якої порівняно з минулим роком зросли з 52 до 61 млрд. грн, тобто на 16%;

– субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на надання державної підтримки особам з особливими освітніми потребами у розмірі 504,458 млн.грн на навчання дітей з особливими освітніми потребами, які навчаються в інклюзивних класах;

– субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на забезпечення якісної, сучасної та доступної загальної середньої освіти «Нова українська школа» в розмірі 1,4 млрд.грн. Ці кошти спрямовуються на закупівлю меблів та обладнання, створення національної освітньої онлайн-платформи, а також навчання тих вчителів, які розпочинають 2018–2019 начального року викладання у 1 класі за новим Державним стандартом початкової освіти.

В Україні існує три рівні державного управління (державний, обласний, районний), то і фінансування освіти також здійснюється з бюджетів, що формуються на цих трьох рівнях: державному, обласному та районному.

Починаючи з реформ 2017 року цільова спрямованість державної субвенції по напрямку «Освіта» завужена, оскільки державну субвенцію напрявляють на заробітну плату педагогічному персоналу, на відміну від попередніх років, коли за її рахунок можна було покривати і витрати на енергоносії.

З обласного бюджету та за рахунок депутатського фонду сільських та селищних рад для розвитку та повноцінного функціонування закладів освіти виділяються кошти на оснащення матеріально-технічної бази, на капітальний ремонт та реконструкцію будівель.

На баланс місцевих бюджетів повністю переведені заклади дошкільної освіти та позашкільні навчальні заклади, такі як спортивні та музичні школи, центри дитячої творчості. У більшій мірі з місцевого бюджету покриваються витрати і для закладів загальної середньої освіти. А саме: заробітна плата обслуговуючому персоналу, кошти на придбання обладнання, медикаментів та господарчих товарів, кошти на відрядження та оплату різноманітних послуг, кошти на харчування та енергоносії.

Розподіл між видатками бюджетів різних рівнів наведено на рисунку 1.

Кошти районного і обласного бюджетів складають приблизно 90-95% всього бюджету освіти.

Нині в Україні планування місцевих бюджетів здійснюється за допомогою програмно-цільового методу. Цей метод планування бюджету спрямовує бюджетні кошти відповідно до пріоритетів суспільного розвитку. З метою визначення пріоритетності та ефективності бюджетних програм у сфері освіти використовуються різні результативні показники. Результативні показники характеризують кількісні та якісні результати виконання бюджетної програми, що підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю і дають можливість оцінювати використання коштів на виконання бюджетної програми.

Результативні показники бюджетної програми поділяються на такі групи:

а) показники затрат – визначають обсяги та структуру ресурсів, які забезпечують виконання бюджетної програми. У сфері освіти це: кількість навчальних закладів за категоріями, обсяги годин, навчального процесу, чисельність працівників навчального закладу та кількість учнів;

б) показники продукту – використовуються для оцінювання досягнення поставлених цілей (кількість користувачів товарами, роботами, послугами, вироблениими у процесі виконання бюджетної програми). У сфері освіти це: чисельність випускників;

в) показники ефективності – визначаються як відношення кількості вироблених товарів (виконання робіт, надання послуг) до їх вартості в грошовому або людському вимірі (витрати ресурсів на одиницю показника продукту). У сфері освіти це: вартість навчання одного учня, витрати на один навчальний заклад, кількість навчальних годин на одного вчителя;

г) показники якості – відображають якість вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг). У сфері освіти це: кількість випускників, які закінчили навчальний заклад з відзнакою, поліпшення рівня освіти (ступінь успішності).

Обсяг видатків на освіту визначається залежно від загального обсягу ресурсів місцевих бюджетів на освіту та розрахункового нормативу видатків на одного учня [2, с. 328].

Бюджетування як управлінська технологія спрямоване на розроблення та підвищення саме фінансово-економічної обгрунтованості різноманітних управлінських рішень. Воно дає можливість спланувати, а потім дати економічну оцінку наслідкам запроваджених нововведень, управляти фінансовими результатами установи в цілому, визначати темпи розвитку, що виражаються в обсягах і джерелах фінансування як поточної діяльності, так і різноманітних інноваційних програм розвитку освіти.

Теорія бюджетування та її вплив на ефективність діяльності організацій розглядаються в працях зарубіжних вчених та українських науковців, а саме: А. Андронова, М. Білик та інших. На думку українського вченого Є. Іоніна, «загальноприйнятого поняття як самого бюджетування, так і окремих його елементів ні в Укра-

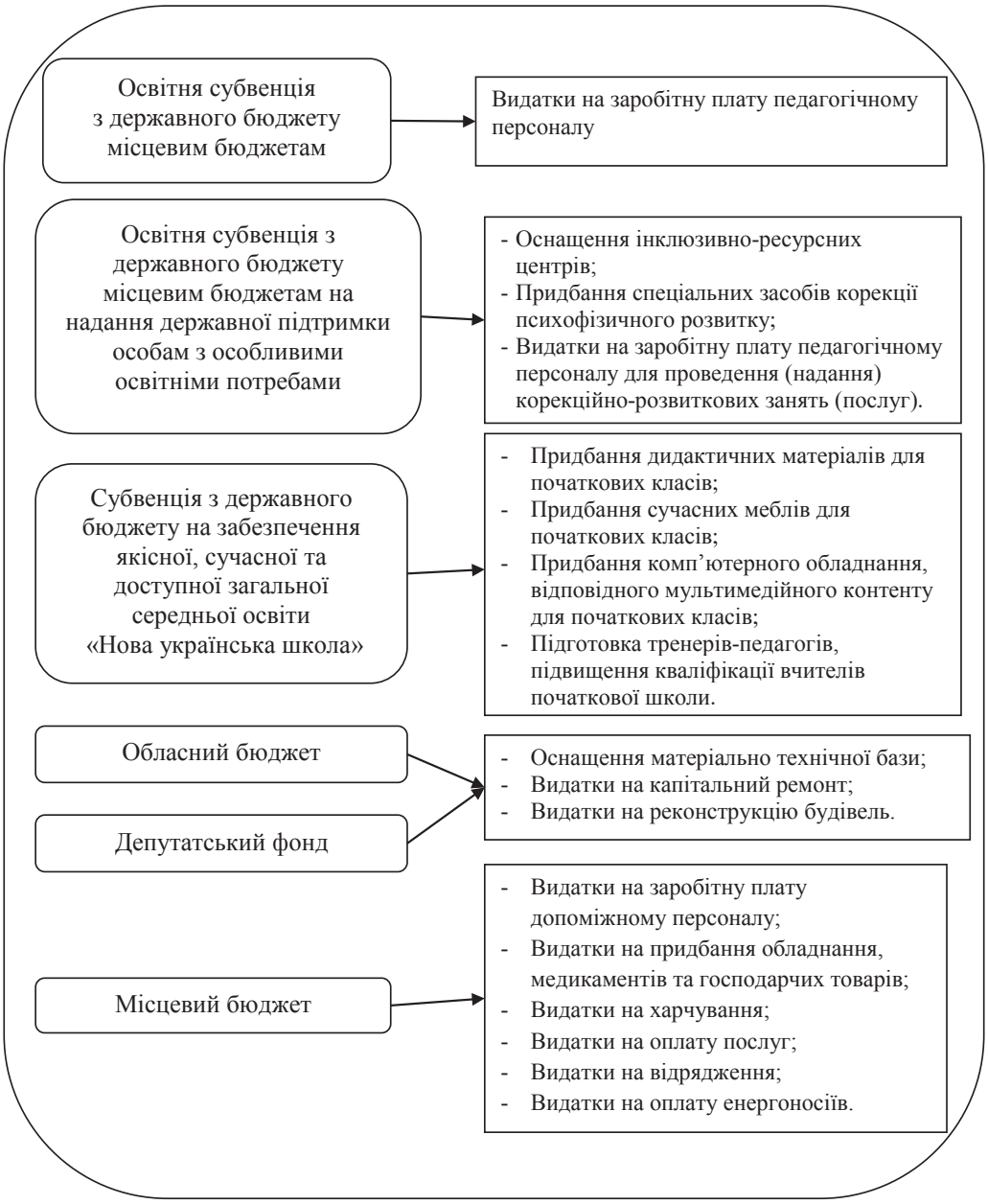


Рис. 1. Рівні бюджетів

їні, ні у світі не сформувалося. Концепція бюджетування постійно еволюціонує та у кожній країні має свої особливості» [3, с. 262]. Це підтверджує і той факт, що застосовуються різні підходи до визначення бюджетування (як на рівні підприємств, так і на рівні держави).

На рівні держави бюджетування – це систематична діяльність органів державної влади та управління, яка являє собою систему формування і розподілу бюджетних ресурсів, необхідних для реалізації функції, що покладаються на організацію [4, с. 6-12].

Останнім часом бюджетування більш активно використовують в управлінні діяльністю організацій, у тому числі і в управлінні фінансовими ресурсами. Це дає змогу оптимізувати фінансові активи, забезпечити своєчасне надходження коштів. Поняття «бюджетування» у вузькому сенсі визначають саме як процес формування, затвердження та погодження, виконання та контролю за виконанням бюджету.

Аналіз підходів до визначення поняття бюджетування показує, що ця економічна категорія має спільні риси з рядом інших економічних категорій, а це свідчить про те, що за своєю суттю бюджетування застосовувалось задовго до того, як в економічну науку і практику увійшло саме поняття «бюджетування».

Можна виділити три основні методологічні складові бюджетування:

– економічна категорія, що володіє змістом і понятійним апаратом;

– комплексна функція і невід'ємна частина діяльності з управління;

– самостійний управлінський процес і цілісна система.

Отже, бюджетування слід розглядати як самостійну функцію управління, тобто особливий вид діяльності, який має цільову спрямованість, певний зміст і способи його здійснення.

Основними цілями бюджетування [5, с. 14–18] є:

– прогноз фінансово-економічного стану;

– прогноз господарського стану;

– узгодження планових фінансових показників;

– розподіл фінансових повноважень та відповідальності між керівниками установ;

– розроблення системи контролю за результатами діяльності розпорядників;

– розроблення системи відповідальності за результатами діяльності.

Виходячи з вищезазначених цілей, бюджетування – це дії розпорядників бюджетних коштів для досягнення цілей через реалізацію основних управлінських функцій: планування, організація, координування, мотивація, контроль за діяльністю розпорядників нижчих рівнів.

Як зазначає Л.Качагіна, бюджетування допомагає створити цілісну ефективну систему управління організацією [6, с. 60–69].

У розвинутих країнах за останні 50 років методи, технології та процедури бюджетного менеджменту зазнали швидких і суттєвих змін: від традиційного бюджету, бюджету від результатів виконання, базового бюджетування, бюджетування «з нуля», бюджетування «sunset» до бюджету на підставі цільових програм.

Методи бюджетування, найчастіше застосовувані в державному управлінні, такі:

– постатейний бюджет – проста система рахунків із зазначенням об'єктів видатків; простий інструмент створення бюджетних рахунків, які можна уніфіковано застосовувати у складних умовах державного управління. Такий метод ускладнює розуміння взаємозв'язків між спожитими факторами та завданнями, основна увага приділяється правильності видатків, а не доцільності результатів;

– складання бюджету з нуля – вибір відбувається на основі зв'язків між спожитими факторами, обсягами робіт і орієнтуванням на ефективність і впливи; вибір з-поміж конкуруючих ресурсних стратегій залежно від їх рейтингу, що дає змогу виключити або обмежити низькопріоритетні програми чи напрямки діяльності й збільшити фінансування високопріоритетних напрямів завдяки перерозподілу ресурсів;

– бюджет, орієнтований на результат, за якого відповідальність не обмежується ідеями фіскальної єдності та дотримання стандартів; окрім визначення фінансування, акцент робиться на очікуваному результаті, передбачає оцінку роботи, результативність та досягнення;

– програмне бюджетування на основі складання та виконання програм, встановлення пріоритетів, цілей та завдань, що дає можливість забезпечити досягнення найважливіших цілей за наявних ресурсів [7, с. 20–24].

Аналіз моделей і методів бюджетування дозволяє дійти висновку, що залежно від конкретної застосовуваної моделі буде змінюватися і сутність бюджетування, і його місце в системі державного управління.

Розроблення бюджету має відбуватися на основі цільових показників на наступний рік. Такі цільові показники повинні визначатися керівництвом кожного закладу освіти на кожний рік.

Базові цільові показники для закладів освіти: витрати на оплату праці, витрати на поточну діяльність, фонд для ремонту та оснащення матеріальної бази, інші витрати [8, с. 33–36].

Для дошкільних, шкільних і позашкільних закладів освіти структура операційного бюджету може залежати від напрямів діяльності, хоча у випадку здійснення тільки освітньої діяльності операційний бюджет буде складатися з одного розділу. На основі операційних бюджетів заклади освіти можуть формувати прогнозні бюджети про доходи і витрати, які включатимуть планові доходи від освітньої та дослідницької діяльності, розраховані на основі плану надходжень по всіх видах діяльності, а також всі поточні витрати [9, с. 31].

Підсумковим етапом бюджетування є складання зведеного бюджету (рис. 2) доходів і витрат (бюджету фінансових результатів), у якому буде відображатися також залишок невикористаних коштів (або їх нестача) на кінець кожного звітного періоду (місяць і рік). Бажаним є складання прогнозного балансу, який дозволить оцінити фінансовий стан закладу освіти на кінець бюджетного періоду та зробити відповідні висновки.

Для спрощення контролю пропонуємо зведений бюджет формувати у вигляді трьох окремих бюджетів:

– бюджету загального фінансування, де зазначається сума коштів, яка виділяється закладу освіти, з розподілом надходжень по календарним періодам;

– бюджету фінансування окремих напрямів освітньої діяльності, де по окремим закладам зазначаються

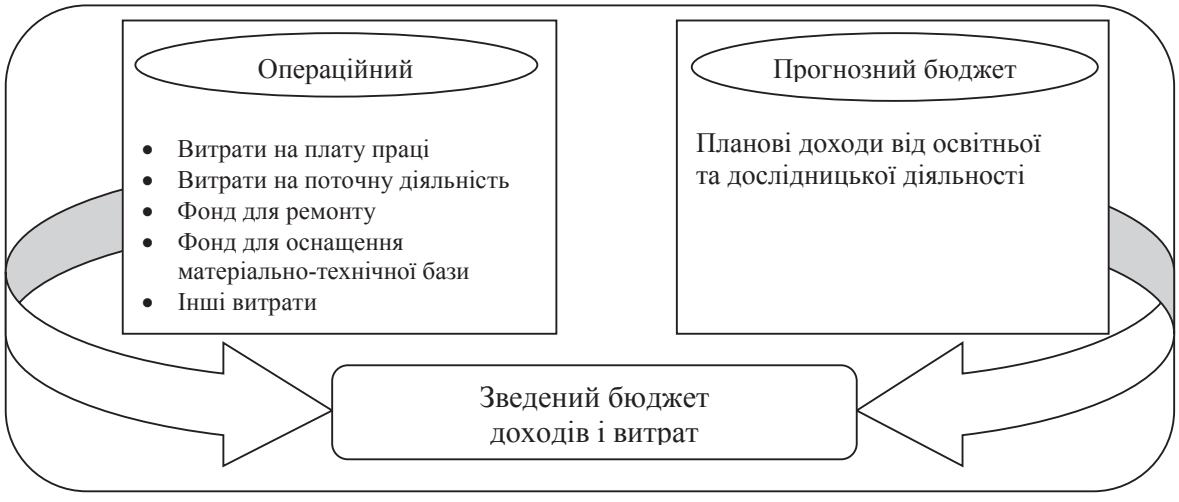


Рис. 2. Формування зведеного бюджету

кошти, що спрямовуються на ці цілі, та джерела, за рахунок яких відбувається фінансування;

– бюжету розподілу державних субвенцій по закладам і календарним періодам.

Висновки. Дослідження сучасного стану фінансування освіти в Україні свідчить про необхідність розробки якісної системи державних заходів, спрямованих на забезпечення її ефективного розвитку. При цьому головним завданням, має стати забезпечення достатнього фінансування галузі, шляхом оптимізації бюджетних та позабюджетних джерел її розвитку. Одним із кроків може стати перехід від кошторисного фінансування до бюджетування.

Перевагами бюджетування є:

– незалежність від джерела коштів, за рахунок яких фінансується заклад освіти;

– оптимізація видатків;

– балансування показників діяльності розпорядників коштів усіх рівнів;

– своєчасний контроль діяльністі розпорядників;

– цільове спрямування бюджетних коштів.

У підсумку можна зазначити, що запровадження системи бюджетування дозволить не тільки значно розширити фінансову самостійність закладів освіти, але і сприятиме ефективнішому використанню фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Ірина Когут, Єгор Стадний. Бюджет освіти та науки 2018: що прийняв парламент . URL: https://cedos.org.ua/uk/articles/biudzhet-osvity-ta-nauky-2018-shcho-pryiniav-parlament (дата звернення: 01.12.2018).
2. Чередник В.А. Бюджетні видатки: сутність та їх аналіз у фінансуванні потреб закладів загальної середньої освіти. Економічний вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Вип. 34/1.2017. С. 328.
3. Іонін Є.Є. Бюджетування як засіб реалізації ефективної фінансової політики держави. Економічний аналіз. 2013. Т. 14. № 1. С. 262.
4. Прядко В.В. Проблеми формування доходної частини місцевих бюджетів та шляхи їх розв'язання. Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Вип. 1(18). 2010. С.6–12.
5. Савчук В.А. Бюджетування як альтернатива кошторисному фінансуванню закладів освіти. Науковий вісник: Збірник наукових праць. Вип. 1(18). 2010. С. 14–18.
6. Качагіна Л.В. Бюджетування як найбільш ефективний напрямок фінансового менеджементу. Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. 2009. № 4(20). С. 60–69.
7. Бучковська Я.Г. Проблеми фінансування освіти в Україні. Наука і економіка. 2015. Вип. 2. С. 20–24.
8. Малишко В.В. Видатки державного бюджету та їх аналіз на функціонування закладів загальної середньої освіти. Збірник наукових праць. 2016. Вип.18-1. С. 33–36.
9. Федчук С.І. Правове регулювання програмно-цільового методу у бюджетному процесі: досягнення та перспективи. Фінансове право. 2012. Вип. № 1(19). С. 31.

УДК 334.02

Феофанова І.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
Запорізька державна інженерна академія
Коляка Е.О.,
магістрант,
Запорізька державна інженерна академія

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Коляка Е.О., Феофанова І.В. Вдосконалення системи стимулювання малого бізнесу в Україні. Стаття присвячена вивченню досвіду європейських країн у сфері стимулювання малого бізнесу для визначення мір, що можуть бути використані в Україні. З'ясована роль малого бізнесу для створення конкурентного середовища в економіці держави. Розглянуті класифікації підприємств за розмірами залежно від доходу і кількості зайнятих. Вивчено питання стимулювання підприємств у європейських державах на прикладі Польщі. Визначено, що в Польщі малим підприємствам надається допомога в різних формах і на різних рівнях державного управління. Встановлено, що досвід європейських країн може бути корисним для обрання форм підтримки і стимулювання малих підприємств в Україні. Запропоновано з метою підтримки малого бізнесу визначати пріоритетні напрями діяльності і забезпечувати підприємства, які обрали їх, фінансовою, консалтинговою та іншою допомогою.

Ключові слова: малий бізнес, підприємництво, державна підтримка, стимулювання, економіка, облік.

Коляка Э.А., Феофанова И.В. Совершенствование системы стимулирования малого бизнеса в Украине. Статья посвящена изучению опыта европейских стран в области стимулирования малого бизнеса для определения мер, которые могут быть использованы в Украине. Выяснена роль малого бизнеса для создания конкурентной среды в экономике государства. Рассмотрены классификации предприятий по размерам в зависимости от дохода и количества занятых. Изучены вопросы стимулирования предприятий в европейских государствах на примере Польши. Определено, что в Польше малым предприятиям оказывается помощь в различных формах и на различных уровнях государственного управления. Установлено, что опыт европейских стран может быть полезным для избрания форм поддержки и стимулирования малых предприятий в Украине. Предложено с целью поддержки малого бизнеса определять приоритетные направления деятельности и обеспечивать предприятия, которые их выбрали, финансовой, консалтинговой и другой помощью.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, государственная поддержка , стимулирование, экономика, учёт.

Koliaka E.A., Feofanova I.V. Improvement of the system of stimulation of small business in Ukraine. The article is devoted to the study of the experience of European countries in the field of small business incentives to determine the measures that can be used in Ukraine. It was found out that the role of small business to create a competitive environment in the economy of the state. The classification of enterprises by size, depending on income and number of employees were considered. Questions of stimulation of the enterprises in the European States on the example of Poland are studied. It is determined that in Poland small enterprises are provided with assistance in various forms and at different levels of government. It is established that the experience of European countries can be useful for the selection of forms of support and stimulation of small enterprises in Ukraine. In order to support small businesses, it is proposed to identify priority areas of activity and provide enterprises that have chosen them-with financial, consulting and other assistance.

Key words: small business, entrepreneurship, state support, stimulation, economy, accounting.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Зараз погляди й економістів, і політиків, і експертів-аналітиків збігаються в оцінці ролі малого бізнесу як важливого фактору формування конкурентного середовища та сталого економічного розвитку. Малий бізнес є джерелом робочих місць і центром інноваційного розвитку. Основними його перевагами є гнучкість, швидке пристосуванням до змін ринкової кон'юнктури, ефективність використання ресурсів. Тому є потреба дослідити можливі шляхи стимулювання підприємницької діяльності в Україні, напрями її державної підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних учених розглядали проблеми створення системи державної підтримки малого підприємництва: В.І. Левін [1], Р.В. Лещенко [2], В.О. Орлов [3], М.Г. Пивоварова [4], Л. Сімків [5]. Окремим питанням застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності присвячені роботи М.К. Жужа [6] та О.В. Поліщук [7] та ін.

Однак державна система стимулювання малого бізнесу далека від оптимальної та потребує вдосконалення. Таким чином, необхідні подальші дослідження, що дасть змогу вирішити дискусійні питання і розробити ефективні заходи з підтримки підприємництва в Україні.

Метою статті є вивчення досвіду європейських країн у сфері стимулювання малого бізнесу для визначення заходів, що можуть бути використані в Україні.

Виклад основного матеріалу. В Україні частка підприємств, що припадає на суб'єкти малого бізнесу 2017 р., становить 99,5%, при цьому їхня частка в структурі ВВП – лише 18,6% [8].

В ЄС малі і середні підприємства створюють до 70% ВВП, наприклад, у Польщі 52% ВВП виробляється на малих підприємствах.

Показники діяльності малих підприємств в Україні в 2015–2017 рр. наведені в табл. 1.

Таблиця 1.

Показники діяльності малих підприємств в 2015–2017 рр.

Показники	Малі підприємства			В тому числі мікропідприємства		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Частка суб'єктів господарювання, % до загальної кількості	95,5	95,0	95,5	82,8	80,8	82,2
Додана вартість за витратами підприємств, %	19,3	21,3	18,6	8,8	10,3	6,7
Частка в обсязі виробленої продукції, %	16,1	17,8	18,0	4,9	5,6	5,8
Частка кількості зайнятих, % до загальної кількості	26,8	27,4	28,5	11,7	11,1	12,3
Витрати на оплату праці, % до загальних витрат на оплату праці відповідного виду діяльності	15,9	16,0	17,6	5,2	4,8	4,9
Частка прибуткових підприємств, %	73,9	73,3	72,7	73,6	72,3	71,8
Частка збиткових підприємств, %	26,1	26,7	27,3	26,4	27,7	28,2

Джерело: складено за даними [8; 9]

В Україні класифікація підприємств за розмірами залежить від цілей створення такої класифікації. Так, для віднесення підприємств до категорії мікро- або малих, відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №2164-VIII, що має на меті виділення підприємств, які мають право на спрощений бухгалтерський облік, необхідним є виконання двох умов із трьох [10]. Для мікропідприємств:

– балансова вартість активів – до 350 тис. євро;

– чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 700 тис. євро;

– середня кількість працівників – до 10 осіб.

Для малих підприємств:

– балансова вартість активів – до 4 млн. євро;

– чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 млн. євро;

– середня кількість працівників – до 50 осіб.

Якщо підприємство однієї з наведених категорій за показниками річної фінансової звітності протягом двох років поспіль не відповідає наведеним критеріям, воно відноситься до відповідної категорії підприємств.

За ст. 55 ГКУ суб'єктами малого підприємництва є юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ. Суб'єктами мікропідприємництва є юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ.

Таким чином, права на ведення спрощеного бухгалтерського обліку надаються підприємствам з меншими доходами, ніж можна було б вивести з визначення ГКУ.

В аналітичної записці Національного інституту стратегічних досліджень приводяться такі фактори, що стримують розвиток малого бізнесу:

– низький рівень захищеності прав власності, що викликає численні випадки рейдерства та стримують підприємців від розширення бізнесу;

– недосконаліть законодавства, що дає змогу неоднозначно тлумачити правові норми, в результаті цього судове рішення залежить від кваліфікації судді;

– неефективний розподіл ресурсів, що виділяються на підтримку малого бізнесу, через відсутність належного механізму оцінювання впливу цієї допомоги на розвиток економіки загалом [11].

Виділення категорії підприємств малого бізнесу в розвинутих країнах, зокрема в країнах ЄС, має на меті визначення підприємств, яким необхідне допомагати. Ця допомога може надаватися на різних рівнях адміністративного управління і в різних сферах. Можливі види допомоги:

– фінансова – надання позик на пільгових умовах, допомога в пошуках інвесторів, складаннях бізнес-планів;

– юридична – консультування з питань господарського права;

– податкова – надання пільг, податкових канікул, консультування з питань вибору системи оподаткування;

– бухгалтерська – спрощення ведення бухгалтерської документації та складання звітності;

– маркетингова – реклама малого бізнесу;

– технічна – надання проектних послуг на пільгових умовах;

– інформаційна – інформування про програми державної підтримки малого бізнесу;

– освітня – підготовка кадрів.

Аналіз заходів, що використовуються різними країнами, з підтримки малого бізнесу дає змогу визначити основні їх види і форми, наприклад, податкова допомога здійснюється у формі:

– зниження податкових ставок з податку на прибуток, майно підприємств, додану вартість;

– «податкових канікул» з податку на прибуток для новостворених підприємств. Цей метод податкового стимулювання малого бізнесу використовується в таких країнах, як: США, Німеччина, Франція, Швеція, Швейцарія, Румунія, Словаччина, Чехія.

– введення спеціальних податкових режимів для малого бізнесу (використовують Франція, Іспанія, країни СНД, Латинської Америки);

– спрощення порядку розрахунків і сплати податків, податкової звітності.

Розглянемо систему підтримки малого бізнесу в Польщі, яка демонструє останнім часом високі темпи зростання економічних показників, що, на думку експертів, забезпечується більшою мірою за рахунок малого і середнього бизнесу в країні.

Всім бажаючим організувати власний бізнес у Польщі необхідно здійснити вибір із таких видів організації діяльності:

– індивідуальне підприємництво (самозайнятість);

– товариство без створення юридичної особи – spółka (просте, повне, командитне, партнерське);

– товариство з обмеженою відповідальністю – spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (юридична особа с уставним фондом 5 тис. польських злотих);

– акціонерне товариство – spółka akcyjna (для створення компанії є необхідним уставний капітал в сумі 100 000 злотих);

– іноземне представництво – przedstawicielstwa.

Під час реєстрації нового підприємства необхідно оформити установчий договір і повністю сформувати уставний капітал. Додатково рекомендують скласти бізнес-план для реалізації комерційної ідеї.

Польські підприємства і підприємці сплачують:

– податок на прибуток (CIT): базова ставка – 19%; для малих (якщо річний оборот не перевищує 1,2 млн. євро) підприємців – 15%;

– податок на додану вартість (VAT): базова ставка – 23%; от 0 до 8% – за експортними та пільговими операціями;

– акцизний збір – для таких товарів: алкоголь, тютюнові вироби, бензин, газ, дизельне пальне, автомобілі та інші;

– податок з доходів фізичних осіб (PIT) – от 18 до 32%, залежно від суми річного доходу працівників, доходи підприємців оподатковуються за ставкою 19%.

Таким чином, малі підприємства сплачують такі самі податки, що й інші підприємства. Пільги передбачені з податку на прибуток підприємств і податку з доходів підприємців у формі менших ставок податку.

Бухгалтерська та податкова звітність у Польщі великими підприємствами подається щомісячно. Малі підприємства мають змогу вибрати квартальний або річний термін звітності. Дані в податкових деклараціях повинні збігатися з записами в Торговельній книзі, в якій реєструються в хронологічному порядку всі операції відповідно до облікової політики, що прийнята на підприємстві. Не обов'язково використовувати типовий план рахунків, юридичні особи мають право використовувати свій план рахунків. Тобто бухгалтерський і податковий облік для малого бізнесу спрощений.

Також у Польщі існують програми фінансової підтримки малого та середнього бізнесу:

– нові фірми, які пропрацювали не менше 365 днів, мають змогу отримати пільгове кредитування від польських банків. Підприємці можуть також розраховувати на кошти фінансових інститутів ЄС;

– підприємства, що обрали для своєї діяльності такі напрями, як інфраструктура, людський капітал, розвиток Східної Польщі, інноваційна економіка, розвиток територіального самоврядування, технічна підтримка, можуть отримувати дотації. Для цього підприємці повинні звернутися до відповідного державного органу Польщі, наприклад, Польське агентство по розвитку підприємництва. Якщо бізнес-ідея зацікавить інвесторів із ЄС, то компанії може бути надані кошти на термін до трьох років.

Додатково в межах програми «Підприємництво перш за все» діють 14 спеціальних економічних зон; на національному і регіональному рівнях субсидується створення нових робочих місць, діє мережа клубів місцевих ініціатив і академічних бізнес-інкубаторів.

Таким чином, фінансова підтримка малого бізнесу в Польщі має дуже різноманітний характер, здійснюється на всіх рівнях адміністративного управління і в різних формах.

Які міри стимулювання малого бізнесу в Польщі можуть бути запозичені для використання в Україні? Якщо порівнювати системи стимулювання малого бізнесу в Польщі і Україні, то можна відмітити, що податкова і бухгалтерська форми в нашій країні дають підприємцям, на нашу думку, не менше преференцій, ніж в Польщі. Так, в Україні для малих підприємств передбачені спрощена система бухгалтерського і податкового обліку та звітності, спрощена система оподаткування, яка дає змогу підприємцям не сплачувати такі податки, як податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість.

Однак вітчизняні підприємці не можуть розраховувати на пільгове кредитування та дотації. Вартість фінансових ресурсів в нашій країні значно вища, ніж в ЄС, тому урядові організації повинні вести роботу з укладання угод на фінансування підприємств малого бізнесу в межах міжнародних донорських програм, інформувати підприємців про всі можливості отримання фінансової допомоги.

Законодавство України у визначенні підприємств, яким надаються пільги, обмежує види діяльності. Проте навпаки, треба, як у Польщі, визначати пріоритетні напрями діяльності, яким держава гарантує підтримку. Так будуть стимулюватися не тільки підприємства як суб'єкти малого бізнесу, а також галузі, в розвитку яких зацікавлено суспільство. До таких напрямів насамперед відноситься інноваційна діяльність, розроблення і виробництво інноваційної продукції, впровадження енергоефективних технологій тощо.

Таким підприємствам держава повинна забезпечити фінансову, інформаційну, консалтингову і технічну допомогу. Також можна використовувати частину податків, що сплачуються малими підприємствами, для запуску стартапів і створення нових робочих місць, доходи від яких збільшать податкові надходження.

Висновки. Рівень розвитку малого бізнесу в Україні не відповідає рівню розвинутих європейських країн. Законодавчі акти мають розбіжності у визначенні суб'єктів підприємництва, що належать до малого бізнесу. Допомога малим підприємствам може бути надана в різних формах і на різних рівнях державного управління. Досвід європейських країн дає змогу обрати такі форми підтримки і стимулювання малих підприємств, які найбільш доцільні в Україні. На наш погляд, це визначення пріоритетних напрямів діяльності, наприклад, розроблення і виробництво інноваційної продукції, і забезпечення підприємствам, що працюють в цьому напрямі, фінансової, консалтингової та іншої підтримки. Розроблення конкретних заходів, що можуть бути здійснені державою, може становити предмет подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Левін В.І. Транспарентність оподаткування малого і середнього бізнесу в контексті євроінтеграційного вектору розвитку України / В.І. Левін // Наукові праці НДФІ. – 2015. Вип. 1. С. 138–149.
2. Лещенко Р.М. Напрями вдосконалення оподаткування малого підприємництва : євроінтеграційний аспект / Р.М. Лещенко, А.А. Наум // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. Випуск 43. Том 2. С. 72–75.
3. Орлова В.О. Вплив спрощеної системи оподаткування на подальший розвиток малого бізнесу / В.О. Орлова // Сталий розвиток економіки. – 2013. № 3. С. 78–81.
4. Пивоваров М. Розвиток інституту інфраструктури малого підприємництва: проблеми та шляхи його покращення / М. Пивоваров // Соціально-економічні проблеми і держава. 2013. Вип. 1(8). С. 6–18.
5. Сімків Л.Є. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання / Л.Є. Сімків, С.А. Побігун // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. С. 560–564.
6. Жужа М.К. Принципові ознаки малого підприємництва як суб'єкта оподаткування / М.К. Жужа // Європейські перспективи. 2015. Вип. 5. С. 32–38.
7. Поліщук О.В. Оподаткування малого бізнесу у провідних країнах світу / О.В. Поліщук, В.О. Василевський // Науковий вісник Херсонского державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. Вип. 7(1). С. 133–136.
8. Економічна служба статистики. Діяльність підприємств. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm.
9. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: стат. збірник / [за ред. М.С. Кузнецової]; Державна служба статистики України. К., 2017. 624 с.
10. Законодавство України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19.
11. Что сдерживает развитие малого бизнеса в Украине. URL: https://finclub.net/overview/chto-sderzhivaet-rost-malogo-biznesa-v-ukraine.html.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331.1

Бовкун О.А.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
Пачева Н.О.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ І МЕТОДІВ РОБОТИ З ПЕРСОНАЛОМ

Бовкун О.А., Пачева Н.О. Розробка механізму забезпечення ефективного використання сучасних форм і методів роботи з персоналом. У статті розглянуто формування теоретичних засад та практичних положень розроблення механізму забезпечення ефективного управління персоналом та його впровадження у загальну систему управління підприємством. Мотивуючі важелі є специфічними для кожного підприємства. Успіх кадрової політики досліджуваних підприємств галузі полягає в індивідуальному підході до колективу загалом та кожного його працівника зокрема.

Ключові слова: економічні заходи, кадрова політика, перерозподіл персоналу, добір персоналу, системний підхід.

Бовкун О.А., Пачева Н.А. Разработка механизма обеспечения эффективного использования современных форм и методов работы с персоналом. В статье рассмотрено формирование теоретических основ и практических положений разработки механизма обеспечения эффективного управления персоналом и его внедрения в общую систему управления предприятием. Мотивирующие рычаги являются специфическими для каждого предприятия. Успех кадровой политики исследуемых предприятий отрасли заключается в индивидуальном подходе к коллективу в целом и каждому его работнику в частности.

Ключевые слова: экономические меры, кадровая политика, перераспределение персонала, подбор персонала, системный подход.

Bovkun O.A., Pacheva N.A. Development of the mechanism for ensuring the effective use of modern forms and methods of work with personnel. The article deals with the formation of theoretical foundations and practical provisions for the development of a mechanism for ensuring effective personnel management and its implementation into the general enterprise management system. Motive levers are specific for each enterprise. The success of the personnel policy of the investigated industries of the industry consists in an individual approach to the team as a whole and each of its employees separately.

Key words: economic measures, personnel policy, redistribution of personnel, personnel selection, system approach.

Постановка проблеми. Ефективність вжиття будь-яких економічних заходів визначається їх дією на ставлення персоналу до праці. Сьогодні керівники рідко враховують соціальні наслідки рішень, що приймаються. Досвід зарубіжних країн показує, що керівники підприємств багато уваги приділяють вивченню окремих елементів, що мають вплив на поведінку персоналу та спонукають його до активнішої трудової діяльності. В Україні таким питанням не приділялось багато уваги, що привело до кризових явищ в економіці. Отже, виникає потреба розроблення механізму забезпечення ефективного управління персоналом підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вагомих наукових досліджень зарубіжних вчених у сфері управління персоналом можна назвати праці М. Армстронга, М. Бєляцького, В. Весніна, М. Вітке, В. Врума, О. Єгоршина, А. Кітова, М. Лапіна, Д. МакГрегора, М. Мескона, М. Педлера, П. Сенге, Ф.-У. Тейлора, А. Файоля, Е. Шейна.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування теоретичних засад та практичних положень розроблення механізму забезпечення ефективного управління персоналом та його впровадження в загальну систему управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Для формування механізму забезпечення ефективного управління персоналом потрібно визначити організаційні, мотиваційні, економічні та соціальні цілі його формування. Організаційні цілі ефективного управління персоналом включають стабільні комунікаційні процеси між пра-

цівниками підприємства, формування організаційної структури, гнучкої до кризи та структури управління персоналом підприємства, перерозподіл персоналу, добір персоналу, забезпечення нормальних умов праці.

Мотиваційні цілі включають управління розвитком персоналу, управління мотивацією поведінки персоналу, зниження плинності персоналу, управління соціальним розвитком тощо. Економічні цілі ефективного управління персоналом підприємства включають підвищення конкурентоспроможності підприємства, зростання ефективності праці, досягнення максимального прибутку, забезпечення високої соціальної ефективності функціонування. Соціальні цілі включають корпоративність в управлінні, вирішення соціальних проблем, соціалізацію діяльності персоналу тощо.

Сукупність цілей, напрямів, форм та методів ефективного управління персоналом складається в єдину систему управлінської роботи, що включає три підсистеми.

По-перше, це підсистема аналізу, планування та прогнозу персоналу підприємства. Основними її завданнями є формування об'єктів та структур управління, розрахунок потреби в персоналі необхідної професії, спеціальності та кваліфікації. Іншими словами, розв'язання задач цієї підсистеми має дати відповідь на питання про те, хто потрібен і в якій кількості.

По-друге, це підсистема добору, розміщення, оцінювання та безперервного навчання персоналу. Її основними завданнями є якісне забезпечення сформованих об'єктів та структур управління персоналом, а також організація ефективного стимулювання їхньої діяльності.

По-третє, це підсистема раціонального використання персоналу на виробництві. Вирішення завдань, що стоять перед цією підсистемою, передбачає вжиття комплексу заходів щодо створення високопродуктивних та стійких виробничих колективів [1].

До основних завдань механізму забезпечення ефективного управління персоналом підприємства належать розроблення дієвої кадрової політики; розвиток соціально орієнтованого управління на підприємстві; орієнтація підприємства не лише на вирішення завдань та досягнення його цілей, але й на інтелектуальний розвиток його персоналу; розроблення чітко формалізованих кадрових документів; створення ефективної системи мотивації персоналу на підприємстві, що включає моральне та матеріальне заохочення; залучення працівників підприємства до досягнення його цілей.

Для вдосконалення наукової організації праці на підприємстві слід дотримуватись таких умов: розробляти та впроваджувати раціональні форми розподілу й кооперації праці, організації виробничих підрозділів, трудових колективів; удосконалювати організацію трудових процесів, робочих місць, методів та прийомів праці; вдосконалювати нормування праці; застосовувати найбільш ефективні системи матеріального стимулювання праці; здійснювати підготовку персоналу та систематичне підвищення його кваліфікації; сприяти зміцненню трудової дисципліни та піднесенню творчої активності персоналу; поліпшувати санітарно-гігієнічні, психофізіологічні та естетичні умови праці; забезпечувати раціональні режими праці та відпочинку.

Перед нами стоїть завдання розроблення механізму забезпечення ефективного управління. Поняття «механізм» в економічній теорії визначене недостатньо чітко, оскільки вчені замість нього використовують поняття «стратегія», акцентуючи увагу на системному підході [3, с. 58–63].

Таблиця 1

Важелі та їх інструментарне наповнення

Важелі ефективного управління персоналом підприємства	Інструментарне наповнення
Адміністративні важелі	– Застосування адміністративних норм та нормативів; – правове регулювання; – видання наказів, вказівок та розпоряджень, інструктування; – відбір, добір та розміщення персоналу; – затвердження методик і рекомендацій; – розроблення положень, посадових інструкцій, стандартів підприємства; – встановлення адміністративних санкцій та заохочень.
Економічні важелі	– Техніко-економічний аналіз, техніко-економічне обґрунтування; – техніко-економічне планування, економічне стимулювання; – фінансування, оплата праці, преміювання; – кредитування; – ціноутворення; – участь у прибутках та капіталі; – оподаткування; – встановлення економічних норм та нормативів; – страхування; – встановлення матеріальних санкцій та заохочень.
Соціально-психологічні важелі	– Соціально-психологічне планування; – створення творчої атмосфери; – участь працівників в управлінні; – мотивація працівників; – задоволення культурних та духовних потреб; – створення нормального психологічного клімату; – встановлення соціальних норм поведінки; – встановлення моральних санкцій та заохочень.

А. Кульман стверджує, що економічний механізм визначається або природою вихідного явища, або кінцевим результатом серії явищ, уточнюючи, що складовими елементами механізму завжди одночасно виступають і вхідне явище, і вихідне явище, і весь процес, який відбувається в інтервалі між ними.

Для здійснення впливу на виконавців виокремлюють економічні, організаційно-розпорядчі (адміністративні) та соціально-психологічні важелі впливу (табл. 1).

В управлінні персоналом підприємства переважно реалізуються такі сучасні принципи:

– принципи науковості, демократичного централізму, плановості, першої особи, єдності, розпорядництва;

– принцип добору, підбору й розстановки кадрів;

– принцип поєднання єдиноначальності та колегіальності, централізації та децентралізації;

– принцип лінійного, функціонального та цільового управління;

– принцип контролю виконання рішень;

– принцип делегування повноважень та відповідальності щодо кадрів;

– принцип поєднання довіри до кадрів з перевіркою виконання.

На багатьох підприємствах, на жаль, переважає підхід до працівника як до виробничого ресурсу. До таких переважно належать підприємства з низьким рівнем механізації та автоматизації праці. Для кількісного оцінювання економічної ефективності управління персоналом підприємства потрібно визначити витрати, необхідні для реалізації кадрової політики підприємства. Такі витрати підприємства неоднорідні та здійснюються підприємством на основі чинного законодавства, умов трудового договору, тарифних угод. В структурі витрат, необхідних для реалізації кадрової політики, можна виділити два блоки, а саме основні та додаткові витрати.

Кожен блок складається з відповідних статей трудових витрат. До основних витрат належать витрати на відрядну заробітну плату, оплату праці сумісників, оклади штатних працівників тощо. Додаткові витрати включають сукупність соціальних витрат та витрат, які сплачуються відповідно до тарифів законодавства.

Пропонуються п’ять основних напрямів удосконалення наукової організації праці на підприємстві, а саме раціональний розподіл та кооперування праці; оптимальне використання робочого часу, планування праці; організація робочого місця, покращення умов праці; оновлення технічного забезпечення; використання раціональних методів та прийомів виконання робіт.

Оскільки наукова організація праці персоналу підприємства поширюється на всі роботи, зокрема управлінські, вона пов’язана з науковою організацією управління. Від того, яка структура апарату управління встановлена на підприємстві, залежать зміст та організація праці керівників, фахівців, службовців, робітників. Водночас вжиття заходів з удосконалення організації праці персоналу часто сприяє серйозним змінам в організації управління, вимагає вдосконалення планування, обліку, звітності, мотивації.

Розрізняють дві групи принципів побудови системи ефективного управління персоналом на підприємстві (табл. 2) [2, с. 49].

Таблиця 2

Принципи управління персоналом

	Принципи	**Зміст**
Принципи, характерні для формування систем управління персоналом	Принцип стійкості	Система управління персоналом повинна включати так звані локальні регулятори. Саме вони спрямовують кожного працівника або підрозділ на досягнення заданої мети підприємства. Вони забезпечують стійкість системи управління персоналом, ставлячи його в невигідне становище в разі відхилення від загальних цілей організації.
	Принцип багатоаспектності	Цей принцип свідчить про те, що процес управління персоналом може відбуватися за різними напрямами, зокрема адміністративно-господарським, економічним, правовим.
	Принцип прозорості	Принцип прозорості обумовлює єдність системи управління персоналом, що передбачає використання єдиної термінології, єдність діяльності керівників, єдність функціонування підрозділів, проходження єдиних етапів, фаз тощо.
	Принцип комфортності	Система управління персоналом має забезпечити працівнику максимум зручностей для творчих процесів обґрунтування, вироблення, прийняття та реалізації рішень.
Принципи, які визначають напрями розвитку систем управління персоналом	Принцип концентрації	Розглядається, фокусуючи увагу на об’єкті дослідження (цілі, підрозділи, функції).
	Принцип спеціалізації	Передбачає виділення окремих видів праці в системі управління персоналом. Виокремлюється праця керівника, фахівця, службовця, а також спеціалізація підрозділів на виконанні конкретних функцій.
	Принцип паралельності	Припускає одночасне виконання окремих управлінських рішень, підвищує оперативність управління персоналом.
	Принцип адаптивності (гнучкості)	Система управління персоналом підлаштовується до мінливого та динамічного середовища, постійної зміни цілей об’єкта.
	Принцип наступності	Означає вдосконалення управління персоналом на основі узагальненої методологічної бази.
	Принцип безперервності	Передбачає безперервність функціонування системи управління персоналом, її працівників, окремих підрозділів тощо.
	Принцип ритмічності	Передбачає за однакові проміжки часу виконання незмінного обсягу робіт та регулярну періодичність повторення всіх функцій управління персоналом.
	Принцип прямоплинності	Прийняття рішення передбачає наявність систематизованої, певним чином впорядкованої горизонтальної та вертикальної інформації.

Під час впровадження наукової організації праці часто вдаються до технічних рішень. Так, техніка, що застосовується під час механізації трудових процесів та автоматизації управлінських функцій, допомагає розвитку багатоверстатного обслуговування, організації робочих місць, поліпшенню умов праці.

Впровадження нової техніки та прогресивних технологій має поєднуватися з вимогами ергономіки та створювати персоналу найбільш прийнятні умови праці. Окрім того, здійснювана на підприємстві технічна реконструкція змінює всю організацію праці.

Ми звертаємо увагу на низку вимог, на які слід орієнтуватись під час створення системи мотивації на досліджуваних підприємствах галузі, такі як об'єктивність (розмір винагороди працівника повинен визначатись на основі об'єктивного оцінювання результатів його праці), передбачуваність (працівник повинен знати, яку винагороду він отримає залежно від результатів своєї праці), адекватність (винагорода має відповідати трудовому внеску кожного працівника в результат діяльності всього колективу, його досвіду та рівню кваліфікації), своєчасність (винагорода повинна слідувати за досягненням результату якнайшвидше, якщо не у формі прямої винагороди, то хоча б у вигляді обліку для подальшої винагороди), значущість (винагорода має бути для працівника значущою), справедливість (правила визначення винагороди повинні бути зрозумілі кожному працівнику організації та бути справедливими, зокрема з його точки зору).

Незважаючи на простоту й очевидність перерахованих вимог, не варто ними нехтувати. Дослідивши документи підприємств та опитування персоналу, можемо стверджувати, що це набагато сильніше позначається на продуктивності праці персоналу підприємства, ніж відсутність якихось механізмів визначення винагороди за результати праці.

Мотивуючі важелі є специфічними для кожного підприємства. Успіх кадрової політики досліджуваних підприємств галузі полягає в індивідуальному підході до колективу загалом та кожного його працівника зокрема.

Висновки. Отже, концептуальні підходи до забезпечення ефективного управління персоналом підприємств повинні спиратись на головні ідеї, дотичні до мотиваційних аспектів, а також на використання в практиці роботи з персоналом методичних підходів, що ґрунтуються на основоположних, процесуальних та змістовних теоріях, а також теоріях людських відносин та лідерства. Стосовно мотивації праці, то доцільно запозичити ідеї з теорії людських відносин, яка співзвучна з проблемами сучасної епохи, виділяючи працю як домінуючий фактор в еру науково-технічного прогресу.

Визначено основні заходи щодо розроблення механізму забезпечення ефективного управління персоналом, які включають вибір складових елементів механізму, виявлення їх взаємодії та взаємообумовленості; надання мотивації високопродуктивної праці головного пріоритету в підвищенні результативності персоналу; постійний контроль та моніторинг показників ефективного використання персоналу в управлінні підприємством.

Для покращення нормування праці слід вжити комплекс заходів, охоплюючи разом з нормуванням питання планування робіт та їх оплати.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л., Сардак О. Управління персоналом: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 468 с.
2. Лук'янихіна О., Лук'янихін В., Кіясова І. Методи оцінювання ефективності системи управління персоналом організації. URL: http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2017/1(111)/4_Lukian.pdf.
3. SAP Human Resources Management System. URL: http://www.sap.com.
4. Акулов М., Драбаніч А., Євась Т. Економіка праці і соціально трудові відносини: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 328 с.
5. Борисова Е. Оценка и аттестация персонала. Постановка цели, этические критерии, интервью: подготовка и проведение. Сакнт-Петербург: Питер, 2008. 212 с.
6. Васильченко В., Гриненко А., Грішнова О., Керб Л. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 403 с.

УДК 339.137:339.564(477)

Борецька Н.П.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бізнес-економіки та туризму,
Київський національний університет технологій та дизайну
Ковтун Г.С.,
магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Борецька Н.П., Ковтун Г.С. Конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародних ринках: сучасний стан, проблеми та перспективи. У статті надано визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Окреслено фактори, що зумовили підвищення конкурентоспроможності. Виявлено проблеми, що гальмують розвиток фірм, та способи їх вирішення.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні позиції, зовнішні ринки, експорт, держава, продукція.

Борецкая Н.П., Ковтун Г.С. Конкурентоспособность украинских предприятий на международных рынках: современное состояние, проблемы и перспективы. В статье предоставлено определение уровня международной конкурентоспособности отечественных предприятий. Очерчены факторы, обусловившие повышение конкурентоспособности. Выявлены проблемы, тормозящие развитие фирм, и способы их решения.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные позиции, внешние рынки, экспорт, государство, продукция.

Borets'ka N.P., Kovtun G.S. Competitiveness of Ukrainian enterprises in international markets: current state, problems and prospects. The article provides a definition of the level of international competitiveness of domestic enterprises. Outlines the factors that led to increased competitiveness. Identified problems hindering the development of firms, and how to solve them.

Key words: competitiveness, competitive positions, foreign markets, export, state, products.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна стоїть на шляху глобалізації та Євроінтеграції. Ці процеси створюють сприятливі умови для освоєння вітчизняними підприємствами нових, міжнародних ринків. Розширення ринків збуту не лише стимулює розвиток підприємств, але й сприяє розвитку економіки України, посилює позиції держави на міжнародній арені та примножує її багатства.

Для того щоби бути конкурентоспроможним на міжнародних ринках, підприємства мають не лише відповідати світовим стандартам, але й постійно вдосконалюватися. Так, проблема міжнародної конкурентоспроможності набуває значної актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми міжнародної конкурентоспроможності підприємств присвятили свої праці такі вчені, як Т. Андросова, Н. Безрукова, І. Білорус, В. Брижатий, Н. Короленко, В. Лагутін, В. Савченко, І. Уханова, А. Юданов. Однак з огляду на актуальність цієї проблеми вона потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, факторів, що зумовили підвищення конкурентоспроможності, виявлення проблем, що гальмують розвиток фірм, та способів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність – це відносна характеристика, що відображає здатність підприємства функціонувати в зовнішньому середовищі та визначається сукупністю конкурентних переваг та недоліків, а також виражена у здатності витримати конкуренцію в системі ринкових відносин у розглядуваний проміжок часу [1, с. 260].

Для успішного функціонування на зовнішніх ринках підприємство має визначити власну позицію на ньому, оцінити конкурентів та виявити власні переваги й недоліки. Так, міжнародна конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства задовольняти потреби споживачів та утримувати конкурентні позиції на зовнішніх ринках.

Для оцінювання рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємств України слід розглянути Індекс глобальної конкурентоспроможності. Цей показник дає уявлення про місце країни серед інших держав світу за 12 контрольними показниками, серед яких слід назвати конкурентоспроможність компаній (рис. 1).

Впродовж розглянутого періоду значення індексу не перевищувало 4,14 (у 2014–2015 рр., 76 місце зі 137). У 2017–2018 рр. значення показника становить 4,11 (81 місце зі 137), будучи найвищим за останні 3 роки. Однак навіть за такої позитивної динаміки позиції України є не найкращими [2].

Розглянувши товарну структуру експорту України, можемо визначити галузі промисловості, підприємства яких є найбільш успішними на світовому ринку (табл. 1).

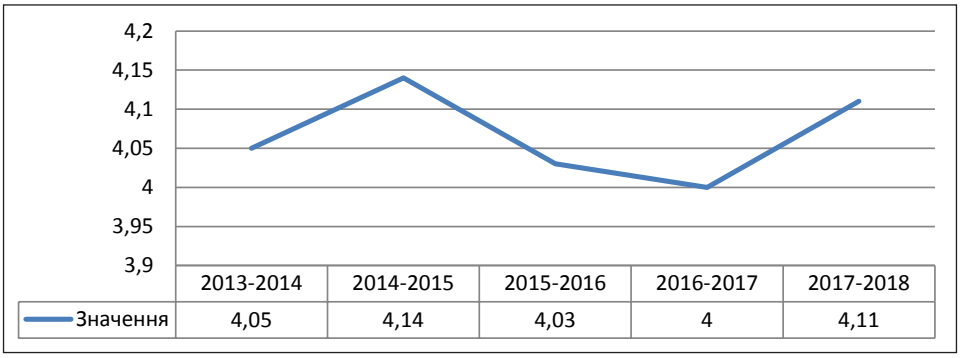


Рис. 1. Значення Індексу глобальної конкурентоспроможності України за 2014–2017 рр. [2]

Так, у 2017 р. Україна експортувала товарів на суму 43 266 580, 0 тис. дол. США, що на 30,5% менше за обсяги експорту 2013 р. (62 305 927,3 тис. дол. США). Проте порівняно з 2015 р. (38 127 149,7 тис. дол. США) та 2016 р. (36 361 711,2) темпи приросту експорту збільшились на 13% та 18,9% відповідно [3].

Протягом аналізованих років значні обсяги експорту належать товарам сільського господарства. Сьогодні аграрний сектор є дуже потужним, адже він становить близько 14% ВВП. Україна є лідером з постачання зернових культур, а саме пшениці, кукурудзи, ячменя. Також активно ведеться торгівля тваринницькою продукцією (курятиною, деякими молочними продуктами), горіхами, медом та ягодами. Саме на аграрну галузь припадає близько 42% експортованої продукції держави [4].

Загалом станом на 2017 р. 1 693 українські підприємства мають право експортувати свою продукцію на світові ринки [5]. Товари експортуються у 190 країн світу, серед яких на Індію, Єгипет, Іспанію, Нідерланди, Туреччину, Китай, Італію, Іран, Польщу та Білорусь припадають 60% від загального експорту України

Таблиця 1

Товарна структура експорту України за 2013–2017 рр.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт (тис. дол. США)				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Усього	62 305 927,3	53 901 689,1	38 127 149,7	36 361 711,2	43 266 580,0
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1 083 071,0	1 014 473,9	823 434,9	775 036,9	1 109 035,7
II. Продукти рослинного походження	8 849 071,8	8 736 139,2	7 971 492,5	8 093 693,7	9 216 388,3
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3 497 356,5	3 822 031,8	3 299 799,1	3 962 975,8	4 605 669,7
IV. Готові харчові продукти	3 500 480,9	3 096 308,9	2 468 418,0	2 450 096,2	2 827 336,8
V. Мінеральні продукти	7 190 148,8	6 103 534,8	3 099 490,6	2 728 764,8	3 947 735,0
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	4 008 913,7	3 054 072,6	2 130 843,6	1 558 173,2	1 660 671,8
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	784 779,5	586 423,1	412 557,1	409 203,7	561 134,0
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	148 909,0	156 684,9	114 699,2	121 962,5	151 973,2
IX. Деревина і вироби з деревини	1 143 683,1	1 262 640,8	1 107 197,0	1 131 596,8	1 205 943,3
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1 245 123,4	985 583,0	617 096,0	536 903,4	518 033,8
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	809 350,4	785 829,6	634 219,5	677 445,5	759 566,2
XII. Взуття, головні убори, парасольки	198 701,6	202 809,0	150 820,0	163 821,3	180 442,7
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	582 188,4	479 307,8	331 570,9	298 541,7	363 987,6
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	118 401,9	161 443,7	82 031,4	51 957,8	103 639,5
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	17 525 205,5	15 229 006,2	9 470 719,2	8 338 854,6	10 124 248,1
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	6 826 486,1	5 657 205,1	3 940 855,8	3 637 946,0	4 276 995,5
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	3 274 203,4	1 472 125,6	679 179,3	555 659,8	626 120,4
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	291 058,0	231 999,2	158 568,5	145 690,7	151 566,6
XX. Різні промислові товари	658 909,5	736 271,2	524 316,1	537 060,2	721 094,2
XXI. Твори мистецтва	637,4	231,9	290,0	182,5	240,4

(понад 5,9 млрд. дол.). Експорт продукції аграрного сектору формують країни Азії (близько 40%), країни ЄС (близько 32%) та країни Африки (17%).

Саме аграрний сектор є одним з найбільш перспективних, адже сьогодні потенціал України реалізований лише на 40–60%. Згідно з прогнозами світових експертів населення Землі невпинно зростатиме, а вже у 2030 р. становитиме близько 8,13 млрд. осіб, відповідно, потреба в сільськогосподарській продукції теж збільшуватиметься, створюючи умови для діяльності і великих, і малих господарств. Поряд зі вже успішними галузями (птахівництво, зернові та олійні) отримають можливість для розвитку нові (овочівництво, садівництво, вівчарство та виробництво яловичини). Так, Україна має багато можливостей для формування конкурентних переваг [4].

Наступною за величиною експорту є продукція металургійної промисловості. У 2017 р. у структурі експорту ця продукція займає 23%. Загалом за рік чорних металів було експортовано на суму 1,113 млрд. дол., а металовиробів – 806,8 млн. дол. [6].

Також одним з лідерів експорту є продукція машинобудівного комплексу (11,4%). Підприємства України поставили на світовий ринок ядерні реактори, котли, машини, залізничні локомотиви, літальні апарати, судна, засоби наземного транспорту, оптичні і фотографічні прилади та апарати на загальну суму близько 5 054 682,5 тис. дол. США.

Крім товарів, українські підприємства також експортують послуги, однак у значно менших обсягах (82,3% товарів проти 17,7% послуг). Проте ця сфера є перспективною, про що свідчить збільшення обсягів експорту на 5,9% (2017 р. – 10 млрд. 446,6 млн. дол., 2016 р. – 9 млрд. 867 млн. дол.). Послуги постачаються у 225 країн світу. Особливу увагу заслуговує ІТ-індустрія. У 2017 р. експорт цих послуг збільшився на 17%. 80% ІТ-послуг виробляються для закордонних ринків, переважно для країн ЄС та США. Клієнтами українських підприємств є такі бренди, як "L'Oreal", "Mastercard", «ПУМБ», "Lacoste", "Crocs" [7]. Також варто відзначити, що того ж року чотири засновані в Україні ІТ-компаній увійшли до списку 56 найбільш рекомендованих ІТ-компаній світу за версією Дослідницької компанії з Америки "Clutch", де посіли місця в першій десятці [8].

Експортні дані свідчать про те, що українська продукція користується попитом на світовому ринку. Це товари агропромислового комплексу, машинобудування, металургійного комплексу, а також послуги транспортної галузі та ІТ-сфери (рис. 2). Отже, можна стверджувати, що ця продукція є конкурентоспроможною.

Посилення конкурентоспроможності українських підприємств зумовлене низкою причин.

1) Підписання договору України з ЄС про зону вільної торгівлі. Завдяки ній вітчизняні виробники мають можливість експортувати власну продукцію на спрощених умовах. Окрему допомогу мають можливість отримати середні та малі підприємства. Для них створена спеціальна програма «Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу (COSME) 2014–2020», якою був виділений бюджет у розмірі 900 млн. євро на розвиток підприємств у вигляді фінансування проектів та грантів.

2) Більш жорсткі вимоги до якості продукції. Згідно з правилами Європейського Союзу всі товари, що експортуються до ЄС, мають задовольняти певні норми. Вони є дещо відмінними для різних груп товарів, однак загалом можуть бути об'єднані в такі групи, як технічні, санітарні та екологічні вимоги. Метою їх запровадження є забезпечення прав споживача. Отже, для отримання дозволу на експорт власної продукції вітчизняний виробник був змушений адаптувати своє виробництво так, щоби відповідати всім вимогам. Окрім таких всесвітньо визнаних стандартів якості, як ISO, набувають поширення більш нові. Зокрема, підприємства аграрного сектору активно впроваджують стандарт HACCP. HACCP – це система із 7 принципів, метою яких є концентрація підприємства на таких умовах виробництва, які даватимуть змогу створювати безпечні для споживачів харчові продукти. З початку 2017 р. HACCP були впроваджені більш ніж як 340 українськими підприємствами.

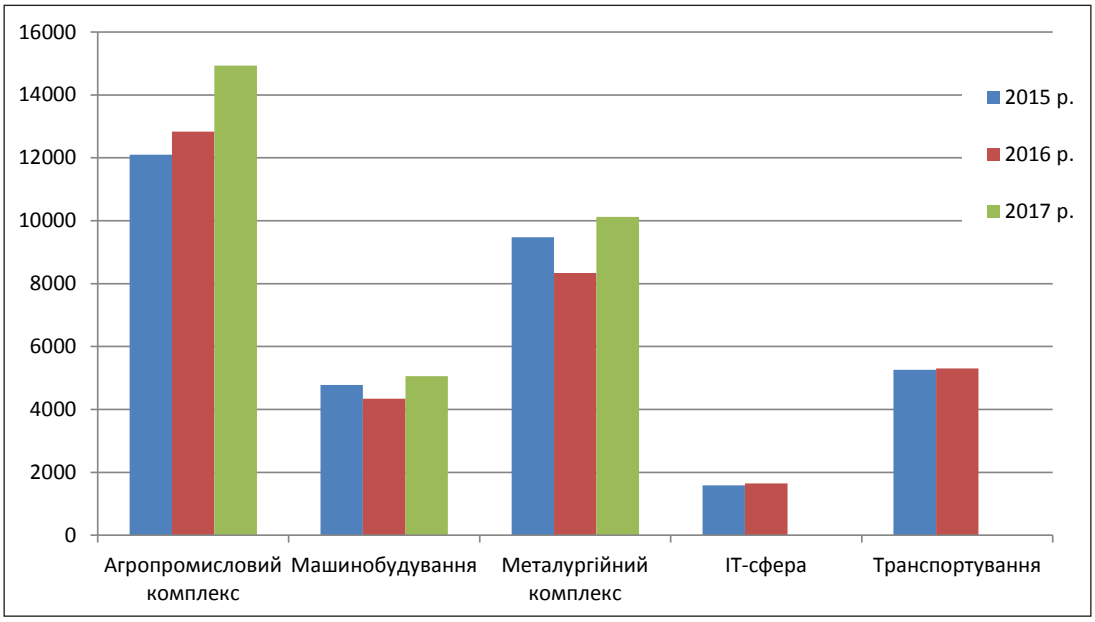


Рис. 2. Обсяги експортованих товарів та послуг у 2015–2017 рр. (млн. дол. США)

3) Кооперація зі світовими виробниками, що дає змогу виробляти високотехнічну продукцію. Таку можливість Україна отримала після підписання угоди з ЄС. Наприклад, вітчизняна машинобудівна корпорація «Богдан» разом з "Hyundai Motor Company" в рамках співпраці починає збірку вантажних автомобілів "Hyundai" подвійного призначення. Такий тип партнерства забезпечить зростання технічного рівня продукції, дасть змогу підприємству перейняти закордонний досвід, що позитивно вплине на конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку.

4) Посилення конкуренції на вітчизняному та закордонних ринках. Євроінтеграційний процес дав змогу підприємствам України активно освоювати закордонні ринки. Іноземні компанії також проникають на вітчизняний ринок. Так, українські підприємства опинились в умовах жорсткої конкуренції. Станом на 1 листопада 2017 р. в Україні діяли 640 545 активних підприємств усіх видів економічної діяльності [3]. Водночас посилення конкуренції має позитивний вплив на виробника. Щоб не лише не втратити, але й посилити власні конкурентні позиції, підприємства мають постійно вдосконалюватись, зокрема розширювати асортимент, підвищувати якість продукту, оновлювати виробництво.

5) Підтримка держави. Уряд України зацікавлений у просуванні власних підприємств на світовий ринок та активно допомагає їм у цьому. Так, наприклад, при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України створений консультативно-дорадчий орган «Офіс з просування експорту». На базі офісу діє освітня платформа, надається експортний консалтинг, організовуюся зустрічі підприємців з потенційними партнерами, органами влади. Іншим важливим кроком стало зменшення регуляторного навантаження. Урядом були скасовані деякі ліцензії та сертифікати, а також зменшена необхідна на отримання дозвільних документів кількість часу.

Однак, незважаючи на проведену роботу, досі є безліч проблем, що суттєво послабляють конкурентоздатність українських підприємств та не дають їм змогу вийти на міжнародній ринок.

1) Застарілість обладнання та технологій. Внаслідок цієї проблеми ресурси підприємства використовуються нераціонально, що приводить до збільшення вартості продукції та суттєвого зниження її якості. Товар невідповідної якості не може задовольнити вимоги імпортера, відповідно, бути допущеним до експорту на закордонні ринки.

2) Недостатньо сприятливий інвестиційний клімат. Попередня проблема могла би бути успішно вирішена завдяки залученню іноземних інвестицій в підприємства України. Згідно з даними міжнародної аудиторської компанії "BDO" в рейтингу інвестиційної привабливості країн світу "International Business Compass 2016" Україна посіла 130 місце серед 174 [9]. В Україні іноземні інвестори стикаються з низкою перешкод (незбалансованість економіки, економічна та політична нестабільність, недостатня захищеність прав інвесторів з боку законодавства, непередбачуваність системи податкового регулювання тощо).

3) Трудова міграція. Згідно з даними Держстату у 2015–2017 рр. близько 1,3 млн. українців виїжджали закордон задля працевлаштування. Однак реальна кількість трудових мігрантів є значно більшою. Негативним наслідком цього процесу є істотне зменшення кількості потенційних працівників, здатних ефективно та якісно виконувати свої робочі обов'язки.

4) Нераціональна структура експорту послуг. У 2016 р. з України було експортовано послуг на загальну суму 9 867 999,7 тис. дол. США, серед яких 53,7% склали транспортні послуги (5 300 545,6 тис. дол. США). Так, потенціал інших послуг достатньою мірою не розкривається. Зокрема, це стосується IT-послуг, які є надзвичайно затребуваними у світі, тоді як українські підприємства мають високу конкурентоспроможність у цій сфері.

Вирішення цих проблем допоможе значно підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. Необхідно виконати такі завдання:

– створити сприятливий інвестиційний клімат для іноземних інвесторів; умови для інвестування мають бути зрозумілі, потенційний інвестор має відчувати захищеність з боку законодавства;

– провести модернізацію обладнання та оновлення технологій виготовлення продукції на підприємствах;

– розширити міжнародні взаємовідносин та подальшу інтеграцію українських підприємств на закордонні ринки;

– стабілізувати економічну та політичну ситуацію в країні;

– створити на міжнародній арені імідж України як держави зі сприятливим бізнес-кліматом; це допоможе із залученням нових іноземних інвесторів та дасть змогу позиціонувати країну як конкурентоспроможного виробника.

Левова доля заходів потребує допомоги з боку держави. Варто зазначити, що Кабінетом Міністрів України була затверджена Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». Стратегією передбачається досягнення 25 показників, одним з яких є підвищення рейтингу України за глобальним індексом конкурентоспроможності Всесвітнього Економічного Форуму до щонайменше 40 позиції.

Також планується реалізація 62 реформ та програм, серед яких слід назвати дерегуляцію та розвиток підприємництва, програму розвитку малого та середнього бізнесу, податкову реформу, реформу захисту економічної конкуренції, реформу державної митної справи та інтеграцію в митну спільноту Європейського союзу, програму розвитку експорту, програму залучення інвестицій, реформу захисту інтелектуальної власності [10].

Висновки. Сьогодні міжнародна конкурентоспроможність підприємств України є надзвичайно актуальною проблемою. В умовах глобалізації все більше підприємств виходять на закордонні ринки, а для ефективного їх функціонування слід вжити певних заходів задля закріплення та покращення позицій.

У світових рейтингах конкурентоспроможності країн Україна займає не найкращі позиції. Однак певні галузі промисловості користуються попитом на закордонних ринках та мають перспективи подальшого розвитку.

Існує низка проблем, що потребують негайного вирішення. Серед них слід назвати застаріле устаткування та технології, несприятливий інвестиційний клімат, відтік кваліфікованих кадрів. Вирішення цих проблем допоможе українським підприємствам стійким чином витримувати конкуренцію на міжнародних ринках.

Список використаних джерел:

1. Саєнко М. Стратегія підприємства: підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2006. 400 с.
2. Global Competitiveness Index 2017–2018 Rankings. URL: http://www3.weforum.org.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Українські компанії готові розширити присутність на світовому продовольчому ринку. URL: http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100005808-ukrayinski-kompaniyi-gotovi-rozshiriti-prisutnist-na-svitovomu-prodovolchomu-rinku.
5. Вихід на світовий ринок мають майже 1 700 українських агрокомпаній. URL: https://biz.nv.ua/ukr/markets/vihod-na-svitovij-rinok-majut-majzhe-1700-ukrajinskih-agrokompanij-1471597.html.
6. Україна в 2017 році збільшила виручку від експорту чорних металів майже на 20%. URL: https://economics.unian.ua/industry/2332822-ukrajina-v-2017-rotsi-zbilshila-viruchku-vid-eksportu-chornih-metaliv-mayje-na-20.html.
7. IT-індустрія наростила експорт послуг на 17,5%. URL: https://eba.com.ua/industriya-narostyla-eksport-poslug-na-17-5.
8. До світового рейтингу IT-ринку потрапили 4 українські компанії. URL: https://hromadske.ua/posts/do-svitovoho-reitynhu-it-rynku-potrapyly-4-ukrainski-kompanii.
9. BDO IBC Overall ranking. URL: https://www.bdo-ibc.com/index/global-comparison/overall-index.
10. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.

УДК 005.953(045)

Борецька Н.П.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бізнес-економіки та туризму,
Київський національний університет технологій та дизайну

Москалець М.В.,
магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Борецька Н.П., Москалець М.В. Удосконалення системи управління персоналом на підприємствах. У статті розглянуто особливості реалізації принципів управління персоналом. Обґрунтовано основні шляхи вдосконалення системи управління персоналом на підприємствах, розкрито принципи менеджменту управління персоналом.

Ключові слова: персонал-система, управління, принципи, процес, стратегія, кадрова політика.

Борецкая Н.П., Москалец М.В. Совершенствование системы управления персоналом на предприятиях. В статье рассмотрены особенности реализации принципов управления персоналом. Обоснованы основные пути совершенствования системы управления персоналом на предприятиях, раскрыты принципы менеджмента управления персоналом.

Ключевые слова: персонал-система, управление, принципы, процесс, стратегия, кадровая политика.

Borets'ka N.P., Moskalets' M.V. Improvement of personnel management in enterprises. The article describes the features of realization of the principles of personnel management. Studies the main ways of improving the system of personnel management in enterprises disclosed principles of HR management.

Key words: personal-system, management principles, process, strategy, personnel policy.

Постановка проблеми. Корінні зміни, що відбуваються в системі функціонування сучасних підприємств, компаній та господарства України загалом, посилюють інтерес до системи формування, розвитку та використання персоналу, оскільки персонал є одним з найважливіших ресурсів організації, ефективне використання якого дає змогу досягти будь-яких цілей, які постають в діяльності підприємств.

Персонал організації є найскладнішим об'єктом управління. На відміну від матеріальних активів, люди здатні самостійно приймати рішення та оцінювати вимоги до них. Крім того, персонал – це колектив, кожен член якого має свої інтереси та вельми чутливий до управлінських впливів, причому реакцію на них нерідко складно передбачити.

Успіх розвитку будь-якої організації незалежно від роду та масштабів її діяльності безпосередньо залежить

від ефективності роботи працівників. Отже, в умовах ринкової економіки, коли конкурентоздатність підприємства стає головним чинником його розвитку, управління персоналом набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні та класичні наукові дослідники, зокрема О. Бойко, Ю. Дем'яненко, Н. Ковальська, Г. Побережна, Е. Демінг, М. Хаммером, Дж. Чампі, значну увагу приділяли проблемам розвитку та вдосконалення системи управління персоналом. Проте мінливі соціально-економічні умови, якими характеризується розвиток економічної системи України сьогодні, потребує докорінних змін у наукових підходах до управління персоналом. Значний внесок у розроблення сучасної оцінки якості персоналу, проблем ефективного використання трудового потенціалу, мотивації трудової діяльності, підвищення продуктивності, результативності управління персоналом зробили такі відомі українські вчені, як А. Акмаєв, Л. Балабанова, Д. Богиня, Н. Борецька, В. Василенко, М. Ведерников, Н. Войнаренко, Н. Гавкалова, А. Грішнова, А. Денисюк, Б. Ігумнов, А. Колот, А. Кредісов, М. Мурашко, В. Нижник, В. Савельєва, Г. Савіна, А. Сардак, М. Семикіна, П. Ситник, А. Тельнов, А. Турецький, Б. Холод, Н. Хрущ, Л. Чорна. Однак проблеми формування та розвитку системи ефективного управління персоналом на підприємствах потребують вирішення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування основних шляхів удосконалення системи управління персоналом на підприємствах на підставі дослідження особливостей реалізації принципів управління персоналом.

Виклад основного матеріалу. Зростання ролі людського фактору обумовило необхідність пошуку шляхів удосконалення системи управління персоналом. Активний науковий пошук ведуть у сфері розвитку методів та підходів до управління персоналом. Перспективною з практичної точки зору є праця З. Зайнашевої, яка наголошує на необхідності врахування макроекономічних, політико-правових, соціальних та демографічних особливостей регіону під час розроблення стратегії управління кадровим потенціалом, людським капіталом на рівні держави та підприємства. Важливим є те, що дослідник виокремлює низку проблем кадрового забезпечення сфери послуг, таких як недостатність кваліфікованих кадрів, їх старіння, низька концентрація підприємств сфери послуг у сільській місцевості, відсутність системної підготовки кадрів, обмеженість фінансування розвитку персоналу на підприємствах, недостатність теоретико-методологічного забезпечення підготовки та перепідготовки працівників сфери послуг [1, с. 54]. Заслуговує на увагу також праця Н. Ковальської, в якій висувається теза щодо потреби формування компетенцій менеджерів підприємств на засадах принципів та закономірностей. Автор справедливо вважає, що існує певний перелік особистісних якостей (професійний рівень, творчі можливості, критичність, здатність до освіти, інші психологічні якості), які визначають успішність діяльності менеджера підприємств [2, с. 32]. Не останню роль відіграють також комунікабельність, адаптивність, здатність ефективно діяти в критичних ситуаціях.

Складовими кадрового господарства організацій є кадрова політика, управління (керівництво) персоналом та адміністративно-кадрове регулювання (кадрова робота) [8, с. 6].

Управління є різноманітним, тому існує в різних видах. Якщо узагальнити інформацію, то можна дати таке визначення поняття «управління»: це праця людей, спрямована на організацію й координацію діяльності трудових колективів та окремих працівників в процесі виробництва продукції, надання послуг [2, с. 23].

Управління – це процес перероблення інформації задля підготовки, ухвалення та реалізації рішень, що забезпечують підвищення ефективності роботи організації, поліпшення якості продукції [4, с. 15].

Управління – це та внутрішня рушійна сила організації (підприємства, фірми) яка забезпечує її продуктивну життєдіяльність [6, с. 39].

Управління персоналом – частина функціональної сфери кадрового господарства як основного механізму організації [4, с. 17].

Управління персоналом – це сукупність впливів на організаційну поведінку людей, спрямованих на активізацію ще не використаних професійних та духовних можливостей для розв'язання поставлених завдань [1, с. 9].

Мета управління полягає в ефективному використанні робочої сили та обмежених ресурсів для досягнення бажаного й можливого стану виробництва [4, с. 31].

Процес управління має бути цілеспрямованим, тобто завжди здійснюватися «не просто так», будучи орієнтованим на вирішення якихось проблем, що стоять нині перед організацією.

Важливим принципом управлінської діяльності є функціональна спеціалізація разом з універсальністю, тобто до кожного об'єкта управління має бути індивідуальний підхід, що відповідає спрямованості та особливостям його функціонування [4, с. 105–107].

Будь-який управлінський процес повинен ґрунтуватись на принципі послідовності. Це означає, що дії, з яких він складається, розташовуються в певному порядку як в просторі, так і в часі. Не можна, наприклад, спочатку приймати рішення, а вже потім осмислювати ситуацію. Часто послідовність управлінських дій може мати циклічний характер, що припускає їх повторення через певні проміжки часу.

Управління має бути безперервним. Це забезпечує нормальний морально-психологічний клімат в організації та ухвалення зважених рішень, які належним чином виконуватимуться.

Нині важко знайти керівника, який би не чув про поняття «організаційна культура» («корпоративна культура»). Корпоративна культура виконує таку важливу функцію, як інтеграція процесів та ресурсів організації, що приводить до створення єдиного бачення майбутнього організації всіма співробітниками, творчо залученими в процес. Сильна корпоративна культура інтегрує всіх працівників організації навколо досягнення мети та завдань організації завдяки досягненню особистих цілей робітників. Адаптація до зовнішнього середовища в умовах економічної кризи країни та всебічне втручання в процеси глобалізації стають одними з актуальних функцій корпоративної культури. Сильна корпоративна культура створює нове ставлення до якості продукції (послуг), що виражається в підвищенні рівня зацікавленості в результатах своєї праці, дбайливому ставленні до інструментів та засобів праці, а також дружньому та уважному ставленні до клієнтів організації, що підвищує конкурентоспроможність організації на ринку [11, с. 226].

Концепція управління персоналом підприємства – це система теоретико-методологічних поглядів на розуміння та визначення сутності, змісту, цілей, завдань, критеріїв, принципів та методів управління персоналом, а також організаційно-практичних підходів до формування механізму її реалізації в конкретних умовах функціонування підприємств [5, с. 51]. Розглядаючи поняття «управління», можемо виділити три основні аспекти, такі як зміст, організація та технологія управління [2, с. 58–61].

Зміст управління полягає у виявленні та розробленні основних закономірностей управління, його принципів, методів та шляхів, що дають змогу щонайкраще досягати поставлених цілей. Зміст управління залежить від цілей, завдань та конкретних особливостей виробництва, прийнятої технології виробництва, взаємозв'язків виробничих підрозділів, характеру основних та оборотних фондів, робочої сили та всієї системи виробничих стосунків.

Основу концепції управління персоналом підприємства складає зростаюча роль особистості працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати та спрямовувати згідно із завданнями, що стоять перед підприємством [10, с. 27].

Сучасним підходом до управління людськими ресурсами, який отримав велике поширення й визнання та не втрачає своєї актуальності, досі вдосконалюючись та досліджуючись, є стратегічне управління персоналом.

Стратегічне управління персоналом пов'язане зі стратегічним плануванням та досягненням певних показників на основі довгострокових цілей організації. Виходячи з цього, теорію стратегічного управління можемо застосувати до теоретичної бази для розвитку стратегічного управління діяльністю персоналу. При цьому стратегія не є детальним планом або програмою інструкцій. Стратегія є об'єднуючою темою, яка забезпечує узгодженість, задає загальний напрям рішень та дій людини й організації.

Слід зазначити, що в сучасних умовах господарювання прийнято виділяти два рівні стратегії, такі як корпоративна стратегія та бізнес-стратегія. Корпоративна стратегія визначає та встановлює широту діяльності компанії в галузях та на ринках, де вона конкурує. Бізнес-стратегія визначає те, як саме вона конкурує у вибраній галузі чи на певному ринку.

Процес формулювання та реалізації стратегії є результатом взаємопов'язаних рішень. Цей процес найбільш повно представили у вигляді схеми Ф. Аналоуі та А. Карамі (рис. 1).

На рис. 1 добре простежується вплив людських ресурсів на формулювання та реалізацію корпоративної стратегії організації. Цей вплив відбувається через організаційну структуру та організаційну поведінку [1, с. 76].

Організаційну поведінку слід розглядати як базові знання, володіння якими дає змогу лінійному та функціональному менеджеру (керівнику) зрозуміти причини й фактори поведінки людей в організації, отже, мати основу для підвищення ефективності управління трудовою діяльністю колективу та забезпечення конкурентоспроможності компанії.

Отже, під час ухвалення рішення в галузі управління персоналом необхідно враховувати не тільки економічні аспекти, але й інтереси (потреби) працівників компанії.

Створення стратегічної системи управління персоналом слід розглядати як вкладення інвестицій в певну кількість ресурсів (людських, матеріальних та фінансових), щоб отримати бажані результати та досягти поставлених цілей в певний час.

Таким чином, стратегічне управління діяльністю трудового колективу розглядається в одному контексті

Рис. 1. Зв'язок корпоративної стратегії з організаційною поведінкою

зі стратегією організації. Спираючись на вже наявні особливості визначення успішної стратегії, можемо обґрунтувати ключові фактори успішного стратегічного управління персоналом:

– стратегічне управління персоналом має бути інтегроване в стратегію організації;

– організація розглядає свій персонал як основний ресурс компанії;

– управління діяльністю персоналу є невід'ємною частиною стратегічного управління організацією загалом;

– необхідний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища для визначення сильних та слабких сторін в системі стратегічного управління персоналом;

– цілі повинні відповідати принципу SMART, тобто бути простими та зрозумілими (Specific), вимірюваними (Measurable), погодженими та орієнтованими на конкретні дії (Attainable), досяжними (Realistic), а також співвідноситися з певними часовими інтервалами (Time-based) (в нашому разі – довгостроковими).

Аналізуючи наявні теоретичні дані та висновки, можемо сформулювати таке визначення: стратегічне управління персоналом – це вид управлінської діяльності, спрямований на досягнення організаційних цілей, за якого управління персоналом гнучким чином регулюється залежно від змін навколишнього середовища.

Організація управління характеризується побудовою раціональної системи управління шляхом виділення взаємопов'язаних рівнів, функцій та стадій управління. Розробляється ієрархічна структура органів управління, які спеціалізуються на виконанні певних управлінських функцій та наділяються правами й повноваженнями для їх виконання [6, с. 604].

Основним змістом управління персоналом є багатогранний процес впливу суб'єкта на об'єкт управління. Елементи, на які спрямована діяльність управління, утворюють об'єкт управління. Зазвичай він має просторові межі та певне буття в часі. Інакше втрачається конкретність, а самоврядування стає неможливим та безглуздим. Структуру цього впливу складають методи управління людьми на виробництві, а саме адміністративні (організаційно-розпорядчі), економічні, правові та соціально-психологічні [8, с. 45–46].

Від суб'єкта управління необхідно відрізняти суб'єкт управлінської діяльності. Останній може бути тільки фізичною особою, живою людиною. Саме через суб'єктів управлінської діяльності, що належать як до суб'єкта, так і до об'єкта управління, реалізуються управлінські стосунки. Предметом та продуктом праці в управлінні є інформація; в першому випадку вона «сира», тому не може застосовуватись на практиці; проте в результаті управлінської діяльності на її основі створюється рішення, тобто інформація, виходячи з якої, об'єкт управління може робити конкретні дії [1, с. 56].

Формою менеджменту персоналу, його зовнішньою очевидною ознакою є складний комунікативний процес в усіх його проявах, що відбувається між суб'єктом та об'єктом: від бесіди з претендентом на вакантну посаду до оцінювання діяльності трудових колективів та індивідів.

Сутність управління полягає в такому [8, с. 79]: збирання, зберігання, оброблення та передача інформації; розроблення та ухвалення управлінських рішень; вироблення дій, що управляють, а також видача їх об'єкту управління; контроль виконання ухвалених рішень.

Внутрішню основу, а отже, сутність управління персоналом становлять управлінські відносини. Керівники будь-якої організації постійно змушені вирішувати одну й ту саму проблему: як сформувати відповідну систему управління, щоби забезпечити співробітництво працівників та успішно розв'язувати можливі конфлікти між ними в організаційному середовищі.

Управлінський апарат організації як інтегрований суб'єкт менеджменту персоналу виконує різні функції. Їх можна поділити на дві групи, а саме загальні та специфічні [7, с. 39].

До групи загальних функцій належать планування, організація, мотивація та контроль. В концентрованому вигляді специфічні функції з менеджменту персоналу в чинних нормативних документах не закріплені, їх можна з'ясувати з переліку завдань та обов'язків, що містяться в «Довіднику кваліфікаційних характеристик професій працівників».

Принципи менеджменту персоналу – це сукупність фундаментальних засад керівництва людьми, послідовне дотримання яких є обов'язковою умовою досягнення поточних та перспективних цілей, забезпечення необхідної результативності спільної праці [3, с. 52–53].

Менеджмент персоналу в організації має здійснюватися на таких основних принципах [9, с. 276], як принципи планомірності, системності, єдиноначальності, соціального партнерства, економічної ефективності, демократизму, економічної зацікавленості, соціальної доцільності.

Таким чином, розуміння та передбачення людської поведінки, а також управління нею в рамках організації орієнтовані на результативність, базуються на стратегії управління персоналом, можуть бути оцінені не тільки з точки зору процесу формування організаційної культури, але й перш за все з позиції результату ефективності спільної діяльності трудового колективу організації.

Висновки. Отже, суспільний розвиток нерозривно пов'язаний з динамічним оновленням системи управлінських відносин, що виявляється у виникненні нових форм виробництва, формуванні глобальної системи торгівлі та фінансів, розробленні сучасної концепції управління персоналом організації, діяльності промислово-фінансових груп, транснаціональних компаній та банків, які є власниками значної частини створених у світовій економіці товарів, капіталів, технологій. Мета управління полягає в ефективному використанні людського потенціалу й обмежених ресурсів для досягнення довгострокової та стабільної конкурентоспроможності виробництва. Сучасним підходом до управління людськими ресурсами є стратегічне управління персоналом, яке перебуває в нерозривній єдності зі стратегією розвитку організації та дає змогу оптимально поєднати основні цілі й задачі діяльності організації з організаційною поведінкою, а також базується на реалізації всієї сукупності принципів управління.

Список використаних джерел:

1. Аналоуи Ф., Карами А. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий: учебник для студентов высших учебных заведений / пер. с англ. С. Лалаян. Москва: Юнити, 2005. 395 с.
2. Беликова В. Управление персоналом: практикум. Оренбург: ОГИМ, 2011. 106 с.
3. Економічна безпека в забезпеченні КСП підприємства. URL: http://stud.com.ua/43018/ekonomika/upravlinnya_konkurentospromozhnistyu.
4. Федоренко В., Лагутін Г., Денисенко М. та ін. Інвестиційно-інноваційний розвиток в контексті економічної безпеки підприємства: монографія. Київ: ТОВ «ДКС центр», 2015. 350 с.
5. Інвестиційно-інноваційні аспекти економічної безпеки на різних ієрархічних рівнях національної економіки: монографія / ред. В. Лойко. Київ: КНУТД, 2015. 212 с.
6. Лук'янихіна О., Лук'янихін В., Кіясова І. Методи оцінювання ефективності системи управління персоналом організації. URL: http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2017/1(111)/4_Lukian.pdf.
7. Мартиненко В. Оцінка впливу глобалізації на стан економічної безпеки України. Бізнес-Інформ. 2013. № 10. URL: http://www.businessinform.net/annotated-catalogue/?year=2013&abstract=2013_10_0&lang=ua&stqa=5.
8. Сучасні перспективи розвитку систем економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання: монографія / ред. І. Мігус. Черкаси: ТОВ «МАКАЛУТ», 2012. 636 с.
9. Сарапіна О. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2013. № 1. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_01/Sarapina.pdf.
10. Саприкіна Л., Шипіл К. Діагностика фінансового стану підприємства як основа забезпечення його економічної безпеки. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1577.
11. Фокіна-Мезенцева К. Корпоративна культура в умовах глобалізації (на прикладі туризму). URL: http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/17421/У_кая%20наука_Т_1_2018.pdf.

УДК 33.338.1

Борецька Н.П.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бізнес-економіки та туризму,
Київський національний університет технологій та дизайну
Півторак Д.І.,
магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

МОНІТОРИНГ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Борецька Н.П., Півторак Д.І. Моніторинг бізнес-середовища як інструмент забезпечення стратегії розвитку підприємства. У статті розглянуто роль моніторингу бізнес-середовища для успішного розвитку підприємств в сучасних умовах. Обґрунтовано необхідність створення на підприємствах моніторингу системи раннього попередження зміни всієї сукупності зовнішніх та внутрішніх факторів, які визначають реалізацію стратегії діяльності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, моніторинг, процес, бізнес-середовище, стратегія.

Борецкая Н.П., Полторак Д.И. Мониторинг бизнес-среды как инструмент обеспечения стратегии развития предприятия. В статье рассмотрена роль мониторинга бизнес-среды для успешного развития предприятий в современных условиях. Обоснована необходимость создания на предприятиях мониторинга системы раннего предупреждения изменения всей совокупности внешних и внутренних факторов, определяющих реализацию стратегии деятельности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, мониторинг, процесс, бизнес-среда, стратегия.

Borets'ka N.P., Pivtorak D.I. Monitoring the business environment as a tool for software development strategy. The article examines the role of monitoring the business environment for successful business in the modern world. The necessity of establishment of enterprises early warning monitoring system changes the totality of external and internal factors that define implementation strategies.

Key words: competitiveness, monitoring, process, business environment, strategy.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки кожне підприємство, яке функціонує на ринку, для досягнення стабільного успіху має управляти своїми конкурентними перевагами. Конкурентоспроможність підприємства може бути досягнена не тільки за рахунок високої якості продукту або прийнятної ціни, але й за рахунок ефективного управління процесами, що відбуваються на підприємстві, При цьому управління процесами на підприємстві має ґрунтуватись на результатах аналізу бізнес-середовища, що охоплює всі ключові фактори, що впливають на бізнес-процеси підприємства. Аналіз бізнес-середовища підприємства дає змогу встановити ступінь залежності підприємства від факторів бізнес-середовища, визначити, який саме фактор має найбільший вплив, що згодом визначить напрями процесного управління на підприємстві, засновані на адаптивному керівництві та оптимізації відповідних процесів. Основним інструментом, що дає змогу як мати інформацію для аналізу, так і постійно корегувати управлінські рішення у зв'язку зі зміною факторів, які формують бізнес-середовище, є моніторинг бізнес-середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що проблемам формування, аналізу бізнес-середовища та його моніторингу приділяли увагу у своїх працях такі автори, як В.М. Геєць, А.С. Гальчинський, М.І. Долішній, В.М. Колот, З.С. Варналій, А.І. Мокій, О.Є. Кузьмін, М.А. Козоріз, С.К. Реверчук, А.С. Філіпенко, методики проведення моніторингових досліджень досі не мають системного теоретико-методологічного підходу та неопрацьовані з точки зору запровадження їх в повсякденну практику ведення господарської діяльності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття ролі моніторингу бізнес-середовища для успішного розвитку підприємств у сучасних умовах, обґрунтування необхідності створення на підприємствах моніторингу системи раннього попередження зміни всієї сукупності зовнішніх та внутрішніх факторів, які визначають реалізацію стратегії діяльності.

Виклад основного матеріалу. Моніторинг – це процес систематичного або безперервного збирання інформації про параметри складного об'єкта або діяльності для визначення тенденцій зміни параметрів, яка може бути використана для поліпшення процесу прийняття рішень, побічно для інформування громадськості, а прямо як інструмент зворотного зв'язку задля здійснення проектів, оцінювання програм або вироблення політики [2].

Іншими словами, моніторинг покликаний виконувати такі функції:

– виявляти стан критичних або тих, що перебувають в стані зміни явищ навколишнього середовища, щодо яких буде вироблено курс дій на майбутнє;

– встановлювати відносини зі своїм оточенням, забезпечуючи зворотний зв'язок щодо попередніх успіхів та невдач певної політики або програм;

– встановлювати відповідність правилам та контрактним зобов'язанням.

Моніторинг ринку – це тривалий та систематичний процес збирання, аналізування та поширення знань про бізнес-середовище.

Термін «бізнес-середовище» потрібно розуміти в найширшому сенсі, адже сюди включаються клієнти, конкуренти, дистриб'ютори, постачальники, партнери у сфері технологій та розробники, регулювальні органи й органи влади, а також макроекономічне середовище. При цьому слід відзначити, що, незважаючи на низку заходів, вжитих в Україні для спрощення ведення бізнесу, макроекономічне середовище залишається несприятливим. Так, дослідження, проведене Міжнародною організацією праці спільно з Федерацією роботодавців України, в якому взяли участь 2 000 роботодавців, тобто представників великого, середнього та малого бізнесу з усіх регіонів України (за винятком окупованих територій), дало змогу зробити такі висновки.

1) Майже 55% респондентів відзначили, що найбільш поширеними серед випадків тиску на підприємства є обтяжливі закони та існування надмірних контролюючих функцій державних структур. Насамперед це виявляється через утримання високих податків, штрафних санкцій, досить часті перевірки контролюючих органів, бюрократію, складність процедур для ведення бізнесу.

2) Оцінюючи ефективність зусиль влади щодо заохочення та стимулювання підприємництва розширювати свою діяльність, майже 46,7% опитаних роботодавців дали негативну оцінку діям влади (тобто влада взагалі не докладає зусиль).

3) Серед найважливіших причин, що перешкоджають розвитку бізнесу, респонденти відзначили високі загальнодержавні податки (47,5% від загальної кількості опитаних), часту зміну правил та законів ведення бізнесу (30,3%), високі процентні ставки за банківськими кредитами (25,1%), корупцію (24,5%), відсутність програм підтримки бізнесу на державному рівні (22,1%).

4) Згідно з результатами опитування, основним джерелом загроз правам власності українських підприємців є державні бюрократичні структури, рейдерство, державна корупція та організовані злочинні угруповання. Найвищий рівень загроз, визначений підприємцями, пов'язаний з рейдерством (43,6%) та бюрократією державних інституцій (39,9%).

Внаслідок цього лише 11% бізнесменів відзначили можливість збільшення інвестиційної активності своїх підприємств у найближчій перспективі. Водночас майже 55,6% роботодавців не передбачають ніяких змін у кількості зайнятих, що практично співставно з часткою респондентів, які не вважають можливими будь-які зміни обсягів виробництва (45,8%), а також зміни потреби в продукції (47,4%) [5].

Таким чином, бізнес-середовище на макрорівні є системою факторів, які сприяють або протидіють розвитку діяльності підприємства.

В цих умовах значно посилюється роль складових бізнес-середовища підприємства, що має величезну кількість складових елементів: від технології та фінансів до політики стимулювання персоналу підприємства. Аналіз цих факторів дає змогу скласти системне уявлення про внутрішнє середовище підприємства, тобто про організацію управління, виробництво, маркетинг, фінанси, персонал, а також ефективно та оптимально використовувати потенціал для досягнення стабільної прибутковості та конкурентоспроможності, незважаючи на зовнішні загрози.

Багато дослідників, що займаються вивченням інтенсивності взаємодії підприємства та його оточення, умовно виділяють три групи факторів зовнішнього середовища:

1) локальне середовище (середовище прямої взаємодії) – це фактори, які безпосередньо впливають

на операції організації та відчувають на собі прямий вплив операцій організації;

2) глобальне середовище (середовище непрямої взаємодії) – це найбільш загальні сили, події та тенденції, які безпосередньо не пов'язані з операційною діяльністю організації, однак загалом формують контекст бізнесу;

3) міжнародне середовище (середовище бізнесу багатонаціональних компаній) – це коли компанія виходить за межі країни свого походження та починає освоювати закордонні ринки, а в дію вступають фактори міжнародного бізнесу.

Однак для вивчення відносних конкурентних позицій підприємства в галузі використовуються ключові фактори успіху. Завданням аналізу бізнес-середовища підприємства є ідентифікація ключових факторів конкурентної позиції підприємства в галузі. Вони є основою дослідження бізнес-процесів, але при цьому змінюються від галузі до галузі.

Забезпечення сталого та успішного розвитку промислових підприємств обумовлює необхідність поступового пошуку шляхів підвищення їх конкурентоспроможності. Рівень розвитку сучасного ринку в рамках глобалізації вже не дає можливості забезпечувати суттєві переваги підприємства тільки за рахунок матеріальних та фінансових факторів, роблячи їх громадськими. Нині стає очевидним, що глибокий економічний спад, неефективна реструктуризація економіки, деіндустріалізація промислового виробництва, високий ступінь зношеності технологічного обладнання та значний відтік фінансового й інтелектуального капіталу за кордон привели до падіння рівня конкурентоспроможності українських підприємств. В сучасній Україні в умовах розвитку ринкових відносин слід застосовувати світовий теоретичний та практичний досвід ведення конкурентної боротьби [4].

Слід сказати про важливість аналізу бізнес-середовища підприємства, що є основою для моделювання, яке визначає ефективність процесного управління. Хибність аналізу може привести до управлінських рішень, які неможливо реалізувати, тому найважливішими об'єктами аналізу повинні бути оцінювання зовнішнього середовища бізнесу з точки зору відповідності бізнес-процесів положенню на ринку; оцінювання регіональних факторів базування підприємства; оцінювання внутрішнього середовища бізнесу з точки зору потенційного фінансового стану підприємства в разі привабливості бізнес-середовища.

Отже, основними цілями вивчення бізнес-середовища є:

– пошук можливостей для подальшого розвитку підприємства, наприклад з точки зору ресурсної бази;

– вивчення загроз для розроблення стратегії, зменшення ризиків;

– диверсифікація виробництва.

Таким чином, система моніторингу ринку повинна допомагати підприємствам, з одного боку, в розробленні стратегії, а з іншого боку, в її реалізації.

Теоретична основа моніторингу ринку закладена в літературі з менеджменту. Вперше Майкл Портер написав про необхідність створення механізму для систематичного збирання, аналізування та поширення важливої ділової інформації про конкурентів та ринок загалом, яка потрібна для розуміння тенденцій ринка та прийняття правильних стратегічних і тактичних рішень, а також в боротьбі з конкурентами [3]. Нині на більшості підприємств процес моніторингу ринку – це процес вивчення конкурентного середовища та надання детальної інформації менеджерам компанії. При цьому інформація про ринок визначається пріоритетами, які диктує стратегія, а також виявляє загрози та можливості в рамках поточних стратегічних напрямів. Реалізація стратегії здійснюється за допомогою різних функціональних підрозділів компанії, а саме відділу продажів, відділу маркетингу, відділу закупівель, які використовують ринкову інформацію для підвищення ефективності своєї діяльності.

Водночас необхідно розрізняти моніторинг ринку для реалізації стратегії та моніторинг ринку для надання допомоги у формулюванні стратегії. Для визначення нових стратегічних альтернатив необхідна система раннього попередження та оцінювання потенціалу компанії, тобто більш глибоке вивчення середовища задля її прогнозування для визначення можливостей за рамками поточних стратегічних напрямів.

Для українських підприємств дуже важлива система раннього попередження, завдяки якій вони отримують відомості про потенційні небезпеки зовнішнього середовища, щоби своєчасно та цілеспрямовано реагувати на «погрози» вжиттям необхідних заходів.

Для організації системи раннього попередження зміни факторів бізнес-середовища, які можуть привести до виникнення ризиків або ознак банкрутства, необхідно виконати такі умови.

1) Визначення мети спостереження за бізнес-середовищем, яка може знайти своє вираження в розвитку або згортання діяльності, продажу або трансформації бізнесу, придбанні або продажі акцій свого чи іншого підприємства.

2) Вибір галузі спостереження; вихідними пунктами для побудови будь-якої системи раннього попередження є чітке уявлення про цілі підприємства та характеристики складових поза й всередині підприємства, які здатні бути потенційним джерелом небезпеки, тобто служити причиною кризового розвитку підприємства, а можуть, навпаки, створити сприятливі умови діяльності; зовнішніми галузями спостереження можуть бути, наприклад, специфічні ринки та технологічні сфери, конкуренти, продукція або продуктові групи.

3) Застосування індикаторів раннього попередження, які вказують на розвиток можливих небезпек для підприємства, зокрема інформація про надходження замовлень, зміну товарообігу, зміну цін на ринках постачання, зміну інвестиційного клімату, зміну законодавства, зміни на фінансових ринках тощо.

4) Визначення цільових показників, вимірювачів та порогових значень для кожного індикатора. До переліку цільових показників можна включити різні види рентабельності, вартість акцій, вартість бізнесу, будь-які вартісні показники та область їх допустимих значень, які кореспондуються із зовнішнім середовищем діяльності підприємства.

5) Формування або вибір інформаційних каналів, які будуть діяти між зовнішнім середовищем та підприємством в системі раннього попередження, а також всередині системи, менеджерами та керівниками всіх рівнів.

6) Визначення завдань спостереження за змінами факторів бізнес-середовища. Завдання можна поділити на зовнішні, які мають на меті формування дезінформації про діяльність підприємства або відстеження дезінформації про конкурентів, та внутрішні, пов'язані з підготовкою пропозицій менеджерам та керівникам.

Прогноз стану бізнес-середовища або прогнозна інформація про нього містить припущення про майбутній стан (розвиток) певних змінних бізнес-середовища підприємства з урахуванням вихідних умов. Загальна мета такого прогнозу полягає у створенні надійної основи для планування поведінки підприємства в майбутньому. Здатність першими скористатись можливостями ринку, наприклад під час виникнення нової споживчої тенденції, зміни регулюючих норм або появи нових технологій, дуже важлива, оскільки, будучи першопроходьцем, компанія отримує додаткову перевагу в частці ринку, отже, більш високий прибуток.

Отже, моніторинг ринку задля раннього попередження та надання допомоги під час формування фінансової стратегії компанії – це система заходів, спрямованих на:

– збирання ринкових сигналів з різних джерел;

– перетворення цих сигналів на необхідний формат;

– доведення перетворених сигналів до осіб, які приймають рішення.

Таким чином, процес моніторингу ринку задля раннього попередження та надання допомоги під час формування фінансової стратегії підприємства повинен складатися з трьох основних етапів.

1) Пошук інформації. Релевантність, тобто оцінювання не тільки ступеня відповідності, але й ступеня практичного застосування сигналу може бути наявною недостатнім чином. Отже, доцільніше отримати якомога більше сигналів та відфільтрувати їх на стадії оброблення, ніж обмежити вхідний потік сигналів.

2) Оброблення інформації та перетворення її на готовий продукт. Вхідні ринкові сигнали потрібно ідентифікувати, відфільтрувати, зарахувати та перетворити шляхом редагування, зміни формату та маркування.

3) Представлення результатів дослідження. Надані результати дослідження необхідно адаптувати до діяльності менеджера. Формат (електронні листи, документи, RSS-канали, записи в “Twitter”, текстові повідомлення, “Share Point” тощо), канал і час представлення результату необхідно вписати в робочий процес менеджера.

Ринкові сигнали можна позначати, зберігати та групувати автоматично за допомогою заздалегідь заданій логіці, а також представляти на основі використання автоматичної системи розсилки електронних повідомлень та RSS-каналів. Водночас деякі завдання не можна повністю автоматизувати. Оцінювання та пошук джерел нової інформації вимагають участі людини, як і більшість завдань на стадії оброблення.

Всі стадії моніторингу ринку повинні бити об’єднані єдиним контекстом, тобто індивідуальні ринкові сигнали мають бути представлені таким чином, щоб менеджери могли бачити зв’язок між тим, що відбувається в бізнес-середовищі, та своєю діяльністю. Наприклад, якщо підприємство вирішило слідувати стратегії лідерства за витратами, конкуруючи на ринку певного продукту, то інформаційним контекстом в процесі моніторингу ринку будуть конкуренти, поточні та потенційні споживачі продукту, учасники ланцюжка поставок, а також виробничі технології або методи управління, які можуть привести до досягнення мети, а саме підприємство досягне лідерства по витратах [1].

Крім того, моніторинг ринку не повинен бути ізольованим від інших бізнес-процесів в компанії, тобто будь-яка вихідна інформація процесу моніторингу ринку має служити вхідною інформацією для іншого процесу, який визначається функціональними підрозділами компанії.

Однак якщо моніторинг ринку здійснюється для формування стратегії, то буває важко визначити коло інформаційних ресурсів. Під час пошуку інформації в рамках системи раннього попередження та оцінювання потенціалу підприємства особливу увагу необхідно звертати на слабкі сигнали ринку, які мають високий ступінь невизначеності. Ці більш слабкі сигнали розглядаються як відокремлені, що порушують рівновагу, дають сигнали про незвичайні події, натяки на серйозні зміни.

Ринкові сигнали, які запускаються в процесі стратегічного планування, дають інформацію про можливі майбутні сценарії, потенційно радикальні або новаторські розробки, а також нові стратегічні можливості.

Часовий горизонт охоплюється процесом раннього попередження та оцінювання потенціалу підприємства ширше, ніж у звичайних системах моніторингу ринку, тоді як впровадження стратегії зазвичай відбувається протягом від одного до трьох років. Під час формулювання стратегії розглядаються часові горизонти більше 3 років.

З огляду на значущість системи моніторингу для ефективності реалізації стратегії підприємства, її створення має бути завершене до остаточного розроблення фінансової стратегії, тобто розроблення системи моніторингу має проводитись після етапу стратегічного фінансового аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Висновки. Таким чином, в умовах нестабільного зовнішнього середовища досягнення фінансової та конкурентної стійкості підприємства перш за все залежить від моніторингу стратегії його розвитку та системи моніторингу раннього попередження зміни факторів бізнес-середовища, які можуть привести до виникнення ризиків. Для українських підприємств дуже важлива система раннього попередження, завдяки якій вони отримують відомості про потенційні небезпеки зовнішнього середовища, щоби своєчасно та цілеспрямовано реагувати на «погрози» вжиттям низки необхідних заходів процесного управління.

Список використаних джерел:

1. Витяг максимального стратегічного прибутку за допомогою моніторингу ринку: тематичний огляд GIA. URL: http://www.altrc.ru.

2. Всеукраїнська електронна енциклопедія. URL: http://електронна-енциклопедія.укр.

3. Портер М. Конкурентна стратегія: методика аналізу галузей і конкурентів. Москва: Альпіна Паблишер, 2014. 456 с.

4. Фокіна-Мезенцева К.В. Конкурентоспроможність промислового підприємства: теоретичні аспекти і метод оцінки. Детермінанти сталого розвитку підприємств в умовах турбулентності: монографія / ред. М.І. Скрипник. Київ: КНУТД, 2017. С. 93–104.

5. Як роботодавці оцінюють бізнес-середовище в Україні. URL: http://galinfo.com.ua/news/yak_robotodavtsi_otsinyuyut_biznesseredovyshche_v_ukraini_274226.html.

УДК 33.338.1

Борецька Н.П.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бізнес-економіки та туризму,
Київський національний університет технологій та дизайну
Сіра С.Г.,
магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Борецька Н.П., Сіра С.Г. Підвищення фінансової стійкості підприємств в сучасних умовах. У статті розглянуто основні аспекти підвищення фінансової стійкості підприємств. Наведено критерії характеристики фінансового стану підприємства. Показано послідовність процесу контролю ліквідності балансу підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість, платоспроможність, кредитоспроможність, прибутковість, ліквідність, прибуток.

Борецкая Н.П., Сира С.Г. Повышение финансовой устойчивости предприятий в современных условиях. В статье рассмотрены основные аспекты повышения финансовой устойчивости предприятий. Приведены критерии характеристики финансового состояния предприятия. Показана последовательность процесса контроля ликвидности баланса предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, кредитоспособность, прибыльность, ликвидность, прибыль.

Borets'ka N.P., Sira S.G. Increasing the financial sustainability of the enterprises in modern conditions. The article describes the main aspects of improving financial stability of enterprises. These characteristics criteria financial condition. Shown sequence of process control liquidity balance sheet.

Key words: financial stability, solvency, solvency, profitability, liquidity, profit.

Постановка проблеми. Одним з основних індикаторів, здатних забезпечити об'єктивне оцінювання фінансово-економічного стану розвитку підприємства, є фінансова стійкість.

В умовах ринкової економіки саме фінансова стійкість підприємства є запорукою його стабільного функціонування. Вона є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Саме тому для забезпечення стабільної діяльності та розвитку підприємства необхідно постійно аналізувати його фінансову стійкість. Такий аналіз дасть змогу виявити сильні та слабкі сторони підприємства, отже, мати можливість вчасно відреагувати на негативні зміни зовнішнього середовища.

Підприємства, які, здійснюючи свою діяльність, забезпечують високий рівень фінансової стійкості, можуть бути впевнені в тому, що навіть за несприятливої економічної ситуації в країні вони зможуть продовжити свою роботу за рахунок власних резервів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд останніх досліджень і публікацій показує, що фінансову стійкість розглядають багато вчених-економістів. Значний внесок в дослідження фінансової стійкості зробили такі науковці, як М.С. Абрютіна, М.Д. Білик, Т.Є. Воронкова, Т.А. Донченко, В.О. Зінченко, Л.А. Костирко, М.С. Кравченко, В.Й. Плиса, І.І. Приймак, В.М. Родіонова, Г.В. Савицька, А.Д. Шеремет. Однак мінливі умови, якими характеризується економічне сьогодення, вимагають постійного пошуку нових шляхів досягнення фінансової стійкості підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою статті є з'ясування основних аспектів підвищення фінансової стійкості підприємств в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки запорукою конкурентоспроможності підприємства є його стійкий фінансовий стан. Фінансовий стан підприємства – це відображений на певний момент часу стан капіталу, а також структури активів та пасивів.

Фінансова діяльність підприємства в ринкових умовах спрямована на забезпечення систематичного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової та кредитної дисциплін, досягнення раціонального співвідношення власних та залучених коштів, фінансової стійкості задля ефективного функціонування [3, с. 25].

Фінансову стійкість застосовують як індикатор фінансового стану підприємства, крім того, вона має свій широкий зміст.

Нині немає чіткого визначення поняття «фінансова стійкість». Це обумовлене розбіжностями у визначенні сутності фінансової стійкості підприємства різними вченими. Сутність поняття «фінансова стійкість» пов'язується переважно з платоспроможністю підприємства, переважанням доходів над витратами, а також можливістю забезпечувати розширення виробництва та оновлення технологій.

Незаперечним є той факт, що в сучасній ринковій економіці фінансову стійкість найбільш об'єктивно слід розглядати як комплексну категорію, яка розкриває поточний фінансовий стан підприємства, його

ресурсний потенціал, здатність забезпечувати можливості його функціонування та розвитку під час збереження платоспроможності [2, с. 271].

Такої думки дотримується А.О. Вознюк, зазначаючи, що фінансову стійкість варто визначати як такий стан фінансових ресурсів, результативності їх розміщення та використання, за якого забезпечується зростання прибутку та активів зі збереженням платоспроможності й кредитоспроможності [1, с. 166].

Найбільш комплексним можна вважати визначення Г.В. Савицької, яка наголошує на тому, що фінансова стійкість є одним з видів фінансового стану, проте саме поняття «фінансова стійкість», на її думку, є повнішим та ширшим, ніж поняття «фінансовий стан». Вона говорить, що стійкого фінансового стану досягають за достатнього рівня власного капіталу, високої якості активів, допустимого рівня рентабельності під час врахування операційного та фінансового ризиків, достатньої ліквідності стабільних доходів та широких можливостей залучення позикових коштів [5, с. 573].

Фінансова стійкість підприємства формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності та є одним з головних компонентів загальної стійкості підприємства. Розрізняють короткострокову (поточну) та довгострокову фінансову стійкість. Довгострокова фінансова стійкість пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредитів та інвесторів. Поточна фінансова стійкість полягає в раціональній організації та використанні обігових коштів підприємства.

Проте в сучасних мінливих умовах господарювання підприємство не завжди може забезпечити достатню кількість обігових коштів для досягнення фінансової стійкості. Така ситуація вимагає від підприємства формування нових механізмів управління, здатних забезпечити не тільки достатній рівень стійкості фінансового стану, який є запорукою конкурентоспроможного функціонування, але й стабілізацію економічних процесів та закріплення тенденцій економічного зростання національної економіки. Розрізняють чотири типи фінансової стійкості залежно від співвідношення власних обігових коштів та величини товарно-матеріальних запасів підприємства [8, с. 158].

1) Абсолютна фінансова стійкість, яка досягається, коли всі зобов'язання повністю можна покрити за рахунок власних обігових коштів, тобто підприємство повністю незалежне від зовнішніх джерел формування.

2) Нормальна фінансова стійкість, яка досягається за умови, що запаси та витрати покриваються сумою власних джерел формування обігових активів та довгостроковими зобов'язаннями.

3) Нестійкий фінансовий стан, який настає, коли для покриття запасів та витрат необхідно використовувати не лише власні джерела формування активів, але й довгострокові та короткострокові джерела формування.

4) Кризовий фінансовий стан, який настає, коли суму запасів та витрат неможливо покрити всіма видами можливих джерел. Підприємство перебуває на межі банкрутства.

Особливого значення для діяльності підприємства фінансова стійкість набуває в умовах кризи, оскільки дає змогу підприємству залишатися стабільним, незважаючи на негативний вплив зовнішніх факторів.

Фінансова стійкість залежить як від стабільності економічного середовища, в якому функціонує підприємство, так і від результатів діяльності самого підприємства, його активної та ефективної реакції на зміну зовнішніх та внутрішніх факторів. Варто зазначити, що зовнішні та внутрішні фактори взаємопов'язані, проте їх вплив на фінансову стійкість може бути різноспрямованим, тобто одні можуть впливати позитивно, а інші – негативно. У зв'язку з цим позитивний вплив певного фактору може бути зниженим або повністю ліквідованим негативним впливом іншого, більш вагомого фактору.

Погіршення стійкості суб'єкта господарювання, як правило, є наслідком спільної дії внутрішніх та зовнішніх факторів. Згідно з даними країн з ринковою економікою нестабільний фінансовий стан суб'єктів господарювання пов'язаний на 2/3 з дією внутрішніх факторів та на 1/3 з дією зовнішніх факторів впливу.

В умовах сучасного існування підприємств треба враховувати факт інтенсивних глобалізаційних процесів в країні. Глобалізація є об'єктивним та всеохоплюючим процесом, притаманним сучасному розвитку світової економіки. Неможливо зупинити поступальний об'єднавчий рух, спрямований на залучення України в інтеграційні процеси, а це викликає різноманітні та неоднозначні наслідки для національної економіки, які насамперед позначаються на фінансовому секторі країни. Позитивний або негативний вектор цих наслідків багато в чому залежить від рівня розвитку національної фінансової системи, позиції країни у світовому господарстві. Глобальна конкурентоспроможність економіки країни обумовлюється стабільністю фінансової системи та ефективністю її адаптації в міжнародному фінансовому середовищі. Процес глобалізації є однією з найактуальніших проблем сьогодні, оскільки характеризує стан та розвиток сучасної економічної системи, тому має безумовний вплив на фінансову стійкість підприємства [7, с. 158].

Розподіл внутрішніх та зовнішніх факторів з точки зору їх впливу на фінансову стійкість підприємства наведено в табл. 1. В період нестабільності розвитку економічної системи загострюється негативний вплив більшості зовнішніх та внутрішніх факторів.

Як відомо, чим більше обертів здійснюють обігові кошти, тим менше їх потрібно для обслуговування процесу виробництва та реалізації продукції.

Стійкість підприємства значною мірою залежить від поточних активів, розміру запасів та активів у грошовій формі. За зменшення запасів та активів, що швидко реалізуються, підприємство отримує більше обігових коштів, як наслідок, може отримати більше прибутку. Проте внаслідок недостатньої кількості запасів можлива зупинка виробництва. Коли у підприємства недостатня кількість абсолютно ліквідних активів, за рахунок яких можна покрити короткострокові зобов'язання, виникає загроза втрати фінансової стійкості.

Значний вплив на фінансову стійкість підприємства здійснює фаза економічного циклу. В період кризи темпи реалізації продукції уповільнюються та зазвичай є нижчими, ніж темпи виробництва. Знижуються інвестиції в товарні запаси, що приводить до зниження збуту продукції. Важливим фактором, який впливає на фінансову стійкість підприємства, є ринок збуту про-

Таблиця 1

Аналіз впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на фінансову стійкість підприємства

№	Фактори, що впливають позитивно	№	Фактори, що впливають негативно
Зовнішні фактори			
1	Налагодженість економічних зв'язків з партнерами	1	Загальна політична та економічна нестабільність
2	Високий рівень розвитку ринку страхових послуг	2	Низький платоспроможний попит на продукцію, що випускається підприємством
3	Продукція, що випускається підприємством, має високий платоспроможний попит	3	Економічна, фінансово-кредитна та податкова політика держави
		4	Відсутність стабільних та налагоджених економічних зв'язків з партнерами
		5	Негативний вплив зміни курсу валют
		6	Низький рівень розвитку ринку страхових послуг
		7	Низький рівень розвитку фінансового ринку
Внутрішні фактори			
1	Висока конкурентоспроможність продукції та товарів	1	Уповільнення швидкості обертання обігових коштів
2	Прибуток	2	Перевищення темпу зростання витрат темпу зростання доходів
3	Позитивний імідж та репутація підприємства	3	Неефективна реклама та низький рівень збуту продукції
4	Наявність та застосування передових технологій	4	Низька результативність господарських та фінансових операцій
5	Наявність у підприємства договору страхування майна	5	Низький рівень матеріально-технічного оснащення виробництва
6	Висока класифікація трудових ресурсів	6	Відсутність мотивації трудових ресурсів
		7	Низький рівень кваліфікації кадрів
		8	Високі витрати на виробництво
		9	Зростання частки залучених коштів

дукції, оскільки саме наявність кінцевого споживача є ключовим фактором отримання доходу та нарощення обсягів виробництва. В умовах кризи нерідко спостерігається зниження платоспроможного попиту на продукцію, що може привести до зниження прибутку підприємства, отже, зменшення частки власних коштів у загальній структурі пасивів. Зниження платоспроможного попиту є однією з причин загострення конкурентної боротьби.

Збільшення ставки податку на прибуток, як і зростання відсоткової ставки на короткострокові та довгострокові кредити банків, приводить до збільшення суми зобов'язань, що негативно впливає на фінансову стійкість підприємства.

Кількість конкурентів в період кризи знижується, оскільки багато підприємств банкрутують. Так, наприклад, станом на 1 січня 2017 року загальна кількість підприємств, що перебувають в процедурах банкрутства, становила 2 073 тис., а 1 524 тис. компаній були визнані банкрутами у 2016 році. [6]. Незважаючи на зменшення кількості конкурентів, конкурентна боротьба між підприємствами лише загострюється.

Велике значення для роботи підприємства має налагодженість зв'язків з партнерами, а саме постачальниками, кредиторами, замовниками.

Актуальною стає також зміна курсу валют, а особливо для тих підприємств, які закуповують сировину, матеріали й товари для подальшого перепродажу в закордонних виробників. За зростання курсу іноземної валюти збільшується вартість закуплених матеріалів, а в подальшому – ціна готової продукції, що може привести до зниження попиту на неї. Зростання курсу валют приводить до зниження платоспроможного попиту, рівня реальної заробітної плати.

Фінансова стійкість так само впливає на інвестиційну привабливість. Це особливо важливо, коли на ринку присутні багато великих гравців. Фінансова стабільність може характеризувати відображення стабільного перевищення доходу над витратами організації, що надає вільний обіг потокам грошових коштів.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємству перш за все необхідно правильно формувати та використовувати власні активи. Їх нестача або нераціональне використання може привести до несвоєчасної оплати заборгованості перед постачальниками за сировину та матеріали, неритмічного забезпечення необхідними ресурсами, що в подальшому приведе до погіршення результатів виконання підприємством своїх зобов'язань перед власниками, державою та працівниками.

Таким чином, фінансова стійкість підприємств змінюється під впливом багатьох різноманітних факторів. В сучасних умовах важливо не лише встановити їх, але й оцінити зміну фінансової стійкості підприємства під впливом цих факторів. Все це приводить до підвищення ролі фінансового аналізу в оцінюванні виробничої та комерційної діяльності підприємства, а саме наявності, розміщення та використання капіталу й доходів.

Зовнішнім проявом фінансової стабільності організації є платоспроможність.

Якщо на підприємстві виникла ситуація, коли структура балансу незадовільна, а підприємство визнано неплатоспроможним, необхідно провести аналіз дина-

міки майна організації та виявити фактори, що впливають на її зміну. Зниження вартості майна сигналізує про скорочення підприємством господарського обігу, а в разі збільшення вартості майна слід оцінити розмір впливу на ці зміни таких факторів, як збільшення вартості виробничих запасів, зростання готової продукції основних засобів. Якщо в разі збільшення активів підприємство залишається неплатоспроможним, то основними факторами є ірраціональна структура власності, нерозсудливе відволікання коштів для покриття дебіторської заборгованості, ірраціональне управління виробничими запасами, помилки під час формування цінової політики підприємства. Заходами відновлення фінансової стійкості можуть бути продаж частини майна організації, скорочення наднормативних запасів, налагодження платіжної дисципліни (особливо проведення розрахунків з покупцями та постачальниками внаслідок ліквідації дебіторської заборгованості), підвищення прибутку, який є складовою власних коштів, частина яких залишається на розрахунковому рахунку, вдосконалення політики нормування певних складових обігових коштів, збільшення ефективності використання необоротних активів, інші способи відновлення платоспроможності.

Таким чином, підприємствам необхідно мати певну послідовність контролю ліквідності балансу, який дасть змогу визначити пріоритетність показників, що потребують змін та впливають на збільшення ліквідності балансу, а також обгрунтувати заходи, вжиття яких є необхідним для підвищення ліквідності.

Перший крок цього алгоритму полягає в тому, що в разі виявлення незадоволення більше однієї нерівності, виявляється необхідність проведення подальших етапів контролю. На другому кроці виникає необхідність застосування уточненого аналізу ліквідності. Цей крок дає змогу зрозуміти, які показники потребують першочергових зміни, а також в яких напрямах необхідно діяти для того, щоби збільшити ліквідність балансу підприємства. На третьому кроці визначається тенденція збереження ліквідності. На рис. 1 відображено алго-

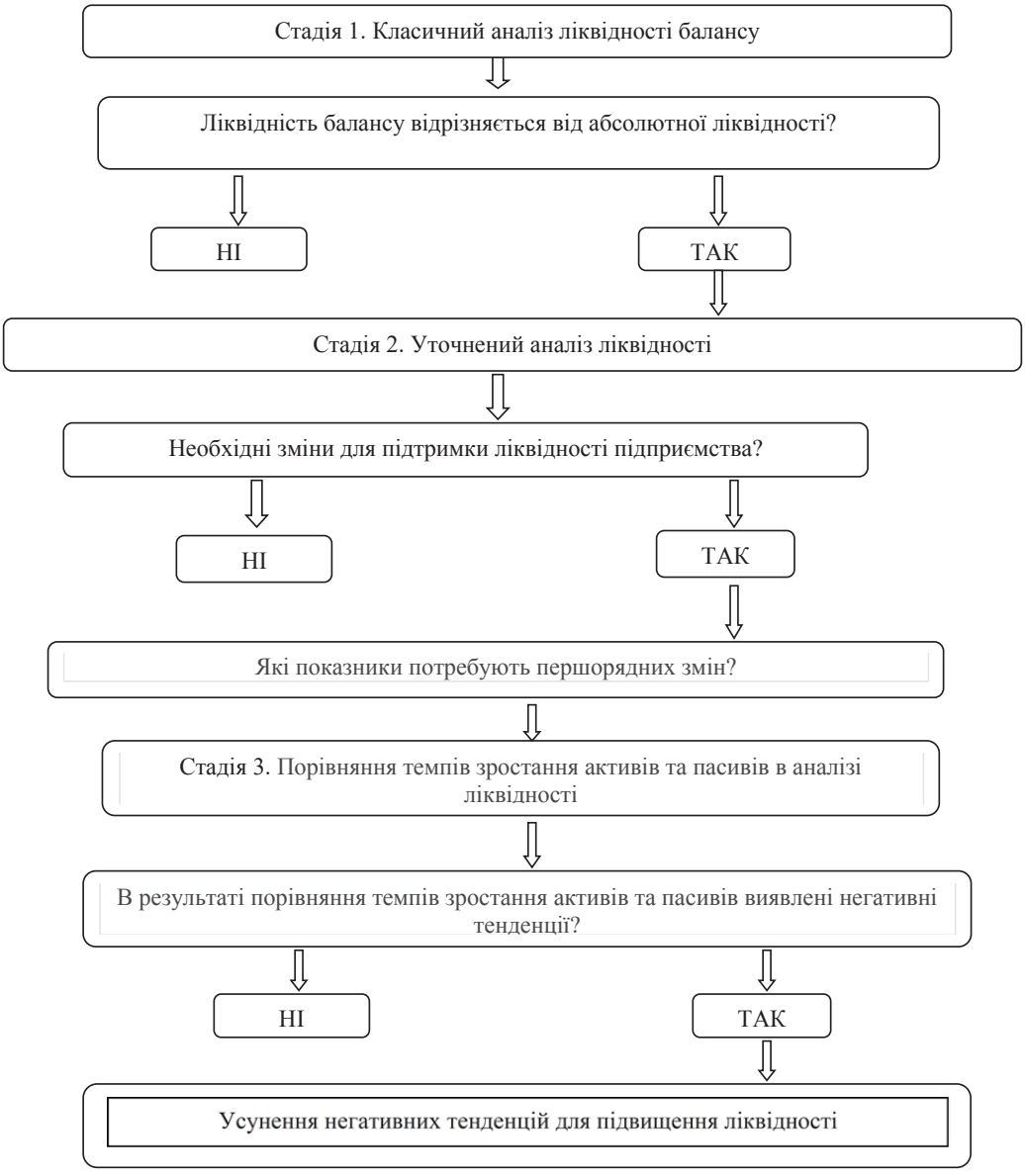


Рис. 1. Послідовність процесу контролю ліквідності балансу підприємства

ритм контролю ліквідності балансу підприємства. Розроблений алгоритм контролю за фінансовою стійкістю та попередження кризової ситуації дає змогу виявити адекватні цій ситуації методи підвищення фінансової стійкості та попередити банкрутство підприємств.

Висновки. Фінансова стійкість набуває особливого значення в період економічної нестабільності, оскільки підтримання її на високому рівні є запорукою стабільного функціонування підприємства, незважаючи на вплив негативних факторів зовнішнього середовища, а її зниження може привести до кризового фінансового стану, як наслідок, банкрутства підприємства.

На формування фінансової стійкості підприємства впливають багато різноманітних факторів, які тісно пов'язані між собою та можуть впливати на стійкість підприємства як позитивно, так і негативно. В сучасних умовах посилюється негативний вплив факторів на діяльність підприємств, тому необхідно відзначити, що процес формування фінансової стійкості має бути націлений на мінімізацію негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, створення передумов ефективної та стабільної діяльності підприємства перш за все за допомогою алгоритму постійного контролю ліквідності балансу підприємств.

Список використаних джерел:

1. Вознюк А.О. Фінансова стійкість та її значення для економічного розвитку і безпеки підприємства. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. 2012. Вип. 9(1). С. 164–169.
2. Галазюк Н.М., Зелінська О.М. Фінансова стійкість – передумова інвестиційної привабливості. Економічний форум. 2015. № 2. С. 268–272.
3. Добровольська О.В., Майстренко Л.Ю. Фінансовий стан підприємства: сутність і необхідність його аналізу. Агросвіт. 2014. № 7. С. 24–27.
4. Кондрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: теорія і практика: підручник / за ред. А.Г. Загороднього. 2-ге вид., перероб. і доп. Львів: Магнолія – 2006, 2008. 440 с.
5. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. 6-е изд. перераб. и доп. Москва: Инфра-М, 2013. 607 с.
6. У 2016 році збанкрутували 1,5 тисячі компаній, ще 2 тисячі – у процедурі. URL: https://biz.nv.ua/ukr/markets/u-2016-rotsi-zbankrutuvali-1-5-tisjachi-kompanij-shche-2-tisjachi-u-protseduri-607888.html7.
7. Фокіна-Мезенцева К.В. Особливості соціально-економічного розвитку України в процесі глобалізації. Бізнес-Навігатор. 2017. Вип. 2(41). С. 43–49.
8. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. Москва: ИНФРА-М, 2003. 237 с.

УДК 339.13:339.37

Весперіс С.З.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і управління,
Конотопський інститут
Сумського державного університету
Самусь Г.І.,
кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки і управління,
Конотопський інститут
Сумського державного університету
Щербина О.В.,
старший викладач кафедри економіки і управління,
Конотопський інститут
Сумського державного університету

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Весперіс С.З., Самусь Г.І., Щербина О.В. Тенденції та перспективи розвитку роздрібної торгівлі Сумської області. У статті розглянуто тенденції розвитку роздрібної торгівлі України та Сумської області. Проаналізовано динаміку обігу роздрібної торгівлі України та структуру доданої вартості за видами економічної діяльності. Виявлено, що торгівля є провідною галуззю, яка має вагомий вплив на розвиток економіки України загалом та її регіонів зокрема. Проведений аналіз показників роздрібної торгівлі Сумської області засвідчив динамічність її розвитку. Розвиток роздрібної торгівлі Сумської області супроводжується змінами її мережі, адже зменшується кількість магазинів, збільшуються площі торговельних закладів, що вказує на зміну видів об'єктів торгівлі, їх укрупнення.

Ключові слова: торгівля, роздрібна торгівля, обіг роздрібної торгівлі, показники роздрібної торгівлі, мережа роздрібної торгівлі.

Весперис С.З., Самусь А.И., Щербина О.В. Тенденции и перспективы развития розничной торговли Сумской области. В статье рассмотрены тенденции развития розничной торговли Украины и Сумской области. Проанализированы динамика оборота розничной торговли Украины и структура добавленной стоимости по видам экономической деятельности. Выявлено, что торговля является ведущей отраслью, которая имеет значительное влияние на развитие экономики Украины в целом и ее регионов в частности. Проведенный анализ показателей розничной торговли Сумской области засвидетельствовал динамичность ее развития. Развитие розничной торговли Сумской области сопровождается изменениями ее сети, ведь уменьшается количество магазинов, увеличиваются площади торговых заведений, что указывает на изменение видов объектов торговли, их укрупнение.

Ключевые слова: торговля, розничная торговля, оборот розничной торговли, показатели розничной торговли, сеть розничной торговли.

Vesperis S.Z., Samus' G.I., Shcherbyna O.V. Tendencies and perspectives of retail's development in Sumy region. In the article there are studied the tendencies of retail's development in Ukraine and Sumy region. There were analyzed the dynamics of retail trade turnover in Ukraine and the added value structure by the types of economic activity. It was estimated that the trade processing trade is a leading branch which has a significant influence on development of Ukraine both in general and in its individual regions. The analysis of retail's trade values of Sumy region showed their development dynamics. The development of retail's trade in Sumy region is accompanied by changing of its network – there is observed a decreasing of shops number and simultaneous increasing of trade areas that indicates about the changing of trade objects types and their enlarging.

Key words: trade, retail, retail's trade turnover, retail's trade values, retail's trade network.

Постановка проблеми. Торгівля відіграє важливу роль в економіці держави. Вона формує основи стабільності держави, а також суттєво впливає на розвиток окремих регіонів країни, тому що є джерелом надходження грошових коштів у бюджети різних рівнів. Соціально-економічна роль торгівлі має прояв у її впливі як на сектор виробництва (сприяє розвитку виробництва потрібної на ринку продукції), так і на сектор споживання (забезпечує потреби споживачів та сприяє підвищенню рівня життя населення). Отже, питання тенденцій та перспектив розвитку роздрібної торгівлі є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та розвитку роздрібної торгівлі неодноразово порушувалися в працях як закордонних, так і вітчизняних науковців. М. Краффт, М. Мантрала [1], М. Івашкін, В. Синюков [2] розглядали закономірності розвитку та принципи організації, управління та модернізації торгівлі. В. Апопій [3], О. Азарян [4], Н. Голошубова [5], Л. Лігоненко [6], А. Мазаракі [7], І. Міщук [8], М. Чорна [9] зосереджувались переважно на підходах соціально-економічного розвитку торгівлі та її адаптації до сучасних умов господарювання. Проте питанням регіонального розвитку роздрібної торгівлі належної уваги не приділялось. Це обумовило вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення тенденцій та перспектив розвитку роздрібної торгівлі Сумської області.

Виклад основного матеріалу. Роздрібна торгівля – це вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачу та надання йому торговельних послуг [10]. У роздрібній торгівлі продаж товарів (послуг) здійснюється невеликою кількістю або поштучно.

В сучасних умовах господарювання роздрібна торгівля є проміжною ланкою між виробничою та соціальною сферами, а також сприяє забезпеченню донесення товарів до кінцевого споживача. Роздрібна торгівля бере участь у поліпшенні умов життя населення та сприяє наповненню дохідної частини бюджету країни.

В Україні роздрібна торгівля перетворилась на один з потужних факторів економічного зростання з моменту початку реформування економіки (з кінця 80-х років минулого століття). Споживчій попит на внутрішньому ринку країни з початку 2000-х років виявився головним каталізатором бурхливого розвитку сучасного роздробу. Навіть під час потужних економічних криз початку XXI століття роздрібна торгівля України постійно нарощувала свої обсяги (рис. 1).

Як видно з графіка, обіг роздрібної торгівлі України у 2000–2017 роки зростав швидкими темпами, а незначне зменшення спостерігалось лише в період кризи 2008–2009 років.

У структурі доданої вартості за видами економічної діяльності (табл. 1) торгівля посідає вагоме друге місце, поступаючись лише промисловості. Цей фактор визначає торгівлю як значимий та важливий для економіки України вид діяльності.

Таким чином, офіційні статистичні дані щодо стану роздрібної торгівлі України дають можливість стверджувати, що торгівля є провідною галуззю, яка має вагомий вплив на розвиток економіки України загалом та її регіонів зокрема.

Сумська область розташована в північно-східній частині Лівобережної України та входить до складу Північно-Східного економічного району (Сумська, Полтавська, Харківська області). Сумщина має розвинений виробничий потенціал, а за рівнем техногенного навантаження території посідає місце в першій десятці областей України. Область є індустріально-аграрним регіоном України. Виробнича спеціалізація області пов'язана з видобутком енергетичних ресурсів, розвитком машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості, переробних галузей сільського господарства. Сільське господарство представлене рослинництвом (вирощування зернових культур, картоплі, цукрових буряків, інших технічних культур) та тваринництвом [12].

Структура обсягів реалізованої продукції суб'єктів господарювання Сумської області наведена в табл. 2.

Як видно з табл. 2, у структурі обсягів реалізованої продукції суб'єктів господарювання Сумської області торгівля, як і загалом по Україні, посідає вагоме друге місце, поступаючись лише промисловості. Цей фактор визначає торгівлю як значимий та важливий для економіки Сумської області вид діяльності.

Зупинимось детальніше на аналізі показників роздрібної торгівлі. Проаналізуємо динаміку роздрібної торгівлі в Сумській області (табл. 3).

Як видно з наведених даних, роздрібна торгівля в Сумській області у 2000–2008 роках розвивалась дуже динамічним чином, адже щорічно обсяг роздрібного товарообігу зростав у середньому на 12–14% (лише у 2002 році обсяг роздрібного товарообігу дещо зменшився порівняно з попереднім роком, але вже у 2003 році

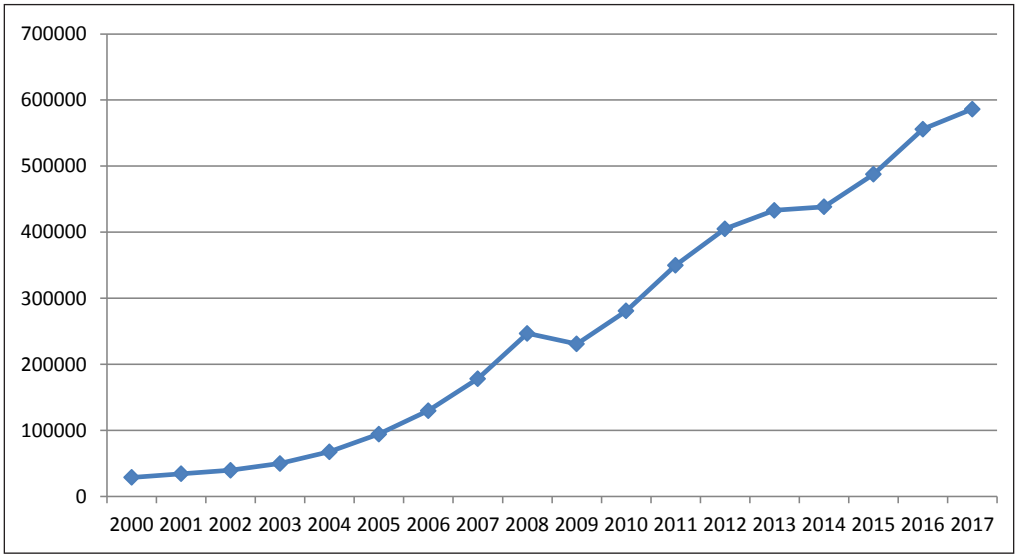


Рис. 1. Динаміка обігу роздрібної торгівлі України за 2000–2017 роки

Джерело: побудовано авторами на основі даних джерела [11]

Таблиця 1

Структура доданої вартості за видами економічної діяльності, %

Вид економічної діяльності	Код за КВЕД-2010	Роки				
		2013	2014	2015	2016	2017
Усього		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Сільське, лісове та рибне господарство	A	6,89	9,91	13,33	10,53	8,87
Промисловість	B+C+D+E	36,95	36,41	35,42	36,64	36,62
Будівництво	F	4,07	4,04	2,75	2,79	2,74
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	21,34	25,28	23,12	20,38	22,34
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	10,54	8,82	10,80	10,82	9,96
Тимчасове розміщування й організація харчування	I	0,67	0,43	0,46	0,59	0,67
Інформація та телекомунікації	J	4,39	3,93	4,09	4,30	4,68
Фінансова та страхова діяльність	K	2,30	1,45	0,94	0,65	1,27
Операції з нерухомим майном	L	3,48	3,14	1,92	3,30	3,31
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	4,93	2,97	4,27	6,80	6,27
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	2,24	1,72	1,65	1,93	1,93
Освіта	P	0,15	0,10	0,11	0,12	0,13
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	0,48	0,36	0,47	0,52	0,53
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	1,26	1,20	0,45	0,38	0,38
Надання інших видів послуг	S	0,32	0,25	0,24	0,25	0,29

Джерело: розраховано авторами на основі даних джерела [11]

Таблиця 2

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання Сумської області за видами економічної діяльності у 2017 році

Вид економічної діяльності	Усього, млн. грн.	Відсоток
Усього	100 236,9	100,00
Сільське, лісове та рибне господарство	22 089,6	22,04
Промисловість	36 123,1	36,04
Будівництво	2 406,7	2,40
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	30 725,0	30,65
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	4 028,8	4,02
Тимчасове розміщування й організація харчування	390,6	0,39
Інформація та телекомунікації	1 207,7	1,20
Фінансова та страхова діяльність	55,6	0,06
Операції з нерухомим майном	1 047,1	1,04
Професійна, наукова та технічна діяльність	911,5	0,91
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	626,2	0,62
Освіта	40,8	0,04
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	217,1	0,22
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	58,6	0,06
Надання інших видів послуг	308,7	0,31

Джерело: розраховано авторами на основі даних джерела [13]

спостерігається його зростання на 6,5%). 2009 рік теж виявився проблемним для роздрібної торгівлі Сумської області, проте наступні роки поліпшили ситуацію. Лише у 2014–2015 роках ситуація суттєво погіршилась, що, можливо, було пов'язане з нестабільною політичною ситуацією в країні. 2016–2017 роки характеризуються поступовим нарощуванням обсягів роздрібного товарообігу.

За даними табл. 3 видно, що найбільший внесок у роздрібний товарообіг Сумської області зробила торгівля в міських поселеннях. Протягом аналізованого періоду обсяг роздрібного товарообігу в міських поселеннях змінювався синхронно до загального обсягу роздрібного товарообігу, проте у 2017 році спостерігається суттєве зростання роздрібного товарообігу в сільській місцевості (майже втричі порівняно з попереднім роком).

На початку 2000 року співвідношення товарообігу продовольчих та непродовольчих товарів становило 60:40, а у 2017 році воно вже складало 40:60, тобто можна говорити про зміну вподобань споживачів. Як відомо, потреби в продовольчих товарах мають так звану межу споживання, яка обумовлена фізіологічними нормами харчування. На відміну від попиту на продовольчі товари, попит на непродовольчі товари є практично необмеженим. Межа такого попиту в кожний конкретний момент визначається купівельною спроможністю споживача. Загальний попит на непродовольчі товари може

Таблиця 3

Основні показники роздрібної торгівлі Сумської області [13]

Роки	Обсяг роздрібного товарообігу підприємств (юридичних осіб), млн.грн.*			Індекси фізичного обсягу роздрібного товарообігу підприємств (юридичних осіб) до попереднього року в порівняльних цінах, %	Питома вага продовольчих товарів, %	Питома вага непродовольчих товарів, %
	всього	зокрема:				
		у міських поселеннях	у сільській місцевості			
2000	776,9	679,0	97,9	114,3	59,5	40,5
2001	958,6	843,4	115,2	114,9	53,8	46,2
2002	938,3	825,1	113,1	98,7	53,2	46,8
2003	1 052,7	930,3	122,4	106,5	47,6	52,4
2004	1 330,7	1 175,2	155,5	112,6	47,9	52,1
2005	1 748,7	1 584,5	164,2	115,7	47,0	53,0
2006	2 155,6	1 972,3	183,3	112,9	43,7	56,3
2007	2 688,2	2 481,1	207,1	116,9	39,1	60,9
2008	3 673,5	3 391,3	282,2	115,0	37,6	62,4
2009	3 378,1	3 104,0	274,1	77,7	46,2	53,8
2010	3 926,4	3 616,1	310,3	104,5	46,1	53,9
2011	4 998,9	4 632,4	366,5	115,8	44,0	56,0
2012	5 813,9	5 406,4	407,5	113,8	45,4	54,6
2013	6 024,4	5 848,3	376,1	103,6	46,2	53,8
2014	7 053,9	6 660,4	393,5	99,2	46,5	53,5
2015	8 135,2	7 760,8	374,4	83,6	45,6	54,4
2016	9 338,8	8 956,5	382,3	104,7	44,9	55,1
2017	9 671,0	8 462,1	1 208,9	106,8	39,7	60,3

* дані за 2000–2014 роки наведені з урахуванням роздрібного товарообігу ресторанного господарства

зростати безмежно зі зростанням виробництва товарів, підвищенням матеріального добробуту населення тощо. Проте можна говорити про зміну лише загальної структури попиту. Задоволення первинних потреб у непродовольчих товарах (одяг, взуття) може частково переключати попит на товари тривалого використання, предмети мистецтва тощо. Проте потрібно пам'ятати, що попит на непродовольчі товари характеризується періодичністю, яка пов'язана з термінами споживання, сезонністю, модою тощо. Періодичність купівель може коливатись від кількох тижнів до кількох років.

Роздрібна реалізація товарів та послуг відбувається в мережі найрізноманітніших за видом, типом, форматом, організаційно-правовою формою роздрібних торговців. Роздрібна торговельна мережа – це загальна сукупність стаціонарних, нестаціонарних, пересувних, віртуальних суб'єктів роздрібного продажу товарів та послуг, об'єднаних за територіальною ознакою [14].

Інформація щодо здійснення торгівлі в різних типах магазинів наведена в табл. 4.

Аналіз даних табл. 4 дає можливість говорити про суттєве зростання обсягів торгівлі продовольчими товарами в неспеціалізованих магазинах та суттєве зменшення обсягів їх продажу у спеціалізованих магазинах. Результатом цього є переміщення торгівлі в супермаркети. Також останнім часом спостерігається тенденція до збільшення обсягів продажу поза магазинами.

Наявність достатньої кількості торгових площ різноманітних форматів забезпечує географічну доступність товарів для населення, тобто можливість придбати товар, витративши розумний час та інші ресурси на отримання доступу до нього. Рівень забезпеченості населення торговими площами нині входить в число індикаторів, що відображають якість життя в регіоні.

Різноплановість каналів торгівлі також дає змогу забезпечити необхідне розмаїття асортиментних позицій, запропонованих споживачу. Крім того, врахування інтересів, потреб та переваг максимально широкого спектру груп населення дає змогу також говорити про якість життя в регіоні.

Таблиця 4

Роздрібний товарообіг підприємств роздрібної торгівлі (крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонту) (за КВЕД) у Сумській області, млн. грн. [13]

Рік	Товарообіг, усього	Зокрема, підприємства, що торгують переважно:				
		продовольчими товарами		непродовольчими товарами		поза магазинами, з лотків та на ринках
		у неспеціалізованих магазинах	у спеціалізованих магазинах	у неспеціалізованих магазинах	у спеціалізованих магазинах	
2014	5 231,5	2 263,5	120,3	226,4	2 602,7	18,6
2015	6 430,7	2 828,0	63,3	225,9	3 294,3	19,2
2016	7 413,2	3 215,4	35,4	327,6	3 815,0	19,8
2017	9 440,3	4 085,4	45,9	440,0	4 847,3	21,7

Таблиця 5

Характеристика торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі Сумської області [13]

Показник	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Торгова мережа підприємств роздрібної торгівлі, одиниць				
Загальна кількість об'єктів	1 237	1 209	1 143	914
Кількість магазинів	1 021	996	945	780
Кількість кіосків	76	69	46	9
Кількість автозаправних станцій, включаючи АГНКС	140	144	152	125
Торгова площа магазинів підприємств роздрібної торгівлі, тис. м²				
Усього	171	167	161	153
В містах та селищах міського типу	152	148	144	142
У сільській місцевості	19	19	17	11
Забезпеченість населення торговою площею магазинів підприємств роздрібної торгівлі, м² на 10 000 осіб				
Усього	1 524	1 502	1 454	1 396
В містах та селищах міського типу	1 975	1 937	1 895	1 881
У сільській місцевості	546	552	486	319
Мережа магазинів самообслуговування підприємств роздрібної торгівлі, одиниць				
Усього	125	140	144	164
Продовольчі магазини	83	88	86	99
Непродовольчі магазини	42	52	58	65
Торгова площа магазинів самообслуговування підприємств роздрібної торгівлі, тис. м²				
Усього	77	79	75	100
Продовольчі магазини	41	40	35	43
Непродовольчі магазини	36	39	39	57

Динаміка основних показників торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі Сумської області наведена в табл. 5.

Дані табл. 5 підтверджують висловлену раніше думку про переміщення торгівлі у супермаркети та гіпермаркети, тобто магазини самообслуговування з великою площею та широким асортиментом товарів як продовольчої, так і непродовольчої груп.

Висновки. Узагальнюючи проведене дослідження, можемо зазначити, що розвиток роздрібної торгівлі як для України загалом, так і для Сумської області зокрема має велике значення. Роздрібна торгівля активно розвивається, про що свідчить рівень динаміки обігу роздрібної торгівлі. Позитивні зміни можуть слугувати джерелом залучення інвесторів, що, безсумнівно, буде сприйматись як стимул розвитку як економіки України загалом, так і економіки регіону зокрема.

Розвиток роздрібної торгівлі Сумської області супроводжується змінами її мережі, адже зменшується кількість магазинів, збільшуються площі торговельних закладів, що вказує на зміну видів об'єктів торгівлі, їх укрупнення. Структурні зрушення в роздрібній торгівлі Сумської області вимагають від фахівців розроблення додаткових заходів щодо визначення цільового ринку, а також підвищення якості та культури обслуговування покупців. Розроблення таких заходів буде основним напрямом подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Манфред К., Муралі М. Роздрібна торгівля у XXI столітті. Теперішні і майбутні тренди / пер. з англ., ред. Л. Савицької. Київ: Видавництво Олексія Капусти, 2008. 462 с.
2. Ивашкин М., Синюков В. Перспективные форматы розничных торговых предприятий и их роль в развитии потребительского рынка. Вестник ТОГУ. Серия: Экономика и управление народным хозяйством. 2017. № 2(45). С. 153–160.
3. Апопій В. Система регулювання внутрішньої торгівлі України: монографія. Київ: Академвидав, 2012. 424 с.
4. Азарян О., Соболєв В. Генезис трансформації роздрібної торгівлі в Україні та формування сучасної парадигми її розвитку. Маркетинг в Україні. 2009. № 5. С. 12–15.
5. Голошубова Н. Розвиток торговельних мереж в Україні. Товари і ринки. 2011. № 1. С. 15–24.
6. Лігоненко Л., Красневич Г. Інноваційний вектор розвитку торгівлі в Україні. Товари і ринки. 2011. № 1. С. 7–14.
7. Мазаракі А., Пшеслінський Д., Смолін І. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 384 с.
8. Міщук І. Торговельні мережі як організаційна форма комерційного бізнесу. Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна. 2005. Вип. 19. С. 189–197.
9. Чорна М. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібної торгівлі: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія. Харків: ХДУХТ, 2010. 426 с.
10. ДСТУ 4303:2004. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять. Київ, 2004.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
12. Офіційний сайт Сумської обласної державної адміністрації. URL: http://sm.gov.ua.
13. Офіційний сайт Головного управління статистики у Сумській області. URL: http://sumy.ukrstat.gov.ua.
14. Апопій В., Міщук І. Організація торгівлі: підручник. 3-тє вид. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.

УДК 338

Державська А.В.,
аспірант,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Круш П.В.,
кандидат економічних наук,
професор кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

АНАЛІЗ СУТНОСТІ ТОВАРНОЇ СТАРТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Державська А.В., Круш П.В. Аналіз сутності товарної стратегії підприємства. У статті розглянуто питання розроблення перспективної товарної стратегії підприємств задля досягнення стійкого становища на ринку та високого рівня фінансового процвітання в майбутньому. Узагальнено етапи формування товарної стратегії, що мають виконуватися в такій послідовності: аналіз наявних товарних груп, проведення маркетингового дослідження, вибір товарної стратегії, впровадження товарної стратегії на підприємство. Визначено місце товарної стратегії в загальній стратегії підприємства. Позначено принципи, завдання, функції та проблемні моменти формування товарної стратегії. Запропоновано підходи, що визначають поняття товарної політики.

Ключові слова: товар, товарна політика, маркетингова товарна стратегія, конкурентоспроможність, асортимент.

Державская А.В., Круш П.В. Анализ сущности товарной стратегии предприятия. В статье рассмотрены вопросы разработки перспективной товарной стратегии предприятий для достижения устойчивого положения на рынке и высокого уровня финансового процветания в будущем. Обобщены этапы формирования товарной стратегии, которые должны выполняться в такой последовательности: анализ существующих товарных групп, проведение маркетингового исследования, выбор товарной стратегии, внедрение товарной стратегии на предприятие. Определено место товарной стратегии в общей стратегии предприятия. Обозначены принципы, задания, функции и проблемные моменты формирования товарной стратегии. Предложены подходы, определяющие понятие товарной политики.

Ключевые слова: товар, товарная политика, маркетинговая товарная стратегия, конкурентоспособность, ассортимент.

Derzhavs'ka A.V., Krush P.V. Analysis of the nature of the commodity strategy of the enterprise. he article deals with the development of a promising commodity strategy for enterprises in order to achieve a stable market position and a high level of financial prosperity in the future. The stages of the formation of a commodity strategy, which must be performed in the following sequence, are summarized: analysis of existing commodity groups, marketing research, choice of commodity strategy, introduction of commodity strategy for the enterprise. The place of the commodity strategy in the general strategy of the enterprise is determined. Designated principles, tasks, functions and problem moments of the formation of a commodity strategy. Proposed approaches that define the concept of commodity policy.

Key words: commodity, commodity policy, marketing commodity strategy, competitiveness, assortment.

Постановка проблеми. Для сучасного етапу розвитку ринкових відносин характерні глибокі зміни, що відбуваються в галузі економіки, сфері технології, суспільно-політичному та соціальному житті суспільства. Високий рівень невизначеності та нестабільності умов роботи створює реальну загрозу позиціям підприємства на ринку. Розроблення товарної стратегії нині стає основою управлінського процесу. У сучасній нестабільній фінансовій ситуації підприємство має не тільки реагувати на трансформацію зовнішнього середовища, але й передбачати її зміни, своєчасно вживати заходів. У зв'язку з цим формування товарної стратегії набуває величезної ваги управлінської функції, тому необхідно створити дієві механізми стратегічного планування, що дають змогу підвищити економічну віддачу від використання обмежених ресурсів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розроблення та реалізації маркетингової стратегії підприємств досліджувалися вітчизняними та закордонними вченими. Теоретичні основи цієї проблеми висвітлені в працях таких зарубіжних науковців, як Г. Ассель, І. Ансофф, П. Дойль, Ж.-Ж. Ламбен, В. Марцин, М. МакДональд, Д. Сондерс, А. Томпсон, О. Уолкер-мол., Е.А. Уткін, Х. Хершген, та в роботах таких вітчизняних дослідників, як Л.В. Балабанова, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, Н.С. Кубишина, Н.В. Куденко, А.В. Кузьменко, Л.А. Мороз, С.С. Олійник, А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, О.М. Тімонін, В.Я. Кардаш.

Теоретичною основою дослідження стали праці вітчизняних та зарубіжних фахівців галузі формування товарної політики. Методологічною основою

дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи економіко-математичного аналізу, синтезу, засоби статистичного та логічного аналізу. Інформаційну основу склали наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріали періодичних видань, інтернет-ресурси, результати маркетингового дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз сутності поняття маркетингової товарної стратегії.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки підвищується роль товарної політики, що обумовлене загостренням конкурентної боротьби за ринки збуту товарів, посиленням уваги споживачів до якості товарів, їх марки, обслуговування, упаковки, збільшенням темпу зростання появи нових товарів та товарів-замінників, підвищенням ролі стимулювання збуту й реклами.

Місце та роль товарної політики обумовлені тим, що, зрештою, задоволення потреб залежить від споживчої цінності товару, яка формується в результаті управління товарною політикою.

Загалом під товарною політикою розуміють інструмент маркетингу, представлений як комплекс цілеспрямованих рішень та заходів щодо встановлення оптимальної номенклатури виробів, формування асортименту та управління ним, підтримання якості та конкурентоспроможності товарів на відповідному рівні, створення упаковки та маркування товарів, розроблення марочної політики компанії.

Н.В. Герасимяк зазначає, що товарна політика – це не тільки цілеспрямоване формування асортименту й управління ним, але й облік внутрішніх та зовнішніх факторів, що діють на товар, його створення, виробництво, просування на ринок та реалізацію, юридичне підкріплення діяльності, ціноутворення як засіб досягнення стратегічної мети товарної політики.

А.Ф. Павленко зазначає, що товарна політика передбачає визначення оптимальної номенклатури товарів та постійне її оновлення. Її предметом є також якість товарів, дизайн, пакування, товарна марка, ступінь відповідності потребам споживачів. Великого значення набуває також додаткова користь, яку дають споживачам товари фірми-продуцента порівняно з аналогічними товарами конкуруючих фірм, а також частота оновлення номенклатури.

Інші автори, зокрема Є.С. Стародубцева та П.О. Зав'ялов, дотримуються думки про те, що термін «товарна політика» досить широкий та охоплює різні аспекти продуктової стратегії й тактики підприємства. Це формування товарного асортименту, модифікація наявних виробів, зняття з виробництва застарілих, розроблення та запуск у виробництво нових товарів, забезпечення належного рівня їх якості та конкурентоспроможності. Отже, велике значення, на їхню думку, мають створення привабливої упаковки товару, використання штрих-коду, розроблення ефектної товарної марки та її офіційна реєстрація. Підкріплюють позиції товару організація сервісу, надані фірмою гарантії, умови постачання тощо. Все це в комплексі становить сутність маркетингової товарної політики підприємства, спрямованої на максимальне задоволення потреб цільових споживачів.

Визначення, що надають С.С. Гаркавенко [4], Н.І. Чухрай [12], розкривають цілі та завдання маркетингової товарної політики, але не основну її ідею та призначення. Трактування А.Н. Романова, П.С. Зав'ялова [6], С.М. Ілляшенка [7] мають позитивний момент у виділенні управлінського характеру товарної політики, а саме визначають курс дій або наявність заздалегідь обдуманих принципів та методів поведінки. Цілеспрямованість, згідно з П.С. Зав'яловим [6], має обмежений характер та полягає тільки в ефективному формуванні та управлінні асортиментною політикою підприємства.

С.М. Девіс вважає, що маркетингова товарна політика передбачає певний набір заходів підприємства, що спрямований на розроблення нового товару та впровадження його на ринок, а також дослідження окремих компонентів, що забезпечують цей процес. Інші представники цієї позиції (Ж. Ламбен, Х. Хершген) доповнюють визначення орієнтацією на систему маркетингових цілей підприємства та зазначають, що сутність маркетингової товарної політики полягає у визначенні та розвитку оптимальної структури вироблених та реалізованих товарів на основі поточних і довгострокових цілей підприємства [6].

В.М. Гриньова розглядає маркетингову товарну політику як сукупність процесів. Маркетингова товарна політика є невід'ємною складовою частиною єдиної маркетингової політики підприємства та спрямована на орієнтацію виробництва для задоволення потреб споживачів та отримання прибутку. Маркетингова товарна політика, на думку автора, включає такі процеси, як розроблення товару, обслуговування товару та елімінування. Найважливішою частиною маркетингової товарної політики є розроблення товарів (послуг), оскільки дає змогу здійснити прорив на ринок, перемогти конкурентів, зберегти та розширити свій ринок, збільшити прибуток тощо. Важливим аспектом формування такої політики є забезпечення сталості відповідних характеристик товарів, контроль за якістю продукції та забезпечення належного рівня конкурентоспроможності продукції [28].

У трактуваннях А.В. Войчака [3], В.Я. Кардаша [8], В.І. Бєляєва [2] відсутня цілеспрямованість товарної політики. Проте вона простежується у визначеннях Н.Б. Ткаченко [10], П.С. Зав'ялова [6]. У визначенні А.В. Войчака [3] позитивними моментами є зв'язок товарної політики з маркетингом (він виділяє маркетингову товарну політику) та виділення товару як основного інструмента виробничо-збутової діяльності підприємства.

У трактуванні Н.Б. Ткаченко сутність товарної політики полягає у визначенні місця товару на ринку, задоволенні потреб потенційного споживача та широкої можливості вибору товарів. Недоцільність визначення цілей товарної політики полягає в тому, що досягнення високої ефективності позиціонування товарів та наявність широкої можливості вибору товарів споживачем вже обумовлюють задоволення потреби потенційного споживача. Другим недоліком визначення цих цілей є досягнення тільки соціальної ефективності. Перевагою трактування поняття «товарна політика» Н.Б. Ткаченко виступає його зв'язок з основним змістом концепції маркетингу («задоволення потреб споживачів»).

А.О. Старостіна та інші автори розглядають товарну політику підприємства як одну з найважливіших та складних галузей маркетингової діяльності, що припускає обґрунтований алгоритм дій та передбачає визначення виробничої програми підприємства з ура-

хуванням інтересів споживачів, рівня впливу конкурентів, виробничих та інших ресурсних можливостей підприємства, а також стадії життєвого циклу продукту.

Н.В. Трішкіна та С.Е. Кучіна вважають, що товарна політика є невід'ємною складовою єдиної маркетингової політики підприємства в умовах жорсткої конкуренції. Товарна політика ставить перед собою багато завдань, досягнення яких життєво необхідне для успішної діяльності будь-якої компанії на ринку. Разом з ціновою політикою, політикою просування та збуту вона складає тактичний рівень управління підприємством.

Н.С. Кубишина вважає, що маркетингова товарна політика – це сукупність дій формування товарного асортименту та управління ним, покращення якісних характеристик товару згідно з потребами споживачів, підвищення конкурентоспроможності товару на всіх етапах життєвого циклу товару, введення нових товарів на ринок та виведення з нього товарів, що не відповідають потребам споживачів [9].

На думку В.Є. Хруцького, сутність маркетингової товарної політики полягає у визначенні та розвитку оптимальної структури вироблених та реалізованих товарів на основі поточних і довгострокових цілей підприємства [11].

Трактування, що надає В.Я. Кардаш [8], більшою мірою відображає істинну сутність товарної політики, але найбільш доцільними визначеннями товарної політики є її трактування В.І. Бєляєвою [2] та Н.С. Кубишиною [9]. По-перше, ці автори вважають товарну політику маркетинговою діяльністю; по-друге, роблять акцент на реалізації запланованих як тактичних, так і стратегічних дій; по-третє, цілеспрямованість визначення спрямовують на досягнення довгострокової соціальної ефективності та економічної діяльності.

Визначаючи поняття «товарна політика», різні автори по-різному підходять до цієї проблеми (табл. 1).

В результаті опрацювання вищенаведених джерел та точок зору запропоновано такі підходи до визначення нового товару, як виробничий, ринковий та маркетинговий, що визначають поняття товарної політики.

Прибічники виробничого підходу у своїх визначеннях грунтуються на проблемі асортиментної політики, що є розробленням та впровадженням у виробництво конкретної номенклатури виробів, їх різновидів, об'єднаних в товарні групи з якоюсь певною ознакою. При цьому товарна політика – це більш широке й загальне поняття, що оперує такими категоріями, як виробнича програма й товарна лінія. У зв'язку з цим визначення авторів є вузькопрофільними та вимагають відповідних уточнень і доповнень.

Основними прибічниками цього підходу є В.І. Бєляєв, Н.Д. Еріашвілі, Н.Л. Зайцев, А.Б. Борисов.

Ринкового підходу до трактування поняття «товарна політика» дотримуються В.М. Єрьомін, А.П. Панкрухин, Г.Л. Багієв, В.М. Тарасевич, Х. Анн, Н.А. Нагапетьянц, І.М. Синяєва.

Таблиця 1

Сутність поняття «товарна політика»

Визначення	Автор
Товарна політика – маркетингова діяльність, яка пов'язана з плануванням та вжиттям сукупності заходів та стратегій формування конкурентних переваг, створення таких характеристик товару, які роблять його постійно цінним для споживача та задовольняють ту чи іншу його потребу, забезпечують прибуток фірмі.	Г.Л. Багієв
Товарна політика є сформульованим курсом дій підприємства, яке виробляє товари певного виду, що спирається як на довгострокову стратегію розвитку підприємства (3–5 років), так і на можливості, що виникають для нього на ринку. Таким чином, формування товарної політики та її коректування передбачають наявність гарної обізнаності службою маркетингу свого ринку, очікувань та вимог споживачів тощо, чіткого уявлення про цілі, задачі, стратегії свого підприємства, його можливості та ресурси.	В.І. Бєляєв
Маркетингова товарна політика – це комплекс заходів зі створення продукції підприємства та управління нею для задоволення потреб споживачів та досягнення підприємством власних цілей.	А.В. Войчак
Товарна політика – це комплекс заходів щодо формування ефективного з комерційної точки зору асортименту. Теоретичне підгрунтя, що дає змогу приймати обґрунтовані рішення, включає поняття конкурентоспроможності товарів, інноваційної та асортиментної політики, концепцію життєвого циклу товару тощо.	С.С. Гаркавенко
Товарна політика передбачає визначений курс дій товаровиробника або наявність у нього наперед обміркованих принципів поведінки. Вона покликана забезпечити прийняття рішень та вжиття заходів щодо формування асортименту та управління ним; підтримки конкурентоспроможності товарів на належному рівні; пошуку для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів); розроблення та здійснення стратегії упаковки, маркування, обслуговування товарів.	П.С. Зав'ялов
Товарна політика – це комплекс заходів, спрямованих на орієнтацію виробництва на задоволення потреб та запитів споживачів, а також отримання на цій основі прибутку.	С.М. Ілляшенко
Маркетингова товарна політика – це комплекс заходів, в межах яких один чи декілька товарів використовуються як основні інструменти виробничо-збутової діяльності підприємства.	В.Я. Кардаш
Товарна політика – це маркетингові дії, спрямовані на планування та формування товарного асортименту задля досягнення конкурентоспроможності підприємства на ринку.	Н.С. Кубишина
Маркетингова товарна політика – це комплекс заходів зі створення продукції підприємства та управління нею для задоволення потреб споживачів та досягнення підприємством власних цілей.	А.Ф. Павленко
Товарна політика – це система дій підприємства для визначення місця товару на ринку, задоволення конкретного потенційного споживача товарами, широкої можливості їх вибору.	Н.Б. Ткаченко

Таблиця 2

Підходи до визначення поняття «товарна політика»

Підхід	Ключові ознаки	Автори, що дотримуються цього підходу
Ринковий	Відповідність потребам ринку, спрямований балансувати попит та пропозицію.	В.М. Єрьомін, А.П. Панкрухин, Г.Л. Багієв, В.М. Тарасевич, Х. Анн, І.М. Синяєва.
Маркетинговий	Задоволення потреб споживачів, максимізація прибутку, зменшення маркетингових ризиків.	В.Я. Кардаш, Н.С. Кубишина, А.Ф. Павленко.
Виробничий	Новизна для підприємства, суттєва відмінність від попередніх моделей товару.	В.І. Бєляєв, Н.Д. Еріашвілі, Н.Л. Зайцев, А.Б. Борисов.

Автори у своїх визначеннях переслідують постійне прагнення до задоволення потреб споживача. Однак, на нашу думку, таке прагнення не може служити метою економічної діяльності підприємства, оскільки з неї випливають неоднозначні критерії оцінювання напрямів та форм економічного розвитку, тобто підприємство має прагнути зробити свій товар краще, щоб він задовольняв потреби своїх споживачів, але не завдаючи шкоди своїй економічній діяльності. Зрештою, така мета може упустити з виду прагнення підприємства до максимізації кінцевих фінансових результатів своєї діяльності.

Також огляд спеціальної літератури вітчизняних та зарубіжних авторів дає змогу дійти висновку, що існують два основні підходи до змісту та структури товарної політики. На думку зарубіжних дослідників, таких як А. Ансоф [1], Ф. Котлер, П. Гемпбел, Б. Берман, П.Р. Діксон, Т. Амблер, товарна політика включає такі елементи, як робота з новими товарами, сервісна, асортиментна й цінова політика, робота з упаковкою та торговими марками. Такий підхід у світовій практиці вважається класичним. Російські вчені, такі як Г.Л. Багієв, В.М. Тарасевич, Х. Анн, Н.Д. Еріашвілі, Є.П. Голубков, В.І. Бєляєв, В.Н. Єрьомін, С.В. Захаров, Б.Ю. Сербиновський, В.І. Павленко, А.П. Панкрухин, Н.А. Нагапятьянц, М.І. Єгоров, Є.Ю. Логінов, І.Г. Швайко, Є.П. Міхальов, А.В. Коротков, І.М. Синяєва, дотримуються іншого підходу, доповнюючи елементи товарної політики зарубіжних авторів забезпеченням конкурентоспроможності та якості товарів, вибором цільових ринків, управлінням життєвим циклом товару, ціновою політикою та позиціонуванням товару.

Слід також звернути увагу на те, що не всі науковці, які працюють у сфері маркетингу, використовують у своїх дослідженнях поняття «маркетингова товарна політика». Крім того, найменше уваги науковці приділяють маркетинговому підходу, що є найбільш актуальним в умовах сьогодення, тому ми будемо розглядати поняття саме маркетингової товарної політики з точки зору маркетингового підходу.

На думку автора, в основу визначення поняття «маркетингова товарна політика» має бути покладено один з основних принципів маркетингу, а у визначенні повинні бути відображені цілі підприємства та структура маркетингової товарної політики. В. Руделіус, О.М. Азарян, А.О. Старостіна та інші науковці, розглядаючи елементи класичної маркетингової товарної політики, використовують такі поняття, як «товарна стратегія фірми» та «управління продуктом».

До визначень маркетингової товарної політики з точки зору маркетингового підходу відносять такі:

– маркетингові дії, спрямовані на планування та формування товарного асортименту задля досягнення конкурентоспроможності підприємства на ринку [9];

– комплекс заходів зі створення продукції підприємства та управління нею для задоволення потреб споживачів та досягнення підприємством власних цілей [3];

– комплекс заходів, в межах яких один чи декілька товарів використовуються як основні інструменти виробничо-збутової діяльності підприємства [8].

Отже, маркетинговий підхід є найбільш вдалим в сучасних умовах загострення конкурентної боротьби на ринках та найбільш актуальним для застосування на споживчому ринку, адже він враховує перш за все інтереси споживачів, спрямований на максимальне задоволення їх потреб через прийняття оптимальних управлінських рішень та здійснюється заради забезпечення максимізації прибутку підприємств.

Проаналізувавши низку визначень з певних категорій, у табл. 2 ми узагальнили та класифікували підходи до визначення поняття «товарна політика».

Головним завданням цієї роботи є акцентування на маркетинговому підході.

На нашу думку, в сучасних умовах велику актуальність має саме товарна політика з точки зору маркетингового підходу та новизни для підприємства. Через те, що розглянуті позиції неповністю розкривають поняття «маркетингова товарна політика» в цьому аспекті, ми пропонуємо її визначення, спираючись на трактування поняття товарної політики підприємства Н.С. Кубишиної [9] та В.Я. Кардаша [8]: це сукупність дій стосовно формування товарного асортименту та управління ним, підвищення конкурентоспроможності товару, виведення нових товарів на ринок задля задоволення потреб споживачів.

Висновки. Товарна стратегія є одним з основних напрямів маркетингової товарної політики, спрямованим на створення конкурентоспроможності товару, який зможе забезпечити стійке положення на ринку та стабільний прибуток.

Список використаних джерел:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. Москва: Центр экономики и маркетинга, 1996. 208 с.
2. Бородкіна Н.О. Маркетинг: навч. посібник. Київ: Кондор, 2007. 362 с.
3. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2000. 100 с.
4. Ганзюк М.П., Желібо Є.П., Халімовський М.О. Основи охорони праці: підручник. 2-ге вид. Київ: Каравела, 2004. 408 с.

5. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2000. 360 с.
6. Заблодська І.В. Товарна політика підприємства: механізм формування: монографія. Луганськ: вид-во СМУ ім. В. Даля, 2006. 240 с.
7. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: підручник. Суми: Університетська книга, 2005. 234 с.
8. Кардаш В.Я., Антонченко М.Ю. Маркетингова товарна політика: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. 3-тє вид., доп. та перероб. Київ: Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана, 2006. 245 с.
9. Кубишина Н.С., Петренко Г.П. Інноваційний аспект товарної політики підприємств. Економіка: проблеми теорії і практики: збірник наукових праць. Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. С. 220–228.
10. Ткаченко Н.Б. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. Київ: вид-во КДТЕУ, 2000. 231 с.
11. Хруцкий В.Е., Коренева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка : учебное пособие для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: Финансы и статистика, 2003. 559 с.
12. Чухрай Н.І., Патора Р.М. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Кондор, 2006. 397 с.

УДК 658.8:659.43

Дибчук Л.В.,
кандидат історичних наук, доцент,
завідувач кафедри маркетингу та підприємництва,
Вінницький кооперативний інститут

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ НЕТРАДИЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ ТА СТУПІНЬ ДОВІРИ ДО НЬОГО ПОТЕНЦІЙНИХ СПОЖИВАЧІВ

Дибчук Л.В. Ефективність використання нетрадиційного маркетингу та ступінь довіри до нього потенційних споживачів. Стаття присвячена дослідженню ефективності використання нетрадиційного маркетингу та порівнянню його з традиційним маркетингом. Розкрито сутність нетрадиційного маркетингу як інструмента привернення уваги нових потенційних споживачів. Досліджено, які саме засоби нетрадиційного маркетингу порівняно з традиційними є найбільш дієвими, як впливають різні типи нетрадиційного маркетингу на довіру споживачів до реклами.

Ключові слова: нетрадиційний маркетинг, традиційний маркетинг, маркетинг, реклама, споживач, потенційний споживач.

Дыбчук Л.В. Эффективность использования нетрадиционного маркетинга и степень доверия к нему потенциальных потребителей. Статья посвящена исследованию эффективности использования нетрадиционного маркетинга и сравнению его с традиционным маркетингом. Раскрыта сущность нетрадиционного маркетинга как инструмента привлечения внимания новых потенциальных потребителей. Доказано, какие именно средства нетрадиционного маркетинга в сравнении с традиционными являются наиболее действенными, как влияют различные типы нетрадиционного маркетинга на доверие потребителей к рекламе.

Ключевые слова: нетрадиционный маркетинг, традиционный маркетинг, маркетинг, реклама, потребитель, потенциальный потребитель.

Dybchuk L.V. The effectiveness of using the non-traditional marketing and credibility of potential consumers to it. The article is devoted to the study of the effectiveness of using non-traditional marketing and comparing it with traditional marketing. The article reveals the essence of non-traditional marketing, as an instrument of attracting attention of new potential consumers. It is investigated which means of non-traditional marketing in comparison with traditional ones are most effective and how different types of non-traditional marketing influence on consumer confidence in advertising.

Key words: non-traditional marketing, traditional marketing, marketing, advertising, consumer, potential consumer.

Постановка проблеми. В сучасних умовах проблеми ефективного використання коштів, що витрачаються виробниками та надавачами послуг на просування своєї продукції, формування позитивного іміджу підприємства, створення кола лояльних споживачів стоять дуже гостро. Величезні обсяги комерційної інформації, яка безперервним потоком виливається на споживачів з різних джерел, вимагають від надавачів цієї інформації пошуку нових нестандартних методів її подання, яскравих творчих підходів та рішень. Проблема подолання інформаційної перенасиченості в маркетингових комунікаціях ще більше загострюється під впливом

економічної кризи, яка обмежує можливості виділення значних коштів на формування потужних комплексів просування. В цих умовах організації, намагаючись підвищити ефективність комунікативного впливу на свої цільові аудиторії, починають активно використовувати інструментарій нетрадиційних методів просування як головний елемент своїх комплексів маркетингових комунікацій. Отже, говоритимемо саме про використання нетрадиційного маркетингу як важіль збільшення попиту на товари й послуги виробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема підвищення ефективності комунікативного впливу на цільові аудиторії, зокрема через використання інструментарію нетрадиційних методів маркетингових комунікацій, що стає особливо актуальним в умовах перенасиченості інформаційного бізнес-простору та обмеженості коштів на просування, активно висвітлюється в працях як іноземних, так і вітчизняних авторів. До них можна зарахувати роботи таких вчених, як Д. Аакер, Дж. Траут, Дж. Джулер, Б. Дрюніані, Є. Ромат, Т. Примак, С. Ковальчук, Є. Крикавський, М. Василенко, Л. Макаренко, М. Окландер. Водночас існують значні розбіжності в трактуванні авторами сутності нетрадиційних методів маркетингових комунікацій, неузгодженість позицій окремих авторів щодо можливостей та інструментів, а також напрямів ефективного використання цих методів у контексті концепції інтегрованих маркетингових комунікацій, що зумовлює доцільність подальших досліджень окресленої проблеми.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття сутності нетрадиційного маркетингу та застосування його методів в маркетингових комунікаціях, а також перспектив їх застосування для підвищення ефективності комунікативного впливу на цільову аудиторію.

Виклад основного матеріалу. Багато традиційних форм реклами походять ще з 60-х років, ставши з тих пір стандартом для маркетологів. Проте сьогодні їхня ефективність знижується.

Ми живемо у світі, який все більше характеризується мінливістю, складністю та неоднозначністю. Ці тенденції вимагають від сучасних компаній гнучкості та здатності швидко реагувати на зміни [1, с. 5].

Крім того, традиційна реклама стає надзвичайно дорогою. Національне джерело рекламного видання “Adweek” повідомляє, що середня вартість однієї 30-секундної реклами під час прем’єри телевізійної трансляції становить майже 110 тисяч доларів [2]. Оскільки рекламодавці платять більше, а отримують менше, ніж очікують, вони звертаються до маркетингових стратегій, які використовують нові методи, технології та теорії, що суперечать традиційній мудрості.

Нетрадиційні маркетингові стратегії базуються на нових, неортодоксальних маркетингових методах. Все, що виходить за рамки категорій традиційного маркетингу, можна вважати нетрадиційним, але цей термін зазвичай називає більш конкретний діапазон маркетингової тактики.

Мета нетрадиційної реклами полягає у створенні вражаючого рекламного досвіду, який був би цікавий своїми творчими та непередбачуваними поглядами. Значна частина нетрадиційного маркетингу передбачає розміщення реклами в незвичайних місцях або нестандартними оголошеннями, сподіваючись привернути увагу нових потенційних споживачів.

Споживачі, як правило, розглядають нетрадиційні оголошення як більш органічні, автентичні та релевантні. Оскільки нетрадиційна реклама відрізняється від більшості реклами, нетрадиційні способи значною мірою мають так званий імунітет від цинізму та скептицизму до друку, радіо та телевізійних оголошень [3, с. 87]. Нетрадиційні оголошення також мають тенденцію бути націленими на певного споживача та безпосередньо розташовуватись на певній території. Наприклад, виробники взуття можуть розміщувати оголошення на баскетбольних чи футбольних майданчиках.

Цей тип реклами, як правило, дешевший. Друкована реклама може коштувати тисячі гривень, але розумна вулична маркетингова стратегія може коштувати менше ста гривень. Професійно представлена нетрадиційна реклама може забезпечити величезну віддачу від інвестицій.

Хоча нетрадиційний маркетинг є несподіваним та привабливим, він також непередбачуваний. Важко зрозуміти, чи спрацює рекламна кампанія, оскільки вона спирається на методи, які досі виходять за межі традиційного маркетингу. Маркетологи можуть намагатись кількісно оцінити успіх чи невдачу кампанії. Ще гірше, що заплутана або погано проведена кампанія може плутати споживачів та створити негативний образ. Пропонуємо розглянути типи нетрадиційного маркетингу в табл. 1.

Нетрадиційний маркетинг – це стратегія, доступна для всіх підприємств. В рамках багатьох найвідоміших рекламних кампаній застосовувались різні види нетрадиційної реклами, однак менші підприємства також використовують нетрадиційний маркетинг, отримуючи чудові результати. “Valley Screen Process”, невеликий виробник особливих знаків для дитячих кімнат, побачив величезне збільшення продажів після того, як вони встановили партнерські відносини з блогерами. Вони запропонували безкоштовні зразки популярним блогерам “Mommy”, які говорили про продукти у своїх блогах [4, с. 689].

Єдиними вимогами використання нетрадиційного маркетингу є бачення, креативність та прихильність. Оскільки часто це суттєво дешевше, ніж класичні форми реклами, нетрадиційний маркетинг є ефективним інструментом для компаній зі скромним маркетинговим бюджетом. Єдиний недолік полягає в тому, що результати є непередбачуваними, а також існує ризик втрати зусиль.

Для підтвердження вищесказаного ми провели дослідження серед людей, які по-різному сприймають рекламну інформацію. Дослідження складалось з опитування 1 000 людей, які відповідали на питання довіри до різних форм реклами. Діаграмою на рис. 1 проілюстровано отримані відповіді від респондентів.

Проведене дослідження показало, що багато споживачів не довіряють традиційним формам реклами. Оголошення на телебаченні, радіо, рекламних щитах та в газетах отримали менше 50% рейтингу як індикатору довіри споживачів. Отже, більшість довіряє нетрадиційним формам маркетингу. Це дослідження показує, наскільки освіченим сучасний споживач став щодо реклами.

Використання традиційного маркетингу зменшується, але мільярди доларів все ж таки витрачаються на нього щороку. Багато маркетологів використовують як традиційні, так і нетрадиційні маркетингові стратегії. Обидва мають переваги та недоліки. Основним завданням є визначення того, яка стратегія буде найбільш ефективною для продукту, що рекламуватиметься [5, с. 6].

Таблиця 1

Типи нетрадиційного маркетингу

Тип нетрадиційного маркетингу	Приклад
Вуличний маркетинг	Американська мережа роздрібної торгівлі «Кінкос» розмістила на вулицях міста величезні скульптури таким чином, що вони виглядали як забарвлення у паркувальних зонах та лініях перехресних доріжок.
Семінари	Американська компанія спеціалізується на послугах, що стосуються електронних компонентів та комп'ютерних продуктів. "Arrow Electronics" провела семінари в 10 містах для навчання інженерів систем, які вона почала продавати.
Маркетинговий трюк	"Proshade", що є виробником сонцезахисних окулярів, запропонував американській службі національних парків 4 мільйони доларів, якщо вони зможуть поставити сонцезахисні окуляри на президентів на горі Рашмор. Пропозиція службою національних парків була відхилена, але підхоплена пресою, завдяки чому компанія отримала публічність.
"Stealth Marketing" (рекламування продукту таким чином, щоб люди не усвідомлювали, що ви намагаєтесь переконати їх купити)	Виробник телефонів "Blackberry" запропонував привабливим молодим жінкам фліртувати з чоловіками, щоб вони, використавши конкретну марку телефону, брали у них мобільний номер.
Публічні жарти	У 1996 році міжнародна мережа ресторанів швидкого харчування "Taco Bell" оголосила про те, що вона збирається придбати "Liberty Bell" (Дзвін Свободи), який є знаковим символом американської незалежності, та перейменувати його на "Taco Liberty Bell". Громадське обурення як реакція на заяву підвищило зацікавленість рестораном та збільшило кількість продажів.
Події	Американський виробник мотоциклів "Harley Davidson" спонсорує великі групові поїздки та зустрічі для любителів мотоциклів, щоби спілкуватися один з одним.
Організації членства	Кінокомпанія та телевізійний канал, який транслюється у США ("Hallmark"), створили клуб шанувальників фірмових прикрас для зустрічей та обговорень.
Музеї та фабричні екскурсії	Виробник пива "Budweiser" пропонує щоденні екскурсії своїм флагманським пивзаводом, що включає дегустацію всіх продуктів.
Тематичні парки	"Disney" як один з найбільших фінансових конгломератів індустрії розваг у світі підтримує кілька великих тематичних парків, які допомагають посилити історію компанії та імідж бренда.
Розміщення продукту	Німецький виробник автомобілів та мотоциклів "BMW" заплатив за свою модель "Z3", щоб вона була помітна у фільмі про Джеймса Бонда "Golden Eye".
«Партизанський» маркетинг	Виробники фільму «Сімпсони» розмістили зображення Гомера Сімпсона на базі ескалаторів. Сходинки ескалатора були покриті малюнками пончиків, які нібито зникають в роті героя.

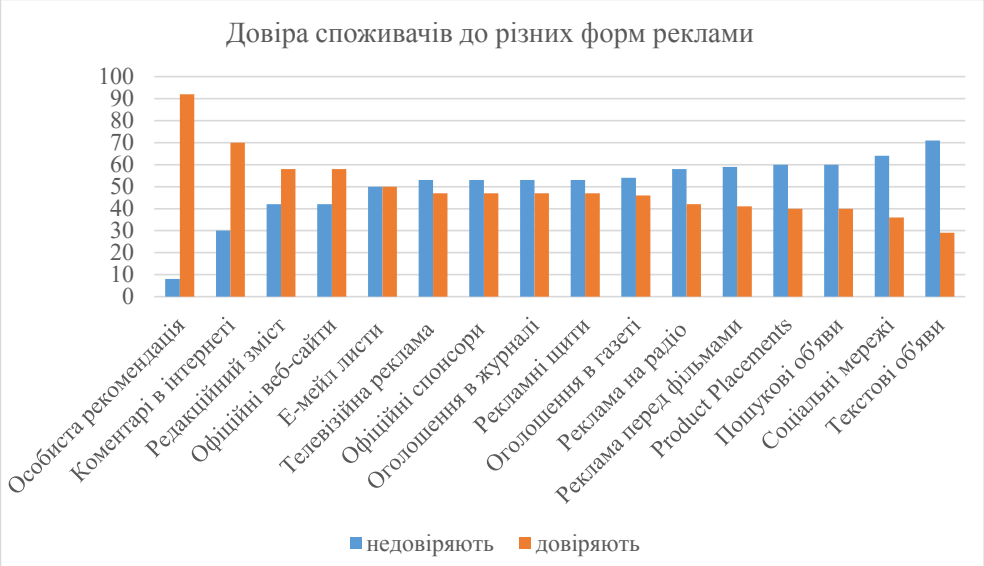


Рис. 1. Довіра споживачів до різних форм реклами

Таблиця 2

Порівняльна характеристика традиційного та нетрадиційного маркетингу

Показник	Традиційний маркетинг	Нетрадиційний маркетинг
Філософія маркетингу	Дуже дисциплінований, структурований та контрольований. Зосередження на чотирьох конкурентах Cs, споживачах, компанії, співробітниках.	Більш гнучкий, невизначений та суб'єктивний. Орієнтується на виконання над плануванням.
Можливості та переваги маркетингу	Використовує емпіричне дослідження для перевірки своїх методів. Результати можна прогнозувати.	Більш надійний та ефективний. Створює "Buzz", що є способом продажу продукту, який дає змогу людям говорити про це іншим людям, особливо через Інтернет. Маркетинг "Buzz" потрібно використовувати дуже розумно, щоб він залишався ефективним.
Бюджет маркетингу	Усі витрати відомі та ретельно контролюються.	Схильний бути дешевшим та покладатись на безкоштовну рекламу якомога більше. Багато коштів невідомі, їх неможливо передбачити.
Цільова аудиторія	Визначено на основі демографічних показників. Орієнтований та сегментований.	Все недискримінаційне включено. Не реклама знаходить аудиторію, а аудиторія знаходить рекламу.

Оскільки нетрадиційний маркетинг залежить від багатьох невідомих факторів, будь-яка кампанія має пройти ретельне планування. Розроблення всеохоплюючого маркетингового плану не робить цю стратегію більш передбачуваною, але це може допомогти сфокусувати зусилля та максимально збільшити шанси на успіх.

Першим кроком плану є визначення цільової аудиторії. Цей важливий крок допомагає компаніям визначати, чи має сенс нетрадиційний маркетинговий підхід. Якщо товар має масову привабливість, щось на зразок газованої води або випуску фільму, маркетологи можуть прикрашати міські вулиці рекламними оголошеннями. Однак якщо продукт має більш обмежену перевагу, наприклад програмне забезпечення для бухгалтерів, то широка рекламна кампанія, буде марною тратою ресурсів. Визначення того, хто купить продукт, спрощує їх доступ.

Наступним кроком буде вибір нетрадиційної маркетингової стратегії, яка використовуватиметься. Використану конкретну стратегію потрібно обережно вибирати, враховувати, як це вплине на клієнтів, а також визначати повідомлення, яке товар буде реалізовувати. Компанія повинна дослідити ринок та проконсультуватися з брендинговими експертами, щоби знайти найкращий спосіб використання рекламних повідомлень для максимальної орієнтації на потенційного споживача [6, с. 170].

На цьому етапі може виникнути необхідність укладати угоди про рекламний простір у звичайних місцях. Нетрадиційна реклама часто створює власні маркетингові канали. Якщо метою є показ оголошень у місцях, де раніше ніколи не було реклами, це вимагатиме точних переговорів між рекламодавцем та власником майна. Важливо, щоб обидві сторони повністю зрозуміли умови договору, щоби рекламний простір можна було використовувати для максимальної ефективності [7].

Останній крок нетрадиційного маркетингового плану полягає у визначенні показників успіху чи невдачі. Це може бути найважчим кроком, оскільки нетрадиційний маркетинг часто має дифузні цілі. Замість того, щоби просто збільшувати обсяги продажів, нетрадиційний маркетинг може використовуватися для переосмислення іміджу бренду або для введення продуктів у нові демографічні показники. Перш ніж розпочати кампанію, необхідно визначити емпіричні показники для оцінювання успіху кампанії.

Висновки. Існує старий вислів, що ви повинні вивчити правила, перш ніж зруйнувати їх, а це перш за все стосується маркетингу. Нетрадиційний маркетинг ми сприймаємо як творчість та сміливість, але він ґрунтується на фундаменті традиційного маркетингу та спирається на низку теорій і стратегій, які керували маркетологами протягом століть. Найкращим способам є отримання навичок, які необхідні для проведення творчих та креативних кампаній, наявність значного досвіду маркетингу. Ступінь маркетингу з акредитованої установи забезпечує ретельне вивчення маркетингу, що є життєво важливим для нетрадиційних маркетологів майбутнього.

Ретельне вивчення історії маркетингу може запропонувати нові канали для реклами та виховання розумних кампаній з минулого. Професіонали галузі, які працюють у відділах маркетингу, витрачають всю свою кар'єру на вивчення теорії реклами. Вивчення їх досвіду має неоціненне значення, оскільки нові маркетологи намагаються перенести рекламу в нові цікаві напрями.

Список використаних джерел:

1. Бучинська О. Тенденції та перспективи розвитку рекламного ринку. Маркетинг в Україні. 2018. № 3(108). С. 5–12.
2. Горбовий А., Степанюк О., Заболоцька І. Вірусний маркетинг як інструмент просування товарів на ринку. URL: http://www.wp.viem.edu.ua/konf9/art.php?id=0314.
3. Грищенко О., Нєшева А. Соціальний медіа-маркетинг як інструмент просування продукту підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2017. № 4. С. 86–98.
4. De Pelsmacker P., Geuens M., Van den Bergh J. Marketing Communications. A European Perspective. Pearson Education Limited. 2017. P. 689.
5. Kovalchuk S., Kobets D., Dybchuk L. Formation of a system approach to the optimization of marketing management at an enterprise Eastern. European journal of enterprise Technologies. 2016. № 3/4 (81). P. 4–12.
6. Kovalchuk S., Dybchuk L. The evolutionary approach to the formation of a complex of marketing communications Transformations in Contemporary Society: Economic Aspects. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole: monograph. 2017. P. 168–177.
7. Пономарьова Н., Пономарьов А. Новітні підходи до сучасних маркетингових комунікацій. URL: http://gisap.eu/ru/node/534.

УДК 330.322:656.2

Дикань О.В.,
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту і адміністрування,
Український державний університет залізничного транспорту
Гараєв М. огли,
асистент кафедри менеджменту і адміністрування,
Український державний університет залізничного транспорту

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Дикань О.В., Гараєв М. огли. Організаційні засади управління інвестиційною діяльністю підприємств залізничного транспорту. У статті визначено, що нині для підприємств залізничного транспорту велике значення мають інвестиції та дієва інвестиційна політика. Задля ефективної організації інвестиційної діяльності ПАТ «Укрзалізниця» детально проаналізовано першопричини необхідності активізації інвестиційної діяльності. Під час дослідження з'ясовано, що у світі відбулися докорінні зміни, пов'язані з інтернаціоналізацією, інформатизацією та цифровізацією фінансово-економічної та виробничої діяльності, що також обумовлюють актуальність коригування інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності. На основі окреслених факторів визначено напрями вдосконалення організаційних засад управління інвестиційною діяльністю підприємств залізничного транспорту України.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, підприємство, залізничний транспорт, управління, організаційні положення.

Дикань А.В., Гараев М. оглы. Организационные основы управления инвестиционной деятельностью предприятий железнодорожного транспорта. В статье определено, что сейчас для предприятий железнодорожного транспорта большое значение имеют инвестиции и действенная инвестиционная политика. Для эффективной организации инвестиционной деятельности ПАО «Укрзализныця» детально проанализированы первопричины необходимости активизации инвестиционной деятельности. При исследовании выяснено, что в мире произошли коренные изменения, связанные с интернационализацией, информатизацией и цифровизацией финансово-экономической и производственной деятельности, которые также обуславливают актуальность корректировки инвестиционного процесса и инвестиционной деятельности. На основе очерченных факторов определены направления совершенствования организационных основ управления инвестиционной деятельностью предприятий железнодорожного транспорта Украины.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, предприятие, железнодорожный транспорт, управление, организационные положения.

Dykan' O.V., Garayev M. ogly. Organizational principles of management of investment activities of railway transport enterprises. In the article it is determined that investment and effective investment policy are important for railway companies. In order to effectively organize the investment activity of PJSC "Ukrzaliznytsya", the primary reasons for the need to intensify investment activity are analyzed in detail. During the research it was found that radical changes in the world have been associated with the internationalization, informatization and digitalization of financial and economic and production activities, which also determine the relevance of the adjustment of the investment process and investment activity. On the basis of the above-mentioned factors the directions of improvement of organizational principles of management of investment activity of enterprises of railway transport of Ukraine are determined.

Key words: investment, investment activity, enterprise, railway transport, management, organizational positions.

Постановка проблеми. Високоінтелектуальний розвиток підприємств залізничного транспорту відповідно до окреслених стратегічних напрямів розвитку (цифрова залізниця, впровадження швидкісного руху, інформатизація залізничної галузі тощо), забезпечення їх конкурентоспроможності на ринку транспортних послуг, поточна ефективність їх господарювання насамперед визначаються рівнем інвестиційної активності та масштабами інвестиційної діяльності, які залежать від дієвості механізму управління цією діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні основи та практичні рекомендації щодо розвитку інвестиційних процесів на підприємствах залізничного транспорту знайшли своє відображення в працях таких науковців, як В.Л. Дикань, І.В. Соломніков [1], І.В. Токмакова [2], В.О. Овчиннікова [3], В.Є. Краскевич, А.В. Селіванова [4], Б.М. Щукін [5], Д.М. Черваньов [6].

Проте питання вдосконалення організаційних засад управління інвестиційною діяльністю на підприємствах залізничного транспорту залишається актуальним та вимагає є подальшого перегляду.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вдосконалення організаційних засад управління інвестиційною діяльністю підприємств залізничного транспорту України.

Виклад основного матеріалу. В забезпеченні конкурентоспроможності та випереджаючого економічного розвитку підприємств залізничного транспорту України велике значення мають інвестиції та дієва інвестиційна політика зазначених підприємств. Перш за все це пов'язане з негайною потребою в інвестиційних ресурсах та нестачею власних коштів ПАТ «Укрзалізниця» на оновлення та модернізацію основних фондів компанії, адже нині експлуатаційну діяльність вітчизняної залізничної компанії забезпечують катастрофічно морально та фізично зношений рухомий склад та інша спеціалізована залізнична техніка (рис. 1–3).

За останні роки (2007–2017 роки) обсяг капітальних вкладень в оновлення фондів галузі зменшився.

За 2007–2016 роки рівень капітальних вкладень в оновлення фондів галузі зменшився в 3,3 рази (рис. 4) [7], незважаючи на те, що у 2017 році цей показник покращив своє значення, проте перебуваючи на низькому рівні.

Якщо порівнювати вітчизняну залізничну компанію з такими досить відомими залізничними компаніями, як ВАТ «РЖД», "Canadian National", "Canadian Pacific", "Union Pacific", "KTZ", то можна побачити, що різниця між внесками становить 4 рази. Тоді як крупний оператор магістральних залізниць Казахстану АТ «Національна компанія «Казахстан темір жоли»» ("KTZ") вкладає щорічно близько 14,6% інвестицій в активи, розмір таких вкладень ПАТ «Укрзалізниця» не перевищує 2,4%. Для порівняння, ВАТ «РЖД» інвестує в активи 7,2%, "Canadian National" – 7,4%, "Canadian Pacific" – 7,6%, "Union Pacific" – 8,9% [10].

Щодо залучених інвестиційних ресурсів, то нині кредитний портфель вітчизняної залізничної компанії містить чотири міжнародних кредити, які було надано іноземними інвесторами та світовими фінансовими організаціями (Європейський банк реконструкції та розвитку, ЄБРР; Експортно-імпортний банк Кореї, "KEXIM"; Європейський інфраструктурний банк, ЄІБ) (рис. 5).

Навіть попри те, що галузі вдалося залучити хоча й незначну, однак настільки необхідну для підтримки стабільного функціонування суму кредитних коштів, загалом кредитні рейтинги ПАТ «Укрзалізниця» є досить низькими. Згідно результатами оцінювання таких міжнародних рейтингових агентств, як "Standard & Poor's" та "Fitch", довгостроковий рейтинг ПАТ «Укрзалізниця» перебуває на рівні CCC+ та CCC відповідно, що характеризує ситуацію в галузі як таку, за якої існує потенційна ймовірність невиконання емітентом своїх боргових зобов'язань [12].

Разом з використанням кредитних ресурсів міжнародних фінансових організацій ПАТ «Укрзалізниця» для

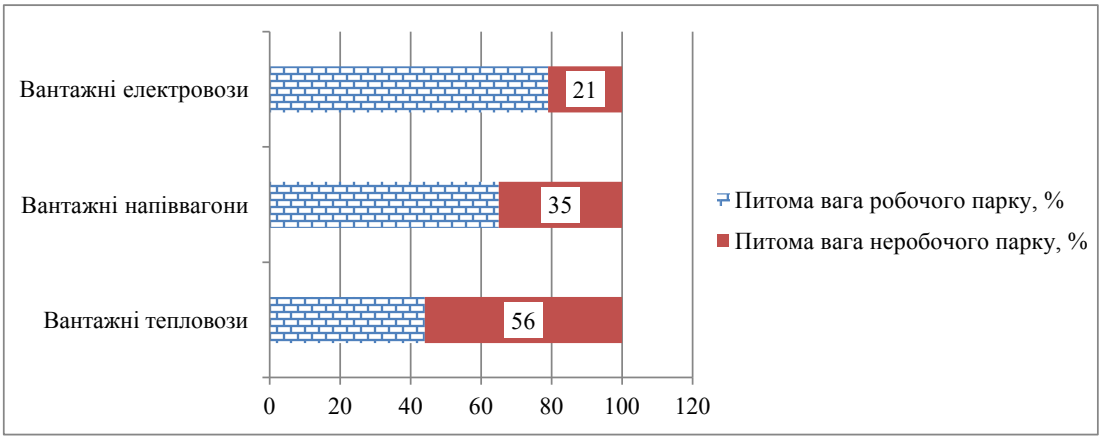


Рис. 1. Поточний стан вантажного рухомого складу ПАТ «Укрзалізниця» станом на 2017 рік [7]

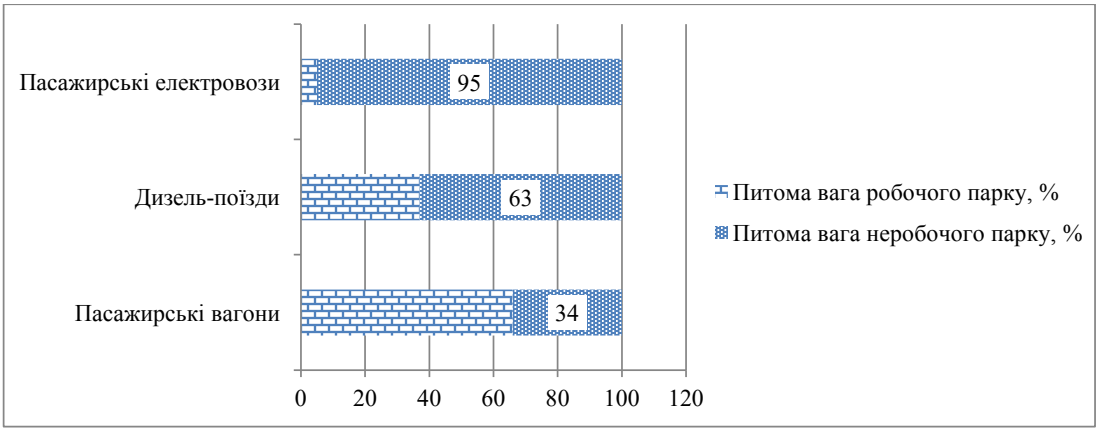


Рис. 2. Поточний стан парку рухомого складу для виконання пасажирських перевезень ПАТ «Укрзалізниця» станом на 2017 рік [8]

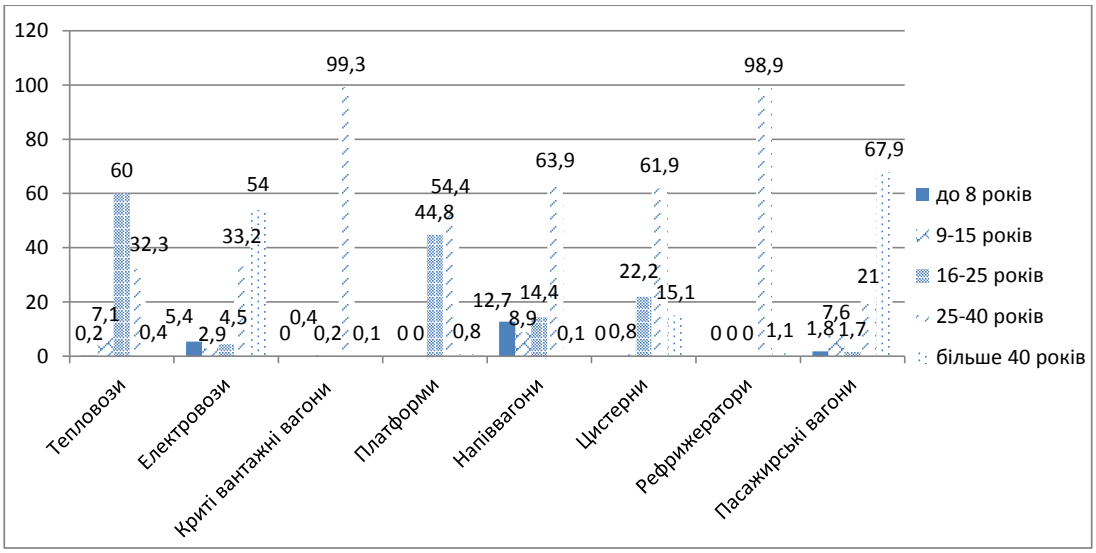


Рис. 3. Розподіл рухомого складу залізничного транспорту за роками випуску станом на кінець 2017 року [9, с. 81]

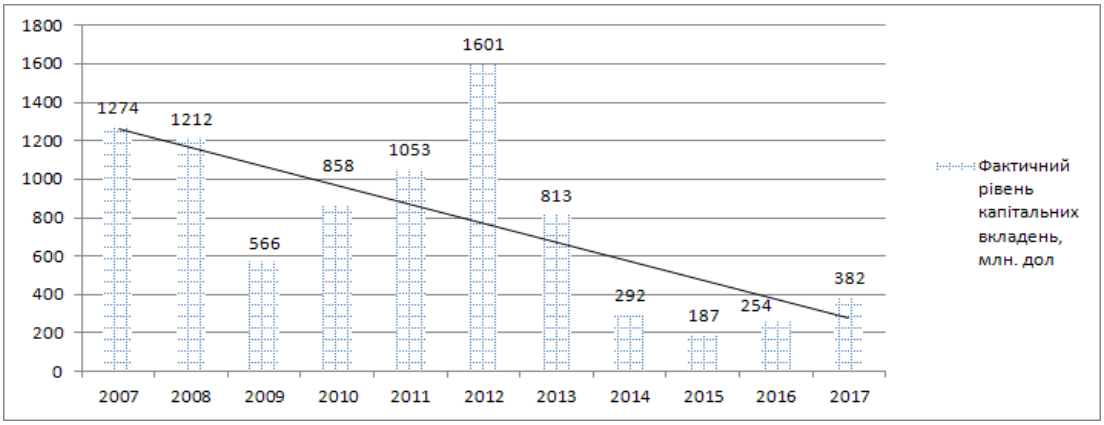


Рис. 4. Фактичний рівень капітальних вкладень ПАТ «Укрзалізниця» за 2007–2017 роки [7]

залучення інвестицій активно застосовує облігаційні інструменти. Зокрема, вперше такий інструмент було застосовано керівництвом галузі у в травні 2013 року. ПАТ «Укрзалізниця» розмістила дебютний випуск єврооблігацій на $500 млн. з терміном обігу 5 років через спеціально створену компанію "Shortline PLC". Єврооблігації «Укрзалізниці» разом з цінними паперами «Ощадбанку» та «Укрексімбанку» були включені в периметр реструктуризації зовнішнього суверенного та гарантованого державою боргу, ініційованої Мінфіном України після затвердження МВФ нової чотирирічної програми розширеного фінансування EFF для України на 17,5 млрд. дол. У березні 2016 року «Укрзалізниця» реструктурувала єврооблігації, пролонгувавши термін погашення до 15 вересня 2021 року та підвищивши процентну ставку з 9,5% до 9,875% річних. Також був змінений графік погашення основної суми позики: 60% мають бути сплачені у 2019 році, 20% – у 2020 році, 20% – у 2021 році. Наприкінці листопада 2017 року «Укрзалізниця» звернулась до власників цінних паперів з проханням схвалити відмову від крос-дефолту за євробондами у зв'язку з реструктуризацією частини внутрішньої заборгованості [11]. Крім того, за словами керівника залізничного транспорту, станом на початок 2018 року зовнішній борг ПАТ «Укрзалізниця» становить 39 млрд. грн., що свідчить про зростання боргових зобов'язань у галузі [11].

Таким чином, сьогодні вітчизняна залізнична компанія відчуває постійну нестачу інвестиційних ресурсів та потребує перегляду наявної інвестиційної політики, що не дає змогу ПАТ «Укрзалізниця» перейти на шлях інноваційних трансформацій.

В останнє десятиліття у світі відбулися докорінні зміни, пов'язані з інтернаціоналізацією, інформатизацією та цифровізацією фінансово-економічної та виробничої діяльності, що також обумовлюють актуальність коригування інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств залізничного транспорту. Загальновизнаним є факт того, що глобалізація вже змінила світову економічну систему та напрями товароруху вантажо- й пасажиропотоку, що породжують нові проблеми, відкриваючи нові можливості для розвитку українських підприємств залізничного транспорту.

Відбулась також інтернаціоналізація інвестиційної діяльності, що відчутно впливає на поступальний рух

Рис. 5. Кредити ПАТ «Укрзалізниця» від іноземних інвесторів [11]

підприємств усіх країн світу, формуючи якісно нове середовище для їх економічного розвитку. Особливо значними процеси міжнародного інвестування є для ПАТ «Укрзалізниця», що є однією з найбільших компаній в державі, яка господарює на території всієї країни, переживаючи нині процес реформування. Світовий досвід переконує в проблематичності для таких компаній вирішення питання економічного розвитку без залучення та ефективного використання іноземних інвестицій.

Як свідчить проведений аналіз, на підприємствах залізничного транспорту Україні нині не реалізується класичний принцип модернізації та реконструкції виробничих потужностей як джерела отримання прибутку. Отже, економічний розвиток ПАТ «Укрзалізниця» набуває рис, що відрізняються від характерних ознак закордонних залізничних компаній. Нині вітчизняна залізнична компанія витрачає більше коштів на придбання обладнання, що є необхідним для збирання, оброблення, аналізування та поширення інформації в межах стратегічних одиниць бізнесу ПАТ «Укрзалізниця», залишаючи поза увагою масове оновлення рухомого складу вантажного та пасажирського призначення, а також спеціалізованої залізничної техніки.

Головними особливостями інновацій є те, що вони не тільки є причиною інновацій, але й самі їх акумулюють. Сьогодні важко розраховувати на увагу вітчизняних та міжнародних інвесторів без пропозиції їм принципово нових варіантів рішень класичної проблеми забезпечення ефективності процесу перевезень вантажів та пасажирів в умовах обмеженості ресурсів. При цьому слід зазначити, що роль нових високих технологій може бути набагато важливішою, ніж це мається на увазі тепер. У зв'язку з цією тенденцією важливо визначити, наскільки ПАТ «Укрзалізниця» технологічно готова до реальних інвестицій, та скорегувати на цій основі перспективи її розвитку. В експлуатаційній діяльності підприємств залізничного транспорту спостерігаються деформовані процеси формування заощаджень як основного фінансового ресурсу здійснення капіталовкладень, що обумовлює формування негативних значень накопичення капіталу та зменшення чистого прибутку. У зв'язку з цим особливо важливо підвищити регулюючу та контролюючу роль керівництва підприємств залізничного транспорту у фінансових потоках як всередині ПАТ «Укрзалізниця», так й у зовнішньоекономічних зв'язках. У грошово-кредитній політиці доцільно перейти від формального приросту грошової маси до комплексної інвестиційної політики, орієнтованої на підтримку соціально-економічного розвитку підприємств залізничного транспорту відповідно до окреслених стратегічних орієнтирів.

Підсумовуючи все вищесказане, вважаємо за необхідне переглянути організацію проведення загального механізму інвестиційної діяльності та сформувати їх окремо для наявних бізнес-вертикалей ПАТ «Укрзалізниця», що сприятиме його мобільності та гнучкості. Загальне управління інвестиційною діяльністю слід надати головній інвестиційній раді ПАТ «Укрзалізниця», яка повинна включати представників, що сприятиме розбюрократизації, дасть змогу комплексно та якісно організувати інвестиційну діяльність.

Висновки. Від обсягу інвестицій, стану інвестиційного процесу та якості організаційного забезпечення інвестиційної діяльності залежить вирішення багатьох соціально-економічних завдань на підприємствах залізничного транспорту, пов'язаних із забезпеченням конкурентоспроможності та економічного зростання залізничної галузі. В рамках активізації інвестиційних процесів на залізничному транспорті першочергове значення мають такі організаційні заходи, як удоско-

налення державного регулювання інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту, розвиток корпоративних стратегічних інвестиційних програм залізничного транспорту, врегулювання діяльності зацікавлених інвесторів та використання новітніх схем взаємодії з ними, залучення інноваційних компаній до стратегічної співпраці та формування інноваційних програм для інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Дикань В.Л., Соломніков І.В. Інжиніринго-маркетинговий центр інноваційних технологій як основа активізації інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. Вип. 57. С. 9–20.
2. Токмакова І.В. Сучасні аспекти формування ефективної системи управління на підприємствах залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 42. С. 393–395.
3. Овчиннікова В.О. Стратегічне управління розвитком залізничного транспорту України: монографія. Харків: УкрДУЗТ, 2017. 427 с.
4. Краскевич В.Є., Селіванова А.В. Фінансовий інжиніринг як інструмент інноваційної діяльності в інвестиційних проектах. Математичні машини і системи. 2016. № 1. С. 71–78.
5. Щукін Б.М. Інвестування: курс лекцій. Київ: МАУП, 2004. 216 с.
6. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2003. 622 с.
7. Обговорення довгострокової стратегії зміни тарифів на вантажні перевезення ПАТ «Укрзалізниця». URL: http://www.uz.gov.ua/press_center/up_to_date_topic/451909.
8. Про затвердження Стратегічного плану розвитку залізничного транспорту України на період до 2020 року: Наказ Міністерства інфраструктури від 21 грудня 2015 року № 547. URL: https://mtu.gov.ua/documents/443.html.
9. Транспорт та зв'язок України – 2017: статистичний збірник. Київ, 2018. 168 с.
10. Основні аспекти стратегії розвитку ПАТ «Укрзалізниця» на 2017–2021 роки. URL: http://www.uz.gov.ua/about/general_information.
11. Боргові інструменти // Офіційний сайт ПАТ «Укрзалізниця». URL: http://www.uz.gov.ua.
12. Рейтинговое агентство "Standard & Poors". URL: http://www.banki.ru/wikibank/standard__poors.

УДК 331.107

Зеркаль А.В.,
кандидат економічних наук,
заступник завідувача, доцент кафедри
фінансів, підприємництва та біржової діяльності,
Класичний приватний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ СВІДОМОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Зеркаль А.В. Дослідження комерційної свідомості персоналу підприємств. У статті розглянуто зміст комерційної свідомості працівників як важливої складової управління підприємством, а також участі співробітників у прийнятті рішень та вирішенні проблем. Розглянуто дослідження закордонних авторів щодо побудови комерційної свідомості персоналу. Проаналізовано комерційну свідомість персоналу в контексті взаємних інвестиційних трудових відносин. Наведено концептуальні межі комерційної свідомості персоналу шляхом її диференціації від інших конструкцій, знайдених в організаційних дослідженнях. Надано результати досліджень, що проводилися на підприємствах.

Ключові слова: комерційна свідомість, підприємство, персонал, трудові відносини, управління.

Зеркаль А.В. Исследование коммерческой сознательности персонала предприятий. В статье рассмотрена сущность коммерческой сознательности персонала как важной составляющей управления предприятием, а также участия сотрудников в принятии решений и решении проблем. Рассмотрены исследования зарубежных авторов касательно построения коммерческой сознательности персонала. Проанализирована коммерческая сознательность персонала в контексте взаимных инвестиционных трудовых отношений. Приведены концептуальные границы коммерческой сознательности персонала путем ее дифференциации от других конструкций, найденных в организационных исследованиях. Предоставлены результаты исследований, которые проводились на предприятиях.

Ключевые слова: коммерческая сознательность, предприятие, персонал, трудовые отношения, управление.

Zerkal' A.V. Investigation of employee commercial awareness on enterprises. The article examines the content domain of commercial awareness, a construct of critical importance to enterprises that rely on employee heedful participation in decision making and problem solving. Considered how the extant literature addresses the construct of commercial awareness. Examined commercial awareness in the context of mutual investment employment relationships. Delimited the conceptual boundaries of commercial awareness by differentiating it from other constructs found in organizational research. The results of a qualitative field study on enterprises are reported.

Key words: commercial awareness, enterprise, staff, employment relationships, management.

Постановка проблеми. Для того щоб вижити в складних умовах, підприємства повинні використовувати всі свої знання та ресурси. Керівники підприємств все частіше вимагають повної віддачі від працівників, які мають власну точку зору щодо вирішення виробничих проблем. Лише функціонування підприємства на основі партнерства та співпраці дає можливість мінімізувати проблеми та максимізувати прибуток. Ця модель взаємодії з працівниками, закладена у взаємні інвестиційні відносини з широкими зобов'язаннями обох сторін, має такі механізми, як високопродуктивні робочі системи, які широко розподіляють ініціативу та відповідальність. Інновації, досягнуті за допомогою творчості, експериментів, ініціативи та обміну знаннями, також процвітають на таких підприємствах.

Залучення співробітників, однак, може забезпечити обіцяні переваги лише тоді, коли всі, хто бере участь у прийнятті рішень та вирішенні проблем, демонструють гостре усвідомлення свого бізнес-середовища. Працівники, які мають глибоке та реальне розуміння того, як функціонують їхні підприємства та середовище, в якому вони діють, мають кращу позицію для прийняття ефективних рішень. Залежно від того, наскільки ефективність роботи команди або підприємства є функцією індивідуальних рішень, які люди працюють на постійній основі, формується комерційна свідомість працівників, яка може служити керівництвом цих рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти комерційної свідомості розглядаються закордонними авторами, такими як М.-Дж. Чен, К.-Х. Су, В. Цай, К.Т. Квантес, Ш. Глейзер, Ш. Видж. Однак дослідження формування та розвитку комерційної свідомості персоналу українських підприємств не проводилось.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз сучасного стану комерційної свідомості персоналу підприємств.

Виклад основного матеріалу. Комерційна свідомість персоналу – початкова конструкція високопродуктивної системи роботи, що належить до набору практик, таких як самоврядна робота команди, гнучкі завдання та групи вирішення проблем, які приводять до кращої організаційної діяльності за рахунок збільшення участі працівників. Дослідження в цій галузі показали, що поліпшення результатів в результаті впровадження такої практики та розуміння бізнес-стратегії співробітниками сприяє організаційному успіху [1]. Зокрема, дослідження закордонних авторів засвідчують, що працівникам потрібна інформація про зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі фірми, та про стратегічні цілі фірми, а також про розуміння впливу їхньої роботи на досягнення цих цілей [2, с. 133].

Доступ до інформації про стратегічні цілі підприємства та зміни, що відбуваються в його зовнішньому середовищі, дає змогу співробітникам бачити «загальну картину» й створює базис, необхідний для постійного вдосконалення бізнесу.

Для того щоби максимально скористатись такими структурами, що забезпечують формування комерційної свідомості, співробітники повинні мати ресурси знань, необхідні для прийняття ефективних рішень. Наприклад, робота в команді вимагає, щоб співробітники співпрацювали під час планування роботи та брали участь в ефективній поведінці з невеликим контролем з боку менеджерів або без нагляду [3, с. 179]. На підприємствах, де успіх залежить від тисяч невеликих рішень, що приймаються щодня, всі працівники повинні продемонструвати єдність та бути обізнаними щодо зміни фінансових, соціальних, політичних, технологічних та екологічних сил. Вони повинні розуміти бізнес-контекст, в якому працює їх підприємство, й мати можливість використовувати ці знання в повсякденній роботі. Таким чином, щоби розширити можливості працівників, підприємства повинні визначити та розвивати комерційну свідомість.

Комерційна свідомість персоналу також може розглядатись як результат практики залучення працівників. Самоуправлінські команди скорочують витрати та підвищують конкурентоспроможність насамперед за рахунок підвищення розуміння співробітниками того, як функціонує їх підприємство. З огляду на те, що члени таких команд мають право приймати рішення про те, як виконувати свою роботу, вони вдосконалюють свої знання про критичні особливості свого середовища в процесі.

Аналогічно в дослідженні А. Мохсіна [4, с. 92] зазначено, що практика посилення повноважень поліпшила управління доходами, що частково пояснюється діловою обізнаністю, яку розробляють співробітники. Більш того, програми розширення можливостей працівників сприяють підвищенню комерційної свідомості, що спонукає співробітників до постійного вдосконалення робочих процесів. За відсутності таких знань виникає мало творчих ідей.

Також комерційна свідомість персоналу розглядається в опитуваннях, які зазвичай оцінюють, наскільки співробітники розуміють стратегію компанії або бачать зв'язок між нею та своєю роботою [5]. Наприклад, дослідження залучення співробітників включає питання про те, чи робить підприємство зміни, необхідні для ефективної конкуренції; чи розуміють співробітники бізнес-стратегію підприємства; чи бачать працівники зв'язок між роботою, яку виконують, та стратегічними цілями підприємства.

Хоча такі дослідження рідко використовуються для наукових досліджень, їхні питання, пов'язані з комерційною свідомістю персоналу, відображають потребу проведення дослідження чогось важливого.

Незважаючи на вищевикладене, конструкт «комерційна свідомість персоналу» не був чітко визначений в літературі. Більшість посилань на цю конструкцію в літературі стосується необхідних наборів навичок та знань з боку фахівців-організаторів. Наприклад, в ході опитування фахівців з людських ресурсів виявлено, що учасники розглядають комерційну свідомість, визначену як розуміння питань бізнесу, планів та культури, що особливо важливо для досвідчених фахівців та менеджерів з людських ресурсів. Більш того, інші члени підприємства сподіваються на те, що фахівці з людських ресурсів володіють комерційною свідомістю, розумінням галузі та загальними бізнес-знаннями. З огляду на необхідність розуміння бізнесу вищевикладене не розглядало конструктивне розуміння бізнесу.

У сфері менеджменту комерційна свідомість пов'язана з виконавчим рівнем прийняття рішень [6, с. 1090]. Однак на цьому рівні керівники не тільки спираються на комерційну свідомість, але й формують компоненти бізнес-середовища та управляють ними. Встановлюючи колективну мету або керуючи культурою, керівники впливають на контекст, в якому виконується робота. У взаємних інвестиційних відносинах, які діють на високих рівнях внесків співробітників, люди на всіх рівнях організації повинні бути обізнані з організаційним контекстом, щоби повністю брати участь в прийнятті рішень та вирішенні проблем, отже, покращувати продуктивність підприємства. Менеджери довіряють співробітникам виконувати завдання таким чином, щоб вони відповідали цілям підприємства та заохочували участь працівників у широкому спектрі питань.

Такі підходи сприяють набагато ширшим внескам працівників, ніж насамперед технічним досвідом, пов'язаним з виконанням завдань, які виробляються в системах контролю або квазіспотових контрактних трудових відносинах. Взаємовідносини взаємних інвестицій між співробітниками та підприємствами включають очікування щодо співробітників, які роблять внесок у проникні та розширювані ролі праці, демонструючи знання широкого кола ділових реалій, включаючи те, про що підприємство (наприклад, бренд, корпоративні цінності, місія, бачення, стратегія), внутрішні процеси та джерела оперативної ефективності, а також зовнішні сили, включаючи конкурентний тиск, який може вплинути на підприємство (наприклад, можливості для зростання, зарубіжні ринки, потреби місцевих ринків, демографічні зрушення). Такі трудові відносини вимагають широкого внеску в підприємство та вказують на необхідність залучення працівників до вмотивованої поведінки, наприклад надання пропозицій щодо вдосконалення системи управління підприємством. Контекстна продуктивність також включає підтримку організаційних цілей, що знову ж таки передбачає усвідомлення співробітниками ділових реалій.

Коли підприємство стикається з конкурентним тиском, керівники часто покладаються на взаємні інвестиційні відносини, які вимагають чіткого розуміння цілей підприємства та високого рівня комерційної свідомості персоналу. Оскільки від одного рівня трудових відносин до іншого можуть знадобитися різні рівні, комерційна свідомість персоналу та трудові відносини можуть слугувати об'єктом для вивчення комерційної свідомості персоналу та граничною умовою розроблення майбутньої стратегії розвитку підприємства.

Система трудових відносин також забезпечує основу розроблення критичних відмінностей між рівнями комерційної свідомості серед менеджерів різних підрозділів та особливостями прийняття рішень працівниками. На рівні виконавчих директорів цей ресурс знань має вирішальне значення для ефективного функціонування незалежно від трудових відносин, оскільки формулювання стратегії є функцією керівників цього рівня та ключовим компонентом виконання функціональних обов'язків. Більш того, на «виконавчому» рівні перспективи є досить унікальними, оскільки об'єднують різні елементи та тенденції в «загальну картину» бізнес-середовища.

Для працівників, які беруть участь у взаємодії або виробничих заходах першої лінії, комерційна свідомість є найбільш актуальною, коли очікується, що вони сприятимуть перевищенню своїх проксимальних потреб. Більш того, коли очікується участь працівників у прийнятті рішень та вирішенні проблем, погляд працівників на бізнес-середовище відрізняється від погляду керівників підприємства. Для працівників, які безпосередньо беруть участь у виробництві або наданні послуг, бізнес-середовище перш за все включатиме ті елементи, які перебувають на поверхні під час прийняття рішень та вирішення проблем, що безпосередньо стосуються їхніх завдань та обов'язків.

Комерційна свідомість персоналу може бути визначена як така, що має або демонструє реалізацію, сприйняття чи знання ділових реалій підприємства. Вона дещо пов'язана з мікрокліматом підприємства, де «реальність – це постійне завершення, яке виникає із зусиль, спрямованих на створення порядку і створення ретроспективного розуміння того, що відбувається» [3, с. 180]. Таким чином, комерційна свідомість персоналу є станом знань, що досягається та застосовується на основі постійного PR.

Для подальшого виокремлення комерційної свідомості персоналу серед інших організаційних концепцій встановимо її межі. При цьому спочатку розглядаються поняття, які включали усвідомлення, але з різних точок зору. Вже потім комерційна свідомість персоналу пов'язується із залученням працівника та його обов'язками.

Поняття усвідомлення та свідомості вбудовується в наукову літературу. Наприклад, у сфері стратегії усвідомлення міжфірмових відносин та наслідків дії вважається рушійною силою конкурентної поведінки. В маркетингу концепція поінформованості про бренд, здатність покупця ідентифікувати та запам'ятати бренд складають критичний предиктор поведінки споживачів. Жодна з цих форм обізнаності, однак, не є особливою ознакою комерційної свідомості, тобто усвідомленням того, що структурує участь працівників у повсякденних рішеннях, які, зрештою, керують стратегією.

Ситуаційна обізнаність – це «сприйняття елементів навколишнього середовища в межах обсягу часу і простору, усвідомлення їхнього сенсу і проектування їхнього статусу в найближчому майбутньому» [7, с. 36]. Цей термін використовувався в конкретному контексті системи «людина – машина», що включає динамічне прийняття рішень в середовищі операційних завдань. Інформованість людей про їхні ресурси та фактори, які перешкоджають досягненню мети або посилюють зусилля для її досягнення, є складовою психологічної спроможності.

Організаційне зобов'язання – це ступінь, з яким люди ототожнюються та зацікавлені у збереженні своєї організації. Особи із сильною афективною відданістю підтримують те, що їхня організація виступає за свою місію. Таким чином, як організаційне зобов'язання, так і комерційна свідомість персоналу мають ширші референти, ніж безпосереднє завдання. Проте вони відрізняються за обсягом, оскільки організаційні зобов'язання стосуються організації, тоді як комерційна свідомість персоналу пов'язує співробітників з бізнес-середовищем їхньої організації або підприємства. Більш того, комерційна свідомість персоналу, будучи когнітивною за своєю природою, не включає афективний вимір організаційного зобов'язання або його поведінкових результатів, таких як організаційна поведінка.

Отже, декілька конструкцій включили поняття свідомості, але не з індивідуальним неуправлінським працівником як основною одиницею аналізу. Інші конструкції не мають прямого відношення до постійної участі працівника в прийнятті рішень та вирішенні проблем. Враховуючи ці відмінності, визначаємо побудову комерційної свідомості персоналу як індивідуальну реалізацію, сприйняття або розуміння індивідуального непідконтрольного співробітника чи розуміння бізнес-середовища підприємства в контексті прийняття рішень чи вирішення проблем, пов'язаних з роботою. Працівники з високим рівнем комерційної свідомості сприйматимуть обидва відповідні елементи бізнес-середовища та розглядатимуть їх під час прийняття рішень та вирішення проблем у зв'язку з досягненням організаційних цілей.

Оскільки комерційна свідомість персоналу є темою, що зароджується, потрібно багато якісних даних, щоб пролити світло на це явище. Інтерпретативний феноменологічний аналіз (ІФА) використовується як засіб розуміння суб'єктивного досвіду та сприйняття учасників досліджень щодо цього явища [8, с. 87–108]. Явищами в цьому дослідженні є випадки участі працівників у прийнятті рішень на робочому місці або вирішенні проблем. Щодо дослідження ІФА, то проведено напівструктуровані глибинні інтерв'ю з учасниками, які розглядались як експерти з предметів. Мета кожного інтерв'ю полягала в тому, щоби створити низку індивідуально-важливих звітів про деяке багатство та глибину.

Два підприємства, відомі своїми взаємними інвестиційними трудовими відносинами, були запрошені до участі в якісному дослідженні. З огляду на те, що про концепцію, що досліджується, мало відомо, рішення про проведення цього дослідження в контексті таких трудових відносин було визнано доречним, оскільки це дало б змогу здійснити набагато багатший описовий та тлумачний аналіз.

Керівника відділу кадрів на кожному підприємстві було опитано особисто. Запитували про характер трудових відносин, які вони встановили зі своїми співробітниками, що не є керівниками, поставивши питання про те, чи підприємство:

– забезпечує довгострокові можливості для кар'єрного зростання своїм працівникам;

– розраховує на сильну відданість працівників, які не є керівниками, загальний успіх;

– пропонує багато навчальних заходів своїм працівникам;

– має офіційну або неформальну політику безпеки для своїх працівників;

– заохочує працівників, що не належать до керівництва, щодо внесення свого вкладу до результатів підприємства поза межами їхньої індивідуальної роботи.

Їх відповіді, приклади та документація підприємства, які були надані, показали, що обидва підприємства сприяли робочим відносинам на основі соціального обміну з акцентом на залучення працівників та високий рівень внесків працівників.

Перше підприємство (фіктивна назва «виробник») – це завод з приблизно 250 співробітниками. Воно спеціалізується на створенні комплектуючих для виробників обладнання. Його визначеними цінностями є підприємництво, чесність, дисципліна, робота в команді. Співробітники виробників вважаються рівними (тобто мало символів статусу), лише їхні ролі різняться.

На другому підприємстві повага та відданість є центральними цінностями заявленої культури. Це підприємство відоме своїм підприємницьким духом та прагненням до навчання.

Керівник відділу кадрів кожного підприємства допоміг дослідникам визначити фокус-групу з десяти працівників, що не належать до керівництва, з різних підрозділів та ролей для участі в дослідженні. Всі вони мали принаймні два роки стажу роботи на підприємстві. Їхній середній вік становив 42 роки, а 60% складали чоловіки.

Годинне інтерв'ю з 20 неуправлінськими працівниками проводилось на підприємстві. Учасники були поінформовані про цілі дослідження, їхню добровільну участь, відсутність їхньої ідентифікації за прізвищами, можливість завершення співбесіди в будь-який час без надання мотиву. Всі учасники погодилися з проханням про аудіозапис інтерв'ю.

Використовуючи техніку критичного інциденту [9, с. 327], організатори попросили учасників визначити два або три інциденти, в яких вони брали участь під час прийняття рішень на робочому місці або вирішення проблем, а також описати їх якомога детальніше. Для отримання якомога детальнішої інформації про кожний інцидент використовувалися специфічні зондування. Для розкриття ситуаційних елементів були розроблені відкриті питання.

Критичні інциденти були проаналізовані та кодовані для ознак комерційної свідомості персоналу. Після цього всі інтерв'ю були закодовані. Далі було виконано другий контент-аналіз критичних інцидентів. Було відсортовано 35 тверджень, які виявили різні елементи комерційної свідомості персоналу, у три сфери, такі як зовнішнє середовище, організаційна стратегія, бізнес-процеси.

Додатково до контент-аналізу, проведеного для ідентифікації елементів комерційної свідомості персоналу, аналіз даних також містив інтерпретативний феноменологічний аналіз (ІФА). Цей додатковий крок поглибив аналіз, надавши нові уявлення про суб'єктивний досвід та уявлення працівників.

Висновки. Учасники описали загалом 81 окремий випадок участі в прийнятті рішень на робочому місці або вирішенні проблем. Інциденти включали випадки, коли співробітники допомагали вирішувати технічні проблеми, брали участь в оцінюванні потреб у навчанні, оцінювали продуктивність постачальників, вирішували, чи збільшити номенклатуру товарів для підвищення ефективності, знайшли оптимальне місце

для певного обладнання, визначили шляхи зменшення відходів. Аналіз змісту цих інцидентів визначив 35 елементів комерційної свідомості персоналу.

Всі учасники виявили занепокоєння своїм бізнес-середовищем у процесі прийняття рішень або вирішення проблем. Більш того, кожен критичний інцидент мав щонайменше одне згадування про елемент бізнес-середовища, як проілюстровано в таких прикладах.

Учасник 1 (Виробник) нагадав про рішення щодо вибору комерційної свідомості працівника. Він проаналізував переваги та недоліки вибору постачальника обладнання та ініціював порівняльний аналіз постачальників, які працюють з іншими подібними підприємствами. Ці занепокоєння щодо таких контекстних факторів відображають усвідомлення учасником бізнес-середовища. Учасник 3 (Виробник) описав проблему зберігання механічних компонентів. Щоб знайти рішення, він зібрав інформацію від постачальників та користувачів цих компонентів і експертів з безпеки. Беручи до уваги цю інформацію, він зміг змінити складське приміщення таким чином, щоб користувачі могли працювати більш ефективно. Цей учасник продемонстрував обізнаність різних зацікавлених сторін, а саме користувачів, постачальників та експертів з контенту. Учасник 2 описав втручання, яке було зроблено для зменшення рівня шуму на робочому місці. Розглядаючи практики, що використовуються для контролю рівнів шуму в інших частинах виробничих цехів підприємства, цей учасник продемонстрував усвідомлення бізнес-процесів, що поширюється на практику інших підрозділів всередині підприємства. Ці критичні інциденти свідчать про формування комерційної свідомості персоналу підприємства, що потребує подальшого дослідження задля підвищення її рівня.

Список використаних джерел:

1. Becker B.E., Huselid M.A., Ulrich D. Scorecard: Linking People, Strategy, and Performance, Harvard Business School Press, Boston, MA, 2001.
2. Moore L.G., Hopkins W.E., Hopkins S.A. Quality and empowerment programs: dual paths to customer satisfaction? Managing Service Quality. 1998. Vol. 8. P. 133–141.
3. Osterman P. Work reorganization in an era of restructuring: trends in diffusion and effects on employee welfare. Industrial and Labor Relations Review. 2000. Vol. 53. P. 179–196.
4. Mohsin A. How empowerment influences revenue management and service quality: the case of a New Zealand hotel. International Journal of Revenue Management. 2008. Vol. 2. P. 92–106.
5. Robinson D., Perryman, S., Hayday S. The drivers of employee engagement. IES Report. № 408. URL: http://www.employment-studies.co.uk/summary/summary.php?id¼408.
6. Chia R. The aim of management education: reflections on Mintzberg's managers not MBAs. Organization Studies. 2005. Vol. 26. P. 1090–1092.
7. Endsley M.R. Toward a theory of situation awareness in dynamic systems. Human Factors. 1995. Vol. 37. P. 32–64.
8. Brocki J.M., Wearden A.J. A critical evaluation of the use of interpretative phenomenological analysis (IPA) in health psychology. Psychology and Health. 2006. Vol. 21. P. 87–108.
9. Flanagan J.C. The critical incident technique. Psychological Bulletin. 1954, Vol. 51. P. 327–359.

УДК 634.51(477)(045)

Ковінько О.М.,
доктор економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та реклами,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ФОРМУВАННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНОГО ПІДХОДУ ДО СТВОРЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НОВИХ ПРОПОЗИЦІЙ НА ЗАРУБІЖНИХ РИНКАХ

Ковінько О.М. Формування диверсифікаційного підходу до створення вітчизняними підприємствами нових пропозицій на зарубіжних ринках. У статті розроблено класифікацію процесу диверсифікації, представлено характеристику диверсифікації за видами та напрямами розвитку діяльності підприємств на внутрішньому та міжнародних ринках, запропоновано напрями й мотиви диверсифікації торговельної діяльності, обґрунтовано організаційні типи маркетингової диверсифікації діяльності підприємств. Розроблено графоаналітичну модель процесу прийняття управлінського рішення про здійснення міжнародної диверсифікації.

Ключові слова: міжнародний маркетинг, міжнародна диверсифікація, стратегічні напрями диверсифікаційної політики, маркетингова стратегія диверсифікації бізнесу, диверсифікаційний підхід.

Ковинько А.М. Формирование диверсификационного подхода к созданию отечественными предприятиями новых предложений на зарубежных рынках. В статье разработана классификация процесса диверсификации, представлена характеристика диверсификации по видам и направлениям развития деятельности предприятий на внутреннем и международных рынках, предложены направления и мотивы диверсификации торговой деятельности, обоснованы организационные типы маркетинговой диверсификации деятельности предприятий. Разработана графоаналитическая модель процесса принятия управленческого решения об осуществлении международной диверсификации.

Ключевые слова: международный маркетинг, международная диверсификация, стратегические направления диверсификационной политики, маркетинговая стратегия диверсификации бизнеса, диверсификационный подход.

Kovin'ko O.M. Formation of a diversification approach to the creation of new offers by domestic enterprises in foreign markets. In the article the classification of the diversification process is developed, the description of diversification by types and directions of development of enterprises activity on the domestic and international markets is presented, directions and motives of diversification of trading activity are proposed, organizational types of marketing diversification of enterprises activity are substantiated. The graph-analytical model of the decision-making process on the implementation of international diversification is developed.

Key words: international marketing, international diversification, strategic direction of diversification policy, marketing strategy of diversification of business, diversification approach.

Постановка проблеми. Механізм здійснення процесу диверсифікації в умовах глобалізації є досить актуальною тематикою сучасних досліджень. Термін «диверсифікація» використовується в сучасній науці та практиці маркетингу для опису різноманітних процесів, які приводять до поглиблення та розширення видів діяльності. Диверсифікація, що відбувається під впливом ринкових процесів на комерційні та соціальні цілі, дає змогу підприємцям ефективно використовувати маркетингові можливості підприємств на внутрішньому та зовнішніх ринках, формувати нові пропозиції на нових ринках збуту, підвищувати ефективність маркетингової діяльності, збільшувати розмір прибутку, знижувати підприємницькі ризики шляхом ефективного управління діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів диверсифікації маркетингової діяльності присвятили роботи такі вітчизняні науковці, як В. Дудинов, М. Дудченко, О. Зоренко, М. Корінько, І. Румик, В. Сальников, Ю. Семікоп, В. Семенюк, В. Чужиков, Ю. Шакурова. Серед іноземних дослідників аналізом диверсифікації господарської діяльності підприємства займались І. Ансофф, Л. Бутенко, Р. Румельт, Р. Кох, А. Томпсон, А. Стрікленд, М. Кунц. Останніми роками з'явилась низка наукових праць вітчизняних вчених, в яких описуються теоретичний та прикладний аспекти диверсифікації маркетингової діяльності й елементів комплексу маркетингу, зокрема роботи В. Вітлінського, Л. Довганя, Т. Кирилич, Я. Ларіної, О. Устенка, С. Наконечного, В. Нємцова, А. Пересади.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення теоретичних підходів, спрямованих на формування диверсифікаційного підходу до створення вітчизняними підприємствами нових пропозицій на зарубіжних ринках.

Виклад основного матеріалу. Поняття «диверсифікація» введено в обіг економічної науки в першій половині XX століття для опису явища розосередження капіталу та проникнення його в непрофільні галузі. Етимологічно слово походить від латинський "diversus" («різний»), "facere" («роботи»), "diversifikatio" («зміни», «різноманіття»).

Водночас необхідно зазначити, що диверсифікація торговельно-економічних відносин виникла з появою міжнародної діяльності. Так, український вчений М. Корінько визначив, що найдавнішим літературним джерелом, у якому описується економічна диверсифікація, є «Повчання Геракле польського царя своєму синові» (XXII століття до н. е.). У документі, на думку вченого, йдеться про необхідність диверсифікації фінансів, оскільки критично оцінювались масштаби боргового рабства та лихварства [1, с. 12].

Також серед пам'яток, що свідчать саме про диверсифікацію бізнесу та торговельних відносин, можна виділити «Кодекс Хаммурапі», де відображались товарно-грошові відносини та заходи, які сприяли укладанню нових торговельних угод. У працях Аристотеля протиставляються одна одній економіка та хрематистика (від слова «хрема», тобто «майно», «володіння»), де останнє порівнюється з «мистецтвом наживати багатство» за рахунок торговельних угод, тому є всі підстави вважати цю теорію науково обґрунтованою диверсифікацією бізнесу [2, с. 2–3].

В науковій літературі поняття диверсифікації міжнародної діяльності зазвичай визначається як нове явище, що почало поширюватись на Заході із середини 1950-х років [3, с. 11].

На основі дослідження наукових праць вітчизняних та закордонних науковців, присвячених вивченню теоретичних аспектів диверсифікації, слід зауважити, що поняття «диверсифікація» більшістю авторів розглядається як складний процес, що охоплює різноманітні організаційні, економічні, правові, соціальні та інші зміни на підприємстві, що забезпечують можливість формування, збереження та зміцнення конкурентних переваг і позицій на ринку. У зв'язку з цим визначення сутності диверсифікації бізнесу потребують адекватної уваги.

На нашу думку, найбільш точним є визначення диверсифікації як процесу розвитку діяльності підприємства, пов'язаного зі збільшенням діапазону видів та проникненням в нові сфери діяльності, освоєнням нових виробництв, розширенням асортименту товару, що включає не лише диверсифікацію товарних груп,

але й розширення напрямів та форм бізнесу на нових міжнародних ринках розподілу [4, с. 7].

Сучасний стан розвитку економічних відносин в Україні помітно відрізняється від ринкових економік розвинених країн, тому процес диверсифікації діяльності набуває специфічних форм реалізації. Дослідницький інтерес викликає питання про те, які типи підприємств, форми трансформації є найбільш типовими для нашої країни. Пропонуємо класифікацію процесу диверсифікації за виокремленими ознаками (рис. 1).

Узагальнюючи наукові підходи до визначення диверсифікації, можемо зробити висновок, що диверсифікація впливає на різні аспекти виробничо-господарської діяльності підприємства, тому може розвиватися в різних напрямах, зокрема маркетинговому.

Ґрунтуючись на різних наукових підходах та поглядах вчених-економістів, беручи до уваги тлумачення маркетингової диверсифікації, пропонуємо узагальнену класифікацію диверсифікації за видами й напрямами розвитку діяльності підприємств на внутрішньому та міжнародних ринках (табл. 1).

Виходячи з того, що диверсифікація діяльності застосовується задля зниження ризиків, варто визнати, що головним видом ризику в сучасних умовах господарювання є ризик зміни кон'юнктури ринку країни, для зниження якого маркетингова диверсифікація проводиться в міжнародному масштабі.

Досліджуючи науковий доробок О. Кавун, яка визначає диверсифікацію діяльності торговельних підприємств, варто звернути увагу на окремі визначені напрями диверсифікації торговельної діяльності та мотиви, які обумовлюють прийняття рішення керівництвом корпоративних торговельних структур щодо диверсифікації їх діяльності (рис. 2) [5, с. 243].

Запропоновані О. Кавун напрями та мотиви диверсифікації торговельної діяльності дають підстави стверджувати, що процес диверсифікації торговельної діяльності можна вважати маркетинговою диверсифікацією, оскільки йдеться про вихід на нові ринки збуту, зокрема зарубіжні, та максимальне задоволення споживчого попиту на товари й послуги у зручний для споживача час, потрібному місці, необхідному асортименті та якості [5, с. 243].

Отже, диверсифікацію варто розглядати розширено відповідно до реалій економічного розвитку, а саме як маркетингову стратегію діяльності підприємства, що передбачає процес виходу вітчизняних підприємств на нові зарубіжні ринки задля створення нових пропозицій на них.

Після вибору найбільш адекватного конкурентним перевагам та потенціалу фірми зарубіжного ринку постає питання форм присутності на цьому ринку, отже, стратегій виходу на нього. Міжнародна бізнесова практика виділяє три основні стратегії виходу на

Рис. 1. Класифікація процесу диверсифікації

Джерело: власна розробка автора

Таблиця 1

Характеристика диверсифікації за видами й напрямами розвитку діяльності підприємств на внутрішньому та міжнародних ринках

Вид	Напрям розвитку
Диверсифікація виробництва	Одночасний розвиток багатьох не пов'язаних один з одним видів виробництва, розширення асортименту товарів, що виробляються (вертикальна диверсифікація, горизонтальна, конгломератна).
Диверсифікація продукції	Розширення значного числа модифікацій однієї й тієї ж продукції. Проводиться на висококонкурентних ринках зі стабільним попитом та пропозицією (реальна задовольняє запити споживачів, уявна залишає якісні характеристики незмінними, модифікує тільки дизайн та упаковку). Використовується на ринках зі стабільним попитом та пропозицією, а також конкуренцією з боку пропозиції.
Диверсифікація економічної діяльності	Розширення активності великих фірм, підприємств та галузей за рамки основного бізнесу, під яким розуміється виробництво товарів, що мають максимальні частки в чистому обсязі продажу порівняно з іншими видами продукції, що випускається.
Диверсифікація експорту	Збільшення кількості видів і найменувань продукції та послуг, призначених для експорту.
Диверсифікація ризиків	Підприємницька діяльність у сферах, що характеризуються різними видами ризиків, прийняття на страхування ризиків.
Інвестиційна та фінансова диверсифікація	Формування інвестиційного портфеля та напрямів вкладень капіталу, а також управління ними.
Банківська диверсифікація	Розміщення фінансових активів у різних банках задля мінімізації ризиків.
Диверсифікація валютних резервів	Збереження валютних резервів банку в різних національних валютах.
Маркетингова диверсифікація	Диверсифікація торговельно-економічних відносин шляхом створення нових пропозицій на ринках, що освоюються, активізація діяльності на внутрішньому та зарубіжних ринках, дослідження ринку та споживача, створення власної системи продажу товарів (послуг), практична реалізація товарів та післяпродажне обслуговування.

Джерело: власна розробка автора

Рис. 2. Напрями та мотиви диверсифікації торговельної діяльності

Джерело: розроблено автором на основі джерела [5, с. 243]

зовнішній ринок, а саме експортування, спільне підприємництво, пряме інвестування [4, с. 7; 6, с. 1217].

В разі маркетингової стратегії міжнародної диверсифікації діяльності виробництво залишається на національній території, що має свої недоліки та переваги. Спільне підприємництво та пряме інвестування потребують організації виробництва за кордоном. При цьому деякі форми спільного підприємництва реалізуються на основі укладення контрактів без додаткових інвестицій, а спільне володіння та пряме інвестування передбачають інвестиції, тобто довгострокові вкладення капіталу в підприємства, соціально-економічні програми, підприємницькі та інноваційні проекти. Це зумовлює виділення контрактних та інвестиційних форм стратегій виходу на зовнішній ринок [4, с. 7; 6, с. 1217].

Виходячи з факторів, що зумовлюють вибір маркетингової стратегії міжнародної диверсифікації, вважаємо, що окремі функції міжнародної диверсифікації діяльності співпадають з маркетинговими функціями, адже вона задовольняє мінливий попит вітчизняного та міжнародних ринків; підвищує конкурентні можливості бізнесу на ринках, що розвиваються; розробляє стратегії в умовах виходу на нові ринки продажу; оцінює фактори, що впливають на вибір іноземних ринків; визначає перелік видів діяльності, які можуть бути включені в бізнес фірми; перерозподіляє ресурси зі сфер з низькими перспективами у зростаючі перспективні бізнес-проекти; інвестує вільні кошти в інші галузі, якщо у своїй можливість зростання й прибутку вичерпана; розширює наявні ринки та здійснює пошуки нових за рахунок економії на масштабах діяльності; пристосовується до кон'юнктури ринку, активно протидіє суперникам (зокрема, шляхом поглинання їх підприємств); послаблює залежність від партнерів.

На нашу думку, теоретичне дослідження маркетингової стратегії міжнародної диверсифікації є складною та невирішеною проблемою, особливо це стосується визначення факторів міжнародної диверсифікації в умовах інтеграції національної економіки у світову господарську систему. У зв'язку з цим міжнародна диверсифікація стає одночасно передумовою та результатом інтеграції вітчизняної промисловості у світове господарство, створюючи нові пропозиції на зарубіжних ринках.

Особливість вітчизняної маркетингової практики полягає в тому, що, враховуючи фактори, які зумовлюють вибір маркетингової стратегії міжнародної диверсифікації, та визначені функції міжнародної диверсифікації діяльності, вітчизняна економіка використовує різні типи диверсифікації паралельно, що не є характерним для інших країн, в яких формується спеціалізація у використанні конкретної форми. Вивчаючи організаційні типи, які прийняла маркетингова диверсифікація в Україні, бачимо, що можливі різні варіанти організації діяльності підприємств (рис. 3).

Досліджуючи та узагальнюючи науковий доробок щодо вивчення організаційних типів маркетингової диверсифікації діяльності, зважаючи на вітчизняну та зарубіжну маркетингову практику, вважаємо, що вибір організації діяльності в умовах міжнародної диверсифікації впливає безпосередньо на виконання завдань діяльності підприємств.

Узагальнюючи викладення питання вибору організаційного типу маркетингової диверсифікації діяльності, пропонуємо погодитися з науковими позиціями вчених щодо розподілу процесу розвитку підприємства (фірми) на три етапи. На першому етапі мають повністю використовуватися можливості, якими підприємство може скористатися за нинішніх масштабів діяльності за рахунок внутрішніх резервів. Це етап інтенсивного зростання. На другому етапі, що називається інтеграційним ростом, використовуються можливості інтеграції підприємства з іншими елементами галузі. На третьому етапі використовуються можливості, що відкриваються за межами галузі, тобто диверсифікаційний ріст.

Досліджуючи науковий доробок вчених щодо маркетингової стратегії диверсифікації бізнесу, вважаємо, що міжнародна диверсифікація – це один з напрямів підвищення ефективності діяльності підприємств на внутрішньому та міжнародних ринках, метою якого є збереження та зміцнення позицій у конкурентній боротьбі, тобто він є одним із найперспективніших напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств. Отже, необхідне подальше вивчення процесу формування диверсифікаційного підходу до створення вітчизняними підприємствами нових пропозицій на зарубіжних ринках задля розроблення послідовності етапів прийняття управлінського рішення про здійснення міжнародної диверсифікації (рис. 4).

В умовах глобалізації економічної діяльності маркетингова міжнародна диверсифікація залежить від фінансового стану компанії. Отже, слабкі компанії або компанії, що перебувають у стадії становлення, навряд чи зможуть завоювати нові ринки або виходити на міжнародну арену.

З огляду на те, що мета стратегічної координації на рівні компанії полягає у спрямуванні всієї потужності корпоративних ресурсів та можливостей, для вибору маркетингової стратегії диверсифікації бізнесу підприємств важливим буде збереження стійких конкурентних переваг в кожному бізнесі та на кожному національному й глобальному ринку. При цьому варто враховувати основні перешкоди на шляху підприємства, яке планує вихід на міжнародний ринок, а саме митні бар'єри, нетарифні обмеження, юридичні перешкоди.

Висновки. На підставі опрацьованої наукової та статистичної інформації сформовано диверсифіко-

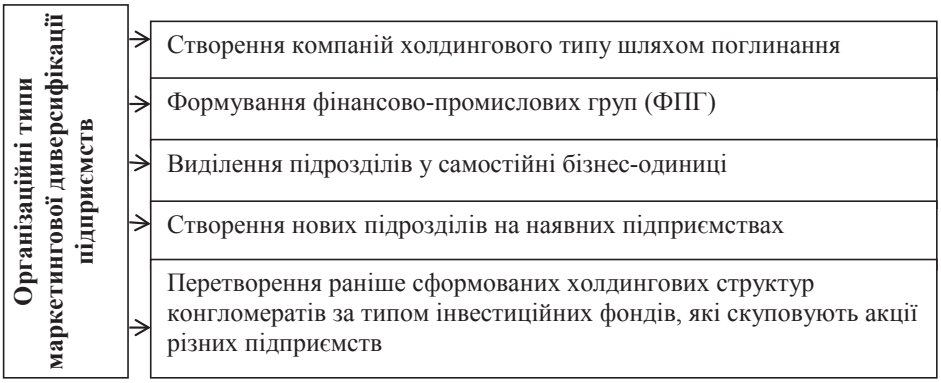


Рис. 3. Організаційні типи маркетингової диверсифікації діяльності підприємств

Джерело: власна розробка автора

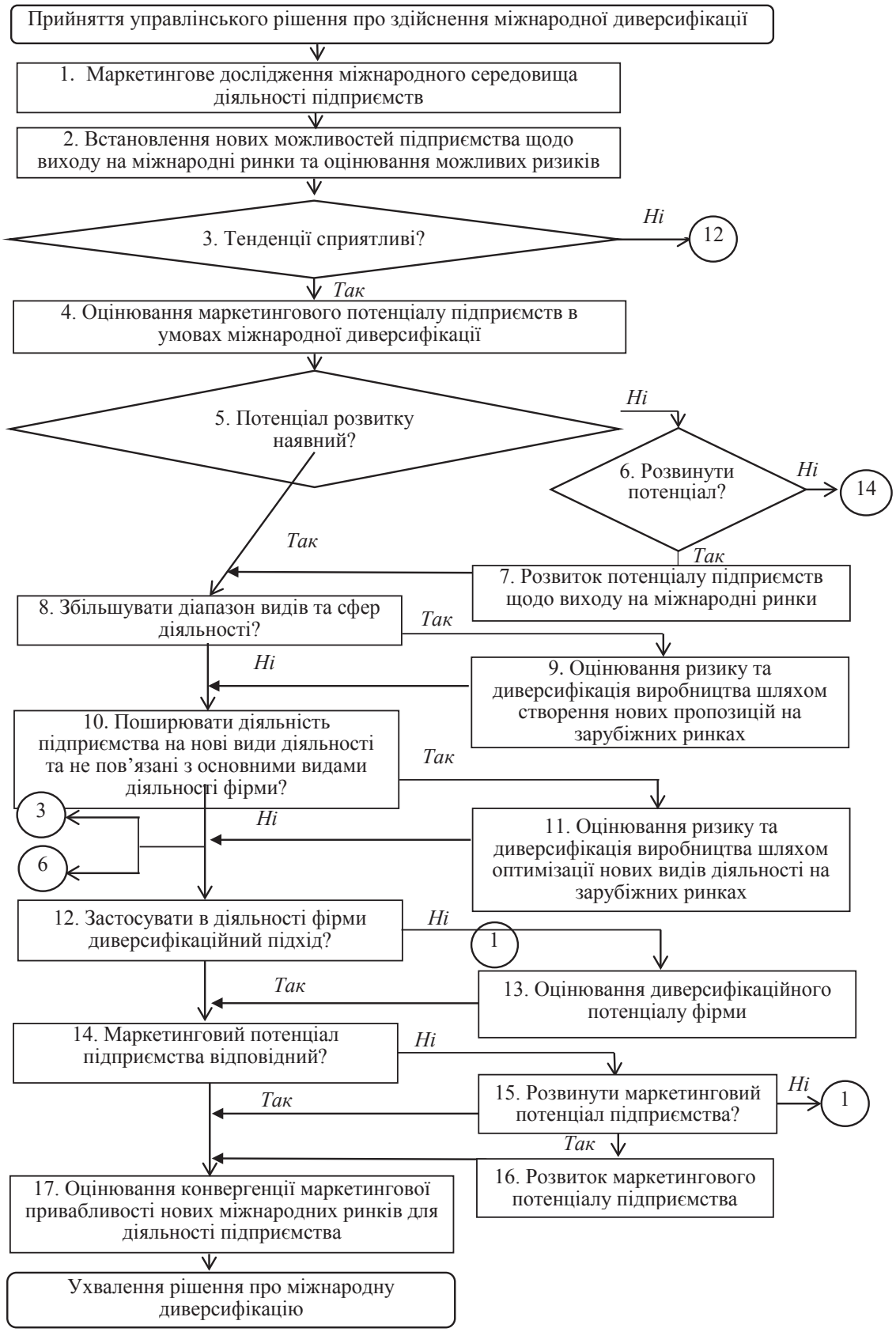


Рис. 4. Графоаналітична модель процесу прийняття управлінського рішення про здійснення міжнародної диверсифікації

Джерело: сформовано автором

ваний підхід, який передбачає створення підприємствами нових пропозицій на зарубіжних ринках шляхом застосування маркетингової стратегії міжнародної диверсифікації бізнесу.

За його допомогою підприємства досягають розширення напрямів та форм бізнесу на нових міжнародних ринках розподілу; задоволення мінливого попиту вітчизняного та міжнародних ринків; посилення власних конкурентних позицій на ринках, які розвиваються; створення можливостей одержання більшого прибутку порівняно з наявними в традиційній для підприємства сфері діяльності; перерозподілу ресурсів зі сфер з низькими перспективами в перспективні бізнес-проекти; розширення наявних ринків продажу та пошуку нових за рахунок економії на масштабах; припливу іноземних інвестицій у бізнес з вираженими конкурентними перевагами; уникнення інноваційних розривів між вітчизняними та провідними підприємствами світу. Диверсифікаційний підхід базується на твердженні про те, що сучасні підприємства, збільшуючи діапазон видів та сфер діяльності, здійснюють диверсифікацію бізнесу на міжнародних ринках, створюючи нові пропозиції на них. В умовах інтеграції національної економіки у світову господарську систему міжнародна диверсифікація стає одночасно передумовою та результатом інтеграції вітчизняної промисловості у світове господарство.

Список використаних джерел:

1. Корінько М. Диверсифікація як стратегія розвитку. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 5. С. 12–17.
2. Корінько М. Диверсифікація в історії економічної думки. Актуальні проблеми економіки. 2003. № 1. С. 2–5.
3. Боржова В., Маслак Н., Корецький М. Диверсифікація сільськогосподарського виробництва фермерських господарств. Суми: Довкілля, 2002. 186 с.
4. Ковінько О. Сутність та зміст стратегії диверсифікації підприємств при виході на зовнішній ринок. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 5. С. 7–11. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vchnu_ekon_2014_5(2)__3.pdf.
5. Кавун О. Диверсифікація діяльності підприємницьких мереж у торгівлі: сутність, форми, мотиви та ризики здійснення. Проблеми економіки. 2014. № 2. С. 243–247. URL: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2014-2_0-pages-243_248.pdf.
6. Ларіна Я., Діченко А. Формування маркетингових стратегій диверсифікації на основі оцінки потенціалу біомаси. Молодий вчений. 2017. № 11. С. 1217–1223.

УДК 338.1

Мурашко І.С.,
викладач кафедри економіки та менеджменту,
Придунайська філія
Міжрегіональної Академії управління персоналом

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МЕХАНІЗМ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА»

Мурашко І.С. Визначення поняття «механізм стійкого розвитку підприємства». У статті досліджено формулювання поняття «механізм стійкого розвитку підприємства». Проаналізовано наявні в науковій літературі підходи до складових цього поняття, зокрема «механізм розвитку» «механізм управління розвитком» та «стійкий розвиток підприємства». Визначено, що існує багато підходів до визначення понять «механізм розвитку» та «стійкий розвиток підприємства», кожен з яких має свої переваги та недоліки, при цьому майже не досліджено поняття саме механізму стійкого розвитку підприємств. На підставі проведеного дослідження сформульовано авторське визначення поняття «механізм стійкого розвитку підприємства», що враховує здатність підприємства до навчання та отримання навичок і досвіду.

Ключові слова: механізм, стійкий розвиток підприємства, система, механізм стійкого розвитку підприємства, біономічний підхід.

Мурашко И.С. Определение понятия «механизм устойчивого развития предприятия». В статье исследована формулировка понятия «механизм устойчивого развития предприятия». Проанализированы существующие в научной литературе подходы к составляющим этого понятия, в частности «механизм развития» «механизм управления развитием» и «устойчивое развитие предприятия». Определено, что существует много подходов к определению понятий «механизм развития» и «устойчивое развитие предприятия», каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки, при этом почти не исследовано понятие именно механизма устойчивого развития предприятий. На основе проведенного исследования сформулировано автор-

ское определение понятия «механизм устойчивого развития предприятия», которое учитывает способность предприятия к обучению и получению навыков и опыта.

Ключевые слова: механизм, устойчивое развитие предприятия, система, механизм устойчивого развития предприятия, биономический подход.

Murashko I.S. Definition of the concept of "sustainable enterprise development mechanism". The article deals with the formulation of the concept of "mechanism of sustainable development of the enterprise". The available approaches in the scientific literature to the components of this concept, in particular, "mechanism of development," "development management mechanism," and "sustainable development of the enterprise" are analyzed. It is determined that there are many approaches to the definition of the concepts of "mechanism of development" and "sustainable development of the enterprise," each of which has its advantages and disadvantages, while the concept of "mechanism of sustainable development of enterprises" is almost not investigated. On the basis of the research, the author's definition of the concept of "mechanism of sustainable development of the enterprise" was formulated, taking into account the company's ability to learn and obtain skills and experience.

Key words: mechanism, sustainable development enterprise, system, mechanism of sustainable development of enterprise, bionomic approach.

Постановка проблеми. Необхідною умовою подолання кризових явищ в економіці України є ефективне функціонування підприємств, якого можна досягнути шляхом переходу вітчизняних підприємств до стійкого розвитку, що потребує розроблення механізму стійкого розвитку підприємств України. Проте у сучасній науковій літературі відсутнє єдине розуміння поняття механізму стійкого розвитку підприємства, відповідно, така невизначеність ускладнює його практичне застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування механізму розвитку та управління підприємством приділено багато уваги в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Т.В. Донченко [3], О.Ю. Гаргуша [4], О.П. Чечин [5], І.В. Филипишин [10], А.Н. Пухальський, К.П. Корсунь, О.В. Черданцева [18]. Проте огляд наукових доробок різних авторів дає змогу зробити висновок про відсутність формулювання поняття «механізм стійкого розвитку підприємства».

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення поняття «механізм стійкого розвитку підприємств».

Виклад основного матеріалу. На наш погляд, для визначення поняття «механізм стійкого розвитку підприємства» необхідно дослідити такі його складові, як механізм, механізм управління розвитком, механізм розвитку підприємства та стійкий розвиток підприємства.

Термін «механізм» походить від грецького слова "mēchanē" та перекладається як «зброя», «машина». Цей термін прийшов в економіку з природничих наук, де механізм визначають як внутрішню будову, систему частин, вузлів та деталей, які забезпечують передачу різних форм руху. У «Тлумачному словнику економіста» механізм розглядається з двох позицій:

– пристрій, прилад, що здійснює низку певних виробничих операцій;

– сукупність процесів, прийомів, методів, підходів або виконання певних дій для досягнення мети [1].

В економіці поняття «механізм» починають розглядати в другій половині 60-х років XX століття. Використання економістами терміна «механізм» зумовлене необхідністю задоволення потреби опису соціальних та виробничих процесів у їх взаємодії.

Загалом у науковій економічній літературі розглядаються поняття «господарський механізм» та «економічний механізм». Причому економічний механізм визначається сукупністю економічних методів, способів, форм, інструментів, важелів дії на економічні стосунки та процеси на підприємстві в рамках забезпечення ефективності бізнес-процесів, а також є складовою господарського механізму. Також виокремлюється така характерна особливість механізму, як його автоматичність.

Т.В. Донченко [2], О.Ю. Гаргуша [3], А.І. Афоничкин [5], О.П. Чечин [4], О.В. Малик [6] та інші науковці досліджують поняття «механізм управління». Зокрема, Т.В. Донченко [2] вважає, що механізм управління фінансовою стійкістю підприємства є частиною загальної системи управління підприємством, що забезпечує вплив на чинники, від яких залежить загальний результат діяльності суб'єкта. О.Ю. Гаргуша [3] говорить про те, що механізм управління розвитком підприємства є комплексом дій та технік організаційно-економічного характеру, спрямованих на забезпечення стійкого економічного зростання за збалансованості бізнес-процесів на основі використання певних способів, методів та інструментів управління розвитком підприємств, що відповідають специфіці їх діяльності та галузевим особливостям функціонування.

О.П. Чечин [4] вважає, що механізм об'єднує цілепокладання, операційні процеси та організаційне проектування. Схоже визначення механізму розвитку дає А.І. Афоничкин [5], який вважає, що механізм розвитку підприємства – це сукупність цілей, потенціалу, ресурсів, напрямів, правил розвитку. О.В. Малик [5] під механізмом управління розуміє систему цілей, функцій, принципів, методів, завдань та інструментів управління, що взаємодіють між собою та забезпечують ефективне функціонування об'єкта управління.

Р. Дафт описує механізм управління в контексті «сукупності дій і методів впливу на діяльність людей з метою спонукання їх до досягнення організаційних цілей» [7, с. 202].

Л.В. Фролова визначає механізм управління як сукупність (систему) формальних та неформальних правил, процедур, методів, способів, форм, важелів, функцій управління економічними відносинами різного рівня [8]. О.В. Раєвнєва визначає поняття «механізм розвитку» як найбільш активну частину системи управління, здатну забезпечити цілеспрямований розвиток підприємства [9]. І.В. Филипишин [10], досліджуючи поняття «механізм управління розвитком», представляє його у вигляді трьох блоків: 1) моніторинг, діагностика й оцінювання розвитку; 2) планування; 3) реалізація. При цьому під механізмом управління розвитком він розуміє

такий механізм, що приводить у дію систему управління та реалізує способи взаємодії суб'єктів у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства.

Деякі дослідники розглядають більш загальні поняття «економічний механізм» та «організаційно-економічний механізм».

Новітнє тлумачення поняття «механізм» представлене Л. Гурвіцом, Р. Майерсоном та Є. Маскіном, які отримали Нобелівську премію у 2007 році за «основоположний внесок у теорію економічних механізмів». Запропонувавши найбільш узагальнююче визначення механізму, яке можна застосувати до будь-якої взаємодії економічних суб'єктів, вони розглядають таку взаємодію як стратегічну гру (тут гра – це опис того, яким чином поводитимуться гравці (економічні суб'єкти), до чого приведе будь-який набір дій) та визначають механізм як форму цієї гри [11]. Розробник механізму намагається вигадати єдині правила гри на всі випадки життя, щоби кожного разу отримувати такі результати, які він бажає.

С.В. Мочерний сутність категорії «організаційно-економічний механізм» визначає як систему основних форм, методів, важелів використання економічних законів, розв'язання протиріч суспільного виробництва, а також формування потреб, створення системи стимулів та узгодження економічних інтересів основних класів і соціальних груп [12, с. 50].

Економічним механізмом у промисловості, на думку А.П. Колеснікова [13], слід вважати сукупність конкретних форм зв'язків, а також систему правових, організаційно-управлінських та фінансово-економічних важелів. Я.Б. Бойко розглядає механізм формування потенціалу підприємства, визначаючи його як систему взаємопов'язаних та взаємозалежних важелів, методів, способів, регламентів, правил, умов, що впливають на процес виробництва продукції [14]. Є.В. Щербенко під механізмом управління розуміє сукупність певних методів та засобів впливу керуючої підсистеми на керовану підсистему задля досягнення поставлених цілей на всіх рівнях господарювання. При цьому вчений наголошує на тому, що якщо дії відбуваються в рамках обмежених ресурсів, то є сенс говорити про механізм стійкого розвитку [16].

Цікавим є трактування поняття «механізм розвитку підприємства» А.Н. Пухальским, К.П. Корсунем та О.В. Черданцевою, які зазначають, що механізм розвитку підприємства являє собою «людську діяльність, тобто таку активність, коли певна група людей виконує за визначеними правилами заздалегідь окреслену сукупність робіт» [17]. Отже, в основі механізму управління розвитком підприємства лежить свідома, цілеспрямована діяльність людей.

Досліджуючи категорію «механізм стійкого розвитку підприємства», Є.М. Шерман визначає механізм як інструмент, що забезпечує поступальний розвиток об'єкта, на який спрямовано рушійну силу чинників зовнішнього середовища [18]. Ю.В. Сидоренко, досліджуючи організаційно-економічний механізм забезпечення стійкого розвитку, визначає його як підсистему у складі господарського механізму управління підприємством, яка реалізує сукупність цілеспрямованих впливів на процеси розвитку задля утримання їх параметрів у безпечних для підприємства, природного середовища та суспільства межах [19].

Таким чином, у науковій економічній літературі визначено такі основні характеристики поняття «механізм» (рис. 1):

1) механізм – це система елементів, а саме цілей, завдань, функцій, методів, організаційної структури, суб'єктів, моніторингу стану, процедур, важелів, інструментів, моделей, підходів, принципів, напрямів розвитку, потенціалу, ресурсів, формальних та неформальних правил, засобів управління, форм, структур, об'єктів;

2) механізм – це схема взаємодії керуючої та керівної підсистем через практичне застосування важелів та методів впливу;

3) за допомогою механізму здійснюється перетворення вхідних умов на бажані процеси, забезпечується вплив на чинники; на механізм спрямована рушійна сила чинників зовнішнього середовища;

4) за допомогою механізму здійснюється узгодження суспільних та приватних інтересів, відбувається взаємодія сторін, розв'язуються протиріччя суспільного виробництва;

5) механізм забезпечує цілеспрямований розвиток під час здійснення збалансованих бізнес-процесів за їх високої ефективності; механізм є процесом забезпечення цілей;

6) механізм – це комплекс взаємопов'язаних управлінських дій та рішень, сукупність конкретних форм зв'язків, а також система правових, організаційно-управлінських та фінансово-економічних важелів;

7) механізм – це стратегічна гра та форма цієї гри;

8) механізм – це сукупність підрозділів (посадових осіб), а також інструкцій, інформації, техніки, яка породжує обов'язкові для всіх працівників приписи;

9) механізм забезпечує утримання параметрів у безпечних для підприємства, природного середовища та суспільства межах.

Проведене дослідження вказує на те, що в науковій літературі вкрай рідко зустрічається визначення поняття «механізм стійкого розвитку підприємства». Одним з авторів, який досліджує сутність механізму забезпечення стійкого розвитку, є М.Ф. Аверкина, яка це поняття визначає як статично-динамічну (усталену) систему, що відзначається спрямованістю на забезпечення рівноваги між використанням та відтворенням соціально-еколого-економічних ресурсів, досягнення соціально-еколого-економічної безпеки, підвищення рівня логістизації на основі застосування спеціальних принципів, функцій, організаційно-управлінських методів, системи впливів, форм, інструментів та стимулів суб'єктами господарювання з урахуванням потреб нинішніх та прийдешніх поколінь [15, с. 11]. Таке визначення механізму забезпечення стійкого розвитку підприємства є досить повним. Однак більшість сучасних вчених-економістів, зокрема М.Ф. Аверкина, визначаючи поняття «механізм», застосовує фізичний підхід.

З фізичної точки зору система під час отримання однакової інформації та ресурсів на вході, застосувавши одні й ті ж самі способи та важелі, отримує однаковий результат. На нашу думку, такий підхід не є досконалим, оскільки на практиці економічна система (підприємство) не завжди однаково реагує на однаковий вплив важелів через здатність до навчання або наявність «хвороб», що робить підприємство схожим на живу істоту. Наприклад, під час залучення ресурсів однакової кількості та якості підприємство може виробити більше продукції через зростання продуктив-

Рис. 1. Основні характеристики поняття «механізм» у науковій літературі

Джерело: розроблено автором

ності праці. Схожість між економічними системами та живими істотами досліджує біономіка. Ми дослідили біономічний підхід до стійкого розвитку підприємства та визначили, що розгляд підприємства як живої істоти дає змогу виявити важливу особливість підприємства, що полягає в його саморозвитку та вдосконаленні задля виживання у зовнішньому середовищі. Отже, ми вважаємо за необхідне до визначення механізму стійкого розвитку застосовувати еволюційний або біономічний підхід [16].

На нашу думку, механізм – це система, яка отримує ресурси та інформацію із зовнішнього середовища, впливає на залучені ресурси через систему взаємопов'язаних, взаємозалежних важелів, способів, правил, навичок та досвіду, отримуючи на виході системи певний очікуваний результат.

Досліджуючи визначення поняття стійкого розвитку підприємства у сучасній економічній літературі, можемо виокремити декілька підходів (рис. 2):

– стійкий розвиток як економічне зростання;

– стійкий розвиток як механізм адаптації;

– стійкий розвиток як соціально-еколого-економічна система;

– фінансовий підхід.

Більшість авторів визначає, що стійкий розвиток підприємства є:

– розвитком, що забезпечує процес розширеного відтворення;

– механізмом адаптації за різних збурюючих впливів;

– узгодженим використанням ресурсів, спрямованим на підвищення рівня ефективності поточної діяльності підприємства та досягнення його стратегічних цілей;

– збалансованим розвитком економічної, екологічної та соціальної складових в інтересах підприємства та суспільства.

Проаналізувавши думки різних вчених-економістів та узагальнивши різні підходи, ми пропонуємо механізм стійкого розвитку підприємства розглядати як динамічну систему взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів, яка, отримуючи ресурси та інформацію із зовнішнього та внутрішнього середовища, впливає на них з використанням певних принципів, навичок та досвіду, а також спрямована на забезпечення збалансованості та рівноваги в отриманні економічних, соціальних та екологічних результатів діяльності залежно від стратегічних цілей підприємства й стійкого розвитку.

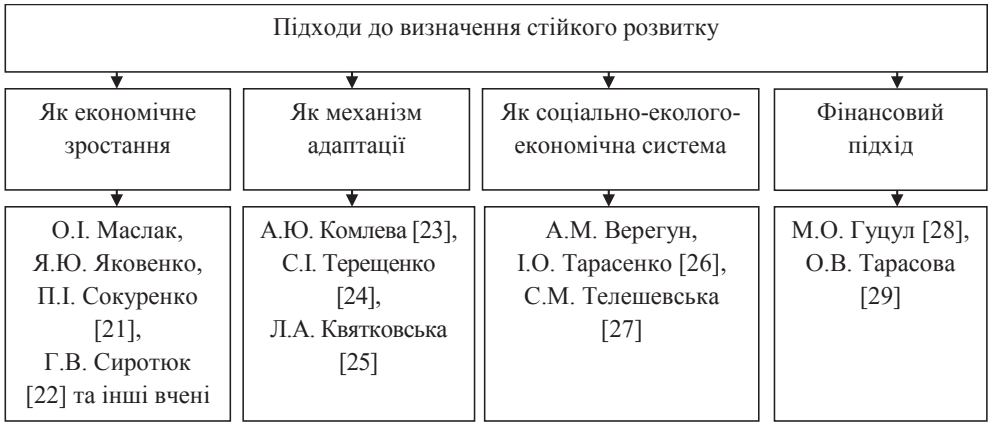


Рис. 2. Підходи до визначення стійкого розвитку

Джерело: розроблено автором

Висновки. В науковій літературі переважно досліджено визначення понять «стійкий розвиток підприємства» та «механізм розвитку підприємства», при цьому майже не вивчено поняття саме механізму стійкого розвитку підприємств. Крім того, більшість вчених-економістів, досліджуючи поняття механізму та стійкого розвитку підприємства, використовує фізичний підхід, проте ми вважаємо доцільним застосовувати біономічний підхід, ототожнюючи підприємство з живими істотами, оскільки воно здатне до навчання. Узагальнюючи підходи до формулювання цих понять, механізм стійкого розвитку підприємств ми визначили як динамічну систему взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів, яка, отримуючи ресурси та інформацію із зовнішнього та внутрішнього середовища, впливає на них з використанням певних принципів, навичок та досвіду, а також спрямована на забезпечення збалансованості та рівноваги в отриманні економічних, соціальних та екологічних результатів діяльності залежно від стратегічних цілей підприємства й стійкого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Гончаров С.М. Тлумачний словник економіста. Київ: Центр учб. літ., 2009. 264 с.
2. Донченко Т.В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 1. Т. 1. С. 23–27.
3. Гаргуша О.Ю. Концептуальний підхід до формування механізму управління розвитку виноробного підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. № 6. Ч. 2. С. 128–133.
4. Чечин О.П. Механизм формирования стратегии развития промышленного предприятия. Вестник Самарского гос. техн. ун-та. Сер.: Экон. науки. 2014. № 1(11). С. 46–49.
5. Афоничкин А.И., Михаленко Д.Г. Моделирование механизма формирования стратегии развития экономических систем. Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2012. № 1(25). С. 5–12.
6. Малик О.В. Формування механізму управління фінансовою безпекою підприємства: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Хмельницький, 2015. 263 с.
7. Дафт Р. Менеджмент / пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2006. 864 с.
8. Фролова Л.В., Алексєєва Н.І. Удосконалення механізму реалізації управлінських рішень на підприємстві. Європейський вектор економічного розвитку. 2013. № 2. С. 234–243.
9. Раєвнєва О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 496 с.
10. Филипишин И.В. Механизм управления развитием промышленного предприятия. Економіка промисловості. 2011. № 4. С. 220–227.
11. Hurwicz L. Mechanism design Theory. Щорічник лауреатів Нобелівської премії з економіки. 2007. URL: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2007//ecoadv07.pdf.
12. Мочерний С.В. Економічна теорія: посібник. Київ: Академія, 2001. 656 с.
13. Колесніков А.П. Засади механізму забезпечення стійкого розвитку підприємств. Інноваційна економіка. 2013. № 3. С. 93–100.
14. Бойко Я.Б. Механізм управління розвитком експортного потенціалу аграрних підприємств: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Харків, 2016. 217 с.
15. Аверкина М.Ф. Забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій: автореф. дис. … докт. екон. наук: спец. 08.00.05. Луцьк, 2016. 43 с.
16. Мурашко І.С. Біономічний підхід до стійкого розвитку підприємства. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2017. № 3.
17. Щербенко Е.В. Механизмы устойчивого развития экономики отрасли. Проблемы современной экономики. 2008. № 3 (27). URL: http:D:/work%20-%20D/27августа2012Дисер5/Статьи2012/фахов_журналы.
18. Пухальський А.Н., Корсунь К.П., Черданцева О.В. Формирование механизма устойчивого развития предприятия. Вісниг НГУ. 2012. № 1. Т. 12. С. 26–39.
19. Шерман Є.М. Організаційно-економічний механізм розвитку підприємств харчової промисловості: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Херсон, 2015. 247 с.
20. Сидоренко Ю.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення стійкого розвитку підприємств: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Харків, 2013. 24 с.
21. Маслак О.І., Яковенко Я.Ю., Сокуренко П.І. Теоретичні і практичні аспекти стійкого розвитку підприємства в умовах невизначеності економічного середовища. Молодий вчений. 2017. № 4(44). С. 710–714.
22. Сиротюк Г.В. Реалізація концепції сталого розвитку аграрних підприємств. URL: https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/12/118.pdf.
23. Комлева Ю.В. Стійкий розвиток підприємства як необхідна основа його конкурентоспроможності. URL: https://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-113/business-economics-and-production-management-113/17448-113-1071.
24. Терещенко С.І. Взаємозв'язок стійкого розвитку та ресурсної політики підприємства. Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 377–381.
25. Квятковська Л.А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. Вип. 1 (48). Одеса: Одеський національний економічний університет, 2013. С. 85–89.
26. Верегун А.М, Тарасенко І.О. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації. Вісник КНУТД. Проблеми економіки організацій та управління підприємствами. 2014. № 2. С. 207–217.
27. Телешевська С.М. Оцінка факторів сталого розвитку підприємств хлібопекарської галузі: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Одеса, 2016. 45 с.
28. Гуцул М.О. Концепція фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 7. Ч. 1. С. 102–106.
29. Тарасова О.В. Фінансовий механізм стійкого розвитку підприємства. Економіка харчової промисловості. 2016. Т. 8. Вип. 2. С. 59–63.

УДК 65.012.23.001.76

Ольшанський О.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності і туризму,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Ольшанський О.В. Розроблення концепції удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі. Стаття присвячена актуальному питанню розроблення концепції удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі. Запропонована концепція удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі дає змогу сформувати цілий блок стратегічних переваг, який буде сприяти раціональному використанню виробничого потенціалу, зростанню конкурентоспроможності й ефективності фінансово-господарської діяльності, а також підвищенню якості систем менеджменту. Все це повинно сприяти підвищенню якості продукції і послуг підприємств торгівлі з метою повного задоволення вимог споживачів.

Ключові слова: концепція, управління, підприємства торгівлі, бізнес-процеси, управління бізнес-процесами.

Ольшанский А.В. Разработка концепции усовершенствования управления бизнес-процессами предприятий торговли. В статье рассмотрен актуальный вопрос разработки концепции совершенствования управления бизнес-процессами предприятий торговли. Предложенная концепция усовершенствования управления бизнес-процессами предприятий торговли позволяет сформировать целый блок стратегических преимуществ, который будет способствовать рациональному использованию производственного потенциала, росту конкурентоспособности и эффективности финансово-хозяйственной деятельности, а также повышению качества систем менеджмента. Все это должно способствовать повышению качества продукции и услуг предприятий торговли с целью полного удовлетворения требований потребителей.

Ключевые слова: концепция, управление, предприятия торговли, бизнес-процессы, управление бизнес-процессами.

Olshanskiy O.V. Developing conception of improving trade enterprises' business process management. Thus, the article is devoted to the burning issues of developing the conception for improving the management of trade enterprise business processes. The necessity of forming a mechanism for improving business processes has been proved, which, under conditions of uncertainty, allows adapting the system of management of trade businesses to changes in the external environment.

Key words: conception, management, trade enterprises, business processes, business process management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сформована практика управління підприємствами торгівлі постійно вимагає розроблення науково обґрунтованих рекомендацій щодо підвищення ефективності їхньої фінансово-господарської діяльності. Для більшості сучасних підприємств торгівлі характерні зношеність основних фондів, нестача фінансових ресурсів, використання застарілих технологій, низький рівень менеджменту, що значно гальмує їхній розвиток.

У сучасних умовах удосконалення бізнес-процесів є одним з основних інструментів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств торгівлі. Це зумовлено насамперед посиленням конкуренції з боку зарубіжних товаровиробників, а також високою динамічністю розвитку підприємницького середовища. Тому перед керівниками підприємств торгівлі стоїть важливе завдання – формування механізму удосконалення бізнес-процесів, що дає змогу в умовах невизначеності адаптувати систему управління підприємством до змін у зовнішньому середовищі, що забезпечує високу їхню ефективність і конкурентоспроможність.

У зв'язку з цим питання удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі і підвищення результативності їхньої діяльності на основі ефективного процесного управління мають найважливіше значення. Розроблення концепції удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі дає змогу знайти шляхи оптимізації його діяльності з урахуванням специфіки управління на перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною і методологічною основою дослідження в галузі управління стали праці закордонних учених: І. Ансоффа, П. Друкера, А. Маршалла, М. Мескона, Д.С. Сінка, Ф. Тейлора, Лі. Якокки. Питання використання процесного підходу у практиці бізнес-організацій були досліджені у роботах Ф.Ж. Гуяра, В.Г. Єліферова, Дж.М. Келлі, В.В. Рєпіна. М. Робсона, М. Хаммера, Дж. Чампі.

Проте аналіз наявної теоретичної бази досліджуваної теми показує, що методичні та практичні розроблення, що стосуються управління підприємствами торгівлі на основі удосконалення бізнес-процесів, ще мало досліджені. Незважаючи на велику кількість праць, питання, пов'язані з концепцією удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі, залишаються досі не визначеними.

Формулювання цілей статті. Мета роботи полягає у розробленні практичних рекомендацій щодо розроблення концепції удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі.

Виклад основного матеріалу. В умовах високої невизначеності зовнішнього середовища підприємствам торгівлі для швидкої адаптації до різних змін необхідно оптимально використовувати власні ресурси і підвищувати якість власних бізнес-процесів.

Таким чином, необхідно проведення постійного аудиту всіх бізнес-процесів підприємств торгівлі і проведення їх ранжування за ступенем впливу на господарську діяльність підприємств торгівлі [1].

Методики аналізу бізнес-процесів підприємств торгівлі доцільно поділити на два класи залежно від ступеня змін і тривалості використання. Це можуть бути довгострокові і короткострокові методи [2]. До короткострокових належать:

– метод швидкого аналізу;
– статистичне управління процесами підприємства;
– ідеалізація;
– структуризація функцій якості.

До довгострокових відносять:

– перепроектування бізнес-процесів;
– реінжиніринг;
– бенчмаркінг;
– гринфилд.

Оптимізація бізнес-процесів є необхідним інструментом забезпечення ефективності діяльності підприємств торгівлі в сучасних умовах глобалізації та Європейського прагнення України. Все це повинно сприяти підвищенню якості продукції і послуг підприємств торгівлі з метою повного задоволення вимог споживачів.

Тому вважаю за доцільне запропонувати концепцію удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі, яка заснована на гіпотезі, що ефективне управління бізнес-процесами організації передбачає їх постійне поліпшення й оптимізацію.

Таким чином, дуже важливим є формування концепції удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі (рис. 1).

Під час розроблення концепції удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі були сформовані такі цілі процесу, як:

1. Мінімізація ресурсів.
2. Скорочення витрат робочого часу.
3. Підвищення продуктивності праці.
4. Підвищення якості продукції та послуг.
5. Оптимізація організаційної структури управління, скорочення функцій.
6. Зменшення тривалості циклу торгово-технологічного процесу.

Були доповнені принципи удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі:

1. Мінімальна кількість учасників процесу.
2. Єдиний контроль за бізнес-процесом.
3. Паралельне виконання управлінських функцій.
4. Типізація процесів.
5. Спрощення процесів: зниження кількості входів, об'єднання робіт.
6. Підвищення автономності бізнес-процесів, за допомогою розширення децентралізації з одночасним поглибленням централізації обміну інформацією.
7. Усунення розривів в технологічному ланцюгу.
8. Створення максимального числа можливих варіантів проходження процесу.

Значна увага була присвячена методам управління бізнес-процесами підприємств торгівлі:

– безперервне вдосконалення – детальний і системний розгляд наявного процесу з метою пошуку можливих шляхів його удосконалення або, якщо необхідно, кардинального перепроектування, включає методи BPI (Business Process Improvement), TQM (Total Quality Management) [3];

– методика швидкого аналізу рішення *FAST* – концентрує увагу на певному процесі під час одно- або дводенної наради групи вдосконалення процесу для визначення способів поліпшення цього процесу протягом наступних 90 днів;

– реінжиніринг *BPR* – радикальне перепроектування бізнес-процесів для досягнення поліпшення ключових показників результативності, таких як якість, оперативність [4];

– бенчмаркінг – порівняльний аналіз господарських процесів підприємств торгівлі з еталонними процесами підприємств, що виконують однакові або схожі процеси, але краще функціонують, з метою поліпшення поточної діяльності;

– *гринфилд* – аналіз і винесення рішень на основі подання бізнес-процесу таким, як щойно створений, тобто з чистого аркуша.

У підсумку у статті були запропоновані напрями концепції удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі через чотири базові категорії, такі як [5]:

1. *Основні бізнес-процеси*, або базові бізнес-процеси. Вони спрямовані на предмет праці та відповідають за виробництво продукції або надання послуг. Основні бізнес-процеси підприємства безпосередньо створюють цінності для споживачів. До них належать такі процеси:

– аналіз ринку і потреб споживачів;
– розроблення асортиментної політики та управління асортиментом;
– управління закупівлями і логістика;
– управління складуванням та зберіганням товару;
– управління виробничими операціями;
– управління процесом реалізації товарів та обслуговування споживачів;
– управління післяпродажним та гарантійним обслуговуванням споживачів.

2. *Допоміжні бізнес-процеси*, або забезпечувальні бізнес-процеси. Вони створюють необхідні умови для здійснення основних процесів. До складу допоміжних бізнес-процесів прийнято включати все, що необхідно для успішного функціонування основних бізнес-процесів це:

– управління людськими ресурсами;
– управління інформаційними ресурсами;
– управління фінансовими і просторовими ресурсами;
– управління матеріально-технічними ресурсами;
– управління комунікаційними зв'язками;
– управління поліпшенням та змінами.

3. *Бізнес-процеси управління.* Вони виконують організаційні функції, спрямовані на підвищення ефективності основних та допоміжних процесів. У результаті цих процесів розробляються бізнес-цілі та політика, здійснюється стратегічне планування. Вони включають: загальне управління підприємством, розроблення місії підприємства, постановку цілей та управління ресурсами.

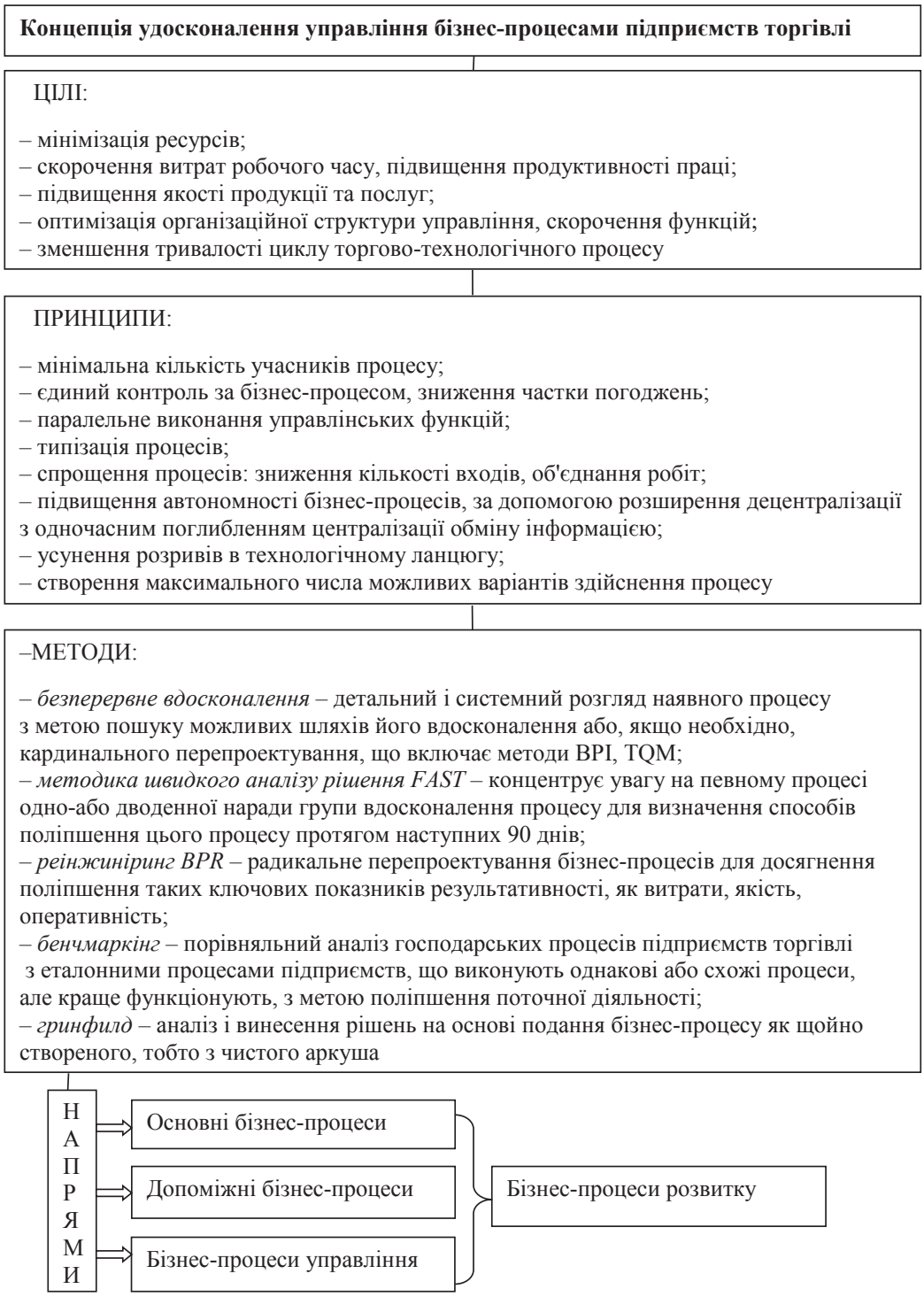


Рис. 1. Концепція удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі

4. *Бізнес-процеси розвитку.* До них належать:

– впровадження інноваційних і комунікаційних технологій управління;

– впровадження ресурсозберігаючих та наукомістких технологій;

– модернізація магазинів: торговельного залу, приміщень підготовки товарів до продажу, складських приміщень, торгово-технологічного обладнання, технологічних ліній, адміністративних приміщень та приміщень відпочинку персоналу;

– впровадження сучасних методів продажу товарів та обслуговування споживачів.

Дослідженнями встановлено, що натепер є декілька інноваційних підходів щодо управління бізнес-процесами: впровадження систем менеджменту якості, бенчмаркінг бізнес-процесів, методологія безперервного удосконалення бізнес-процесів BPI (Business Process Improvement), реінжиніринг бізнес-процесів, поєднання функціонального і процесного підходів. У підприємствах торгівлі доцільно використовувати також

технологію безперервного удосконалення бізнес-процесів BPI, яка спрямована на оптимізацію організації виробництва й управління шляхом постійного якісного удосконалення бізнес-процесів за рахунок забезпечення повноти і точності їх реалізації, а також автоматизації функцій управління.

У роботі відзначається, що необхідність удосконалення управління бізнес-процесами викликана змінами умов зовнішнього середовища, тому доцільно своєчасно впроваджувати коригувальні та запобіжні дії щодо ліквідації або зниження впливу негативних чинників, а також згладжування і демпфірування циклічних коливань зовнішнього середовища. Таким чином, керівники підприємства повинні насамперед враховувати зміни ринкового середовища, регулярно порівнювати якість виробленої продукції з продукцією конкурентів, активно впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу не тільки в виробничу, а й в управлінську діяльність.

Управління бізнес-процесами в умовах змін ринкового середовища вимагає від керівників процесів своєчасно виявляти проблемні, нерентабельні процеси і здійснювати їх якісне перетворення шляхом поділу великих і складних процесів на більш дрібні або, навпаки, об'єднати декілька невеликих процесів в один великий.

Керівник процесу повинен швидко реагувати на вимоги часу і розробляти нові адаптовані процеси, замінюючи за необхідності старі, які не відповідають потребам кінцевого споживача і не забезпечують досягнення бажаної результативності.

Висновки. У процесі розроблення концепції удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі дійшли висновку, що запропонована концепція удосконалення управління бізнес-процесами підприємств торгівлі дасть змогу сформувати цілий блок стратегічних переваг, який буде сприяти раціональному використанню виробничого потенціалу, зростанню конкурентоспроможності й ефективності фінансово-господарської діяльності, а також підвищенню якості систем менеджменту. Все це повинно сприяти підвищенню якості продукції і послуг підприємств торгівлі з метою повного задоволення вимог споживачів.

Список використаних джерел:

1. Olshanskiy O. Development of methods of improvement of business process management // Technology Audit and production reserves. 2018. No 5/4 (43). C. 20–25.

2. Репин В.В., Елифиров В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: Стандарты и качество, 2006. 408 с.

3. Павлова В.А. Управління бізнес-процесами підприємства з використанням сучасних аналітичних технологій / В.А. Павлова, О.А. Паршина // Академічний огляд. 2017. № 1. С. 54–61.

4. Міхєєнко К.С. Управління бізнес-процесами підприємств на основі збалансованих показників / К.С. Міхєєнко // Інноваційна економіка. 2013. № 6. С. 74–76.

5. Ольшанський О.В. Розроблення структури та класифікації бізнес-процесів підприємств торгівлі / О.В. Ольшанський // Економіка та суспільство. 2018. № 19. URL: http://ecomomyandsociety.in.ua.

УДК 336.711

Орзул О.Ю.,
аспірант кафедри політичної економії,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Орзул О.Ю. Історія розвитку банківської системи України. Стаття присвячена дослідженню особливостей становлення і формування банківської системи України. Автором акцентовано увагу на різних етапах розвитку банківського сектору країни, а також взаємозв'язку цих етапів з економічним розвитком країни та економічними кризами. Досліджено історичні особливості становлення банківського сектору, а також проаналізовано макроекономічні фактори, що вплинули на формування вітчизняної банківської системи. Розглянуто перспективи розвитку банківської системи України та запропоновано шляхи покращення її функціонування.

Ключові слова: розвиток, інвестиції, становлення, етапи розвитку, банківська система, комерційні банки, Національний банк України, фінансова криза.

Орзул А.Ю. История развития банковской системы Украины. Статья посвящена исследованию особенностей становления и формирования банковской системы Украины. Автором акцентировано внимание на различных этапах развития банковского сектора страны, а также взаимосвязи этих этапов с экономичес-

ким развитием страны и экономическими кризисами. Исследованы исторические особенности становления банковского сектора, а также проанализированы макроэкономические факторы, повлиявшие на формирование отечественной банковской системы. Рассмотрены перспективы развития банковской системы Украины и предложены пути улучшения ее функционирования.

Ключевые слова: развитие, инвестиции, становление, этапы развития, банковская система, коммерческие банки, Национальный банк Украины, финансовый кризис.

Orzul A.Y. The history of development of the banking system of Ukraine. The article is devoted to the study of the peculiarities of becoming and formation of the banking system of Ukraine. The author focuses on the various stages of development of the banking sector of the country, as well as the interrelation of these stages with the economic development of the country and economic crises. In the article researched historical peculiarities of the formation of the banking sector, as well as macroeconomic factors influencing the formation of the domestic banking system. Considered prospects for the development of the banking system of Ukraine and ways to improve its functioning.

Key words: development, investments, formation, stages of development, banking system, commercial banks, National Bank of Ukraine, financial crisis.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню та дослідженню особливостей розвитку банківської системи України присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців. Так, характеристику основних етапів розвитку банківської системи України залежно від економічних процесів, що відбуваються всередині країни, та становлення системи банківського регулювання здійснює І. Д'яконова, проблеми реформування банківської системи України досліджував О. Колодізєв, перспективи розвитку діяльності банків України розглядав Ю. Колобов, основи механізму регулювання банківської діяльності на сучасному етапі досліджує Л. Простебі.

Мета статті. Дослідити етапи формування, виявити проблеми розвитку та обґрунтувати перспективи функціонування банківської системи України.

Результати досліджень. Більшість учених сходяться на думці, що корінням сучасна банківська система України органічно пов'язана з пізнім радянським періодом, коли у фінансовій системі діяло кілька великих державних банків і низка кооперативних.

У СРСР була фактично єдина монополізована банківська система, до складу якої входили емісійний Держбанк, інвестиційний «Будбанк» СРСР і «Зовнішторгбанк» СРСР.

Досягнутий рівень монополізму Держбанку привів до того, що республіканські та місцеві банки фактично були відділеннями Центрального державного банку країни. Мало того, через те, що Держбанк СРСР був безпосередньо підпорядкований уряду і Міністерству фінансів, виникла безконтрольна державна фінансово-банківська олігархія, яка тримала у своїх руках випуск в обіг грошей, розподіл і використання коштів, тримала в таємниці інформацію про золотий запас і державний борг.

Гранична централізація банківської системи мала і свої переваги для окремих економічних суб'єктів. Грошова система перебувала в одних руках, що давало змогу стримувати інфляцію та збільшувати державний внутрішній і зовнішній борги, стабілізувати грошовий обіг. Вдавалося здійснювати практично безвідсоткове банківське кредитування державних підприємств, особливо радгоспів та колгоспів; в окремих ситуаціях борги державному банку просто не повертались і перетворювалися на дотації.

Уже в перші роки перебудови виявилося, що одержавлена і централізована банківська система не відповідає вимогам здійснення ефективної кредитно-грошової політики, не сприяє розвиткові товарно-грошових відносин. Проведена у процесі перебудови реформа банків з виокремленням із системи Держбанку СРСР спеціалізованих «Промбудбанку», «Житлосоцбанку», «Агропромбанку», «Ощадбанку» і перейменуванням «Зовнішторгбанку» у «Зовнішекономбанк» СРСР по суті мало що змінила, оскільки спеціалізовані банки стали розділеним централізованим банком, до якого додалися вертикальні структури. Це була спроба удосконалити централізовану загальнодержавну банківську систему її частковою модернізацією. У результаті переходу до ринкової економіки стало зрозуміло, що сформована банківська система потребує ліквідації державної монополії, встановлення контролю законодавчих органів над державним банком, передання низки функцій і повноважень державного банку республіканським, регіональним, місцевим банкам, відродження комерційних недержавних банківських структур.

В умовах командно-адміністративної системи роль і функції банків були надто обмежені. Вони зводилися до здійснення безготівкових розрахунків між підприємствами, касового обслуговування, а також фінансування капітального будівництва за рахунок коштів держбюджету і спеціальних цільових фондів. Як складник державного апарату банки під час централізованого загальнодержавного планування здійснювали кредитні операції в межах суворо регламентованих напрямів використання коштів і лімітованих фондів кредитування. Позапланові операції допускалися тільки з дозволу партійно-урядових органів. Для керівників підприємств і банківських працівників фактично не було істотної відмінності між бюджетним і кредитним фінансуванням; кредитування здійснювалося з того ж бюджету за умовними відсотками. Така банківська система могла лише гальмувати розвиток товарно-грошових відносин.

Взагалі розвиток банківської системи України мав свої проблеми. Але для розуміння сьогоднішнього стану банківської системи доцільно розглянути більш детально історію функціонування банківської системи. Загальна схема розвитку банківської системи України відображена в таблиці 1.

Для розуміння сучасної ситуації в банківській системі України треба більш детально розглянути історію її розвитку.

Таблиця 1

Розвиток банківської системи України

Періодизація		Зміст процесів
Період	Роки	
I	1987–1991	Початок реформування банківської системи СРСР. Приведення її до дворівневої моделі та поява перших комерційних та кооперативних банків.
II	1991–1993	Неконтрольований та стихійний розвиток національного банківського сектору України та різке збільшення банків. Поява законів та апробація НБУ інструментів монетарної політики.
III	1993–1996	Подальше розширення банківського ринку в умовах гіперінфляції, деіндустріалізації та неконтрольованого валютного ринку. Посилення регуляторної політики НБУ та введення додаткових правил для банківського ринку. Проведення грошової реформи.
IV	1997–2001	Розвиток банківської системи України в умовах фінансово-економічної нестабільності і кризи. Скорочення кількості банків та зростання їх капіталізації. Посилення ролі міжнародного фінансового простору для розвитку національного ринку.
V	2001–2008	Стабілізація структури та висока позитивна динаміка кількісних показників розвитку банківського сектору. Концентрація капіталу, поява та закріплення домінуючої ролі великих приватних комерційних банків. Розширення асортименту послуг та філіальної мережі.
VI	2008–2009	Найбільш масштабна за роки свого існування криза у банківському секторі. Падіння рівня ліквідності, банкрутства, скорочення кількості банків та їх філій, уповільнення темпів приросту та негативна динаміка банківських показників.
VII	2010–2013	Поступове збільшення активів банків і стабілізація банківської системи. Збільшення ролі держави та державних банків. Відплив іноземного капіталу й посилення ролі українських і російських банків. Орієнтація банків на кредитування споживчих потреб населення та поточні активи підприємств. Перерозподіл роздрібного ринку банківських послуг
VIII	2014–2017	Нестабільність банківської системи, значне скорочення кількості банків. Зниження рентабельності функціонування банківської системи.

Джерело: розроблено автором на основі [1; 2; 3; 4; 5]

Наприкінці першого етапу реформ почалося створення мережі комерційних і кооперативних банків. Це привело до різкого збільшення суб'єктів банківської діяльності та значного переформатування структури банківської системи. Вже в середині 1990 р. на території України діяло 25 акціонерних та кооперативних банків. З набуттям незалежності в 1991 р. в Україні починає формуватися власна банківська система. Станом на 20 березня 1991 р. Верховною радою вводиться в дію перша редакція ЗУ «Про банки і банківську діяльність», згідно з яким на базі українського відділення Держбанку СРСР створювався незалежний орган, який почав перереєстрацію всіх банків на території нашої країни. Поява цього закону, безумовно, ознаменувала початок нового етапу в розвитку національної банківської системи, тому що саме тоді були закріплені емісійні та регуляторні функції НБУ, визначалися основні інструменти його грошово-кредитної політики, а також форма і порядок створення комерційних банків. У 1992 р. в Україні створюється валютна біржа, яка незабаром буде реформована в Українську міжбанківську валютну біржу і стане основним майданчиком для міжбанківської діяльності.

Кількість зареєстрованих банків у кінці 1991 р. становила 77, а за 1992 р. збільшилася ще на 56, досягнувши позначки в 133 [4]. При цьому зростання забезпечувалося не за рахунок збільшення великих системоутворюючих банків, необхідних для економіки, а за рахунок неконтрольованого підвищення кількості дрібних «кишенькових банків», нерідко задіяних у тих чи інших шахрайських схемах. Таким чином, на другому етапі в Україні стихійно формується дворівнева банківська система, яка всупереч законам еволюційного розвитку прагнула відразу замінити стару, створену ще в роки існування союзної держави, при цьому абсолютно не враховуючи наслідків для економіки.

Самі наслідки загальновідомі – це привело до рекордної гіперінфляції, неконтрольованості банків, втрати валютного управління, безробіття, деіндустріалізації, депопуляції й багато чого іншого, що продовжує відчуватися навіть два десятиліття потому. Для подолання цих наслідків НБУ й Уряду довелося посилити регуляторну політику, що дало можливість із часом забезпечити більш стійке функціонування банківського сектору. Серед основних заходів, вжитих для усунення наслідків «стихійного капіталізму», що захлиснув Україну на етапі з 1993 по 1997 рр., варто виділити:

– лютий 1993 р. – прийняття Декрету «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [6], який дозволяв закріпити базисні принципи функціонування валютного ринку і ввести в безготівковий оборот український карбованець;

– січень 1994 р. – введення в дію національної платіжної системи, яка значно розширила можливості зі здійснення безготівкових розрахунків, збору та обробки інформації, а також перешкоджала використанню фальшивих паперових платіжних документів;

– антиінфляційна політика НБУ в 1994 р., яка дала змогу знизити темпи зростання інфляції в 20,5 разів, збільшити кількість депозитів і зупинити безконтрольне кредитування економіки;

– червень 1995 р. – прийняття положення НБУ «Про економічні нормативи діяльності комерційних банків» [7], яким вводилися обов'язкові вимоги до показників ліквідності, платоспроможності, мінімального розміру статутного фонду й резервів, що зберігаються в НБУ, а також показники ризику на одного клієнта;

– вересень 1995 р. – прийняття положення НБУ «Про кредитування», де врегульовувались основні аспекти процесу надання, використання й повернення кредитів, а також відносини між суб'єктами кредитування;

– лютий 1995 р. – введення в дію «Порядку ведення касових операцій у народному господарстві України», який встановлював правила під час здійснення касових розрахунків;

– червень 1996 р. – прийняття Конституції України, яка остаточно закріпила основи банківської системи, елементи правового статусу НБУ і Ради НБУ;

– вересень 1996 р. – проведення широкомасштабної грошової реформи, у процесі якої здійснена деномінація карбованця і введена нова національна грошова одиниця – гривня. Також було змінено масштаб цін усіх товарів і послуг.

Вжиті заходи дали можливість поліпшити якість управління банківською діяльністю, відкривши двері для побудови нової банківської та валютної системи. Водночас в українських банків і всієї системи загалом зберігалося ще багато негативних тенденцій, що демонструє структура та показники розвитку банківської системи України в перші роки свого незалежного існування.

Зміни у структурі банків дають можливість виділити четвертий етап у розвитку банківської системи України, хронологічними рамками якого є 1997–2001 рр. Основними детермінантами структурних змін стали кризові явища в економіці, які розпочалися в Південно-Східній Азії, а потім, підігріті дефолтом у Росії, спостерігались і в Україні. Одним із найбільш відчутних наслідків кризи стала девальвація нової української валюти, яка за 1998 р. втратила до 38% своєї вартості щодо долара США. Для запобігання подальшому обвалу гривні НБУ був введений валютний коридор у межах 1,7–1,9 грн./дол., який був знятий тільки в 1999 р. Забезпечення коридору потребувало здійснення регулятором значних фінансових вливань, однак це дало змоги зменшити негативні наслідки для української фінансової системи й не допустити краху економіки, як це сталося в Росії.

Сучасний етап розвитку національної банківської системи починається в 2001 р. Він ознаменувався появою ключових законодавчих актів, покликаних врегулювати відносини між елементами банківської системи. Насамперед йдеться про нову редакцію закону «Про банки і банківську діяльність» і появу закону «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг», які визначили подальший вектор розвитку всієї української фінансово-кредитної системи. Водночас за минулі роки вітчизняна банківська система піддавалася значним шокам, викликаним кризою 2008–2009 рр. У зв'язку з цим сучасний етап її розвитку доцільно розглядати у чотирьох аспектах: докризовому, безпосередньо під час кризового спаду, посткризовому, а також окремо слід виділити розвиток банківської системи під час подій останніх чотирьох років (нової кризи). Основні особливості розвитку української банківської системи на цих етапах наведено в табл. 2.

Виходячи з викладеного матеріалу, можна дійти висновку, що подальша реструктуризація банківської системи України має бути спрямована на дві цілі: забезпечення стабільності її роботи та поступове підвищення ефективності.

Важливими пріоритетами для досягнення зазначених цілей, є:

– удосконалення банківського законодавства;

– формування ефективного інституційного середовища для регулювання факторів конкурентної боротьби;

– перехід Національного банку на інфляційне таргетування, що дасть можливість прогнозувати ціну на кредитні ресурси;

– визначення незадоволених потреб клієнтів щодо банківського обслуговування та їх задоволення на основі пропозиції нових банківських продуктів і різних форм та способів надання послуг;

– одним із напрямів розвитку банківської системи України є входження іноземного капіталу на вітчизняний ринок банківських послуг;

– зміна механізму боротьби з ризиками у банківській системі: замість повального закриття банків необхідно створювати умови та сприяти їх злиттю та викупу інвесторами. Нехай цей шлях довший, але куди більш цивілізований та продуктивний. Виставлені вимоги до зростання власного капіталу із забезпеченням гарантій інвесторам, особливо іноземним, дадуть змогу знизити ризики, не руйнуючи довіру, без втрат власних коштів для юридичних та фізичних осіб;

– ще одним напрямом покращення функціонування банківської системи є підвищення темпів економічного розвитку, що позитивно вплине на розвиток банківської системи України, зокрема, через зростання попиту на послуги банків. Це можливо через створення умов прискореного розвитку через збільшення фінансування та кредитування перспективних напрямів господарської діяльності.

Висновки. Таким чином, становлення і формування банківської системи України відбувалося під впливом історичних, політичних і економічних змін в країні. З самого початку свого розвитку національний банківський сектор був підданий неодноразовому впливу фінансових криз, які були результатом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників.

Сучасний стан банківської системи – це переважно наслідки негативного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Вони мають як суб'єктивний, так і об'єктивний характер. Зменшення впливу окремих факторів не приведе до загального покращення роботи системи. Тому проведення заходів та реформ повинно мати системний характер. Невирішеною проблемою залишається низький рівень якості послуг та їхня висока вартість.

Криза недовіри клієнтів до банківських установ відіграє вирішальну роль у забезпеченні безперебійного функціонування банківської системи. Тому в найближчій перспективі вирішення цього завдання є пріоритетним як для керівництва Національного банку України, так і для керівництва кожної окремої банківської установи.

За останні три роки банківський сектор зазнав безпрецедентного за масштабами очищення. Натепер ситуація в банківській системі стабілізувалася, проте залишається напрочуд багато невирішених проблем.

Уряд та НБУ мать визначити пріоритети та спрямувати свою діяльність на досягнення зазначених цілей, що дасть можливість покращити ситуацію в банківській системі України. Перспективами подальших досліджень у цій сфері потрібно вважати деталізацію та планування системи запропонованих авторами заходів та їх упровадження в українських реаліях.

Таблиця 2

Особливості розвитку української банківської системи у XXI ст.

Період	Характерні особливості та ключові події	Структурні та системні наслідки для банківської системи
1	2	3
Докризовий (2001–2008 рр.)	Стабілізація структури та поступове зростання кількісних показників розвитку банківської системи.	Кількість банків у період з 2001 по 2008 р. залишалася практично незмінною. Розміри кредитно-інвестиційного портфеля, активів та зобов'язань стабільно зростали з 2002 по 2008 рр. збільшившись із 26,7, 51,7 та 45,3 до 759,7, 892,6 та 777,9 млн. грн. Статутний капітал укр. банків за цей же період зріс на 914% з 822,7 до 7524,7 млн. євро.
	Посилення впливу іноземного банківського капіталу та роз ширення присутності закордонних банків.	Збільшення кількості банків з іноземним капіталом з 15 у 2001 р. до 47 у 2008 р.; збільшення конкуренції та, як наслідок, структури та якості банківських послуг. Інтенсивне зростання міжбанківського ринку та розвиток механізмів залучення міжнародних кредитів. Посилення темпів відпливу капіталу та часткова втрата економічного суверенітету.
	Нарощення капіталу окремими банками та збільшення капіталізації всієї банківської системи загалом.	Збільшення питомої ваги банків 1 та 2 груп та виділення великих приватних системоутворюючих банків.
	Стала налагоджена робота фонду гарантування вкладів фізичних осіб, інших контролюючих та регулюючих органів.	Відпрацювання механізму відшкодування коштів за вкладами фізичних осіб та збільшення його мінімальної суми: як наслідок, збільшення обсягів депозитних заощаджень та відновлення довіри до банків з боку населення.
	Удосконалення стратегії діяльності банків та розширення мережі філій. Використання нових технологій просування послуг, зокрема мережі Інтернет.	Значне розширення асортименту банківських послуг, масове розповсюдження споживчого кредитування та пластикових карток. Поява великої кількості універсальних банків із можливістю значної економії на масштабах діяльності.
	Поява положення «Про формування банками обов'язкових резервів», «Про процентну політику», «Про регулювання діяльності банків України» та інших нормативно-правових документів.	Поліпшення регуляторної політики НБУ та відпрацювання ринкових механізмів впливу на діяльність комерційних банків.
Кризовий (2008–2009 рр.)	Зростання темпів інфляції, економічна та політична нестабільність, падіння виробництва, купівельної спроможності та ділової активності, скорочення ВВП. збільшення валового зовнішнього та внутрішнього боргу.	Падіння рівня ліквідності навіть у великих банках, набіги та банкрутства: підвищення рівня ризиковості кредитних операцій та скорочення банківських резервів: різке підвищення кредитних ставок та введення заборони кредитування в іноземній валюті; часткова девальвація національної валюти
	Згортання кредитних ліній іноземних банків українським.	Нестача коштів в українських банках для виконання поточних зобов’язань. Скорочення обсягів депозитів; спад інвестиційної та ділової активності
	Скорочення обсягів промислового виробництва, газовий конфлікт із Росією, падіння зайнятості, падіння платоспроможності населення та масове невиконання контрактних зобов'язань.	Різке збільшення питомої ваги «поганих» та «безнадійних» кредитів, що призвело до нестачі ліквідності та скорочення банківських резервів. Фактичне призупинення іпотечного кредитування та фінансування капітального будівництва.
	Залучення чергового траншу МВФ. Посилення контролю за діяльністю комерційних банків та введення тимчасових адміністрацій у найбільш проблемних банках, прийняття антикризових нормативних актів.	Поступова стабілізація банківського сектору внаслідок розпочатої програми рефінансування; відновлення кредитування та збільшення обсягів депозитів унаслідок заборони на дострокове розірвання депозитних контрактів; проведення НБУ політики стабілізації курсу гривні.
	Зміна кредитної та процентної політики комерційними банками викликана значними втратами під час кризи.	Зміцнення позицій великих системоутворюючих банків, капітал та резерви яких дозволити зберегти клієнтську та ресурсну базу; збільшення конкуренції в банківському секторі та зниження рентабельності діяльності; накопичення значного рівня ліквідності внаслідок відносно великих кредитних процентних ставок та відсутніх перспективних кредитних проектів.

(Закінчення таблиці 2)

1	2	3
Посткризовий (2009–2013 рр.)	Політична та економічна нестабільність та збільшення ризиковості довгострокового кредитування.	Орієнтація банків на кредитування споживчих потреб населення та поточні активи підприємств, що продовжує негативно відображатися на вітчизняній промисловості; початок виходу з українського банківського ринку великих європейських банківських груп. Перерозподіл роздрібного ринку банківських послуг
	Посилення впливу небанківських фінансово-кредитних установ.	Обсяги діяльності страхових та лізингових компаній, інвестиційних та недержавних пенсійних фондів, ломбардів та кредитних спілок та інших небанківських фінансових установ збільшились навіть у період кризи, а їхня кількість у 2009 р. досягла 2606 од. Також зростали їх активи, які в цьому ж році становили 14,3% ВВП.
	Загострення ситуації у Євросоюзі та кіпрська банківська криза 2013 р.	Скорочення фінансування дочірніх структур європейських банків та перерозподіл роздрібного ринку банківських послуг, зміцнення банків українського та російського походження; відплив коштів із банківської системи.
Період нової кризи (2014-2017 рр.)	Реструктуризація банківської системи України у виконанні Національного банку.	Значне скорочення кількості діючих банків (з 180 установ, які діяли на 01.01.2014, натепер функціонуючими залишились 88). Мотивами до цього були непрозорі операції та нежиттєздатність цих установ.
	Вихід українських банків з АР Крим, значне зменшення обсягу клієнтської бази, особливо в Донецькій та Луганській областях, а також значний відтік строкового ресурсу.	Зниження ліквідності та платоспроможності банківської системи. Низька рентабельність капіталу банківської системи України.
	Зменшення довіри до банківської системи.	Значне скорочення депозитних вкладів з боку фізичних та юридичних осіб у доларовому еквіваленті.
Посткризовий (2009–2013 рр.)	Зниження кредитної активності банківських установ, що зумовлено скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності позичальників та високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку.	Значне скорочення кредитування фізичних та юридичних осіб у доларовому еквіваленті.
	Спроби НБУ стримати інфляцію та відтік клієнтів із банківського сектору.	Зміни облікової ставки НБУ. Підвищення ставки впродовж 2014–2015 року, з березня 2015 року поступове зниження ставки.
	Зміни в структурі власності банківської системи України.	Внаслідок переходу системного ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» у стовідсоткову власність держави частка державних банків в структурі активів банківської системи України значно зросла.

Джерело: розроблено автором на основі [8; 9; 10; 11]

Список використаних джерел:

1. Вовчак О.Д. Банковское дело в Украине: состояние, проблемы и перспективы развития / О.Д. Вовчак // Финансы Украины. 2003. № 10. С. 118–126.
2. Гетьман В. Банківська система України: діяльність і проблеми / В. Гетьман // Банківська справа. 2005. № 1. С. 8–21.
3. Гребеник Н.І. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики. Стаття перша. Становлення монетарної політики в незалежній Україні / Н.І. Гребеник // Вісник НБУ. 2007. № 5. С. 12–22.
4. Д'яконова І.І. Історичні аспекти розвитку банківської системи України / І.І. Д'яконова // Економіка промисловості. 2008. № 2. С. 10–18.
5. Олещук М. Еволюція становлення та прогноз розвитку ринку банківських послуг України / М. Олещук// Науковий вісник «Демократичне врядування». 2011. Вип. 7.
6. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» (із змінами і доповненнями, внесеними законами України) 25 листопада 1993 р. № 3651-XII // Відомості Верховної Ради України. 1993. № 17. С. 184.
7. Про затвердження Положення про економічні нормативи регулювання діяльності комерційних банків. Постанова Правління Національного Банку України № 114 від 21.12.1993 р. / Національний Банк України. URL: htpp://www.bank.gov.ua.
8. Бюлетень Національного банку України / Національний банк України. 2002. № 12.
9. Календар подій у банківській системі за 1994 р. № 2 / Національний Банк України // Вісник НБУ. 1995. С. 13–15.
10. Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України. URL: htpp://www.ukrstat.gov.ua.
11. Римар М.В. Банківська система України: процес ста-новлення і проблеми розвитку / М.В. Римар, А.Р. Тушницький // Проблеми економіки та управління: зб. наук. пр. Львів, 2010. С. 47–51.

УДК 338.242.2

Петрищенко Н.А.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
Серьогіна Н.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Одеська державна академія будівництва та архітектури

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Петрищенко Н.А., Серьогіна Н.В. Сучасні технології в діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. У статті розглянуто можливості підприємств готельно-ресторанної сфери щодо підвищення конкурентоспроможності на ринку та наближення якості послуг до європейських стандартів. Доведено необхідність удосконалення управлінської системи з метою врахування оперативності та надійності інформації. Це має здійснюватися за допомогою відповідних сучасних технологічних рішень. Розглянуто програмний комплекс YouControl як програмне забезпечення, яке дає змогу виявити недобросовісних контрагентів зовнішнього оточення. Доведено, що заздалегідь отримана інформація про фінансовий стан, надійність та фінансову стійкість потенційних партнерів дає змогу оцінити перспективи співпраці з ними вже на стадії розроблення стратегічного плану. Активізація використання програмних продуктів дасть змогу суб'єктам готельно-ресторанної справи будувати ефективну стратегію розвитку, знижувати фінансові ризики та нести менші фінансові втрати, спираючись саме на попередню оцінку потенційних партнерів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, готельно-ресторанний бізнес, інформаційні системи, програмний комплекс YouControl, стратегія розвитку.

Петрищенко Н.А., Серёгина Н.В. Современные технологии в деятельности предприятий отельно-ресторанного бизнеса. В статье рассмотрены возможности предприятий отельно-ресторанной сферы по повышению конкурентоспособности на рынке и приближению качества услуг к европейским стандартам. Доказана необходимость усовершенствования управленческой системы с целью учета оперативности и надежности информации. Это должно осуществляться с помощью соответствующих современных технологических решений. Рассмотрен программный комплекс YouControl как программное обеспечение, которое позволяет выявить недобросовестных контрагентов внешнего окружения. Доказано, что заранее полученная информация о финансовом состоянии, надежности и финансовой устойчивости потенциальных партнеров позволяет оценить перспективы сотрудничества с ними уже на стадии разработки стратегического плана. Активизация использования программных продуктов позволит субъектам отельно-ресторанного дела строить эффективную стратегию развития, снижать финансовые риски и нести меньшие финансовые потери, опираясь именно на предварительную оценку потенциальных партнеров.

Ключевые слова: конкурентоспособность, отельно-ресторанный бизнес, информационные системы, программный комплекс YouControl, стратегия развития.

Petryshchenko N.A., Serohina N.V. Modern technologies in the activities of enterprises of hotel and restaurant business. The article discusses the possibilities of enterprises in the hotel and restaurant industry to increase competitiveness in the market and bring the quality of services closer to European standards. Proved the need to improve the management system to account for the efficiency and reliability of information. This should be done with the help of appropriate modern technological solutions. The software package YouControl is considered as software that allows identifying unscrupulous contractors of the external environment. It has been proven that previously obtained information on the financial condition, reliability and financial stability of potential partners allows us to assess the prospects for cooperation with them already at the stage of developing a strategic plan. Increased use of software products will allow hotel and restaurant businesses to build an effective development strategy, reduce financial risks and incur lower financial losses, relying precisely on a preliminary assessment of potential partners.

Key words: competitiveness, hotel and restaurant business, information systems, YouControl software package, development strategy.

Постановка проблеми. Сучасний період характеризується значними перетвореннями у сфері прийняття рішень підприємствами. Так, трансформаційні процеси, що відбуваються в країні у зв'язку з євроінтеграцією, змушують суб'єкти господарської діяльності активізувати свою економічну діяльність. Рішення приймаються

у все більш скорочені терміни. Актуальність наявної інформації та її достовірність під час прийняття рішень стає все важливішою. Зазначене є актуальним для підприємств усіх сфер діяльності, в тому числі і для підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інформаційної підтримки діяльності підприємств розглядалися в роботах вітчизняних та зарубіжних учених, таких як Дж. Лодон [1], Т.І. Алачева, Л.В. Балабанова, І.С. Вовчак, В.І. Гриценко, Я.С. Клейнер, Л.О. Костенко, Н.С. Пінчук, Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненков, Т.В. Давидюк, Т.В. Шахрайчук [2].

Економічну сутність діяльності підприємств готельно-ресторанної справи розглядали у своїх працях Т. Амблер, Н. Вудкок, П. Гембл, Ю.А. Маначинська [3], Л.І. Нєчаюк, П.Р. Пуцентейло, А.Е. Саак, М.В. Якименко.

Дослідження робіт перелічених науковців показали, що інформаційні технології в готельно-ресторанній справі передбачають в основному забезпечення внутрішніх комунікацій, але нерозкритим є питання щодо інформаційної підтримки підприємства під час контактів із суб'єктами зовнішнього оточення.

Формулювання цілей статті. Актуальність інформаційного забезпечення фінансово-облікової та господарської діяльності суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу є одним з головних факторів успіху, що визначає необхідність пошуку механізмів отримання достовірної інформації про діяльність потенційних партнерів та результати економічної діагностики власного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Проведене дослідження наукових робіт та міжнародного досвіду свідчить, що в сучасний період доцільним є розгляд питань про подальший розвиток та удосконалення принципів, методів, практичних рекомендацій щодо інформаційного забезпечення в управлінні підприємством.

Необхідність раціонального використання виробничих ресурсів реалізується через ефективну структуру системи управління на підприємстві. Управління як філософія сучасного бізнесу означає орієнтацію підприємств і фірм на проектування, виробництво та збут товарів, що задовольняють попит споживачів і відповідають їхнім певним запитам [4]. Кожний етап діяльності сучасних підприємств супроводжується контролем та коригуванням з боку управлінських систем. Серед факторів, що прямо впливають на прийняття управлінських рішень, одним із найважливіших є своєчасне інформаційне забезпечення. Критерій прийняття правильного управлінського рішення – отримання актуальної, достовірної та повної інформативної підтримки.

Таким чином, виявлено низку проблем, які мають негативний вплив на функціонування підприємства загалом та результат управлінської діяльності:

– недостатній рівень упровадження відповідного програмного забезпечення під час організації роботи автоматизованих систем управління інформаційними ресурсами;

– обмежене фінансування та, як наслідок, низький рівень матеріально-технічного забезпечення;

– відсутність визначених форм та методів комунікацій у внутрішньому середовищі, які найбільш доцільні в організаційно-управлінській діяльності підприємств готельно-ресторанної сфери;

– «недосконалий механізм розподілу інформаційних ресурсів відповідно до потреб різних рівнів управлінського персоналу, що призводить до дезорганізації цінної інформації та гальмує процес прийняття рішень» [5].

Натепер активно розвивається сфера готельно-ресторанної діяльності, але її ефективне функціонування ускладнюється певними проблемами. Підприємства індустрії «гостинності» мають свої особливості у функціонуванні, оскільки основний вид їхньої діяльності – надання специфічних послуг.

За визначенням Ю.А. Маначинської, «готельно-ресторанна послуга – це господарська операція підприємства з метою задоволення вимог споживача, що пропонується підчас розміщення та тимчасового проживання й харчування» [3].

Для підприємств готельно-ресторанної сфери активна конкуренція на ринку є значним стимулом для постійного пошуку механізмів, які дадуть можливість відповідати сучасним вимогам ринку за наявності специфічних національних особливостей, а саме низької купівельної спроможності значної частини населення, нестабільної системи постачання тощо.

Особливо важливим у цій сфері є підвищення конкурентоспроможності на ринку готельно-ресторанних послуг та водночас наближення якості послуг до європейських стандартів. Одним з основних механізмів підвищення конкурентоспроможності є розроблення цінової політики, яка дає змогу формувати найбільш доступні ціни за досить високої якості послуг, що надаються. Відповідно, підприємству потрібно удосконалювати свою управлінську систему з метою врахування оперативності та надійності інформації, за допомогою якої здійснюється прийняття управлінських рішень.

Світовий досвід свідчить, що «в сучасних умовах забезпечити високий рівень ефективності рішень проблем управління підприємством готельно-ресторанного бізнесу можна тільки з допомогою інформаційних комп'ютерних систем та технологій, які гарантують велику швидкість обробки та передачі інформації, її надійність, оперативність, точність» [1].

Активне застосування комп'ютерних інформаційних технологій в управлінні готельно-ресторанним бізнесом безпосередньо впливає на ефективність функціонування підприємств та їхню конкурентоспроможність. Слід відмітити, що раціонально побудована інформаційна система сприяє не тільки ефективному вирішенню поточних завдань, але й побудові довгострокових стратегічних планів.

Вітчизняні дослідники визначають поняття інформаційної системи як «організований набір елементів, що збирає, обробляє, передає, зберігає та надає дані» [2]. Інформаційна система підприємства тісно пов'язана із системою управління. Важливим інструментом інформаційної системи є комп'ютери та програмне забезпечення. Пошук, збирання, обробка, накопичення, передача та розподіл усіх видів інформації, необхідної для ефективного управління підприємством готельно-ресторанної справи, мають здійснюватися за допомогою відповідних сучасних технологічних рішень.

Інформаційні технології в готельно-ресторанній справі передбачають в основному забезпечення внутрішніх комунікацій. Так, на автоматизації знаходяться процеси системи бронювання та резервування; гло-

бальні розподільчі системи; спеціалізовані та універсальні програмні продукти для просування замовлень по ланках підприємства.

Однак інформаційне забезпечення підприємства під час прийняття управлінських рішень повинно не тільки базуватися на аналізі ефективності роботи внутрішніх комунікаційних каналів, а й давати можливість отримання достовірної інформації під час контактів із суб'єктами зовнішнього оточення.

Один із варіантів інформаційного програмного забезпечення, який дає змогу виявити недобросовісних контрагентів, наведено програмним комплексом YouControl.

YouControl – це аналітична система для ділової розвідки та перевірки контрагентів України. У цій програмі на базі відкритих даних формуються досьє на кожну компанію, яка здійснює свою діяльність в межах України, та відстежуються зміни у державних реєстрах. Крім того, можливості цієї програми дають змогу візуалізувати зв'язки між афілійованими особами [6].

Основні функції, які реалізуються програмним комплексом YouControl, наведені на рис 1.

Технологія, яка застосовується цією програмою, дає змогу за досить короткий час отримати актуальну на момент запиту інформацію про організації або фізичних осіб-підприємців більш ніж із п'ятдесяти державних реєстрів.

Однією з переваг цього програмного забезпечення є наявність функції «наскрізний пошук», яка дає змогу здійснити докладний пошук за однією ознакою (назва, код ЕДРПОУ, ПІБ директора чи ФОП, місце реєстрації, номер телефону). Наприклад, запит за прізвищем директора дасть змогу отримати інформацію про всі компанії, де він є директором, засновником чи підписантом тепер або раніше.

Повне досьє надає дані стосовно статусу підприємства, його керівників та бенефіціарів, фінансово-промислової групи, до якої входить підприємство, тобто актуальні дані про тендери, персонал, фінанси, зовнішню економічну діяльність, виконавчі провадження та справи тощо. Ця функція дає змогу під час роботи із зовнішніми контрагентами, підприємствами чи фізичними особами-підприємцями миттєво отримати інформацію про надійність майбутніх партнерів.

Функція автоматичного моніторингу здійснюється кожного дня та ґрунтується на можливості оперативного отримання на електронну пошту попереджень щодо нових даних стосовно банкрутства контрагента, кримінальних справ, виникнення податкового боргу та інших подій. При цьому реалізується можливість захисту від зовнішніх загроз та рейдерських атак, а історія моніторингу зберігається в акаунті. Оперативність отримання такої інформації дає змогу своєчасно прийняти відповідні рішення щодо взаємодії з контрагентами, які втрачають благонадійність.

Пошук пов'язаних осіб дає змогу виявити осіб, які мають між собою зв'язок, для трансфертного аналізу, визначити чесність та прозорість публічних закупі-

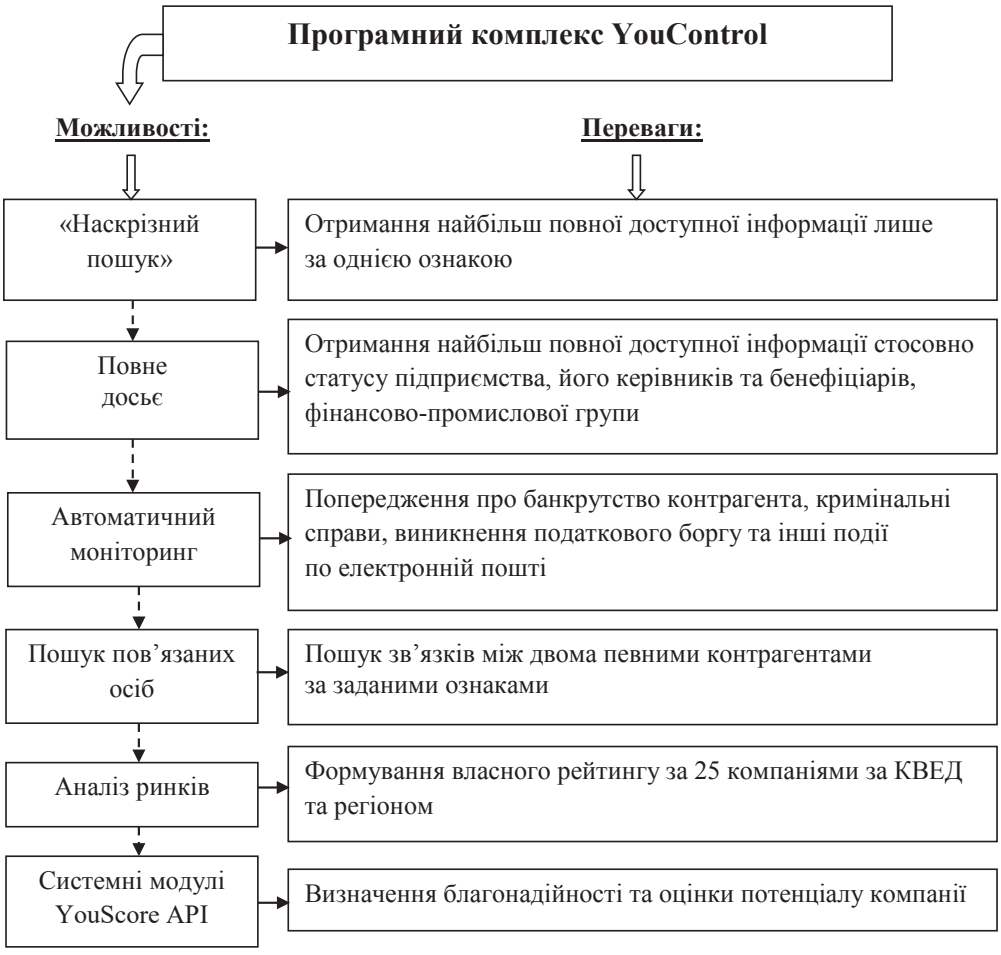


Рис. 1. Основні функції програмного комплексу YouControl

вель, виділити компанії, які мають ознаки фіктивності та зв'язки з фінансово-промисловими групами. Перевірка за пошуком пов'язаних осіб дає можливість попереднього визначення доцільності співробітництва з потенційними партнерами.

Здійснення аналізу ринків дає змогу відділу збуту знайти потенційних клієнтів для товарів та послуг за видом діяльності, комерційному відділу скласти рейтинг потенційних конкурентів за видом діяльності та регіоном, а аналітичному відділу виявити лідерів галузі з виручки та персоналу. Використання всіх перелічених факторів дасть змогу значно підвищити конкурентоспроможність компанії на ринку та ефективність її діяльності.

Системні модулі YouScore API – це автоматична скорингова система, яка визначає благонадійність компанії та оцінює її потенціал. Тобто система надає рішення із кількох модулів, які передають зібрану інформацію з відкритих джерел, в тому рахунку із державних реєстрів. Використання унікальних скорингів програмного комплексу YouControl – Finscore та MarketScore – дає змогу проводити оцінку фінансової стійкості потенційного партнера та оцінку його ринкової частки.

Дослідження можливостей програмного комплексу YouControl показало, що заздалегідь отримана інформація про фінансовий стан, надійність та фінансову стійкість потенційних партнерів дає змогу оцінити перспективи співпраці з ними вже на стадії розроблення стратегічного плану. Подальше використання подібного програмного забезпечення дає можливість відстежувати й аналізувати виробничу та фінансову діяльність контрагентів з метою своєчасного реагування на негативні зміни. Відповідно, можна дійти висновку, що задіяння сучасних інформаційних технологій дає змогу не тільки ефективно будувати комунікаційні канали для внутрішніх справ, а й за налагодження зв'язків із суб'єктами зовнішнього оточення під час сумісної діяльності.

Висновки. Співпраця із суб'єктами зовнішнього оточення є не менш важливішою, ніж удосконалення внутрішніх організаційних та управлінських систем. Використання інформаційних технологій саме у функціонуванні внутрішніх систем натепер більш поширене та активне. Інформаційне забезпечення у зовнішніх зв'язках реалізується у досить обмеженому форматі – наприклад, у просуванні реклами. Однак суб'єктами готельно-ресторанної справи майже не використовуються інформаційні технології на стадії попередніх перевірок інформації про стан діяльності зовнішніх контрагентів. Активізація використання програмних продуктів з такою метою дасть змогу суб'єктам готельно-ресторанної справи будувати ефективну стратегію розвитку, знижати фінансові ризики та нести менші фінансові втрати, спираючись саме на попередню оцінку потенційних партнерів. Як наслідок, формування вартості послуг, що надаються, буде більш об'єктивним, а рівень цін – доступнішим, що вплине на підвищення доходності та конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанної справи.

Список використаних джерел:

1. Лодон Дж. Управление информационными системами / Дж. Лодон; пер. с англ. Трутнева. СПб.: Питер, 2005. 912 с.

2. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: підручник / Бутинець Ф.Ф., Івахненков С.В., Давидюк Т.В., Шахрайчук Т.В. 2-е вид., перероб. і доп. Ж.: Рута, 2002. 544 с. (кількість примірників в бібліотеці ЖДТУ – 291).].

3. Маначинська Ю.А. Сутність і специфіка готельних послуг, класифікація засобів розміщення туристів / Маначинська Ю.А. // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2010. Вип. 4. С. 211–217.

4. Крістєв А. Механізми оперативного інформаційного забезпечення діяльності промислових підприємств Болгарії та України : дис. д-ра філософії в галузі економіки : 08.00.04. Київ, 2010. 254 с.

5. Химиця Н., Сорохтей М. Інформаційне забезпечення управлінської діяльності підприємства // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. URL: http://ena.lp.edu.ua. С. 218–219.

6. Офіційний сайт YouControl. URL: https://youcontrol.com.ua/.

УДК 330.34:656.7

Сімкова Т.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет
Добробог А.В.,
студентка,
Національний авіаційний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ АВІАПІДПРИЄМСТВ

Сімкова Т.О., Добробог А.В. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком авіапідприємств. Предметом дослідження у статті є організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком авіаційних підприємств. Метою є обґрунтування теоретико-методичного забезпечення управління інноваційним розвитком авіапідприємства. У статті запропоновано стратегічний підхід до опису послідовності управління інноваційним розвитком та структуризацію факторів, що формують спрямованість інноваційних стратегій та впливають на умови нарощування і реалізації інноваційного потенціалу.

Ключові слова: інноваційний розвиток, авіапідприємство, фактори, інноваційна стратегія, інноваційний потенціал, процес .

Симкова Т.О., Добробог А.В. Организационно-экономический механизм управления инновационным развитием авиапредприятия. Предметом исследования в статье является организационно-экономический механизм управления инновационным развитием авиационных предприятий. Целью – обоснование теоретико-методического обеспечения управления инновационным развитием авиапредприятия. В статье предложен стратегический подход к описанию последовательности управления инновационным развитием и структуризация факторов, формирующих целенаправленность инновационных стратегий и влияющих на условия наращивания и реализации инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновационное развитие, авиапредприятие, факторы, инновационная стратегия, инновационный потенциал, процесс.

Simkova T.O., Dobroboh A.V. Organizational and economic mechanism of innovative development management of avian enterprises. The subject of the research in the article is the organizational and economic mechanism for managing the innovative development of aviation enterprises. The goal is to substantiate the theoretical and methodological support for managing the innovative development of an airline. The article proposes a strategic approach to describing the sequence of management of innovative development and structuring of factors that shape the focus of innovative strategies and affect the conditions for building up and realizing innovative potential.

Key words: innovative development, avian enterprises, factors, innovative strategy, innovative potential, process.

Постановка проблеми. Динамізм розвитку інформаційних технологій, нарощування теоретико-методологічної бази, поява нових техніко-технологічних та матеріально-технічних засобів досягнення цілей забезпечення конкурентоспроможності підприємства та ефективності його діяльності потребують постійного моніторингу інновацій, а стратегічне управління їх упровадженням – частиною економічної політики підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія управління інноваційний розвитком підприємства в сучасних наукових дослідженнях наведена досить широко. Зокрема, наукові публікації О.І. Амоші [1], М.Є. Рогози та К.Ю. Вергал [2], С.М. Ілляшенко [3], Р.А. Фархітдинова [4] та ін. розкривають основи управління інноваційною діяльністю (методологію, понятійний апарат, основи оцінювання та розвитку).

Інноваційний розвиток авіаційних підприємств досліджено у працях О.В. Ареф'євої та І.М. Капарулі-ної [5], Ю.Ф. Кулаєва [6], О.М. Вовк [7], С.Т. Пілецької [8], які розкривають галузеві особливості, фактори та умови розроблення і впровадження інновацій, описують процеси та системи розвитку авіаційних підприємств. Проте в зазначених дослідженнях не розкрито повною мірою стратегічне управління інноваційним розвитком авіапідприємств, етапи реалізації стратегічних цілей використання інноваційних технологій у процесах розвитку підприємства, елементи організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком підприємств авіаційного сектору транспортної галузі.

Формулювання цілей статті. Мето дослідження є обґрунтування та побудова організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком авіапідприємства.

Виклад основного матеріалу. Описане та теоретично обґрунтоване у XX столітті Й. Шумпетером поняття інноваційного розвитку як чинника економічного зростання є основою для подальшого розвитку наукових досліджень та трактувань, оскільки розглядається зазначеним автором як основна умова стійкості та конкурентоспроможності розвитку економічної системи [9]. Узагальнюючи праці [2; 3; 10], можемо відмітити такі підходи до трактування поняття «інноваційний розвиток»:

1) з позиції макроекономічної теорії: процес розвитку науки, техніки, знань, що впливає на структурні зміни в національній економіці для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу у суспільстві; пошук шляхів досягнення цілей в інших сферах людської діяльності.

2) з погляду ефективності реалізації потенціалу підприємства: реалізація наявних та прихованих ресурсних можливостей підприємства для пошуку і застосування нових методів та інструментів досягнення цілей розвитку.

3) як процес систематичних реалізацій нововведень: цілеспрямований та неперервний процес пошуку, оцінки, підготовки та реалізації інновацій, що дають змогу підвищити ефективність діяльності підприємства.

На підприємствах авіаційного сектору транспортної галузі інноваційний розвиток як складник процесу управління змінами та нарощуванням конкурентоспроможності має певні цілеспрямовані особливості, а саме:

– спрямованість нарощування інноваційного потенціалу на економічні, соціальні, технологічні цілі, реалізація яких здійснюється з урахуванням глобалізації, логістизації та со-конкурентної взаємодії між авіапідприємствами;

– має поширюватися на всі сфери діяльності авіапідприємства, що забезпечується рівномірним впровадженням інновацій і у технології конструювання, виробництва, ремонту авіаційної техніки, і у процеси надання авіаційних та суміжних послуг;

– спрямовується на створення конкурентоспроможних повітряних суден і комплектуючих, аеропортових, навігаційних та авіатранспортних послуг, які б задовольняли потреби споживачів;

– впровадження інновацій пов'язано з довготривалими і дорогими інвестиційними проектами, а тому реалізація стратегій інноваційного розвитку має бути економічно обґрунтованою, враховувати умови технологічного розвитку, умови авіаційної безпеки та міжнародних сертифікатів.

Відповідно до описаних особливостей інноваційного розвитку конкретизуємо умови реалізації інноваційних стратегій на окремих видах авіапідприємства та в окремих сферах їхньої діяльності (табл. 1). Залежно від сфери впровадження розрізняють об'єктами інноваційного впливу техніко-технологічні, матеріально-технічні засоби, цифрові технології, кадрові та фінансові ресурси, організаційну структуру та систему маркетингу. Описані фактори визначають умови та спрямованість розроблення інноваційних стратегій. Наприклад, на авіаційних заводах близько 95% інновацій мають техніко-технологічний характер і пов'язані з проектуванням нових видів авіаційної техніки та комплектуючих, оновленням виробничих засобів та впровадженням енергоефективних технологій.

При тому, що всі авіаційно-виробничі підприємства є державною власністю, основним джерелом інвестування в інноваційний розвиток залишаються власні фінансові ресурси. Такі тенденції в довгостроковій перспективі призведуть до зниження обсягів впровадження інноваційних проектів, оскільки не відбуваються зміни в системах управління, авіапідприємства не можуть фінансувати стратегії адаптації та створення стійких конкурентних переваг за рахунок накопиченого прибутку чи амортизації. Для збереження стратегічного характеру й обґрунтування довгострокових перспектив інноваційного розвитку авіапідприємствам необхідно застосовувати організаційно-економічний механізм, що за взаємоузгодженості етапів процесу і впливів складників дають змогу формалізувати та здійснювати управління розробленням і реалізацією інновацій. (рис. 1). За структурною будовою організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком авіапідприємства може бути описаний як послідовність етапів, що у своїй сукупності утворюють комплексну систему функціональних зв'язків між об'єктами, суб'єктами, підсистемами, методами та іншими складниками процесу розроблення та реалізації інноваційних стратегій та досягнення цілей підвищення ефективності модернізації й оновлення. Спрямованість управління в описаному організаційно-економічному механізмі управління інноваційним розвитком проходить цикл розроблення інноваційної продукції або послуги.

На першому етапі відбувається визначення цілей інноваційної діяльності підприємства на основі аналізу поточних та перспективних планів його діяльності та розвитку. Цілі інноваційного розвитку формуються під впливом факторів, спрямованості та появи нових технологій. При цьому визначають характер майбутніх інновацій принципи та загальна стратегія розвитку авіапідприємства.

На другому етапі проводиться аналіз зовнішнього впливу факторів та оцінюються фактичні ресурси та організаційні можливості здійснення інноваційної діяльності.

Метою третього етапу є виявлення прийнятних інструментів формування інноваційних стратегій, оцінювання ефективності, взаємоузгодженості майбутніх інноваційних продуктів. Далі проектується система управління інноваційними стратегіями розвитку, місце й умови застосування тих чи інших функцій.

Виходячи з проведеного аналізу, на четвертому етапі формується множина альтернативних інноваційних стратегій та здійснюється вибір оптимальної з них. Обґрунтовані стратегії та проекти інноваційного розвитку в підсистемі прийняття рішень проходять процес валідації, оцінювання ефективності та розроблення проектної документації.

П'ятий етап полягає у пошуку ресурсних можливостей для реалізації обраної інноваційної стратегії. Крім пошуку власних ресурсних джерел, авіапідприємство має обґрунтувати та презентувати інноваційні проекти для залучення зовнішніх джерел фінансування.

На наступному етапі відбувається формування комплексу заходів для реалізації стратегії чи проекту, обраної на попередньому етапі, а також вибір інструментарію реалізації інноваційних заходів, визначення оптимізації структури ресурсних джерел, побудова графіків виконання робіт, презентування потенційним інвесторам тощо.

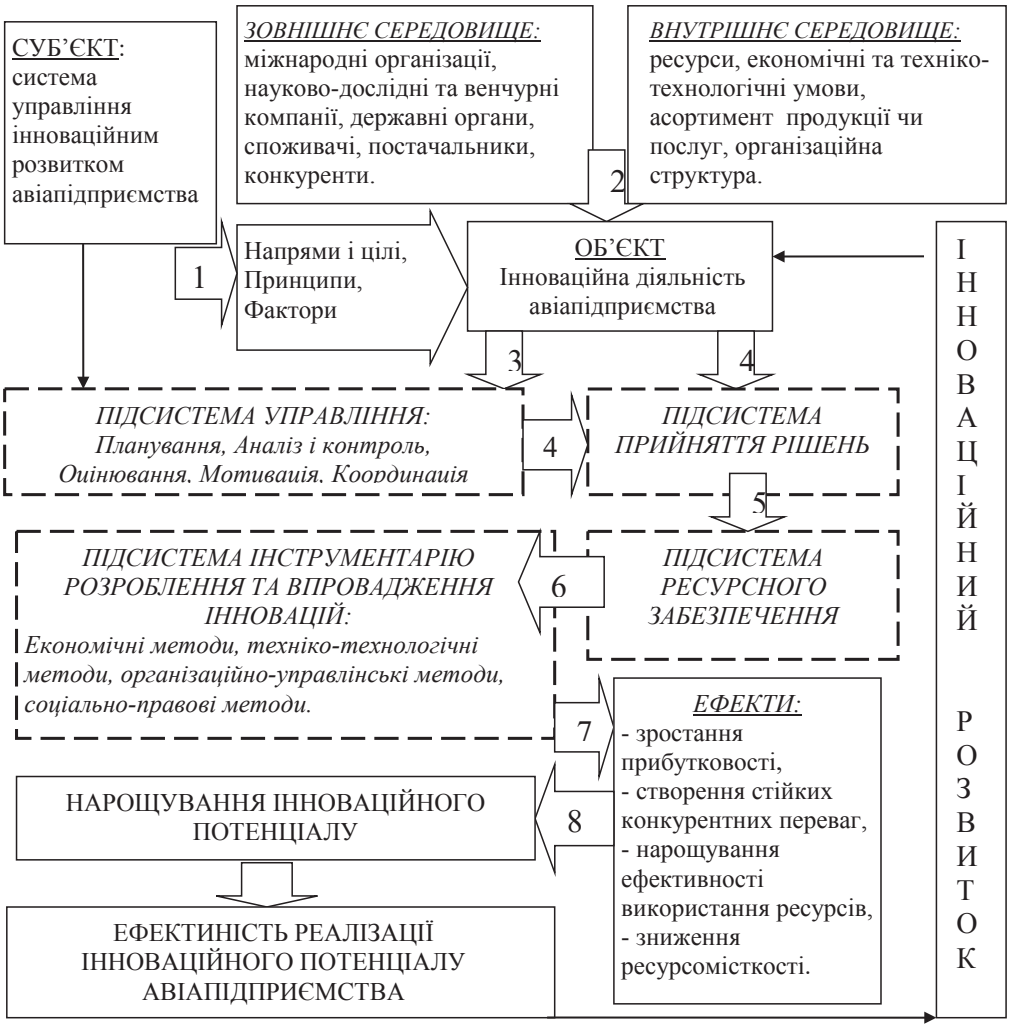
Далі йде етап втілення вибраної стратегії в життя, тобто практична реалізація інноваційних заходів, що включає контроль за їх виконанням та підведення підсумків. Якщо стратегічні цілі не досягнуті, керівникові варто визначити основне коло проблем підприємства, «слабких сторін» та розробити можливі варіанти їх вирішення з метою мінімізації негативних наслідків

Таблиця 1

Цілеспрямованість інноваційного розвитку авіапідприємств

Цілі або форми впровадження інновацій				
Види авіапідприємств **Сфера впровадження інновацій**	**Авіакомпанії**	**Аеропорти**	**Авіабудівні та авіаційно-ремонтні заводи, конструкторські бюро**	**Аеронавігаційне підприємство**
Техніко-технологічне забезпечення	– оновлення парку повітряних суден, – засоби безпеки, – техніка з обслуговування повітряних суден, – навігаційні системи на повітряному судні, – засоби комунікації	– системи управління рухом по території, – техніка для заправки, обробки повітряних суден, – навігаційні системи аеропорту, – оновлення терміналів та технічного забезпечення обслуговування	– розроблення та комерціалізація нових видів авіаційної техніки та комплектуючих, – оновлення виробничих засобів, – міжнародна стандартизація техніки	– оновлення аеронавігаційного обладнання, – міжнародна сертифікація засобів зв'язку та навігації
Цифрові технології	– системи захисту інформації, – системи документообігу та обліку, – системи обслуговування пасажирів та багажу	– системи обробки інформації про пасажирів, – системи захисту інформації, – системи терористичного контролю і безпеки, – системи документообігу та обліку, – системи обслуговування пасажирів та багажу	– застосування технологій інтелектуального та інформаційного захисту, – комерціалізація нових видів техніки та технологій, – системи документообігу та обліку	– використання сертифікованих, найсучасніших інформаційних технологій навігації, – інформаційний та цифровий захист, – системи документообігу та обліку
Матеріально-технічне забезпечення	– логістичні системи управління матеріальними потоками, – технології постачання ресурсів, логістизація потоків, – енергозберігання та енергоефективність			
Система управління	– інноваційні методи управління, – гнучкість організаційної структури, – стратегічний аналіз та моніторинг можливостей			
Управління персоналом	– системи відбору персоналу, – нарощування кадрового потенціалу, – корпоративне управління і кадрова безпека			
Маркетинг	– аналіз ринку перевезень, – розробка конкурентних переваг, –партнерсько-конкурентні відносини	– розроблення конкурентних переваг, –партнерсько-конкурентні відносини, – розвиток неавіаційних послуг	– аналіз ринку виробництва авіаційної продукції та надання ремонтних послуг, – розроблення конкурентних переваг, – міжнародні відносини	– аналіз ринку перевезень, – розроблення конкурентних переваг, – партнерсько-конкурентні відносини
Фінанси	– технології і системи оптимізації ресурсів, – технології обліку та планування витрат і доходів, – управління інвестиціями	– технології і системи оптимізації ресурсів, – технології обліку та планування витрат і доходів, – управління інвестиціями	– технології і системи оптимізації ресурсів, – технології обліку та планування витрат і доходів, – управління інвестиціями	– технології і системи оптимізації ресурсів, – технології обліку та планування витрат і доходів, – управління інвестиціями

Джерело: описано авторами



На рис.: 1 – вплив суб'єкта на об'єкт та визначення цілей; 2 – факторний вплив середовища, аналіз існуючих інновацій, 3 – вплив характеристик об'єкта на підсистеми управління інноваційним розвитком та прийняття рішень; 4 – обгрунтування інноваціних стратегій та оцінюваннія їх ефктивності для прийняття рішень; 5 – управління реалізацією напрямів, функцій, принципів під час формування ресурсного забезпечення, оцінка та оптимізація ресурсів; 6 – процес визначення методів управління інноваційними проектами, ефективністю та джерелами їх фінансування, 7 – отримання ефектів від реалізації механізму; 8 – зростання ефективності, прибутковості та рівня капіталізації внаслідок реалізації інноваційних проектів.

Рис. 1. Схема організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком авіапідприємства

Джерело: розроблено авторами

відхилень від вибраної мети, а також розробити нові стратегічні цілі або переглянути та уточнити наявні, враховуючи ситуацію, що склалася. Підведення підсумків має обов'язково включати етап оцінювання результатів інноваційної діяльності та визначення їхньої ефективності. За правильного обгрунтування напрямів, інструментів та прогнозування ефектів авіапідприємство на сьомому етапі управління інноваційним розвитком отримує перші економічні ефекти, що стають основою для формування й нарощування інноваційного потенціалу.

Заключний етап управління інноваційним розвитком відображає ефективність реалізації інноваційних проектів та стратегій.

Побудова організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком авіапідприємств створює необхідні передумови підвищення ефективності реалізації інноваційних проектів та забезпечення стійкості у конкурентоспроможності в умовах зростання конкуренції на ринку авіаційних послуг та підвищення рівня глобалізації світового ринку авіаційної техніки.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Описаний авторами організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком авіапідприємств дає змогу проектувати довгострокові стратегії, що мають бути спрямовані на підвищення ефективності реалізації інноваційних проектів та забезпечення стійкості у конкурентоспроможності в умовах зростання конкуренції на ринку авіаційних послуг та підвищення рівня глобалізації світового ринку авіаційної техніки. Подальші дослідження авторами спрямовуються на обгрунтування комплексу інноваційний стратегій для окремих видів авіапідприємства та пошук ефективних інструментів їх реалізації в умовах цифрової економіки.

Список використаних джерел:

1. Амоша О.І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні. Економіка промисловості. 2005. № 5. С. 15–21.
2. Рогоза М.Є., Вергал К.Ю. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія. Полтава, 2011. 136 с.
3. Ільяшенко С.М. Менеджмент і маркетинг інновацій: Монографія. Суми, 2004. 616 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. Спб., 2002. 400 с.
5. Арефьєва О. В. Капаруліна І.М. Українське авіабудування: напрями транформації . Інноваційна економіка. 2013. № 3(41) . С. 3–8.
6. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины. К., 2004. 484 с.
7. Вовк О.М., Кучерук Г.Ю. Ресурсне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку потенціалу авіапідприємства. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. 2015. Вип. 32. С. 91–99.
8. Пілецька С.Т. Організаційно-економічний механізм реалізації стратегії забезпечення інноваційної активності авіапідприємства.Економічний вісник, 2016, № 1. С. 102–109.
9. Schumpeter, J. The Theory of Economic Development / J. Schumpeter. – Cambridge: Harvard, 1934.
10. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент. К., 2006. 463 с.

УДК 658:330.87

Фокіна-Мезенцева К.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-економіки та туризму,
Київський національний університет технологій та дизайну
Черватюк Д.О.,
магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УСПІШНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ

Фокіна-Мезенцева К.В., Черватюк Д.О. Корпоративна культура та її вплив на успішність організації. Визначено головні принципи та своєрідність становлення корпоративної культури, розкрито значення самого поняття, визначено його різновиди та вплив на внутрішній розвиток компанії.

Ключові слова: корпоративна культура, організація, персонал, норми, принципи, управління.

Фокина-Мезенцева Е.В., Черватюк Д.А. Корпоративная культура и ее влияние на успешность организации. Определены основные принципы и своеобразие становления корпоративной культуры, раскрыто значение самого понятия, определены его различия и влияние на внутреннее развитие компании.

Ключевые слова: корпоративная культура, организация, персонал, нормы, принципы, управление.

Fokina- Mezentseva E.V., Chervatyuk D.A. Corporate culture and its influence on the success of the organization. The basic principles and the establishment of a kind of corporate culture, disclosed the value of the concept, defines its differences and the impact on the company's internal development.

Key words: corporate culture, organization, personnel, rules, principles, management.

Постановка проблеми. Корпоративна культура на високому рівні перестала бути чимось незвичайним. Насправді корпоративна культура повинна бути на належному рівні, нарівні з іншими перевагами компаній. Важливість цієї тематики виходить із потреби збудування належної концепції та способів становлення корпоративної культури в компанії як фундаменту її безперервного функціонування.

Сучасна дійсність ставить перед організацією необхідність гнучко реагувати на зміни, що відбуваються в суспільстві. Це впливає на структуру і зміст роботи всіх співробітників структурних підрозділів. Будь-яка організація є складною сукупністю великого числа взаємопов'язаних елементів: персонал, матеріально-технічна база, зміст діяльності тощо. Набір зазначених елементів являє собою організаційний потенціал. Вважається, що основу організаційного потенціалу становить так звана культура організації – сукупність управлінського персоналу, системи цінностей і процедур, комплекс найбільш стабільних і тривалий час існуючих характеристик організації. В контексті вищезазначеного необхідно визначити принципи, значення, сутність та вплив корпоративної культури на внутрішній розвиток компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративну культуру з погляду економічного поняття

та важливого інструменту управління розглядали науковці й вчені різних країн: І. Мажура, Т. Алпєєва, І. Петрова, Білоусова С.В., О. Грішнова, М. Коул, Ю. Красовський, Т. Кицак, Д. Денисон, К. Камерон, Е. Шейн, С. Рей, Ф. Герцберг, Ф.У. Тейлор та багато інших.

Е. Шейн трактував корпоративну культуру як комплекс базових припущень, винайдений, виявлений або розроблений групою для того, щоб навчитися справлятися з проблемами зовнішньої адаптації внутрішньої інтеграції, що функціонує досить довго, щоб підтвердити свою спроможність, і передається новим членам організації як єдино правильний [9].

С.В. Білоусова визначила це соціально-економічне явище як, з одного боку, сукупність морально-етичних принципів, соціальних норм і правил поведінки в організації, а також ціннісних орієнтацій, прийнятих і поділюваних працівниками компанії і представлених у вигляді низки артефактів культури, а з іншого боку – комплекс свідомих і підсвідомих дій як співробітників, так і керівництва фірми, що утворилися в результаті первинних установок засновників компанії і подальшого цілеспрямованого осмислення діяльності фірми, спрямованої на досягнення успішних результатів. Проте в наукових працях все ще немає однозначної думки щодо сутності корпоративної культури та механізмів її впливу на трудовий потенціал підприємства, загальну успішність, реалізацію та застосування в дії [3].

Тлумачення категорії «корпоративна культура» виявили різноплановість та розбіжність у поглядах авторів. У результаті було видокремлено конкретні позиції науковців, а корпоративну культуру запропоновано трактувати як правила і норми поведінки, базовані на матеріальних і духовних цінностях, культурних, етичних та соціальних потребах працівників для досягнення цілей організації. Узагальнення досвіду показує, що корпоративну культуру можна тлумачити як інструмент у сфері управління, який дозволяє керувати персоналом, підвищити конкурентоспроможність організації, ступінь довіри до корпоративних прав, забезпечити захист власників корпоративних прав, підвищити якість продукції та задовольнити вимоги споживачів. Фактично корпоративна культура виступає правилами управління, прийняття управлінських рішень, делегування повноважень, організації комунікаційного процесу, удосконалення якості послуг, створення соціального клімату тощо [7].

Формулювання цілей статті. Розгляд поняття «корпоративна культура», її головних принципів й особливостей, визначення її впливу безпосередньо на успішність організації.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом питання корпоративної культури, особливо у великих організаціях, дедалі більше привертає увагу теоретиків та практиків управління. Воно відносно нове й недостатньо висвітлене з наукової точки зору як у нашій країні, так і за кордоном.

На сучасному етапі розвитку та становлення економіки відомо, що практично всі організації, які успішно функціонують, мають певну корпоративну культуру, тобто сукупність найбільш важливих положень їх діяльності, які обумовлені стратегічним підходом до розвитку й відображаються у цінностях та соціальних нормах працівників. Сутністю виступає своєрідна форма існування системи, в яку входить сукупність домінуючих серед працівників колективу цінностей, та варіантів їх реалізації на тому чи іншому етапі.

У літературних джерелах корпоративна культура залежно від здійснюваного впливу на формування внутрішніх цінностей колективу розділяється на позитивну та негативну. Позитивна − закріплює у співробітника компанії цінність його професійної діяльності як спосіб індивідуального саморозвитку та самореалізації, а цінність організації як методу задоволення власних потреб. Негативна − відображає ситуацію, в якій трудова діяльність являється вигідною, але не представляє з себе цінності з погляду самореалізації чи особистого розвитку. Перша спостерігається у тих організаціях, які стабільно розвиваються або мають тимчасову нестабільність.

Корпоративна культура являється визначальним фактором в управлінні персоналом. Вона завжди особлива, унікальна. Результати досліджень доводять, що двох однакових корпоративних культур на різних підприємствах чи в організаціях неиає. Але на них можуть бути використані одні й ті ж самі засади, схожі методи. Одним із них є застосування корпоративної культури.

Принципами вважаються вихідні твердження, що є фундаментом та впливають на формування й подальший їх розвиток. Дотримання організацією принципів впливає на стан корпоративної культури, ефективність управлінської діяльності та результати роботи співробітників.

Важливим етапом оцінки культури є виявлення власне поглядів самих працівників. Бачення керівниками корпоративної культури може відрізнятися від бачення її персоналом. Завдання корпоративної культури – створення в організації «команди», формування єдиного комплексного стилю в діях всіх її співробітників. Корпоративна культура – поняття багатогранне, що включає в себе чотири основних структурних елемента: бачення (філософію) організації, систему пануючих цінностей, норми і правила поведінки і, нарешті, процедури і поведінкові ритуали, прийняті в даній організації.

Бачення (філософія) організації пояснює причину її існування, громадський статус, характер взаємин із зовнішнім середовищем і співробітниками. Бачення є гарним засобом мотивації працівників, особливо в великих децентралізованих організаціях, воно допомагає згуртувувати, об'єднувати діяльність людей в одному напрямку. У місії не підкреслюється бажання комерційних організацій отримати прибуток, воно об'єднує індивідуальні ідеали всіх учасників організації в єдиний еталон цінностей. Крім того, бачення створює відчуття перспективи в діяльності організації, забезпечує спадкоємність наступних одна за одною цілей. Будь-яка мета обмежує рамки дій організації своїм виконанням, у бачення же немає фінішної межі, воно створює імпульс для постійного прогресу.

Яким має бути бачення конкретної організації? Сьогодні фахівці рекомендують враховувати наступні його особливості. Бачення зобов'язане надихати. Воно повинно бути захоплюючим і малювати картину того, до чого дійсно варто прагнути. Бачення повинно містити в собі елемент виклику (зовнішнім обставинам, конкурентам, самим собі). Хоча бачення демонструє скоріше якусь ідеальну організацію, тим не менше, воно повинно бути реалістичним і заслуговує на довіру. Цього можна

досягти, вказавши шляхи руху і, отже, можливості досягнення бачення. Співробітники повинні знайти своє місце в баченні – чітко уявляти свій власний внесок в його реалізацію. Найважливіша мета бачення полягає в тому, щоб надати сенс праці і, отже, мотивувати працівників організації. Разом з тим бачення – це найменш чіткий орієнтир в діяльності організації в порівнянні з іншими, кількісно заданими цілями (наприклад, розміром прибутку, товарообігом тощо).

Другим структурним елементом корпоративної культури виступає сукупність певних цінностей, якими керується менеджмент і більшість співробітників при прийнятті управлінських рішень. Цінності визначають характер цілей, які ставлять перед організацією її керівники, а також їх реакцію на зміни, в тому числі в екстремальних (кризових) ситуаціях. Виявом бачення, а також базисних цінностей організації зазвичай виступає організаційне кредо (звичайно, якщо менеджмент спеціально подбав про його формулювання).

Третій структурний елемент корпоративной культури – норми і правила поведінки, яких дотримується організація у взаєминах зі співробітниками і зовнішнім оточенням. Спільні усіма співробітниками ці норми дозволяють організації постійно домагатися цілей, а певний характер взаємовідносин всередині організації формує її морально-психологічний клімат, від якого залежить, якого типу співробітники будуть в ній працювати. Цікаво зауважити, що норми і правила поведінки, прийняті в організації, деколи орієнтують співробітників на виконання вимог більш жорстких, ніж це передбачено державними законами, віддаючи пріоритет саме внутріорганізаційним вимогам. Норми і правила поведінки, що зачіпають в тому числі і зовнішній вигляд співробітників, знаходяться в цьому разі в повній гармонії з базисними цінностями і баченням (філософією) організації, що сприяє формуванню єдиної, логічно несуперечливої корпоративної культури.

Бачення, в свою чергу, допомагає візуалізувати наміри менеджменту щодо майбутнього організації з урахуванням розуміння того, де компанія знаходиться в цей момент. Як бачимо, правильне бачення є невід'ємною частиною потужної корпоративної культури, а також запорукою успіху компанії в майбутньому. Гарна культура всередині компанії – це взаємна довіра і повага. Зворотній зв'язок з персоналом – це спосіб підвищити гнучкість компанії [1].

І останній елемент корпоративной культури – це процедури і поведінкові ритуали, які пов'язані з прийомом на роботу і звільненням, просуванням по службі, технологіями обміну службовою інформацією, заохоченням і оголошенням стягнень, проведенням певних церемоній.

Таким чином, корпоративна культура є сукупністю пануючих в організації ціннісних установок, норм і правил поведінки, традицій і способу мислення, що визначають зміст і характер поведінки співробітників організації, незалежно від їх реального службового становища.

Можливо стверджувати, що корпоративна культура являє собою досить дієвий елемент управління в організаціях, де вона розвинена, може замінити собою традиційне ієрархічне управління. Так, корпоративна культура виробляє об'єднання членів організації на основі певного набору цінностей для спільної діяльності по досягненню загальних цілей. Корпоративна культура забезпечує, з одного боку, взаємне пристосування працівників до організації та організації до працівників, а з іншого – пристосування організації до її зовнішньому середовищі. За допомогою вироблених принципів діяльності та неформальних правил організаційна культура вказує на бажану поведінку співробітників усередині організації і самої організації в зовнішньому середовищі, створює загальну шкалу для оцінки результатів діяльності персоналу. Через прийняту в організації систему заохочення корпоративна культура стимулює співробітників до найбільш ефективної діяльності. У підсумку вибір стратегії організації багато в чому визначається специфікою, яка існує в організації культури. У зв'язку з цим стійкість корпоративної культури може свідчити про її відповідність стратегії, а зміни – про наявність певного протиріччя.

Для того, щоб проаналізувати зміст корпоративної культури необхідно оцінити, які правила і норми присутні в розглянутому середовищі, що заохочується, яка поведінка вважається допустимою, і навпаки, що заборонено і вважається недоречним, непристойним. Аналізуючи подібні базові заборони, які існують у кожній групі, виявляють особливості корпоративної культури. Узагальнюючи все вищесказане, розроблена автором концептуальна схема, що відображає сутність, структуру, головну мету та основні фактори, що впливають на формування та розвиток корпоративної культури, що відображено на рис. 1 [4].

Представлені структурні елементи корпоративної культури змістовно можуть відрізнятися між структурними підрозділами (відділами) організації, що виражається у формуванні так званих субкультур конкретних відділів, які в сукупності і формують загальну корпоративну культуру організації.

Приклади провідних компаній свідчать, що міцна та високорозвинена культура сприяє зміцненню становища компанії, збільшенню її прибутків, підвищення ефективності діяльності працівників. Еталонним носієм культури на підприємстві є його менеджери, адже саме вони найяскравіше можуть продемонструвати норми корпоративної культури, оскільки мають для цього більше можливостей ніж звичайні працівники [2].

Д. Денісон, професор Міжнародного інституту розвитку управління в Лозанні, протягом 15 років на прикладі 1200 компаній, досліджував залежність між корпоративною культурою та ефективністю різних аспектів діяльності підприємств. Відповідно до створеної ним моделі корпоративну культуру характеризують чотири основні параметри, що впливають один на одного: це параметри причетність, узгодженість (послідовність), здатність до адаптації і місія компанії.

Найбільш важливим для підприємства є показники продуктивності праці. Американські дослідники в області економіки виробництва Т. Дилли і А. Кеннеді виділили позиції корпоративної культури, які безпосередньо впливають на продуктивність праці співробітників і загалом на ефективність підприємства [6]:

1) наявність чіткої місії у підприємства, яка здатна об'єднати всіх співробітників і керівництво; 2) керівник є визнаним лідером у своїй організації; 3) добре розвинені канали комунікацій, що забезпечують доступ до вищого керівництва для будь-якого співробітника; 4) в рівній і значною мірою увага приділяється і людям,

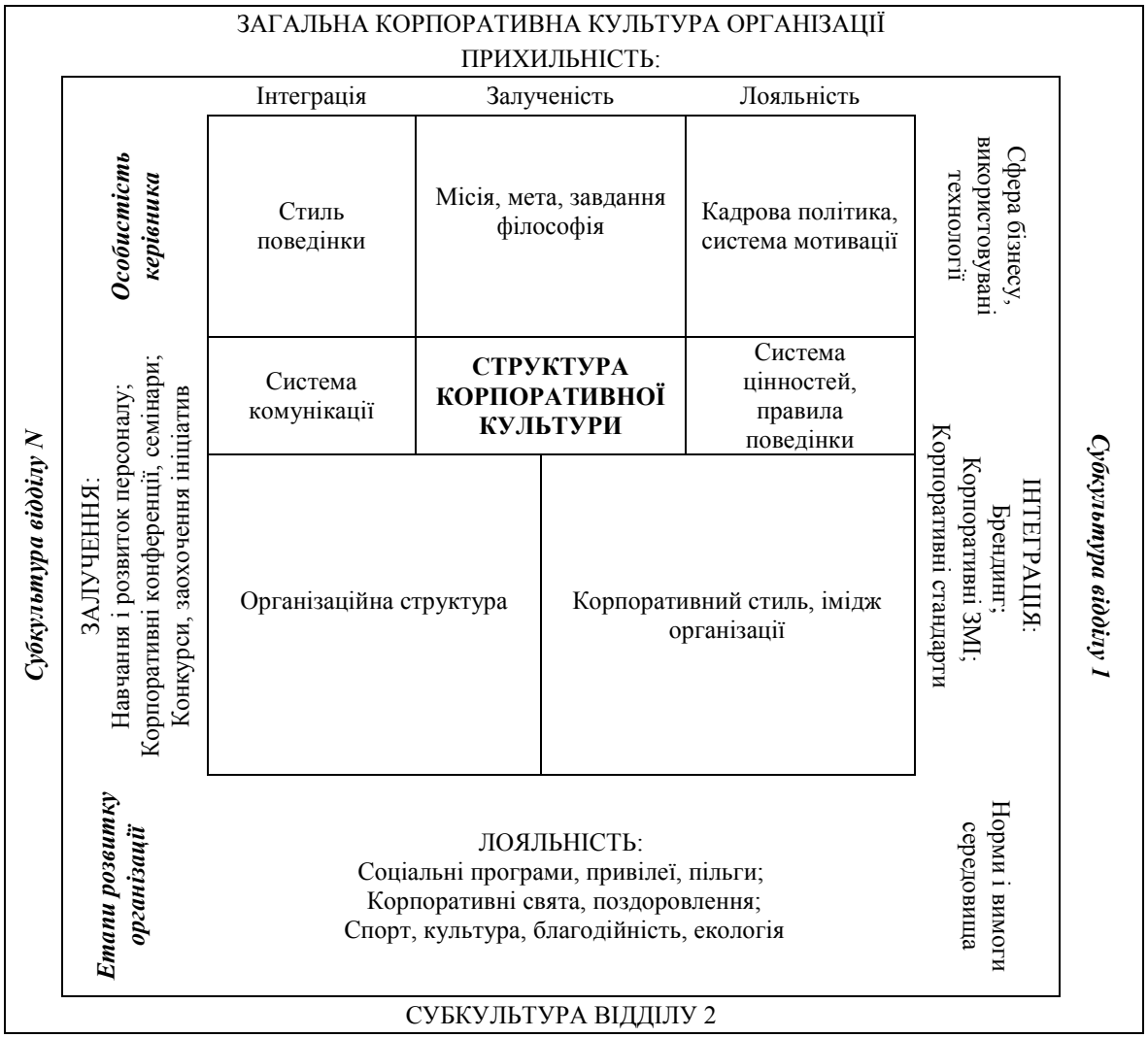


Рис. 1. Структурні елементи та чинники впливу на розвиток корпоративної культури організації

і продуктивності; 5) клієнти та їх обслуговування є найважливішою цінністю підприємства; 6) наявність і поширення культурних форм (церемоній, ритуалів, звичаїв); 7) позитивний соціально-психологічний клімат; 8) задоволеність працею, професіоналізмом, винагородою і життям в цілому [6].

Іцхак Адізес в книзі «Управління життєвим циклом корпорації» стверджує що, корпоративна культура подібна імунній системі організму, яка бореться з вірусами і бактеріями: вона невпинно бореться з неправильним мисленням співробітників і запобігає прийняття помилкових рішень. Бачення, в свою чергу, допомагає візуалізувати наміри менеджменту щодо майбутнього організації з урахуванням розуміння того, де компанія знаходиться в даний момент.

Узагальнюючи дослідження корпоративної культури, важливо відзначити, що такі характеристики, як місія, стиль керівництва, адаптивність і прихильність співробітників тісно пов'язані з показниками ефективності функціонування підприємства і його конкурентоспроможності (якість продукції, рівень продажів, частка ринку), а також з трудовими показниками (рівень плинності кадрів, ступінь керованості, рівень продуктивності праці, стан трудової дисципліни).

Отже, розвиток виділених характеристик і параметрів корпоративної культури призведе до стабільних високих показників діяльності підприємства.

Ще Т. Пітерс і Р.Уотерман виявили в своїх дослідженнях зв'язок між культурою і успіхом у роботі підприємства, описавши управлінську практику успішних фірм і виявивши ряд вірувань і цінностей культури, які привели підприємства до успіху. В узагальненому вигляді зв'язок між культурою і результатами діяльності підприємства була представлена і в моделі американського соціолога Т. Парсонса. Ця ідея була розвинена і конкретизована Р.Квіном і Дж. Рорбахом в їхній моделі «Конкуруючі цінності і організаційна ефективність», що пояснює вплив тих чи інших цінностей на ефективність діяльності підприємства. [5].

Позитивні корпоративні культури полегшують комунікацію і процес прийняття рішень, спрощують співпрацю на основі довіри. Найбільш важливим фактором позитивної корпоративної культури є її неформальний вплив на молодих працівників, опосередкований розвиток їх особистих і професійних якостей через працюючі правила і норми, носієм яких є персонал, його провідні фахівці та досвідчені кадрові працівники.

При позитивній культурі співробітник сприймає себе, частиною підприємства, вірить в те, що його

діяльність впливає на загальну результативність діяльності підприємства. Усвідомлюючи особисту відповідальність за загальний продукт спільної діяльності, працівник прагне сумлінно виконувати свої виробничі обов'язки, це формує його норму поведінки. Працівники налаштовані на творчість, знаходження оптимальних способів здійснення своєї діяльності. Формується відповідальність працівника за якість виробленого ним продукту, зростає його зацікавленість в його підвищенні. Все це створює атмосферу захопленості своєю працею. Успішність працівника в результаті стає підставою і для успішної діяльності підприємства.

Висновки. Внаслідок викладеного матеріалу, можна з певністю твердити, що корпоративна культура – це установлені норми внутрішньої та зовнішньої поведінки, культура відносин між співробітниками, від чого повністю залежить імідж організації та ефективність і стабільність її діяльності. Тільки в останні роки корпоративну культуру стали визнавати значущим показником, необхідним для правильного розуміння управління на підприємстві. Можна сказати, що корпоративна культура є основою життєвого потенціалу підприємства: те, заради чого люди стали членами однієї компанії; те, як будуються відносини між ними; які стійкі норми і принципи життя і діяльності підприємства вони поділяють; що, на їхню думку, добре, а що погано. Все це не тільки відрізняє одне підприємство від іншого, але й істотно визначає успіх його функціонування і виживання в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Адизес І. Управління життєвим циклом корпорації / І. Адизес. Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 512 с.
2. Бала О.І., Мукан О.В., Бала Р.Д. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види. 2010. № 682. С. 11–15.
3. Белоусова С.В. Корпоративное управление в непроизводственной сфере: [уч. пособ.] / Белоусов А.М., Белоусова С.В., Полонский В.Г. Херсон: Дніпро, 2012. 416 с.
4. Мотиваційні основи корпоративної культури в системі менеджменту якості підприємства: теорія, методологія, практика: монографія / К.В. Фокіна-Мезенцева. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2018. 300 с.
5. Рамперсад Х., Горшенин В., Короленко А. Шлях до досягнення ефективності, гармонійного розвитку особистості і організації // Управління персоналом. 2008 № 19. С. 7–12.
6. Рэнди Дж. Пеннингтон. Да здравствует Результат! Роль корпоративной культуры / Пеннингтон Рэнди Дж. «Омега-Л». 2008.
7. Семененко І.С. Основи розвитку корпоративної культури в публічному управлінні / І.С. Семененко // Теорія та практика державного управління. 2015. Вип. 2(49). С. 122–128.
8. Чернов С.С. Оценка результативности и эффективности деятельности управляющей компании / С.С. Чернов // Проблемы современной экономики. 2009. № 1.
9. Шейн Е.Х. Организационная культура и лидерство / Э.Х. Шейн. СПб.: Питер, 2002. 336 с.

УДК 658:336

Фокіна-Мезенцева К.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-економіки та туризму,
Київський національний університет технологій та дизайну

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА – ЧИННИК ЗДОБУТКУ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Фокіна-Мезенцева К.В. Корпоративна культура – чинник здобутку в підприємницькій діяльності. У статті представлені результати аналізу поняття корпоративної культури. Акцентовано увагу автора на класифікації найважливіших цінностей і функцій корпоративної культури, які властиві українським і закордонним корпораціям. Визнано, що цінності, яких дотримуються учасники корпорації, насамперед основні і надихаючі цінності, чинять найбільший вплив на всі сторони корпоративної діяльності. Автор вважає, що корпоративна культура стає найважливішим чинником впливу на формування результатів та успіху діяльності корпорації. Це положення підтверджують економічні показники (продуктивність, прибуток тощо) та неекономічні показники (трудова активність працівників, задоволеність трудовою діяльністю і т. д.). Інтерес дослідників в галузі менеджменту та підприємництва до корпоративної культурі зростає у зв'язку з тим, що становлення та розвиток корпоративної культури, як вважає автор, не припускають зовнішню підтримку (наприклад, зовнішніх інвестицій, експорту цінностей тощо). Весь процес може бути здійснений за рахунок внутрішніх ресурсів, ініціативи засновників і менеджменту корпорацій.

Ключові слова: корпоративна культура, цінності і норми, системний підхід до формування культури, ефективність функціонування корпорацій.

Фокина-Мезенцева Е.В. Корпоративная культура – фактор успеха в предпринимательской деятельности. В статье представлены результаты анализа понятия корпоративной культуры. Акцентировано внимание автора на классификации важнейших ценностей и функций корпоративной культуры, которые присущи украинским и зарубежным корпорациям. Признано, что ценности, которых придерживаются участники корпорации, прежде всего основные и вдохновляющие ценности, оказывают наибольшее влияние на все стороны корпоративной деятельности. Автор считает, что корпоративная культура становится важнейшим фактором влияния на формирование результатов и успеха деятельности корпорации. Это положение подтверждают экономические показатели (производительность, прибыль и др.) и неэкономические показатели (трудовая активность сотрудников, удовлетворенность трудовой деятельностью и т.д.). Интерес исследователей в области менеджмента и предпринимательства к корпоративной культуре возрастает в связи с тем, что становление и развитие корпоративной культуры, как считает автор, не предполагают внешнюю поддержку (например, внешних инвестиций, экспорта ценностей). Весь процесс может быть осуществлен за счет внутренних ресурсов, инициативы учредителей и менеджмента корпораций.

Ключевые слова: корпоративная культура, ценности и нормы, системный подход к формированию культуры, эффективность функционирования корпораций.

Fokina-Mezentseva K.V. Corporate culture – a factor of success in business. The article presents the results of the analysis of the concept of corporate culture. The author focuses on the classification of the most important values and functions of corporate culture, which are inherent in Ukrainian and foreign corporations. It is recognized that the values that adhere to the Corporation members, first of all, – the basic and inspiring values, have the greatest impact on all aspects of corporate activity. The authors believe that corporate culture is becoming an important factor in the formation of the results and success of the Corporation. Economic indicators (productivity, profit, etc.) and non-economic indicators (labor activity of employees, satisfaction with labor activity, etc.) confirm this position. The interest of researchers in the field of management and entrepreneurship to the corporate culture increases due to the fact that the formation and development of corporate culture, according to the author, does not involve external support (for example, foreign investment, export of values). The whole process can be carried out at the expense of internal resources, initiative of the founders and management of corporations.

Key words: corporate culture, values and norms, system approach to culture formation, efficiency of functioning of corporations.

Актуальність проблеми. Актуальність теми випливає з необхідності створення відповідної концепції та методів формування корпоративної культури організації як основи її сталого розвитку в майбутньому. Нині у діловому середовищі корпоративна культура використовується як один із найважливіших факторів успіху підприємницької діяльності, який можна оцінити за показниками економічної ефективності корпоративних організацій. Це зумовлено перевагами, якими володіють компанії з розвиненою корпоративною культурою. Насамперед у компаніях, що відрізняються сильною корпоративною культурою, спостерігається зниження потреби в контролі: співробітники свідомо демонструють прихильність єдиним цінностям і нормам поведінки. Організація може бути впевнена, що її члени приймуть правильне рішення, керуючись своїми унікальними культурними нормами і цінностями. В умовах ринку корпоративна культура стає потужною конкурентною перевагою компанії, підвищуючи ефективність її функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративну культуру як економічне поняття та важливого чинника управління персоналом у своїх наукових працях розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені та науковці, як: Т. Алпєєва, Б. Гаєвський, Ю. Давидов, Ю. Красовський, Ю. Палеха, С. Рей, О. Грішнова, І. Мажура, Т. Кицак, І. Петрова, М. Коул та ін.

Постановка завдання. Метою статті є визначення взаємозв'язків корпоративної культури та ефективності сучасного підприємництва.

Результати дослідження. Представники сучасного наукового менеджменту не випадково звернули пильну увагу на корпоративну культуру. Під цим терміном криється багата за своїм змістом палітра понять: матеріальні і духовні цінності, які взаємодіють між собою, властиві конкретній корпорації, що відображають її індивідуальність і сприйняття соціальної та матеріальної форми, які проявляються в поведінці і взаємодії людей, сприйнятті людиною самої себе і навколишнього середовища.

Корпоративну культуру, згідно з ученням Е. Шейна, можна представити як сукупність понять [9, с. 35–43], які візуально виглядають у вигляді дерева:

– крона дерева представлена артефактами, тобто фізичними проявами культури: інтер'єр офісу, обладнання, транспортні засоби тощо. Артефакти представляють зовнішній рівень культури, видимий результат розвитку організації, дозволяють сформувати думку про те, які умови в організації створені для її співробітників;

– стовбур дерева характеризує проголошувані цінності, які говорять про те, чому в організації існують саме такі умови роботи і відпочинку співробітників, обслуговування клієнтів. Це сукупність цінностей, норм, правил, що визначають діяльність організації. Завдання менеджменту у створенні таких цінностей, які не тільки закріплені в документах, але реально приймаються людьми;

– коріння представлені базовим рівнем сприйняття людиною навколишньої дійсності і власного існування в ній. Мова йде про цінності, властиві менеджерам, оскільки саме менеджери реальними діями формують організаційні цінності, норми і правила.

Внутрішній зміст корпоративної культури становлять:

– суб'єктивні елементи (цінності, ритуали, образи, міфи, норми спілкування), пов'язані з історією органі-

зації та життям її найбільш авторитетних працівників, менеджерів, засновників;

– об'єктивні елементи (символіка, кольори, прапори, оформлення інтер'єрів, зовнішній вигляд будівель, устаткування, меблів тощо).

Зміст поняття «корпоративна культура» можна звести до такого положення: корпоративна культура – форма сприйняття працівниками існуючих в організації цінностей, що формують норми і правила, завдяки яким вони сприймають організацію.

Співробітники організацій, явно або неявно, дотримуються певного набору цінностей, які спрямовують їхню поведінку, зберігаючи структуру і зв'язки організацій. Роль цінностей, полягає в отриманні розуміння співробітниками організації закономірностей її функціонування, динаміки та напрямків траєкторії розвитку. Цінності, таким чином, визначають індивідуальність організації. Вони вносять співробітникам ясність у те, як вести себе всередині і поза організацією в процесі взаємодій з колегами, керівництвом, партнерами, клієнтами і т. д. Цінності можуть стати орієнтирами, які будуть сприяти залученню в організацію потрібних співробітників, партнерів, клієнтів і позбавлятися непотрібних.

Цінностей в організації не може бути багато чи мало. Їх склад Патрік Ленсіоні визначає, використовуючи підхід поділу на основні, надихаючі, і другорядні [3, с. 71–79], розуміючи, у чому полягають їх відмінності:

– основні цінності лежать в основі існування організації, що не змінюються в плині часу і можуть існувати як завгодно довго, але не можуть існувати окремо від організації і повинні використовуватися в кожному аспекті діяльності організації від найму і звільнення до стратегії і діяльності керівників. Наприклад, ввічливість стосовно клієнтів, професіоналізм співробітників; надихаючі цінності – ті з них, які організація прагне прийняти, докладаючи всіх зусиль, щоб краще застосувати їх в управлінні людьми. Однак, це цінності по відношенню до організації не є природними або природженими, тому цілеспрямовано вбудовуються в культуру організації. Наприклад, невідкладність виконання зобов'язань, системність в роботі;

– відтворювані цінності – цінності, які є природженими по відношенню до організації. Повинні існувати для уникнення втрати індивідуальності і прагнення бути як всі. Наприклад, чесність, цілісність і повага до інших;

– другорядні цінності, властиві організації, але з'явилися спонтанно і не обов'язково йдуть на користь. Такі цінності можуть бути викликані до життя поведінковими тенденціями, складатися протягом тривалого часу, виникнути в результаті соціальних особливостей поведінки людей. Наприклад, декларація соціального статусу, власної індивідуальності, імпозантності зовнішнього вигляду.

Корпоративна культура – результат взаємодії працівників, їх індивідуальних цінностей, переконань, норм поведінки, ролей, прийомів і методів взаємодії, які формують ефективні комунікації. З одного боку, корпоративна культура є продуктом відносин співробітників організації, пов'язаних спільною метою. З іншого боку, культура знаходиться над людьми – спрямовує і коригує поведінку людей у відповідності з загальноприйнятими нормами і цінностями, тобто сприяє зниженню витрат на координацію і, отже – підвищенню ефективності корпорації. Тому керівники повинні розуміти: чи цінності свідомо обрані людьми або вони з'явилися випадково? Керівники повинні бути готові до обмеження цінностей, які можуть стати перешкодою процвітання нових ідей і культивувати цінності, що сприяють досягненню успіху.

Створюється корпоративна культура одночасно з організацією в результаті спільного подолання працівниками труднощів процесів зовнішньої адаптації і внутрішньої інтеграції.

Зовнішня адаптація – реакція організації на вимоги зовнішнього середовища. Труднощі зовнішньої адаптації – проблеми виживання організації на ринку, знаходження своєї ринкової ніші, формування відносин з діловими партнерами, споживачами, конкурентами і т. п. В процесі зовнішньої адаптації визначається місія і стратегія організації, встановлюються цілі, засоби досягнення цілей і виправлення помилок, визначаються критерії оцінки результатів діяльності персоналу.

Внутрішня інтеграція – становлення колективу, формування єдиної команди з окремих індивідів. Внутрішня інтеграція відбувається в процесі спільного вирішення членами організації завдань, досягнення спільних цілей, вирішення основних внутрішніх проблем.

У процесі внутрішньої інтеграції виробляється мова, поняття; визначаються межі групи та критерії входження і виходу з неї; розподіляються повноваження; розробляються норми відносин; визначаються заходи заохочення і покарання, порядок їх застосування та ін. Проблеми внутрішньої інтеграції тісно пов'язані з глибинними уявленнями індивіда про природу людини, характер людської діяльності, взаємовідносин між людьми, про істину, час, простір.

Вирішальну роль у формуванні корпоративної культури грає засновник організації, так як він не тільки має оригінальну ідею, але і власне бачення того, як вона має бути реалізована, у відповідності з його власною культурою та особистістю. Висуваючи ідею, засновник залучає до її реалізації групу однодумців, що володіють схожими поглядами на ситуацію, цілі, способи їх досягнення. Якщо група залишається стабільною протягом певного періоду часу, то вона поступово виробляє власне уявлення про себе, зовнішнє середовище, правила діяльності, виживання і розвитку.

Корпоративна культура формується в процесі спілкування і спільного вирішення проблем для досягнення єдиної мети. В результаті цих процесів виробляються власні цінності, критерії досягнення загальних цілей, правила і норми поведінки, форми взаємодії із зовнішнім середовищем. Отже, необхідною умовою формування та розвитку корпоративної культури є спільна діяльність людей і наявність загальної мети.

Розглянемо процес формування та розвитку корпоративної культури на основі системного підходу. Формування та розвиток корпоративної культури з позицій системного підходу передбачає послідовну побудову системи в трьох взаємопов'язаних аспектах:

– функціональний – визначення її основних функцій і складу функцій, задач, а також побудова дерева функцій;

– елементний – формулювання завдань, необхідних для реалізації функцій та ресурсного забезпечення;

– організаційний – передбачає створення системи управління формуванням і розвитком організаційної культури та розробку механізму реалізації її функцій, а також встановлення зв'язків і відносин між елементами.

Всі аспекти системного підходу до процесу управління формуванням і розвитком організаційної культури повинні орієнтуватися і сприяти досягненню головної мети корпоративної культури – забезпечення самоорганізації соціально-економічної системи, підвищення трудового потенціалу.

Процес формування корпоративної культури являє собою комплексний процес, який повинен виконуватися в певній послідовності у взаємозв'язку з трьома аспектами системного підходу з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Для здійснення процесу формування і розвитку організаційної культури не потрібно істотної підтримки ззовні; весь процес може бути здійснений за рахунок внутрішніх ресурсів.

Технологія формування та розвитку корпоративної культури передбачає аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що чинять на неї вплив. Необхідність проведення такого аналізу обумовлена тим, що відсутність обліку сили і характеру впливу основних факторів може призвести до неефективності заходів щодо формування та розвитку корпоративної культури. Базова модель, заснована на системному підході дозволяє чітко окреслити коло функцій-завдань організаційної культури; створити на підприємстві ефективну структуру управління процесом її формування і розвитку; визначити необхідне оптимальне елементне забезпечення; удосконалити і створити нові зв'язки і відносини між елементами організації. Базова модель управління формуванням і розвитком корпоративної культури представляє універсальну сукупність функцій і завдань, які можуть бути адаптовані для будь-якої конкретної організації.

Реалізація функцій припускає рішення задач, виконання робіт безпосередніми виконавцями. Розглянемо більш докладно зміст функцій і завдань організаційної культури: пошук цінностей корпоративної культури, максимально відповідній конкретній організації, що працюють у ній людей, особливостей середовища, та національного менталітету; формулювання цінностей здійснюється поданням ясного визначення цінностей, виражених у вербальній формі. Наприклад, цінностями організації можуть бути: чесність у справах, служіння національним інтересам, допомога, співробітництво, прагнення до досконалості, подяку тощо; закріплення цінностей передбачає створення відносин суб'єктів та об'єктів цінностей організації.

Об'єкт у ціннісному відношенні – це безпосередній носій цінності (предмет, подія, дія); суб'єкт – працівник організації, виражає своє ставлення до об'єкта і робить його оцінку з позицій цінності. Наприклад, після тривалого періоду спаду спільними зусиллями вдається підвищити обсяг продажів. Ця подія має не тільки матеріальне, але й духовне – в результаті спільної праці організацію вивели на нову траєкторію розвитку. Дана подія стає цінністю, так як для працівників воно має високе значення; передача, поширення та засвоєння цінностей. Важливо, щоб кожен співробітник розумів, наприклад, значення колективізму, взаємодопомоги, співпраці, символом яких може служити гімн організації. Його виконання буде сприяти вихованню відданості компанії, почуття єдності, пріоритету інтересів організації і т. п.; зберігання цінностей забезпечується за допомогою створення документів на паперових, електронних та інших носіях. Наприклад, Етичний кодекс організації – документально оформлений і зафіксований у письмовому вигляді перелік форм припустимої й неприпустимої поведінки співробітників організації. Цінності можуть зберігатися в усній формі різних легенд, переказів, оповідань про відомих в організації особистостей, пов'язаних з етичними і моральними вимогами організації.

Дана функція є найважливішою функцією організаційної культури, так як, по-перше, цінності є центральною складовою корпоративної культури, а по-друге – через систему цінностей регулюється людська діяльність і приводяться в рух фактори зростання її ефективності.

Економічну ефективність корпорації ми визначаємо з двох блоків показників. Перший блок включає об'єктивні (економічні) показники: результативність, продуктивність, прибуток, рентабельність, екологічність, енергоємність. Другий блок – суб'єктивні (психологічні, фізіологічні) показники: трудова активність працівників, задоволеність трудовою діяльністю, відносна стабільність організації, спрацьованість колективу організації. Наприклад, американські дослідники Т. Діллі і А. Кеннеді в якості показника ефективності використовували продуктивність праці на підприємствах корпорації.

До найважливіших структурних елементів корпоративної культури, що чинить вплив на ефективність компанії Д. Краветц і Дж. Томпсон віднесли:

– цінності і цілі компанії;
– стиль менеджменту;
– структуру виробництва (гнучку або «застиглу»);
– організаційну структуру;
– систему комунікації;
– систему мотивації;
– навчання працівників;
– ставлення до праці;
– лояльність;
– систему адаптації працівників;
– практику добору і кар'єрного просування працівників.

Піонерні дослідження взаємозв'язку корпоративної культури та ефективності, належать американському вченому Д. Мейстеру. Йому вдалося оцінити взаємозв'язок «корпоративна культура – прибутковість підприємства». Д. Мейстер виділив елементи корпоративної культури, які визначають фінансову успішність компанії:

– самовдосконалення;
– лідерство;
– психологічний клімат у колективі;
– високі стандарти, під якими він розумів особисті якості працівників, їх лояльність, високу продуктивність;
– орієнтацію на довгострокові цілі;
– делегування повноважень;
– справедливу винагороду;
– задоволеність співробітників.

Для характеристики фінансової успішності Мейстер ввів інтегральний показник, що складається

з наступних складових: прибуток, що припадає на одного працівника; зростання виручки за останні два роки; зростання прибутку за останні два роки; рентабельність продажів.

Мейстер Д. розрахував вагу складників показника фінансової ефективності з використанням статистики r-квадрат, дослідивши діяльність 139 фірм, на яких працюють 5589 осіб:

зростання прибутку ЗП = 0,81;

прибуток на одного працівника П/П = 0,53;

зростання виручки З/В = 0,27;

рентабельність продажу РПр = 0,24.

Дані демонструють ту частку однієї змінної, яка може бути «пояснена» або за яку «відповідає» зміна іншої змінної, фінансовим показником найсильніше корелює зростання прибутку і прибуток на одного працівника. Ці два параметри надають більший вплив на формування загального значення показника фінансової ефективності, ніж параметр зростання виручки за два роки і рентабельність. Проте всі вони демонструють статистичний зв'язок із значенням показника фінансової ефективності. Ця статистика показує, що показник фінансової ефективності об'єднує всі чотири параметри, які з різним ступенем чинять на нього вплив.

Висновки. Для розробників корпоративної культури найважчим є пошук доказів того, що ефективна корпоративна культура призведе до зростання економічних показників. Відсутність чітких методик розрахунку ефективності від запропонованих заходів і витрат на їх здійснення і є тим чинником, який ускладнює свідоме формування корпоративної культури та розуміння того, що за однієї і тієї самої досягненої якості витрати (вартість) робочої сили, обладнання, матеріалів, енергії і т. д. можуть бути різними. Рівень цих витрат в кінцевому результаті і буде характеризувати ефективність виробництва.

Список використаних джерел:

1. Аніщенко В.О. Роль корпоративної культури у прийнятті управлінських рішень. – Актуальні проблеми економіки. 2009. № 3. С. 64–71.
2. Артеменко М.Г. Корпоративна культура: мотиви управлінської діяльності. – Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. – № 917. Серія: Філософія. Філософські перипетії. 2010. С. 91–99.
3. Бала О.І., Мукан О.В., Бала Р.Д. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види. 2010. № 682. С. 11–15.
4. Іваницька Н.Б. Концепції мотивування персоналу до формування корпоративної культури на машинобудівному підприємстві. 2010. № 683. С. 294–299.
5. Лопухова К.О. Вплив корпоративної культури на соціальні процеси підприємства. – Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. № 31. С. 216–219.
6. Семикіна А. Корпоративна культура та її роль у розвитку трудового потенціалу. Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. 2010. № 15.
7. Смоленюк П.С. Корпоративна культура як основа розвитку організації. – Наука й економіка. 2010. № 1. С. 123–128.
8. Чернишова Т.О., Немченко Т.А. Деякі аспекти корпоративної культури організації. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. Вип. 17.

УДК 657.6

Циганова О.С.,
старший викладач кафедри «Облік і економічний аналіз»,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

СИСТЕМА КОНТРОЛІНГУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: КЛАСИФІКАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Циганова О.С. Система контролінгу на промислових підприємствах: класифікаційний аспект. У статті розглянуті підходи щодо побудови системи контролінгу на промислових підприємствах. На основі аналізу та узагальнення накопиченого досвіду організації контролінгової діяльності виділені кваліфікаційні ознаки побудови системи контролінгу. За кожною ознакою наведена класифікація побудови системи контролінгу. Кожному виду системи контролінгу надана характеристика, схематичне зображення, виділені переваги та недоліки. Описані варіанти побудови системи контролінгу в українському бізнесі.

Ключові слова: система контролінгу, класифікація, класифікаційні ознаки, характеристика, промислові підприємства.

Цыганова А.С. Система контроллинга на промышленных предприятиях: классификационный аспект. В статье рассмотрены подходы к построению системы контроллинга на промышленных предприя-

тиях. На основе анализа и обобщения накопленного опыта организации контроллинговой деятельности выделены квалификационные признаки построения системы контроллинга. По каждому признаку приведена классификация построения системы контроллинга. Каждому виду системы контроллинга дана характеристика, схематическое изображение, выделены преимущества и недостатки. Описаны варианты построения системы контроллинга в украинском бизнесе.

Ключевые слова: система контроллинга, классификация, классификационные признаки, характеристика, промышленные предприятия.

Tsyganova O.S. The controlling system at industrial enterprises: classification aspect. The article discusses approaches to building a controlling system at industrial enterprises. The qualification characteristics of building the controlling system are highlighted based on the analysis and generalization of the accumulated experience in the organization of controlling activities. For each feature, a classification of the controlling system is given. Each type of controlling system is given a characteristic, schematic diagram, highlighted advantages and disadvantages. Options for building a controlling system in the Ukrainian business are described.

Key words: controlling system, classification, classification marks, characteristic, industrial enterprises.

Постановка проблеми. Система контролінгу призначена для забезпечення якісного виконання основних функцій менеджменту завдяки високому рівню функціонування всіх підрозділів та служб підприємства, їх постійній координації та співпраці. Для цього система контролінгу має бути закріплена в організаційній структурі підприємства, визначені способи її функціонування та підпорядкованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Натепер серед науковців та практиків немає єдиного підходу щодо побудови системи контролінгу на промислових підприємствах. Так, О.А. Медведєв [1] називає такі моделі організації служби контролінгу в Україні: тимчасова група з представників різних підрозділів, служба в підпорядкуванні генерального директора, підрозділ у складі фінансового департаменту. М.П. Бутко [2, с. 116] зазначає, що в Україні та за кордоном можна виділити такі основні підходи до організації контролінгу: створення власного підрозділу контролінгу, використання аутсорсингу або косорсингу. О.А. Мамій та М.А. Байбуртян [3, с. 34] модель контролінгу класифікують за ознакою механізму співпідпорядкованості, яка поділяється на підзвітну загальним зборам акціонерів або виконавчим органам компанії. В.А. Боровкова та Ю.М. Бойкова [4] для впровадження служби контролінгу рекомендують такі типи організаційної структури: лінійну, функціональну, створення штатного місця, штабну. К. Новосьолова [5] під час формування контролінгового органу організації пропонує обирати функціонально орієнтовану або централізовану систему контролінгу. І.Г. Брітченко та А.О. Князевич [6, с. 153] вважають, що принципи формування служби контролінгу характеризуються наявною організаційною структурою управління підприємством: лінійний, функціональний, штабний і матричний підходи. І.Є. Давидович [7, с. 374] називає два варіанти організації служби контролінгу – централізований та децентралізований. Як бачимо, є безліч «рецептів» побудови та організації системи контролінгу, які відрізняються за ознаками організаційної структури, підпорядкованості тощо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення підходів щодо побудови системи контролінгу на промислових підприємствах та визначення класифікаційних ознак для її класифікації.

Виклад основного матеріалу. Аналіз накопиченого досвіду організації контролінгової діяльності на промислових підприємствах дозволив автору виділити кваліфікаційні ознаки побудови системи контролінгу.

Першою ознакою визначено механізм реалізації завдань системи контролінгу. Згідно з нею організація системи контролінгу представляється у вигляді:

– самоконтролінгу – функції контролінгу інтегруються до функціональної сфери існуючих структурних підрозділів підприємства (бухгалтерії, планово-економічного відділу, фінансового відділу тощо);

– виділення відділу контролінгу у складі фінансового департаменту, який займається завданнями контролінгу за обов'язком;

– виділення відділу контролінгу як окремого структурного підрозділу (штатної одиниці) підприємства;

– аутсорсингу – передача повністю або частково функцій системи контролінгу спеціалізованому підприємству чи зовнішньому консультанту;

– косорсингу – створення відділу контролінгу в межах підприємства, але в деяких випадках можливе залучення експертів спеціалізованого підприємства або зовнішнього консультанта [2, с. 116].

Друга ознака, яка повинна враховуватися під час побудови системи контролінгу, – це механізм підпорядкованості. Відповідно до неї система контролінгу підпорядковується:

– правлінню (генеральному директору) підприємства;

– виконавчим органам (фінансовому директору) підприємства, що є менш ефективний варіантом, оскільки формується подвійне підпорядкування, яке може викликати конфлікт інтересів.

Третьою ознакою є організаційна структура системи контролінгу, залежно від якої виділяються такі види:

– лінійна;

– функціональна;

– лінійно-функціональна;

– лінійно-штабна.

В лінійній структурі є тільки лінійні вертикальні зв'язки, горизонтальні зв'язки відсутні. Тому відділ контролінгу має статус, що є рівноважним із будь-якими іншими відділами підприємства, а спеціалісту з контролінгу (контро́леру) надається право керівних наказів. Лінійна структура спрямована на великий обсяг інформації, що йде від одного рівня управління до іншого, а також зниження ініціативи у працівників нижчого рівня [4].

Схематично місце відділу контролінгу в лінійній структурі управління підприємством наведено на рис. 1.

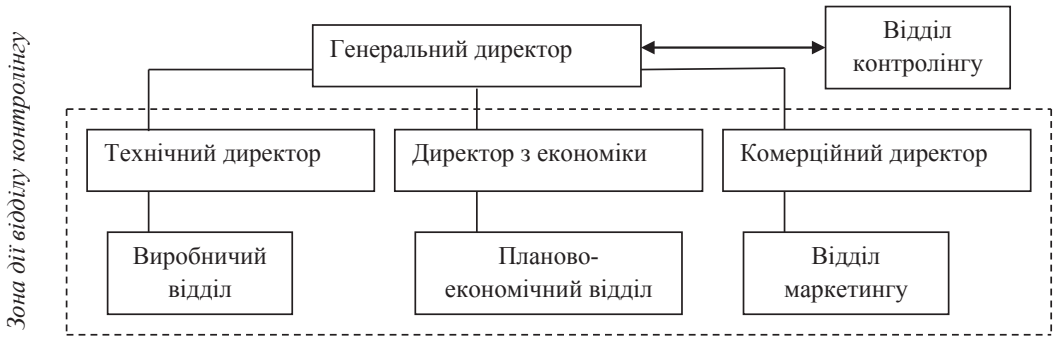


Рис. 1. Схема місця відділу контролінгу в лінійній структурі управління підприємством
Джерело: розроблено автором на основі [6, с. 153]

Лінійна структура має свої позитивні моменти та недоліки. До переваг відносяться чітке розмежування відповідальності та компетенції; простий контроль; швидкі та економічні форми прийняття рішення; прості ієрархічні комунікації; персоніфікована відповідальність. Недоліки проявляються через високі професійні вимоги до керівника; складні комунікації між виконавцями; низький рівень спеціалізації керівників; яскраво виражений авторитарний стиль керівництва; велике навантаження на керівника [8, с. 99].

Функціональна структура передбачає, що відділ контролінгу може існувати як відокремлена одиниця з тісним взаємозв'язком з іншими економічними службами. Його функціональні обов'язки повинні бути розроблені таким чином, щоб не дублювали роботу інших підрозділів та були незамінним консультантом всіх фінансових служб і керівників всіх ланок управління. Схематично місце відділу контролінгу в функціональній структурі управління підприємством наведено на рис. 2.

Позитивні моменти функціональної структури полягають у професійній спеціалізації керівників підрозділів; зниженні ризику помилкових явищ; високому професійному авторитеті фахівців; високій можливості координації; простоті формування й реалізації єдиної інноваційної політики. До недоліків відносяться відсутність єдиного технічного керівництва по продуктах, проектах; зниження персональної відповідальності за кінцевий результат; складність контролю за ходом процесу загалом та за окремими проектами; розмитість відповідальності й меж компетенції [8, с. 100].

Лінійно-функціональна структура реалізує принцип єдинокерівництва, лінійної побудови структурних підрозділів та розподілу функцій управління між ними. Відділ контролінгу або підрозділи, що виконують окремі функції контролінгу, безпосередньо залежать від лінійних та функціональних керівників. Схематично місце відділу контролінгу в лінійно-функціональній структурі управління підприємством наведено на рис. 3.

Переваги лінійно-функціональної структури полягають у чітко визначеній сфері відповідальності; високій компетентності фахівців, що відповідають за здійснення функцій; звільненні лінійних підрозділів від вирішення загальорганізаційних управлінських завдань, що дозволяє збільшити масштаби їхньої діяльності; стандартизації, формалізації та програмуванні управлінських процедур. Недоліки складаються з проблем міжфункціональних координації, відсутності тісних взаємозв'язків й взаємодії на горизонтальному рівні між структурними підрозділами; недостатньої відповідальності (готують рішення одні, реалізують інші); тенденції до надмірної централізації управління; вузької спеціалізації, яка звужує горизонт професійного бачення працівників, обмежує можливості професійного розвитку керівників; конкуренції та конфліктів через ресурси, в тому числі інформаційні; відсутності гнучкості у взаєминах працівників управління та процедур управління [9, с. 142].

Лінійно-штабна структура передбачає, що посада контро́лера вводиться в окремих підрозділах. При

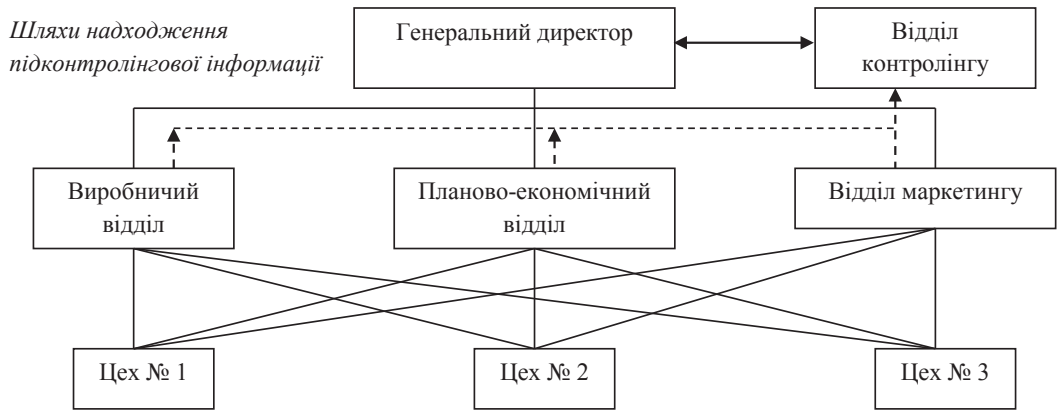


Рис. 2. Схема місця відділу контролінгу в функціональній структурі управління підприємством
Джерело: розроблено автором на основі [6, с. 154]

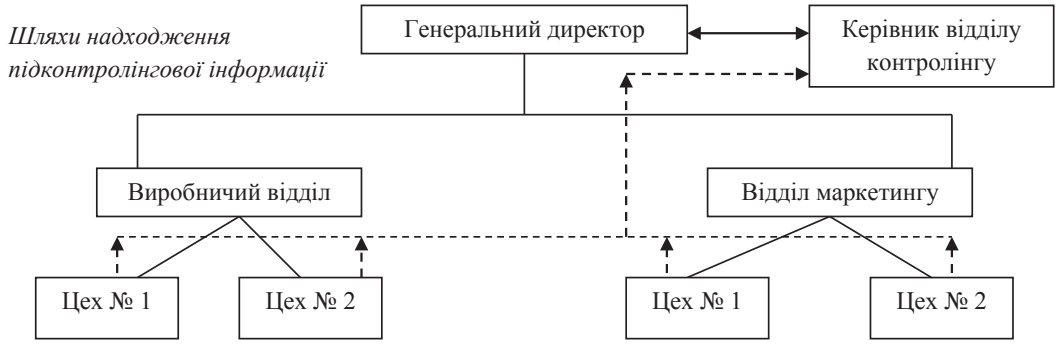


Рис. 3. Схема місця відділу контролінгу в лінійно-функціональній структурі управління підприємством
Джерело: розроблено автором на основі [6, с. 155]

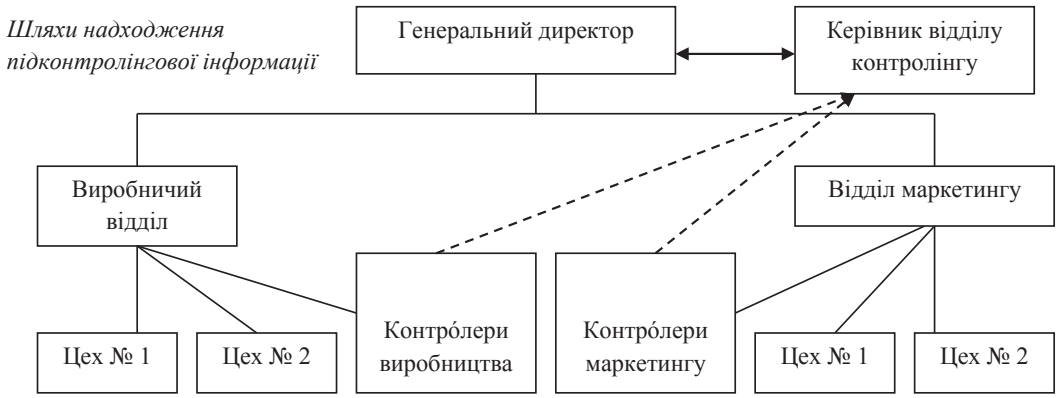


Рис. 4. Схема місця відділу контролінгу в лінійно-штабній структурі управління підприємством
Джерело: розроблено автором на основі [6, с. 155]

цьому кожен контро́лер підрозділу прямо підпорядкований головному контро́леру, а відділ контролінгу працює як штаб. При цьому штабні інстанції по відношенню до лінійних не мають права віддавати накази та приймати рішення [4].

Схематично місце відділу контролінгу в лінійно-штабній структурі управління підприємством наведено на рис. 4.

Перевагами штабної структури є зниження завантаження лінійних керівників; підвищення якості підготовки рішень за рахунок залучення фахівців; поліпшення горизонтальної координації; баланс функціонального й лінійного керівництва. До недоліків можна віднести збільшення штатів за рахунок штабних структур; небезпека конфліктів лінійних й функціональних структур; складність вертикальних комунікацій; нечіткість процедур прийняття рішень [9, с. 144].

Четвертою ознакою визначено спосіб функціонування системи контролінгу, згідно з яким вона поділяється на:

– систему контролінгу централізованого типу;

– систему контролінгу децентралізованого типу.

У системі контролінгу централізованого типу персонал спільно виконує контролінгові роботи. Відповідальність за результат покладається на один орган, що формується з компетентних фахівців, які відповідають за збір й аналіз інформації за показниками, а управлінські рішення, що приймаються на основі рекомендацій відділу контролінгу, спрямовані на досягнення стратегічних цілей підприємства в цілому, а не за окремими напрямами діяльності [5].

Перевагами системи подібного типу є взаємозамінність співробітників (за відсутності будь-кого із співробітників інші фахівці можуть успішно виконати його обов'язки) та комплексний підхід під час вирішення питань. Схематично побудова системи контролінгу централізованого типу наведена на рис. 5.

У системі контролінгу децентралізованого типу відділ контролінгу є автономним підрозділом підприємства, має повноваження делегувати частину завдань централізованого відділу контролінгу іншим структурним підрозділам підприємства. Головний контро́лер координує діяльність децентралізованих відділів контролінгу в області оперативного і стратегічного планування, кошторисного планування, аналізу планових і фактичних показників, кореспонденції і звітності, бере на себе обробку спеціальних доручень, особливих замовлень та завдань осіб, що приймають управлінські рішення.

Схематично побудова системи контролінгу децентралізованого типу наведена на рис. 6.

За результатами узагальнення підходів щодо побудови системи контролінгу на промислових підприємствах нами запропоновані такі класифікаційні ознаки для її класифікації (рис. 7).

Сьогодні в українському бізнесі система контролінгу найчастіше є таких варіантах: на 2/3 підприємств контролінг відсутній, але виконуються деякі його функції – бюджетування, планування, аналіз. На кожному шостому підприємстві контро́лером називають представника акціонерів або власників, який

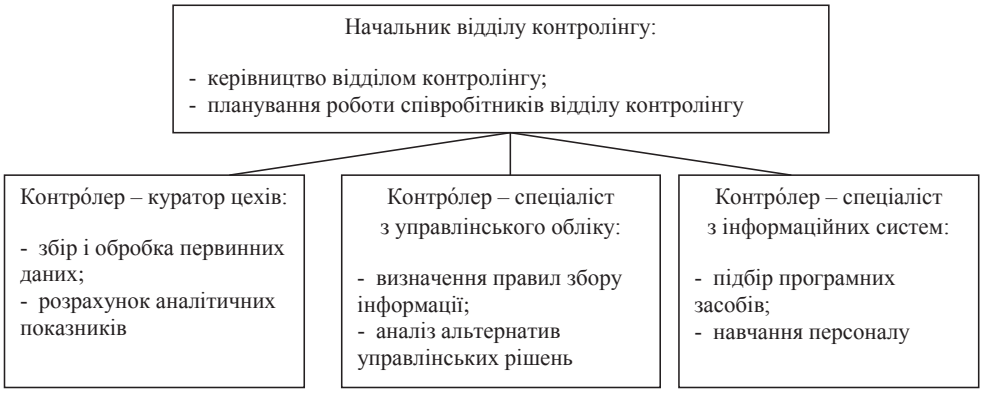


Рис. 5. Схема побудови системи контролінгу централізованого типу

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Рис. 6. Схема побудови системи контролінгу децентралізованого типу

Джерело: розроблено автором на основі [10, с. 14]

Рис. 7. Класифікація систем контролінгу на промислових підприємствах

Джерело: побудовано автором

наділений великими повноваженнями, але відповідальності за ефективність бізнесу не несе, а на кожному десятому підприємстві – скарбника, який бере на себе тільки частину функцій контролінгу, пов'язаних із грошовими коштами, і у разі виявлення критичних відхилень інформує керівництво. Тільки на шести підприємств зі ста призначені контро́лери, які відіграють лише роль статистів (збирають інформацію), тому що не мають повноважень, щоб упроваджувати нові системи управління, ініціювати зміни на підприємстві, а на чотирьох підприємствах зі ста є повноцінна служба контролінгу [11, с. 68].

Висновки. У теорії та на практиці є безліч підходів до побудови системи контролінгу на промислових підприємствах. Їх узагальнення дало змогу запропонувати класифікаційні ознаки для класифікації систем контролінгу, а саме механізм реалізації завдань системи контролінгу, механізм підпорядкованості, організаційна структура та спосіб функціонування. Підприємству необхідно обирати такі варіанти побудови системи контролінгу, які будуть адекватно вписуватися в його організаційну структуру, забезпечувати ефективність системи контролінгу, мінімізують можливі конфлікти та зведуть до мінімуму аргументи проти впровадження концепції контролінгу.

Список використаних джерел:

1. Медведев А. Служба контроллинга на предприятии. Управление компанией. 2012. № 4. URL: https://www.intalev.ua/library/articles/ article.php?ID=24558 (дата звернення: 10.12.2018).
2. Бутко М.П. Організація системи контролінгу на підприємствах України. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Випуск 6. Частина 2. С. 116–118. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/95.pdf (дата звернення: 10.12.2018).
3. Мамий Е.А., Байбуртян М.А. Операционные модели построения системы корпоративного финансового контроллинга на предприятии. Финансовый менеджмент. 2014. № 10. С. 31–35. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/ operatsionnye-modeli-postroeniya-sistemy-korporativnogo-finansovogo-kontrollinga-na-predpriyatii (дата звернення: 10.12.2018).
4. Боровкова В.А., Бойкова Ю.М. Некоторые аспекты повышения эффективности системы контроллинга на торговых предприятиях. Проблемы современной экономики. 2009. № 1. URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2410 (дата звернення: 20.12.2018).
5. Новосёлова К. Создание эффективной системы контроллинга в компании. URL: http://www.up-pro.ru/library/management_accounting/controlling/sozdanie-kontrollinga.html (дата звернення: 11.12.2018).
6. Брітченко І.Г., Князевич А.О. Контролінг: навч. посібник. Рівне: Волинські обереги, 2015. 280 с.
7. Давидович І.Є. Контролінг: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 552 с.
8. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
9. Чувашлова М.В., Круглова И.С. Современное значение службы контроллинга для управления промышленными предприятиями. Вестник Университета. 2012. № 9. С. 140–147.
10. Смирнов С.А. Контроллинг: учеб.-практ. пособие. Москва: МЭСИ, 2002. 198 с.
11. Циганова О.С. Сучасні підходи до побудови системи контролінгу на промислових підприємствах. Фінансово-економічне та обліково-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності: збірник тез доповідей учасників Міжнар. наук.-практ. конф. (Черкаси, 19-20 квітня 2017 р.). Черкаси: Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, 2017. С. 68–70.

УДК 658:001

Шандова Н.В.,
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту та маркетингу,
Херсонський національний технічний університет
Ожго М.В.,
аспірант кафедри менеджменту та маркетингу,
Херсонський національний технічний університет

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ДОСЛІДЖЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ КОМПАНІЇ

Шандова Н.В., Ожго М.В. Маркетингові інструменти дослідження бізнес-моделі компанії. У статті визначено роль маркетингу в дослідженні бізнес-моделі, поняття якої розкривається через поняття цінності, створюваної й надаваної кінцевому споживачеві. Доведено, що бізнес-модель – це окрема одиниця аналізу, яку можна розглядати як систему, яка складається з компонентів, зв'язків між ними й динамічних процесів усередині, націлених на створення цінності для клієнтів. Застосування бізнес-моделі як одиниці аналізу в дослідженнях успішності діяльності компанії дозволяє зрозуміти процес створення цінності для нового типу споживача, який шукає товари й послуги з цінністю, адекватною його цілям та можливостям. Запропоновано схему аналізу бізнес-моделі компанії, яка складається з послідовного проведення трьох етапів: ідентифікація структури бізнес-моделі, аналіз мережі взаємодії, аналіз результатів взаємодії. Перевага цього підходу в тому, що процес створення, доведення цінності до споживача, одержання доходу сприймається як єдина комплексна дія в контексті мережевої взаємодії компанії і її клієнтів, що дає можливість компанії сфокусуватися на всьому ланцюжку створення цінності.

Ключові слова: бізнес-модель, компанія, управління, цінність, взаємодія.

Шандова Н.В., Ожго М.В. Маркетинговые инструменты исследования бизнес-модели компании. В статье определена роль маркетинга в исследовании бизнес-модели, сущность которой раскрывается через понятие ценности, создаваемой и предоставляемой конечному потребителю. Доказано, что бизнес-модель – это отдельная единица анализа, которую можно рассматривать как систему, состоящую из компонентов, связей между ними и динамических процессов внутри, нацеленных на создание ценности для клиентов. Применение бизнес-модели как единицы анализа в исследованиях успешности деятельности компании позволяет понять процесс создания ценности для нового типа потребителя, который ищет товары и услуги по ценности, адекватной его целям и возможностям. Предложена схема анализа бизнес-модели компании, которая состоит из последовательного осуществления трех этапов: идентификация структуры бизнес-модели, анализ сети взаимодействия, анализ результатов взаимодействия. Преимущество данного подхода состоит в том, что процессы создания, доведения ценности до потребителя, получения дохода воспринимаются как единое комплексное действие в контексте сетевого взаимодействия компании и ее клиентов, что дает возможность компании сфокусироваться на всей цепочке создания ценности.

Ключевые слова: бизнес-модель, компания, управление, ценность, взаимодействие.

Shandova N.V., Ozhgo M.V. Marketing tools for researching the business model of companies. The article defines the role of marketing in the study of the business model, the essence of which is revealed through the concept of value created and provided to the end user. It is proven that a business model is a separate unit of analysis that can be viewed as a system consisting of components, links between them, and dynamic processes within, aimed at creating value for customers. The use of a business model as a unit of analysis in researching the success of a company's activity makes it possible to understand the process of creating value for a new type of consumer who is looking for goods and services at a value appropriate to his goals and capabilities. The article proposed a scheme for analysing the business model of a company, which consists of the sequential implementation of three stages: identification of the structure of the business model, analysis of the interaction network, analysis of the results of the interaction. The advantage of this approach is that the processes of creating, bringing value to the consumer, generating income are perceived as a single integrated action in the context of the network interaction of the company and its customers, this enables the company to focus on the entire value chain.

Key words: business-model, company, management, value, interaction.

Постановка проблеми. Сьогодні вітчизняне підприємництво має короткостроковий характер і, як наслідок, неефективне в довгостроковому періоді. Більшість підприємців не може й не вміє пристосувати свою діяльність під мінливі умови зовнішнього оточення, що приводить лише до організації посереднього бізнесу й до короткострокової ефективності. Успішний розвиток компаній усе сильніше залежить саме від використовуваної ними бізнес-моделі, тобто «щоб залишатися конкурентоспроможними, фірми повинні

постійно розбудовувати й адаптувати свої бізнес-моделі» [11, с. 274].

Сьогодні актуальною проблемою є відсутність спеціальних методів і моделей для аналізу ситуації й виявлення факторів зміни зовнішнього й внутрішнього середовища компанії, наслідком яких є адаптація стратегічних рішень, що суттєво впливає на діяльність компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Постійним стимулом удосконалювання системи управління компанії є вимога підвищення ефективності діяльності на фоні загострення конкуренції. У загальному випадку формування бізнес-моделі дозволяє вдосконалювати традиційну систему управління компанією.

Теоретичною основою дослідження є концепції бізнес-моделей, розроблені в працях таких учених, як: R. Amit, C. Zott [1], H. Chesbrough [2], J. Magretta [4], A. Osterwalder, Y. Pigneur [6], A. Соолятте [13], D. Teece [9], P. Timmers [10], А. Федоренко [12], П. Шингарьов [14] та ін. Однак у працях дослідників наявні розбіжності в питаннях визначення бізнес-моделі, питаннях, пов'язаних з використанням певних інструментів для аналізу бізнес-моделі, а також можливостями для її вдосконалювання.

Відповідно до багатьох досліджень, бізнес-модель – це концептуальний опис, що пояснює принципи роботи компанії, але перехід на нову модель повинен здійснюватися як керований процес за спеціальною методикою.

Формулювання цілей статті. Мета статті – запропонувати інструменти дослідження бізнес-моделі компанії на основі маркетингу взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Формування ефективного бізнесу нині є актуальним як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівні. Від того, наскільки адекватним буде підприємницький підхід до ефективного управління, буде залежати сталий розвиток економіки.

Розмаїття умов функціонування підприємств, що різняться за формами власності, профілем, масштабом та іншими ознаками, приводить і до різноманітності їхніх бізнес-моделей.

У трактуванні поняття «бізнес-модель» у закордонній й вітчизняній літературі єдиного визначення «бізнес-модель» не сформувалося, деякі з них наведено в таблиці 1.

Як видно з цих визначень, багато авторів намагаються розширити зміст бізнес-моделі різними поясненнями, ресурсами й процесами, що, на їхню думку, входять до складу бізнес-моделі. Більшість авторів [2; 6; 9; 12] описують визначення бізнес-моделі з позиції створення цінності для клієнтів і одержання організацією прибутку; інші автори [1; 4; 8] відзначають, що це метод ведення бізнесу. У роботах [5; 7; 10] бізнес-модель розглядається як комплексна система дій і взаємин.

Таблиця 1

Визначення поняття «бізнес-модель»

Автор	Визначення бізнес-моделі, джерело
R. Amit, C. Zott	Бізнес-модель – ділова модель, яка відображає зміст, структуру й управління; бізнес-модель застосовують для створення цінності використання можливостей підприємницької діяльності [1, с. 511].
H. Chesbrough	Бізнес-модель компанії – це спосіб, який компанія використовує для створення цінності й одержання прибутку [2, с. 533].
M. Johnson et al.	Бізнес-модель «складається із чотирьох взаємозалежних елементів, які спільно створюють і доставляють цінність». Елементами є запропонована споживачам цінність, формула одержання прибутку, ключові ресурси, ключові процеси [3]
J. Magretta	Бізнес-модель визначає ділові моделі як історії, які пояснюють, як працюють підприємства [4, с. 4].
D. Mitchell, C. Coles	Бізнес-модель – це комбінація «хто», «що», «коли», «чому», «де», «як» і «скільки» організація використовувала для задоволення потреб своїх клієнтів, кінцевих користувачів і інших зацікавлених осіб (включаючи, але не обмежуючись співробітниками, партнерами, постачальниками, дистриб'юторами, кредиторами, акціонерами й співтовариствами, операціями організації) [5, с. 20].
A. Osterwalder, Y. Pigneur	Бізнес-модель – це логічне обґрунтування того, як компанія створює, доставляє й поглинає цінність (економічну, соціальну і т.д.). [6, с. 18]
A. Slywotzky	Модель бізнесу – це те, як компанія вибирає споживача, формулює й розмежовує свої пропозиції, розподіляє ресурси, визначає, які завдання вона зможе виконати самотужки й для яких доведеться залучати сторонніх фахівців, виходить на ринок, створює цінність для споживача й одержує від цього прибуток. Компанії можуть пропонувати продукти, послуги або технології, але ця пропозиція ґрунтується на комплексній системі дій і взаємин, яка являє собою бізнес-модель компанії [7, с. 134].
P. Stähler	Бізнес-модель – це концептуальний опис, що пояснює принципи роботи підприємства. Бізнес-модель роз'ясняє те, як ланки бізнесу сполучаються одне з одним і інтегруються в єдину структуру [8, с. 6].
D. Teece	Сутність бізнес-моделі укладається у визначенні способу, за допомогою якого підприємство поставляє цінність для клієнтів, залучає їх придбати цінність і отримує прибуток [9, с. 173]
P. Timmers	Бізнес-модель являє собою «архітектуру продуктових, сервісних і інформаційних потоків, що включає опис різних учасників бізнесу і їх ролі; опис потенційних вигід для різних учасників бізнесу; опис джерел одержання доходів» [10]
А. Федоренко	Бізнес-модель логічно описує, яким способом організація створює, поставляє клієнтам і здобуває вартість – економічну, соціальну й інші форми вартості [12].
А. Соолятте	У рамках бізнес-моделі відображаються всі об'єкти (сутності), процеси, правила виконання операцій, чинна стратегія розвитку, а також критерії оцінки ефективності функціонування системи. Бізнес-модель – це спосіб, яким компанія створює цінність для клієнтів і одержує від цього прибуток [13, с. 10].
П. Шингарьов	Бізнес-модель – це сукупність зв'язаних і інтегрованих модулів, які описують і відображають внутрішнє й зовнішнє середовище в компанії в рамках єдиної розглянутої системи [14].

Вивчаючи визначення бізнес-моделі, можна відзначити особливу роль маркетингу в дослідженні бізнес-моделі, поняття якої насамперед розкривається через поняття цінності, створюваної й надаваної кінцевому споживачеві. Оскільки учасники бізнес-моделі – це комерційні організації, зацікавлені в одержанні прибутку, життєздатність бізнес-моделі залежить прямо від визнання або невизнання споживачем цінності, яка була йому надана. Через це ключову роль у процесі створення цінності відіграє орієнтація учасників бізнес-моделі на інтереси кінцевого споживача, розуміння його потреб, включення його в цей процес, що, у свою чергу, дозволяє формувати стійкі бізнес-моделі. Також, оскільки бізнес-моделі здебільшого містять у собі не окреме підприємство або фірму, а цілий комплекс учасників взаємодії (постачальники, виробники, канали розподілу), виникає необхідність координації дій учасників і приведення їх інтересів відповідно до інтересів кінцевого споживача. Це найчастіше дозволяє суттєво збільшити цінність, створювану в межах ланцюжка.

Вивчення наукової літератури показує, що застосування бізнес-моделей у дослідженнях організацій дозволяє використовувати новий, нетрадиційний рівень аналізу (крім галузі, організації, мережі і т.д.), тому що межі бізнес-моделі простираються набагато ширше й включають мережі, взаємодію із зацікавленими сторонами, відносини із клієнтами, постачальниками тощо. Також вивчення бізнес-моделей показує не тільки те, що компанії виробляють, щоб задовольнити потреби певного ринку, але і як вони це роблять. Під час розгляду бізнес-моделі аналізують операційну діяльність, яка допомагає зрозуміти логіку побудови й функціонування бізнесу, його архітектуру, що відображає стратегічні рішення. При цьому під час формування бізнес-моделі увага акцентується як на процесі створення цінності, так і на процесі одержання прибутку. Таким чином, можна зробити висновок, що бізнес-модель – це окрема одиниця аналізу, яку можна розглядати як систему, яка складається з компонентів, зв'язків між ними й динамічних процесів усередині, націлених на створення цінності для клієнтів.

Застосування бізнес-моделі як одиниці аналізу в дослідженнях успішності діяльності компанії отримує усе більш широке застосування у зв'язку з тим, що дозволяє зрозуміти процес створення цінності для нового типу споживача, який шукає товари й послуги з цінністю, адекватною його цілям та можливостям, і є найбільш складним та суперечливим [15, с. 111].

Як було зазначено вище, основними компонентами бізнес-моделі є: створення цінності й пропозиція її споживачеві; доведення створеної цінності до споживача; одержання доходу від виробленої цінності. У силу того, що важливість споживача підкреслюється в багатьох дослідженнях, необхідно враховувати, що трансформація задоволеності споживача в його готовність здійснювати наступні покупки, пред'являючи попит і беручи участь у ланцюжку взаємодії на ринку, буде впливати на зміни бізнес-моделі компанії. Тобто кінцевий споживач шляхом участі в процесі тестування нових продуктів, послуг, пред'являючи власні переваги, створює передумови до зміни бізнес-моделі компанії, що підштовхує компанію до пошуку нових форм і можливостей взаємодії.

У межах цих висновків пропонується схема аналізу бізнес-моделі компанії, яка складається з послідовного проведення трьох етапів (рис. 1).

На першому етапі здійснюється ідентифікація структури бізнес-моделі компанії за допомогою визначення сукупності клієнтів компанії, які беруть участь у процесі створення й розподілу цінності, а також одержання доходу від своєї діяльності. У процесі аналізу визначаються всі учасники взаємодії, їхня роль у лан-

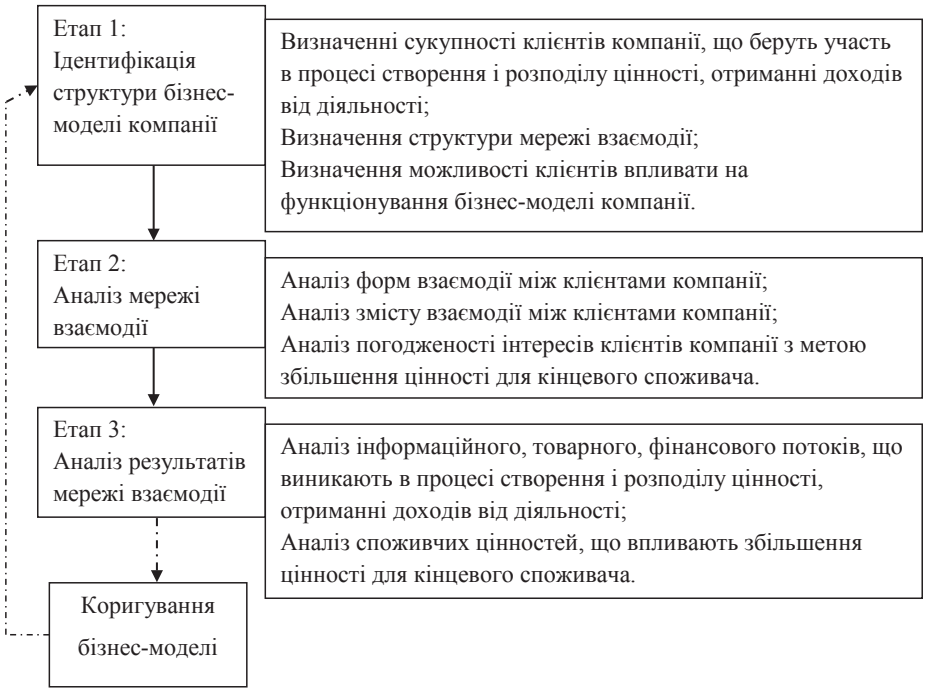


Рис. 1. Етапи аналізу бізнес-моделі компанії

Джерело: розроблено авторами

цюжку створення цінності для кінцевого споживача, а також їхня можливість впливати на функціонування бізнес-моделі особливими повноваженнями (наприклад, на ринку автотранспорту страхові компанії за допомогою взаємодії з банками й органами державного регулювання, не взаємодіючи прямо з виробниками автотранспорту, впливають на систему безпеки під час експлуатації автотранспорту і є ініціаторами розроблення всіляких технічних засобів).

На другому етапі проводиться аналіз взаємодії між клієнтами компанії, визначаються форми й зміст взаємодії (контракти, договори різної форми, що укладаються між учасниками, інструменти мотивації сторін і т.д.), а також погодженість і способи усунення конфліктів інтересів під час створення цінності для кінцевого споживача.

На третьому етапі здійснюється аналіз результатів взаємодії клієнтів компанії під час створення й розподілу цінності, одержання доходу. Об'єктом аналізу є інформаційні, товарні й фінансові потоки, що виникають під час створення й розподілу цінності. Також додатково пропонується розглядати й зміну переваг споживачів, які формують кінцеву цінність.

Цикл аналізу завершується коригуванням власне бізнес-моделі компанії.

Перевага цього підходу в тому, що процес створення, доведення цінності до споживача, а також одержання доходу сприймається як єдина комплексна дія в контексті мережевої взаємодії компанії і її клієнтів. Це дає можливість компанії сфокусуватися не на окремій фірмі й партнерах, з якими вона безпосередньо взаємодіє, а на всьому ланцюжку створення цінності, тому що від кожного учасника залежить цілісність ланцюжка й та величина цінності, яка в підсумку буде отримана кінцевим споживачем.

Висновки. Бізнес-модель є результатом діяльності компанії, що відображає в ній свої уявлення про можливості й засоби одержання прибутку. За грамотного підходу компанія враховує багато факторів: кон'юнктуру ринку, особливості економічної, фінансової, соціальної політики держави, технологічні, структурні особливості галузі, об'ємні й тимчасові характеристики власних цілей, досвід діяльності інших компаній. Сформований вихідний варіант бізнес-моделі містить інформацію про такі елементи, як мережі, зацікавлені сторони, клієнти, постачальники тощо, зв'язки між ними, динамічні процеси усередині. Використовуючи основні принципи маркетингу взаємин, бізнес-модель націлена на створення цінності для клієнтів і одержання прибутку.

Внаслідок динамічності середовища, зміни цілей і можливостей компанії бізнес-модель не може залишатися незмінною. Перехід на нову модель діяльності компанії повинен проводитися як керований процес за спеціальною методикою, що забезпечує досягнення цільового результату, і стає можливим за проведення аналізу бізнес-моделі, метою якого є фокусування уваги компанії на всьому ланцюжку створення цінності, тому що від кожного учасника залежить цілісність ланцюжка й та величина цінності, яка в підсумку буде отримана кінцевим споживачем.

Список використаних джерел:

1. Amit R., Zott C. Value creation in e-business. Strategic Management Journal. 2001. Vol. 22. P. 479–724.

2. Chesbrough H., Rosenbloom R. The role of business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation`s technology spin-off companies. Industrial and Corporate Change. 2002. Vol. 11, № 3. P. 529–555.

3. Johnson M., Christensen C., Kagermann H. Reinventing your business model. Harvard business review. 2008. Vol. 86, № 12. P. 57–68.

4. Magretta J. Why Business Models Matter. Harward Business Review. 2002. Vol. 80, № 5. P. 3–8.

5. Mitchell D., Coles C. Business model innovation breakthrough moves. Journal of Business Strategy. 2004. Vol. 25, Issue: 1. P. 16–26.

6. Osterwalder A., Pigneur Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. Published by John Wiley & Sons, Inc.: USA, New Jersey. 2010. 282 p.

7. Slywotzky A. Value Migration: How to Think Several Moves Ahead of the Competition. Boston (MA): Harvard Business Review Press. 1996. 327 p.

8. Stähler P. Business Models as a Unit of Analysis for Strategizing. International. Workshop on Business Models. Lausanne, Switzerland. 2002. 52 p.

9. Teece D. Business Models, Business Strategy and Innovation. Long Range Planning. 2010. № 43. P. 172–194.

10. Timmers P. Business Models for Electronic Markets. Journal of Electronic Markets. 1998. № 8. P. 3–8.

11. Wirtz B., Schilke O., Ullrich S. Strategic development of business models. Long Range Planning. 2010. Vol. 43. P. 272–290.

12. Федоренко А. Стратегия предприятия vs. Бизнес-модель предприятия. Консалтинговая компания «SOCIUM». URL: http://socium.com.ua/2011/02/business-strategy-vsbusiness-model/#more-1190.

13. Сооляттэ А. Бизнес-модель – ключ к развитию бизнеса на основе инноваций. Менеджмент инноваций. 2010. № 01(09). С. 6–15.

14. Шингарев А. Построение бизнес-модели корпорации, ориентированной на развитие. URL: http://www.aup.ru/books/m74/3.htm.

15. Шандова Н.В., Шульга М.О. Дослідження складників маркетингового потенціалу підприємства. Бізнес-навігатор. 2018. № 5(48). С. 110–114.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1:330.15

Андрусяк Н.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ РЕГІОНІВ

Андрусяк Н.О. Світовий досвід управління еколого-економічною конкурентоспроможністю регіонів. У статті визначено сутність еколого-економічної конкурентоспроможності регіональної економіки. Обґрунтовано необхідність розгляду та виявлення особливостей світового досвіду управління еколого-економічним розвитком локальних територій, який ґрунтується на механізмах, що включають систему інструментів на світовому, національному та регіональному рівнях. Узагальнено інструментарій механізмів управління еколого-економічною конкурентоспроможністю в розвинених країнах. Висвітлено специфіку застосування технологій управління на регіональному рівні у світі. Обґрунтовано актуальність використання окремих інструментів у регіонах України, що сприятиме створенню передумов формування та підтримки на необхідному рівні еколого-економічної конкурентоспроможності локальних територій.

Ключові слова: еколого-економічна конкурентоспроможність, регіон, технології управління, інструментарій управління, механізми управління.

Андрусяк Н.А. Мировой опыт управления эколого-экономической конкурентоспособностью регионов. В статье определена сущность эколого-экономической конкурентоспособности региональной экономики. Обоснована необходимость рассмотрения и выявления особенностей мирового опыта управления эколого-экономическим развитием локальных территорий, который основан на механизмах, включающих систему инструментов на мировом, национальном и региональном уровнях. Обобщен инструментарий механизмов управления эколого-экономической конкурентоспособностью в развитых странах. Освещена специфика применения технологий управления на региональном уровне в мире. Обоснована актуальность использования отдельных инструментов в регионах Украины, что будет способствовать созданию предпосылок формирования и поддержания на необходимом уровне эколого-экономической конкурентоспособности локальных территорий.

Ключевые слова: эколого-экономическая конкурентоспособность, регион, технологии управления, инструментарий управления, механизмы управления.

Andrusyak N.O. World experience in managing the ecological and economic competitiveness of the regions. The essence of ecological-economic competitiveness in the development of a regional economy is determined in the article. The necessity of considering and revealing the peculiarities of the world experience in the management of ecological and economic development of local territories based on the mechanisms including the system of instruments at the world, national and regional levels is substantiated. Generalized toolkit of management mechanisms regarding ecological and economic competitiveness in developed countries. The specifics of the application of management technologies at the regional level in the world are highlighted. The urgency of the use of separate tools in the regions of Ukraine is substantiated, which will facilitate the creation of prerequisites for the formation and maintenance of the necessary ecological and economic competitiveness of local territories at the necessary level.

Key words: ecological-economic competitiveness, region, management technologies, management tools, management mechanisms.

Постановка проблеми. Світовий соціально-економічний розвиток, впливаючи на природні ресурси, змінює наявні пріоритети, змушує врахувати та переосмислити екологічні проблеми. Погіршення якості життя та здоров'я населення є однією з характерних проблем, які є наслідком неуважності до навколишнього природного середовища та беззастережного споживання ресурсів. Наслідком цього є екологічні катастрофи, зменшення обсягів природних ресурсів та зниження асиміляційного потенціалу навколишнього природного середовища, що приводить до незворотних змін в екологічному середовищі та відповідним чином позначається на регіональному розвитку, зокрема диспропорційності та депресивності територій.

Усвідомлення сутності та наслідків зазначених явищ підтверджує, що, незважаючи на прогресивність та ефективність науково-технічного прогресу, він також породжує глобальні екологічні проблеми, зокрема кліматичні, соціальні, демографічні, сировинні. Беззаперечним фактом є те, що забруднення довкілля та зниження здатності навколишнього середовища до самовідновлення є наслідками діяльності людини, особливостей господарювання, які здійснюють часто незворотний вплив на біохімічні природні цикли та запаси природних ресурсів. Екологічні наслідки економічної діяльності людини мають віддалені за площею й часом наслідки. Зміна природного середовища та наслідки екологічних катастроф виходять далеко за межі одного регіону.

Еколого-економічна конкурентоспроможність регіону, яка є наслідком розвиту світової, національної та регіональної економіки й обов'язковою умовою розвитку території в міжрегіональному та світовому масштабі, безпосередньо відчуває негативні наслідки впливу людства на навколишнє природне середовище та погіршення екологічного стану. Це пов'язане з регіональними проблемами на рівні галузей промисловості, розвитку ринків, а також культурними, соціальними, інформаційними та іншими проблемами.

Саме через масштабність наслідків впливу на екологію управлінські механізми, підходи, інструменти, важелі заслуговують на особливу увагу. Актуальність їх дослідження зростає залежно від розвитку науково-технічного прогресу, який супроводжується не лише створенням новітніх технологій, але й зростанням екологічних ризиків.

Певною мірою наявні екологічні проблеми зумовлені низькою зацікавленістю представників економічної теорії та практиків в екологічних обмеженнях соціального та економічного розвитку. Протягом тривалого періоду їм не приділяли належної уваги та не надавали значення. Отже, надмірний антропогенний вплив людини на природу є особливістю сучасного техногенного типу економічного розвитку. Неврахування екологічного чинника є причиною швидкого та виснажливого використання наявних природних ресурсів, їх споживання зі швидкістю, що перевищує здатність до відновлення. Отже, необхідно створити умови переходу від антропоцентричного до біоцентричного типу розвитку людської спільноти, які передбачають формування механізмів управління з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду та орієнтацією на екологізацію потреб споживачів та економічних агентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні управлінські аспекти еколого-економічного розвитку національної та регіональної економіки деякою мірою висвітлені вітчизняними й зарубіжними вченими, праці яких стосуються передусім узгодження екологічних та економічних інтересів і потреб, чинників впливу на ці складові, пріоритетності впровадження екологічних стандартів, формування еколого-економічних механізмів регулювання тощо. Специфіка управлінських складників на рівні територій є більш проблемною для дослідження та узагальнення через систему відмінностей територіального розвитку. На глобальному рівні еколого-економічні проблеми та їхні наслідки досліджував В. Вернадський, який пов'язав ці складники один з одним та висвітлював їх взаємодію з позиції єдності екологічної та економічної систем. Його працю «Несколько слов о ноосфере» [1] вважаємо засадничою для усвідомлення системної ролі кожного зі складників у формуванні управлінської платформи для еколого-економічної конкурентоспроможності регіонів. Вітчизняні науковці В. Буркинський, В. Григорків, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, З. Герасимчук, В. Кравців, Л. Масловська, О. Веклич [2–4] досліджували організацію управління еколого-економічним розвитком на рівні суб'єктів господарювання та галузей господарювання. Зарубіжний досвід репрезентовано в наукових студіях У. Айзарда, К. Боулдінга, Г. Дейлі, У. Каттона, Р. Коуза, В. Леонтьєва, Д.Л. Медоуз, Д.Х. Медоуз, М. Месаровича, А. Пігу, Д. Форда, Дж. Форрестера, які присвячені методології регіонального аналізу, соціальній складовій екологічних конфліктів, економічному добробуту тощо. Водночас управлінські технології еколого-економічної конкурентоспроможності за умов забезпечення збалансованого розвитку соціально-еколого-економічних систем потребують подальшого доопрацювання та розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є огляд світового досвіду управління еколого-економічною конкурентоспроможністю регіонів. Виклад основного матеріалу. Управління еколого-економічним розвитком полягає в тому, щоби забезпечити таку внутрішню взаємодію елементів відповідних систем, за якої високі темпи розширеного відтворення, економічного росту та підвищення добробуту поєднуються зі збереженням, безперервним покращенням та розвитком як окремих сфер, так і всього навколишнього середовища [5, с. 31]. У цьому контексті еколого-економічну конкурентоспроможність розвитку регіональної економіки можна кваліфікувати як оптимальну траєкторію руху складників економічної системи, що уможливить забезпечення високої якості довкілля та економіки. Процеси управління в будь-якій сфері складні та багатогранні. За умов комплексної дисипативної системи, якою є еколого-економічна, завдання управління багаторазово ускладняються та набувають рис комплексності, варіативності та підвищеної ризикованості. Для цих процесів характерні складність, інертність та темпоральність, результати управління є складно обчислювальними та довгостроковими. Вищезазначене обґрунтовує необхідність розгляду та виявлення особливостей світового досвіду управління еколого-економічним розвитком локальних територій, який ґрунтується на механізмах, що охоплюють систему інструментів на світовому, національному та регіональному рівнях. Узагальнений інструментарій механізмів управління щодо еколого-економічної конкурентоспроможності в розвинених країнах подано на рис. 1.

Механізм формування та використання еколого-економічної конкурентоспроможності регіону автор трактує як взаємоузгодження систем чинників впливу на формування еколого-економічної конкурентоспроможності регіону та напрямів її використання, які мають на меті довгострокову комплексну еколого-економічну ефективність.

Проаналізуємо окремі інструменти світових управлінських механізмів еколого-економічною конкурентоспроможністю регіонів, а саме природоохоронне законодавство, зокрема найпоширеніші екологічні податки, міжнародні стандарти, екологічну сертифікацію та аудит.

Рис. 1. Інструментарій механізмів управління еколого-економічною конкурентоспроможністю (узагальнення світового досвіду)

Джерело: розроблено автором

Особливостями природоохоронного законодавства в країнах ЄС є:

– орієнтація на стійкий розвиток, який залежить від системи рішень та заходів, які повинні використовувати органи державної влади в процесі реалізації природоохоронних планів дій, а також від законодавчих інструментів та ініціатив, що регламентують правовими нормами;

– використання цілісного підходу щодо тісного зв'язку між нормативно-правовими актами в галузі охорони навколишнього середовища (цілісний підхід означає, що в процесі ухвалення деяких рішень закон дає змогу враховувати широкий спектр інтересів та поглядів, зокрема суспільні; найкраще це виявляється у сфері планування розвитку) [6].

Екологічні податки є важливим інструментом еколого-економічної політики та управління. Держави з великою відповідальністю ставляться до цього виду оподаткування, тому в тій чи іншій інтерпретації екологічні податки існують в усіх країнах світу. Основоположником цього виду оподаткування вважають А. Пігу, який запропонував їхнє впровадження для попередження забруднення навколишнього середовища виробниками та стимулювання через впровадження екологічних технологій. Як правило, екологічні податки – це система платежів, які об'єднані в групи залежно від бази оподаткування. Нею може бути готова продукція (в разі застосування екологічного податку на продукт), певний природний ресурс (в разі справляння плати за забруднення довкілля) чи їхні відходи (в разі справляння плати за розміщення відходів виробництва ті споживання) [7, с. 2].

В різних країнах світу екологічне оподаткування використовують як потужний важіль державної екологічної політики. У країнах – членах ОЕСР і ЄС воно є системою, в якій податки (платежі) об'єднуються в основні чотири групи відповідно до бази оподаткування:

1) енергетичні (зокрема, податок на двоокис вуглецю);
2) транспортні;
3) податки на забруднення (охоплюючи податки на відходи й податки на продукти, що забруднюють навколишнє середовище);
4) ресурсні податки, тобто платежі за природні ресурси (зокрема, податки на нафту й газ).

Нині в країнах – членах ОЕСР і Євросоюзу обкладенню екологічним податком підлягають дії юридичних та фізичних осіб, що спричиняють своєю діяльністю негативні наслідки, які приводять до погіршення стану навколишнього середовища [8].

Нині суб'єкти господарювання в більшості розвинених країнах світу вимушені здійснювати свою діяльність відповідно до норм екологічного законодавства та водночас із забезпеченням контролю з боку державних наглядових органів. Така діяльність отримала назву екологічного аудиту, який активно застосовують у Канаді, Великобританії, Швеції, США, Нідерландах та інших розвинутих країнах [9]. Зазначимо, що, оскільки він фактично є превентивним заходом, в окремих країнах, наприклад у США, екологічний аудит є не лише інструментом державного впливу та контролю, але й потужним важелем стимулювання природоохоронної та екологічно спрямованої діяльності підприємств. Екологічне порушення, виявлене добровільно, та також вжиття заходів щодо його усунення надають суб'єкту господарювання певною мірою «захищений» статус, що дає змогу претендувати на зниження штрафів та пом'якшення екологічних санкцій. Підпри-

ємницькі структури, які добровільно проходять екоаудиторські перевірки та приймають на виконання відповідні програми, є такими, які готові співпрацювати з визначеними законодавством державними контролюючими інститутами та претендують на лояльність з їхнього боку в разі здійснення екологічного порушення. Одним з основних складників такої програми є фінансовий, який визначає обсяг витрат на екологічні проекти, охорону навколишнього природного середовища тощо. У 1990 р. у США було прийнято закон про охорону навколишнього середовища від забруднень (Pollution Prosecution Act), в якому важливі повноваження надані Відділу з кримінального переслідування (Office criminal enforcement). Проте добровільно виявлені правопорушення або правопорушення, виправлені завдяки програмі екоаудиту, допомагають уникнути розгляду в кримінальному порядку [9].

Існує думка про те, що екологічні податки – це механізм протидії конкуренції: «механізм, який зменшує конкурентоспроможність держави через витрати на екологічні заходи» [10, с. 169]. За якісним складом українська та зарубіжні системи екологічного оподаткування суттєво різняться, що ускладнює їхнє порівняння (табл. 1).

В Україні величина екологічного податку в доходах зведеного державного бюджету мізерна порівняно з ВВП. Цей показник коливається від 0,23% до 0,02% ВВП. Натомість спостерігаємо чітку тенденцію до його зменшення. Так, у 2014 р. величина екологічного податку становила 0,23% ВВП, а у 2017 р. зменшилась майже в 10 разів, а саме до 0,02% ВВП. Згідно з цим показником Україна посідає одне з останніх місць у світі, розташовуючись поряд з Філіппінами (0,22%) та Кот-д'Івуаром (0,11%). Серед лідерів за цим показником слід назвати Сербію, Данію, Латвію, Грецію, Великобританію. Величина доходу бюджету від екологічного податку в цих країнах в 10–20 разів більша, ніж в Україні.

Отже, система екологічних податків та платежів у сучасній світовій практиці досить потужна та всеохоплююча щодо об'єктів регулювання. Вона охоплює плату за використання та забруднення водних ресурсів, лісових насаджень, землі та ґрунтів, повітря. У країнах – членах ЄС поширеними екологічними податками є:

– енергетичні податки (Австрія, Великобританія, Італія, Нідерланди, Словенія, Швеція), тобто податки на споживання електрики, вугілля, природного газу та палива;

– податок на мінеральне паливо (Австрія, Великобританія, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Словаччина, Франція) [15, с. 11].

До порушників законодавства у сфері оподаткування застосовуються важелі примусу, які діють паралельно зі стимулюванням, наприклад щодо заборони виробництва токсичних хімічних речовин, вимог про припинення скидів у навколишнє середовище залишкових продуктів виробництва.

Міжнародний досвід, накопичений розвиненими країнами щодо охорони навколишнього природного середовища, став основою системи міжнародних стандартів (які стосуються компонентів біосфери), за розроблення та впровадження яких відповідає Міжнародна організація зі стандартизації.

У 90-х рр. XX ст. ця організація створила комплекс міжнародних стандартів як систему екологічного управління, зокрема стандарти серії 14000. Для цього у 1993 р. створений Технічний комітет ISO «Екологічне управління». Система стандартів ISO 14000 розроблена на базі стандарту BS 7750, а також стандарту за системою якості продукції ISO 9000 [16]. Науковці та практики стверджують, що остання система, на відміну від деяких інших природоохоронних стандартів, орієнтована на екологічні технології, а не на кількісні параметри. Основною функцією ISO 14000 є система екологічного менеджменту (environmental management system). Сутність стандарту ISO 14000 є еколого-економічною та передбачає стимулювання окремих складників конкурентоспроможності, адже організація та утримання високого рівня якості продукції та зростання кількості партнерів сприяють підвищенню якості життя населення та суспільства загалом. Добровільність стандартів ISO 14000 не замінює обов'язковості дотримання законодавчих вимог, але сприяє визначенню кількості суб'єктів господарювання, які виконують екологічні законодавчі вимоги, а також дослідженню особливостей впливу на навколишнє природне середовище характерних для конкретного регіону підприємств. Безпосередньо конкурентна складова екологічних стандартів виявляється не стільки на регіональному рівні, скільки на світовому, в процесі організації та здійснення експортно-імпортних операцій. Конкурентна позиція компанії, що представляє екологічну продукцію, порівняно вища від інших компаній на світовому ринку. В межах країни екологічні стандарти, спрямовані на збереження навколишнього природного середовища, забезпечують доступ для потенційних експортерів та імпортерів.

Нині постіндустріальне суспільство, яке сформувалося в більшості країн Західної Європи (Австрія, Великобританія, Німеччина, Норвегія, США, Франція Канада, Фінляндія, Швеція, Японія), характеризується не лише технічним розвитком та рівнем матеріального добробуту, але й жорстким законодавством у сфері екології та охорони довкілля, а також, що дуже важливо,

Таблиця 1

Надходження від екологічних податків, % ВВП [11–14]

Країна	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Україна	0,12	0,11	0,11	0,23	0,06	0,07	0,02
Данія	4,03	3,87	3,9	4,2	4,25	4,00	3,95
Німеччина	2,24	2,18	1,95	1,95	1,90	1,90	1,95
Греція	2,76	2,85	2,80	2,80	2,90	2,95	2,90
Франція	1,81	1,83	1,90	2,0	1,95	2,20	2,00
Велика Британія	2,62	2,62	2,60	2,4	2,40	2,43	2,40
Польща	2,55	2,52	2,40	1,85	1,90	2,02	2,00

готовністю громадян дотримуватися цих законів [17]. Серед основоположних Директив ЄС у галузі охорони довкілля виділяють такі:

1) Директива про Доступ до Інформації, що затверджує право на доступ до інформації та встановлює чіткі умови того, як повинна надаватись інформація щодо охорони навколишнього природного середовища;

2) Директива про Звітність, що окреслює вимоги щодо регулярної звітності;

3) Директива про Оцінку Впливу на Довкілля (Директива ОВД);

4) Директива про Стратегічну Екологічну Оцінку впливу на довкілля (Директива СЕО), яка спрямована на розв'язання екологічних проблем;

5) Директива про Забезпечення Участі Суспільства в ОВД (2003/35), що підвищує прозорість та легітимність планів, програм та окремих проектів [17, с. 147].

Одним з інструментів створення та реалізації функцій управління у сфері еколого-економічного розвитку в розвинених країнах є екологічна сертифікація, яка спрямована на стимулювання виробників до активізації та впровадження в діяльність інноваційних технологічних процесів. Виробництво екологічної продукції, яка мінімально впливає на навколишнє природне середовище, здебільшого спрямована передусім на отримання права для виробника використовувати екологічний знак для своєї продукції. У світовому масштабі екологічні знаки та маркування є шансом для виробника вийти на світовий ринок за рахунок конкурентних переваг, які забезпечує екологічність. Відповідні продукти є більш стійкими до впливу світових чинників у довгостроковому періоді. Екологічне маркування містить знаки, які не тільки апробовані на національному рівні, але й отримали широке міжнародне визнання [19], такі як «Блакитний ангел» (Німеччина), «Зелена рукавичка» і «Зелений хрест» (США), «Білий лебідь» (Скандинавські країни), «Екознак» (Японія), "NF-Environment" (Франція). Крім того, на всій території Європейського Співтовариства діє екологічний знак «Квітка Європи», або «Зоряна маргаритка» [18, с. 149].

Більшість управлінських інструментів щодо еколого-економічної конкурентоспроможності, зокрема екологічна сертифікація, має превентивний характер, адже попередження екологічних катастроф та втрата конкурентоспроможності завжди легші, ніж ліквідація наслідків. Отже, критерії, покладені в основу вимог щодо отримання екологічного сертифікату, мають перевищувати екстремуми оцінки, закладені в стандартах сертифікації.

На міжнародному рівні в механізмах реалізації положень «зеленої економіки» та в міжнародному праві використовують ключові елементи екологічної оцінки, зокрема горизонтальні директиви ЄС про ОВНС, СЕО. Роль екологічної оцінки розкривається через інформаційне забезпечення, розгляд альтернатив, інтеграцію екологічних викликів з економічними, соціальними та іншими викликами, уникнення ризиків. Для визначення обсягу негативного впливу конкретної ситуації на цілісність об'єктів НПС використовують процедури скринінгу, «скопінгу» (визначення необхідної інформації для ОВНС), документального оформлення, консультацій з природоохоронними органами, громадськістю, транскордонних консультацій. Нині інновацією в енергетиці України є запровадження систем енергетичного управління ISO 50001:2011 "Energy management systems – Requirements with guidance for use" [19, с. 244].

До країн, які найактивніше стимулюють розроблення та впровадження еколого-економічних управлінських механізмів, належить Канада, яка через високі темпи економічного розвитку є країною з високим негативним впливом на екологію та навколишнє природне середовище.

В основу фінансування екологічних проектів Канади покладено принцип еколого-економічної ефективності, який передбачає впровадження тих проектів, які, окрім екологічної ефективності, передбачають економічну. Реалізація цих проектів відбувається через відповідну регіональну політику, яка за наявної федеральної підтримки координується та стимулюється екологічним законодавством, стратегіями розвитку, програмами та планами. Складова механізму регіонального управління, а саме інституційне забезпечення, є особливістю регіонального підходу цієї країни та передбачає формування регіональної ради для послідовної реалізації Програми дій для конкретного регіону. У ній визначено стратегічні орієнтири розвитку регіону, програми інформаційного, комунікаційного, інституційного забезпечення, політику фінансово-інвестиційного забезпечення, критерії сталого розвитку території, пріоритети раціонального природокористування тощо.

Однією з найефективніших у світі є екологічна політика Японії, спрямована на сприяння впровадженню концепції сталого розвитку. Уряд Японії ще у 60-х рр. XX ст. розробив екологічне законодавство, що істотно поліпшує екологічну ситуацію в країні. Екологічне законодавство Японії передбачає два види нормативів. Перший передбачає «абсолютний характер директивного встановлення», а другий спрямований на стимулювання розвитку відповідних галузей або окремих проектів. Екологічні стандарти Японії є одними з найбільш жорстких у світі, а за енергоефективністю країна посідає провідне місце [20, с. 36].

У низці країн (Франція, Італія, Німеччина, Японія, Канада, Великобританія тощо) уряди ухвалили державні програми, спрямовані на створення екологічно важливих технологій. Наприклад, в Італії 5% коштів з Фонду технологічних інновацій спрямовують на фінансування еко-технологій. У Сполученому Королівстві створено Фонд технологій для охорони навколишнього середовища, який є першим спеціальним фондом стійких чистих технологій, котрий отримав підтримку Європейського інвестиційного фонду. Ще у 2006 р. цей фонд мобілізував 50 млн. євро, а в його рамках було інвестовано 15 млн. євро. Саме наявність можливостей отримання фінансування створює сприятливі умови для екологічно орієнтованого розвитку промислових підприємств [21, с. 38].

Екологічний аудит є інструментом, який визначено Радою Європейського Співтовариства як засіб систематичного, періодичного, об'єктивного та документованого оцінювання системи управління й процесів охорони навколишнього природного середовища, а також контролю за негативним впливом та оцінювання узгодженості діяльності підприємства з екологічною політикою [21]. Процедури еко-аудиту спрямовані на виявлення ймовірності загрози від підприємства та

інформування населення про екологічний стан наявних у регіоні суб'єктів господарювання. Результати екологічної аудиторської перевірки використовують для планування природоохоронної, екологічно спрямованої діяльності, організації механізмів екологічного управління під час вибору ресурсозберігаючих технологій, зрештою, сприяють підвищенню інвестиційної привабливості.

Висновки. Отже, в розвинених країнах застосування управлінських технологій задля збереження навколишнього природного середовища нині перетворилось на потужний важіль формування еколого-економічної конкурентоспроможності. Це здійснюється через систему пільг, дотацій, екологічних кредитів, програм, проектів, відповідно, стимулювання кругообігу капіталу. Використання висвітлених у статті інструментів у регіонах України за умов створення відповідного управлінського, політичного, інвестиційного середовища сприятиме створенню передумов для формування та підтримки на необхідному рівні еколого-економічної конкурентоспроможності локальних територій.

Список використаних джерел:

1. Вернадский В. Несколько слов о ноосфере. Успехи современной биологии. 1944. Т. 18. Вып. 2. С. 113–120.
2. Веклич О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні. Київ: Український інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів, 2003. 88 с.
3. Данилишин Б. Економіка природокористування: підручник. Київ: Кондор, 2009. 465 с.
4. Жулавский А. Основы формирования экономического механизма природопользования в новых условиях хозяйствования. Вісник Сумського державного університету. 1995. № 4(95). С. 17–20.
5. Малешкин М. Экономика и окружающая среда. Взаимодействие и управление. Москва: Экономика, 1979. 207 с.
6. Заключний звіт з науково-дослідної роботи «Проведення аналізу стану реалізації регіональної екологічної політики». URL: http://www.menr.gov.ua/docs/activity-ecopolit/NDR%20regionalna%20politika%202013.doc.
7. Синякевич І. Європейський досвід в оподаткуванні лісового сектора. Деревообробник. 2000. № 7. С. 1–3.
8. Веклич О. Приведение экологических налогов к стандартам ЕС может дать до 8% доходов бюджета. URL: http//zn.ua/.../privedenie-ekologicheskih-nalogov-k-standartames-mozhet-dat.
9. Серов Г. Экологический аудит: учеб.-практ. пособ. Москва: Экзамен, 2000. 78 с.
10. Кашенко О. Фінанси природокористування. Суми: Університетська книга, 1999. 252 с.
11. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2017.
12. Офіційний сайт ДКСУ. URL: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477.
13. PINE database. URL: https://pinedatabase.oecd.org.
14. Шевченко І. Екологічне оподаткування: зарубіжний досвід і Україна. Стратегічні пріоритети. 2014. № 2. С. 55–60. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2014_2_10.
15. Green policies in the EU: A review, EC-IILS joint discussion paper series. № 14. 57 p. The Political Economy of Environmentally Related Taxes, 2006. 19 June. Paris: OECD. P. 10. URL: http://www.ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7246&langId=en.
16. Трифонова Т. Экологический менеджмент: учеб. пособ. Владимир: изд-во Владим. гос. ун-та, 2003. 291 с.
17. Колєнов О. Зарубіжний інструментарій державної екологічної політики Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. 2015. Вип. 2. С. 146–151. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNUCZUDU_2015_2_22.
18. Управління екології та природніх ресурсів Черкаської ОДА: офіційний сайт. URL: http://www.eco.ck.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=832:2014-09-02-12-15-32&catid=43:2009-10-19-14-07-19.
19. Пашечко О. Еколого-економічний механізм управління енергетичними ресурсами регіону. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 11(173). С. 240–246.
20. Брижань І. Визначення основних напрямів дієвого впливу держави на еколого-економічний розвиток промисловості. Економіка і регіон. 2015. № 2(51). С. 35–40.
21. Кулик Р. Екологічний аудит: зарубіжний досвід і необхідність впровадження в Україні. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/97987/67-Kulik.pdf?sequence=1.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 338.2:316.42

Кудлаєнко С.В.,
кандидат економічних наук,
здобувач наукового ступеня доктора економічних наук,
Хмельницький національний університет

ІНДИКАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Кудлаєнко С.В. Індикативне регулювання процесів соціального розвитку населення в умовах реформування соціальної політики. У статті охарактеризовано сутність поняття «розвиток соціальної сфери». Обґрунтовано перелік детермінант розвитку соціальної сфери. Сформовано систему індикаторів соціального розвитку населення. Визначено, обґрунтовано критерії відбору індикаторів. Охарактеризовано форми контролю в системі індикативного регулювання соціального розвитку населення.

Ключові слова: соціальний розвиток, соціальна сфера, детермінанти, індикатори, контроль, індикативне регулювання.

Кудлаенко С.В. Индикативное регулирование процессов социального развития населения в условиях реформирования социальной политики. В статье охарактеризована сущность понятия «развитие социальной сферы». Обоснован перечень детерминант развития социальной сферы. Сформирована система индикаторов социального развития населения. Определены, обоснованы критерии отбора индикаторов. Охарактеризованы формы контроля в системе индикативного регулирования социального развития населения.

Ключевые слова: социальное развитие, социальная сфера, детерминанты, индикаторы, контроль, индикативное регулирование.

Kudlaienko S.V. Indicative regulation of social development processes in the social policy reforming conditions. The article describes the essence of the «social sphere development» concept. Substantiated the list of social sphere development determinants. Formed the system of population' social development indicators. Substantiated and determined the criteria for the indicators selection. Described the forms of control in the population' social development indicative regulation system.

Key words: social development, social sphere, determinants, indicators, control, indicative regulation.

Постановка проблеми. Ефективне застосування концепції всебічного розвитку особистості в процесах формування та реалізації соціальної політики практично неможливе без систематичного оцінювання результатів її застосування, тобто без систематичного аналізу перебігу процесів у механізмах її реалізації. Задля цього в державному регулюванні практикується застосування системи індикаторів, тобто системи цифрових показників, які дають змогу всебічно оцінити стан досліджуваного об'єкта.

Однак існування системи індикаторів зовсім не гарантує ефективність процесів формування та реалізації соціальної політики держави. Саме тому існує необхідність комплексного підходу до побудови механізму контролю, практичне застосування якого даватиме змогу не лише оцінювати поточний стан досліджуваних об'єктів та його динаміку, але й моніторити якість реалізації державної соціальної політики, сприйняття громадськістю результатів її втілення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання стану соціально-економічного розвитку територій вже тривалий час перебувають у полі зору як окремих науковців, так і цілих науково-дослідних інститутів та міжнародних організацій. Серед найвідоміших варто назвати систему показників соціального розвитку країн, застосовувану Організацією Об'єднаних Націй [1], Індекс соціального розвитку країн світу М. Портера [2], Індекс соціального прогресу, розроблений організацією "The Social Progress Imperative" [3], Індекс людського капіталу, запроваджений Світовим економічним форумом [4]. Крім того, сьогодні розроблені та успішно застосовуються інші підходи до оцінювання рівня соціально-економічного розвитку як окремих населених пунктів, так і районів, країн, регіонів, континентів і навіть людства загалом.

В цьому контексті може видатись, що сьогодні вже немає необхідності розроблення нових оціночних моделей чи підходів. Однак значна динамічність соціально-економічного середовища, постійна поява нових відкриттів, зокрема таких, що здатні впливати на стан соціально-економічного розвитку територій, збільшення кількості глобалізаційних викликів зумовлюють

потребу розширення наявних методик оцінювання за рахунок нових показників, нових підходів до інтерпретації отриманих результатів тощо. Окрім того, необхідність оновлення оціночних систем постає в разі зміни концептуальних підходів до здійснення соціальної політики. Так, нове розуміння соціальної сфери та державного управління нею потребує формування концептуальної нової системи її індикативного регулювання.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у формулюванні ключових засад системи індикативного регулювання процесів соціального розвитку населення в умовах реформування державної соціальної політики.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи систему індикативного регулювання процесів розвитку соціальної сфери держави, спочатку визначимося з термінологічними поняттями. Зокрема, з поняттям «розвиток соціальної сфери», у трактуванні якого сьогодні в наукових колах бракує одностайності. Найбільш поширеними підходами до поняття «розвиток соціальної сфери» є визначення його як:

– взаємопов'язаного розвитку всіх сфер діяльності за умови найбільш оптимального використання соціальних ресурсів та розкриття в повному обсязі соціального потенціалу, що забезпечує зростання рівня добробуту населення [5];

– сукупності відповідних концепцій та реальної практики, законодавства й політики сучасної держави щодо зміцнення та підвищення соціального добробуту населення [6, с. 362];

– розвитку безпосередньо соціальної сфери суспільства чи окремих її компонентів, зокрема систем освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, комунікації та зв'язку, житлового господарства [7].

Слід сказати, що досить часто дослідники розглядають поняття «розвиток соціальної сфери», виходячи з потреб власного дослідження або поставлених завдань, що обумовлює існування значної кількості варіацій у трактуваннях. На нашу думку, це поняття варто трактувати з огляду на розуміння окремих категорій «розвиток» та «соціальна сфера». Так, під розвитком у загальному сенсі прийнято розуміти процес якісних перетворень, а щодо соціальної сфери, то її переважно трактують як сукупність соціальних відносин. При цьому під соціальними розуміються будь-які відносини, що стосуються особи, її побуту, навчання, дозвілля, праці, лікування тощо. Отже, виходячи з усього наведеного, можемо розглядати поняття «розвиток соціальної сфери» як процеси будь-яких якісних змін у відносинах, що стосуються особи, її побуту, навчання, дозвілля, праці, лікування тощо, тобто процеси якісних змін у соціальних відносинах.

Створення в суспільстві умов для розвитку населення – це завдання органів влади регіону, громадських інститутів, господарюючих суб'єктів конкретної території [8, с. 78], тобто саме держава в особі органів управління повинна створювати умови, можливості та стимули розвитку соціальної сфери. Іншими словами, розвиток соціальної сфери повинен забезпечуватись державним управлінням, заснованим на ефективній системі державного регулювання. В цьому контексті найбільш ефективним видається застосування системи індикативного регулювання, тобто управління соціальною сферою, яке би базувалось на використанні певних індикаторів соціально-економічного розвитку, тобто орієнтовних показників, вимірників, на яких має базуватися система контролю в механізмах реалізації соціальної політики держави. Це питання дуже широко досліджується протягом останніх кількох десятиліть, через що існує значна кількість методик та підходів до оцінювання стану соціально-економічного розвитку держави, які вже розглядались нами в попередніх розділах.

Водночас необхідність зміни методологічних засад державної соціальної політики згідно з вимогами концепції всебічного розвитку особистості вимагає специфічного підходу до системи індикаторів. Зокрема, її застосування створює необхідність контролю створення в процесі реалізації соціальної політики умов та можливостей всебічного розвитку індивідів та досягнення соціального прогресу. Отже, в цьому разі створюється необхідність застосування системи індикаторів, згрупованих не лише за напрямами умов та можливостей всебічного розвитку населення, але й за детермінантами розвитку соціальної сфери та досягнення соціального прогресу.

Враховуючи все вищенаведене, сформуємо систему індикаторів соціального розвитку та соціального прогресу населення в механізмах реалізації державної соціальної політики (рис. 1).

В основу пропонованого підходу покладено концепцію всебічного розвитку особистості, головною метою якої є забезпечення розвитку кожного індивідуума та нарощування потенціалу особистості. Саме ця концепція, на нашу думку, є найбільш оптимальною в умовах сучасного високо глобалізованого середовища, яке характеризується високим рівнем динамічності. Застосування цього концептуального підходу до розбудови соціальної сфери держави гарантуватиме їй досягнення необхідного рівня соціального прогресу на світовій арені шляхом нарощування її власного людського потенціалу. Отже, вважаємо за необхідне розбудовувати систему детермінант розвитку соціальної сфери через призму умов, якими є захищеність та свобода можливостей особистісного розвитку індивідів.

Виходячи з усього вищенаведеного, отримуємо систему детермінант розвитку соціальної сфери держави, які згруповані за напрямами розвитку індивідів та соціального середовища в розрізі умов та можливостей всебічного розвитку особистості.

Фактично кожна детермінанта розвитку соціальної сфери має дві складові: перша характеризує рівень особистісного розвитку, можливостей, захищеності тощо, а друга забезпечує характеристику системи державного управління у вказаній сфері.

Застосування наведеної системи детермінант для управління розвитком вітчизняної соціальної сфери дасть змогу забезпечити комплексність підходу до оцінювання та врахування впливу різносторонніх факторів на ту чи іншу проблему, як наслідок, підвищити ефективність управління соціальною сферою держави.

Кожна з наведених детермінант розвитку соціальної сфери є сукупністю характеристик з окремого напряму, тобто кожна детермінанта вміщує цілу низку індикаторів, на основі яких має здійснюватися аналіз стану розвитку соціальної сфери чи її окремих напрямів, мають прийматися управлінські рішення в системі державного управління, формуватися цільові програми роз-

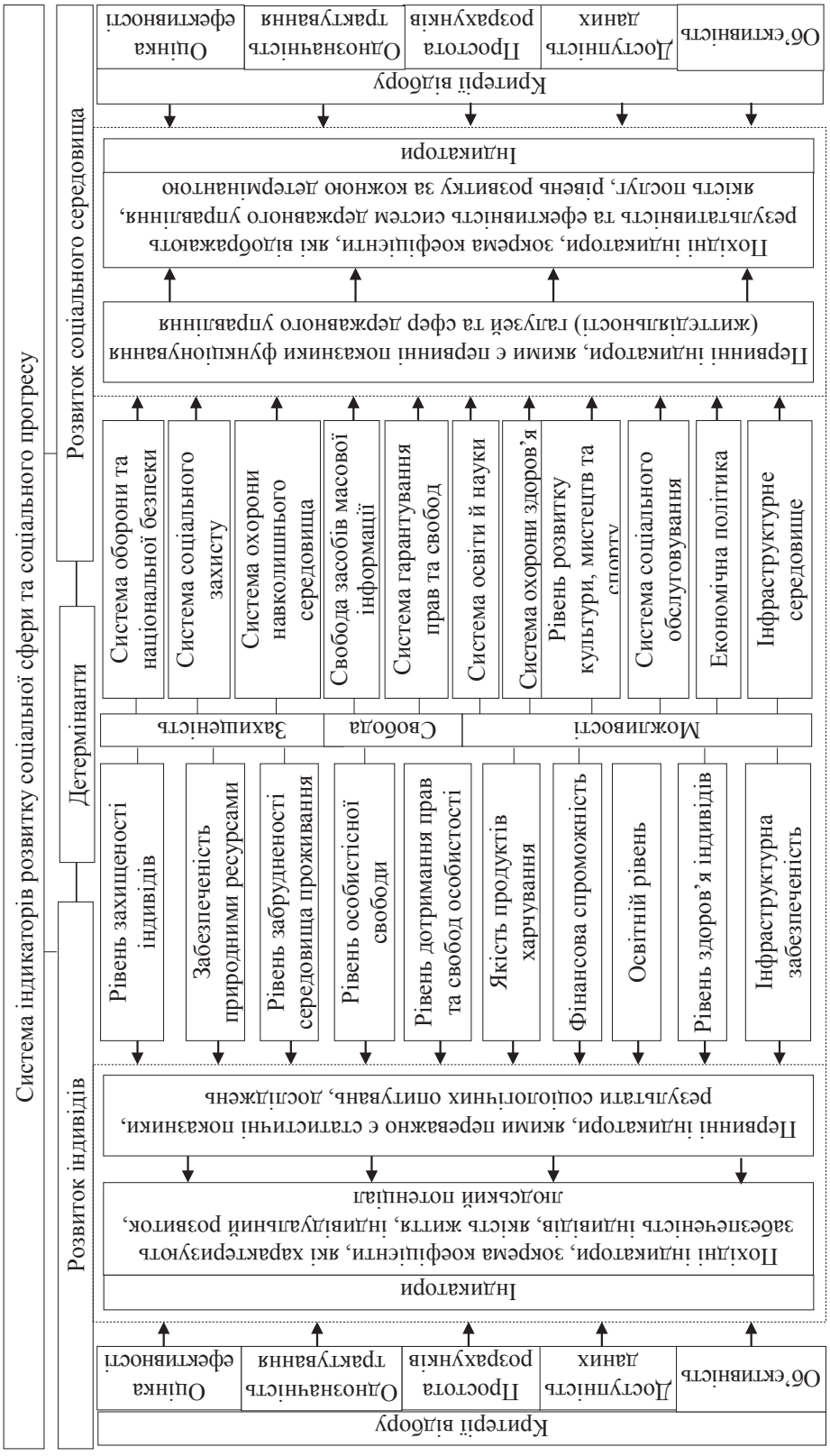


Рис. 1. Система індикаторів розвитку соціальної сфери та соціального прогресу в механізмах реалізації державної соціальної політики

Джерело: авторська розробка

витку чи визначатися інші методи соціальної політики, а також здійснюватися контроль результатів діяльності відповідних органів, установ, організацій тощо.

Перелік індикаторів за кожною детермінантою може бути досить широким, все залежить від поставлених завдань у системі оцінювання та конкретної необхідності. Водночас ми вважаємо, що система таких показників повинна формуватися на основі дотримання певних критеріїв задля того, щоби бути максимально інформативною та достовірною. Зокрема, такими критеріями є такі.

1) Об'єктивність. Показники розвитку соціальної сфери в розрізі детермінант такого розвитку мають базуватись, по-перше, на конкретних кількісних (статистичних) даних, а по-друге, на результатах соціологічних опитувань. Однак тут варто розуміти, що соціологічні опитування задля того, щоб їх результати могли вважатися справді об'єктивними, мають проводитись або спеціалізованими державними установами, або провідними міжнародними фахівцями галузі соціологічних досліджень, щоби забезпечити необхідний рівень об'єктивності отриманих даних.

2) Доступність даних. Другий важливий критерій, який має враховуватись під час формування системи детермінант розвитку соціальної сфери, – це доступність необхідних даних. Перелік показників розвитку соціальної сфери в розрізі окремих детермінант максимальним чином повинен орієнтуватись на статистичні дані, які перебувають на постійному контролі, базуючись на простих розрахунках із застосуванням відповідних коефіцієнтів.

3) Простота розрахунків. Чим довше процес розрахунку індикатора, чим більше кількість оціночних параметрів, які для цього необхідно застосувати, тим більше вірогідність формування помилкових висновків щодо його стану та динаміки. Водночас індикатори, які розраховуються на основі застосування всього кількох параметрів, є більш інформативними, крім того, дають змогу враховувати дію окремих чинників на зміни того чи іншого показника.

4) Однозначність трактування. Дуже важливо, щоби кожен показник та його динаміка мали однозначне трактування. Завдяки цьому забезпечуватиметься повна єдність сприйняття значення тієї чи іншої детермінанти розвитку соціальної сфери, створюватиметься можливість більш ефективного прийняття рішень у процесах формування та реалізації державної соціальної політики.

5) Оцінка ефективності. Оскільки оцінювання стану розвитку соціальної сфери здійснюється задля поліпшення державного управління в цьому напрямі та забезпечення стабільного розвитку держави загалом, нарощування її конкурентоспроможності та людського потенціалу, важливо за кожною детермінантою визначати індикатори ефективності державної соціальної політики. Такий підхід дасть змогу одразу виявляти проблемні місця у сфері реалізації державної соціальної політики та відповідним чином коригувати державне управління соціальною сферою.

Пропонована система дає змогу застосовувати будь-які індикатори за кожним напрямом лише з тією умовою, щоб вони відповідали поставленим критеріям. Пропонується лише поділ індикаторів на первинні та похідні. Первинні індикатори – це ті показники та вимірники, для встановлення яких не потрібні розрахунки. Вони встановлюються за допомогою статистичних спостережень, соціологічних опитувань чи досліджень тощо. Похідні індикатори – це ті, які розраховуються або визначаються на основі первинних.

Важливо відзначити, що застосування первинних та похідних індикаторів має здійснюватися за допомогою різних форм контролю, адже лише таким чином забезпечуватиметься ефективність індикативного регулювання. Так, контроль первинних індикаторів доцільно здійснювати із застосуванням моніторингу:

– громадської думки для вивчення ставлення суспільства до наявних та пропонованих новацій соціальної сфери, оцінювання населенням їх соціального становища, виявлення соціальних проблем, які найбільше хвилюють народні маси тощо;

– програм, проектів, планів заходів, стратегій та інших документів у питаннях, які стосуються соціальної сфери; в цьому разі на етапі розроблення має здійснюватися встановлення відповідності вказаних документів наявному стану соціально-економічного розвитку, відповідності очікуванням населення (громадській думці), а на етапі втілення – відповідності вжитих заходів запланованим, наявному законодавству, тобто встановлення того, наскільки втілювані програми, проекти тощо сприяють покращенню ситуації з проблемами, задля вирішення яких вони були створені;

– кінцевих показників реалізації соціальної політики держави; така діяльність є необхідною для того, щоби забезпечити продуктивну роботу системи контролю на наступному рівні; зокрема, на цьому етапі здійснюються систематичне спостереження за встановленим переліком індикаторів розвитку соціальної сфери та їх порівняння із запланованими результатами.

Отже, моніторинг має здійснюватися на постійній основі для збирання інформації щодо первинних індикаторів життєдіяльності індивідів, соціально-економічного розвитку країни, соціального прогресу, людського капіталу та ставлення індивідів до процесів соціального розвитку держави.

Наступний рівень контролю, на якому передбачається застосування похідних індикаторів, полягає в оцінюванні наявних результатів. Він передбачає здійснення кількісного та якісного оцінювання отриманих під час моніторингу показників із застосуванням методів поглибленого аналізу. Окрім того, цей рівень контролю передбачає оцінювання ефективності бюджетних витрат, ефективності діяльності соціальної інфраструктури.

При цьому в підсистемі розвитку індивідів під час оцінювання повинні аналізуватись ті індикатори, які характеризують рівень забезпеченості індивідів різними ресурсами, якість їх життя, рівень індивідуального розвитку, рівень людського потенціалу на різних рівнях, зокрема місцевому, регіональному, загальнодержавному, а в підсистемі розвитку соціального середовища – ті індикатори, які відображають результативність та ефективність систем державного управління, якість соціальних послуг, які надаються в різних сферах, рівень розвитку за кожною детермінантою тощо.

Наступний рівень контролю, а саме діагностика, призначений для діагностування причин виявлених у ході моніторингу та оцінювання відхилень від запланованих показників, неефективної або малоефективної діяльності соціальної інфраструктури чи окремих поса-

дових осіб, перевитрат або нецільових витрат бюджетних коштів тощо, а також визначенні на їх основі напрямів та шляхів усунення проблемних ситуацій.

Отже, нами пропонується трирівнева система індикативного регулювання для механізмів формування та реалізації соціальної політики держави. Особливість цієї системи полягає в тому, що кожен її наступний рівень має вужчий перелік вирішуваних завдань, однак володіє всім масивом інформації з нижчих рівнів для забезпечення максимально високої ефективності їх виконання.

Висновки. Сьогодні назріла необхідність зміни концептуальних засад державної соціальної політики, що вимагає оновлення методології її регулювання. В цьому контексті видається доцільним формування системи індикативного регулювання процесів соціального розвитку населення, побудованої на основі виділення детермінант розвитку соціальної сфери, з виділенням трьох різнорівневих форм контролю, а саме моніторингу, оцінювання та діагностики. Так, моніторинг є спеціально організованою та діючою на постійній основі системою збирання, оброблення та порівняння статистичної інформації. Оцінювання є періодично здійснюваною системою контролю досягнених в ході реалізації соціальної політики результатів, ефективності процесів формування та втілення соціальної політики, а також їх впливу на стан соціально-економічного розвитку. Діагностика ж є тим рівнем, який застосовується за необхідності, тобто в разі виявлення проблемних моментів у процесах формування та реалізації державної соціальної політики.

Список використаних джерел:

1. Human development report. URL: http://hdr.undp.org/en/reports/global.
2. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990. 416 p.
3. Social Progress Index 2017. Findings Report / Social progress imperative. Washington, 2017. 95 p.
4. The human capital report 2016. URL: http://www3.weforum.org /docs/HCR2016_Main_Report.pdf.
5. Завадська Н.О. Особливості соціального розвитку держави у посткризовий період. Держава та регіони. 2013. № 3. С. 8–12.
6. Головатий М.Ф., Панасюк М.Б. Термінологічно-понятійний словник. Соціальна політика і соціальна робота. Київ: МАУП, 2005. 560 с.
7. Лапин Н.И. Социетальная социология. Узловые проблемы и программа курса. Социологические исследования. 2001. № 8. С. 112–129.
8. Пакуліна А.А. Державне регулювання соціального розвитку населення України. Економічний простір. 2013. С. 74–83.

УДК 331.101.262:325.2

Старостенко Г.Г.,
доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії,
Національний університет державної фіскальної служби України
Перегудова А.С.,
студентка,
Національний університет державної фіскальної служби України

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Старостенко Г.Г., Перегудова А.С. Підвищення ефективності державного регулювання трудового потенціалу в умовах глобалізації. У статті досліджено підвищення ефективності державного регулювання трудового потенціалу в умовах глобалізації. Виявлено основні чинники, які впливають на формування та використання трудового потенціалу. Висвітлені методичні підходи до оцінки трудового потенціалу. Приділено особливу увагу впливу міграційних та еміграційних процесів в умовах глобалізації на кількісний та якісний склад трудового потенціалу України. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності державного регулювання трудового потенціалу в умовах глобалізації.

Ключові слова: трудові потоки, глобалізація, транснаціональні потоки робочої сили, державне регулювання, ефективне використання трудових ресурсів.

Старостенко Г.Г., Перегудова А.С. Повышение эфективности государственного регулирования трудового потенциала в условиях глобализации. В статье исследовано повышение эффективности государственного регулирования трудового потенциала в условиях глобализации. Выявлены основные факторы,

влияющие на формирование и использование трудового потенциала. Освещены методические подходы к оценке трудового потенциала. Уделено особое внимание влиянию миграционных и эмиграционных процессов в условиях глобализации на количественный и качественный состав трудового потенциала Украины. Предложены меры по повышению эффективности государственного регулирования трудового потенциала в условиях глобализации.

Ключевые слова: трудовые потоки, глобализация, транснациональные потоки рабочей силы, государственное регулирование, эффективное использование трудовых ресурсов.

Starostenko G.G., Perehudova A.S. Increasing the efficiency of state regulation of labor potential in the conditions of globalization. The article investigates the increase in the efficiency of state regulation of labour potential in the conditions of globalization. The main factors influencing the formation and use of labour potential are revealed. The methodical approaches to the estimation of labour potential are highlighted. Particular attention is paid to the impact of migration and emigration processes in the conditions of globalization on the quantitative and qualitative composition of Ukraine's labour potential. Measures to increase the efficiency of state regulation of labour potential in the conditions of globalization are proposed.

Key words: labour flows, globalization, transnational flows of labour, state regulation, efficient use of labour resources.

Постановка проблеми. В умовах посилення ролі глобалізації в сучасному світі нової якості набуває трудовий потенціал, що зумовлюється відкритими ринками праці, в основу функціонування яких покладено міграцію робочої сили. Міграційна проблема відноситься до глобальних проблем сучасності, адже переміщення населення між державами стосується всіх континентів земної кулі, а отже, об'єднання зусиль усіх країн світового співтовариства є необхідною умовою вирішення проблем, пов'язаних із глобалізацією світового ринку праці. Якісні зміни, що відбуваються в динаміці й характеристиці міжнародної міграції робочої сили й зумовлені впливом глобалізації (а саме: збільшенням відкритості національних економік, частковим вирішенням політичних і регіональних конфліктів, надшвидким розвитком комунікаційної інфраструктури) привели до збільшення масштабів процесів міграції людських ресурсів та їх динамізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціально-економічний розвиток країни багато в чому визначається величиною і ступенем використання трудового потенціалу її регіонів, який є складовою частиною економічного потенціалу і виконує в ньому ключову роль. Необхідність дослідження механізму формування та ефект використання трудового потенціалу зумовлена такими обставинами: по-перше, ситуаційними змінами, які мають місце як у вітчизняній економічній системі, так і світовій економіці в процесі генезису ринкових відносин. По-друге, порівняно низьким рівнем дослідження трудового потенціалу України і її регіонів і недостатніми можливостями інформаційної бази. По-третє, проблемами сучасного рівня розвитку вітчизняного трудового потенціалу, необхідністю аналізу його стану та врахування світового досвіду підвищення ефективності відтворення. По-четверте, недостатнім рівнем теоретико-методологічного обґрунтування сучасних сутнісних характеристик категорій трудового потенціалу, концепцій його відтворення. По-п'яте, поглибленням взаємозв'язків трудового потенціалу і ринку праці в Україні та необхідністю їх врахування у процесі соціально-економічного розвитку. По-шосте, необхідністю удосконалення державної регуляторної політики щодо підвищення ефективності відтворення трудового потенціалу регіонів.

Сучасна наука має значні теоретичні та практичні наукові результати, пов'язані з питаннями формування, використання та збереження трудового потенціалу, які отримали закордонні вчені, а саме: І. Ансофф, Ж. Дебре, Э. Денісон, П. Друкер, Дж.К. Гелбрейт, Р. Коуз, Ж. Ламабен, А. Мескон, Г. Мінтцберг, В. Парето, П. Ромер, Г. Стейнер, Й. Шумпетер. Серед українських науковців вагомий внесок у вивчення цього питання належить О. Амоші, С. Бандуру, Д. Богині, М. Войнаренку, Б. Данилишину, М. Долішньому, Т. Заяць, С. Злупку, А. Колоту, В. Куценко, Е. Лібановій, О. Новіковій, В. Онікієнку, С. Пиріжкову, В. Стешенко, Л. Шаульській, Л. Шевчук та ін. Водночас, незважаючи на значне коло досліджень, можна стверджувати, що поки що не створено базису збереження та розвитку трудового потенціалу в Україні загалом і на рівні регіонів зокрема. Прояв негативних тенденцій у стані розвитку трудового потенціалу зумовлює потребу у продовженні наукових досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є поглиблення теоретичних засад дослідження трудового потенціалу та надання практичних рекомендацій щодо його використання та збереження в умовах глобалізації.

Для досягнення мети в роботі поставлено та послідовно вирішено такі завдання: розкрито економічну та соціальну сутність трудового потенціалу та систематизовано чинники його формування, виявлено взаємозв'язок між рівнем людського розвитку та специфікою формування та використання трудового потенціалу, узагальнено основні світові тенденції використання трудового потенціалу в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Економічна криза, занепад виробництва, безробіття, зростання міграційних та еміграційних процесів, суттєве зниження якості та рівня життя вкрай негативно відобразилися на відтворенні та ефективному використанні трудових ресурсів. Це, в свою чергу, зумовило необхідність проведення системного аналізу сутності і компонентної структури трудового потенціалу, чинників, що впливають на нього з нових теоретико-методологічних позицій, що враховують сучасні тенденції його відтворення, глибоке вивчення механізмів його формування, залучення у виробництво й ефективне використання у регіональному аспекті, що є особливо актуальним.

Саме системний підхід до дослідження цієї проблеми дозволяє виявити взаємозв`язки і протиріччя між формуванням і використанням трудового потенціалу, виявити весь комплекс чинників і їх вплив на формування і ефективну реалізацію трудового потенціалу, розробити сукупність заходів економічного, соціального, організаційного та адміністративного характеру, що оптимізують ці процеси.

Розгляд категорії «трудовий потенціал» передбачає вивчення соціально-економічних передумов зародження цього поняття, вивчення інших економічних категорій, які стали фундаментом для виникнення нової категорії.

Традиційною для економічної науки була проблема впливу характеристик (якостей) людини на продуктивність її праці. Унаслідок еволюції уявлення про людину як суб'єкта економічної діяльності змінювались і критерії, які визначали її місце та роль у цій діяльності, а відповідно і появою в науковому обігу категорій «робоча сила», «трудові ресурси», «людський фактор», «людський капітал», «трудовий потенціал» (таблиця 1).

Для визначення можливостей участі людини в економічних процесах використовувалися поняття «робоча сила», «людський капітал». Під робочою силою слід розглядати здатність людини до праці, тобто сукупність її фізичних та інтелектуальних здібностей, які можуть бути використані на виробництві.

Трудовий потенціал ширше визначає можливості трудоактивного населення, ніж традиційна категорія «робоча сила», і відрізняється від останньої різними додатковими резервами здатності до праці, зумовленими проявом широкого спектру людських якостей, а також результатами колективної діяльності людини.

Аналізуючи сутність трудового потенціалу, можна уявити його у вигляді багаторівневої динамічної системи, кожен елемент якої органічно доповнює і розкриває внутрішні резерви людини (населення), необхідних для активної трудової діяльності. У найбільш загальному вигляді трудовий потенціал можна визначити як систему, що складається з трьох взаємозв'язаних підсистем: демографічної, соціально-економічної і соціально-психологічної, кожна з яких складається з окремих блоків із можливими зв'язками. В число основних блоків демографічної підсистеми трудового потенціалу входять: демографічне відтворення, що забезпечує безперервне відновлення поколінь людей як фізичних носіїв усіх соціальних якостей і відносин; оцінка життєвого потенціалу дієздатного населення; оцінка здоров'я різних вікових груп населення; міграційні переміщення.

Кожна із зазначених підсистем трудового потенціалу містить і кількісні, і якісні критерії. Демографічні процеси та рівень розвитку виробничих відносин у суспільстві визначають кількісні характеристики трудового потенціалу. Якісні – відображають ті чинники, що формують рівень розвитку здатності до праці та загальний рівень особи.

Аналіз трудового потенціалу як форми прояву потенціалу людини дозволяє в комплексі розглянути сукупність його соціально-економічних, організаційно-управлінських, професійно-технічних, ідейно-моральних, психофізичних можливостей, визначити систему кількісних та якісних показників трудового потенціалу, щоб провести аналіз на макро- і мікрорівнях, виявити, які чинники впливають на процес його формування і реалізації [1]. Такий підхід дає можливість визначити суть трудового потенціалу як категорії, що відображає соціально-економічні відносини, які виникають на всіх стадіях руху людського чинника – від формування до повної реалізації трудових можливостей окремого чи сукупного працівника в процесі господарської діяльності.

Поняття «трудовий потенціал» використовується в дослідженнях учених нерідко як синонім поняття «трудові ресурси». Деякі дослідники прирівнюють кількісну характеристику трудового потенціалу до чисельності трудових ресурсів, інші уточнюють, що трудові ресурси розглядаються в єдності кількісних та якісних аспектів. З цим не можна погодитись, оскільки трудові ресурси мають лише кількісний вимір та пов'язані зі сферою суспільного виробництва, а трудовий потенціал – із суспільно-корисною діяльністю взагалі. Чисельність трудових ресурсів визначається підрахунком працездатних індивідів в працездатному віці і працюючих осіб до і поза цим віком. Трудовий потенціал відрізняється від трудових ресурсів насамперед тим, що являє собою ту сутність людини (субстанцію її як суспільної істоти), яка характеризує її в якості можливого суб'єкта трудової діяльності. Індивід як потенційний суб'єкт праці повинен мати не лише відповідні здібності, а й можливість використати їх належним чином.

Щодо трудового потенціалу трудові ресурси і сукупний працівник виступають як конкретні його носії (в першому випадку – трудового потенціалу суспільства, а в другому – економічно-активної частки населення), а все населення – як демографічна основа відтворення. Внаслідок цього багато кількісних і якісних характеристик трудових ресурсів і трудового потенціалу співпадає.

Таблиця 1

Хронологія виникнення понять стосовно ролі людини як суб'єкта економічної діяльності

Термін				
Робоча сила	Трудові ресурси	Трудовий потенціал	Людський фактор	Людський капітал
Започатковано				
XIX ст.	20-ті р. XX ст.	70-ті р. XX ст.	80-ті р. XX ст.	90-ті р. XX ст.
Визначення ролі людини				
Людина – носій здатності до праці	Людина – об'єкт забезпечення народного господарства необхідною кількістю та якістю робочої сили	Людина – суб'єкт суспільного виробництва з потребами та інтересами у сфері праці	Людина – провідний фактор суспільного виробництва, засіб піднесення його ефективності	Людина – об'єкт найефективніших інвестицій у її знання, професійність, здоров'я з наступною їх реалізацією у суспільстві

Що стосується робочої сили, на яку безпосередньо впливають всі чинники об'єктивного і суб'єктивного характеру, то вона розглядається нами як здатність до праці, як сукупність фізичних та духовних здібностей людини, які використовуються у виробничій діяльності. Основу індивідуальної робочої сили становить працездатність, тобто стан здоров'я, знання, вміння, які дають можливість виконувати певну роботу. Робоча сила – категорія значно вужча, бо не відображає всіх здібностей, закладених в потенціалі і не може функціонувати поза виробництвом.

Трудовий потенціал є складним суспільно-економічним явищем, яке має свою структуру, просторову і часову орієнтацію, перебуває в кожний даний момент одночасно в різних формах.

Під трудовим потенціалом регіону розуміється можливість населення виділити з свого середовища робочу силу певного рівня активності та працездатності, яка реалізовується чи може бути реалізована в національному господарстві і бути конкурентоспроможною на ринку праці [2].

Під час визначення рівня розвитку сучасних соціально-економічних систем вирішальним фактором є рівень відкритості економіки та шляхи його формування. Посилення ролі глобалізації суспільного розвитку вимагає всебічного дослідження особливостей функціонування міжнародних економічних відносин в єдності та взаємодії з національними стратегіями зростання економіки. Важливе значення в системі економічних взаємозв'язків займає світовий ринок праці.

Світовий ринок праці розглядається як система відносин, що виникають між державами стосовно узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, а також умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту. Ці відносини склалися у зв'язку з нерівномірністю розміщення робочої сили по країнах світу та відмінностями в її відтворенні на національному рівні. В умовах глобалізації виробництва, зростання взаємозалежності в сучасному світі національні ринки праці дедалі більше втрачають свою замкненість та відокремленість. Між ними виникають транснаціональні потоки робочої сили, які набирають постійного, систематичного характеру. Таким чином, поряд із міжнародним ринком товарів, послуг і капіталів значних масштабів набуває тепер і міжнародний ринок робочої сили, який являє собою не просто суму національних ринків, а систему, що базується на їх взаємозв'язках та взаємодоповненнях.

Зв'язок між глобалізацією і використанням трудового потенціалу є взаємним. Перша виступає як новітній стимул міграції і джерело появи нових видів і форм переміщення людей, а міграційні процеси навзаєм є одним із проявів глобалізації, а також її або стимулятором, або обмежувачем. Необхідно зупинитися на нових формах міграції, які формуються під безпосереднім впливом глобалізації.

Формування міжнародного ринку праці відбувається двома шляхами: по-перше, через міграцію трудових ресурсів і капіталу; по-друге, шляхом поступового злиття національних ринків праці, внаслідок чого усуваються юридичні, національно-етнічні, культурні та інші перешкоди між ними. Це приводить до утворення так званого «спільного ринку праці». Становлення міжнародного ринку праці є свідченням того, що процеси світової інтеграції відбуваються не тільки в економічній та технологічній сферах, а й дедалі ширше охоплюють сфери соціальних та трудових відносин, які стають нині глобальними. Регулювання різнонаціональних соціальних структур відбувається у багатьох напрямах, головними серед яких є [3]: умови праці, способи найму і звільнення працівників; оплата праці, зокрема системи додаткових виплат; надання відпусток, вільних від роботи днів, тривалість робочого дня; соціальне страхування; надання різних пільг, у тому числі матеріального постачання, відпочинку.

Виникнення і розвиток міжнародного ринку робочої сили є результатом зростання міжнародної мобільності двох головних факторів виробництва – капіталу і праці. Підвищення міжнародної мобільності капіталу в соціальному плані означає, що тепер він пред'являє попит не тільки на робочу силу країни свого базування, а й на іноземну робочу силу, яка нерідко має певні переваги порівняно з національною (більш дисциплінована, менш вибаглива щодо оплати праці тощо). Попит на іноземну робочу силу почав помітно зростати тоді, коли виник масований експорт приватного виробничого капіталу й почалося створення у всіх країнах підприємств із використанням місцевої робочої сили.

Об'єктивні можливості для залучення приватним капіталом робочої сили різної національної належності пов'язані з розвитком транснаціональних корпорацій (ТНК), які розгорнули великомасштабне міжнародне виробництво з ієрархічним поділом праці різних груп зайнятих, які, живучи й працюючи в різних країнах, інтегрувалися в єдину виробничо-технологічну систему приватної корпорації. В межах ТНК із часом виник свій внутрішній ринок праці, який характеризувався частими переміщеннями різних категорій працівників (особливо керівної ланки) з однієї країни в іншу.

За всіма ознаками міжнародний ринок робочої сили, що формується, має явно сегментований характер. У межах цього ринку створюються кілька окремих, відносно автономних ринків робочої сили зі специфічними закономірностями її руху. Така сегментація міжнародного ринку робочої сили віддзеркалює як міжнародний поділ праці, що склався, так і особливості у кваліфікації робочої сили й попиті на неї.

У структурі міжнародного ринку праці вирізняються два найзначніші сегменти. Перший сегмент охоплює робочу силу, яка характеризується відносно постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок, високим рівнем кваліфікації й зарплати, а також доволі чіткою ієрархією кваліфікації. Це загалом привілейована верства працівників із країн з розвинутою ринковою економікою, а також країн із середнім рівнем розвитку (Сінгапур, Тайвань, Гонконг). Слід згадати й іншу, щоправда не таку численну, верству зайнятих у різних міжнародних організаціях (ООН, спеціалізованих органах ООН, Міжнародному валютному фонді, СОТ, ЮНЕСКО та ін.) Наймання працівників у такі організації відбувається на чисто міжнародній основі і, як правило, з урахуванням лише професійної придатності. Цей ринок праці має певну тенденцію до розширення з огляду на зростання міжнародних зв'язків та загострення глобальних проблем.

Другий доволі великий сегмент міжнародного ринку праці – робоча сила, яка походить із районів світу з відносно низьким рівнем економічного розвитку. Серед

цих працівників треба вирізнити специфічний загін так званої нелегальної робочої сили, чималі потоки якої спрямовуються в індустріальні країни, зокрема США. До цієї категорії працівників можна приєднати також екологічних біженців», котрі через катастрофічні природні умови (наприклад, посуха) змушені покидати свої насиджені місця, шукати роботу в інших країнах та регіонах.

Економічна функція нелегального ринку праці зводиться переважно до обслуговування потреб величезної маси дрібних та середніх підприємств в індустріальних країнах, які, на відміну від великих підприємств, неспроможні застосовувати в широких масштабах дорогі працезбережувальні технології. Держава, як правило, мовчазно сприяє використанню праці нелегалів [4, с. 212].

На ринку праці можна вирізнити ще дрібніші сегменти, класифікуючи робочу силу за віковими й професійними особливостями, ознаками тієї або іншої культури, традиції, а також національними, расовими та статевими ознаками. Такий поділ чималою мірою пов'язаний із діяльністю ТНК, які мають попит на чітко визначені категорії робочої сили. Так, філіали західних компаній у країнах, що розвиваються (зокрема, в зонах «вільної торгівлі»), прагнуть використати, насамперед, працю молодих незаміжніх жінок, які не висувають високих вимог щодо оплати праці і водночас є слухняними, надійними, спритними в роботі тощо. Жіноча робоча сила стала важливим сегментом нинішнього світового ринку праці.

Сучасна структура світового ринку праці характеризується, насамперед, виникненням такого нового й особливого його сегмента, який пов'язаний із використанням висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників, інженерів, аналітиків систем та ін.), а також фахівців у сфері інформатики, менеджерів і т. д. Розвиток розглядуваного сегмента ринку робочої сили значною мірою зумовлюється стрімким зростанням світової торгівлі послугами. Специфіка цього сектора ринку праці полягає в тому, що завдяки розвинутій мережі телекомунікацій певна частина інтелектуальної робочої сили може брати участь у виробничому процесі, що здійснюється на будь-якій відстані від місця її перебування.

Інтелектуальна міграція, яка має місце в усіх країнах з розвиненою ринковою економікою і чий вплив на функціонування світової економіки є неоціненним. У цей міграційний рух залучені вчені, викладачі навчальних закладів, експерти міжнародних організацій, висококваліфіковані працівники, зокрема працівники ТНК, а також студенти і стажери.

Важливою формою глобальної міграції стала міжнародна студентська міграція, адже іноземні студенти є важливим джерелом доходу освітньої галузі, а також – у процесі навчання і після його завершення вони стають для країни джерелом робочої сили відповідної кваліфікації.

Важливою характеристикою міжнародного ринку праці є ступінь мобільності робочої сили. Рух трудових ресурсів набирає різних форм: природний, територіальний, видовий, професійний, кваліфікаційний та соціальний. Найбільшу вагу має територіальний рух робочої сили, хоч у міру еволюції міжнародного ринку робочої сили посилюється значення й інших форм.

Для формування і функціонування міжнародного ринку праці потрібні певні стартові умови, зокрема високий рівень міждержавних господарських взаємозв'язків. На сучасному етапі постала низка нових факторів, що зумовлюють необхідність широкої участі всіх країн у світогосподарських процесах. Нині жодна країна, навіть маючи багаті природні ресурси, розвинуту економіку, науку, кваліфіковані трудові ресурси і ємний внутрішній ринок, не може залишатися осторонь від потужних загальносвітових інтеграційних процесів.

На сучасному етапі міжнародний ринок праці характеризується формуванням нової стратегії провідних фірм світу у сфері робочої сили. Тепер у центр внутрішньофірмової стратегії ставиться завдання скорочення витрат на робочу силу, які становлять значний і, що найголовніше, зростаючий елемент виробничих витрат.

Важливим методом зниження витрат на робочу силу є впровадження гнучких форм зайнятості на умовах термінового договору. У західноєвропейських країнах неповний робочий день зайнятий кожний 8-й працездатний.

Поряд із кількісними змінами в динаміці попиту на працю відбуваються суттєві зміни в рівні вимог до якості робочої сили. Завдання підвищення якісних характеристик працівників диктується постійним оновленням асортименту продукції, що випускається, впровадженням нових технологій, активним поширенням практики сумісництва.

Для західних країн характерний інтенсивний процес перерозподілу робочих місць на користь більш кваліфікованої праці за одночасного «вимивання» місць для низькокваліфікованих працівників. У цих країнах щорічно оновлюється 10–15% усіх робочих місць. Сектор кваліфікованої праці постійно зростає. Так, на менеджерів та кваліфікованих спеціалістів припадає 50–60% усіх вакансій, що відкриваються. Причому вимоги до робочої сили підвищуються не тільки в матеріальному виробництві, де питома вага кваліфікованих робітників традиційно більш висока, а й у сфері послуг. Ідеться, насамперед, про «інтелектуальні» сфери (наприклад, фінансово-банківська сфера), а також торгівлю та обслуговування.

Водночас підготовка нових кваліфікованих кадрів нерідко відстає від вимог виробництва. Оскільки якість робочої сили стає вирішальним фактором у конкурентній боротьбі, підприємці починають розглядати навчання свого персоналу як пріоритетне завдання внутрішньофірмової стратегії. Багато компаній створюють спеціальні відділи з перепідготовки кадрів, збільшують витрати на освіту [5, с. 117].

Динамічно розвиваються такі обмінні форми міграції, як транснаціональна міграція і міграція, здійснювана на підставі міжнародних контрактів про надання індивідуальних послуг або реалізацію завдань іноземної фірми. Перша форма представляє собою один із різновидів маятникової міграції і передбачає переміщення робочої сили без домашнього господарства з одночасним функціонуванням мігранта щонайменше в двох країнах – країні походження і країні роботи.

Друга обмінна форма розвивається головним чином у зв'язку з дерегуляризацією і лібералізацією світової економіки, а також зі зростаючою свободою економічної діяльності, незалежністю особи як економічної одиниці від конкретного суспільства (країни).

Висновки. Щоб реалізувати в умовах глобалізації економіки нагромаджений нею потенціал заради досягнення високого зростання виробництва й зайнятості в усьому світі, необхідні такі дії на міжнародному рівні, які би сприяли стабільним і відкритим економічним взаємовідносинам між державами. Це, по-перше, зобов'язання всіх країн підкорятися загальним правилам підтримки відкритої економічної політики й уникати такої політики, яка давала б комусь із них несправедливі конкурентні переваги. По-друге, необхідна посилена координація макроекономічної політики в провідних розвинутих країнах, що дало би змогу активізувати економічне зростання в цих країнах, яке, у свою чергу, стимулюватиме економічне зростання в країнах із перехідною економікою і в країнах, що розвиваються. По-третє, для вирішення проблем, пов'язаних зі зростаючою глобалізацією фінансових ринків, слід розробити ефективні заходи щодо зниження можливостей виникнення фінансових криз в окремих країнах. По-четверте, необхідно надати міжнародну допомогу найменш розвинутим країнам, щоб підвищити їхню здатність конкурувати в глобальній світовій економіці. Суперечливість явища трудової міграції підводить до висновків про те, що основний зміст політики держави у відповідній сфері має полягати у мінімізації її негативних наслідків, максимальному використанні позитивних для громадян (у тому числі – працівників-мігрантів) та суспільства результатів.

Невирішеним нині є питання взаємозв'язку між глобалізацією і положенням найманих працівників на ринку праці. До проблем, які вимагають детального дослідження, відноситься проблема державного регулювання ринку праці в умовах зростаючого впливу глобалізації й обґрунтовується необхідність підвищення його ефективності .

Список використаних джерел:

1. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 року / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. URL: http://idss.org.ua/public.html.

2. Михайленко О.В. Теоретичні аспекти розвитку та оцінки трудового потенціалу [Електронний ресурс] / О.В. Михайленко. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/ejournals/pspe/2010_1/Mihaylenko_110.htm.

3. Муромець Н.Є. Сутність логістичного управління потоками трудових ресурсів / Н.Є. Муромець // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций : сб. научн. тр. Донецк: ДонНУ, 2009. С. 1219–1225.

4. Жадан О.В. Соціально-трудові відносини в умовах глобалізації: теорія та практика державного регулювання: [монографія] / О.В. Жадан. Х.: Вид-во «С.А.М.», 2012. 274 с.

5. Міненко В.Л. Державне регулювання ринку праці в умовах глобалізації економіки: теорія та практика: [монографія] / В.Л. Міненко. Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2009. 204 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 368:338.43

Віленчук О.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри і кредиту,
Житомирський національний агроекологічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ ВІДНОСИН В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Віленчук О.М. Методологічні орієнтири функціонування страхових відносин в аграрній сфері. У статті відображено складові елементи формування методології та процес організації страхових відносин в аграрній сфері. Здійснено конкретизацію етапів методологічної трансформації сільськогосподарських ризиків, орієнтованих на забезпечення страхового покриття. Акцентовано увагу на необхідності підвищення інституціональної спроможності всіх учасників страхового ринку. Розроблено пропозиції щодо систематизації цілеспрямованих заходів розвитку аграрного страхування у вигляді «Дорожньої карти» на 2019–2024 рр. Аргументовано необхідність використання можливостей аграрного страхування в забезпечені сталого розвитку сільських територій.

Ключові слова: аграрне страхування, сільськогосподарські ризики, страхові відносин, страховий ринок, страховики та страхувальники.

Виленчук А.Н. Методологические ориентиры функционирования страховых отношений в аграрной сфере. В статье отражены составляющие элементы формирования методологии и процесс организации страховых отношений в аграрной сфере. Осуществлена конкретизация этапов методологической трансформации сельскохозяйственных рисков, ориентированных на обеспечение страхового покрытия. Акцентировано внимание на необходимости повышения институциональной способности всех участников страхового рынка. Разработаны предложения по систематизации целенаправленных мер развития аграрного страхования в виде «Дорожной карты» на 2019–2024 гг. Аргументирована необходимость использования возможностей аграрного страхования в обеспечении устойчивого развития сельских территорий.

Ключевые слова: аграрное страхование, сельскохозяйственные риски, страховые отношения, страховой рынок, страховщики и страхователи.

Vilenchuk O.M. Methodological guidelines for the insurance relations functioning in the agrarian sector. The article presents the components of the methodology formation and the insurance relations organization process in the agrarian sector. Specification of the methodological transformation stages aimed at providing insurance coverage of agricultural risks has been made. The emphasis is placed on the need to increase the institutional capacity of all participants in the insurance market. Proposals for the targeted measures systematization for the agrarian insurance development in the form of a "Road Map" for 2019–2024 have been developed. The necessity of using agrarian insurance opportunities in sustainable rural areas development has been argued.

Key words: agrarian insurance, agricultural risks, insurance relations, insurance market, insurers and insurers.

Постановка проблеми. Ринок аграрного страхування в Україні перебуває на етапі нормативно-правового, інфраструктурного та інституціонального забезпечення. Процес формування страхових відносин в аграрній сфері потребує наукової аргументації щодо методологічної узгодженості між усіма учасниками страхового ринку, адже в глобальному вимірі попит на сільськогосподарську продукцію у світі має сталу тенденцію до зростання, що зумовлює об'єктивну необхідність активізації розвитку цього сегменту страхування, орієнтованого на посилення майнового захисту вітчизняних товаровиробників від ймовірного впливу антропогенних, природно-кліматичних, екологічних, фінансово-економічних та інших ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії страхування загалом та аграрного страхування зокрема зробили такі вчені, як Ю.В. Алескерова, О.О. Гаманкова, Ю.О. Лупенко, М.В. Мних, О.В. Слободянюк. Однак питання відображення методології страхових відносин в аграрній сфері залишаються недостатньо висвітленим, що зумовлює потребу здійснення цього дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування методологічних орієнтирів подальшого функціонування страхових відносин в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу. У теорії та практиці страхування страхові відносини виникають щодо задоволення евентульної потреби, настання якої зумовлене

певною ймовірністю, тобто вона може бути реалізована, а може й ні, але в будь-якому разі вимагає страхового забезпечення. Наявність такого забезпечення можлива лише за умови формування страхових відносин. Страхувальники, сплачуючи страхові платежі страховикам, формують відповідні страхові фонди (страхові резерви), які виступають їх гарантією фінансової безпеки в разі виникнення страхової події. Необхідність формування методологічних завдань, конкретизації етапів та визначення послідовності дослідження розвитку ринку аграрного страхування зумовлена певними причинами.

По-перше, постає завдання наукового обґрунтування сучасних підходів до формування та функціонування ринку аграрного страхування з огляду на наявні потреби та потенційні можливості його розвитку. Протягом тривалого часу в Україні використовувались різні форми і концепції розвитку аграрного страхування, але їх зміст був позбавлений цілісності та конкретної змістовності щодо забезпечення належного рівня страхового захисту селян та спроможності страхових компаній надавати якісні страхові послуги на цьому сегменті страхового ринку. Погоджуємося з науковою позицією М.В. Мниха, який стверджує, що «різноманітність концептуальних підходів, критичні зауваження іноземних експертів засвідчують, що проблема вимагає поглибленого вивчення, апробації та впровадження альтернативних варіантів. Більшість кращих вітчизняних авторів торкаються аспектів стосовно самої проблеми без достатнього обґрунтування механізмів її реалізації» [3, с. 6–7].

По-друге, альтернативність страхових потреб страховиків та страхувальників (під час визначення страхових тарифів, встановлення обсягу страхової відповідальності, розрахунку розміру франшизи) вимагає дотримання методологічної впорядкованості щодо своєчасної ідентифікації, розроблення відповідних страхових продуктів та їх реалізації на ринку аграрного страхування із забезпеченням збалансованості фінансово-економічних інтересів усіх учасників страхового процесу. Наявність економічних протиріч між суб'єктами страхування зумовлена самою природою страхових відносин. Щодо цього Р.Т. Юлдашев акцентує увагу на тому, що «протиріччя між основними інтересами страхувальника і страховика вирішуються утворенням страхового фонду». Продовжуючи цю думку, вчений зазначає, що «страхова компанія не виокремлює частки для кожного страхувальника на випадок настання застрахованого ризику. Страховий фонд слугує усім страхувальникам даної компанії: його метою є виплата за будь-яким ризиком, що настав» [5, с. 17]. Тотожну наукову позицію має Ю.В. Алескерова, яка стверджує, що зазначена суперечність полягає в тому, що і страхувальник, і страховик мають свої економічні інтереси у здійсненні страхування, які фактично є протилежними [1, с. 76].

Специфіка взаємовідносин між учасниками страхового процесу ґрунтується на узгодженні їхньої відповідальності за ризики, що розподіляються відповідно до умов, визначених договором страхування. Економічно обґрунтована політика страховика повинна бути орієнтована на формування достатності ресурсів у часі та просторі для здійснення відшкодування за фактом настання страхових подій. Для страхувальників цінність страхового захисту полягає в мінімізації втрат власних ресурсів у разі виникнення збитків, спричинених ризиками, що були прийняті на страхування. Суперечливий характер страхових відносин потребує систематизації дій суб'єктів страхового ринку, спрямованих на узгодження можливих фінансово-економічних протиріч, пов'язаних з нейтралізацією ризиків, передбачених умовами договору аграрного страхування.

По-третє, дослідження процесу формування страхових відносин потребує визначення можливостей самоорганізації щодо розподілу ризиків та відповідальності між суб'єктами ринку аграрного страхування. У зв'язку з цим О.О. Гаманкова зазначає, що взаємодія страхувальника та страховика, які виступають протилежними сторонами однієї й тієї ж сутності, є джерелом саморуху страхування як економічного явища. Далі автор зазначає, що «саморух страхування – це процес його самовідтворення, який здійснюється на основі взаємодії його сторін, що взаємообумовлюють і взаємодоповнюють одна одну» [2, с. 22]. Це визначення свідчить про те, що процес формування страхових відносин у суспільстві розкриває та обґрунтовує можливості самоорганізації як форми реалізації фінансово-економічних інтересів суб'єктів страхового процесу.

Багатогранність функціонування страхового ринку потребує базових складових, які у своїй сукупності формують методологію страхових відносин в аграрній сфері. Згідно з логікою наукового пізнання такими елементами виступають теорія та методи організації страхових відносин у суспільстві, принципи, закони, підходи та інструменти реалізації страхової політики (рис. 1). Відсутність ґрунтовних теоретико-методологічних досліджень щодо функціонування страхових відносин знижує потенційні можливості забезпечення страхового захисту в аграрній сфері.

Формування та функціонування рину аграрного страхування базуються на певній послідовності дій, необхідних для узгодження соціально-економічних інтересів учасників страхового процесу. Вважаємо, що методологія страхових відносин у своєму розвитку передбачає реалізацію п'яти взаємопов'язаних етапів, які забезпечують інституціональну спроможність до розподілу ризиків та відповідальності між суб'єктами страхового ринку (рис. 2). Кожен з етапів включає певний набір цілеспрямованих заходів, вжиття яких орієнтоване на досягнення поставлених завдань, виконання яких відтворює процес страхових відносин в аграрній сфері. Ієрархічна періодизація етапів страхової діяльності зумовлена необхідністю досягнення бажаного компромісу страхових інтересів між страхувальниками, які зацікавлені за відповідну плату (страховий платіж) отримати належний рівень страхового захисту, та страховими компаніями, які мають забезпечити належний рівень прибутковості та рентабельності страхових операцій.

Дослідження методології страхових відносин в аграрній сфері зумовлює необхідність посилення інституціональної спроможності учасників страхового процесу. В науковій літературі існують різні позиції щодо розуміння поняття інституціональної спроможності. Зокрема, М. Морган це поняття пов'язує з досягненням певного результату [8], Е. Гріндел – зі здатністю управляти [7], А. Тобелем – з організаційною характеристикою [10], А. Сен – з розкриттям можливостей індивідуальності [9], Ф. Фукуяма – зі властивістю управляти

Рис. 1. Складові елементи формування методології страхових відносин в аграрній сфері
Джерело: власні дослідження

[6]. Термін «інституціональна спроможність» часто ототожнюють з такими поняттями, як «управління», «організованість» та «ефективність» [4].

Здатність до інституціональної спроможності визначається багатьма адміністративними, нормативно-правовими, соціально-економічними, фінансовими, культурно-психологічними чинниками, які впливають на формування концептуальних засад страхової діяльності в аграрній сфері. Основні критерії інституціональної спроможності суб'єктів ринку аграрного страхування відображено на рис. 3. Необхідною передумовою досягнення інституціональної спроможності учасниками ринку аграрного страхування є забезпечення їхньої взаємодії, спрямованої на врегулювання потенційних потреб та інтересів від участі у страховому процесі. Координація дій суб'єктів та інституцій ринку аграрного страхування зумовлена процесом формування страхового середовища, в якому мають бути захищені права всіх його учасників задля посилення страхового захисту аграріїв для забезпечення їхньої беззбитковості за умови ризикогенності сільськогосподарського виробництва.

Детермінанти інституціональної спроможності ринку аграрного страхування доцільно відобразити в трьох основних аспектах, таких як наявність платоспроможного попиту серед аграріїв на страхові послуги, здійснення високоякісного страхового обслуговування страхувальників страховиками, активна участь державних та позадержавних інституцій у формуванні прозорого, ефективного та збалансованого ринку аграрного страхування. Лише за умови поступової реалізації зазначених аспектів вітчизняний ринок аграрного страхування забезпечить необхідний рівень інституціональної спроможності в інтересах всіх його учасників.

Подальше функціонування ринку аграрного страхування передбачає розроблення «Дорожньої карти» розвитку ринку аграрного страхування в Україні з конкретизацією пріоритетних заходів та очікуваних результатів на 2019–2024 рр. Запровадження такої карти передбачає забезпечення узгодженості та цілеспрямованості дій страхових компаній, потенційних страхувальників та держави у сфері розподілу (перерозподілу) сільськогосподарських ризиків і відповідальності з використанням механізму страхування (табл. 1). Дієвість запропонованих заходів можлива лише за умови формування їх синергетичної єдності на шляху відтворення сприятливого страхового середовища в аграрній сфері.

Дієвість представлених заходів має сприяти розв'язанню соціальних, економічних та екологічних проблем, що гостро постають перед виробниками сільськогосподарської продукції. Різноманітність форм та видів страхового захисту дає змогу потенційним страхувальникам вибирати страхове покриття відповідно до їх об'єктивних потреб у страховому захисті. Сучасні тенденції розвитку ринку аграрного страхування мають орієнтуватись на формування страховиками адекватної пропозиції потенційним страхувальникам щодо сприяння забезпеченню сталого розвитку сільських територій (рис. 4).

Тріада пріоритетів подальшого розвитку аграрного страхування сфокусована на відтворенні спроможності страхових компаній надавати якісні послуги відповідно до наявних економічних, соціальних та екологічних інтересів страхувальників. Економічний вектор аграрного страхування варто розглядати з двох позицій, а саме макро- та мікроекономіки. Макроекономічний аспект зумовлений тим, що за умов страхування

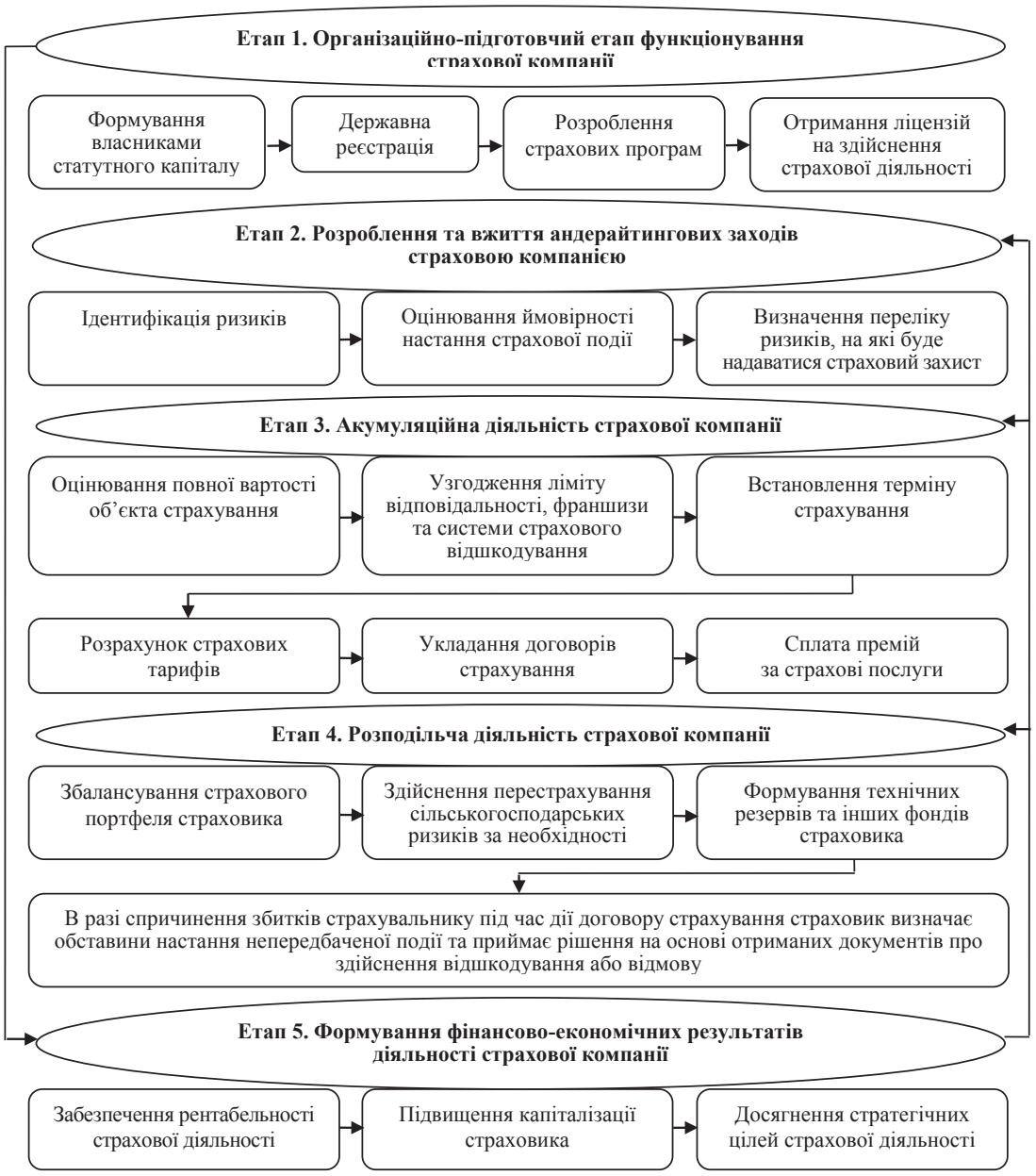


Рис. 2. Логічна послідовність формування та функціонування страхових відносин в аграрній сфері
Джерело: власні дослідження

сільськогосподарської продукції здійснюється вагомий внесок у формування продовольчої безпеки країни, мінімізуються непередбачені витрати державних коштів у разі настання надзвичайних подій в аграрній сфері, підвищується загальна культура управління ризиками, активізується процес інфраструктурного розвитку в сільській місцевості. Завдяки оцінюванню ролі аграрного страхування з точки зору економічних інтересів окремих товаровиробників (на мікроекономічному рівні) з'являється можливість планування та прогнозування доходів і витрат, незважаючи на ймовірний вплив ризиків на процес виробництва сільськогосподарської продукції, забезпечується відшкодування збитків у разі настання страхової події тощо.

Соціальний аспект аграрного страхування полягає в урізноманітненні можливостей потенційних страхувальників в отриманні покриття не лише майнових ризиків, але й ризиків, пов'язаних з життям, здоров'ям та працездатністю мешканців сільських територій, а також їх медичного обслуговування. За умови формування довгострокових видів страхування створюється спектр послуг, спрямований на підвищення соціального захисту громадян. Крім цього, вони отримують можливість вибору накопичувальних видів страхування, зокрема страхування життя на визначений термін (від 3 років і більше), пенсійне страхування.

Сучасні екологічні загрози для функціонування аграрної сфери зумовлюють потребу розвитку цього виду страхових послуг. Завдяки використанню системи страхування екологічних ризиків здійснюються ідентифікація та оцінювання потенційних загроз, пов'язаних з проявами екологічних ризиків; стимулювання вироб-

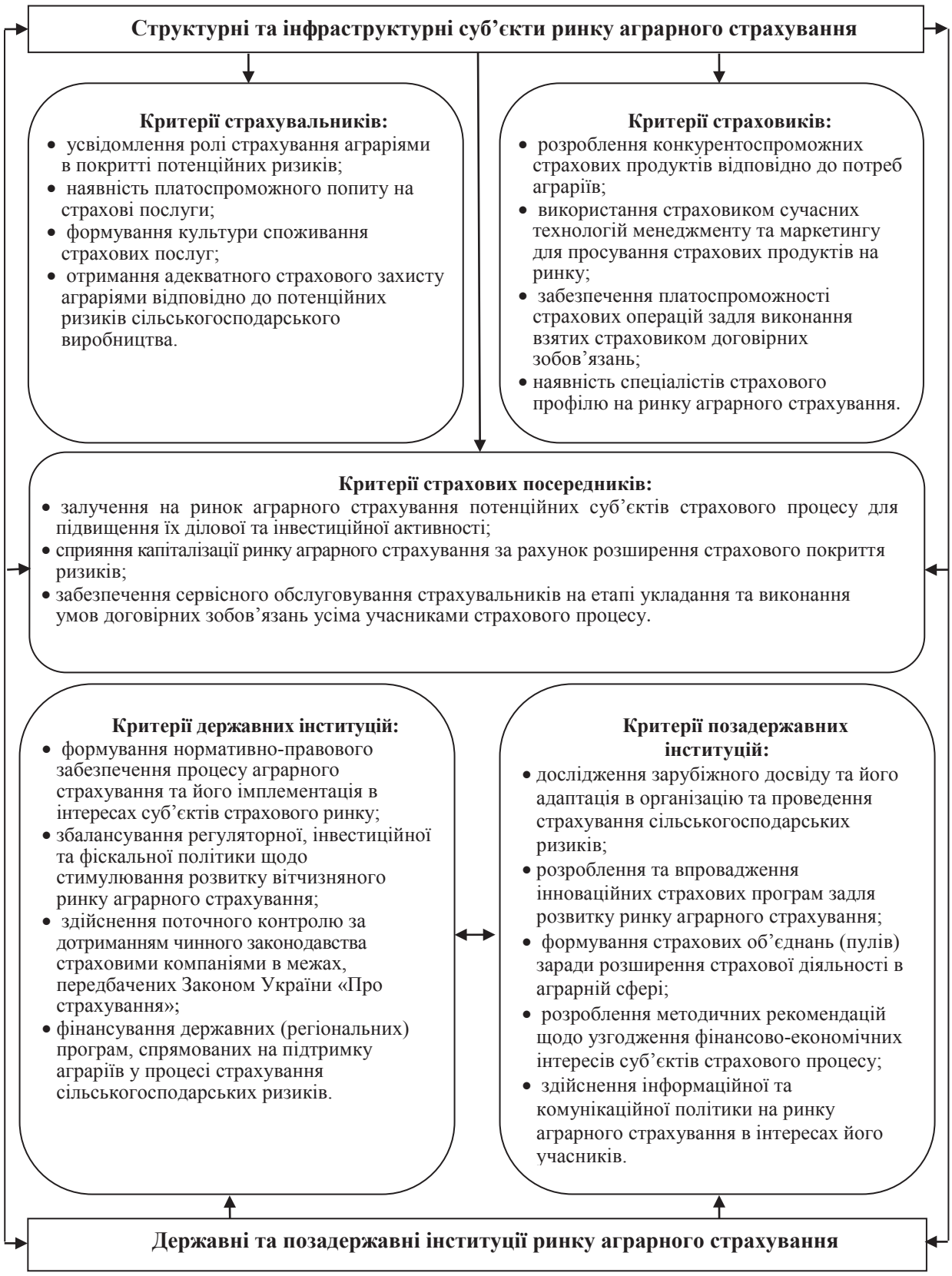


Рис. 3. Основні критерії формування інституціональної спроможності учасників ринку аграрного страхування

Джерело: власні дослідження

Таблиця 1

«Дорожня карта» заходів учасників ринку аграрного страхування на 2019–2024 рр.

№	Пріоритетні заходи	Очікувані результати
Страхові компанії		
1	Ставлення до аграрного страхування з позиції необхідності своєчасної та ефективної протидії сільськогосподарським ризикам.	Освоєння нових та розширення наявних ринків збуту страхових послуг, посилення конкуренції між страховими компаніями.
2	Здійснення диверсифікації послуг за різними критеріями галузей сільського господарства, видів, об'єктів та періоду страхування.	Наявність вибору у потенційних страхувальників щодо оптимального варіанта покриття страхуванням сільськогосподарських ризиків.
3	Удосконалення маркетингових, інформаційних та комунікаційних технологій для взаємодії учасників страхового процесу.	Доступність інформації, необхідної для прийняття зваженого рішення виробниками сільськогосподарської продукції про доцільність страхування та вибір відповідного страховика.
4	Забезпечення актуарної збалансованості на страховому ринку.	Врівноваження страхових інтересів учасників страхового процесу.
5	Удосконалення процесу ідентифікації ризиків, оцінювання збитків та своєчасна виплата страхового відшкодування в разі настання страхових подій.	Підвищення довіри страхувальників до страховиків, а також їх активізація в напрямі укладання (переукладання) договорів аграрного страхування.
Страхувальники (виробники сільськогосподарської продукції)		
1	Підвищення освітньої та інформаційної обізнаності у сфері використання страхових послуг.	
2	Усвідомлення економічної доцільності інвестування ресурсів у страховий захист.	
3	Спроможність оптимального вибору страхового покриття щодо вартості страхування, ліміту відповідальності страховика та термінів страхування.	
4	Зростання платоспроможного попиту виробників сільськогосподарської продукції на страхові послуги.	
5	Широке використання можливостей страхування як інструмента нейтралізації ризиків в аграрній сфері.	
Держава та/або місцеві органи самоврядування		
1	Створення умов для реалізації наявного потенціалу розвитку аграрного страхування в Україні.	Розширення страхового покриття сільськогосподарських ризиків, посилення страхового захисту страхувальників, підвищення капіталізації страхових компаній.
2	Ініціювання процесу посилення соціальної відповідальності учасників страхового процесу.	Виконання суб'єктами страхового ринку чинного законодавства у сфері страхування, а також положень, передбачених чинними договорами аграрного страхування.
3	Конкретизація положень на законодавчому рівні щодо порядку надання державної підтримки за умови страхування сільськогосподарської продукції.	Усвідомлення та використання механізму субсидування для покриття витрат на страхування виробниками аграрної продукції.
4	Впровадження державно-приватного партнерства на ринку аграрного страхування.	Формування колегіальної відповідальності за розподіл ризиків з використанням механізму страхування.
5	Запровадження повноцінного ринку землі в Україні	Сприяння активізації використання аграрного страхування в протидії сільськогосподарським ризикам.

Джерело: власні дослідження

ництва екологічно чистої продукції та раціонального природокористування в аграрній сфері; відшкодування збитків (переважно третім особам) у разі настання страхових подій. Отже, формування страховиками комплексної пропозиції покриття страхуванням економічних, соціальних та екологічних ризиків доцільно розглядати як вагомий внесок в мінімізацію наслідків прояву різноманітних небезпек життєдіяльності оточуючого середовища та поступового забезпечення збалансованого розвитку сільських територій.

Висновки. Подальше функціонування ринку аграрного страхування в Україні має базуватись на сформованій науково обґрунтованій методологічній базі. Сутність методологічних трансформацій полягає в поступовому формуванні взаємовигідних відносин між суб'єктами страхового ринку щодо забезпечення еквівалентного розподілу ризиків та відповідальності в просторі та часі. Зростання ділової активності страхових компаній та потенційних страхувальників є можливим завдяки підвищенню їх інституціональної спроможності в захисті наявних страхових інтересів. Результати проведеного дослідження дали підстави розробити так звану «Дорожню карту» дій учасників ринку аграрного страхування на 2019–2024 рр. Запропоновані заходи спрямовані на відтворення справжньої ролі страхування як незамінного фінансово-економічного інструмента в протидії сільськогосподарським ризикам природного та антропогенного характеру. Вважаємо, що використання потенційних можливостей аграрного страхування дасть змогу, по-перше, поширювати страховий захист не лише на майнові, але й на особисті (пов'язані з життям, здоров'ям, працездатністю) інтереси стейкхолдерів страхового ринку; по-друге, підвищити фінансову відповідальність за забруднення навколишнього природного середовища; по-третє, підвищити інвестиційну привабливість аграрного сектору загалом за рахунок мінімізації ризиків, властивих мешканцям сільських територій.

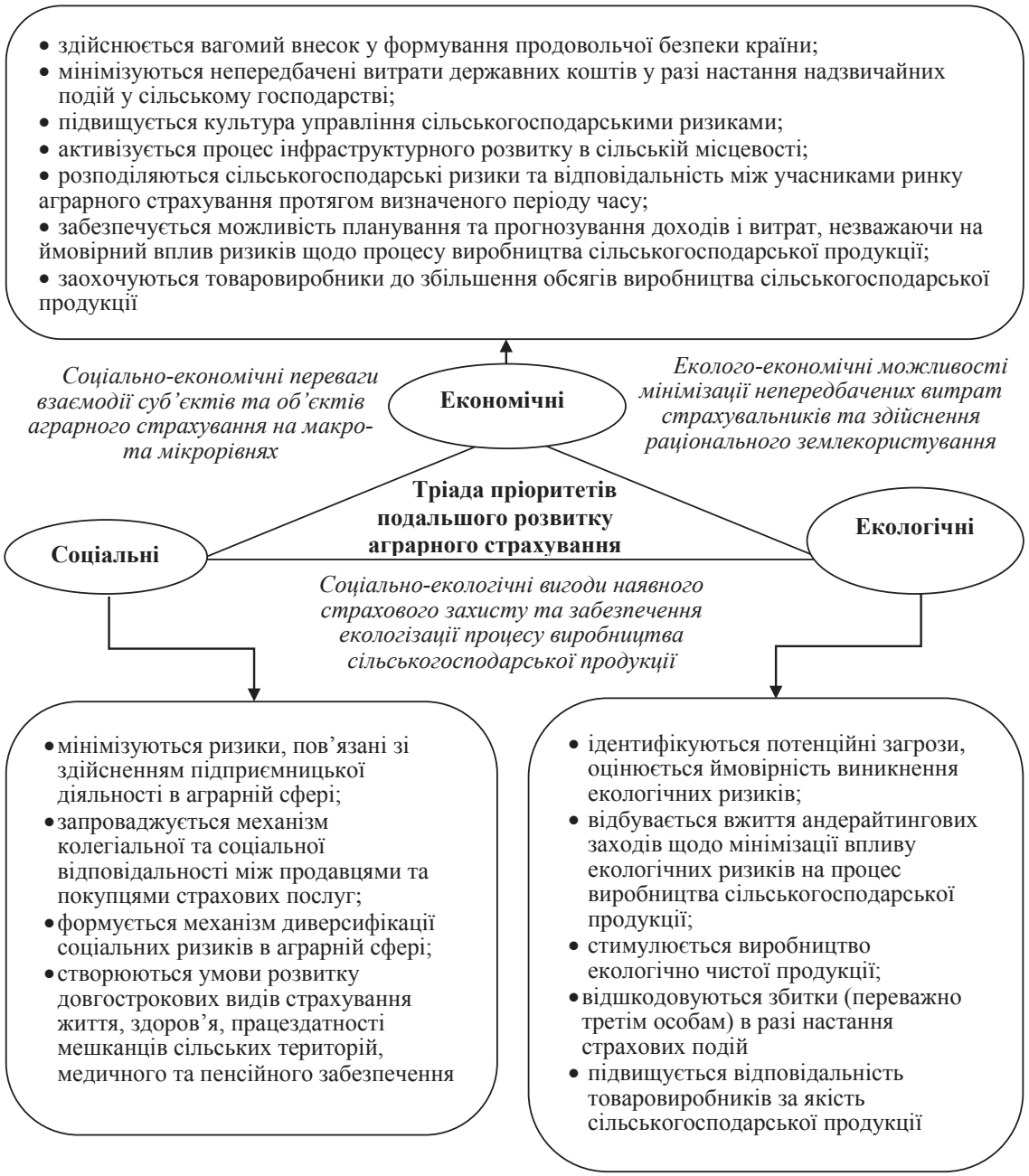


Рис. 4. Роль аграрного страхування у забезпеченні сталого розвитку сільських територій

Джерело: власні дослідження

Список використаних джерел:

1. Алескерова Ю.В. Розвиток сільськогосподарського страхування: теорія, методологія практика: монографія. Вінниця: Діло, 2015. 368 с.
2. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: КНЕУ, 2009. 283 с.
3. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: монографія. Київ: Знання України. 2006. 284 с.
4. Петренко К.М. Інституціалізація громадських об'єднань: вітчизняні практики та світовий контекст. Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова. 2013. Вип. 12. С. 83–90.
5. Юлдашев Р.Т. Организационно-экономические основы страхового бизнеса. Москва: Анкил, 2002. 248 с.
6. Fukuyama F. State-building. Governance and World Order in the 21st Century. New York: Cornell University Press, 2004. 137 p.
7. Grindle Ed., Merilee S. Getting Good Government: Capacity Building in the Public Sectors of Developing Countries Harvard Institute for International Development. Harvard: Harvard University Press, 1997. 504 p.
8. Morgan P. The Design and Use of Capacity Development Indicators: paper prepared for the Policy Branch of CIDA, 1997. URL: http://www.oecd.org/development/governance-development/1919953.pdf.
9. Sen A. Development as Freedom. Oxford: Oxford University Press. 2009. 366 p.
10. Tobelem Al. Institutional Capacity Analysis and Development System (ICADS): Operation Manual. World Bank. Public Sector Management Division. Technical Department. Latin American and the Caribbean Region. 1992. November 9. July. P. 121.

УДК 336.143

Горин В.П.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет

РЕЗЕРВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Горин В.П. Резерви збільшення доходів бюджетів територіальних громад в умовах реформи децентралізації. У статті розглянуто резерви збільшення власних доходів бюджетів територіальних громад. Охарактеризовано можливості нарощування доходів бюджетів територіальних громад від посилення контролю за незареєстрованою зайнятістю, легалізації підприємницької діяльності. Визначено фіскальні наслідки зміни підходів до оподаткування нерухомості. Детально розкрито резерви зростання доходів місцевих бюджетів від впорядкування практики передачі в оренду комунального майна. Окрему увагу приділено недолікам процедури розподілу інвестиційних субвенцій в Україні.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, комунальне майно, податок на нерухомість, доходи бюджету, територіальні громади.

Горин В.П. Резервы увеличения доходов бюджетов территориальных общин в условиях реформы децентрализации. В статье рассмотрены резервы увеличения собственных доходов бюджетов территориальных общин. Охарактеризованы возможности наращивания доходов бюджетов территориальных общин от усиления контроля незарегистрированной занятости, легализации предпринимательской деятельности. Определены фискальные последствия изменения подходов к налогообложению недвижимости. Подробно раскрыты резервы роста доходов местных бюджетов от совершенствования практики передачи в аренду коммунального имущества. Особое внимание уделено недостаткам процедуры распределения инвестиционных субвенций в Украине.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, коммунальное имущество, налог на недвижимость, доходы бюджета, территориальные общины.

Horyn V.P. Reserves of increasing of local communities' budgets revenues in the decentralization reform conditions. The article reveals reserves for increasing the own revenues of local communities' budgets. The possibilities of increasing the local communities' budget revenues from strengthening control over unregistered employment, encouraging legalization of entrepreneurial activity are described. The fiscal consequences of changing the approaches to the real estate taxation are determined. Reserves of local communities' budgets revenues from the streamlining of communal property lease management are described in detail. Particular attention is paid to the disadvantages of the procedure for the distribution of investment subventions in Ukraine.

Key words: personal income tax, communal property, real estate tax, budget revenues, local communities.

Постановка проблеми. Утвердження місцевих бюджетів як ефективного інструмента управління економікою територіальних громад, фінансової основи для вирішення проблем місцевого значення та поліпшення життя людей є однією з найважливіших цілей реформи децентралізації. Побудова дієвої моделі формування та використання місцевих бюджетів вимагає теоретичного переосмислення та практичних розвідок фінансових ресурсів місцевого самоврядування, визначення їх ролі в досягненні балансу між зобов'язаннями та фінансовими можливостями держави. Тільки за умови створення міцного економічного підґрунтя та стабільності макроекономічного середовища в країні можна досягти стабільного нарощування фінансового потенціалу держави та органів місцевого самоврядування, забезпечити стійкий та тривалий приріст добробуту населення. Важливо, щоби фінансова політика уряду передбачала активне включення регіонів у процес економічних перетворень, впровадження успішних практик в усіх сферах суспільного життя. Реформа децентралізації має передбачати реальне, а не декларативне підвищення рівня фінансової самостійності місцевого самоврядування, прозорості прийняття рішень, активне залучення громадськості до прийняття фінансових рішень. Попри наявність певних зрушень у цьому питанні за останні роки, невирішеними є проблеми невідповідності обсягів делегованих повноважень органів місцевого самоврядування переданим ресурсам, обмеженості бази формування власних доходів місцевих бюджетів, надмірної регламентації фінансових відносин на місцевому рівні з боку центрального уряду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та виконання місцевих бюджетів традиційно є одним з найбільш досліджуваних напрямів вітчизняної фінансової науки. Наукові праці з цієї проблематики належать таким відомим вченим, як О. Василик, В. Дем'янишин, Т. Єфименко, О. Кириленко, І. Луніна, К. Павлюк, С. Юрій, Б. Малиняк, З. Лободіна, І. Сидор. Серед зарубіжних вчених проблемні питання функціонування місцевих бюджетів

розглядали Р. Бірд, Л. Штейн, Л. Дробозіна, С. Ілмаз, Р. Масгрейв, Г. Поллак. Незважаючи на значну розробленість, вагома частина сучасних наукових досліджень має виключно теоретичний характер або присвячена аналізу динаміки мобілізації доходів місцевих бюджетів, тоді як резерви їх нарощування висвітлюються досить поверхнево. Проте успішність реформи децентралізації визначається тим, наскільки новоутворені громади можуть бути самодостатніми щодо формування власних доходів бюджету без огляду на допомогу державного бюджету. Отже, наукові дослідження, покликані вказати на наявні резерви збільшення власних доходів місцевих бюджетів, залишаються актуальними.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в розкритті основних резервів нарощування власних доходів бюджетів територіальних громад в Україні в період проведення реформи децентралізації. З цією метою будуть оцінені можливості збільшення надходжень від податку на доходи фізичних осіб, оподаткування нерухомого майна, а також доходів від використання комунальної власності та з інших джерел.

Виклад основного матеріалу. Тривалий час найважливішою проблемою місцевих бюджетів був високий рівень їх дотаційності. До складу місцевих податків та зборів входили такі платежі, які апріорі не могли забезпечити вагомі бюджетні доходи, а провідними джерелами наповнення місцевих бюджетів були відрахування від загальнодержавних податків та міжбюджетні трансферти. За цих обставин органи місцевого самоврядування залишались виконавцями рішень уряду та практично були позбавлені можливості приймати самостійні фінансові рішення. Бюджетна реформа 2015 року привела до підвищення самостійності органів місцевого самоврядування щодо формування та використання коштів місцевих бюджетів. Однак навіть після початку реформи частина територіальних громад продовжує відчувати значну залежність своїх фінансових можливостей від трансфертів з державного бюджету.

З огляду на структурні показники доходів місцевих бюджетів головні резерви їх нарощування криються у вдосконаленні практики справляння податку на доходи фізичних осіб. Звісно, щоби збільшити доходи бюджету від сплати податку в тривалому періоді, необхідна комплексна робота органів місцевої влади щодо стимулювання розвитку місцевої економіки, залучення інвестицій, підвищення рівня оплати праці в усіх галузях місцевої економіки. Однак до тактичних заходів, вжиття яких може збільшити доходи місцевого бюджету в короткостроковому періоді, на наш погляд, слід зараховувати протидію нелегальній праці та виплаті зарплат у «конвертах»; забезпечення реєстрації всіх суб'єктів господарювання, які провадять діяльність у територіальній громаді, як податкових агентів; розроблення системи стимулів для стимулювання реєстрації суб'єктів господарювання на території громади.

Задля протидії нелегальній занятості та виплаті заробітних плат у «конвертах» на рівні уряду України було передбачено низку вагомих штрафних санкцій для суб'єктів господарювання, які практикують найняття робочої сили без офіційного оформлення. На рівні громад перевіркою суб'єктів господарювання щодо виявлення фактів незадекларованої праці чи виплати зарплат у неповному обсязі мають право займатись інспектори з праці разом з працівниками Державної служби зайнятості. Відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 6 грудня 2016 року № 1774-VIII [1] інспектори наділені широкими повноваженнями у здійсненні перевірок. Вони мають право в будь-який час проводити інспекцію об'єктів, у яких використовується наймана праця; ознайомлюватись з будь-якими документами суб'єкта господарювання, які стосуються оплати праці, оформлення трудових відносин; надсилати запити до державних органів задля отримання додаткової інформації; здійснювати опитування працівників та вимагати від керівництва підприємств усних та письмових пояснень. Перелік підстав для проведення перевірок інспектором праці передбачає звернення від цілої низки державних органів управління, скарги працюючих, профспілок тощо. Отже, інспектор з праці має широкий інструментарій для виявлення фактів приховування фонду оплати праці, відповідно, нарощування доходів місцевих бюджетів від ПДФО. Однак, попри вагомі переваги впровадження такої посади, інспекторів з праці сьогодні має тільки невелика частина територіальних громад, що зумовлює втрату ними потенційних надходжень.

Іншим резервом нарощування надходжень ПДФО до бюджетів конкретних громад є забезпечення реєстрації відокремлених підрозділів підприємств як податкових агентів. Нині звичною є практика, коли суб'єкти господарювання сплачують ПДФО за місцем знаходженням юридичної особи, а не за місцем розміщення відокремленого структурного підрозділу. Це веде до концентрації бюджетних надходжень в найбільших територіальних громадах (містах обласного значення), тоді як бюджети територіальних громад меншого рівня втрачають власні надходження. Така практика суперечить ч. 2 ст. 64 Бюджетного кодексу України, а також нормам Податкового кодексу, однак має непоодинокий характер. Органи місцевого самоврядування територіальних громад, які мають такі відокремлені підрозділи на своїй території, але не отримують від них надходжень до бюджету, через звернення до органів Державної фіскальної служби, а також позовну діяльність можуть забезпечити значне нарощування доходів бюджету від ПДФО.

Однак обмежитися тільки контрольно-адміністративними методами для збільшення надходжень місцевого бюджету від оподаткування доходів фізичних осіб недостатньо. Разом з каральними інструментами зниження рівня тінізації місцевої економіки органи місцевого самоврядування мають вживати заходів фіскального та нефіскального характеру для добровільного виведення суб'єктів господарювання з «тіні». На наш погляд, такі інструменти можуть бути вироблені в розрізі трьох груп:

1) фіскальні (податкові пільги, знижені ставки орендної плати на комунальне майно тощо);

2) маркетингові (проведення бізнес-форумів для підприємців, які працюють легально; сприяння просуванню їх продукції; проведення тренінгів з організації маркетингу, ведення бізнесу, дизайну тощо);

3) репутаційні (організація ради підприємців як дорадчого органу при місцевій раді; залучення підприємців до вироблення пріоритетів видатків з місцевого бюджету; оцінювання місцевих цільових програм чи проектів в рамках конкурсу громадських ініціатив тощо).

Разом із заходами, вжиття яких може відбутись на місцевому рівні, резерви нарощування надходжень ПДФО до місцевих бюджетів потребують рішень з боку державної влади. На наш погляд, щодо соціальної справедливості є неприйнятним існування в Україні знижених ставок ПДФО на пасивні (отримані) доходи, зокрема доходи у вигляді дивідендів на акціонерний капітал, процентів по облігаціях, банківських внесків, тоді як трудові (зароблені) доходи оподатковуються за базовою ставкою податку. Отримання трудових доходів є наслідком докладання зусиль працюючого, тоді як пасивні доходи надходять як результат діяльності сторонніх осіб. На наш погляд, а також відповідно до зарубіжного досвіду, більш справедливим було б оподатковувати пасивні доходи за ставками дещо вищими за базову ставку податку, яка складає 18%. Конкретні параметри цих ставок мають бути визначені за результатами детальних обчислень. Однак завдяки підвищенню ставки на пасивні доходи місцеві бюджети можуть отримати значний обсяг додаткових надходжень.

Серед найважливіших джерел власних доходів місцевих бюджетів чільне місце належить податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Базою його розрахунку є площа нерухомості, натомість вартість житла чи комерційного об'єкта жодним чином не впливає на суму податкового платежу. Отже, сума податку до сплати для власника елітної нерухомості в престижному районі та власника «хрущовки» на околиці населеного пункту (за умови рівності площі) буде однаковою, що суперечить принципам справедливості оподаткування. Визначення неоподатковуваної площі не вирішує цієї проблеми повністю, оскільки необ'єктивність такого підходу до розрахунку суми податку очевидна.

На наш погляд, не витримують критики аргументи про те, що використання вартості нерухомості як бази оподаткування може спричинити збільшення зловживань під час її оцінювання, адже це фактично є визнанням неспроможності органів влади належним чином організувати адміністрування податку. Більш того, в розвинутих країнах ЄС базою оподаткування податком на нерухоме майно є саме вартість об'єкта, а не його площа. Виходом з цієї проблеми може бути застосування підходу до встановлення ставок муніципального податку, який практикується у Великій Британії. За нього все нерухоме майно поділене на певні оціночні категорії залежно від його розташування, відповідно до чого розраховується базова сума податку. В Україні нерухоме майно також може бути поділене на кілька оціночних груп залежно від категорії населеного пункту, регіону, розташування об'єкта в центрі чи на околицях. Відповідно до цього мають бути встановлені граничні (мінімальні) показники вартості нерухомого майна, а ставка податку встановлюватиметься в процентах до його вартості. Таким чином, можна зменшити масштаби зловживань щодо об'єктивного оцінювання вартості нерухомості. Проте надходження від сплати податку за зміненою методикою, згідно з нашими оцінками, значно зростуть, а справедливість щодо оподаткування нерухомого майна підвищиться.

Підхід, що практикується в розвинених зарубіжних країнах, доцільно також поширити на оподаткування спадщини. В Україні норми оподаткування спадку є одними з найбільш ліберальних з країн Європи, оскільки до такого майна застосовується базова ставка ПДФО на рівні 18%, при цьому є значні пільги для родичів першої спорідненості. У західних країнах ставки податку на нерухоме майно зазвичай вищі, ніж ставки оподаткування доходів населення від трудової зайнятості. Наприклад, у Великобританії та Франції ставки податку на спадщину сягають 40% від його вартості, при цьому має місце неоподатковувана сума, яка час від часу переглядається. Аналогічний підхід може бути впроваджений в Україні, коли податкова пільга встановлена залежно не від ступеня спорідненості власника та спадкоємця, а від вартості об'єкта спадщини. Це дасть змогу захистити соціально вразливі категорії населення, однак залучить до оподаткування заможних громадян. При цьому важливо забезпечити об'єктивне оцінювання вартості об'єкта спадщини задля уникнення можливостей її заниження. Зробити це можна через впровадження конкурсного підходу до вибору оцінювача нерухомості, а також посилення його відповідальності за неправомірне оцінювання.

Разом зі вдосконаленням адміністрування наявних податків та зборів резерви нарощення доходів місцевих бюджетів можуть бути закладені також у зміні самого складу платежів, які зараховуються до них. При цьому новації мають як забезпечити приріст фінансового ресурсу територіальних громад, так і мотивувати органи місцевої влади до нарощування бюджетного потенціалу центрального уряду. Досягти цього можна за рахунок розширення переліку податків та зборів, надходження від яких розщеплюються між бюджетами різних рівнів, або встановлення місцевих аналогів загальнодержавних податків. Однак під час ухвалення такого рішення важливо не створити умови для дискримінації окремих регіонів, а також середовища для зловживань. Виходячи з цих міркувань, спірною вважаємо позицію З. Васильченко, яка пропонує диференціювати нормативи відрахувань від загальнодержавних податків залежно від рівня економічного розвитку регіонів (високий, низький, середній, спеціальний), що оцінюється на основі стандартів ООН [2]. Реалізація такої пропозиції не тільки невиправдано ускладнить процес адміністрування бюджетних доходів, але й створить умови для ухилення від сплати податків, посилення такого явища, як так звана податкова конкуренція між регіонами. Проте оригінальною є пропозиція С. Мельник та С. Криниці, які вважають, що до місцевих бюджетів доречно було би зараховувати частину надходжень податку на додану вартість, адже він рівномірно розподіляється по території країни, його поступлення є менш чутливими до коливань економічної кон'юнктури, а також безпосередньо залежать від рівня економічного розвитку регіону (що є результатом роботи місцевої влади) [3, с. 19]. Практика зарахування до місцевих бюджетів частини надходжень від оподаткування доданої вартості існує в Німеччині та Австрії, тому пропозиція науковців має економічне підґрунтя. Втім, на наш погляд, розщеплення надходжень ПДВ, який вважають одним з найскладніших та кримінальніших податків, додатково ускладнить його адміністрування та буде стимулювати збільшення зловживань. Крім того, для ПДВ важко застосувати принцип зарахування за місцем походження, тому впровадження механізму розщеплення надходжень буде стимулювати

збільшення розриву в показниках бюджетного потенціалу між заможними та відсталими регіонами країни.

Резервом для наповнення місцевих бюджетів можна визначити також впорядкування практики розпорядження комунальним майном. Органи місцевої влади наділені повноваженнями передавати таке майно в оренду або на продаж. При цьому поширеними явищами є заниження ставок орендної плати та непрозора процедура вибору орендаря, що веде до значних бюджетних втрат. Так, звичною практикою для українських міст є передача комунального майна в користування з орендною платою в одну чи кілька гривень на рік, а також значний перелік пільгових категорій орендарів. Ще більш ганебною є практика передачі землі в населених пунктах в користування комунальним структурам, які в подальшому проводять її відчуження або віддають в управління комерційним підприємствам. Внаслідок цього органи місцевої влади не тільки обминають правило про конкурсний відбір орендаря, але й на законних підставах передають земельні ділянки «потрібним» компаніям. Через це місцеві бюджети втрачають значний обсяг доходів.

Основні резерви збільшення надходжень до місцевих бюджетів від оренди комунального майна залежать від вирішення таких проблем, як відсутність повної інформації про майно у власності територіальної громади, відсутність чіткого порядку передачі комунального майна в оренду, непрозора методика визначення орендної плати за комунальне майно, ймовірне заниження вартості об'єкта оренди під час його оцінювання.

Вирішити проблему відсутності повної інформації про комунальне майно може проведення його інвентаризації, на підставі чого можна сформувати реєстр об'єктів комунальної власності та земельних ділянок, які можуть бути передані в оренду чи продані на конкурсних засадах. У низці територіальних громад для підвищення ефективності контролю за рухом комунального майна впровадили відповідну геоінформаційну систему, яка передбачає цілий набір функціоналів, зокрема опції для обліку наявних об'єктів комунальної власності на електронній карті територіальної громади, аналізу та прогнозування надходжень від оренди цих об'єктів, аналізу ефективності використання землі та майна, просторового аналізу стану комунальної власності, ведення реєстру договорів оренди. У фінансово слабших територіальних громадах наслідком інвентаризації майна комунальної власності має стати розміщення відповідного реєстру на сайті територіальної громади з повним висвітленням інформації про строки оренди, розміри орендної плати та орендодавця. Такий підхід дасть змогу стримати тіньові операції із комунальним майном та зменшити зловживання в цій сфері.

Впровадження електронних сервісів для управління комунальним майном дає змогу вирішити іншу проблему, а саме низьку конкретність процедури вибору орендаря. В більшості громад відсутній затверджений Порядок передачі майна комунальної власності в оренду, нормативна база обмежена тільки положенням про визначення розміру орендної плати. Між тим прописані в такому Порядку правила проведення аукціону (конкурсу) за право оренди комунального майна дали б змогу підвищити як прозорість вибору орендаря, так і доходи бюджету від таких операцій. Суттєві можливості щодо цього відкриває електронна система "Prozorro. Продажі", яка дає змогу організувати онлайн-аукціон з визначення права на оренду комунального майна на конкурсних засадах.

Іншим проблемним моментом є поширення заниження експертної оцінки об'єктів комунальної власності в інтересах пов'язаних осіб. Внаслідок цього розміри орендної плати суттєво зменшуються. Вирішити цю проблему може впровадження конкурсної процедури вибору оцінювача майна через систему "Prozorro", а також посилення його відповідальності за заниження реальної вартості об'єкта, який підлягає оренді. Водночас у положенні про передачу об'єктів комунальної власності в оренду доцільно передбачити норму про обов'язковість альтернативного оцінювання цього майна. В разі суттєвого відхилення показників вартості майна такі операції мають стати об'єктом уваги контролюючих органів. Це дасть змогу зменшити масштаби маніпуляцій з вартістю об'єктів, які передаються в оренду.

Проблемою, вирішення якої не лише забезпечить нарощування бюджетного потенціалу місцевого самоврядування, але й матиме вагомі соціальні наслідки, є обмеженість прав місцевої влади на введення штрафних санкцій та встановлення їх розмірів за такі девіантні дії громадян, як самовільне розмальовування будинків (графіті), засмічування недопалками, вигул собак. Тотальне поширення цих явищ є наслідком незначних розмірів штрафних санкцій за такі дії та відсутності контролю за їх вчиненням. Між тим у зарубіжних країнах такі правопорушення тягнуть накладання значних штрафних санкцій, які поповнюють місцеві бюджети. В Україні процедура введення штрафів складна, тому нерідко органи місцевої влади не мають бажання її реалізувати. У 2012 році в парламенті було зареєстровано законопроект про посилення відповідальності за забруднення будинків несанкціонованими написами та зображеннями [4]. Відповідно до положень цього документа штрафні санкції за нанесення графіті запропоновано встановити в розмірі 300–500 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (5 100–8 500 грн.) або від 30 до 60 годин громадських робіт. Незважаючи на те, що ініціатива про посилення відповідальності громадян за девіантні дії такого характеру цілком раціональна, виникає питання про те, чому такі рішення мають прийматись на рівні законодавчого органу держави. На наш погляд, повноваження зі встановлення штрафних санкцій за порушення умов благоустрою логічно було би закріпити за органами місцевого самоврядування, які, власне, й ухвалюють правила благоустрою на території конкретної територіальної громади. В окремих громадах поряд із затвердженням таких правил було засновано інститут шерифа (контролера) з благоустрою з наданням йому повноважень щодо застосування штрафних санкцій. З огляду на успішність такої практики [5] вона може бути поширена на інші територіальні громади країни.

Проблемою формування фінансових ресурсів територіальних громад є також непрозора процедура розподілу субвенцій інвестиційного призначення. Якщо базові міжбюджетні трансферти (освітня, медична субвенції) розраховуються за чітко встановленими методиками, то питання розподілу обсягів субвенції на соціально-економічний розвиток територій вирішується рішенням Кабінету Міністрів за зверненням депутатів.

Отже, формується середовище для політичної корупції через лобіювання окремими депутатами виділення коштів на їх виборчі округи. Водночас невирішеними є проблеми відсутності об'єктивної методики для визначення потреби в бюджетних інвестиціях та доцільності їх здійснення, майже повної відсутності громадського контролю громадськості за наданням бюджетних субвенцій інвестиційного характеру. Розроблення прозорих процедур планування, оцінювання та розподілу інвестиційних субвенцій в розрізі регіонів, усунення практики лобіювання депутатами виділення коштів на окремі виборчі округи дасть змогу підвищити ефективність та раціональність використання коштів бюджету, сприятиме зміцненню фінансової незалежності місцевого самоврядування.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, можемо констатувати, що територіальні громади володіють значним потенціалом нарощування власних доходів місцевих бюджетів. Однак його трансформація в реальні надходження до бюджетів можлива лише за умови прийняття рішень, які можуть бути неоднозначно сприйняті частиною вітчизняного політикуму, бізнес-середовища та представників органів влади. Посилення контролю за нелегальною діяльністю бізнес-структур та неофіційною зайнятістю населення, відновлення соціальної справедливості в оподаткуванні майна та спадщини, запровадження прозорих механізмів оцінювання вартості комунального майна та конкурентних процедур його передачі в оренду здатні не тільки суттєво прирости фінансову базу місцевого самоврядування, але й мати позитивне сприйняття в суспільстві. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому ракурсі є перехід від теоретичних конструкцій до практичних розрахунків можливого ефекту та ризиків від впровадження дій, покликаних задіяти резерви мобілізації власних доходів територіальних громад.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 6 грудня 2016 року № 1774-VIII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1774-19.
2. Васильченко З. Доходи бюджету в системі управління економікою. Фінанси України. 2004. № 6. С. 25–32.
3. Мельник С., Криниця С. Про формування місцевих бюджетів. Економіка України. 2009. № 1. С. 17–23.
4. Габдрахімов Д. Парламенту пропонують штрафувати нелегальних гранітників. URL: https://www.unn.com.ua/uk/news/688297-parlamentu-proponuyut-shtrafuvati-nelegalnih-grafitnikiv.
5. Шериф з благоустрою працює у Широківській ОТГ. URL: https://www.auc.org.ua/uspihy/sheryf-z-blagoustroyu-pracyuye-u-shyrokivskiy-otg.

УДК 338.2

Злобіна К.С.,
директор,
ТОВ «ВІН-ГРУП»
(м. Кам'янське, Україна)

КОНКРЕТИЗАЦІЯ ЗМІСТУ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ, ЙОГО ЦІЛЕЙ І ЗАВДАНЬ ДЛЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Злобіна К.С. Конкретизація змісту фінансового планування, його цілей і завдань для сучасних тенденцій розвитку підприємства. У статі визначено переваги, які створює планування для суб'єктів господарювання. На основі аналізу літературних джерел узагальнено основні підходи до визначення сутності фінансового планування. Наведено процес фінансового планування та його вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства. Зазначено, що до основних етапів фінансового планування на підприємстві можна віднести аналіз фінансової ситуації, розроблення фінансової стратегії підприємства, складання поточних фінансових планів, розроблення оперативних планів, коригування фінансових планів. Зроблено висновок, що планування має охоплювати всі сфери діяльності підприємства, а також усі етапи, дії та операції як господарських процесів, так і процесів управління задля забезпечення в усіх ланках фінансово-господарської діяльності підприємства узгодженості та збалансованості.

Ключові слова: підприємство, фінансове планування, основні етапи фінансового планування, аналіз фінансової ситуації, фінансова стратегія підприємства, поточні фінансові плани, оперативні плани.

Злобина К.С. Конкретизация содержания финансового планирования, его целей и заданий для современных тенденций развития предприятия. В статье определены преимущества, которые создает планирование для субъектов хозяйствования. На основе анализа литературных источников обобщены основные подходы к определению сущности финансового планирования. Приведены процесс финансового

планирования и его влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Указано, что к основным этапам финансового планирования на предприятии можно отнести анализ финансовой ситуации, разработку финансовой стратегии предприятия, составление текущих финансовых планов, разработку оперативных планов, корректировку финансовых планов. Сделан вывод, что планирование должно охватывать все сферы деятельности предприятия, а также все этапы, действия и операции как хозяйственных процессов, так и процессов управления для обеспечения во всех звеньях финансово-хозяйственной деятельности предприятия согласованности и сбалансированности.

Ключевые слова: предприятие, финансовое планирование, основные этапы финансового планирования, анализ финансовой ситуации, финансовая стратегия предприятия, текущие финансовые планы, оперативные планы.

Zlobina K.S. Specifying the content of financial planning, its goals and objectives for the current trends of enterprise development. The article identifies the benefits that planning creates for business entities. On the basis of the analysis of literary sources, the main approaches to the definition of the essence of financial planning are generalized. The process of financial planning and its influence on financial and economic activity of the enterprise are presented. It is noted that the main stages of financial planning at the enterprise can be attributed: analysis of the financial situation; development of financial strategy of the enterprise; drawing up current financial plans; development of operational plans; adjusting financial plans. It is concluded that planning should cover all areas of the enterprise, as well as all stages, actions and operations of both business processes and management processes in order to ensure consistency and balance in all levels of financial and economic activity of the enterprise.

Key words: enterprise, financial planning, main stages of financial planning, analysis of the financial situation, financial strategy of the enterprise, current financial plans, operational plans.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку підприємства показують, що однією з найважливіших функцій управління підприємством є планування його діяльності. Сутність планування виявляється в конкретизації цілей розвитку підприємства на відповідний період, визначенні завдань та способів їх досягнення, виявленні матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, які необхідні для вирішення поставлених завдань.

Розвиток теорії фінансового планування відбувався під впливом еволюції суспільства в історичному ракурсі, зміни його ціннісних орієнтацій, макросередовища, науково-технічного прогресу тощо. Ці чинники обумовили розвиток теорії та практики фінансового планування. Сучасна парадигма фінансового планування базується на теоретичних положеннях та висновках багатьох наукових дисциплін, відображає тісний взаємозв'язок фінансового планування з іншими функціональними напрямами управління підприємством, механізмами функціонування, а також інструментами фінансового ринку.

Недооцінка ролі фінансового планування як одного з ефективних інструментів управління підприємством може позначатись на системності та впорядкованості процесу прийняття рішень і загалом на результатах діяльності.

Отже, стає необхідною конкретизація змісту фінансового планування, його цілей та завдань для сучасних тенденцій розвитку вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового планування розглядалися в працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед вітчизняних вчених можна виділити таких, як Н.В. Матвєєва, В.М. Олійник, І.В. Абрамова, О.М. Віленчук, Д.І. Дема, А.Ю. Романко, А.І. Ярмак, Т.Т. Белялов, Д.М. Радченко, А.В. Буряк, І.В. Дем'яненко, Н.Д. Бабяк, А.Г. Паскалова, О.А. Єрмоленко, К.О. Григоренко.

Науковці зосереджувались на різних аспектах фінансового планування, зокрема розглядали його відповідно до сфер діяльності підприємства, видів та підходів. Однак недостатньо дослідженими є особливості фінансового планування на вітчизняних підприємствах в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення сутності та особливостей фінансового планування на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Важливим компонентом теоретичної бази фінансового планування є загальна теорія планування. Впродовж свого існування теорія планування видозмінювалась та вдосконалювалась відповідно до розвитку економіки, підходів до управління та суспільства загалом [1, с. 37]. Планування – це найперша функція управління, яка передує іншим управлінським функціям та визначає їх сутність. Планування залежить від ефективного аналізу зовнішнього середовища, об'єктивного оцінювання власних позицій, потребує спільних зусиль та участі всіх складових організацій [2, с. 114].

Планування створює для суб'єктів господарювання важливі переваги:

– забезпечує підготовку до використання майбутніх сприятливих для підприємства умов;

– попереджує можливі проблеми;

– стимулює управлінський персонал до реалізації своїх рішень в подальшій діяльності;

– поліпшує координацію дій управлінського персоналу підприємства;

– сприяє раціональному використанню ресурсів на підприємстві.

За ринкової економіки значно підвищується матеріальна відповідальність керівника підприємства за його фінансовий стан. Саме тому зросла важливість перспективного, поточного й оперативного фінансового планування для забезпечення стійкого фінансового стану та підвищення рентабельності підприємств.

В сучасній науковій літературі існує безліч визначень поняття «фінансове планування». Слід зазначити, що серед зарубіжних та вітчизняних авторів сьогодні відсутній єдиний підхід до розуміння сутності цього поняття. Для більш чіткого розуміння поняття «фінансове планування» та з'ясування відмінностей у його трактуванні проаналізуємо зміст цього терміна за різними фаховими джерелами (табл. 1).

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «фінансове планування»

Автори	Визначення
В.М. Гриньова, В.О. Коюда	Складова управління фінансовими ресурсами, процес оцінювання потреб у коштах для забезпечення поточного виробництва й подальшого виробничого та соціального розвитку, а також визначення (встановлення) джерела покриття цих потреб.
І.Є. Мойсеєнко	Планування всіх доходів та напрямів витрачання грошових засобів підприємства для забезпечення його розвитку.
Г.О. Партин	Розроблення системи фінансових планів за окремими напрямами фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії в плановому періоді.
В.В. Ковальов	Документ, що характеризує спосіб здійснення фінансових цілей підприємства та пов'язує його доходи та витрати одні з одними.
І.А. Бланк	Процес розроблення системи фінансових планів та планових показників із забезпечення розвитку підприємства фінансовими ресурсами й підвищення ефективності його фінансової діяльності в плановому періоді.
О.М. Бандурка	Процес планування надходжень та використання фінансових ресурсів, встановлення оптимальних співвідношень у розподілі доходів підприємств.
І.В. Зятьковський	Планування фінансових ресурсів та напрямів їх використання задля забезпечення господарської діяльності підприємства.
В.І. Аранчій	Процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямами їх цільового використання згідно з виробничими й маркетинговими показниками підприємства в плановому періоді.
Г.О. Крамаренко	Науковий процес обґрунтування на певний період руху фінансових ресурсів підприємства та відповідних фінансових відносин.
А.Н. Соломатін	Заключний етап розроблення бізнес-плану, в якому відображаються всі доходи та їх використання за основними напрямами діяльності підприємства.
Н.Я. Салига, С.Г. Дацій	Процес розроблення системи фінансових планів за окремими аспектами фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію фінансової стратегії підприємства в майбутньому періоді.
В.М. Шелудько	Процес розроблення системи фінансових планів, що полягає у визначенні фінансових цілей, встановлення рівня відповідності цих цілей фінансовому стану підприємства та формування послідовності дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей.
А.М. Поддєрьогін	Процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямами їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства в плановому періоді.
В.П. Савчук	Управління процесом утворення, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів на підприємстві, яке реалізується в деталізованих фінансових планах.
Р.А. Слав'юк	Розрахунок обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямами використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємств на плановий рік.
Г.О. Партин, А.Г. Загородній	Розроблення системи фінансових планів за окремими напрямами фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії в плановому періоді.
А.М. Ковальова, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай	Процес розроблення системи фінансових планів та планових (нормативних) показників щодо забезпечення розвитку підприємницької діяльності фірми необхідними фінансовими ресурсами в майбутньому періоді.
В.В. Гончар	Технологія планування, обліку та контролю за грошима та фінансовими результатами. Фінансовий план – план діяльності та розвитку підприємства на визначений період, виражений у грошовій формі.
Л.С. Ситник	Складова частина народногосподарського планування, пов'язана з управлінням фінансами; процес оцінювання фінансових потреб підприємства й ухвалення рішення про фінансування цих потреб.
Т.В. Поліхун, Н.М. Богацька	Специфічна сфера управління. Специфічність фінансового планування полягає в тому, що об'єктом фінансового планування завжди є діяльність держави, господарських структур та окремих громадян; предметною галуззю фінансового планування є фінансові ресурси, їхній рух під час здійснення відтворювальних процесів в економіці.

Сутність фінансового планування, на думку Р.А. Слав'юка, полягає в тому, що воно є розрахунком обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямами використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємств на плановий рік. Тобто під фінансовим плануванням на підприємстві слід розуміти передусім процес розроблення різних видів фінансових планів як за термінами, змістом, так і за завданнями, які мають бути розв'язані в процесі виконання цих планів [3].

Г.О. Партин та А.Г. Загородній стверджують, що фінансове планування – це розроблення системи фінансових планів за окремими напрямами фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії в плановому періоді [4, с. 132].

А.М. Ковальова, М.Г. Лапуста та Л.Г. Скамай вважають, що фінансове планування – це процес розроблення системи фінансових планів та планових (нормативних) показників щодо забезпечення розвитку підприємницької діяльності фірми необхідними фінансовими ресурсами в майбутньому періоді [5].

В.В. Гончар робить акцент на тому, що фінансове планування – це технологія планування, обліку та контролю за грошима й фінансовими результатами. При цьому автор вважає, що фінансовий план – це план діяльності та розвитку підприємства на визначений період, виражений у грошовій формі.

Л.С. Ситник вважає, що фінансове планування – це складова частина народногосподарського планування, пов'язана з управлінням фінансами; процес оцінювання фінансових потреб підприємства й ухвала рішення про фінансування цих потреб.

Т.В. Поліхун трактує фінансове планування як специфічну сферу управління. Специфічність фінансового планування полягає в тому, що об'єктом фінансового планування завжди є діяльність держави, господарських структур та окремих громадян; предметною галуззю фінансового планування є фінансові ресурси, їхній рух під час здійснення відтворювальних процесів в економіці.

Г.В. Сілакова та О.А. Базіченко зазначають, що фінансове планування є однією з найважливіших складових системи планування підприємства, дає змогу вирішувати такі життєво важливі завдання, як ефективне управління фінансовими потоками, забезпечення збалансованості фінансових ресурсів та потреб підприємства, оптимізація управлінських рішень, мінімізація витрат [6].

Проаналізувавши літературні джерела, можемо виділити такі групи підходів до визначення сутності поняття «фінансове планування». Одна група авторів (В.М. Гриньова, В.О. Коюда, І.А. Бланк, О.М. Бандурка, Г.О. Крамаренко, Н.Я. Салига, С.Г. Дацій, В.М. Шелудько, І.В. Зятьковський, В.І. Аранчій, А.М. Поддерьогін, В.П. Савчук, О.Г. Біла) вважає, що фінансове планування – це процес планування та використання всіх фінансових ресурсів на відповідний плановий період. Друга група вчених (Г.О. Партин, В.В. Ковальов, І.Є. Мойсеєнко) вважає, що фінансове планування – це розроблення фінансових планів, в яких відображаються доходи та витрати за основними напрямами діяльності підприємства. Ці визначення характеризують фінансове планування як процес розрахунку потреби використання з урахуванням факторів, що впливають на цей процес, а саме показників виробничої та маркетингової діяльності.

Дослідивши підходи вищенаведених авторів, вважаємо, що перше визначення фінансового планування розкриває його сутність як управлінського процесу, визначеного кількісними та якісними параметрами механізму його реалізації, тоді як сформований план є проміжним результатом процесу планування, а також відповідним балансом, який має бути взаємоузгодженим та взаємопов'язаним за всіма напрямами діяльності підприємства.

Зрозуміло, що процес фінансового планування здійснюється через складання фінансових планів різного змісту та призначення залежно від завдань та об'єктів планування.

Фінансовий план має прямий вплив на економіку підприємства, що обумовлюється низкою обставин. По-перше, у фінансових планах відбувається з'ясування наявних початкових витрат для здійснення виробничої діяльності, а в результаті корегування досягається матеріально-фінансова збалансованість. По-друге, статті фінансового плану пов'язані з усіма показниками роботи підприємства (виробнича програма, план організаційно-технічного розвитку, капітальне будівництво тощо).

Отже, фінансовий план – це формалізований виклад системної сукупності заходів матеріального опосередкування функціонування підприємства. За формою фінансовий план є викладом цілей, цифр та організаційних пропозицій на планований період [7, с. 154].

Фінансове планування в плановій системі підприємства має домінуюче становище, оскільки від якості розроблення фінансових планів, як було зазначено раніше, залежить життєздатність підприємства.

Основними чинниками зростаючої ролі планування в умовах сучасного ринкового господарства є:

– мінливість зовнішнього середовища;

– збільшення розмірів підприємства, розширення напрямів його діяльності;

– збільшення масштабу та комплексність господарських завдань;

– зростаюче значення часу;

– обмеженість ресурсів;

– забезпечення рентабельності витрат і капітальних вкладень;

– необхідність отримання фінансування для досягнення цілей;

– вплив на процес реалізації плану зовнішнього середовища тощо [8, с. 100].

Для ефективного функціонування підприємства необхідно вміти оцінювати майбутній стан господарюючого суб'єкта з урахуванням можливих змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Об'єктами фінансового планування на підприємствах слід вважати:

– виручку від продажу товарів;

– прибуток та його розподіл;

– фонди спеціального призначення та їх використання;

– обсяг платежів до державного бюджету у формі податків та зборів;

– внески до державних позабюджетних фондів у формі єдиного соціального податку;

– обсяг позичкових засобів, що залучаються з кредитного ринку;

– планову потребу в обігових засобах та джерелах поповнення їх приросту;

– обсяг капітальних вкладень, джерела фінансування тощо [9, с. 328–329].

Рис. 1. Процес фінансового планування та його вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства [10]

До основних завдань фінансового планування на підприємстві належать:

– визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінювання його раціонального використання;

– забезпечення відтворювального процесу необхідними джерелами фінансування;

– узгодження показників виробничого плану з наявними фінансовими ресурсами, необхідними для його виконання;

– обґрунтування найбільш вигідних напрямів та проектів інвестування коштів;

– турбота про інтереси інвесторів та акціонерів під час розподілу прибутків;

– обґрунтування фінансових взаємовідносин з бюджетом, банками та іншими суб'єктами господарювання;

– контроль фінансового стану та платоспроможності підприємства;

– виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів.

Фінансове планування спрямоване на досягнення сталого економічного зростання, підтримку збалансованості, створення умов для ефективного управління фінансами.

Планування має охоплювати всі сфери діяльності підприємства, а також усі етапи, дії та операції як господарських процесів, так і процесів управління (рис. 1) задля забезпечення в усіх ланках фінансово-господарської діяльності підприємства узгодженості та збалансованості.

Значення фінансового плану на підприємствах полягає в тому, що він:

– містить орієнтири, відповідно до яких підприємство буде діяти;

– дає можливість визначити життєздатність проекту в умовах конкуренції;

– є важливим інструментом отримання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів.

Під час фінансового планування спочатку розробляються фінансова політика та прогноз щодо окремих напрямів управління фінансами підприємства, необ-

хідні для забезпечення виконання плану господарської діяльності [11, с. 14].

Цілком очевидно, що без фінансового планування не може бути досягнуто високий рівень управління економікою підприємства, який забезпечує підвищення її ефективності, успіх на ринку, розширення та оновлення матеріальної бази, успішне розв'язання соціальних питань, здійснення матеріального стимулювання працівників.

Досвід багатьох розвинутих країн показує, що за сучасного ринку з його жорсткою конкуренцією планування фінансово-господарської діяльності є найважливішою умовою виживання, економічного зростання та процвітання. Саме тому воно дає змогу оптимально пов'язати наявні можливості підприємства щодо випуску продукції з попитом та пропозицією, що склались на ринку.

Таким чином, приділяючи більшу увагу фінансовому плануванню, підприємство досягне зміцнення своєї фінансової стабільності, створить передумови для отримання чистого прибутку від операційних та інших видів діяльності, якого буде достатньо для самоокупності та самофінансування. Процес планування повинен максимально передбачати всебічне вивчення діяльності, тенденцій та закономірностей розвитку об'єкта планування й середовища його діяльності.

Висновки. Підсумовуюче вищесказане, зауважимо, що фінансове планування є важливим фактором на підприємстві. Проаналізувавши підходи до тлумачення терміна «фінансове планування» вітчизняними та зарубіжними авторами, ми побачили, що існує два основні підходи. Сутність першого полягає у визначенні планування як процесу, а другий розуміє його як результат (підготовлений план). Проте й перший, й другий підходи не пов'язують фінансове планування з визначенням його ефективності.

Список використаних джерел:

1. Ситник Г.В. Генезис і сучасна парадигма фінансового планування. Економічна теорія та історія економічної думки. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 7(133). С. 33–48.
2. Дикань Н.В., Борисенко І.І. Менеджмент: навч. посібник. Київ: Знання, 2008. 389 с.
3. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємства: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2002. 323 с.
4. Партин Г.О., Загородній А.Г. Фінанси підприємств: навч. посібник. Київ: АБІ НБУ, 2007. 332 с.
5. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: учебник. Москва: ИНФРАМ, 2000. 336 с.
6. Сілакова Г.В., Базіченко О.А. Методи фінансового планування на підприємстві. URL: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10326/1/20.pdf.
7. Витун С.Е., Чигрина А.И. Финансы организаций. Ч. 2: пособие. Гродно: ГрГУ, 2012. 340 с.
8. Бєлялов Т.Е. Необхідність та роль фінансового планування в сучасних умовах управління підприємством. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2014. Т. 19. Вип. 2/5. С. 98–101.
9. Семенов Г.А., Бугай В.З., Семенов А.Г., Бугай А.В. Фінансове планування і управління на підприємствах: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 432 с.
10. Кірсанова Т.О., Дьяченко Н.А. Проблеми та перспективи фінансового планування на підприємстві. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2011. № 4. С. 48–57.
11. Теличко Р.К. Фінансове планування на малих та середніх підприємствах. Фінанси України. 2007. № 8. С. 14–16.

УДК 336.14

Ізюмська В.А.,
кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ІСТОРИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗБАЛАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Ізюмська В.А. Історичні підходи до збалансування державного бюджету. У статті досліджено еволюцію поглядів вчених на економічну сутність збалансування державного бюджету в рамках різних наукових шкіл. Розглянуто історичні аспекти функціонування бюджетного дефіциту. Виявлено вплив історичних досліджень різних концепцій щодо регулювання державного бюджету на сучасні аспекти збалансованого функціонування державних фінансів в Україні.

Ключові слова: державні фінанси, збалансування державного бюджету, державні позики, дефіцит бюджету, державний борг.

Изюмская В.А. Исторические подходы к сбалансированию государственного бюджета. В статье исследована эволюция взглядов ученых на экономическую сущность сбалансирования государств енного бюджета в рамках различных научных школ. Рассмотрены исторические аспекты функционирования бюджетного дефицита. Выявлено влияние исторических исследований различных концепций касательно ре-

гулирования государственного бюджета на современные аспекты сбалансированного функционирования государственных финансов в Украине.

Ключевые слова: государственные финансы, сбалансирование государственного бюджета, государственные займы, дефицит бюджета, государственный долг.

Izyums'ka V.A. Historical approaches to balancing the state budget. The article investigates the evolution of the views of scientists on the economic essence of balancing the state budget within the framework of various scientific schools. The historical aspects of functioning of the budget deficit are considered. The influence of historical researches of various concepts concerning the state budget regulation on the modern aspects of balanced functioning of public finances in Ukraine is revealed.

Key words: public finances, balancing of the state budget, state loans, budget deficit, public debt.

Постановка проблеми. Дефіцитне бюджетне фінансування має неоднозначний вплив на розвиток країни. Досягнення позитивних результатів нерідко супроводжується виникненням негативних наслідків. В періоди економічних та фінансових криз проблеми зведення бюджету з дефіцитом та забезпечення його фінансування значно ускладняються. Національна бюджетна політика має бути спрямована на нарощування бюджетного потенціалу та збільшення державних витрат. Проте здебільшого питання формування бюджету з дефіцитом розглядають односторонньо, зупиняючись переважно на його негативних наслідках для розвитку країни. За таких умов необхідно, з одного боку, збільшити державні витрати, а з іншого боку, допустити зростання державної заборгованості, яка може стати наслідком такої політики, що послаблює фінансову систему країни.

Таким чином, дослідження історичних аспектів дефіциту державного бюджету та збалансування державних фінансів є досить актуальною проблемою як для фінансової теорії, так і для практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленню теорії та практики державних фінансів, вивченню концептуальних підходів до збалансування бюджету та вибору способів його фінансування присвячено праці представників різних напрямів західних наукових шкіл, таких як Ш. Бланкарт, С. Бриттен, В. Катчінг, Дж. Кейнс, Е. Ліндаль, Г. Мюрдаль, Ф. Неймарк, С. Сліхтер, Р. Харод, У. Хеллер, Дж. Шлезінгер.

Серед сучасних українських вчених вагомий внесок у дослідження питань еволюції теоретичних підходів до збалансування бюджету в умовах зростаючих внутрішніх та зовнішніх викликів для фінансової стабільності держави зробили, зокрема, О.Д. Василик, В.М. Геєць, Т.І. Єфименко, Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, Т.А. Коляда, І.О. Лютий, І.О. Луніна, Ц.Г. Огонь, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосов, С.І. Юрій. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з цієї проблематики, зауважимо, що існує потреба подальшого дослідження сучасних підходів до вибору джерел фінансування дефіциту бюджету задля його збалансування в умовах загрозливого зростання державного боргу, обмеженості золотовалютних резервів національного банку, рецесії в економіці та складної політичної ситуації в Україні.

Формулювання цілей статті. Отже, вкрай важливим є вивчення історико-економічних підходів до збалансування державного бюджету України, що дасть змогу застосувати надбання світової фінансової думки для побудови більш досконалої системи управління державними фінансами України.

Виклад основного матеріалу. Значна частина сучасних теорій державних фінансів базується на поєднанні вихідних положень фінансової науки XIX та початку XX століть і кейнсіанської економічної концепції. Класична політична економія підтримувала принцип обов'язкової бюджетної рівноваги, але надалі, аргументуючи необхідність зростання державних видатків, економісти дійшли висновку, що за надзвичайних обставин держава може допускати бюджетний дефіцит як тимчасове явище. В 30-ті роки XX століття світова економічна криза поставила фінансову думку перед фактом величезних бюджетних дефіцитів, які набули хронічного характеру. Це привело до виникнення низки нових концепцій, в яких підводилась теоретична основа під наявні умови господарювання. Деякі економісти стали відмовлятись від політики «здорових фінансів» та щорічного балансування державних бюджетів. В. Фостер, В. Катчінг, С. Сліхтер та інші спеціалісти стали доводити необхідність «більше витрачати», не боятися державного боргу та бюджетного дефіциту. Водночас над теоріями державних фінансів того періоду ще висів тягар класичних традицій. Більшість прихильників бюджетних дефіцитів вважала, що після кризи державні фінанси повинні прийти до норми. В цих умовах виникає ідея циклічного балансування державного бюджету [1, с. 139].

Під впливом розвитку загальної антициклічної теорії з'являються концепції циклічного балансування державного бюджету, репрезентовані представниками Стокгольмської школи (Е. Ліндаль, Г. Мюрдаль, Б. Олін та інші науковці). Ідею підтримували також американські (зокрема, П. Стюарт, Р. Такер) та англійські економісти (наприклад, В. Беверідж, Х. Дальтон) [2, с. 37]. Вихідна ідея їх робіт полягала в тому, що щорічне балансування бюджету не є обов'язковим. Державний бюджет повинен бути бездефіцитним загалом в межах циклу за рахунок надлишків фінансових ресурсів, які отримані в роки піднесення та процвітання. Концепція циклічного балансування надалі покликала до життя ідею довгострокового програмування бюджету. Вона припускає пристосування бюджету до економічного циклу. Політика державних видатків, як пише американський економіст С. Леланд, за можливості повинна бути синхронізована з економічним ритмом. Державі необхідно відкинути такий «застарілий» принцип, як щорічне балансування бюджету, загальна сума доходів за роки циклу повинна дорівнюватися обсягу видатків, дефіцит, що виник у роки кризи та депресії, потрібно покривати бюджетними надлишками, що утворяться в період піднесення [2, с. 46].

З подальшим поглибленням та загостренням суперечностей ринкової економіки концепція циклічного балансування поступово все більше підпорядковується ідеї державного регулювання економічного зростання та набуває нового змісту. Вона одержує значне поширення серед вчених-економістів та знаходить втілення у фінансовій політиці держав. У багатьох країнах вона була представлена як офіційна урядова точка зору, зокрема в США в період президентства Дж. Кеннеді. В концепції на перший план висуваються найважливіші положення кейнсіанства про антициклічну політику та вирішення проблеми зайнятості. Як зазначає американський дослідник історії державних фінансів США професор Р. Ліндхольм, класичне правило передбачало обов'язкове балансування бюджету, а нове свідчить про те, що бюджет повинен балансувати економіку [1, с. 140].

Доходи й видатки бюджету мають бути повністю підпорядковані закономірностям процесу відтворення. Щодо цього значно розширилось коло практичних рекомендацій економістів урядовим органам. Так, англійський економіст Р. Харрод вважав за необхідне розробляти не тільки національну, але й міжнародну бюджетну політику. На його думку, варто створити спеціальний міжнародний орган, який би координував наявні бюджетні дефіцити та надлишки в різних капіталістичних країнах для проведення єдиної антициклічної політики. Велика група економістів Організації економічного співробітництва й розвитку, проаналізувавши бюджетну політику Бельгії, Франції, ФРН, Італії, Швеції, Великобританії та США, рекомендувала урядам програмувати дефіцит бюджету, коли цього вимагає фінансово-економічне становище, або бюджетний надлишок, якщо воно зміниться. Більше того, на їхню думку, виникнення в період кризи та депресії бюджетного дефіциту є переважно необхідним та доброчинним явищем. Однак для того, щоби зростаючий дефіцит не приводив до лавиноподібного зростання державного боргу, він повинен компенсуватись відповідним перевищенням доходів над видатками в період циклічного піднесення.

Уряди деяких країн ринкової економіки створили спеціальні фонди для циклічного балансування кон'юнктури. Так, наприклад, в Німеччині в середині 60-х років, відповідно до «Закону про сприяння економічній стабілізації і зростанню економіки», був створений спеціальний фонд вирівнювання кон'юнктури. Кошти цього фонду використовувалися в період економічних труднощів та поповнювалися в період піднесення економіки. Уряд міг на свій розсуд підвищувати або знижувати ставки корпоративного податку в разі виникнення небезпеки «перегріву» кон'юнктури або настання економічного спаду. Водночас реальна фінансова практика показувала, що регулювання процесу відтворення за допомогою подібних фондів має обмежений характер. Пом'якшуючи одні суперечності, воно приводило до загострення інших. Практичні спроби урядів різних країн перебороти за допомогою бюджету циклічність відтворення в умовах ринкового господарства виявлялись недостатньо ефективними. Не витримало перевірки практикою також найважливіше положення цієї концепції про вирівнювання бюджету в ході економічного циклу, тому що з поглибленням та загостренням суперечностей економічного розвитку підсилюється тенденція до зростання його хронічної дефіцитності, а розміри дефіцитів у більшості країн в багато разів перевищують надлишки [3, с. 369].

Усе це в умовах розширення глобалізаційних процесів у сфері економіки та фінансів значно посилює увагу західних економістів до державних фінансів, їх місця та ролі в економіці. Вони розглядаються як один з найбільш вагомих важелів впливу держави на процес розширеного відтворення, а бюджетний дефіцит і державний борг – як досить ефективні інструменти державного регулювання. На цьому фундаменті нового поштовху набуває теорія дефіцитного фінансування з її основними напрямами бюджетного накачування та компенсуючого бюджету. Дефіцитне фінансування стало вагомою складовою частиною економічної політики більшості провідних країн світу. Концепція бюджетного накачування ґрунтується на кейнсіанських теоріях фінансування державних видатків у борг. Основна ідея полягає в розширенні методів фінансування бюджетних видатків.

Відповідно до нових принципів бюджетний дефіцит і державний борг розглядаються як ефективні інструменти регулювання економіки, розширення сукупного попиту. Сукупний попит можна збільшувати шляхом розширення державних видатків незалежно від методів їх покриття. Зростання державних видатків має позитивно вплинути на сукупний попит, що сприятиме успішній реалізації національного продукту.

З розвитком теорій економічного зростання та економічної динаміки, пошуком нових, більш ефективних засобів впливу на процеси прискорення нагромадження капіталу з'являється компенсуюча бюджетна концепція, що посіла досить вагоме місце у світовій фінансовій думці та бюджетній політиці. Її, як стверджує Дж. Шлезінгер, визнають усі західні уряди, партії та майже всі політичні діячі. Прихильники циклічного балансування виступають за збалансований у межах циклу бюджет. Представники компенсуючого бюджету вважають, що бюджет може й навіть повинен мати постійний, хронічний дефіцит. Саме в цьому стійкому бюджетному дефіциті, як зазначає німецький економіст Ф. Неймарк, полягає основна розбіжність між циклічним та компенсуючим вирівнюванням бюджету [3, с. 217].

Ринкова економіка не завжди здатна забезпечити необхідний попит, в цих умовах держава повинна відшкодувати його нестачу дефіцитним бюджетним фінансуванням. Якщо приватні особи скорочують видатки та інвестиції, держава компенсує це скорочення й нестачу ефективного попиту розширенням державних інвестицій, фінансованих перш за все за рахунок позик. При цьому вважається, що державний борг є обов'язковою попередньою умовою та необхідним структурним елементом процесу рівномірного економічного зростання загалом.

В роботах неокейнсіанців розвивається положення про виділення активного та пасивного дефіцитів державного бюджету. Пасивний дефіцит, на думку У. Хеллера, утворюється через негативний вплив падіння виробництва та зайнятості, що приводить до скорочення бюджетних доходів. Другу частину становить так званий активний дефіцит державного бюджету, що виникає під час проведення фінансової політики. Державні фінансові заходи, спрямовані на заохочення схильності до інвестування та споживання, пов'язані, з одного боку, зі зниженням ставок податків та введен-

ням податкових пільг, а з другого боку, зі зростанням видатків держави на втручання в економіку, що збільшує дефіцитність бюджетів. Таким чином, пасивний дефіцит утвориться внаслідок дії автоматичних змін, активний – як результат вжиття дискреційних, тобто урядових, заходів.

Американський економіст, професор У. Хеллер запропонував наукові терміни «фіскальне гальмо» та «фіскальний дивіденд» як фактори фінансової політики. На його думку, урядові заходи, вжиття яких спрямоване на підбадьорення економіки в умовах інфляції, що підсилюється, можуть виявитись насправді стримуючим фактором розвитку. Наприклад, надходження від особистого прибуткового податку під час інфляції зростають тому, що доходи за рівнем обкладання пересуваються до вищих ставок, хоча реальні заробітки знижуються. Таке автоматичне зростання бюджетних доходів гальмує розвиток приватного купівельного попиту, тобто є так званим фіскальним гальмом. Податкові ставки, знижені в результаті проведеної фіскальної політики, можуть сприяти розширенню виробництва та зайнятості, тоді приріст ВВП буде розглядатись як фіскальний дивіденд [4, с. 91].

Неокейнсіанці розвивають ідею про дефіцитне фінансування як засіб досягнення ефективного попиту. Як і Дж. Кейнс, вони критикують погляди тих економістів, які відстоюють необхідність щорічного балансування бюджету. Дуже образно цю думку висловив Р. Харрод, зазначивши, що витрата коштів за рахунок бюджетного дефіциту – це відвідний кран, який можна швидко відкрити, а найкращим для цього способом є зниження податків. Необхідно зазначити, що Р. Харрод у такий спосіб підкреслює, що високі податки пригнічують й споживання, й інвестиції. Як стверджує англійський економіст С. Бриттен, під час депресії дефіцитне фінансування державних видатків сприяє зростанню зайнятості та доходів. Дещо невелика частина збільшеного національного продукту, що буде переведена кредиторам як відсоток, на його думку, є дуже низькою ціною за поліпшення стану економіки. Він вважає, що повна зайнятість, досягнута за рахунок виплати відсотків і навіть інфляції, обійдеться суспільству дешевше, ніж економічна та соціальна вартість безробіття [1, с. 143].

Європейський Союз від початку свого існування створював відповідні механізми координації фіскальної політики та регулювання бюджетного дефіциту в країнах ЄС. Цей досвід доцільно враховувати під час розроблення курсу реформ управління національними державними фінансами та формування стратегії поглиблення євроінтеграційних процесів України.

Договір про Європейський Союз, підписаний країнами-членами Монетарного союзу у 1992 році, спочатку називався Маастрихтським договором. До тексту Маастрихтського договору вперше було введено статті й окремий протокол, котрі регулювали питання лімітування державного боргу та дефіциту загального уряду в країнах-членах ЄС.

Встановлення чітких лімітів для бюджетних дефіцитів та обсягів державного боргу країн-членів визнано необхідним з огляду на посилення взаємозалежності економік Європейського Союзу (особливо тих, що входять в Єврозону) та збільшення масштабів супутніх ефектів під час останньої фінансової кризи. Супутні ефекти нездорової фіскальної політики обмежують дієвість монетарної політики та ускладнюють досягнення монетарних цілей для всіх членів Монетарного союзу. Надмірний державний борг в окремих країнах спричиняє труднощі для інших членів, особливо в кризові часи. В періоди економічного піднесення значний бюджетний дефіцит може мати дестабілізуючий інфляційний вплив на економіку ЄС загалом. Накладаючи обмеження на розмір державного боргу та бюджетного дефіциту, підписанти Договору про Європейський Союз мали на меті зменшення зазначених ризиків.

Необхідність лімітування боргових зобов'язань пояснюється також тим фактом, що чималий державний борг зазвичай приводить до негативних фінансово-економічних наслідків. По-перше, такий борг пов'язується з високими процентними виплатами відносно ВВП, що витісняє інвестиції. По-друге, він унеможливлює застосування антициклічної фіскальної політики в період рецесії та обмежує спроможність уряду абсорбувати борги інших секторів чи суб'єктів, а це зазвичай пригнічує темпи економічного зростання.

Після глобальної фінансово-економічної кризи питання управління державними фінансами опинились на вістрі політичних дебатів у країнах ЄС, оскільки навантаження державних боргів у їх більшості істотно зросло, отже, з'явилась потреба координації фіскальної політики країн-членів та уніфікації підходів до розв'язання типових фіскальних проблем. З урахуванням досвіду, набутого під час фінансово-економічної кризи 2008–2009 років, у 2011 році внесені відповідні зміни в законодавство ЄС щодо реформ економічного управління на наднаціональному рівні, покликаних сприяти фінансовій стабільності. Зазначеними змінами уточнено вимоги до рівня й динаміки державного боргу, зокрема запроваджено контрольний показник зниження його рівня. Передбачено, що державний борг, який перевищує 60% ВВП, повинен щорічно зменшуватись мінімум на 1/20 відхилення фактичного обсягу боргу від граничного. Для того щоби надати країнам-членам час на необхідне для зменшення боргу, запроваджено трирічний перехідний період після коригування надмірного бюджетного дефіциту [5, с. 34]. Передбачено також запровадження для країн-членів контрольного показника видатків загального уряду. Отже, крім забезпечення належних змін структурного балансу загального уряду, вони мали контролювати темпи зростання видатків за вирахуванням разових чи нерегулярних доходів. Дотримуючись своїх середньострокових бюджетних цілей, країни ЄС повинні були гарантувати, що темпи зростання видатків загального уряду узгоджуються із середньостроковими темпами зростання потенційного ВВП (якщо тільки надлишкові видатки не пояснюються залученням до бюджету разових або нерегулярних доходів).

Таким чином, можна виділити три класичні концептуальні підходи до збалансування державного бюджету:

1) збалансування на щорічній основі, яке передбачає, що витрати мають вирівнюватися з доходами в межах кожного року; проте у фазі падіння економіки покриття бюджетних видатків приведе до зростання податків, що логічно знизить ділову активність та загострить кризу більше;

2) збалансування на циклічній основі, яке передбачає збалансування бюджету в межах економічного циклу (від 4 до 8–10 років), тобто у фазі спаду держава знижує податки та збільшує державні закупівлі, створюючи дефіцит бюджету, а у фазі піднесення, навпаки, створює бюджетні надлишки, які спрямовуються на покриття боргів, що з'явились у період спаду;

3) збалансування на основі функціонування фінансів, тобто поєднання попередніх двох, яке передбачає можливість існування дефіциту, якщо це необхідна умова стабілізації економіки; держава повинна турбуватись не про збалансованість бюджету, а про макроекономічну стабільність економіки в країні [6, с. 216].

В умовах спаду виробництва, як свідчить світовий досвід, необхідне державне втручання в процес реформування економіки. Це втручання має забезпечувати розвиток виробництва, впровадження наукоємних та ресурсозберігаючих технологій. Вирішення цих питань є складною проблемою та потребує великого проміжку часу, що пройшли країни з ринковою економікою. Україна цього часу не має, що обумовлює низку невирішених проблем, до яких належать спад виробництва, тяжкий фінансовий стан підприємств, криза неплатежів, ненадходження податків, доходів бюджету, дефіцит бюджету. Відомо, що зі зростанням частки дефіциту бюджету у валовому внутрішньому продукті та державних витрат зменшуються темпи економічного зростання. Чинна система податків не підвищує фінансову стабільність, не робить пріоритетним розвиток підприємств, не стимулює впровадження нових технологій.

В умовах нестабільної економіки України, коли ринок капіталу формується, очевидною стає залежність складових, так званого кола слаборозвинутості, притаманного країнам, що розвиваються. В ньому кожний елемент спонукає розвиток та дію наступного, тобто низький рівень накопичення капіталу приводить до перевищення темпів зростання чисельності зайнятих в усіх галузях промисловості по відношенню до росту капіталу. Це стає причиною зниження капіталоозброєності, що веде до падіння рівня продуктивності праці та зниження заробітків населення як одного з головних власників інвестиційних коштів, а також процесу падіння їх спроможності до накопичення заощаджень [6, с. 221].

Висновки. Отже, Україні доцільно вибирати стратегію стабілізації державних фінансів з огляду на необхідність збалансування бюджету на основі функціонування фінансів та з урахуванням впливу внутрішніх (інституціональних та макроекономічних) і зовнішніх (глобалізаційних) чинників. При цьому бюджетна (фіскальна) політика має бути спрямована на відновлення політичного простору, що дасть змогу усунути негативний вплив інституціональних чинників, забезпечення фінансовими ресурсами необхідних трансформацій у суспільстві з одночасною підтримкою відновлення та перспектив економічного зростання в довгостроковому періоді за рахунок посилення жорсткості бюджетних правил і вимог до виділення бюджетних коштів.

Список використаних джерел:

1. Юхименко П.І., Федосов В.М., Лезебник Л.Л. та ін. Теорія фінансів: підручник / за ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 576 с.
2. Мекшун Л.М. Вплив досліджень представників Стокгольмської школи на економічний розвиток Швеції. Чернігівський науковий часопис. Серія 1 «Економіка і управління». 2011. № 2(2). С. 35–42.
3. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії. Вступ до фінансової науки / пер. з нім. С.І. Терещенко, О.О. Терещенка; передмова та наук. ред. В.М. Федосова. Київ: Либідь, 2000. 654 с.
4. Муніципальні фінанси: навч. посіб. / за ред. О.П. Кириленко. Тернопіль: Астон, 2015. 360 с.
5. Богдан Т.П. Координація фіскальної політики та механізми обмеження державного боргу й дефіциту в ЄС. Фінанси України. 2018. № 3. С. 24–42.
6. Коляда Т.А. Джерела фінансування дефіциту бюджету: тенденції у застосуванні та виклики для стабільності державних фінансів України. Бізнес-Інформ. 2015. № 2. С. 215–222.

УДК 336.717.3

Коваленко В.В.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет
Радова Н.В.,
кандидат економічних наук, старший викладач,
старший викладач кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ БАНКІВ

Коваленко В.В., Радова Н.В. Депозитна політика та її вплив на забезпечення конкурентних переваг банків. У статті розглянуто актуальні проблеми депозитної діяльності банків. Проаналізовано сучасний стан депозитного ринку України. Обґрунтовано основні концептуальні положення функціональної організації депозитної діяльності банків. Визначено основні напрями вдосконалення депозитної діяльності банків.

Ключові слова: депозитна діяльність, депозитна політика, банківські установи, депозитний ринок, депозитні послуги.

Коваленко В.В., Радова Н.В. Депозитная политика и ее влияние на обеспечение конкурентных преимуществ банков. В статье рассмотрены актуальные проблемы депозитной деятельности банков. Проанализировано современное состояние депозитного рынка Украины. Обоснованы основные концептуальные положения функциональной организации депозитной деятельности банков. Определены основные направления усовершенствования депозитной деятельности банков.

Ключевые слова: депозитная деятельность, депозитная политика, банковские учреждения, депозитный рынок, депозитные услуги.

Kovalenko V.V., Radova N.V. Deposit policy and its impact on ensuring the competitive advantages of banks. The issues of the day deposit activity of banks are considered in the article. A modern deposit market of Ukraine condition is analyzed. The substantive conceptual provisions of functional organization deposit activity of banks are reasonable. Basic directions improvements of deposit activity of banks are certain.

Key words: deposit activity, deposit policy, bank institutions, deposit market, deposit services.

Постановка проблеми. Формування депозитної політики банків посідає провідне місце у забезпеченні їх конкурентних переваг на фінансовому ринку. Останні банківські кризи привели до того, що кожен банк в межах нормативно-правової бази повинен формувати ефективну депозитну політику щодо процентної політики, структури залучення ресурсів, джерел поповнення власного капіталу задля нівелювання та покриття прийнятих ризиків.

В умовах подальшого розвитку ринкових відносин та загострення конкуренції між банківськими установами за потенційних клієнтів-вкладників кожен банк повинен не формально, а обґрунтовано підходити до розроблення концепції депозитної політики, визначаючи оптимальну технологію депозитного обслуговування, склад депозитного портфеля, граничні терміни, відсоткові ставки та інші умови залучення депозитів [1, с. 66].

Розвиток банківської системи спричинив загострення конкуренції між банками за ресурси та ефективні напрями їх розміщення. Зазначене привело до поступового зниження прибутковості банківської діяльності, тому для підвищення стійкості та прибутковості діяльності необхідно вдосконалювати власну депозитну діяльність банків. Особливо актуальним це стає в період підвищення ризиковості діяльності під впливом процентного, валютного та ринкового ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Удосконалення депозитної діяльності банків відіграє важливу роль у системі загального банківського менеджменту, про що свідчить постійна увага до вивчення цього аспекту з боку дослідників, а саме науковців та практиків. Зокрема, це питання вивчали Г. Азарєнкова, М. Олексенко, М. Волошин, О. Дзюблюк, А. Кириченко, О. Колодізєв, О. Кравченко, Л. Кузнєцова, В. Міщенко, С. Науменкова, Л. Примостка, Т. Смовженко.

Незважаючи на значну кількість публікацій щодо цієї проблематики, залишається невивченим питання формулювання нової концепції депозитної політики банків, яка була б спрямована на забезпечення фінансово стійкої банківської діяльності та підвищення соціальної відповідальності банків щодо залучення коштів та механізмів їх своєчасного повернення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення основних концептуальних засад формування ефективної депозитної політики вітчизняних банків.

Виклад основного матеріалу. Депозитна політика – це складне економічне явище, сутність якого необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому значеннях. У широкому значенні депозитну політику банків характеризують як стратегію та тактику банку під час проведення його діяльності щодо залучення ресурсів задля

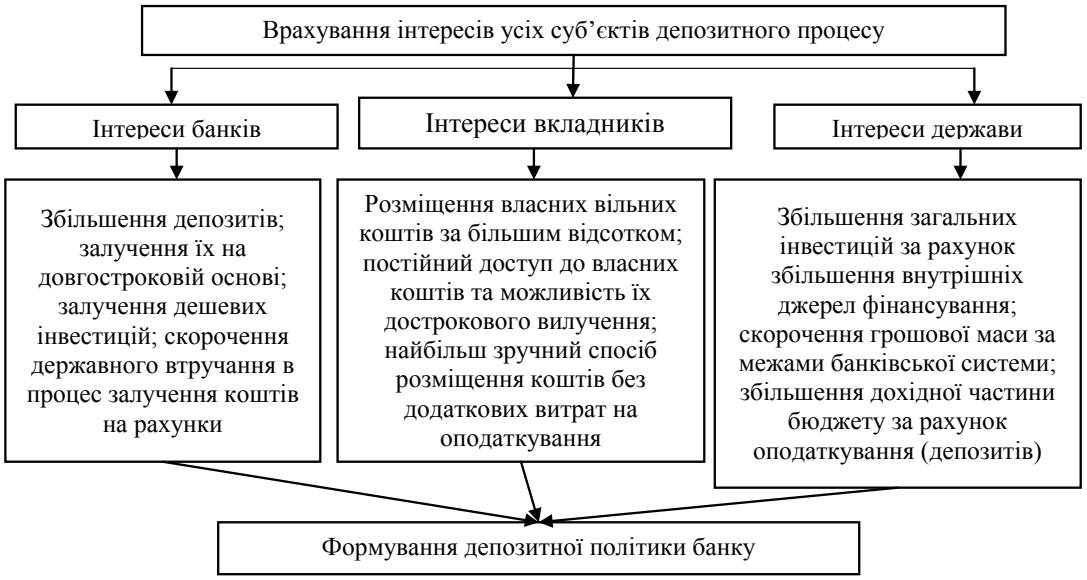


Рис. 1. Модель формування депозитної політики банку

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами джерела [4, с. 40]

повернення, а також під час організації депозитного процесу та управління ним. Під депозитною політикою у вузькому значенні розуміють стратегію та тактику банків щодо організації депозитного процесу задля забезпечення його ліквідності [2, с. 98; 3, с. 40; 4, с. 835].

До основних характерних рис депозитної політики банків слід віднести її тісний зв'язок з кредитною політикою банку, оскільки вона забезпечує взаємозв'язок та взаємоузгодження між депозитними та кредитними операціями за термінами й сумами; спрямованість на задоволення потреб банку в ліквідності шляхом активного залучення коштів, зокрема запозичених; об'єднання стратегії та тактики банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів, а також визначення їх найефективнішої комбінації; ґрунтування на асортименті високоякісних депозитних послуг, різноманітних форм та методів залучення коштів, де особлива увага приділяється строковим депозитам, які сприяють підтримці ліквідності балансу банку та є більш прогнозованими; забезпечення стійкості депозитної бази та конкурентні переваги на фінансовому ринку.

Під час формування депозитної політики потрібно врахувати інтереси всіх учасників цих відносин. Шляхи врахування таких інтересів відображає модель формування депозитної політики, що представлена на рис. 1.

Як видно з моделі, представленої на рис. 1, інтереси всіх учасників відносин у процесі формування депозитних ресурсів банків частково суперечать одні одним. При цьому глобальним завданням, яке постає перед банківською системою та державою, є узгодження всіх цих інтересів та зведення їх у загальносистемну політику. Якщо банки та вкладники вже досить успішно навчились узгоджувати інтереси один одного в процесі формування депозитної політики окремого банку, то зі впливом держави на їх інтереси ситуація є складнішою.

Депозитна діяльність банків кореляційно залежить від вибраної концепції формування та реалізації депозитної політики. В основі формування депозитної політики лежать як загальні, так і специфічні принципи (табл. 1).

Дотримання цих принципів дає змогу банкам сформувати як стратегічні, так і тактичні напрями в організації депозитних операцій, забезпечуючи ефективність та оптимізацію його депозитної політики.

Слід відзначити, що основна частина банківських ресурсів утворюється в процесі здійснення депозитних операцій банку, від ефективної та правильної організації яких залежить стійкість функціонування кредитної організації. Ефективне управління пасивами потребує здійснення науково обґрунтованої депозитної політики. Депозитна політика як складова системи управління діяльністю банку включає напрями та завдання задля розвитку депозитних операцій та підвищення їх ефективності (табл. 2).

Депозитна політика є системою, яка включає елементи процесу управління діяльністю банку, а саме стратегію, тактику та контроль. Як і управління будь-яким процесом, управління депозитними операціями підпорядковується загальним банківським вимогам, тобто поєднанню ліквідності, дохідності та ризику.

Основним критерієм розроблення депозитної політики є правильне формулювання мети та завдань для її реалізації (табл. 3).

З огляду на загальну мету банку, що полягає в максимізації прибутку під час забезпечення його стійкості, визначають пріоритетні напрями управління депозитними операціями щодо прибутковості, рентабельності, ліквідності, мінімізації ризиків, оптимізації депозитного портфеля тощо.

Аналізуючи ресурсну базу банку, можемо стверджувати, що її оптимальна структура досягається співвідношенням власних коштів та зобов'язань банку, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості банку, тобто максимізується його ринкова вартість.

Зазначене дає підстави виокремити складові елементи комплексного механізму управління ресурсами банку, використовуючи два основні критерії, такі як витрати та прибуток. За оптимального впливу як

Таблиця 1

Принципи формування депозитної політики банків

Принцип		Характеристика принципу
Загальні принципи	Принцип наукової обґрунтованості	Повинен базуватись на новітніх досягненнях науки та передового досвіду з урахуванням дії економічних законів у межах конкретного банку з використанням науково обґрунтованих методик.
	Принцип цілісності системи	Депозитна політика виступає підсистемою політики банку загалом. Вона має первинний характер щодо політики у сфері активних операцій.
	Принцип комплексного підходу	Розроблення теоретичних основ, пріоритетних напрямів депозитної політики та оцінювання підсумку підходності від розміщення депозитів з точки зору стратегії розвитку банку.
	Принцип оптимальності та ефективності	Розроблення ефективних та оптимальних для цього етапу розвитку банку тактичних напрямів та методів. Визначає цілі й обсяги залучених банківських ресурсів та їх ефективну реалізацію.
	Принцип єдності елементів	Всі елементи депозитної політики розглядаються не ізольовано, а в тісному взаємозв'язку та взаємозалежності.
Специфічні принципи	Принцип забезпечення оптимального рівня витрат	Характеризує цінову політику банку, вміння керівництва банку адекватно реагувати на зміни ринкових цін на депозити для регулювання прибутковості та зниження очікуваних витрат. Відсоткові ставки орієнтовані на ринкову кон'юнктуру.
	Принцип безпеки операцій банку	Характеризує систему захисту економічних інтересів клієнтів щодо забезпечення банківської таємниці за їх рахунками, а також підтримання оперативної ліквідності банку.
	Принцип забезпечення надійності	Від надійності банку залежить рівень ризику клієнта щодо повернення депозиту й сплати відсотків. Якість та кількість залучених коштів відображають стабільність та надійність банку.

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами джерел [2–4]

Таблиця 2

Напрями та завдання депозитної політики

Напрям	Завдання
Аналіз депозитного ринку	Вивчення потреб споживачів, вивчення депозитних політик конкурентів, оцінювання впливу політики НБУ на стан депозитного ринку та тенденції його розвитку.
Визначення цільових ринків для мінімізації депозитного ризику	Підвищення рівня макроекономічних досліджень кожного сегменту ринку задля завоювання конкурентних позицій на певних сегментах ринку, а також ідентифікація, контроль та моніторинг ризиків.
Мінімізація витрат у процесі залучення коштів на депозити	Постійний пошук шляхів та засобів зменшення процентних витрат за залученими ресурсами, раціоналізація банківського бізнесу.
Оптимізація управління депозитним та кредитним портфелями банку	Підтримка взаємного зв'язку та взаємного узгодження між депозитними операціями та операціями з видачі кредитів за сумами й строками депозитів та кредитних вкладень.
Підтримка ліквідності банку та підвищення його стійкості	Підтримка дорогих та низькооплачуваних депозитних ресурсів на такому рівні, щоби забезпечити відповідну рентабельність банківської установи та ліквідність балансу.

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами джерел [2–5]

внутрішнього, так і зовнішнього середовища на банк ресурси повинні отримуватися з мінімальними витратами та забезпечувати максимальний прибуток (рис. 2).

Достатня за обсягом та належним чином збалансована ресурсна база банків, на яку впливають всі види послуг, є важливою передумовою їх прибутковості, підтримкою достатньої ліквідності та довіри з боку учасників ринку. Зміцнення ресурсної бази сприяє підвищенню можливостей банків у задоволенні поточних та інвестиційних потреб суб'єктів господарювання в додаткових фінансових ресурсах.

Під час формування депозитної політики банк повинен враховувати низку факторів, які спроможні допомогти йому розширити частку клієнтського ринку та залучити якомога більше депозитної ресурсної бази.

До таких чинників варто віднести врахування рівня інфляції та доходів населення загалом по країні; вплив політики НБУ та уряду, стан соціального середовища; поліпшення роботи персоналу банку, що обслуговує безпосередньо клієнтів у відділенні та здійснює поточне спілкування з ними; впровадження нових форм співпраці з клієнтами задля їх потенційного зацікавлення в послугах банку, створення більш зручних умов для клієнтів щодо виконання депозитної угоди; постійне та систематичне зниження рівня ризику, пов'язаного з нераціональними рішеннями, які можуть стосуватись депозитної угоди; застосування різних прийомів заохочення клієнтури банку (реклама, надання додаткових безкоштовних послуг додатково до депозитної угоди, розташування філій у місцях, наближених до клієнтів, пристосування графіка роботи до потреб клієнтів).

В разі кризових явищ депозитна діяльність банків повинна бути спрямована на розроблення депозитної стратегії, яка передбачає залучення нових клієнтів, а

Таблиця 3

Елементи депозитної політики банку

Елементи	Мета	Завдання
Стратегія банку щодо розроблення основних напрямів депозитного процесу	Досягнення довгострокових цілей банку щодо зростання клієнтської бази та збільшення конкурентоспроможності за рахунок надання клієнтам якісних банківських послуг таким чином і в такому обсязі, які відповідають високим професійним стандартам та забезпечують відповідний прибуток банку.	– Забезпечення в процесі проведення депозитних операцій, отримання банківського прибутку або створення умов для отримання прибутку в майбутньому; – завоювання конкурентних позицій на певних сегментах ринку.
Тактика банку з організації формування ресурсної бази	Залучення якомога більшої кількості грошових коштів за найменшою ціною за умови забезпечення ліквідності банку.	– Підтримання необхідного рівня банківської ліквідності; – забезпечення диверсифікації суб'єктів депозитних операцій; – розширення спектра депозитних операцій, їх диверсифікація за сумами, валютою, термінами тощо; – мінімізація вільних коштів на депозитних рахунках; – проведення гнучкої процентної політики; – підвищення якості та культури обслуговування; – підвищення ефективності управління персоналом.
Контроль за реалізацією депозитної політики	Задоволення потреб клієнтів шляхом забезпечення якісного рівня обслуговування.	– Контроль за якістю надання депозитних послуг щодо швидкості, зручності, мобільності, можливості надання додаткових супроводжувальних послуг, а також культури обслуговування; – контроль за економічною ефективністю депозитної політики, оцінювання ресурсної бази, а саме обсягу, структури та основних тенденцій у розвитку складових частин.

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами джерел [4; 6]

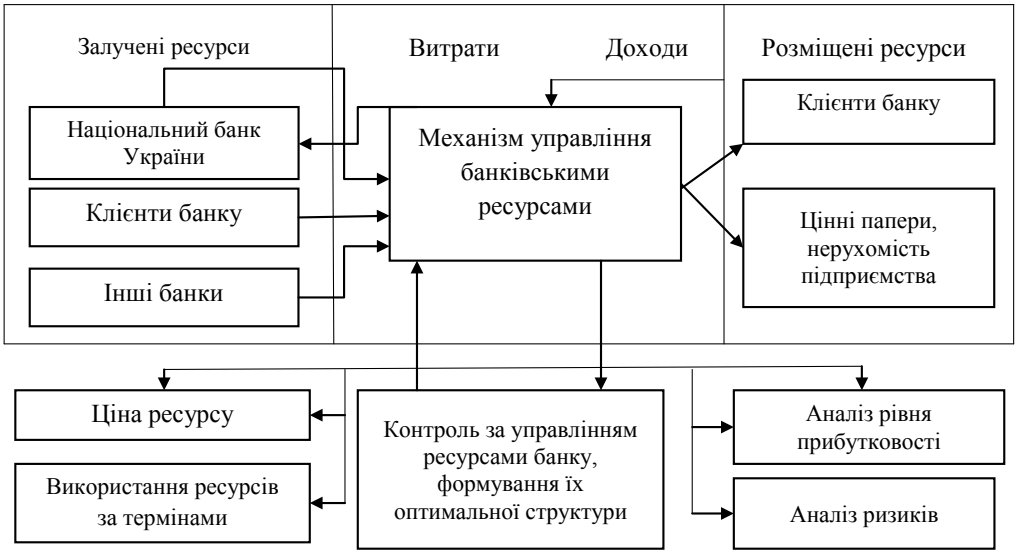


Рис. 2. Механізм управління та контролю за формуванням ресурсної бази комерційних банків

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами джерел [4; 7]

саме стратегію розвитку та стратегію диверсифікації, утримання наявних клієнтів (стратегія проникнення), впровадження нових напрямів розвитку в продукти та послуги (інноваційна стратегія).

Якщо проаналізувати поведінку суб'єктів економічної діяльності та домашніх господарств під час кризи, то можна виділити основні елементи, які впливають на формування депозитної бази банків (табл. 4).

Таким чином, можна стверджувати, що депозитна діяльність банків залежить від поведінки суб'єктів економічної діяльності та домашніх господарств, а також розробленої депозитної політики, включаючи їх соціальну відповідальність.

Слід відзначити, що дохід є основним чинником, який впливає на рівень депозитних вкладень. Цим питанням займались видатні науковці, такі як Дж.М. Кейнс, І. Фішер, М. Фрідман.

Виходячи з аналізу представлених вище наукових поглядів, можемо визначити низку перешкод, які притаманні вітчизняним економічним реаліям, що впливають на ефективність процесу формування банками депозитних ресурсів. До них належать невисокий рівень реаль-

Таблиця 4

Зміни в поведінці споживачів депозитних послуг внаслідок настання банківської кризи

Характеристики	До кризи	Після кризи	Висновки
Строковість депозитів	6–12 місяців.	До 3 місяців.	Клієнти зменшують строки вкладень. Важливим фактором є можливість вибору дати закінчення депозитного договору.
Валюта вкладів	Переважання гривневих вкладів.	Підвищення частки вкладів в іноземній валюті.	Відбувається активна диверсифікація портфелів депозитів по валютам.
Типи продуктів	Максимальні відсоткові ставки та можливість поповнення.	Можливість зняття та рівень відсоткових ставок.	Для клієнта пріоритетною є можливість зняття депозитів та підвищення ставки за збільшення розмірів депозитів.
Стратегії клієнтів	Рівномірний розподіл клієнтів по банках залежно від їх стратегії.	Різкий розподіл клієнтів на «гравців» та «вкладників».	Частина клієнтів є «гравцями», що вибирають банки, які пропонують дуже високі відсоткові ставки, інші – стабільність та гарантії.

Джерело: складено авторами за матеріалами джерела [4, с. 836]

них доходів у суспільстві, які залишаються після витрат на поточне споживання; менший обсяг вільних грошових ресурсів, що можуть бути розміщені на банківських рахунках, за потенційно можливий; високі темпи інфляції, які приводять до швидкого знецінення заощаджень, отже, негативно впливають на бажання розміщати вільні грошові ресурси на банківських рахунках, адже ставка по них не перекриває рівень інфляції, відповідно, вигідніше купувати товари тривалого користування або дорогоцінні речі, ніж зберігати кошти у вигляді готівки; високий рівень оподаткування доходів громадян; великі обсяги грошей поза банківською системою через існування доходів тіньового сектору, що ускладнює їх легалізацію через банківський сектор; недостатня довіра до банківської системи, що спричинена банкрутством банків та нестабільною політичною й загальноекономічною ситуацією; недостатній рівень банківських технологій обслуговування населення в багатьох банках, слабкий рівень обслуговування клієнтів; неналежна довіра до національних грошей, яка спонукає зберігати вклади на банківських рахунках в іноземній валюті (більш стабільній) [8, с. 202].

Одним з чинників, який впливає на процес формування депозитної політики банків, є відновлення довіри до банківської системи.

Проблема довіри до банківських установ ставала предметом дослідження низки іноземних та вітчизняних дослідників. Зокрема, В. Беджет у праці «Грошовий ринок Англії» [9] розглядає довіру як двосторонню рівність: з одного боку, банкіри повинні довіряти позичальникам, а з іншого боку, вкладники повинні повністю довіряти банкам. Таким чином, особливістю довіри до банківської системи є безпрецедентна довіра між суб'єктами фінансових відносин. Вона означає, що банкірам необхідно вживати всіх можливих заходів для збереження спокою та впевненості населення в банківських установах, оскільки панічні настрої економічних суб'єктів є однією з основних причин непередбачуваної втрати довіри до банківської системи.

Відомий вітчизняний аналітик банківської сфери А. Хілько [10] зазначає, що «довіра – це основа капіталу, насамперед банківського. Передусім, довіра з боку клієнта банку, тобто пересічного громадянина. Довіру неможливо виміряти чи спрогнозувати, як плановий показник. Довіра не виникає від яскравої реклами, від промоакцій чи великих відсотків по депозитах. Довіру неможливо штучно стимулювати або викликати зовнішніми подразниками. Довіра до банку – це результат щоденної кропіткої праці, результат, який напрацьовується роками, десятиліттями. Це те, що ми маємо усвідомити, та будувати навколо цього нашу банківську систему».

Можна говорити про вплив на формування депозитних ресурсів банків їх депозитної політики, соціальної відповідальності та фінансової грамотності населення (якщо враховувати чинники ринкової економіки без політичних рішень) [11].

Серед принципів соціальної відповідальності, які визначаються банками, слід виділити [12, с. 109]:

– принцип відкритості та прозорості, що передбачає забезпечення прозорості фінансової звітності, виплату податків, офіційну заробітну плату працівника банку, відкритість та прозорість у стосунках з клієнтами, партнерами, співробітниками й представниками влади;

– принцип дотримання інтересів та потреб майбутніх поколінь задля забезпечення стійкого розвитку, за якого банки беруть участь у вирішенні економічних, соціальних, екологічних проблем, які існують в нашому суспільстві;

– принцип ведення постійного діалогу із зацікавленими сторонами, для дотримання якого слід постійно працювати над тим, щоби вчасно визначити інтереси та потреби зацікавлених сторін задля покращення банківських послуг і соціальної діяльності, а також підвищення рівня довіри до банку.

Щодо соціальної роботи комерційних банків важливо відновити довіру до них з боку вкладників. Низький рівень обізнаності громадян України щодо функцій та принципів роботи фінансових установ стає причиною формування певної недовіри до банкірів та банківської системи загалом серед окремих верств суспільства. Так, під час вибору інструментів заощаджень прислухаються до порад працівників фінансових установ лише 7,4% опитаних.

Найбільшою довірою банківські співробітники користуються у громадян 20–29 років (12,6% опитаних цього віку орієнтуються на їх пропозиції). Найменше на рекомендації банкірів звертають увагу представники старшого покоління. Вони перш за все прислухаються до членів своєї родини.

Довіра до банківської системи України, згідно з даними Інституту Геллапа [13], становить лише 28%, будучи однією з найнижчих у світі. Головна проблема

полягає в тому, що пересічні громадяни не розуміють всіх процесів та перетворень, які відбуваються всередині банківського сектору.

Належне обслуговування клієнтів банку дає змогу збільшити ступінь їхньої лояльності та підвищення довіри, що обґрунтовано результатами фундаментальних досліджень [14, с. 219], адже збільшення частини постійних покупців на 5% збільшує обсяги продажу на 25%; витрати на залучення нового клієнта на обслуговування до банку є більшими приблизно в 5–10 разів, ніж на утримання наявного; зменшення відпливу клієнтів на 5–10% забезпечує банку до 75% додаткового прибутку; збільшення утримання клієнтів на 5% сприяє підвищенню прибутку банку на 85%; задоволений клієнт повідомить про вдалу купівлю в середньому п'яти своїм знайомим, незадоволений – мінімум десяти; система управління відносинами з клієнтами підвищує якість обслуговування до 40%; витрати на залучення кожного нового клієнта до банку з підвищенням насичення ринку зростають, а витрати на збереження клієнтів залишаються невисокими; стійка клієнтська база забезпечує стабільність діяльності банку та сприяє зміцненню його конкурентоспроможності.

На формування депозитних ресурсів банків впливають особливості та закономірності української економічної циклічності. Під час узагальнення наукових здобутків у сфері вивчення економічних циклів та криз виділяють три підходи до визначення сутності кризи: криза як значна проблема або ситуація з високою ймовірністю негативних наслідків; криза як природний процес у життєдіяльності системи; криза як порушення рівноваги соціально-економічної системи. Під кризою слід розуміти фактичний або потенційно можливий стан нестійкого функціонування системи, в якому може опинитись будь-яка з її підсистем. При цьому криза є результатом взаємодії шоків та вразливості [20, с. 3].

На рис. 3 зображено цикли економічного розвитку економіки України на основі статистичного методу аналізу.

Як свідчать представлені дані на рис. 3, за аналізований період спостерігаються три цикли падіння економіки України: 1996–1998 рр.; 2008–2009 рр.; 2014–2015 рр. Як видно з представленої етапності, в українських реаліях ми постійно маємо справу з малими циклами (3–4 роки). Це пов'язане з тим, що:

– незалежна українська держава існує досить короткий проміжок часу, тому простежити довгі цикли її розвитку поки що важко;

– існують закономірності в нашій циклічності, на які впливають характерні риси економіки, такі як відкритість, залежність від сировинного експорту та мала частка у світовому ринку;

– кризи в розвитку повністю лежать у площині небажання влади проводити структурні реформи та змінювати характер економіки із сировинного придатку світу на сучасну високотехнологічну державу [8, с. 202].

Станом на вересень 2018 р. обсяги готівки, що перебуває поза банківською системою, становили 348,284 млрд. грн. Саме ці гроші можуть стати запорукою розвитку внутрішнього виробництва та сприяти загальноекономічному піднесенню України.

Висновки. Таким чином, ми можемо стверджувати, що депозитна політика банків перш за все пов'язана із забезпеченням стабільної ресурсної бази на вигідних для банків умовах та захисту інтересів вкладників і кредиторів.

Задля вдосконалення зазначеного процесу вважаємо за доцільне вжиття таких заходів: введення диференційованих норм до капіталів банків, що приймають строкові вклади від депозитних осіб; підвищення фондом гарантування вкладів фізичних осіб диференціації ставок збору по валютних та гривневих депозитах; ініціювання прийняття законодавчих норм щодо перегляду положень дострокового розірвання депозитних договорів; проведення інформування громадян про переваги депозитів в межах проектів поширення фінансової грамотності; поява додаткових типів депозитів, що мають стати альтернативою ощадним вкладам (але не заміщенням), які заохочують довгострокові заощадження у гривні; обмеження вартості знову залучених валютних депозитів на рівні 6% у доларах США, 4% у євро; вжиття обмежувальних заходів щодо повернення валютних депозитів виключно в разі дострокового розірвання договору вкладу; зняти обмеження на видачу депозитів в інвалюті після закінчення терміну вкладу; зняття обмеження на купівлю валюти фізичними особами для детінізації валютного ринку; виплачування депозитів в інвалюті та з процентами за валютними вкладами у валюті вкладу з передбаченням проведення в національній валюті операцій з обслуговування.

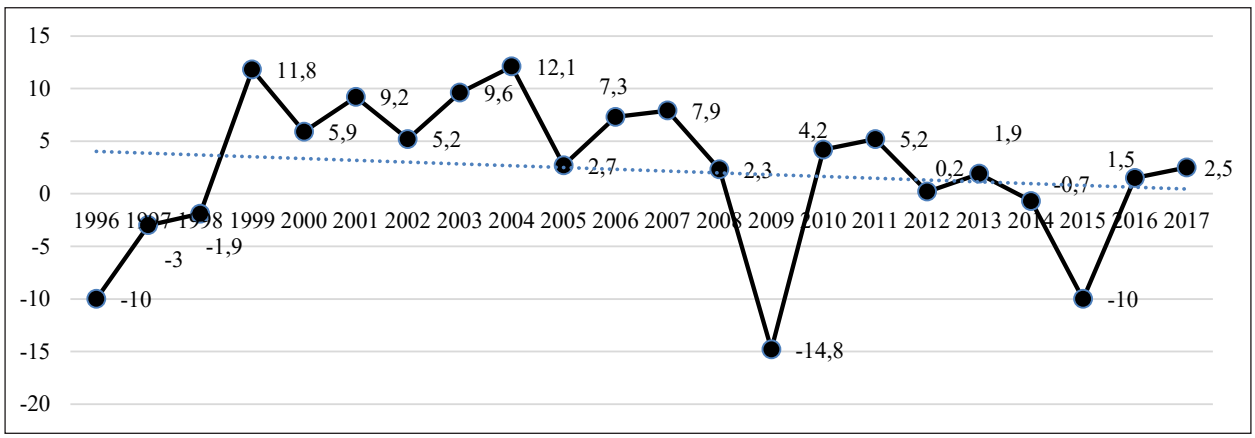


Рис. 3. Динаміка зростання реального ВВП України у 1996–2017 роках

Джерело: розраховано авторами

Список використаних джерел:

1. Золаторьова О., Півняк Ю., Гурбич О. Модифікація депозитної політики комерційних банків України. Економіка та держава. 2015. № 2. С. 65–69.
2. Бартош О. Депозитна політика банку та основні етапи її формування. Вісник УБС НБУ. 2008. № 3. С. 97–101.
3. Коваленко О. Депозитна політика банків та її вплив на ефективність залучення депозитних ресурсів. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 2. С. 39–44.
4. Коваленко В. Депозитна діяльність банків України: реалії та розвиток на майбутнє. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 4. С. 834–837.
5. Олексенко М. Депозитна політика банків на сучасному етапі. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2011. № 4(16). С. 166–169.
6. Бартош О. Депозитна політика як складова управління діяльністю банку. Фінансовий простір. 2014. № 49. С. 19–24.
7. Ігнатишин М. Ресурсна база комерційних банків та її роль у механізмі розвитку банківського бізнесу. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2017. Вип. 1(7).С. 205–209.
8. Коваленко О. Циклічність економічного розвитку України та депозитні ресурси у цих умовах. Бізнес-Інформ. 2017. № 1. С. 199–204.
9. Bagelot Walter. Lombard Street: A Description of the Money Market. URL: http://oll.libertyfund.org/simple.phd?id=128.
10. Хілько А. Відродити Україну через довіру до банків. URL: http://n-v.com.ua/vidroditi-ukra%D1%97nu-cherez-doviru-do-bankiv.
11. Коваленко В. Вплив депозитної політики на формування архітектоніки розвитку банків. Science Rise. 2015. № 3/3(8). С. 78–81.
12. Башинський Т. Соціальна відповідальність банківського сектору України. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. 2014. Вип. 25. С. 104–110.
13. Як відновити довіру до банків? URL: http://kyiv1.org/news/yakvidnoviti-doviru-do-bankiv-043152.
14. Торяник Ж., Антимонік К. Нові тенденції в банківському маркетингу: вітчизняний і зарубіжний досвід. Вісник Університету банківської справи НБУ. 2013. № 1. С. 219–224.
15. Барановський О. Сутність та різноманіття фінансових криз. Фінансова політика та економічне регулювання. 2009. № 5. С. 3–20.

УДК 336.221.26

Насібова О.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Насібова О.В. Податкове регулювання соціального захисту населення. У статті досліджено механізм податкового регулювання соціального захисту населення в Україні. Проаналізовано загальні податкові надходження та прибуткове оподаткування за 2001–2017 роки. Визначено податкове навантаження на громадян з урахуванням єдиного соціального внеску, розраховано ефективну ставку оподаткування доходів населення. Запропоновано рекомендації щодо підвищення регулятивного потенціалу обов'язкових платежів як джерела фінансового забезпечення соціального захисту населення.

Ключові слова: податкове регулювання, податкові важелі, податкове навантаження, податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок, соціальний захист.

Насибова О.В. Налоговое регулирование системы социальной защиты населения. В статье исследован механизм налогового регулирования социальной защиты населения в Украине. Проанализированы общие налоговые поступления и подоходное налогообложение за 2001–2017 годы. Определена налоговая нагрузка на граждан с учетом единого социального взноса, рассчитана эффективная ставка налогообложения доходов населения. Предложены рекомендации по повышению регулятивного потенциала обязательных платежей как источника финансового обеспечения социальной защиты населения.

Ключевые слова: налоговое регулирование, налоговые рычаги, налоговая нагрузка, налог на доходы физических лиц, единый социальный взнос, социальная защита.

Nasibova O.V. Tax regulations social protection. The fundamental basis for social welfare system is a financial security social protection, which involves creating conditions for the reproduction and development of human capital, which requires the formation of effective mechanisms of regulation of distribution relations aimed at harmoniz-

ing the interests of economy and society. Reduced quality of life and significant population stratification Ukraine by income level requires balanced approach to the collection of tax on personal income and payment of the single social contribution as the main instruments for regulating incomes and thorough analysis of the tax burden and its distribution to all segments of the population.

Purpose. Assessment of the impact of tax regulation of social protection in terms of transformations and defining methodological approaches to the implementation of the regulatory potential income tax given a single social contribution.

Methods. Dialectical cognition and structural techniques used for disclosure of the formation mechanism of tax regulation of social protection in the economic transformation; methods of analysis, synthesis, induction and deduction – to determine the characteristics of the formation of tax revenues, income tax on the basis of a single social contribution; methods analogy, comparison and statistical – to identify effective rate of income tax.

Results. Analysis of total tax revenue and income tax for the years 2001–2017 showed the importance of tax instruments and leverage to reduce inequalities in income distribution and property of the society. The total tax burden as a factor of production "work" forms a single social contribution, along with taxes and fees on personal income and mitigate social inequality – tax incentives, using which the state provides certain parameters of the social system, enabling the play and develop.

Conclusion. A tax adjustment mechanism of social protection of the state has the ability to affect the distribution cost proportion of gross domestic product for the welfare of the population. Excessive tax burden is a negative factor in the emergence of social tensions and the general impoverishment.

Key words: tax regulations, tax levers tax burden, income tax, single social tax, social security.

Постановка проблеми. У сучасних умовах перебудови економіки важливе місце посідає система фінансового забезпечення соціального захисту громадян, яка є фундаментальною основою суспільного добробуту, що потребує формування дієвих механізмів регулювання розподільних відносин, спрямованих на гармонізацію інтересів економіки та суспільства.

Зниження рівня життя та значне розшарування населення України за рівнем доходів вимагають зваженого підходу до справляння податку на доходи фізичних осіб та сплати єдиного соціального внеску як основних інструментів регулювання доходів громадян та ґрунтовного аналізу рівня податкового навантаження, а також його розподілу для всіх верств населення країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковій проблематиці податкового регулювання соціального захисту населення приділяли увагу такі дослідники, як Л.В. Барабаш [1], Л.Б. Баранник [2], В.І. Борейко [3], Ю.Б. Іванов [14], Т.В. Калінеску [16], М.Б. Кондратенко [6], О.В. Макарова [7], А.О. Нікітішин [8–10], А.А. Славкова [17; 18], В.Б. Тропіна [19], І.Я. Чугунов [5; 20–24], К.І. Швабій [25], І.В. Шевчук [26; 27].

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінювання наслідків податкового регулювання соціального захисту населення в умовах трансформаційних перетворень та визначення методичних підходів до реалізації регулятивного потенціалу прибуткового оподаткування з урахуванням єдиного соціального внеску.

Виклад основного матеріалу. В реалізації політики соціальної захищеності громадян, яка передбачає формування умов для відтворення та розвитку людського капіталу, велике значення мають податкові важелі та інструменти, що підтверджується багатьма науковими працями та практикою державного фінансового регулювання соціально-економічних процесів країни.

Досягнення оптимального рівня соціального захисту всіх громадян незалежно від ступеня їх участі в суспільному виробництві відбувається шляхом розподілу фінансових ресурсів на користь тих чи інших груп населення завдяки інструментам податкового регулювання та податковим важелям прямого й опосередкованого впливу, які взаємодіють у визначених напрямах та здійснюють вплив як на соціально-економічний розвиток загалом, так і на рівень життя індивідів зокрема. Слід зауважити, що надмірне вирівнювання доходів приводить до послаблення стимулів до праці та протидіє функціонуванню ринкових механізмів господарювання, а надмірна диференціація посилює соціальну напруженість, поглиблює соціальні конфлікти. Зазначене вимагає пошуку оптимального співвідношення стимулюючої та фіскальної функцій податків, ефективності та соціальної справедливості податкової політики.

Сучасна податкова система України характеризується великою кількістю податків, зборів, внесків, відрахувань та обов'язкових платежів податкового й неподаткового характеру. Податкові надходження в структурі доходів зведеного, державного та місцевих бюджетів мають найбільшу питому вагу серед усіх джерел формування бюджетних фінансових ресурсів та закладають основу функціонування фінансової системи, забезпечуючи її дієздатність (табл. 1).

Згідно з даними табл. 1 частка податкових надходжень у загальній сумі доходів зведеного бюджету за 2001–2017 роки в середньому складає 76,22%, у загальній сумі доходів державного бюджету – 73,55%, а у загальній сумі доходів місцевих бюджетів – 82,97%. У валовому внутрішньому продукті частка податкових надходжень зведеного бюджету за цей же період коливалася в межах 17,97–28,48%, становлячи в середньому 23,14%, частка податкових надходжень державного бюджету складала 17,02%, а частка податкових надходжень місцевих бюджетів – 6,12%. Крім того, існують платежі, які не віднесені бюджетною класифікацією до податкових надходжень, але мають ознаки податкового характеру, оскільки примусово вилучаються, зменшуючи доходи населення та збільшуючи податкове навантаження. Також слід враховувати дію непрямих податків, які, поглинаючи більшу частину доходів низькооплачуваних верств населення через механізми ціноутворення на споживчі товари, перекладаються однаковою мірою на осіб з високими та низькими доходами, тому вважаються соціально несправедливими.

Для оцінювання справедливості та ефективності податкової політики в системі соціального захисту

Таблиця 1

Податкові надходження в Україні за 2001–2017 роки, %

Рік	Частка податкових надходжень у ВВП, %			Частка податкових надходжень у загальній сумі доходів, %		
	зведений бюджет	державний бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	державний бюджет	місцеві бюджети
2001	17,97	11,22	6,75	66,85	56,40	–
2002	20,10	12,81	7,29	73,27	68,02	87,71
2003	20,32	13,37	6,95	72,15	67,79	82,37
2004	18,30	13,00	5,30	69,01	65,25	80,38
2005	22,22	16,87	5,35	73,09	71,71	77,80
2006	23,10	17,42	5,68	73,19	71,85	77,58
2007	22,38	16,19	6,19	73,32	72,20	76,42
2008	23,96	17,71	6,25	76,26	72,46	80,25
2009	22,78	16,30	6,48	76,23	74,94	83,28
2010	21,66	15,42	6,24	74,54	71,32	83,93
2011	25,70	20,09	5,61	83,98	83,88	84,34
2012	25,59	19,50	6,09	80,93	79,70	85,16
2013	24,37	18,10	6,27	79,94	77,83	86,71
2014	23,45	17,88	5,57	80,58	78,46	86,38
2015	25,64	20,68	4,96	77,85	76,57	81,58
2016	27,31	21,14	6,16	83,13	82,32	86,03
2017	28,48	21,56	6,91	81,43	79,64	87,59

Джерело: складено за матеріалами джерел [11–13]

населення доцільно дослідити вплив основних фінансових регуляторів, які забезпечують вилучення та перерозподіл доходів населення, на формування фінансового потенціалу соціальної захищеності громадян.

Основним інструментом зменшення нерівності в розподілі доходу та майна є податок на доходи фізичних осіб, що є найдавнішою формою фінансових взаємовідносин між державою та громадянами на основі примусового обов'язкового вилучення частини доходу. В сучасних умовах суспільного розвитку оподаткування доходів фізичних осіб є невід'ємним структурним елементом державної політики, що потребує постійного коригування та вдосконалення механізмів перерозподілу доходів населення, через реалізацію яких відбувається визначальний вплив на соціальну структуру суспільства як в Україні, так і в усьому світі. Побудова дієвого та ефективного механізму оподаткування доходів фізичних осіб забезпечується сукупністю елементів податкового регулювання особистих доходів та податкових важелів впливу на процес вилучення частини доходів, таких як податкові ставки, податкові пільги, база оподаткування, податкові стимули та санкції.

Оподаткування громадян вважається комплексним регулятивним інструментом, спрямованим на вирішення невідкладних суспільних потреб у досягненні соціальної справедливості та активації діяльності домогосподарств [22, с. 3]. Завдяки реалізації регулюючої функції прибуткового оподаткування відбувається вплив на розмір доходів громадян, підвищуються або звужуються сукупний споживчий попит та індивідуальні заощадження.

Відповідно до розділу IV Податкового кодексу України [15] оподатковуються доходи фізичних осіб, які отримуються від трудової та підприємницької діяльності, операцій з об'єктами власності, фінансових інвестицій та інші види доходів. Податковий статус доходу визначає особливості оподаткування, дає змогу застосувати відповідні податкові ставки, пільги, стимули та санкції.

Найбільшу частку як у загальній структурі доходів українців, так і в структурі оподатковуваного доходу становлять доходи фізичних осіб від трудової діяльності. Рівень індивідуального прибуткового оподаткування фізичних осіб безпосередньо впливає на реальні особисті доходи у вигляді заробітної плати.

Прибуток, змішаний дохід і доходи від власності в структурі оподатковуваних доходів населення України займають близько 20%, а також впливають не тільки на формування податкових надходжень в державі, але й на рівень добробуту населення.

Зміни в законодавстві, які відбуваються останнім часом, суттєво позначаються на системі оподаткування доходів населення України, отже, безпосередньо діють на рівень соціальної захищеності. Законом України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення умов економічного зростання» від 27 березня 2014 року № 1166-IV введено оподаткування доходів за банківськими депозитами, процентів на вклад члена кредитної спілки, сум пенсій або щомісячного довічного грошового утримання, якщо їх розмір перевищує десять розмірів прожиткового мінімуму, для осіб, які втратили працездатність, у розрахунку на місяць щодо такого перевищення, а також пенсій з іноземних джерел. Згідно із Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України» від 31 липня 2014 року № 1621-VII запроваджено військовий збір, податковою базою якого є трудові доходи. Крім того, підвищено ставки акцизного податку, в новій формі запроваджено податок на майно.

Динаміка податку та збору на доходи фізичних осіб в Україні за 2001–2017 роки представлена в табл. 2.

За результатами табл. 2 видно, що в податкових надходженнях зведеного бюджету України частка податку та збору на доходи фізичних осіб протягом аналізованого періоду змінювалась неоднозначно, перебуваючи в межах 17,67–24,89%. У 2001–2017 роках зазначений показник у податкових надходженнях державного бюджету України в середньому становив 5,52%, причому тільки у 2003–2004, 2011–2017 роках відбувалось його стягнення до державного бюджету. Серед усіх податкових надходжень місцевих бюджетів податок та збір на доходи фізичних осіб має найбільшу питому вагу, яка в середньому за аналізований період становила 68,66%.

Частка податку та збору на доходи фізичних осіб у надходженнях зведеного бюджету України за аналізований період змінювалась нерівномірно, складаючи в середньому 15,90%. Питома вага податку на доходи фізичних осіб у структурі державного бюджету України мала тенденцію до збільшення, становлячи в середньому 4,36%, причому у 2001–2003, 2006–2010 роках цей податок зовсім не включався до складу доходів державного бюджету. Найбільше значення частки податку на доходи фізичних осіб у загальній сумі доходів місцевих бюджетів зафіксоване у 2010 році (63,38%), а найменше – у 2016 році (46,25%).

Серед важливих інструментів податкового регулювання соціального захисту населення визначальна роль належить застосуванню єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, введеного в дію у 2011 році. Незважаючи на те, що зазначений фінансовий регулятор не належить до системи оподаткування, маючи інше соціально-економічне значення, він впливає на рівень доходів населення. Єдиний соціальний внесок разом з податком та збором на доходи фізичних осіб формує загальне податкове навантаження на такий фактор виробництва, як праця. Під час створення тиску на цей фактор відбувається деформація поведінки економічних агентів, що стимулює їх до використання нелегальної зайнятості та виплати заробітної плати «в конвертах», а це приводить до тінізації доходів та звуження можливостей держави забезпечувати виконання покладених на неї функцій, зокрема соціальної. Особливо це простежується в працемістких галузях, де витрати на працю вищі, ніж в інших секторах економіки, а надмірне податкове навантаження приводить до необхідності зниження вартості робочої сили задля підвищення продуктивності праці.

Для визначення податкового навантаження на працю доцільно розглянути структуру обов'язкових платежів громадян з урахуванням надходжень єдиного соціального внеску та розрахувати узагальнюючий показник рівня оподаткування й оцінювання податкової політики в системі соціальної захищеності, а саме податковий коефіцієнт, який запропоновано визначати як співвідношення суми податку та збору на доходи фізичних осіб і єдиного соціального внеску до основного макроекономічного показника, а саме оплати праці найманих робітників, який є джерелом формування доходів системи соціального страхування й справляння податку та збору на доходи фізичних осіб:

$$ПК = \frac{ПДФО + ЄСВ}{ФОП} * 100\%, \quad (1)$$

де ПК – податковий коефіцієнт;

ПДФО – податок та збір на доходи фізичних осіб;

ЄСВ – єдиний соціальний внесок;

ФОП – оплата праці найманих працівників.

Слід зазначити, що податковий коефіцієнт дає можливість виміряти формальне податкове навантаження на доходи громадян без урахування ефекту перекладання обов'язкових платежів з одних платників на інших.

Таблиця 2

Податок та збір на доходи фізичних осіб в Україні за 2001–2017 роки, %

Рік	Частка податку та збору на доходи фізичних осіб у ВВП, %			Частка податку та збору на доходи фізичних осіб у загальній сумі доходів, %			Частка податку та збору на доходи фізичних осіб у податкових надходженнях, %		
	зведений бюджет	державний бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	державний бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	державний бюджет	місцеві бюджети
2001	4,31	0	4,31	16,03	0	–	23,98	0	–
2002	4,79	0	4,79	17,47	0	55,69	23,84	0	65,74
2003	5,06	0	5,06	17,96	0	59,88	24,89	0	72,69
2004	3,83	0,18	3,65	14,43	0,92	55,22	20,92	1,41	68,71
2005	3,93	0,19	3,74	12,92	0,81	54,39	17,67	1,13	69,90
2006	4,19	0	4,19	13,27	0	57,16	18,13	0	73,68
2007	4,83	0	4,83	15,81	0	59,61	21,57	0	78,00
2008	4,84	0	4,84	15,41	0	62,14	20,21	0	77,43
2009	4,87	0	4,87	16,30	0	62,63	21,38	0	75,20
2010	4,71	0	4,71	16,23	0	63,38	21,77	0	75,51
2011	4,62	0,47	4,15	15,11	1,97	62,39	17,99	2,35	73,98
2012	4,83	0,50	4,33	15,28	2,04	60,58	18,88	2,56	60,58
2013	4,97	0,52	4,45	16,29	2,24	61,41	20,38	2,88	70,83
2014	4,80	0,81	3,99	16,49	3,54	61,88	20,46	4,51	71,64
2015	5,05	2,28	2,77	15,33	8,43	53,73	19,70	11,01	55,92
2016	5,82	2,51	3,31	17,73	9,77	46,25	21,33	11,87	53,76
2017	6,38	2,58	3,80	18,26	9,53	48,22	22,42	11,96	55,05

Джерело: складено за матеріалами джерел [11–13]

Велике значення має розрахунок ефективної ставки податку та збору на доходи фізичних осіб з урахуванням єдиного соціального внеску, яку запропоновано визначати як співвідношення надходжень від обов'язкових платежів, які сплачуються громадянами, та доходів населення без урахування соціальних трансфертів:

$$\text{ЕСОП} = \frac{\text{ПДФО} + \text{ЄСВ}}{\text{ДН}} * 100\%, \qquad (2)$$

де ЕСОП – ефективна ставка обов'язкових платежів громадян;

ДН – доходи населення без соціальних трансфертів.

Використовуючи вищенаведені формули, розрахуємо рівень оподаткування доходів населення, визначимо ефективну ставку податку та збору на доходи фізичних осіб з урахуванням єдиного соціального внеску (табл. 3). За результатами табл. 3 видно, що надходження податку та збору на доходи фізичних осіб до зведеного бюджету України протягом 2002–2015 років мають нестійку тенденцію до збільшення. За 2002–2003 роки зазначений показник збільшився на 2,7 млрд. грн., а у 2004 році зменшився на 0,31 млрд. грн. відносно попереднього року. З 2005 року знову зафіксована тенденція до зростання надходжень податку та збору на доходи фізичних осіб до зведеного бюджету, крім 2009 року, і у 2015 році цей показник становив 507,64 млрд. грн., що на 91,18 млрд. грн. більше, ніж у 2002 році. Також значний вплив на формування державних доходів справляє єдиний соціальний внесок. У структурі сплачених податкових платежів частка єдиного соціального внеску за аналізований період складала в середньому 32,49%, посідаючи вагоме місце в системі за розміром мобілізованих державою фінансових ресурсів.

Загальний розмір оподаткування доходів фізичних осіб забезпечував в середньому 46,46% надходжень, тобто майже половину всіх державних доходів. Така ситуація свідчить про високу фіскальну значимість дії податку та збору на доходи фізичних осіб, яка висвітлюється в численних працях вчених-економістів та практиків [4; 18; 19; 20; 25; 27].

Рівень оподаткування населення (податковий коефіцієнт) протягом 2002–2015 років коливався в межах 29–35%, становлячи в середньому 32%. Інтерпретуючи ці коливання, пам'ятаємо про те, що до підвищення зазначеного коефіцієнта приводить не лише зростання податкового навантаження, але й зменшення масштабів уникнення та ухилення від сплати обов'язкових платежів, а також скасування пільгових режимів оподаткування, які спричиняють надлишковий податковий тягар на працюючих громадян. Зниження рівня оподаткування населення може бути наслідком зростання податкового навантаження на трудові доходи, що супроводжується збільшенням масштабів ухилення від обов'язкових платежів, оскільки останнє приводить до зростання надлишкового податкового навантаження. Все зазначене вимагає виваженого аналізу факторів, що зумовлюють зміну податкового коефіцієнта.

Проведені розрахунки свідчать про те, що ефективною є ставка податку та збору на доходи громадян, яка у відповідний рік не повинна була би перевищувати величину, вказану в табл. 3, тобто, наприклад, у 2002 році не бути більшою за 26,43%, у 2005 році – 28,82%, у 2009 році – 29,38%, а у 2014 році – 26,82%. Реальна ставка оподаткування, яка застосовувалась до нарахованих доходів громадян, становила значно вищу величину, а саме 54,9–68,3% (15% складав податок з доходів фізичних осіб, а єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування коливався від 39,9% до 53,3% залежно від класу професійного ризику виробництва).

Незважаючи на зміни, які відбулись у 2015 році стосовно зменшення ставки єдиного соціального внеску до 22%, розмір загальної ставки обов'язкових платежів з доходів громадян становить у 2016 році 41,5% (18% складає податок на доходи фізичних осіб, 22% – єдиний соціальний внесок, 1,5% – воєнний збір). Враховуючи той факт, що більша частина населення отримує доходи у вигляді заробітної плати, а не інвестиційного доходу, доходимо висновку, що заможні верстви населення в структурі власних витрат сплачують значно менший обсяг коштів, ніж незаможні, що підтверджує порушення соціальної справедливості розподілу доходів.

Зміни та доповнення законодавства щодо зменшення податкового навантаження на працю через введення меншої ставки єдиного соціального внеску (22%) привели до зменшення розміру тягаря соціальних платежів, які здійснюються роботодавцями. Однак реальні наслідки проведення реформи єдиного соціального внеску можна оцінити через певний період часу.

Слід зазначити, що будь-який податок є джерелом фінансування виробництва суспільних благ, отримуючи які, індивід зменшує приватне споживання ринкових благ та збільшує своє споживання за рахунок суспільних благ. Отже, податковий тягар супроводжується не лише втратами доходу, але й вигодами від споживання суспільних благ.

Крім вищенаведених інструментів податкового регулювання соціального захисту населення, важливим є застосування податкових важелів впливу на поведінку окремих груп платників податків, а саме податкової соціальної пільги, яка надає право повного або часткового звільнення від податкових зобов'язань у суспільних інтересах. Саме податкові пільги пом'якшують соціальну нерівність, застосовуючи які, держава забезпечує певні параметри соціальної системи, надаючи можливість відтворюватись та розвиватись. Введення податкових пільг у період економічної кризи приводить до стимулювання споживання та заохочує до праці.

Висновки. Визначення концептуальних підходів до проведення податкової політики соціальної захищеності населення, побудова дієвих та ефективних механізмів досягнення соціальної справедливості та ефективності мають здійснюватися з урахуванням не тільки фіскальної значимості заробітної плати як основного об'єкта оподаткування, за рахунок якого формується більшість податкових надходжень, але й основного показника рівня життя населення. Податок на доходи фізичних осіб та єдиний соціальний внесок є основними інструментами державного регулювання доходів фізичних осіб, отже, їх платоспроможності, споживання та заощаджень. Саме через податковий механізм регулювання соціального захисту громадян держава має можливість впливати на вартісні пропорції розподілу валового внутрішнього продукту для забезпечення добробуту населення.

Надмірне податкове навантаження є негативним чинником виникнення суспільної напруженості та загального зубожіння. Зростання податкового тиску на громадян з низьким рівнем доходів негативно впливає на їх рівень життя, що потребує вдосконалення механізму податкового регулювання соціального захисту населення в Україні.

Таблиця 3

Рівень оподаткування доходів населення в Україні за 2002–2015 роки

Показник	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Податкові надходження (ПН), млрд. грн.	45,39	54,32	63,16	98,06	125,74	161,26	227,16	208,07	234,45	334,69	360,57	353,97	367,51	507,64
Частка ПН зведеного бюджету у ПН і ЄСВ разом, %	69,09	68,23	66,32	66,68	67,92	68,13	67,65	64,86	64,97	68,81	66,85	65,46	66,98	73,22
Податок та збір на доходи фізичних осіб, млрд. грн.	10,82	13,52	13,21	17,33	22,79	34,78	45,90	44,49	51,03	60,22	68,09	72,15	75,20	99,98
Частка ПДФО в ПН і ЄСВ разом, %	16,47	16,98	13,87	11,79	12,31	14,69	13,67	13,87	14,14	12,38	12,62	13,34	13,71	14,42
ЄСВ, млрд. грн.	20,31	25,29	32,08	48,99	59,39	75,45	108,64	112,72	126,42	151,74	178,78	186,79	181,14	185,70
Внески до ПФУ, млрд. грн.	16,00	20,25	25,32	39,59	48,41	63,93	93,49	97,70	108,14	130,56	153,81	160,87	159,47	163,64
Внески до ФСС ВБ, млрд. грн.	1,48	1,66	2,13	2,60	2,78	3,60	4,72	5,76	7,12	7,73	9,13	9,50	6,15	5,85
Внески до ФСС ТВП, млрд. грн.	1,82	2,18	3,06	4,77	5,83	4,91	6,50	6,12	7,03	8,22	9,70	10,05	9,11	9,57
Внески до ФСС НВВ, млрд. грн.	1,01	1,20	1,57	2,03	2,37	3,01	3,93	3,14	4,13	5,23	6,14	6,37	6,41	6,64
Частка ЄСВ у ПН і ЄСВ разом, %	30,91	31,77	33,68	33,32	32,08	31,87	32,35	35,14	35,03	31,19	33,15	34,54	33,02	26,78
Разом ПН і ЄСВ, млрд. грн.	65,70	79,61	95,24	147,05	185,13	236,71	335,80	320,79	360,87	486,43	539,35	540,76	548,65	693,34
Разом ПДФО і ЄСВ, млрд. грн.	31,13	38,81	45,29	66,32	82,18	110,23	154,54	157,21	177,45	211,96	246,87	258,94	256,34	285,68
Разом ПДФО і ЄСВ, %	47,38	48,75	47,55	45,11	44,39	46,56	46,02	49,01	49,17	43,57	45,77	47,88	46,73	41,20
Оплата праці найманих працівників, млрд. грн.	103,12	122,19	157,45	216,60	268,63	355,15	470,46	451,34	540,65	636,72	736,50	767,55	733,40	–
Доходи населення без соціальних трансфертів, млрд. грн.	117,79	137,64	169,39	230,10	288,16	394,23	525,96	529,71	677,43	797,37	915,08	962,35	954,44	1 085,51
ПК, %	30	32	29	31	31	31	33	35	33	33	34	34	35	–
ЕСОП, %	26,43	28,20	26,74	28,82	28,52	27,97	29,38	29,68	26,19	26,58	26,98	26,91	26,86	–

Джерело: складено за матеріалами джерел [12–14]

Список використаних джерел:

1. Барабаш Л.В. Теоретичні основи механізмів практичної реалізації податкової системи держави. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2014. Вип. 85. С. 235–242.

2. Баранник Л.Б. Фінансовий механізм системи соціального захисту населення України: проблеми становлення та перспективи розвитку: монографія. Дніпропетровськ: ДДФА, 2012. 495 с.

3. Борейко В.І. Напрямки посилення регулюючої функції податків з громадян. Економіка України. 2009. № 1. С. 50–57.

4. Волохова М.П. Фіскально-регулюючий потенціал особистого прибуткового оподаткування в Україні. Економічні інновації. 2015. № 60. Кн. 3. С. 63–73.

5. Чугунов І.Я., Павелко А.В., Канєва Т.В. та ін. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 376 с.

6. Кондратенко М.Б. Податкове навантаження на доходи фізичних осіб та його вплив на споживчий попит в Україні. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2013. Вип. 9(1). С. 44–52.

7. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: монографія. Київ, 2015. 244 с.

8. Нікітішин А.О. Нова система оподаткування доходів фізичних осіб. Фінанси України. 2004. № 10. С. 65–71.

9. Нікітішин А.О. Теорія соціальної справедливості в оподаткуванні доходів фізичних осіб. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. 2004. № 71. С. 47–48.

10. Нікітішин А.О. Розвиток оподаткування доходів фізичних осіб в Україні. Наукові праці НДФІ. 2006. Вип. 1(34). С. 167–170.

11. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

12. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. URL: http://www.minfin.gov.ua.

13. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України URL: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index.

14. Іванов Ю.Б., Тищенко О.М., Грачов О.В. Податкове регулювання соціального розвитку: світовий досвід та тенденції в Україні: монографія. Харків: ФОП Александрова К.М.; ВД «ІНЖЕК», 2012. 496 с.

15. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

16. Калінеску Т.В., Ліхоносова Г.С., Антіпов О.М. Податкові важелі відтворення та розвитку населення: монографія. Луганськ: вид-во СНУ ім. В.І. Даля, 2014. 276 с.

17. Славкова А.А. Неоподатковуваний мінімум доходів громадян в особистому прибутковому оподаткуванні. Фінанси, облік і аудит: зб. наук. пр. Вип. 15.1. Київ: КНЕУ, 2010. С. 179–193.

18. Славкова А.А. Методологічні підходи до визначення податкового навантаження на доходи фізичних осіб. Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. Вип. 23. Київ: КНЕУ, 2010. С. 438–453.

19. Тропіна В.Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства: монографія. Київ: НДФІ, 2008. 368 с.

20. Чугунов І.Я. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку. Київ: ДННУ АФУ, 2009. 848 с.

21. Чугунов І.Я., Лондар С.Л. Фінансово-бюджетні відносини: аналіз тенденцій розвитку в умовах трансформації економіки. Київ; Львів: Компанія «Аліот», 2002. 203 с.

22. Чугунов І.Я., Нікітішин А.О. Оподаткування доходів громадян як складова фінансово-економічних відносин. Наукові праці НДФІ. 2008. № 1(42). С. 3–11.

23. Чугунов І.Я., Макогон В.Д. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень. Вісник КНТЕУ. 2014. № 4. С. 79–91.

24. Чугунов І.Я. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності. Вісник КНТЕУ. 2014. № 5. С. 64–77.

25. Швабій К.І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики: монографія. Ірпінь: Нац. ун-т ДПС України, 2009. 296 с.

26. Шевчук І.В. Оцінка ефективності механізму оподаткування доходів фізичних осіб. Вісник Сумського національного аграрного університету (економіка та менеджмент). 2011. № 6/1. С. 179–184.

27. Шевчук І.В. Формування перспективної моделі оподаткування трудових доходів фізичних осіб. Економічний форум. 2012. № 3. С. 417–423.

УДК 369.5

Петрушка О.В.,
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів імені С.І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

Петрушка О.В. Класифікація ризиків недержавного пенсійного страхування. У статті розглянуто сутність ризиків у системі недержавного пенсійного забезпечення. Здійснено умовне групування ризиків, можливих у діяльності недержавних пенсійних фондів. Проаналізовано екзогенні та ендогенні ризики приватного пенсійного страхування. Запропоновано заходи страхового характеру щодо зменшення ступеня ризиків у системі недержавного пенсійного страхування. Автором обґрунтовано доцільність класифікації ризиків з метою їх оцінки задля мінімізації пенсійних витрат.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд, додаткова пенсія, дохідність, невизначеність, ризики недержавного пенсійного страхування.

Петрушка Е.В. Классификация рисков негосударственного пенсионного страхования. В статье рассмотрена сущность рисков в системе негосударственного пенсионного обеспечения. Осуществлена условная группировка рисков, возможных в деятельности негосударственных пенсионных фондов. Проанализированы экзогенные и эндогенные риски частного пенсионного страхования. Предложены мероприятия страхового характера по уменьшению степени рисков в системе негосударственного пенсионного страхования. Автором обоснована целесообразность классификации рисков с целью их оценки для минимизации пенсионных расходов.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд, дополнительная пенсия, доходность, неопределенность, риски негосударственного пенсионного страхования.

Petrushka O.V. Classification of non-state pension insurance risks. The essence of risks in the system of non-state pension provision is considered in the article. Conditional grouping of risks, possible in the activity of non-state pension funds is made. The exogenous and endogenous risks of private pension insurance are analyzed. The insurance measures are proposed reduction of the risk level in the system of non-state pension insurance. The author substantiates the expediency of classification of risks in order to assess them for assessing in order to minimize retirement expenses.

Key words: non-state pension fund, additional pension, profitability, uncertainty, risks of non-state pension insurance.

Постановка проблеми. Функціонування системи пенсійного забезпечення супроводжується великою кількістю різного роду ризиків. Фінансування пенсійної системи за накопичувальним принципом створює умови для виникнення низки загроз, які виступають основним стримуючим фактором розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні. Для того щоб об'єктивно оцінити ступінь можливого ризику та вживати заходів для його зменшення або ліквідації, необхідно здійснити чіткий аналіз ймовірних небезпек та визначити фактори, які впливають на них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення, а також діяльності недержавних пенсійних фондів (НПФ) зокрема, займають вагоме місце у наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: В. Гупта, П. О'Браєна, К. Грем'яцької, О. Коваль, Г. Козак, Е. Лібанової, В. Маргасової, В. Хмирова та ін. Проте наявність непрозорих пенсійних схем у системі приватного пенсійного страхування, недостатній розвиток фінансового ринку в Україні вимагають детального дослідження ризиків у діяльності НПФ, їх групування з метою своєчасного виявлення, оцінки та управління можливими загрозами.

Формулювання цілей статті. Метою даного наукового дослідження є аналіз можливих ризиків у діяльності недержавних пенсійних фондів та їх групування за класифікаційними ознаками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливо зазначити, що діяльність недержавних пенсійних фондів неможлива без здійснення впливу на неї різноманітних ризиків, які мають як внутрішню, так і зовнішню природу. Специфічною особливістю цих фінансових установ є довгостроковий характер їх відносин із вкладниками, який передбачає перспективне планування в умовах невизначеності. Відповідно, під ризиком у недержавному пенсійному страхуванні варто розуміти ймовірність повної відсутності чи недостатнього приросту пенсійних накопичень за період страхування. Що стосується НПФ, то ймовірними ризиками їх діяльності може бути не виконання пенсійних зобов'язань перед застрахованими особами та віднесення їх до когорти фінансово ненадійних фінансових інститутів [1, с. 99].

На думку спеціалісті Світового банку характерними ризиками діяльності НПФ в Україні можуть бути наступні:

– ризики, пов'язані зі структурою управління фондами та їх прозорістю (непрозора структура управління не забезпечує спрямованість діяльності НПФ на учасників пенсійної системи);

– ризики, пов'язані з непрозорою конкуренцією (зменшують прозорість ринку та створюють перешкоди для застрахованих осіб робити обґрунтований вибір, який би забезпечив максимізацію пенсій в довгостроковій перспективі);

– ризики, пов'язані з оцінюванням вартості активів (удосконалення процесів формування цін цінних паперів, що використовуються для оцінювання вартості активів, і роллю зберігачів у цьому оцінюванні);

– ризики з розрахунками вартості одиниці пенсійних внесків (оскільки учасники пенсійних програм не поінформовані належним чином про якість управління їхніми активами і не володіють достатньою інформацією, необхідною для того, щоб зробити обґрунтований вибір пенсійної схеми, яка відповідатиме їхнім особистим потребам, вони не мають можливості систематично відслідковувати зміну вартості одиниці своїх пенсійних внесків);

– ризики перехресного продажу та маркетингу (ризики, пов'язані з тим, що брак інформації чи неправильна інформація, небажані стимули звужують можливості здійснення вільного та обґрунтованого вибору пенсійної програми) [2, с. 8–10].

На нашу думку, усі потенційні ризики діяльності НПФ умовно можна розділити на дві групи: екзогенні та ендогенні (див. рис.1).

Якщо ендогенні ризики безпосередньо залежать від ефективності управління самого НПФ, то екзогенні – більш непередбачувані та некеровані з боку фінансової установи. Управління останніми – основне завдання держави. Саме завдяки державній підтримці можливе існування та розвиток недержавних форм пенсійного забезпечення.

Зупинимось більш детальніше на зазначених вище ризиках. До групи екзогенних ризиків, на нашу думку, варто віднести наступні: політичні, правові, фінансові, демографічні та соціальні.

Політичні ризики пов'язані із політичною ситуацією в державі. Складність ситуації полягає в тому,

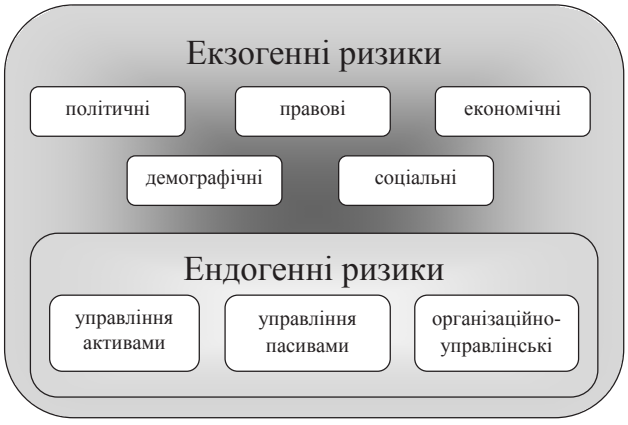


Рис. 1. Ризики діяльності недержавних пенсійних фондів

Джерело: складено автором самостійно

що будучи найбільш серйозними та глобальними, дані ризики важко спрогнозувати та врахувати при створенні інвестиційної стратегії НПФ. Саме вони впливають на курсову вартість цінних паперів [3, с. 126]. Ступінь політичного ризику в країні визначають виходячи із оцінки діяльності міжнародних компаній в Україні та рівня незалежності засобів масової інформації.

Правові ризики – це ризики змін у діючому законодавстві, його недосконалості, існування протиріч, відсутності законодавчої регламентації та ін. Існування зазначених ризиків веде до функціонування НПФ в умовах невизначеності, руйнування започаткованих юридичних норм діяльності та позапланових фінансових витрат. Започаткована у 2003 році в Україні пенсійна реформа супроводжується систематичними змінами в законодавстві, що створює несприятливе становище для діяльності недержавних пенсійних фондів.

Економічні ризики відіграють чи не найголовнішу роль при формуванні стратегії розвитку діяльності НПФ. Це ризики зменшення вартості активів фонду внаслідок несприятливої ринкової кон'юнктури чи зміни становища емітента, їм притаманна макроекономічна природа. Різновидами економічних ризиків виступають інфляційні, процентні, фондові та валютні ризики.

Важливим критерієм економічної ефективності є дохідність капіталу. Основним фактором ризику, який веде до зниження рівня ефективності, виступає інфляція. Інфляційні загрози передбачають зміну кінцевого фінансового результату діяльності НПФ внаслідок знецінення реальної вартості капіталу. Поряд з інфляційними ризиками мають місце ризики зміни відсоткових ставок. Внаслідок їх впливу відбувається знецінення пенсійних накопичень (якщо дохідність НПФ буде нижчою рівня інфляції в країні) [4, с. 340]. Дані групи ризиків взаємопов'язані між собою та мають місце в період фінансових криз.

Фондові ризики – це ризики зміни попиту та пропозиції на ринку цінних паперів, що ведуть до втрати інвесторів. Фондові ризики можуть бути загальними (ризик обвалу ринку цінних паперів загалом) та спеціальними (ризик падіння курсу цінних паперів одного із емітентів). Валютні ризики НПФ виникають у зв'язку з інвестуванням пенсійних накопичень в державні облігації у доларах США та банківські депозити в іноземній валюті. Залежними від коливань валютного курсу є також поточні рахунки в іноземній валюті. Через відсутність дієвих механізмів хеджування у вигляді валютних деривативів вітчизняний валютний ринок є надто ризиковим.

Щодо демографічних ризиків, то варто зазначити, що вони мають місце тоді, коли спостерігається значне скорочення чисельності населення, його старіння, зменшення кількості осіб працездатного віку та ін. Сучасна демографічна ситуація у нашій державі характеризується скороченням чисельності населення та високим рівнем смертності. Низький рівень народжуваності, зниження питомої ваги молодих вікових груп до 16 років у поєднанні з очікуваним майбутнім зменшенням тривалості

життя (середня тривалість життя в Україні становить близько 63 років для чоловіків та 74 років для жінок) сприяють зростанню чисельності пенсіонерів та старінню нації [5, с. 78]. Демографічні ризики негативно впливають на діяльність НПФ і ведуть до скорочення обсягів страхових внесків внаслідок зменшення чисельності працездатного населення, а також є серйозними перепонами для розвитку системи пожиттєвого пенсійного страхування.

Розглядаючи групу соціальних ризиків варто зазначити, що даний вид загроз тісно взаємодіє із групою політичних ризиків, адже рівень життя населення, стан безробіття в країні, система соціального захисту цілком залежні від політичної ситуації у державі. Соціальні ризики мають безпосереднє відношення до результату діяльності НПФ, оскільки розвиток корпоративних, територіальних пенсійних програм залежить від прогнозованого стану соціальної сфери [6, с. 349]. До цієї групи ризиків, на нашу думку, можна віднести і ризик недовіри населення до інститутів добровільного пенсійного страхування. Низький рівень роз'яснювальної роботи щодо змісту й ролі накопичувального пенсійного забезпечення, брак та відсутність інформації є джерелом найбільш серйозних ризиків для НПФ, так і загалом всієї пенсійної системи в Україні.

Отож, розглянувши екзогенні ризики, можна дійти висновку, що НПФ не мають можливості самостійно управляти ними. Важлива роль у цьому процесі покладається на державу, яка виступає основним гарантом забезпечення належного функціонування недержавного пенсійного страхування.

Зовсім по-іншому складається ситуація із ендогенними ризиками, які мають індивідуальний характер та залежать від рівня ефективності управління того чи іншого НПФ. Усі ендогенні ризики умовно можна поділити на три групи: ризики управління активами, ризики управління пасивами та організаційно-управлінські.

Актуарні ризики – це ризики неправильної оцінки і формування зобов'язань фонду(ризики актуарних пасивів), а також ризики того, що активи фонду в майбутньому будуть меншими за розрахункові величини (ризики актуарних активів). В свою чергу, ризики актуарних активів акумулюють у собі ризики недоотримання прогнозованої дохідності інвестування, ризики збитків, ризики недоотримання пенсійних вкладів. При оцінці актуарних ризиків варто враховувати і той факт, що існування різного роду пенсійних програм передбачає ймовірність появи тих чи інших спеціальних ризиків. Наприклад, для систем пенсійного страхування з пожиттєвими виплатами виникає ризик дожиття, а також ризик прогнозу дохідності. Ризики виникають і при різних пенсійних схемах з індексацією пенсій. Якщо величина індексації попередньо задана у відсотковому значенні, то така схема виявиться менш стійкою, а ніж схема, у якій індексація буде здійснюватись із врахуванням доходу, нарахованого на пенсійні рахунки [7]. При класифікації даної групи загроз діяльності НПФ, варто зазначити, що вони поділяються на ризики недоотримання пенсійних внесків учасників пенсійних програм та інвестиційні, які включають в себе ризики недоотримання прогнозованого прибутку та ризики ліквідності. Зволікання цими ризиками на практиці може привести до невиконання прямих зобов'язань фонду по дохідності нарахування на пенсійні рахунки. Крім цього, ризики зниження поточної ліквідності інвестиційного портфеля можуть негативно впливати на платоспроможність фонду при виплаті пенсій та страхових сум.

Ризик актуарних пасивів – це ризик неправильної оцінки пенсійних зобов'язань фонду, і, відповідно, ризик помилкового формування структури та величини пенсійних резервів. Різновидом даної групи ризиків, на нашу думку, є ризик перевищення реальної суми пенсійних виплат над її середньою розрахунковою оцінкою. Такі ризики формуються під впливом коливань смертності учасників НПФ. Тому, чим більше учасників має той чи інший НПФ, тим меншим буде співвідношення величини ймовірного відхилення суми виплат до її середньої оцінки [1, с. 101].

Третю групу ендогенних ризиків, що впливають на діяльність НПФ становлять організаційно-управлінські. Ця група ризиків впливає на зміну кінцевого результату внаслідок непрофесійних дій керівництва та персоналу фонду стосовно управлінням активами. Сюди можна віднести неналежну реалізацію інвестиційних проектів, недосконале корпоративне управління, наявність недоліків в організації маркетингової діяльності фонду та ін. Основною причиною організаційно-управлінських ризиків виступає брак професійних навиків та практичного досвіду у працівників НПФ. Важливість управлінських ризиків є очевидною для вітчизняних НПФ, адже ефективне управління ними пов'язано із прямим доступом до фінансового ринку та ринковою капіталізацією фондів.

Висновки. Здійснений аналіз ризиків показав, що тільки частина з них безпосередньо залежить від діяльності самих НПФ. Хоча решта ризиків має зовнішні прояви і зовсім не залежить від системи управління фондами, все ж таки ризик-менеджмент зазначених установ, безумовно, повинен їх враховувати при формуванні стратегії розвитку. Представлена у даному науковому дослідження класифікація можливих загроз діяльності недержавного пенсійного забезпечення необхідна для вибору найбільш оптимального методу управління ризиками та встановлення допустимого їх рівня. Ідентифікація екзогенних та ендогенних ризиків, які притаманні системі недержавного пенсійного страхування забезпечить впровадження методологічної бази зі своєчасного виявлення проблем й недоліків діючої пенсійної системи та дозволить попередити їх вплив. Процес управління ризиками відіграє важливу роль, оскільки дозволяє оцінити можливі втрати, розробити комплекс заходів для можливого їх зниження, а також визначити економічний ефект від такої діяльності. У багатьох країнах світу усе більшого поширення набуває ризик-орієнтований підхід до управління НПФ, який передбачає систематичний процес визначення найбільш небезпечних ризиків, які виникають у діяльності НПФ та їх посилений моніторинг з метою усунення або ліквідації несприятливих фінансових наслідків.

Список використаних джерел:

1. Хмыров В.В. Виды рисков в деятельности негосударственных пенсионных фондов. Социально-политические науки. 2012. № 2. С. 98–102.
2. Функціонування добровільних приватних пенсійних систем в Україні: огляд і рекомендації / за ред. спеціалістів Світового банку. Київ: Світовий банк, 2008. 40 с.
3. Муравлева Т.В. Риски негосударственного пенсионного страхования. Вестник Саратовского Государственного социально-экономического университета. 2009. № 5. С. 124–127.
4. Грем'яцька К.А. Характеристика ризиків системи недержавного пенсійного забезпечення в контексті діяльності недержавних пенсійних фондів. Теорія та практика державного управління. 2009. Вип. 1. С. 337–345.
5. Козак Г.І. Недержавні пенсійні фонди в умовах реформування пенсійної системи України : дис. … канд. екон. наук : 08.00.08 / ТНЕУ. Тернопіль, 2014. 225 с.
6. Zvi Bodie, Alex Kane, Alan J. Marcus. Essentials of Investments. New York, NY: McGraw-Hill, 2013. 743 p.
7. Гущак Я.В. Ризики в діяльності недержавних пенсійних фондів. Ефективна економіка. 2010. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.uaz=301.

УДК 658.15(336.71)

Ситник Н.С.,
доктор економічних наук,
професор кафедри державних та місцевих фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка
Башко Л.М.,
магістр,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Ситник Н.С., Башко Л.М. Фінансова безпека банків як передумова стабільного розвитку банківської діяльності України. У статті розглянуто сутність і визначення поняття «фінансова безпека банків» та запропонований авторський погляд щодо її визначення. Виявлено головні внутрішні і зовнішні загрози і запропоновано методи для усунення і недопущення їх трансформації у банківські ризики. Висвітлені основні проблеми фінансової безпеки банківських установ і запропоновані можливі шляхи їх вирішення. Проаналізовано поточний стан банківської системи за 2015–2017 рр. і обчислено інтегральні показники фінансової безпеки банків.

Ключові слова: фінансова безпека банку, банківська система, фінансова загроза, ризик, фінансова стійкість банку.

Сытник Н.С., Башко Л.М. Финансовая безопасность банков как предпосылки устойчивого развития банковской деятельности. В статье рассмотрены сущность и определение понятия «финансовая безопасность банков» и предложен авторский взгляд на ее определения. Также выявлены основные внутренние и внешние угрозы и предложены методы для устранения и недопущения их трансформации в банковские риски. Освещены основные проблемы финансовой безопасности банковских учреждений и предложены возможные пути их решения. В статье также проанализировано текущее состояние банковской системы за 2015–2017 гг. Сделаны выводы о том, что система финансовой безопасности является важным условием устойчивости всего банковского сектора Украины.

Ключевые слова: финансовая безопасность банка, банковская система, финансовая угроза, риск, финансовая устойчивость банка.

Sytnyk N.S., Bashko L.M. Financial security of banks as a perspective of stabilization of banking activities of Ukraine. The article deals with the essence and definition of the concept of "financial security of banks" and proposed author's view on its definition. The main internal and external threats were also identified, and methods were proposed to eliminate and prevent their transformation into bank risks. The main problems of financial security of banking institutions are highlighted and possible ways of their solution are offered. The article also analyzes the current state of the banking system for 2015–2017. It is concluded that the financial security system is an important condition for the stability of the entire banking sector in Ukraine.

Key words: financial security of the bank, banking system, financial threat, risk, financial stability of the bank.

Постановка проблеми. У час важких економічних реформ відбувається збільшення впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на всі сфери діяльності, зокрема, на банківську систему України. Безпека банківських установ є складником і фінансово-економічної безпеки нашої держави. Тому важливого значення набуває питання забезпечення фінансової безпеки банків і проведення загального моніторингу за всіма основними показниками банківської діяльності в Україні. Питання стабільності та надійності банківських установ, підвищення якості банківського менеджменту й ефективності стратегічного планування є важливими елементами гарантування фінансової безпеки як держави, так і банків зокрема.

Використання основних фінансово-економічних механізмів, інструментів, чинників, методів, способів підвищення рівня фінансової безпеки банків підвищує і покращує фінансову стійкість і забезпечує збільшення рівня довіри, що дає можливість покращити фінансове становище банківських установ України.

Через нестабільність теперішньої економічної ситуації, ймовірність настання фінансово-економічних криз, відносно незначну фінансову стійкість банків питання забезпечення фінансової безпеки банківського сектору України є нагальним і актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою фінансової безпеки банків займалися такі вчені, як Д.А. Артеменко, О.І. Барановський [1], І.А. Бланк, О.Д. Василик, М.М. Єрмошенко, І.В. Сало, Ю.О. Голобородько [2], В.Ф Гапоненко, С.М. Ілляшенко, Г.О. Крамаренко, О.О. Терещенко, М.І. Зубок, Л.О. Ліго-ненко, Т.Т Ковальчук, О.А Кириченко, А.А. Беспалько, А. Паттокс, Л. Хоффман, С.М. Побережний [3], П. Швейзер, В.Г. Крижанівська. У своїх працях учені розглядали сутність фінансово-економічної безпеки, внутрішні та зовнішні загрози фінансовій безпеці банків, а також наявні проблеми і можливі шляхи, методи, способи щодо їх вирішення або мінімізації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що питання фінансової безпеки банків досліджували багато науковців, із розвитком банківської системи виникають нові внутрішні і зовнішні загрози, які потребують вивчення і їх мінімізації або уникнення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення сутності фінансової безпеки банків, виокремлення основних внутрішніх і зовнішніх загроз, а також розроблення шляхів щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу. У процесі економічного розвитку щоразу зменшуються періоди утворення світових фінансово-економічних криз, проте збільшуються їхні обсяги. Економічні кризи все частіше переходять у сферу фінансів, що має значний вплив і на банківський сектор. Через глобалізаційні процеси, які відбуваються у всьому світі, і в міру процесів уніфікації економіки України до світової залежність національної банківської системи від нестабільності на фінансових ринках зростає з кожним днем. Тому забезпечення фінансової безпеки банків є пріоритетним завданням не лише банків, а й держави.

Сьогодні немає єдності у визначенні поняття «фінансова безпека банку» серед науковців. Так, О.І. Барановський вважає, що фінансова безпека комерційного банку – це сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкодити досягненням банком статутних цілей; стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує [1, с. 13].

Водночас фінансову безпеку банківських установ Ю.О. Голобородько розглядає як такий її стан, який характеризується оптимальним рівнем залучення розміщення ресурсів за мінімізації загроз та негативних явищ і характеризує здатність банків до саморозвитку і підвищення ефективності та конкурентоздатності [2, с. 196].

На думку С.М. Побережного, фінансова безпека банку – це важлива складова частина фінансової, а тому і національної безпеки, це такий стан банківської установи, який характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку [3, с. 10].

Аналізуючи наведені твердження, бачимо, що апріорі під фінансовою безпекою науковці розуміють фінансовий стан банку. На нашу думку, фінансова безпека банку – це фінансовий стан банківської установи, де відсутні або мінімізовані внутрішні і зовнішні загрози та ризики і який характеризується достатньою кількістю фінансових ресурсів для провадження своєї діяльності.

Здебільшого науковці класифікують загрози на внутрішні і зовнішні, проте А.Р. Алавердов класифікує загрози фінансовій безпеці банку за такими ознаками, як: цільова спрямованість загрози (загроза розголошення конфіденційної інформації, майна і персоналу банку), джерело загрози (суб'єкта агресії) (з боку конкурентів, кримінальних структур і окремих зловмисників, нелояльних співробітників банку), економічний характер загрози (загрози майнового і немайнового характеру), ймовірність практичної реалізації загрози (потенційні, що реалізуються та реалізовані) [4, с. 62].

О.А. Козловський визначає такі основні групи загроз, що негативно впливають на банківську діяльність і її ефективність: 1) загрози, зумовлені негативними процесами, пов'язаними з трансформацією економічної, політичної і соціальної сфер; 2) загрози, зумовлені інституціональними проблемами і несприятливою ринковою кон'юнктурою; 3) загрози, пов'язані з порушеннями банківської дисципліни, етики і порядку ведення банківської діяльності; 4) загрози, пов'язані з криміналізацією національної економіки загалом і банківського сектору зокрема [5, с. 12].

Для надання оцінки рівня реалізації загроз фінансовій безпеці банківських установ на практиці нами досліджено динаміку змін основних показників діяльності банківських установ України.

Основні показники діяльності банківських установ України за 2014–2017 рр. наведено у таблиці 1.

З таблиці 1 бачимо, що впродовж 2014–2018 рр. зменшується кількість банків через зниженням їхньої фінансової стійкості та підвищення облікових ставок НБУ, підвищення обов'язкових сум резервування, нестійку економічну ситуацію, що призвело до втрати довіри до банків.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банківських установ України за 2014–2018 рр., млн. грн

Показники	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Кількість банків	180	163	117	96	82
Активи:	1 278 095	1 316 852	1 254 385	1 256 299	1 333 831
Кредити юридичним особам	698 777	802 582	830 632	847 092	864 412
Кредити фізичним особам	167 773	179 040	175 711	157 385	170 774
Статутний капітал	185 239	180 150	222 170	414 668	495 377
Зобов'язання:	1 085 496	1 168 829	1 150 672	1 132 515	1 172 723
Депозити юридичних осіб	234 948	261 372	318 568	369 913	403 955
Депозити фізичних осіб	433 726	416 371	402 137	437 152	478 100

Джерело: складено на основі [6; 7]

За 2014–2015 рр. відбулося скорочення статутного капіталу на 2,7%, і це привело до порушення економічних нормативів банків та зменшення індикаторів фінансової стійкості. Проте в період 2016–2018 рр. відбувається стрімкий ріст статутного капіталу, що забезпечує фінансову стійкість комерційних банків України.

Неоднозначна ситуація із зобов'язаннями банків, адже через підвищення або зниження довіри до банків зростають або падають їхні обсяги. Так, за період 2014–2015 рр. обсяги зросли на 7,7%, а у 2016–2017 рр. відбувся спад на 1,6%, натомість за 2017 р. та початок 2018 р. відбувся знову зріст – 3,5%. Причинами такої ситуації є нестійка економічна ситуація в країні.

Обсяги кредитів, наданих юридичним і фізичним особам, наведено на рис. 1.

Щодо активів банків, то бачимо їх приріст із 2016–2018 рр. (рис. 1). Обсяги кредитів, наданих юридичним особам, із кожним роком збільшуються, що свідчить про необхідність залучення додаткових коштів для відкриття, підтримки, ведення або реорганізації бізнесу окремим суб'єктам підприємництва. Інша ситуація з кредитами, наданими фізичним особам, їхні обсяги то зростають, то знову падають. Це пояснюється різними потребами фізичних осіб, нестійкою економічною ситуацією і зміною відсоткових ставок з виплати за кредитами. Обсяги депозитів зображені на рисунку 2.

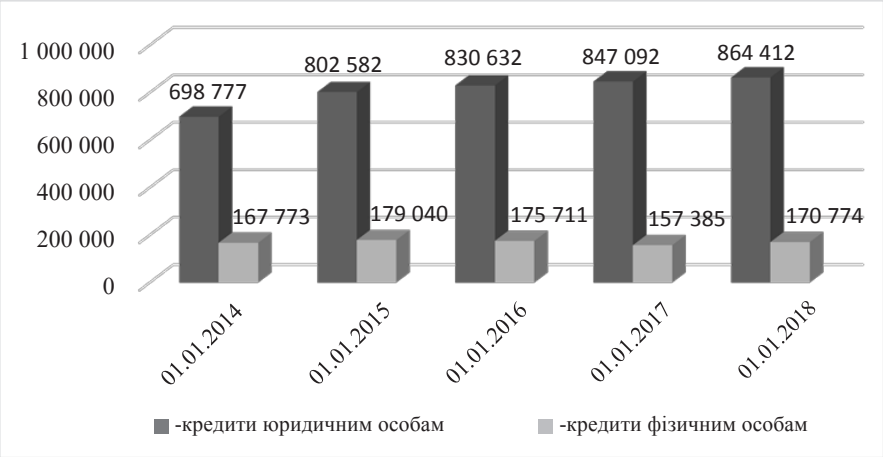


Рис. 1. Обсяги кредитів, наданих юридичним і фізичним особам за 2014–2018 рр., млн. грн

Джерело: складено на основі [6; 7]

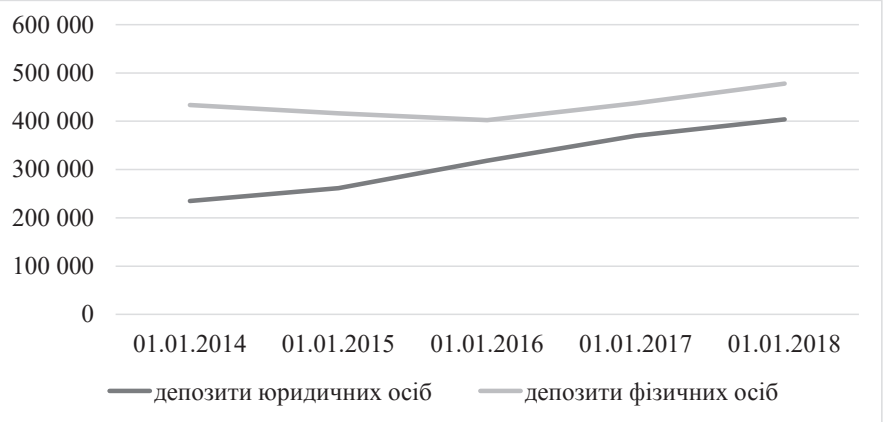


Рис. 2. Динаміка обсягу депозитів юридичних і фізичних осіб за 2014–2018 рр., млн. грн.

Джерело: складено на основі [6; 7]

Як бачимо з рисунку 2, обсяги депозитів юридичних осіб за 2014–2018 рр. зросли, що свідчить про отриманням додаткового доходу, а обсяги депозитів фізичних осіб почали зростати тільки з 2016–2018 рр., причиною є ефективна діяльність банківського сектору, підвищення фінансової стійкості, що забезпечило збільшення довіри до них.

Відповідно до вимог МВФ була прийнята та допрацьована Постанова НБУ № 242 від 7 квітня 2016 року, в якій уточнено графік збільшення мінімального розміру статутного та регулятивного капіталу банків. Усі банки зобов'язані забезпечити мінімальний розмір статутного та регулятивного капіталу на рівні 120 млн грн до 17 червня 2016 року. Наступними етапами є збільшення розміру статутного та регулятивного капіталу до 200 млн грн до 11 липня 2017 року, до

Таблиця 2

Динаміка індикаторів фінансової безпеки банківської системи України за 2015–2017 рр.

Індикатори	01.01.2015 р.	01.01.2016 р.	01.01.2017 р.
Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, %	13,5	21,1	53,7
Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	113,11	125,85	117,51
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	32,5	43,3	54,7
Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, разів	3,89	4,13	4,01
Рентабельність активів, %	–4,07	–5,46	–12,6
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, %	92,87	92,09	98,37
Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, %	43,41	53,54	55,73
Інтегральний показник фінансової безпеки банківської системи	0,41	0,54	0,6

Джерело: розраховано автором на основі [6; 7]

300 млн грн до 11 липня 2019 року, до 400 млн грн до 11 липня 2019 року. Графік передбачає, що мінімальний рівень 500 млн грн буде досягнуто банками 11 липня 2024 року [8].

Збільшення обсягів регулятивного капіталу позитивно позначається на індикаторах фінансової безпеки і стійкості банківських установ. За останні роки було здійснено істотну до капіталізацію банків. Це спричинило підвищення відношення регулятивного капіталу до зважених за ризиками активів, а також знизилися кредитні ризики.

У табл. 2 нами представлено динаміку показників фінансової безпеки банківської системи України за 2015–2017 рр.

За даними таблиці 2, частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України за період 2015–2017 рр., збільшується, що свідчить про критичність ситуації, індикатори значно перевищують допустиму норму. За 2015–2017 рр. частка простроченої заборгованості збільшилась на 40,2%.

Щодо співвідношень банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, то їхні значення впродовж 2015–2017 рр. знаходяться між оптимальними і задовільними значеннями. Так, за 2015–2017 рр. значення співвідношення збільшилися лише на 4,4%.

Впродовж 2015–2017 рр. частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків зростала, чим забезпечило поступовий перехід значень індикатора в стан від задовільного до небезпечного, що може стати причиною залежності всієї національної банківської системи від іноземних вкладень. Показник, який є дистимулятором для банківської системи, відповідно змінився на 22,2%.

Щодо співвідношення довгострокових кредитів та депозитів, то їхнє індикативне значення за даний період перебуває в критичному значенні, до того ж воно щороку зростає, що негативно позначається на банківській діяльності, адже обсяги довгострокових кредитів значно перевищують обсяги депозитів, що може призвести до скорочення ресурсної бази банку і неможливості видачі кредитів.

Характеристичні значення індикатора рентабельності активів банку за 2015–2017 рр. перевищують критичний рівень значень, але вони виступають як стимулятори банківської системи, за цей період відбулася зміна значень на 8,53%. Поки що цей показник не є позитивним, проте станом на 1.09.2018 р. він має позитивне значення і динаміку і становитиме 1,58%.

Відношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань у 2017 р. становить 98,37%, що більше на 5,5%, ніж у 2015 р. Щодо частки активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, то їхні значення відносяться до незадовільних значень індикатора, які поступово переходять у небезпечні. Ця ситуація може призвести до олігополії або монополізації ринку банківських послуг.

За результатами проведеного дослідження рівень фінансової безпеки банківської системи України можна віднести до середнього впродовж 2015–2017 рр.

На основі проведеного аналізу фінансової безпеки банків України можна виокремити певні загрози. До внутрішніх загроз діяльності комерційних банків варто віднести незбалансовану структуру активів і пасивів; ризиковану кредитну політику; недостатній рівень інноваційної активності; низьку надійність персоналу банку; нестачу ліквідних активів; відсутність стратегічного управління й ефективного маркетингу [9].

До зовнішніх можна віднести: високий рівень конкуренції, недовіру до банків, неефективну політику НБУ, несприятливу політичну і соціальну ситуацію. Через існування загроз виникає необхідність вжиття певних заходів для їх усунення, таких як підвищення рівня капіталізації банківської системи, контроль за публічною інформацією, збільшення вимог до мінімального капіталу тощо.

Висновки і пропозиції. Отже, в сучасних умовах фінансова безпека банків України перебуває на середньому рівні, є недостатньою для захисту від зовнішніх і внутрішніх загроз. Головними дестабілізаційними індикаторами інтегрального показника фінансової безпеки банку є низька (від'ємна) рентабельність активів, висока частка прострочених кредитів, недостатність власного капіталу, висока частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків тощо. Забезпечити безпеку банків України можливо шляхом досягнення фінансової стійкості й незалежності комерційних банків; підвищення ефективності використання капіталу; ефективних дій уряду, НБУ та керівництва банків щодо реформування фінансової системи країни загалом тощо.

Список використаних джерел:

1. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економічне прогнозування. 2006. № 1. С. 7–32.
2. Голобородько Ю.О. Теоретичні підходи до розкриття сутності та складових фінансової безпеки банківських установ / Ю.О. Голобородько // Науковий вісник НЛ ТУ України. 2012. Вип. 22.12. 2012. С. 194–198.
3. Побережний С.М. Фінансова безпека банківської діяльності: навч. посібн. / С.М. Побережний, О.Л. Пластун, Т.М. Болгар. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 112 с.
4. Алавердов А.Р. Организация и управление безопасностью в кредитнофинансовых организациях: учебное пособие. М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2004. 82 с.
5. Козловский А.А. Эффективность банковской деятельности в системе обеспечения экономической безопасности России: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 финансы, денежное обращение и кредит / А.А. Козловский. М., 2011. 17 с.
6. Офіційний сайт національного банку України. URL: https://bank.gov.ua.
7. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2015 року // Вісник Національного банку України. 2015. № 2. С. 59. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2015_2_20.
8. Гребенюк Н.О. Фінансова безпека банків: система розпізнання загроз та усунення ризиків. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/8050-%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-15923-1-10-20170227.pdf.
9. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова; [А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський та ін.]. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. 295 с.

УДК 330.45:336.025

Тютюник І.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
докторант, старший викладач кафедри фінансів і підприємництва,
Сумський державний університет

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ОБСЯГІВ ТІНЬОВИХ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ В ЕКОНОМІЦІ

Тютюник І.В. Методичні засади оцінки обсягів тіньових фінансових потоків в економіці. У статті проведено аналіз сутності та наслідків тінізації економіки для економічного розвитку країни. Обґрунтовано доцільність удосконалення існуючої системи оцінювання рівня тіньових фінансових потоків. Зроблено висновок про недосконаліть існуючої системи обрахунку рівня тінізації. Досліджено найбільш поширені методи оцінки рівня тінізації економіки, які застосовуються в Україні та деяких країнах світу. Визначено особливості їх застосування, проведено аналіз їхных переваг та недоліків. Визначено найбільш доцільні для застосування в Україні, зважаючи на сучасний стан економіки країни та рівень її тінізації.

Ключові слова: тіньова економіка, методи оцінки, мікрометоди, макрометоди, фінансові потоки.

Тютюнык И.В. Методические основы оценки объемов теневых финансовых потоков в экономике. В статье проведен анализ сущности и последствий тенизации экономики для экономического развития страны. Обоснована целесообразность совершенствования существующей системы оценки уровня теневых финансовых потоков. Сделан вывод о несовершенстве существующей системы расчета уровня тенизации. Исследованы наиболее распространенные методы оценки уровня тенизации экономики, которые применяются в Украине и некоторых странах мира. Определены особенности их применения, проведен анализ их преимуществ и недостатков. Определены наиболее целесообразные для применения в Украине, учитывая современное состояние экономики страны и уровень ее тенизации.

Ключевые слова: теневая экономика, методы оценки, микрометоды, макрометоды, финансовые потоки.

Tiutiunyk I.V. Methodical bases of estimation of the shadow financial flows in the economy. The article analyzes the essence and consequences of economic shadowing for the country's economic development. The expediency of improving the existing system of estimating the level of shadow financial flows is substantiated. The conclusion about the imperfection of the existing system of calculating the level of shadowing is made. The most common methods of estimating the level of shadow economy used in Ukraine and some countries of the world are investigated. The peculiarities of their application are determined. Their advantages and disadvantages are analyzed. The most expedient to use in Ukraine taking into account the current state of the country's economy and its level of shadowing is determined.

Key words: shadow economy, methods of evaluation, micro methods, macro methods, financial flows.

Постановка проблеми. Однією із найбільш актуальних та гострих проблем, з якими стикається більшість країн із низьким та середнім рівнем економічного розвитку, є тінізація економіки. Це явище є складним з погляду прогнозування та управління, оскільки є результатом впливу значної кількості екзогенних та ендогенних факторів на поведінку економічних суб'єктів, представлене широким спектром схем та каналів виникнення, частина з яких досить складно піддається ідентифікації та виявленню.

Кожною країною напрацьований свій спектр інструментів та механізмів детінізації економіки, зміст яких суттєво залежить від особливостей розвитку країни, рівня економічної та політичної стабільності тощо. Однак у цих умовах важливого значення набуває наявність достовірної та ґрунтовної оцінки обсягів тіньових фінансових потоків. Саме якість та повнота існуючого підходу до визначення масштабів нелегального виведення коштів є запорукою ефективної політики детінізації економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності та особливостей реалізації тіньових схем приховування коштів присвячені роботи Н. Лайози, Ф. Шнайдера, Р. Місаті, І. Радулеску, С. Попеску та М. Матея.

Питання аналізу підходів до оцінки рівня тінізації економіки знайшли відображення у роботах значної кількості вітчизняних та закордонних учених, основними з яких є: А.В. Базилюк, З.С. Варналій, Г. Гросман, П. Гутман, І.І. Мазур, В. Тазі, О. В. Турчинов, Е. Фейге, Ф. Шнайдер та ін.

Однак, зважаючи на зростаючу динаміку рівня тінізації економіки в Україні та збільшення кількості схем виведення коштів, це питання потребує більш детального та комплексного дослідження з позиції удосконалення наявної вітчизняної системи оцінки рівня тіньових фінансових потоків.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз наявних науково-методичних підходів до оцінки обсягів тінізації економіки, виявлення їхніх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу. Нині розроблене значне розмаїття підходів до оцінки рівня тіньових фінансових потоків, котрі за масштабом їх застосування умовно можуть бути поділені та мікро- та мікрометоди, а за процедурами оцінювання – на прямі та непрямі.

Використання мікрометодів базується на проведенні соціологічних опитувань та спостережень. Як правило, застосування методів цієї групи дозволяє виявити та оцінити розбіжності між величиною доходів та витрат респондентів, визначити окремі аспекти процесів незаконного виведення коштів. Крім того, практика показала, що мікрометоди сприяють виявленню закономірностей розвитку тіньових процесів в економіці, отриманню більш точних даних щодо обсягів та тенденцій тіньової економіки в розрізі окремих груп респондентів, зокрема домогосподарств.

Водночас головним їх недоліком є недостовірність отриманих результатів. Як правило, в процесі анкетування респонденти навмисно приховують інформацію стосовно власних незаконних дій або дій свого оточення. Достовірність отриманих даних суттєво залежить від правильності побудови анкети. Вектор вивчення цього питання визначається структурою респондентів, задіяних в опитуванні (віковою, професійною, географічною, тощо), та спектром питань, які формулюються в анкеті.

З метою визначення особливостей застосування мікрометодів оцінки обсягів тінізації економіки проведемо їх більш детальних аналіз.

Одним із найбільш поширених методів соціологічного дослідження є анкетування, яке передбачає використання спеціально розроблених спеціалістами анкет для відповідей респондентами на поставлені питання. Процес анкетування може здійснюватися за допомогою одного із чотирьох методів:

– метод «тіньовиків». Цей метод передбачає проведення опитування безпосередніх учасників операцій із тіньового виведення коштів, готових зізнатися в своїх діях;

– метод «включених спостерігачів». Особи, безпосередньо задіяні в тіньових операціях, інформують про факт їх здійснення та дають більш детальну інформацію про особливості їх реалізації, однак не позиціонують себе як активних їх учасників;

– метод «спостерігачів зі сторони». Анкетуються особи, які або не є учасниками цих операцій, або бажають приховати свою участь;

– метод «жертв». Учасниками опитування є особи, які постраждали від дій тіньовиків, але самі участі в цих операціях або не приймали взагалі, або були пасивними учасниками.

Методи відкритої перевірки передбачають здійснення аналізу діяльності суб'єкта господарювання спеціально створеними контролюючими органами. Їх діяльність полягає у виявленні фактів порушення податкового, митного, валютного, банківського, антимонопольного законодавства з метою приховування своїх доходів. Базисом використання цих методів є припущення про неможливість здійснення тіньових операцій без порушення взаємозв'язків між окремими процесами, документами, подіями (обсягом спожитої на виробництві електроенергії та випуском продукції; величиною спожитої сировини і випуском продукції; обсягом отриманого прибутку та випуском продукції тощо). Однак слід зазначити, що цей аналіз передбачає більш глибоке дослідження факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що могли здійснити вплив на значення цих показників (зміни ціни реалізації, величини основних фондів, вартості закупівлі матеріалів тощо).

Інша група методів – спеціальні методи економіко-правового аналізу, які поділяються на такі групи:

1) методи бухгалтерського обліку – системний та комплексний аналіз основних форм бухгалтерської звітності (балансу, рахунків, даних інвентаризації) з метою виявленні невідповідностей.

2) методи документального аналізу – ретроспективний аналіз господарської діяльності, з метою виявлення невідповідностей у документах;

3) методи економічного аналізу – аналіз взаємозв'язку економічних показників. Цей метод, у свою чергу, передбачає застосування таких методів: зіставлень, спеціальних розрахункових показників (отримані на основі звітної інформації дані є базою для розроблення заходів щодо мінімізації або уникнення драйверів тінізації економіки), стереотипів (полягає в ідентифікації одиничних залежностей, які характеризують взаємозв'язок між показниками економічного розвитку країни).

Більшість країн світу в процесі оцінювання обсягу тіньових фінансових потоків використовують макроекономічні методи, одними з яких є статистичні методи оцінки, в основі яких лежить система національних рахунків країни та балансові методи.

Використання балансового методу передбачає використання різних джерел даних та їх порівняння між собою. Оцінка рівня тінізації економіки здійснюється в двох напрямах: в розрізі тих видів діяльності, які безпосередньо пов'язані з формуванням ВВП та напряму визначають його розмір, та операцій, результати за якими не включаються до складу ВВП. Використання цих методів має свої особливості: з одного боку, їх застосування дозволяє кількісно оцінити обсяги тіньового сектору економіки, з іншого – вони не забезпечують повне врахування незаконних фінансових потоків за тими операціями та напрямами діяльності, які не пов'язані напряму з ВВП країни.

Іншою групою макроекономічних методів, що широко застосовуються в країнах із ринковою економікою, є обліково-статистичні методи, основними з яких є: метод специфічних індикаторів, м'якого моделювання, структурний та експертний.

Одним із недоліків цих методів є недостатня точність та надійність отриманих результатів. Так, наприклад, застосування експертного методу полягає в залученні висококваліфікованих експертів з цього питання, котрі оцінюють ступінь та тісноту взаємозв'язку, характер залежностей між аналізованими даними. Досить часто ці методи застосовують саме для опису нелінійних, нестандартних та унікальних залежностей. Однак отримані результати напряму залежать від особистої думки конкретного експерта, рівня його компетентності та глибини ознайомлення з досліджуваним явищем.

Методи м'якого моделювання, на противагу методам специфічних індикаторів, корті враховують вплив одного окремого фактора, полягають у встановленні залежностей між результуючим показником – обсягом тінізації економіки – та сукупністю факторів, що впливають на нього.

Враховуючи той факт, що зростання або зменшення рівня тінізації економіки зумовлюється впливом широкого спектру факторів – політичних, соціальних, економічних, саме методи м'якого моделювання є більш достовірними та ґрунтовними, оскільки дозволяють врахувати всю сукупність драйверів впливу.

Структурний метод передбачає використання даних про масштаби тіньових фінансових потоків в різних галузях виробництва. Вперше цей підхід у 1982 році був використаний Фішером під час оцінки обсягів тіньових фінансових потоків Австралії. За результатами дослідження рівень тінізації країни був оцінений у 5% ВНП.

Більш традиційними макроекономічними методами оцінки є: методи невідповідності, монетарні методи, метод електробалансу, метод, заснований на розрахунку показників зайнятості, та спеціальні методи.

Оцінка рівня тінізації економіки на основі методів невідповідності передбачає порівняння даних офіційної статистики та незалежних розрахунків у двох напрямах:

1) Зіставлення обсягів офіційно задекларованих доходів із показниками витрат, отриманих за незалежними розрахунками. Перевищення обсягів витрат над доходами розглядається як прямий факт отримання доходів із неофіційних джерел. Досить часто в основі цього методу лежить порівняння обсягів ВВП, розрахованих за показниками доходів та витрат. Застосування саме ВВП за показником витрат пояснюється тим, що, як правило, фізичні та юридичні особи, задіяні в тіньових операціях, намагаються приховати реальні обсяги своїх доходів, а рівень витрат декларують реальний.

2) Методи, що використовують альтернативні до ВВП показники (обсяг спожитої електроенергії, обсяг виробництва у сфері будівництва, тощо). Рівень офіційно задекларованого ВВП порівнюється з результатами розрахунку на основі непрямих методів.

3) Метод товарних потоків передбачає оцінки обсягів реалізації в розрізі окремих товарів. Перевагою цього методу є те, що він дозволяє виявити вузькі місця за окремою групою товарів, визначити ті з них, які найбільше використовуються з метою заниження обсягів їх реалізації та приховування доходів.

В основі використання монетарних методів оцінки лежить припущення про те, що здійснення тіньових операцій передбачає використання лише готівкових розрахунків. Одним із таких методів є метод аналізу попиту на готівку, відповідно до якого зростання попиту на готівку слугує індикатором збільшення рівня тінізації.

Іншими монетарними методами є метод Беднарського, Кокосінського, Стопури, за яким рівень тінізації визначається як різниця між фактичним обсягом використаної грошової маси та загальним рівнем роздрібного товарообігу і платних послуг в країні.

Метод електробалансу передбачає порівняння динаміки зміни обсягів спожитої електроенергії та ВВП країни. Незбігання їх динамік може свідчити про здійснення тіньових операції, особливо у сфері виробництва. Більш широко цей метод використовується в країнах колишнього Радянського Союзу.

Метод, заснований на розрахунку показників зайнятості, був розроблений однією із найбільш авторитетних організацій – Італійським інститутом статистики – і базується на визначенні величини відпрацьованого робочого часу. Інформація про кількість робочих місць порівнюється з даними податкових органів та органів соціального захисту населення. Отримані результати щодо обсягу витрат часу на одного працівника використовуються для визначення реального обсягу випуску продукції.

Узагальнена характеристика окремих методів оцінки рівня тінізації економіки наведена в таблиці 1.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз засвідчив наявність широкого спектру інструментів та методів оцінки рівня тінізації економіки, доцільність та особливості застосування яких визначаються цілями оцінювання, рівнем аналізу (макро- чи мікроекономічними), доступністю вихідних даних. В Україні, наявні підходи до оцінки не забезпечують отримання достовірних та ґрунтованих результатів. Отримані на основі задекларованих державою підходів результати є набагато нижчими за ті, які визначаються провідними міжнародними організаціями (Світовий банк, Офіційний сайт Європейської комісії, тощо), а отже, не враховують усього спектру каналів та схем незаконного виведення коштів.

Однак, з огляду на той факт, що саме ці оцінки, як правило, лежать в основі розроблення державних програм та стратегій економічного та політичного розвитку країни, їх удосконалення є головною умовою на шляху детінізації економіки та виведення її з кризи.

Комплексний аналіз всього спектру наявних підходів, дослідження їхніх переваг та недоліків дозволить визначити найбільш ефективні з них для застосування залежно від сфер, напрямів діяльності та галузей економіки, в яких ці операції здійснюються найчастіше.

Таблиця 1

Аналіз методів оцінки обсягів тінізації економіки [1–15]

Метод	Формула розрахунку	Особливості застосування
Метод залишків	KF=ΔD+FI–CA–ΔR	Зміна зовнішнього боргу (ΔD), валютних резервів (ΔR), чистий потік прямих іноземних інвестицій (ЧППІІ) (FI), дефіцит платіжного балансу (CA)
Метод Дулі	KF=FB+FI–CAD–R–EO–WBIMF–INTEAR/rus	Зовнішні запозичення (FB), ЧППІІ (FI), дефіцит платіжного балансу (CAD), валютні резерви (R), помилки та упущення (EO), різниця зовнішніх запозичень за звітами МВФ та Світового банку (WBIMF), відсоткові доходи (INTEAR), ставка за валютними депозитами в дол. США (rus)
Метод помилок зовнішньої торгівлі	TTM=PX-(X × CIF)+IM-(PM × CIF)	Вартість імпорту за звітами країн-імпортерів (PX), вартість експорту з країни (X), вартість страхування та фрахту (CIF), вартість імпорту (IM), вартість експорту (PM)
Метод спекулятивного капіталу	KF=SK+EO	Сукупний короткостроковий капітал (SK), помилки та упущення (EO)
Метод Світового банку	KF=CDET+NFI-CAD-CRES	Зміна сукупного зовнішнього боргу (CDET), ЧППІ (NFI), дефіцит платіжного балансу (CAD), акумульовані золотовалютні резерви (CRES)
Метод аналізу попиту на готівкові гроші П. Гутманна	$T^t = W^t\left[f^t_{(t_0)} - 1\right] = W^t\left[\frac{C^t D^{t_0}}{C^{t_0} D^t} - 1\right] = W^t\left[\frac{C^t D^{t_0} - C^{t_0} D^t}{C^{t_0} D^t}\right]$	Офіційний ВВП у *t*-му році (W^t), зміна співвідношення готівкових грошей і вкладів у розрахунковому періоді відносно базового ($f^t_{(t_0)}$), готівкові гроші у розрахунковому t-му і базовому t0-му періодах (C^t, C^{t_0}), вклади в банках у розрахунковому t-му і базовому t0-му періодах (D^t, D^{t_0})
Метод Е. Фейге	$T^t = W^t\left[\frac{\varpi^t C^t D^{t_0} - C^{t_0} D^t}{C^{t_0} D^t}\right]$	Коефіцієнт збільшення швидкості обігу грошей у тіньовому секторі в *t*-му році порівняно з офіційним сектором (ω^t)
Метод В. Танзі	$\frac{C}{M2} = \tilde{a}_0 T^{a_1}\left(\frac{WS}{NI}\right)^{a_2} R^{a_3} Y^{a_4}\tilde{e}$	Готівка (*C*), обсяг грошей в обігу (*M2*), реальний дохід на душу населення (*Y*), відсоткова ставка на вклади (*R*), частка зарплати та інших виплат в національному доході (*WS*/*NI*), середньозважена ставка податку на дохід (T), випадкова похибка (*e*), коефіцієнти (a_0, a_1, a_2, a_3, a_4)
MIMIC-модель	$Y_1 = \lambda_1\eta + u_1,\ Y_2 = \lambda_2\eta + u_2, \ldots,\ Y_q = \lambda_q + u_q,$ $\eta = \gamma_1 x_1 + \gamma_2 x_2 + \gamma_3 x_3 + \ldots + \gamma_p x_p + \nu$	Спостережувані пояснювальні показники тіньової економіки ($Y_q, q = \overline{1,n}$), прихована змінна (η), випадкове відхилення (u_q), оцінки для структурних параметрів моделі вимірювання (λ_q), ряд спостережуваних факторів ($x_m, m = \overline{1,p}$), структурні параметри моделі (γ_m), терм відхилення (ν)

Список використаних джерел:

1. Feige E. How big is the irregular economy? Challenge. 1979. Vol. 6. № 22. P. 5–13.
2. Goldberger A.S. Structural Equation Methods in the Social Sciences. Econometrics. 1972. Vol. 32. P. 979–1001.
3. Gutmann P. The economics of crime: practical methods of evaluation. N.Y., 1982. P. 29–37.
4. Kaufmann D., Kaliberda A. Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies. The World Bank Working Paper. 1996. 57 p.
5. Tanzi V. The underground economy in the United States: annual estimates: 1930–1980. IMF Staff Papers. 1983. Vol. 30. 1983. P. 283–305.
6. Вінничук І.С. Моделювання процесів функціонування легального та тіньового секторів економіки: дис. … канд. екон. наук: 08.00.11. Київ, 2015. 267 с.
7. Куссулакос Я., Саріогло В., Терещенко Г. Неофіційна економіка в Україні: вимірювання та оцінка впливу на доходи населення. Навчальний посібник. К., 2010. 136 с.
8. Масакова И.Д. Определение параметров теневой экономики. Вопросы статистики. 1999. № 12. С. 22–27.
9. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки [Затверджені Наказом Мінекономіки України від 18.02.2009 р. № 123. URL: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38738 (дата звернення: 25.12.2018).
10. Огреба С.В. Статистичне оцінювання обсягів втечі капіталу з України. Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. 2013. Вип. 22. С. 86–93.

11. Подмазко О.М. Тіньова економіка: аналіз основних теоретико-методичних підходів до її вимірювання. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2013. № 1. С. 244–250.
12. Рейкін В. Аналіз монетарних методів оцінки тіньової економіки. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2016. № 1. С. 18–24.
13. Самусевич Я.В., Височина А.В. Зарубіжні практики оцінювання обсягів виведення капіталу: методологічний аспект. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Вип. 21. Частина 2. С. 81–85.
14. Семібратова Я.Г., Іванченко Г.Ф. Методи оцінки тіньової економіки України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 6(3). С. 27–31.
15. Турчинов О.В. Тіньова економіка : теоретичні основи дослідження. Київ: АртЕк, 1995. 300 с.

УДК 336.22:65.012.32(477)

Ярема Я.Р.,
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри державних та місцевих фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка
Лазука Р.Ю.,
магістр,
Львівський національний університет імені Івана Франка
Пелюшкевич В.І.,
магістр,
Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМА ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

Ярема Я.Р., Лазука Р.Ю., Пелюшкевич В.І. Система податкового менеджменту в Україні та шляхи її удосконалення. У статті досліджено сучасний стан податкового менеджменту в Україні та обґрунтовано шляхи удосконалення системи податкового менеджменту.

Ключові слова: менеджмент, податки, податкова система, податкові органи, податковий механізм, податковий контроль, адміністрування податків, податкові перевірки, податкові надходження, бюджетне відшкодування.

Ярэма Я.Р., Лазука Р.Ю., Пелюшкевич В.И. Система налогового менеджмента в Украине и пути ее совершенствования. В статье исследовано современное состояние налогового менеджмента в Украине и обоснованы пути совершенствования системы налогового менеджмента.

Ключевые слова: менеджмент, налоги, налоговая система, налоговые органы, налоговый механизм, налоговый контроль, администрирование налогов, налоговые проверки, налоговые поступления, бюджетное возмещение.

Yarema Y.R., Lazuka R.Y., Pelyushkevich V.I. The system of tax management in Ukraine and ways of its improvement. The article examines the current state of tax management in Ukraine and substantiates ways to improve the system of tax management.

Key words: management, taxes, tax system, tax authorities, tax mechanism, tax control, tax administration, tax inspections, tax revenues, budget reimbursement.

Постановка проблеми. Серед численних економічних проблем, що постали перед Україною в сучасних умовах господарювання, одне з чільних місць посідає проблема розбудови ефективного податкового менеджменту, вирішення якої має здійснюватися шляхом вивчення, аналізу і творчого осмислення наявної в Україні законодавчої бази і світового досвіду у сфері оподаткування. Державний податковий менеджмент є багатоаспектною та відносно новою економічною категорією, і саме тому у вітчизняній фінансовій науці ще не виробилося єдиного системного підходу до визначення цієї системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії державного податкового менеджменту і податкового контролю як складової частини податкового менеджменту висвітлено у працях таких учених: О. Василика, Л. Воронової, О. Десятнюк, Т. Єфіменко, О. Жигаленко, Л. Зазвонової, Г. Ісаншиної, А. Крисо-

ватого, С. Онисько, І. Луніної, М. Карп, О. Воронкової, Я. Литвинена, В. Онищенка, Ю. Іванова, А. Соколовської, В. Карпової, Л. Савченко, Ф. Фоміна, К. Хмільовської, А. Чередніченко, О. Чернявського, Л. Шатковської та інших науковців.

Незважаючи на велику кількість праць чіз питань удосконалення системи податкового менеджменту в Україні та забезпечення підвищення ефективності адміністрування податків, залишаються актуальними питання обґрунтування шляхів удосконалення вітчизняного податкового менеджменту.

Мета статті. Метою статті є дослідження сучасного стану податкового менеджменту в Україні та обґрунтування шляхів удосконалення системи податкового менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найважливіших і водночас складних проблем сучасної української економіки є вдосконалення відносин між платниками податків і державою. Це зумовлено тим, що зовсім іншими стали мета підприємництва, засоби її досягнення, економічна основа суспільства. Інтереси власників підприємства, його акціонерів, пайовиків, трудового колективу є визначальними у діяльності підприємства. Змінилися шляхи і форми досягнення мети виробництва, засоби забезпечення. Зростає також значення ефективних управлінських рішень у сфері оподаткування, підвищується відповідальність за їх соціально-економічні наслідки.

Для того щоб акцентувати увагу на важливості змін у сфері управління та підкреслити, що нова управлінська система, яка сьогодні формується у сфері оподаткування, заснована на інших принципах і докорінно відрізняється від тієї, що існувала раніше, в теорії і практиці управлінської діяльності з'явилася така специфічна форма управління, як податковий менеджмент.

Податковий менеджмент спрямований на узгодження суб'єктивних намірів платників податків і осіб, що відповідають за справляння податків, із реальними обставинами та організаційною ефективністю податкової системи, поєднання ідеально бажаного з реально можливим за умов, що склалися.

Податковий менеджмент, на відміну від управління оподаткуванням, спрямований не лише на організацію оподаткування, а й на вдосконалення всієї податкової системи, проте складність цієї категорії зумовлює різницю підходів до її трактування.

Важливим та основоположним інститутом податкового менеджменту є інститут податкового законодавства.

Одним із принципів розвитку й удосконалення системи нормативно-правових актів є принцип системності й узгодженості. Немає жодних сумнівів, що реалізувати їх на практиці без подолання колізійності законодавства не можна. Тому зменшення випадків неузгодженості в нормативно-правових актах з питань оподаткування, безумовно, є важливим завданням здійснення податкової реформи на сучасному етапі з метою детінізації економіки України [7, с. 76–79].

За рейтингом, що був складений Світовим банком, Міжнародною фінансовою корпорацією і аудиторською компанією PriceWaterhouseCoopers, Україну визнано однією з країн із складною системою оподаткування (43 місце серед 190 країн світу за показниками умов сплати податків) [5]. При цьому в Україні бізнес змушений витрачати набагато більше часу на підготовку та подання звітів і сплату податків. Це займає 327,5 годин, що трохи краще за показник минулого року – 355,5 годин. За цим показником Україна знаходиться на 159 місці в світі. При цьому середньосвітовий показник часу на підготовку звітів становить 240 годин, в країнах ЄС – 161 год. Податкове навантаження в Україні за останній рік знизилося з 51,9 до 37,8%. За цим показником Україна піднялася на 98 позицію в порівнянні з 156 місцем роком раніше. У країнах Європейського Союзу податкове навантаження становить 39,6%, а середньосвітовий показник – 40,5%. Незважаючи на те, що протягом 2012–2018 рр. Україна покращила рейтинг за простотою податкової системи (з 181 місця до 43 місця), вітчизняна податкова система залишається складною і несприятливою для ведення бізнесу.

Недосконалість вітчизняного податкового законодавства дає можливість господарюючим суб'єктам застосовувати схеми мінімізації платежів до бюджету, негативно впливає на роботу контролюючих органів і, як наслідок, зменшує ефективність податкового менеджменту.

За даними звіту Рахункової палати, під час проведення контрольно-аналітичних та експертних заходів у 2017 році виявлено порушень і недоліків під час адміністрування доходів державного бюджету на загальну суму 10 млрд 339 млн грн. Основними порушеннями та недоліками під час адміністрування дохідної частини державного бюджету були: недосконалість законодавства, що дає можливість господарюючим суб'єктам застосовувати схеми мінімізації платежів до бюджету (4 млрд 823 млн грн, або 46,7%); неналежний контроль органів державної фіскальної служби (2 млрд 949 млн грн, або 28,5%); недоплати до бюджету за результатами фінансово-господарської діяльності (2 млрд 253 млн гривень, або 21,8%) [1].

Серед основних напрямів удосконалення законодавчої бази податкової політики України можна назвати оприлюднення і обговорення проектів нормативно-правових актів, офіційне нормативне тлумачення чинних нормативно-правових актів, припинення чинності неконституційних та незаконних нормативно-правових актів судовими рішеннями, систематизацію нормативно-правових актів, що дозволить досягти стабільності, прозорості і зрозумілості законодавчої бази у сфері оподаткування і зменшить ризик подальшого поширення тіньової економічної діяльності.

Вдосконалення та систематизація законодавчої бази податкової політики України в контексті детінізації економіки передбачає розроблення концептуальних засад проведення податкової реформи, які мають бути оформлені у вигляді нормативно-правового акта і мати форму цілісної стратегії, враховувати соціально-економічне становище в країні, завдання національної економіки і бути інструментом економічної політики, а не її метою. Податкова реформа має розглядатися не як достатня умова, але як необхідна складова загальної скоординованої політики економічної трансформації і забезпечення прискореного економічного зростання.

Нині податкова політика в Україні є орієнтованою на вирішення фіскальних завдань, другорядною орієнтацією є дотримання соціальної справедливості, унаслідок чого підприємства стають об'єктом державного податкового регулювання, а податковий менеджмент – засобом удосконалення фінансової системи в цілому [2, с. 104–109].

Однією із проблем сучасного податкового менеджменту в Україні є автоматичне перенесення зарубіжних способів і прийомів у вітчизняну практику оподаткування підприємств без наукового обґрунтування внаслідок порівняно недовгого періоду існування податкової системи держави. Це, в свою чергу, не сприяє підвищенню його ефективності [6].

Крім того, податкові реалії, які склалися, не сприяють стабільності підприємницької діяльності, оскільки нормативно-правова база оподаткування в Україні є складною, неоднорідною та нестабільною (відбувається часте її коригування), а окремі податкові законодавчі норми – недостатньо узгодженими, інколи й суперечливими. Загалом спостерігається відсутність координації між окремими спеціальними законами про податки, а також між податковими законами загальної дії та законами, які регулюють окремі види діяльності [3].

Правове забезпечення податкового менеджменту в Україні є непослідовним, нестабільним, обтяжливим у застосуванні для податкових органів та платників. Правова база, що регламентує податкові відносини, ускладнює належне виконання функцій податкового менеджменту. Нерівномірність податкового навантаження справляє негативний вплив на конкурентоспроможність та оздоровлення національної економіки, приводить до перепливу капіталу до галузей (регіонів) із більш сприятливими податковими режимами, що приводить до розбалансування розвитку національної економіки, поглиблення структурних криз.

Інтеграція України у світове співтовариство потребує реформування економічної політики країни, яке неможливо здійснити без податкової реформи. Значне місце у даній реформі повинно займати удосконалення податкового менеджменту як основного механізму регулювання економічних відносин між суб'єктами господарювання та державою. Українська податкова система є однією з найбільш складних і найменш ефективних не тільки серед країн з розвинутою ринковою економікою, а й у глобальному порівнянні, що регулярно підтверджують міжнародні звіти та рейтинги, дослідження вітчизняних економістів, а також оцінки інвесторів, що працюють в Україні.

Оскільки державний податковий менеджмент – це процес, що передбачає поєднання інтересів держави та суб'єктів господарювання, то без оптимального їх поєднання неможливе якісне та ефективне управління оподаткуванням у національному масштабі.

Реалізація інтересів платників податків у громадянському суспільстві спирається на податкові права, які в процесі поширення податкової культури та розширення обсягу прав і свобод платників, підвищення рівня їхнього захисту є безперечною умовою забезпечення прав та обов`язків, гарантією дотримання законності в процесі оподаткування [4, с. 32].

Висновки. Підсумовуючи викладене, можна дійти висновку про те, що основними напрямами удосконалення податкового менеджменту повинні стати: якісне покращення правової бази з оподаткування, розроблення схеми оперативних зв'язків між підрозділами фіскальних органів і органами державної влади; забезпечення справедливого підходу до оподаткування всіх категорій платників податків; чітка регламентація прав і обов'язків службових осіб фіскальних органів та платників податків, а також подальше забезпечення максимальної поінформованості платників податків; добір кваліфікованих кадрів фіскальної служби у відповідності з напрямами контролю.

Список використаних джерел:

1. Звіт рахункової палати за 2017 рік. URL: http://www.acrada.gov.ua/doccatalog/document/16755497/Zvit_RP_2017.pdf?subportal=main.
2. Кміть В.М., Івах Г.В. Роль податкового регулювання в системі державного податкового менеджменту України // Збірник наукових праць «Економічний аналіз» / [за ред. С.І. Шкарабана]. Тернопіль, 2012. – Вип. 11. Ч. 1. С. 104–109.
3. Лісовий А.В., Лісова Т.А. Податковий менеджмент: проблеми та перспективи розвитку / А.В. Лісовий, Т.А. Лісова // Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». 2013. № 2(19). С. 267–269.
4. Основи податкового менеджменту: навч. посіб. [для самост. вивч.] / Богоділова М.Є., Іщенко Т.М. Київ, 2018. 41 с.
5. Payning Taxes 2018. URL: https://www.pwc.com/gx/en/paying taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf.
6. Сутормінa В.М. Держава – податки – бізнес: (із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки) : [монографія] / Сутормінa В.М., Федосов В.М., Андрущенко В.Л. К.: Либідь, 1992. 382 с.
7. Ярема Я.Р. Сучасний стан податкового менеджменту в Україні та шляхи його удосконалення / Я.Р. Ярема // [Тези доповідей І Міжнародної науково-практичної конференції «Формування нової парадигми управління фінансами та бізнесом в умовах посилення євроінтеграційних процесів в Україні»], (м. Львів, 27 жовтня 2016 р.). Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2016. 398 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6

Бондаренко О.М.,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Національний авіаційний університет
Гудима В.Ю.,
студентка,
Національний авіаційний університет

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Бондаренко О.М., Гудима В.Ю. Порядок проведення аудиту використання виробничих запасів. У статті розглянуто особливості проведення аудиту використання виробничих запасів. Визначено специфіку аудиту виробничих запасів підприємства, досліджено структуру внутрішнього контролю їх на підприємстві. Визначено завдання, на які спрямований аудит. Інформація про облік виробничих запасів становить велику частину всієї інформації підприємстві, що зумовлює необхідність проведення аудиту та внутрішнього контролю.

Ключові слова: аудит, виробничі запаси, методика аудиту, етапи аудиту, організація аудиту, процедури аудиту.

Бондаренко О.Н., Гудыма В.Ю. Порядок проведения аудита использования производственных запасов. В статье рассмотрены особенности проведения аудита использования производственных запасов. Определена специфика аудита производственных запасов предприятия, исследована структура внутреннего контроля их на предприятии. Определены задания, на которые направлен аудит. Информация об учете производственных запасов составляет большую часть всей информации предприятии, что обуславливает необходимость проведения аудита и внутреннего контроля.

Ключевые слова: аудит, производственные запасы, методика аудита, этапы аудита, организация аудита, процедуры аудита.

Bondarenko O.M., Gudyma V.Yu. The order of the audit of the use of inventory. In the article the peculiarities of the audit of the use of inventories are considered. The specifics of the audit of the enterprise's inventory were determined and the structure of internal control at the enterprise was investigated. The tasks to which the audit is directed are also identified. Since inventory accounting is a large part of all information for an enterprise, this necessitates an audit and internal control.

Key words: audit, inventory, audit methodology, audit stages, organization of audit, audit procedure.

Постановка проблеми. Сьогодні успішний розвиток підприємства неможливий без забезпечення виробничими запасами в достатній кількості. Цей фактор забезпечить випущення якісної та конкурентоспроможної продукції, реалізацію на зовнішніх та внутрішніх ринках, як наслідок, задоволення потреб споживачів. Запаси є вагомою частиною обігових активів підприємства.

Зазвичай номенклатура запасів підприємства складається з великої кількості найменувань, а інформація щодо обліку виробничих запасів становить понад 40% всієї інформації підприємства. Через це виникає необхідність внутрішнього контролю підприємством та проведення аудиту.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення специфіки аудиту виробничих запасів підприємства та дослідження структури внутрішнього контролю їх на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Необхідною умовою діяльності та розвитку підприємства є забезпеченість його достатньою кількістю запасів, насамперед виробничими запасами. Цей фактор сприятиме безперебійній та ефективній роботі будь-якого господарюючого суб'єкта. Аудиторська перевірка є дуже трудомістким та складним процесом перевірки, містить дослідження щодо правильності оприбуткування та оцінювання виробничих запасів, їх переведення та використання у виробництві, норми використання, збереження та дослідження складського стану.

Метою проведення аудиту запасів є одержання упорядкованого та вірогідного аудиторського висновку, висловлення незалежної думки аудитора про їх облік та відображення у фінансовій звітності.

Для того щоби забезпечити повною, достовірною та неупередженою інформацією користувачів стосовно виробничих запасів, аудит спрямовано на вирішення таких завдань:

– перевірити наявність запасів на складах та умови їх зберігання;

– проведення операцій з виробничими запасами, що має проводитися з дотриманням чинного законодавства;

– правильне визнання виробничих запасів активами за П(С)БО № 9 «Запаси»;

– дотримання умов облікової політики щодо відображення запасів в обліку та звітності;

– дослідження належного стану складів для запасів;

– своєчасність та точність відображення операцій з руху запасів (надходження, продаж, внутрішнє переміщення);

– перевірка правильності та систематичності проведення переоцінки й уцінки проведення індексації;

– дотримання всіх норм списання запасів та використання на виробництві;

– перевірка незаконних дій щодо переміщення, купівлі виробничих запасів та помилок в обліку та звітності.

До об'єктів аудиту виробничих запасів належать матеріальні цінності. Аудит виконується на підставі первинних документів, які впливають на відображення їх у бухгалтерському обліку; регістрів обліку, що застосовуються для відображення їх руху та фінансової звітності.

Під час здійснення аудиту виробничих запасів слід застосовувати певні прийоми та методи (здійснюються контрольне порівняння та зіставлення документальних даних, проводиться інвентаризація, перевіряється правильність розрахування норм природних витрат тощо).

Перед початком аудиту необхідно скласти план, за яким він буде здійснюватися. Загалом він складається з таких етапів:

– перевірка організації складського господарства;

– перевірка складського обліку;

– інвентаризація;

– перевірка правильності оцінки (переоцінки);

– дослідження первинних облікових документів;

– перевірка правильності оприбуткування;

– перевірка правильності та обґрунтованості списання;

– перевірка регістрів синтетичного та аналітичного обліку;

– перевірка головної книги;

– перевірка звітності підприємства;

– узагальнення результатів аудиту виробничих запасів.

Під час перевірки проводиться збір аудиторських доказів за такими критеріями.

1) Існування. Кількість запасів, наявних фізично, має відповідати кількості, відображеній в обліку.

2) Права та зобов'язання. Необхідно переконатися в тому, що права організації на МВЗ, відображені у звітності, документально підтверджені та не обмежені правами третіх осіб (користувачів).

3) Виникнення. Необхідно переконатися в тому, що відображені в бухгалтерському обліку операції з придбання та вибуття МВЗ мали місце протягом звітного періоду.

4) Повнота. Необхідно переконатися в тому, що відсутні МВЗ, які повинні були бути відображені в бухгалтерському обліку та звітності, але не були в ньому відображені.

5) Вартісна оцінка. Необхідно переконатися в тому, що МВЗ відображені в обліку та звітності в правильній оцінці, а саме за фактичною собівартістю або за ринковою вартістю, якщо вона нижче за фактичну собівартість; переконатися в тому, що вся суттєва інформація про МВЗ розкрита у звітності.

Основне призначення аудиту полягає у визначенні порушень та недоліків щодо обліку та відображення у фінансовій звітності, можливих шляхів їх усунення та подальшого виникнення, що приведе до поліпшення фінансового стану підприємства.

Підприємство може здійснювати аудит зберігання запасів. Метою проведення такого аудиту є виявлення причин та методів уникнення їх зменшення внаслідок витрат. Причинами виникнення такої ситуації можуть бути крадіжки або випадкові втрати, нераціональне їх використання, неналежне зберігання тощо. Запобігти таким проблемам можна за дотримання вимог внутрішнього аудиту:

– нести відповідальність за відпущення виробничих запасів має персонал певної кваліфікації;

– підприємство має бути забезпечене достатньою технічною базою, що дасть можливість контролювати витрати та надходження запасів;

– повинні впроваджуватися інші способи використання виробничих запасів.

Щоби запобігти псуванню та випадковим втратам підприємства використовують методи внутрішнього аудиту:

– встановлення справної пожежної системи;

– дотримання певних норм щодо зберігання запасів;

– не перевищення терміну придатності запасів, якщо він обмежений;

– регулярна ревізія для виявлення застарілих або непридатних для користування запасів.

Під час проведення аудиторської перевірки рівень аудиторського ризику не виявлення помилок можна ліквідувати за умови правильно розробленого плану перевірки виробничих запасів, доцільно вибраних процедур, належного документального оформлення, систематизації та відображення аудиторських доказів у робочих документах.

Комісія з внутрішнього аудиту має бути створена не тільки для того, щоби перевіряти правильність та своєчасність відображення в документах операцій з надходження, заготівлі, переміщення й витрат виробничих запасів, ефективності контролю за витрат виробничих запасів, правильність проведення систематичної переоцінки матеріалів та відображення в бухгалтерському обліку, збереження цінностей та виключення помилок з обліку виробничих запасів, раціонального складання та оформлення первинних документів, але й задля забезпечення ефективності діяльності апарату управління щодо захисту законних майнових інтересів підприємства, вдосконалення системи бухгалтерського обліку та сприяння підвищенню ефективності роботи, зміцненню його фінансового стану.

Для запобігання розбіжностей, помилок та задвоєння документів з обліку запасів, необхідно зазначити, що, згідно з наказом про облікову політику підприємства, раціонально точно відповідати на всі питання щодо методики обліку запасів та відображення їх у фінансовій звітності.

Для вдосконалення проведення аудиту виробничих запасів пропонується вжити таких заходів.

1) Необхідно здійснити оцінювання ризику по шкалі з розбивкою на два інтервали: від 1 до 5 і від 6 до 10 одиниць. Бали проставляються під час відповіді на кожне питання у формах Листків оцінки ризиків у спеціальній графі. Ступінь впливу кожного фактору може бути визначений у широких межах: від «1» (мінімальний ризик) до «10» (максимальний ризик). Застосування десятибальної системи під час тестування дає

змогу також значною мірою формалізувати процес оцінювання ризику, отже, знизити можливість аудиторської помилки.

2) Розроблені Аудиторською палатою України тести для оцінки ризиків орієнтовані більшою мірою на аудит промислового підприємства, а не торговельного, тому не дають можливості повністю врахувати дію факторів, які впливають на систему обліку та внутрішнього контролю підприємства. Це зумовлене тим, що вплив кожного фактору у вищевказаних тестах визначається лише двома полярними оцінками: «ризик низький» і «ризик високий», а Аудиторською палатою України не передбачена система узагальнення оцінок, що отримані під час відповіді на окремі питання. Слід розробити тести для Листка оцінки властивого ризику та Листка оцінки ризику невідповідності внутрішнього контролю, але з посиланням на тести, розроблені Аудиторською палатою.

3) З огляду на більшу надійність доказів, отриманих з різних джерел, в процесі аудиту доцільно комбінувати різні прийоми аудиту. Коли ризик контролю для операцій з придбання (оприбуткування) запасів оцінений як низький, аудитор може як основні процедури перевірки застосувати аналітичні процедури. Аналітичні процедури порівняно з документальним тестуванням займають менше часу, проте вони не здатні виявити всі помилки. Довіра, з якою аудитор може спиратись на аналітичні процедури, залежить від суттєвості величин: якщо об'єкт аудиту є величиною суттєвою, то аудитор під час формування висновків не може покладатись лише на аналітичні процедури.

4) Під час ведення обліку слід застосовувати комп'ютерні бухгалтерські програми. Нині все більше підприємств переходять до електронної обробки даних (ЕОД), адже це цілком логічно й правильно, тому що ЕОД забезпечує правильність і своєчасність обробки даних; захист від втрати введеної для оброблення санкціонованої інформації; неможливість введення несанкціонованої інформації; виведення вихідних даних у формі, зрозумілій для користувача; можливість виявлення та виправлення допущених оператором помилок.

Висновки. Отже, проведення аудиту використання виробничих запасів має велике значення для діяльності підприємства. Аудит застосовується для здійснення контролю за правильністю відображення надходження та вибуття запасів, визнання активами, чи дотримується підприємство чинного законодавства щодо операцій із запасами, дослідження стану складського господарства, чи дотримується підприємство методів обліку запасів, зазначених в обліковій політиці. Правильно складена програма аудиту дасть змогу виявити всі порушення проведення операцій з виробничими запасами та надати певні рекомендації зі внесення необхідних змін до облікової політики підприємства щодо організації та методики обліку виробничих витрат.

Список використаних джерел:

1. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22 квітня 1993 р. № 3125-XII, зі змінами та доповненнями. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 10 січня 2007 р. № 2. URL: https://dtkt.com.ua/show/2cid04693.html.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси», затв. наказом МФУ від 31 березня 1999 р. № 87, зі змінами і доповненнями. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.
4. Сиротюк Г., Сиротюк К. Методичні особливості аудиту виробничих запасів. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія: Економіка АПК. 2015. № 22(1). С. 92–97.
5. Скорба О. Організація проведення аудиту виробничих запасів. URL: http://www.rusnauka.com/9_NND_2014/Economics/7_164138.doc.htm.
6. Скрипник М., Григоревська О., Радіонова Н. Удосконалення організації і методики аудиту виробничих запасів на підприємстві. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2016. Вип. 2–3(35). С. 378–398.

УДК 657.1.37.006
JEL Code M41

Гриліцька А.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

СУЧАСНА ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

Гриліцька А.В. Сучасна організація бухгалтерського обліку в умовах інтеграції до міжнародних стандартів. З умовами переходу до постіндустріальної економіки в Україні виникли численні проблеми, тому потрібно розробляти нові типи відносин між суб'єктами господарювання, які зручні та вигідні як одній стороні, так й іншій. Це сучасна парадигма відносин між тими, у кого є фінансові ресурси, та тими, хто цими фінансовими ресурсами може правильно та вміло розпоряджатись. Метою статті є дослідження ролі професії бухгалтера у сучасних умовах ведення як міжнародного, так і вітчизняного бізнесу. Основним завданням сфери дослідження парадигми бухгалтерського обліку повинні бути не тільки вивчення обліково-аналітичних операцій, фінансової звітності, відображення результатів господарської діяльності, але й пошук інституціональної різниці між теоретичною та практичною сторонами поведінки суб'єктів господарювання. Великого значення у формуванні та розвитку високоефективного інституціонального середовища бухгалтерського обліку набуває концепція економічного управління підприємством. Результатами дослідження є аналіз сучасного міжнародного та вітчизняного ринків економіки, їх принципів функціонування, а також умов інтеграції національних стандартів ведення бухгалтерського обліку та складання звітності відповідно до міжнародних. Визначено проблемні завдання та питання, які потребують якнайшвидшого вирішення. Вирішенням цих проблем повинні займатися всі зацікавлені особи, такі як акціонери, інвестори, працівники бухгалтерського відділу підприємства, кредитори, інші внутрішні та зовнішні користувачі підприємства. Потребують розроблення єдині стандарти щодо ключових понять економіки загалом та бухгалтерського обліку зокрема.

Ключові слова: бухгалтерський облік, бухгалтер, професійна діяльність, професійне судження, інституціональна теорія, економіка.

Грилицкая А.В. Современная организация бухгалтерского учета в условиях интеграции к международным стандартам. С условиями перехода к постиндустриальной экономике в Украине возникли многочисленные проблемы, поэтому нужно разрабатывать новые типы отношений между субъектами хозяйствования, которые удобны и выгодны как одной стороне, так и другой. Это современная парадигма отношений между теми, у кого есть финансовые ресурсы, и теми, кто этими финансовыми ресурсами может правильно и умело распоряжаться. Целью статьи является исследование роли профессии бухгалтера в современных условиях ведения как международного, так и отечественного бизнеса. Основным заданием сферы исследования парадигмы бухгалтерского учета должно быть не только изучение учетно-аналитических операций, финансовой отчетности, отображения результатов хозяйственной деятельности, но и поиск институциональной разницы между теоретической и практической сторонами поведения субъектов хозяйствования. Большое значение в формировании и развитии высокоэффективной институциональной среды бухгалтерского учета приобретает концепция экономического управления предприятием. Результатами исследования является анализ современного международного и отечественного рынков экономики, их принципов функционирования, а также условий интеграции национальных стандартов ведения бухгалтерского учета и составления отчетности в соответствии с международными. Определены проблемные задания и вопросы, требующие скорейшего решения. Решением этих проблем должны заниматься все заинтересованные лица, такие как акционеры, инвесторы, работники бухгалтерского отдела предприятия, кредиторы, другие внутренние и внешние пользователи предприятия. Требуют разработки единые стандарты касательно ключевых понятий экономики вообще и бухгалтерского учета в частности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтер, профессиональная деятельность, профессиональное суждение, институциональная теория, экономика.

Grylits'ka A.V. Modern organization of accounting account in conditions of integration to international standards. With the conditions for the transition to a post-industrial economy, Ukraine faced numerous problems and, therefore, it is necessary to develop new types of relations between economic entities that are convenient and beneficial for both parties. This is a modern paradigm of relations between those who have financial resources and those who can properly and skillfully dispose of these financial resources. The purpose of the article is to study the role of the profession of accountant in the current conditions of conducting both international and domestic business. The main task in the field of studying the paradigm of accounting should be not only the study of accounting

and analytical operations, financial reporting, reflection of the results of economic activity, but also the finding of the institutional difference between the theoretical and practical side of the behavior of economic entities. An important concept in the formation and development of a highly effective institutional accounting environment is increasingly the concept of economic management of the enterprise. The results of the research are an analysis of the modern international and domestic market of the economy, its principles of functioning, as well as the conditions for the integration of national accounting standards and reporting in accordance with international standards. Identified problem tasks and issues that require an early solution. All stakeholders, such as shareholders, investors, employees of the accounting department of the company, creditors, other internal and external users of the company, should deal with these problems. Uniform standards for key economic concepts and separate accounting are required.

Key words: accounting, bookkeeper, professional activity, professional judgment, institutional theory, economics.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання зумовлюють кардинальні зміни в управлінні та організації діяльності підприємств. Той, хто володіє інформацією, володіє світом, тому організація та правильна й своєчасна подача інформації відіграють ключову роль у формуванні сучасних високоефективних підприємств. Зазначене насамперед стосується бухгалтерського обліку, розвитку бухгалтерської професії в Україні.

Сьогодні більшість юридичних осіб здійснює облік своєї господарської діяльності таким чином, як вони це розуміють та вміють. Як наслідок, управлінські рішення за визначенням не можуть прийматися правильно, бо є неможливим достовірне оцінювання всього стану вітчизняної економіки. Законодавча база України має у своїй скарбничці велику кількість недоліків з цього питання, тому покращення законодавчої бази є одним із завдань вдосконалення бухгалтерського обліку в Україні.

З переходом до постіндустріальної економіки в Україні виникли численні проблеми, для вирішення яких повинні розроблюватись нові типи відносин між суб'єктами господарювання, які зручні та вигідні обом сторонам. Йдеться про так звану сучасну парадигму відносин між тими, у кого є фінансові ресурси, які вони хочуть та можуть вкладати, та тими, хто цими фінансовими ресурсами може правильно та вміло розпоряджатись. Не можна також оминути роль держави в цій сфері. Ці відносини мають здійснюватися на основі даних бухгалтерського обліку, які повинні бути достовірними та надаватись оперативним чином.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем обліку присвячені дослідження багатьох вчених, в яких розкриваються еволюція бухгалтерського обліку, розвиток бухгалтерської професії в Україні в науковій та практичній аспектах. Значний внесок у вирішення проблеми зробили такі вчені, як О.М. Петрук, Ф.Ф. Бутинець, В.М. Жук, Є.В. Мних. Однак досі процес формування бухгалтерської професії в Україні має свої недоліки та залишається маловивченим.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття ролі професії бухгалтера в сучасних умовах ведення міжнародного та вітчизняного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Реалії сьогодення вказують на те, що Україна повинна переходити у сферу інтелектуального суспільства, суб'єкти якого мають бути зайняті в інформаційному секторі економіки. Перевага кількості зайнятих людей в інформаційній сфері над кількістю тих людей, які зайняті в сільських чи промислових галузях, є основною рисою інформаційного чи постіндустріального суспільства. Такого стану у 50-х роках XX ст. досягли Сполучені Штати Америки, пізніше – високорозвинені західноєвропейські країни, а також Канада та Австралія.

Після розпаду Радянського Союзу Україна зіштовхнулася з численними проблемами, спричиненими переходом від планової до ринкової економіки. Отже, процес постіндустріалізації значною мірою був загальмований на території нашої країни. Проте з огляду на вигідне фізико-географічне положення глобальна інформаційна хвиля накрила вітчизняну економіку.

Постіндустріалізація через інтелектуалізацію та інформатизацію вимагає від суб'єктів ринку нового мислення, а також нових умінь та навичок для полегшення адаптації суспільства до нового ведення економіки. Як свідчить практика, такі процеси йдуть на користь самому суспільству, покращують його спосіб та якість життя, а також змінюють відносини між самими суб'єктами господарювання. Не є винятком професія бухгалтера.

З переходом до позицій постіндустріалізації перед вітчизняними бухгалтерами постають нові сучасні вимоги та стандарти, які базуються на міжнародних засадах. Сьогодні бухгалтерська професія не тільки включає фіксування певних економічних операцій чи подій, але й бере на себе додаткові функції контролера, аналітика та прогнозиста [1, с. 151].

До обов'язків сучасного бухгалтера повинні входити не тільки реєстрація господарських процесів, формування звітності, але й інша діяльність, зокрема прийняття правильних управлінських рішень, привернення уваги зовнішніх та внутрішніх користувачів інформації задля вдосконалення ефективності діяльності підприємства.

В умовах постіндустріальної економіки науковці розширюють функції, які виконує бухгалтер. Наприклад, Л.В. Чижевська виділяє такі групи функцій, як організаційна, виконавча, стратегічна, соціальна та управлінська. Дослідник вважає, що незабаром бухгалтерську професію будуть відносити до творчої інтелектуальної ланки, а щодо глобальних процесів економіки бухгалтери будуть виступати в ролі професійних експертів з будь-яких питань, які стосуються економіки [2, с. 77].

Еволюція сучасних комп'ютерно-інформаційних технологій дає змогу автоматизувати велику кількість операцій та облікових робіт, тому бухгалтерські обов'язки будуть поширюватись на інші сфери економічних процесів підприємства. Отже, бухгалтер повинен цікавитися розвитком новітніх програмних продуктів, а також вміти вміло їх використовувати, не говорячи вже про знання законодавчої бази, яка невпинно змінюється в Україні, та обізнаність у сфері бухгалтерського обліку.

Згідно з даними статистичних досліджень, конкуренція на ринку праці України постійно зростає, зокрема зараз на одну вакансію пропонуються чотири робітника. З огляду на це роботодавці висувають все прискіпливіші вимоги до найму на роботу працівників. Вони все більше звертають увагу на вміння працівника адаптуватись до нових та непередбачуваних ситуацій, які можуть виникнути під час роботи, все більше цінують аналітичний склад розуму, творчі задатки та вміння робітника. З огляду на спеціалізацію підприємства професія бухгалтера може бути більш трудомісткою, зокрема містити знання міжнародних стандартів, митного законодавства, іноземних мов.

Як зазначає Я.В. Соколов, досвід у практичних навичках завжди цінувався та буде цінуватись, проте не можна забувати про теоретичну сферу обліку. Внесок бухгалтерів-практиків важко недооцінити, однак не будемо забувати про бухгалтерів-вчених, на працях яких базується вся теорія обліку [3, с. 156].

Наявні засади бухгалтерського обліку України не пристосовані до засад постіндустріалізації, адже базуються на обслуговуванні планової централізованої економіки, а за змістом мало відрізняються від засад 30-х років ХХ ст. Це приводить до так званої ентропії, наслідком якої є відставання від вимог економіки. Економіка не може функціонувати на повну міру своїх можливостей, через що виникає криза.

Реалії сьогодення вимагають від бухгалтера не тільки реєстрації, узагальнення та зберігання фінансових чи будь-яких інших результатів підприємства, але й значною мірою впливу на досягнення довгострокових цілей та конкурентних переваг підприємства. Отже, працівники, покупці та інші зацікавлені особи підприємства повинні бути добре поінформовані про його стратегічні цілі та завдання.

М.С. Пушкар відзначає високу перспективу впливу науки на бізнес, а саме на роль обліку в системі економіки. На його думку, наука може тільки краще впливати на інтеграцію України в постіндустріальне суспільство у вигляді розроблення наукових концепцій налагодження та розвитку систем обліку, методики оброблення та надання корисних даних тощо. Вчений вважає, що без цих складових облік втратить свою унікальність та самостійність щодо наукової діяльності, перетворившись просто на ланку тієї ж статистики чи навіть економіки [1, с. 215]. Під такою науковою діяльністю дослідник розуміє розширення мислення працівника, його бачення глобальних масштабів всієї економіки, роль бухгалтерського обліку на практиці інших країн, вплив тих чи інших процесів на майбутню економіку та її прогнозування.

Існує можливість поширення інтересу до практичної та наукової діяльності через сферу освіти, а саме викладацьку діяльність, яка повинна своєю метою вважати підготовку висококваліфікованих майбутніх спеціалістів з визначеної професії, знайти правильний підхід до зацікавленості студентів, незважаючи на складність їх майбутньої обліково-аналітичної роботи. Йдеться про сучасну парадигму відносин та ідеології набуття студентами наукових та теоретичних знань щодо бухгалтерського обліку.

Нині існує велика кількість наукових праць вітчизняних та закордонних спеціалістів, присвячених поняттям та видам сучасної парадигми бухгалтерського обліку. Розглянемо декілька з них.

Так, наприклад, Я.В. Соколов розглянув періодизацію розвитку всього бухгалтерського обліку в праці «Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней». Проте нас цікавить його бачення парадигми: «під час вивчення розвитку науки під парадигмою зазвичай розуміють сукупність переконань, які характерні для членів цього суспільства. Історія науки виступає як співіснування і зміна її парадигм». Водночас він виділяє три види парадигм, а саме камеральну, уніграфічну та диграфічну [4, с. 63–64].

Чималий внесок у формування бухгалтерського обліку та його еволюцію зробила Н.М. Малюга, яка виділила п'ять парадигм бухгалтерського обліку. Варто відзначити, що вона запропонувала ще одну нову, а саме подвійну інформаційну динаміку [5, с. 19], в основі якої лежать розвиток новітніх технологій у сучасному суспільстві, застосування нової техніки обліку, а саме комп'ютерно-інформаційних систем.

Варто також розглянути парадигму бухгалтерського обліку гармонійного розвитку, яка запропонована В.М. Жуком та базується на працях економічних робіт фізіократів. На його думку, нова парадигма повинна базуватись на впровадженні нових систем обліку. Парадигма повинна мати за мету гармонійне поєднання обліку як національного рівня, так і наднаціонального, створити комплексну систему, складові якої одна одну доповнюють. Щодо впливу робіт фізіократів на цю парадигму, то вона повинна відповідати міжнародним стандартам, а також використовувати методику виділення окремих показників.

Здебільшого науковці розглядають парадигму як метод відображення інформації щодо бухгалтерського обліку, але прихильники інституціональної теорії мають щодо цього свою позицію. Вони вважають, що бухгалтерський облік – це набагато складніша комплексна система щодо формування економічної інформації. За основу цієї системи вони обирають особистість, в арсеналі якої є чимало вмінь та навичок, значення якої залежить від суспільного попиту на той чи інший кінцевий інформаційний продукт та якості, які приваблюють інших зацікавлених осіб.

Новітня парадигма повинна повністю розкривати всі аспекти бухгалтерського обліку, а саме його мету, сутність, завдання, місію, водночас ці аспекти мають бути актуальними на цьому етапі розвитку суспільства й економіки, відповідати міжнародним стандартам, вирішувати питання як практичного, так і теоретичного характеру, постійно розвиватись, досліджуючи останні тенденції еволюції бухгалтерського обліку на світовому рівні.

Великий вплив також має концепція пізнання бухгалтерського обліку, саме під вибором її типу проводяться сучасні дослідження. Облік розглядається або як інформаційна система, або як оброблення інформації про господарське життя підприємства.

В основі всієї інституціональної теорії лежить думка про те, що будь-яка наукова діяльність загалом виступає в ролі так званого соціального інституту, тобто наука розглядається як певна інфраструктура, що тримається на різних обов'язкових поняттях, зокрема правових, моральних, методологічних. Метою цієї інфраструктури є виробництво знання.

Основними завданнями сфери дослідження парадигми бухгалтерського обліку повинні бути вивчення

обліково-аналітичних операцій та фінансової звітності, відображення результатів господарської діяльності, пошук інституціональних невідповідностей теоретичного аспекту поведінки суб'єктів господарювання практичному, на основі чого ведеться облік, розкривається економічна інформація у звітності, тобто поняття, чому практичні дії інколи не збігаються із загально визначеними соціальними нормами, що привело до цього, як цього запобігти.

З інтеграцією інституціональної теорії в теорію бухгалтерського обліку добігає кінця створення новітньої парадигми, а саме комплексності бухгалтерського обліку як предмета пізнання та структури його прояву. Він може бути як інформаційною системою, так і соціально-економічним інститутом, а також окремою наукою. Розмежування цілісного явища на складові дає нам змогу більш детально дослідити закономірності його функціонування, розвитку, розглянути зовнішні та внутрішні зв'язки між цими складовими, а також відносини, які можуть стосуватись предмета загалом, але іноді належати до одного його аспекту.

Механізм формування високоефективної політики ведення бухгалтерського обліку дуже складний, проте головною його рушійною силою є створення та дотримання так званих регламентів, тобто комплексів правил, яких повинен дотримуватися бухгалтер, створюючи звітність, ведучи облік на тому чи іншому підприємстві. Функціональні регламенти з організації ведення обліку можна поділити на три групи:

1) ті, що регулюють організацію ведення обліку та виступають у вигляді розпорядчого документа про організацію ведення бухгалтерського обліку;

2) ті, які займаються регулюванням облікової політики підприємства та виступають у вигляді однойменного розпорядчого документа;

3) ті, які регулюють діяльність працівників бухгалтерської служби (тут все набагато цікавіше, адже вони існують у вигляді різноманітних графіків, посадових та операційних інструкцій, регламентів робочого дня тощо, які регулюються положенням про бухгалтерську службу).

Великого значення у формуванні та розвитку високоефективного інституціонального середовища бухгалтерського обліку набуває концепція економічного управління підприємством, що почала використовуватись порівняно нещодавно. Положення концепції економічного управління базуються на використанні та дотриманні засад інституціональної та органістичної теорії таких вчених, як Д. Сталкер, Т. Парсон. За свою основу вони брали той факт, що головною ознакою будь-якого підприємства є те, що воно здатне на довгострокове забезпечення життєздатності, тобто міцний розвиток в перспективі.

Підприємство чи корпорація виступає своєрідним суб'єктом, у якого є внутрішні та зовнішні проблеми, які потрібно вирішити, але вони не є проблемою, а корегують нові цілі та завдання підприємства.

Також особливістю цієї концепції економічного підходу є людиноцентричний підхід. Людина розглядається як частина підприємства, яка діє за умовами та правилами, що створені для неї підприємством.

Недоліком є те, що на практиці виявлення та вирішення проблем системи бухгалтерського обліку не є документально оформленим. Проте задля досягнення цілей та дотримання умов концепції економічного розвитку це питання має бути розглянуте, завдяки чому сформується чітка структуризація.

Оскільки головною метою економічного розвитку є створення організаційних умов довгострокового сталого функціонування та розвитку підприємства, то організація бухгалтерського обліку в процесі досягнення власної цілі та завдань забезпечує дотримання цієї головної мети.

Виявлення проблем організації бухгалтерського обліку за допомогою інституціональної теорії проводиться на основі аналізу внутрішніх параметрів підприємства:

1) головна мета організації бухгалтерського обліку;

2) характер управління працівниками бухгалтерської служби;

3) технологія створення стратегії ведення бухгалтерського обліку підприємства;

4) застосування принципів соціальної відповідальності, усвідомлення відповідальності перед суспільством;

5) структура реакції на внутрішні та зовнішні зміни середовища.

Проведення цього аналізу може здійснюватися за такими етапами. Сутність першого полягає в прийнятті необхідності проведення аналізу, на другому етапі досліджується нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку, третій передбачає аналіз стану координації нормотворчої діяльності підприємства щодо ведення бухгалтерського обліку, на четвертому етапі проводиться оцінювання організації взаємодії з іншими підрозділами підприємства, на п'ятому здійснюється підготовка узагальнених матеріалів щодо нормотворчої діяльності ведення бухгалтерського обліку та складання звітності.

Аналіз проведеного дослідження інституціонального середовища ефективно здійснювати за допомогою моделювання, адже саме цей метод фіксує теперішній стан речей бухгалтерського обліку й дає змогу спростити прийняття правильних управлінських рішень для вирішення цього питання.

Вдосконалення методології ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності, розроблення розпорядчих документів до регламентів щодо ведення обліку належать до компетенції бухгалтерської служби підприємства. Проте якщо існує необхідність додаткової допомоги, то керівництво може залучати інші підрозділи підприємства. Тоді підготовку здійснює підрозділ, якому надано відповідне доручення, або підрозділ, який стоїть першим у списку резолюції на виконання цього завдання.

Головним директором цієї робочої групи призначається керівник структурного підрозділу, який проводить організацію проекту. Юридичний підрозділ повинен забезпечити повну правову підтримку на етапі організації та проведення робочого завдання. Відповідно до цього створюється та оформлюється розпорядчий документ, у якому зазначається мета розроблення групи, вид регламентування щодо ведення бухгалтерського обліку та ведення фінансової звітності, найменування проекту, ім'я робочого керівника та його заступника, терміни подання проекту, інші питання організації діяльності робочої групи.

Адаптація сучасних підприємств до ринкової економіки зумовила перетворення моделі організації

бухгалтерського обліку, якій притаманна домінація локального рівня. За радянських часів підприємства та організації могли збирати, передавати, накопичувати інформацію задля створення звітності виключно для держави.

Відповідно, Україна переходить від принципу децентралізації до принципу індивідуалізації. На практиці це дає можливість підприємствам самим вибирати облікову політику, яка буде використовуватись.

Однак сучасні проблеми організації бухгалтерського обліку в умовах переходу до міжнародної практики стосуються не тільки вибору форми облікової політики. На перший план повинні бути винесені проблеми визначення понять фінансової звітності, їх відмінності у вітчизняних та міжнародних стандартах мають бути усунені. Отже, будуть зменшені ризики, які ускладнюють надання інформації та прийняття правильних відповідних управлінських рішень для розвитку міжнародної торгівлі національних стандартів ведення бухгалтерського обліку та складання звітності відповідно до міжнародних процесів глобалізації.

Висновки. Результатами дослідження є аналіз сучасної організації бухгалтерського обліку в умовах інтеграції до міжнародних стандартів. Вирішенням цих проблем повинні займатися всі зацікавлені особи, а саме акціонери, інвестори, працівники бухгалтерського відділу підприємства, кредитори, інші внутрішні та зовнішні користувачі підприємства, бо наявність не одного підходу до визначення понять «облікова політика», «активи», «власний капітал», «фінансова звітність» зумовлює великі проблеми щодо створення та складання відповідної інформації стосовно теперішнього стану господарства загалом, а також прийняття відповідних правильних управлінських рішень на основі цих даних.

Бухгалтерська професія набуває все більшої популярності, адже з недавніх часів почали створюватись окремі професійні організації, які самостійно розпочали здійснювати підготовку молодих спеціалістів з питань бухгалтерського обліку. Поширенню ролі бухгалтера у сучасній економіці також посприяло розширення його функцій та завдань, які він в змозі вирішити. Не так давно він почав брати на себе обов'язки працівників таких галузей економіки, як статистика й управління. З огляду на це можна впевнено заявити, що професія бухгалтера стала суверенною та незалежною від інших професій.

У суворих умовах сучасного пристосування нашої економіки до ринкової Україна повинна рухатися та все більше інтегруватись до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку й ведення фінансової звітності, оскільки останні мають більш розвинену сферу економіки та ведення бізнесу, більш продовжну історію розвитку та формування бухгалтерського обліку, більш пристосовану регламентацію сучасного ведення господарства.

Список використаних джерел:

1. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: монографія. Тернопіль: Картбланш, 2010. 260 с.
2. Чижевська Л.В. Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2007. 528 с.
3. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. Москва: Финансы и статистика, 2005. 496 с.
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учебное пособие для вузов. Москва: Аудит, ЮНИТИ. 638 с.
5. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні теоретико-методологічні основи: наукова доповідь. Житомир: ЖДТУ, 2006. 84 с.

УДК 657.444:658.8

Носач Н.М.,
аспірант,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Носач Н.М. Організація обліку реалізації товарів на підприємствах торгівлі. Стаття присвячена організації обліку реалізації товарів на підприємствах торгівлі. Наведено авторський підхід до структури облікової політики щодо доходів та витрат за процесом реалізації товарів та складу її елементів. Визначено складові елементи організаційного, методичного та технічного забезпечення обліку реалізації товарів. Розроблено інфологічну модель облікової політики за процесом реалізації товарів, яка враховує специфіку діяльності торговельних підприємств в умовах інформаціології, інтегрує функції фінансового й управлінського обліку та забезпечує створення ефективної системи інформаційної підтримки управління реалізацією товарів, що є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності та сталого розвитку торговельних підприємств в динамічному бізнес-середовищі.

Ключові слова: підприємство, реалізація товарів, управління, інформаційна підтримка, облікова політика, елементи.

Носач Н.М. Организация учета реализации товаров на предприятиях торговли. Статья посвящена организации учета реализации товаров на предприятиях торговли. Приведен авторский поход к структуре учетной политики касательно доходов и расходов по процессу реализации товаров и состава ее элементов. Определены составляющие элементы организационного, методического и технического обеспечения учета реализации товаров. Разработана инфологическая модель учетной политики по процессу реализации товаров, которая учитывает специфику деятельности торговых предприятий в условиях информациологии, интегрирует функции финансового и управленческого учета и обеспечивает создание эффективной системы информационной поддержки управления реализацией товаров, что является необходимым условием повышения конкурентоспособности и устойчивого развития торговых предприятий в динамической бизнес-среде.

Ключевые слова: предприятие, реализация товаров, управление, информационная поддержка, учетная политика, элементы.

Nosach N.M. Organization of accounting for the sale of goods in trade enterprises. The article is devoted to the organization of accounting for the sale of goods in trade enterprises. The author's point of view regarding the structure and elements of accounting policy in terms of income and expenses for the process of sales of goods is given. The organizational, methodical, and technical support of accounting for the sale of goods is substantiated. An informal model of accounting policy for the process of sales of goods is developed that takes into account the specifics of the activities of trading enterprises in the conditions of information, integrates the functions of financial and managerial accounting, and provides an effective system of information support for the management of the sales of goods, which is a prerequisite for increasing the competitiveness and sustainable development of trading enterprises in the dynamic business environment.

Key words: enterprise, sales of goods, management, information support, accounting policy, elements.

Постановка проблеми. Сталий розвиток торговельних підприємств на засадах економічної стійкості та підвищення конкурентоспроможності в динамічному бізнес-середовищі забезпечується створенням ефективної системи інформаційної підтримки управління реалізацією товарів. Дедалі більшої актуальності набувають цілеспрямоване формування та своєчасність передачі в режимі реального часу облікової інформації про наявність товарів, їх асортимент, форми реалізації та оплати за реалізовані товари в розрізах, що задовольняють потреби менеджменту підприємства. Вирішальну роль у розв'язанні цієї задачі відіграє ефективна організація обліку реалізації товарів у роздріб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії, методології та організації обліку реалізації товарів на підприємствах торгівлі зробили як представники вітчизняної наукової спільноти, зокрема М.Ф. Базась, В.І. Бачинський, Т.А. Бутинець, Ю.А. Верига, І.В. Височин, Н.Н. Грабова, В.О. Грезенталь, В.В. Євдокимов, В.Б. Захожай, Л.М. Котенко, А.М. Кузьмінський, В.Ф. Максімова, Н.А. Рудецька, О.В. Сапоговська, Т.Г. Степова, так і представники зарубіжної наукової спільноти, наприклад Х. Андерсон, С.І. Волков, А.Ю. Громова, Д. Колдуелл, Н.С. Макарова, Б. Нідлз, А.Ш. Моргуліс, В.Ф. Палій, О.В. Памбухчиянц, В.В. Патров, В.І. Подольський, Ю.А. Ратміров, Я.В. Соколов, Й.А. Шумпетер. Не зменшуючи вагомості результатів наукового пошуку з вирішення означених проблем, зауважимо, що за умов постійної зміни ринкової кон'юнктури, поштовхами до яких переважно є зростання конкуренції на споживчому ринку та зміна вподобань і потреб споживачів внаслідок зменшення платоспроможного попиту, ефективна організація обліку реалізації товарів в контексті забез-

печення якісної інформаційної підтримки управління діяльністю підприємств торгівлі з урахуванням вимог ринку потребує подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вдосконалення організації обліку реалізації товарів на підприємствах торгівлі шляхом розроблення рекомендацій щодо формування облікової політики щодо доходів та витрат за процесом реалізації та створення ефективної системи інформаційної підтримки управління продажами товарів.

Виклад основного матеріалу. Раціональна організація обліку реалізації товарів як провідна складова інформаційної системи управління підприємством впорядковує обліковий процес та забезпечує ефективність руху інформаційних потоків. Драйвером успішного вирішення організаційних питань бухгалтерського обліку реалізації товарів є облікова політика.

Моніторинг складу основних положень облікової політики 20 підприємств торгівлі Харкова та Харківської області свідчить про недостатню увагу бухгалтерів до розкриття в ній інформації щодо вибору методик, технік та форм організації обліку в розрізі доходів та витрат від реалізації товарів. Так, всі торговельні підприємства досліджуваної сукупності в обліковій політиці відображають метод нарахування амортизації, метод оцінювання реалізованих товарів та послуг, формування Робочого плану рахунків. Разом із наведеними лише 80% підприємств зазначають в обліковій політиці також елемент «Форми та подання фінансової звітності», 75% – «Програмно-технічне забезпечення», 70% – «Момент визнання доходів і витрат», 40% – елементи «Графік документообігу», «Склад доходів» та «Критерій суттєвості», 35% – «Розподіл обов'язків між особами, що відповідають за організацію обліку» та «Визначення строків корисного використання необоротних активів», 10% розкривають інформацію про метод списання спецодягу, створення резерву сумнівних боргів, методику обліку ремонтних робіт за його видами. Крім того, більшість підприємств торгівлі розкриває в Положенні про облікову політику інформацію про доходи та витрати без опису облікових процедур, не враховують сучасні інновації менеджменту торгівлі, що негативно впливає на якість обліково-аналітичного забезпечення системи управління суб'єкта господарювання. З огляду на це пропонуємо оптимізувати процес розроблення Положення про облікову політику щодо доходів та витрат за процесом реалізації товарів, виділити в цьому організаційному регламенті блок «Доходи та витрати процесу реалізації товарів» для формування інформаційного супроводу в прийнятті рішень.

Дослідження наукових видань свідчить про неоднозначність підходів до виокремлення складових та формування облікової політики. Так, Б.І. Валуев та О.Г. Дроздова вважають, що «вряд ли имеет смысл делить учетную политику на организационную, методическую и техническую составляющие» [1, с. 60]. Н.В. Гуріна пропонує формувати облікову політику за такими етапами, як організаційно-технічний, методичний та підсумковий [2, с. 196] В.О. Іваненко та А.В. Мейш виділяють методичний та технічний блоки в обліковій політиці [3, с. 78]. Процес утворення облікової політики, на думку О.Г. Дроздової, слід здійснювати з огляду на такі дії, як організація облікової політики та підготовка до її формування, змістовне наповнення, документальне оформлення процесу впровадження облікової політики, контроль за виконанням та внесенням змін до облікової політики [4, с. 124–125]. Н.М. Пилипчук у своєму науковому дослідженні пропонує виділяти в Положенні про облікову політику загальні положення, організаційні положення, методичні положення, технічні положення, додатки [5, с. 8]. Всі запропоновані науковцями етапи формування та структуризації облікової політики мають сенс. Однак вимоги керівників управлінської ланки торговельного підприємства до обліково-аналітичної інформації про доходи та витрати відповідно до встановлених тактичних та стратегічних цілей постійно зростають, що потребує імплементації управлінських інструментів до методичного забезпечення облікової політики. Отже, виходячи з потреб організації обліку процесу реалізації товарів, пропонуємо формувати облікову політику щодо доходів та витрат відповідно до розробленої структурно-логічної моделі (рис. 1) в розрізі організаційного, методичного (фінансовий та управлінський аспекти) та технічного забезпечення за визначеними об'єктами з урахуванням специфіки діяльності сучасного торговельного підприємства.

В розділі «Організаційне забезпечення» вважаємо за необхідне визначати такі елементи, як підхід до організації обліку процесу реалізації, типи господарських операцій, сучасні форми реалізації товарів, форми облікової комунікації. Так, задля отримання своєчасної та релевантної інформації про доходи та витрати від реалізації товарів доречно застосовувати інтегрований підхід, який передбачає доповнення облікової політики щодо доходів та витрат торговельного підприємства додатковими елементами для організації управлінського обліку.

Для посилення аналітичності обліку й контролю за отриманими доходами та витратами в організаційному забезпеченні облікової політики слід визначати торговельні (зокрема, логістичні) та фінансово-розрахункові господарські операції з урахуванням інноваційних форм реалізації товарів. Доречною є також ідентифікація інтернет-торгівлі з конкретизацією пункту отримання товарів (зокрема, в офісі магазину) та напрямів доставки товарів покупцю (через кур'єрську службу або поштою), оскільки вибрані канали збуту безпосередньо впливають на організацію обліку витрат від продажу товарів, а також форм облікової комунікації. До останніх доречно віднести програмне забезпечення для обліку доходів та витрат за процесом реалізації товарів (синхронізація даних між структурними підрозділами), корпоративну та електронну пошту, телефон, факс, безособові статичні канали (фінансові та управлінські звіти), особові статичні канали (пояснювальні записки, довідки, листи), особисту бесіду.

В розділі «Методичне забезпечення» облікової політики щодо доходів та витрат за процесом реалізації товарів пропонуємо виділяти фінансовий та управлінський аспекти, що забезпечить не тільки вибір із П(С)БО 15 «Доходи» і П(С)БО 16 «Витрати» способів оцінювання та прийомів відображення господарських операцій для організації фінансового обліку, але й найбільш прийнятого варіанта для ведення управлінського обліку. В контексті фінансового аспекту обліку доходів та витрат поряд з наявними на практиці доречно використовувати такі елементи, як методика обліку реалі-

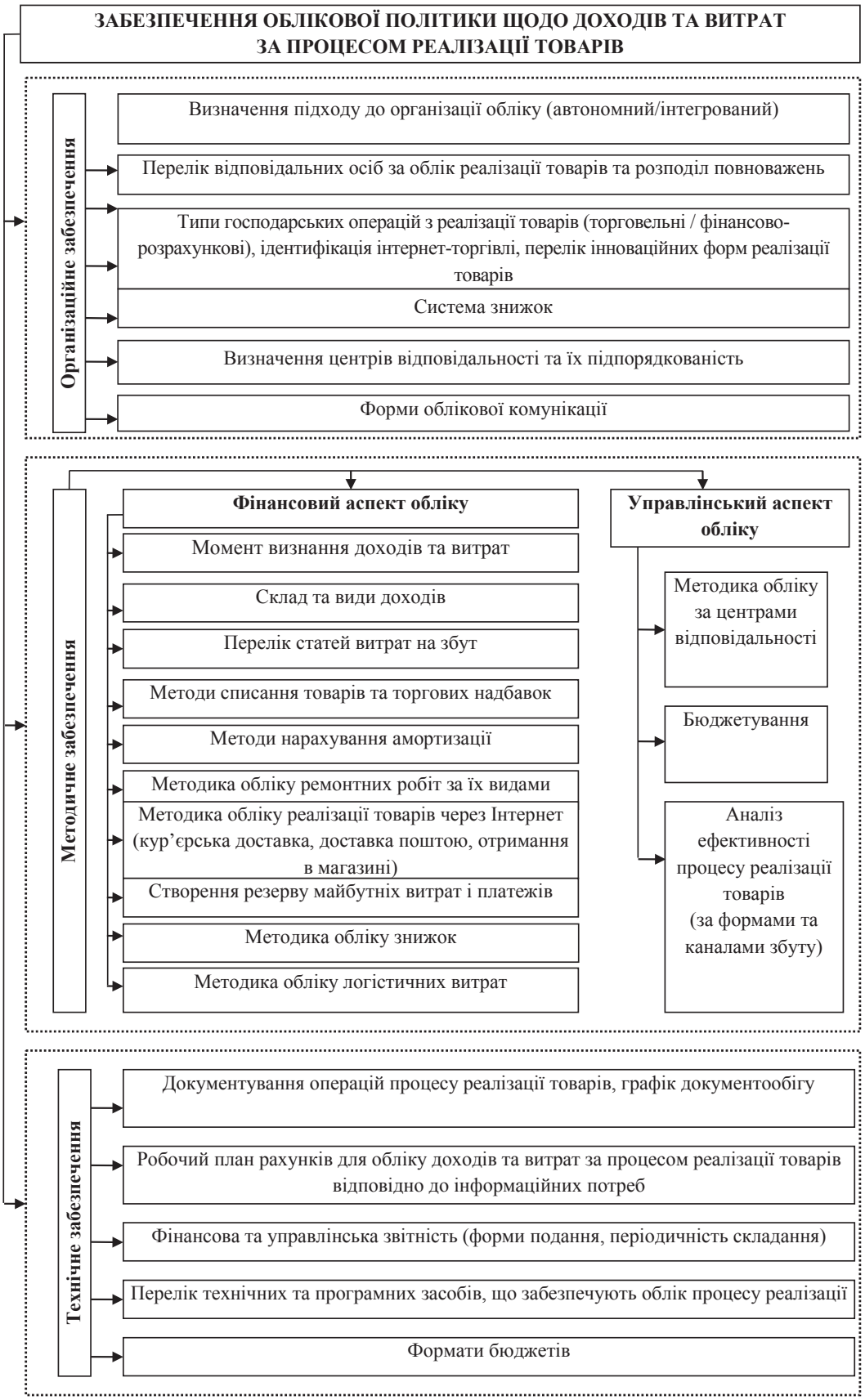


Рис. 1. Інфологічна модель облікової політики щодо доходів та витрат за процесом реалізації товарів

Джерело: сформовано автором на основі проведених досліджень

зації товарів через Інтернет (здійснюється доставка кур'єром або поштою, покупець отримує товар в офісі магазину), метод обліку знижок, метод обліку списання торгової націнки, методика обліку ремонтних робіт за їх видами, метод обліку логістичних витрат. Щодо управлінського обліку реалізації товарів, то для вирішення його пріоритетних завдань (планування та контроль за доходами та витратами структурних підрозділів і торговельного підприємства загалом, визначення оптимального співвідношення доходів та витрат тощо) й отримання релевантної інформації про доходи та витрати за процесом реалізації пропонуємо прописувати в обліковій політиці методичний підхід до обліку за центрами відповідальності (центрами доходів/витрат), а також методику бюджетування. Крім того, слід приділити увагу методиці аналізу показників ефективності інноваційних форм реалізації товарів, що вплине на обґрунтування рішень щодо використання більш перспективних та результативних форм продажів.

В розділі «Технічне забезпечення» слід конкретизувати такі елементи, як документування операцій з реалізації товарів, форми облікових регістрів, перелік субрахунків та аналітичних рахунків для обліку доходів та витрат, розкриття інформації у фінансовій та управлінській звітності, формати бюджетів, програмне забезпечення з визначенням комплексу процедур для організації обліку реалізації товарів. Для оптимізації процесу організації обліку реалізації товарів пропонуємо формувати масив документів за торговельними та фінансово-розрахунковими операціями (рис. 2). Визначений перелік первинних документів є доречним для складання графіку документообігу, дотримання якого допоможе контролювати дії як матеріально-відповідальних осіб на торговельному підприємстві, так і покупців з урахуванням вибраної форми реалізації товарів.

Стосовно такого важливого елементу технічного забезпечення облікової політики, як Робочий план рахунків, зазначимо, що в практичній діяльності підприємств торгівлі він здебільшого орієнтований на формування облікової інформації для складання фінансової звітності з нівелюванням управлінського аспекту. Для усунення цього недоліку та посилення аналітич-

Таблиця 1

Запропоновані формати управлінської звітності для підприємств торгівлі

Шифр	Назва	Інформація	Періодичність подання	Призначення
ВД-1	Відомість обліку доходів за каналами реалізації товарів та асортиментними групами	Дохід загалом по підприємству, дохід від реалізації товарів через магазин та через Інтернет в розрізі асортиментних груп, сума наданих знижок в розрізі їх видів.	Щомісяця, на 1 число місяця, наступного за звітним.	Для визначення найбільш ефективних видів знижок для кожної асортиментної групи товарів задля збільшення обсягу їх реалізації.
ВД-2	Відомість обліку доходів з урахуванням форм управління продажами товарів	Дохід від реалізації товарів з урахуванням знижок та без надання знижок, дохід від реалізації акційних товарів, дохід від реалізації товарів за дисконтними картками, під час використання соціальних та вечірніх знижок тощо.	Щомісяця, на 1 число місяця, наступного за звітним.	Для визначення динаміки отриманих доходів від реалізації товарів з урахуванням наданих знижок покупцям та прийняття рішень щодо збільшення обсягів роздрібного товарообігу.
ЗР-1	Управлінський звіт про результати реалізації товарів за каналами збуту	Чистий дохід від реалізації товарів, собівартість реалізованих товарів та валовий прибуток за базисний та звітний періоди в розрізі каналів збуту, показники оптимізації структури каналів реалізації, їх дохідності та рентабельності.	Щомісяця, на 5 число місяця, наступного за звітним.	Для розрахунку ключових показників економічного аналізу та прийняття рішень щодо підвищення ефективності продажів.
ЗР-2	Управлінський звіт про результати реалізації товарів за формами управління продажами	Чистий дохід від реалізації товарів, собівартість реалізованих товарів та валовий прибуток за базисний та звітний періоди в розрізі форм управління продажами, показники оптимізації їх структури, дохідності та рентабельності.	Щомісяця, на 5 число місяця, наступного за звітним.	Для розрахунку ключових показників економічного аналізу та прийняття рішень щодо підвищення ефективності продажів.
ЗВ-3	Управлінський звіт про витрати на збут.	Витрати на збут в розрізі каналів збуту, а саме через стаціонарний магазин та через Інтернет, в розрізі номенклатури витрат за попередній та звітний періоди.	Два рази на місяць, на 1 та 15 число місяця.	Для визначення зміни витрат на збут та підготовки пропозицій щодо скорочення витрат за умов збереження належного рівня обслуговування кожного із замовників та часу на доставку товарів.

Джерело: розробка автора

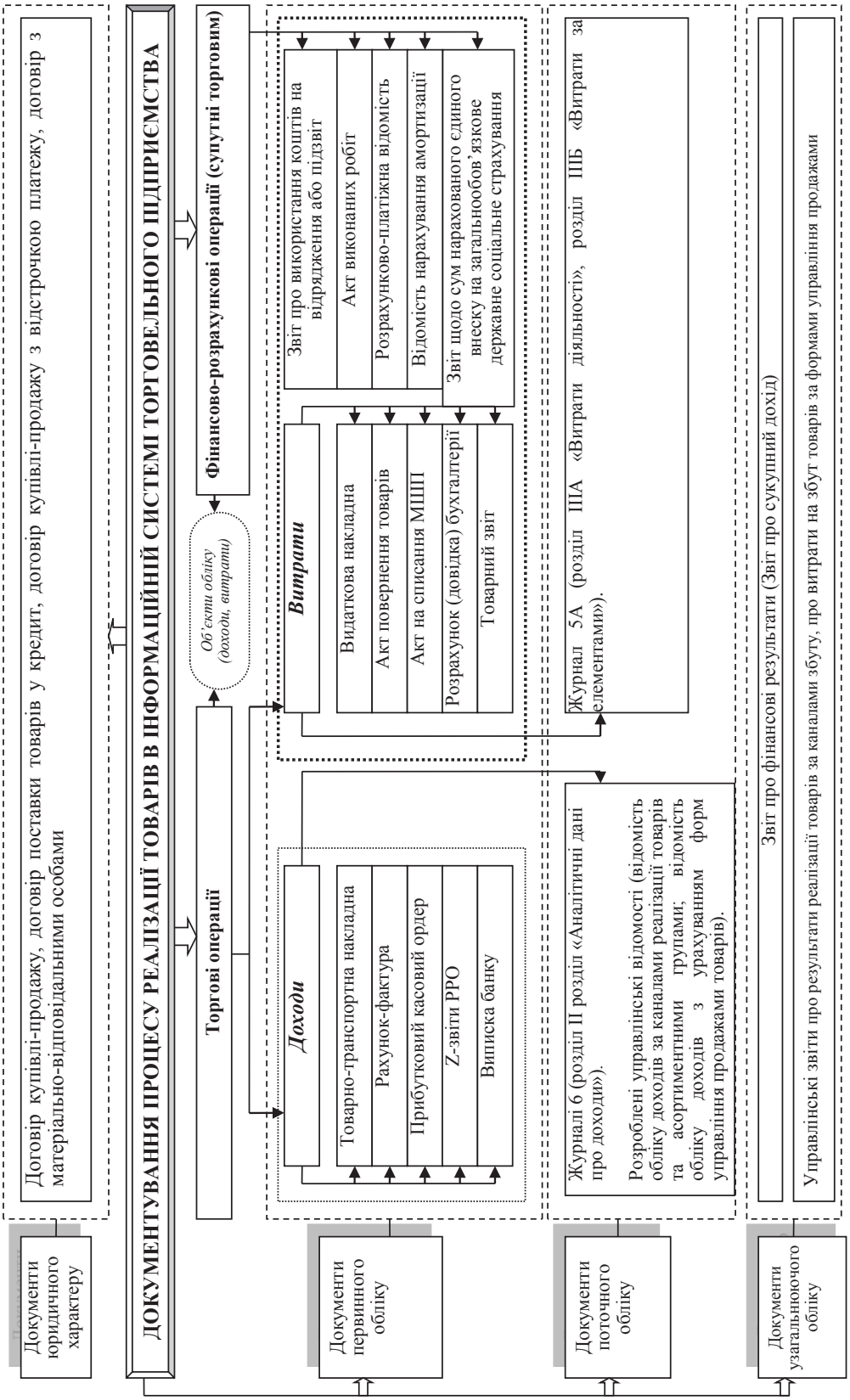


Рис. 2. Документування господарських операцій в процесі організації обліку реалізації товарів торговельних підприємств

Джерело: сформовано автором на основі проведених досліджень

ності інформації про доходи та витрати за процесом реалізації товарів слід відкривати аналітичні рахунки обліку до субрахунків 702 «Дохід від реалізації товарів», 902 «Собівартість реалізації товарів», а також рахунку 93 «Витрати на збут» з урахуванням аналітичних ознак запропонованої класифікації витрат і доходів [6, с. 221]. Щодо доданих субрахунків, то акцент зроблено перш за все на систематизації інформації про результати процесу реалізації відповідно до вибраних торговельним підприємством каналів продажу товарів (реалізація товарів через магазин, реалізація товарів через Інтернет).

Для обліку переданих товарів кур'єрам або організаціям з доставки товарів доречно використовувати рахунок 287 «Товари, передані службам доставки суб'єктам господарювання», який буде кореспондувати з кредитом 282 «Товари на складі» і дебетом 9022 «Собівартість реалізації товарів через мережу Інтернет». Використання запропонованих субрахунків забезпечить формування та своєчасну передачу управлінській ланці інформації про те, які форми управління продажами найбільш суттєво впливають на формування загальної суми доходу підприємства, які групи товарів більш вигідно продавати через Інтернет, в яких центрах відповідальності формуються конкретні види доходів та витрат за процесом реалізації товарів, а також дасть змогу систематизувати та представити цю інформацію в управлінській звітності.

З огляду на те, що управлінська звітність за процесом реалізації товарів повинна інтегрувати інформацію для аналізу та обґрунтування альтернативних варіантів прийняття рішень щодо підвищення ефективності продажів та отримання прибутку, розроблено та рекомендовано до впровадження відповідні формати управлінської звітності (табл. 1), використання яких дасть можливість управлінському персоналу отримати деталізовану інформацію про результати процесу реалізації для прийняття рішень щодо зростання продажів товарів в розрізі асортиментних груп за умови оптимізації витрат на збут (зокрема, логістичних), а також каналів розподілу товарів.

Визначені елементи організаційного, методичного та технічного забезпечення облікової політики щодо доходів та витрат за процесом реалізації товарів є найбільш прийнятними для підприємств торгівлі в сучасних умовах господарювання, а їх закріплення у відповідному організаційному регламенті, наприклад у Положенні про облікову політику підприємства, сприятиме підвищенню ефективності ведення як фінансового, так і управлінського обліку реалізації товарів, упорядкуванню, послідовності та субординації дій обліковців.

Висновки. Викладене доводить, що ефективність вирішення організаційних питань бухгалтерського обліку реалізації товарів визначається відповідною обліковою політикою. Запропонована інфологічна модель облікової політики щодо доходів та витрат за процесом реалізації товарів враховує специфіку діяльності торговельних підприємств в умовах інформаціології, інтегрує функції фінансового й управлінського обліку та забезпечує своєчасне формування й передачу релевантної інформації про доходи та витрати (в розрізі каналів збуту та асортиментних груп) для досягнення цілей аналізу, планування та прийняття управлінських рішень, що є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності та сталого розвитку торговельних підприємств в динамічному бізнес-середовищі.

Список використаних джерел:

1. Валуев Б.И., Дроздова Е.Г. Учетная политика предприятия: спорность исходной концепции. Экономіст. 2012. № 7. С. 58–62.
2. Гуріна Н.В. Формування облікової політики підприємства щодо витрат і доходів. Бізнес-Інформ. 2015. № 8. С. 194–199.
3. Іваненко В.О. Особливості організації бухгалтерського обліку фінансових результатів на торговельних підприємствах. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2013. № 1. С. 75–82.
4. Дроздова О.Г. Особливості формування облікової політики на підприємствах комісійної торгівлі. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 1. С. 120–127.
5. Пилипчук Н.М. Облік та внутрішній аудит доходів від основної діяльності (на прикладі підприємств торгівлі): автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит»; ТНЕУ. Тернопіль, 2016. 20 с.
6. Носач Н.М. Класифікація доходів від реалізації товарів для потреб обліку та управління. Економіка і менеджмент. 2017. № 66.1(44). С. 220–223.

УДК 657.8

Осадча Г.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет харчових технологій
Синявська Ю.
магістр спеціальності «Облік і оподаткування»,
Національний університет харчових технологій

УПРАВЛІНСЬКА БУХГАЛТЕРСЬКА ЗВІТНІСТЬ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Осадча Г.Г., Синявська Ю. Управлінська бухгалтерська звітність та критерії оцінки її ефективності. У статті проаналізовано сутність поняття «управлінська звітність» та визначено спільні погляди науковців щодо її призначення. Сформовано основні вимоги щодо внутрішньої управлінської бухгалтерської звітності. Зазначено етапи формування та інформаційну базу управлінської звітності. Сформовано вимоги до управлінської звітності, завдяки чому вдасться виконати низку завдань, що стоять перед користувачами інформації. Визначено критерії оцінки ефективності управлінської звітності. Обґрунтовано важливість складання і подання бухгалтерської управлінської звітності.

Ключові слова: інформаційна база, забезпечення інформацією, управлінська звітність, управлінське рішення, користувачі інформації, критерії оцінки ефективності, вимоги до управлінської звітності, формування управлінської звітності.

Осадчая А.Г., Синявская Ю. Управленческая бухгалтерская отчетность и критерии оценки ее эффективности. В статье проанализирована сущность понятия «управленческая отчетность» и определены общие взгляды ученых о ее назначении. Сформированы основные требования к внутренней управленческой бухгалтерской отчетности. Указаны этапы формирования и информационная база управленческой отчетности. Сформированы требования к управленческой отчетности, благодаря чему удастся выполнить ряд задач, стоящих перед пользователями информации. Определены критерии оценки эффективности управленческой отчетности. Обоснована важность составления и представления бухгалтерской управленческой отчетности.

Ключевые слова: информационная база, обеспечение информацией, управленческая отчетность, управленческое решение, пользователи информации, критерии оценки эффективности, требования к управленческой отчетности, формирование управленческой отчетности.

Osadcha G.G., Syniavska Y. The article analyzes the essence of the concept of "managerial reporting" and defines the common views of scholars on its purpose. The basic requirements for internal management accounting are formed. The stages of formation and the information base of management reporting are indicated. The requirements for management reporting have been formed, which will allow us to fulfill a number of tasks faced by users of information. The criteria for assessing the effectiveness of management reporting are determined. The importance of compilation and submission of accounting management reports is substantiated.

Key words: information base, information provision, managerial reporting, managerial decision, information users, criteria for assessing performance, requirements for management reporting, management reporting.

Постановка проблеми. Нині всі підприємства працюють над удосконаленням своєї діяльності та прагнуть підтримувати конкурентоспроможність завдяки управлінській звітності. Специфіка діяльності та структура господарського суб'єкта, особливості ведення обліку та оподаткування – усе це несе свій вплив на організацію процесу складання такої звітності. Саме тому важливою є чіткість і зрозумілість у підходах до формування управлінської звітності з метою забезпечення якісною інформацією керівної ланки управління для прийняття рішень, від якості яких і залежить функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність поняття «управлінська звітність», методи формування та критерії оцінки ефективності управлінської звітності та її призначення досліджували такі вчені, як: Н. Адамов, Ф.Ф. Бутинець, І.В. Колос, С.А. Кузнецова, П.О. Куцик, К.Є. Нагірська, Л.В. Нападовська, А.Н. Попов, І.А. Слободняк, М.І. Скрипник, І.А. Югансон та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Досліджуючи тему управлінської звітності, можна побачити, що науковці приділяють більше уваги визначенню самого поняття «управлінська звітність», важливості її застосування для прийняття ефективних рішень у бізнесі. Меншою мірою розкривається процес формування, встановлення переліку показників окремих звітів під час вирішення конкретних управлінських завдань тощо.

Проблеми, пов'язані із забезпеченням інформацією, складанням управлінських звітів та застосуванням їх на практиці залишаються відкритими для бізнес-одиниць і нині.

Мета статті – поглибити дослідження щодо сутності управлінської звітності, дослідити критерії

оцінки її ефективності, узагальнити етапи складання управлінської звітності для виробничих підприємств.

Виклад основного матеріалу. В умовах децентралізації управління актуальність управлінської звітності за ієрархією управління, беззаперечно, зростає. Економічна література наводить безліч трактувань поняття «управлінська звітність», проте кожне з них не дає повного розуміння. Вважаємо за доцільне проаналізувати деякі визначення поняття та систематизувати їх у таблиці 1.

Як бачимо з таблиці, твердження науковців збігаються щодо призначення управлінської звітності:

1) управлінська звітність – це сукупність показників, які збираються у певні групи для забезпечення інформацією управлінської ланки підприємства;

2) складається, щоб проаналізувати, проконтролювати та прийняти ефективне управлінське рішення в бізнесі;

3) повинна розкривати особливості діяльності господарюючого суб'єкта, відповідати на запити та задовольняти вимоги керівництва.

Ми вважаємо, що бухгалтерська управлінська звітність – це інструмент управління діяльністю господарюючого суб'єкта. Управлінська звітність надає досить інформації про економічний стан підприємства, що дає змогу виявити сильні і слабкі сторони роботи, прийняти ефективне управлінське рішення та зробити прогнози на перспективу. Показники, що зазначаються в управлінській звітності, є засобом оцінки ефективності управління.

П.О. Куцик вважає, що необхідно розробляти окремі форми внутрішньої управлінської звітності за кожним напрямом господарської діяльності. Для подання управлінської звітності науковець пропонує використовувати:

– таблиці – найпоширеніша та зручна форма звітності, котра забезпечує швидке сприйняття інформації за наявності у користувача певного рівня економічних знань;

– презентації – забезпечують наочне подання даних у вигляді інформаційних слайдів, що супроводжуються роз'ясненнями та деталізацією спеціаліста;

– текст – подається письмове пояснення інформації [8, с. 250].

Формування управлінської звітності на підприємстві – це окремий процес, що потребує значних зусиль та нових інформаційно-технічних засобів для збирання та групування інформації в єдине джерело. І.А. Слободняк у своїй дисертації наводить інтегровану інформаційну базу, яка використовується під час формування інформації бухгалтерської управлінської звітності (рис. 1).

Також необхідно враховувати доцільність формування управлінської звітності, зважаючи на форму підприємства. Якщо на підприємстві власник є одночасно і керівником, то управлінська звітність тут зайва, оскільки він сам забезпечує себе необхідною інформацією. Якщо підприємство досить велике і має багато рівнів управління, що знаходяться далеко від виробничого процесу, то складання управлінської звітності на такому підприємстві є обов'язковим процесом. Для різних рівнів управління потрібна різна інформація: детальнішу та повнішу інформацію повинен отримувати менеджер, що займає нижчий щабель в ієрархії управління.

Ми вважаємо за необхідне сформулювати основні вимоги щодо внутрішньої управлінської бухгалтерської звітності, що є невід'ємним складником організації процесу формування такої звітності.

Насамперед необхідно визначитись із завданнями, які стоять перед користувачами інформації:

– збір і групування даних для прийняття рішень;

– визначення економічних вигід від запровадженого процесу господарювання;

– визначення впливу різноманітних факторів на результат роботи підприємства за період;

– прогнозування фінансових показників та системи розвитку на майбутнє;

Таблиця 1

Трактування поняття «управлінська звітність» у наукових працях

Автор, джерело	Визначення поняття
Адамов Н. [1, с. 21]	Управлінська звітність – це комплекс взаємопов'язаних даних і розрахункових показників, які відображають функціонування підприємства як суб'єкта господарської діяльності та згруповані загалом у підприємстві і в розрізі структурних підрозділів.
Бутинець Ф.Ф. [2, с. 416]	Внутрішня бухгалтерська звітність – звітність, яку складає бухгалтер-аналітик і подає як адміністрації підприємства, так і менеджерам всіх рівнів управління.
Колос І.В. [3, с. 30]	Під управлінською звітністю потрібно розуміти звітність, яка складається менеджерами різних рівнів управління і містить оцінку результатів діяльності та прогнозні напрями її розвитку.
Нагірська К.Є. [4, с. 178]	Результат збору, ідентифікації, реєстрації, узагальнення та систематизації фінансової та нефінансової інформації у вигляді сукупності внутрішніх документів (звітів) для заінтересованих користувачів з метою оцінки, аналізу, контролю та планування діяльності підприємства і його структурних підрозділів.
Нападовська Л.В. [5, с. 582]	Гнучка система форм інформації, яка складається за центрами затрат і центрами відповідальності.
Попов А.Н. [6, с. 755]	Систематизована обліково-аналітична інформація у вигляді облікових і розрахункових показників, представлена у внутрішньофірмових формах і призначена для внутрішніх користувачів з метою прийняття ними управлінських рішень не тільки поточного, але і стратегічного характеру.
Югансон І.А. [7, с. 45]	Система необхідної релевантної цільової фінансової та нефінансової інформації про майно, капітал, зобов'язання, доходи та витрати структурних підрозділів організації, їх взаємозв'язки, господарські процеси та їх результати, про внутрішні та зовнішні фактори, яка передана у відповідній формі, орієнтована на користувача, використовується під час планування, контролю та регулювання показників фінансово-господарської діяльності організації.

Рис. 1 . Інтегрована інформаційна база, яка використовується під час формування інформації бухгалтерської управлінської звітності [12, с. 19]

– контроль за роботою менеджерів та робочими процесами підприємства з метою попередження та виявлення недоліків.

Для вирішення вищенаведених завдань необхідно оцінювати спроможність задовольняти потреби управлінців. Оскільки основним завданням управлінської звітності є вчасне забезпечення користувачів достовірною інформацією, управлінська звітність повинна відповідати низці вимог. Вона має бути:

– достатньою (містити таку кількість інформації, яка би змогла задовольнити потреби користувачів);

– зрозумілою (під час формування використовувати встановлені класифікації для опису подій, що дасть змогу обмінюватися інформацією із зовнішніми користувачами);

– сумісною з іншими видами звітності (повна взаємодія зі встановленою на підприємстві раніше системою ведення податкового та фінансового обліку, проте така сумісність не має лімітувати інформаційний складник управлінської звітності);

– уніфікованою (відповідність звітів внутрішнім затвердженим нормам на підприємстві);

– універсальною (відповідність управлінських звітів щодо технічних характеристик її кінцевих користувачів);

– захищеною (контроль за доступом та використанням управлінської звітності).

Сьогодні на підприємства покладено самостійне вирішення щодо розроблення форм управлінської звітності з урахуванням особливостей діяльності, оскільки в Україні це питання не регулюється на державному рівні, конкретних методик у законодавстві не прописано. Отже, приведення до єдиної структурованої системи формування управлінської звітності залишається неможливим.

Управлінська звітність повинна повністю забезпечувати потреби користувачів, бути доступною для розуміння та допомагати керівникам підрозділів у вирішенні завдань, що виникають у процесі ведення бізнесу. С.А. Кузнєцова у своїй науковій роботі наводить критерії оцінки ефективності управлінської звітності загалом та окремих її форм, що подані на рис. 2.

Ефективність системи внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності безпосередньо залежить від кри-

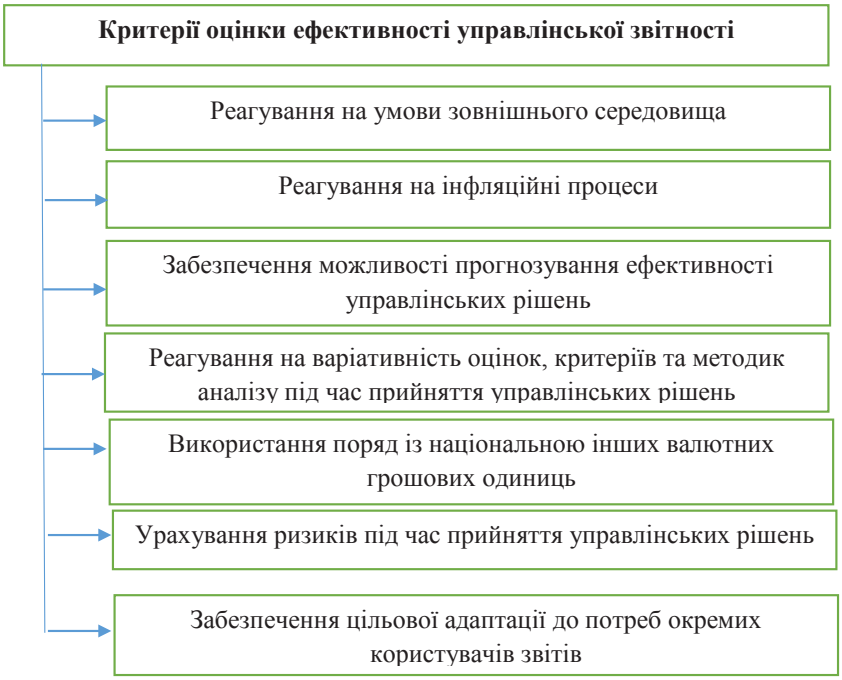


Рис. 2. Критерії оцінки ефективності управлінської звітності [9, с. 15]

Таблиця 2

Етапи формування управлінської звітності

№ етапу з/п	Назва етапу
1 етап	Визначення видів, форм, та форматів звітності
2 етап	Визначення бази використання інформації
3 етап	Формування показників звітності, що відображаються у звітах
4 етап	Розробка методики формування показників
5 етап	Визначення суб'єктів з урахуванням їх інформаційних потреб
6 етап	Урахування допущень на майбутні періоди
7 етап	Визначення періоду представлення даних у розрізі видів звітів

терію оперативності – своєчасності складання, подання та обробки внутрішньої звітності. Інформація може бути оперативною за умови автоматизованої обробки даних, що є одним зі шляхів удосконалення системи внутрішньої звітності підприємства [10, с. 113].

Погляди вчених щодо функцій управлінського обліку різняться. Так, Л.В. Нападовська у своїх дослідженнях виділяє такі функції [11, с.173]:

– інформаційна (полягає у забезпеченні інформацією керівної ланки підприємства, що необхідна для прийняття ефективних управлінських рішень);

– контрольна (полягає у здійсненні контролю за окремими підрозділами підприємства та його діяльністю загалом);

– прогнозна (дає змогу розробити план дій для досягнення цілей підприємством);

– аналітична (дає змогу проаналізувати відхилення від прогнозу, використовуючи при цьому різні математичні та економічні методи);

– комунікаційна (управлінська звітність виступає засобом зв'язку між внутрішніми та зовнішніми сегментами підприємства).

К.Є. Нагірська додає до загального переліку також оціночну та стратегічну функції [4, с. 180]. А.В. Глущенко, Е.Н. Самедова перелічують функції звітності, не трактуючи їх, оскільки вважають ці функції похідними від управлінських [13, с. 184].

Формування управлінської звітності – складний процес, що включає в себе певну послідовність дій, тому для чіткості та зрозумілості управлінської звітності необхідно розділяти процес її формування на декілька етапів. М.І. Скрипник, О.О. Григоревська у своїй статті пропонують підприємствам розробити Інструкцію з формування звітності, де виділяють етапи, що подані в таблиці 2 (таблицю розроблено автором на основі статті М.І. Скрипник, О.О. Григоревської [10, с. 114]).

Процес формування управлінської звітності має бути ретельно вивіреним та ґрунтовним, оскільки правильно сформована система є запорукою успіху для прийняття рішень користувачами управлінської інформації. Якщо керівники підприємства будуть застосовувати вищенаведені етапи, то зможуть ефективно контролювати власну діяльність, робити плани і прогнози на майбутнє, виявляти відхилення від прогнозованих цілей, запобігати їм надалі та вчасно приймати управлінські рішення. Це допоможе підприємству функціонувати ефективно, триматися на плаву і бути конкурентоспроможним.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи проведені дослідження, можна сказати, що складання управлінської звітності є невіддільною частиною господарської діяльності підприємства, оскільки показує загальну економічну ситуацію. Управлінська звітність як засіб забезпечення інформацією та інструмент управління повинна бути повною, зрозумілою, уніфікованою та універсальною. Формування якісних і ґрунтовних звітів дає змогу налагодити процес забезпечення інформацією як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів та сприяє ефективності прийнятих рішень.

Оскільки сьогодні є недостатня кількість досвідчених облікових працівників, великим підприємствам необхідно залучати додаткові ресурси та розробляти власні рекомендації щодо складання управлінської звітності, враховуючи специфіку діяльності та основні цілі.

Грамотно розроблена система складання бухгалтерської управлінської звітності – це шлях до успіху і процвітання кожного підприємства. Завдяки удосконаленій роботі кожного відділу та системі прийняття ефективних рішень на будь-якому етапі діяльності підприємство буде конкурентоспроможним, зможе збільшити прибутки та багатство акціонерів.

Список використаних джерел:

1. Адамов Г. Внутренняя управленческая отчетность: принципы, виды и методы составления / Г. Адамов, Н. Адамова // Финансовая газета (рег. выпуск). 2007. № 30.

2. Бухгалтерський управлінський облік: підруч. / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська. 2-ге вид., перероб. і доп. Житомир: Рута, 2002. 480 с.

3. Колос І.В. Звітність як елемент системи управління підприємством / І. В. Колос // Економіка та держава. 2006. № 8. С. 26–31.

4. Нагірська К.Є. Принципи та вимоги до формування звітності підприємств: управлінський аспект / К.Є. Нагірська, Я.Є. Герус // Економічні науки. Серія: «Облік і фінанси». 2013. Вип. 10(2). С. 176–183. URL: http://nbuv.gov.ua/j-df/ecnof_2013_10(2)__25.pdf.

5. Нападовська Л.В. Управлінській облік: підруч. / Л.В. Нападовська. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 648 с.

6. Попов А.Н. Управленческая отчетность: критический анализ существующих подходов и определений / А.Н. Попов // Фундаментальные исследования. 2012. № 6. С. 753–757.

7. Югансон И.А. Управленческая отчетность: сущность и принципы формирования / И.А. Югансон // Бухгалтерский учет. 2008. № 5. С. 45–46.
8. Куцик П.О. Сучасне трактування, склад і особливості формування управлінської звітності підприємства / П.О. Куцик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2014. № 797. С. 248–254. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_797_35.
9. Кузнєцова С.А. Інтегрована управлінська звітність: глобальні виклики та локальні рішення в епоху ноосфери / С.А. Кузнєцова // Економічний нобелівський вісник. 2014. № 1(7). С. 270–279. URL: http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo14/ekonomichnij-nobelivskij-visnik-114/7621.pdf.
10. Скрипник М.І. Бухгалтерська управлінська звітність: критичний аналіз порядку складання й особливостей практичного застосування / М.І. Скрипник, О.О. Григоревська // Національна економіка. Інтелект XXI. 2016. № 6. С. 111–115.
11. Нападовська Л.В. Базові принципи управлінського обліку // Актуальні проблеми економіки // № 1(139). 2013. С. 173.
12. Слободняк І.А. Формування бухгалтерської управлінської звітності комерційного підприємства: теорія, методологія, практика: автореф. дис. докт. економ. наук: спец.08.00.12 «Бухгалтерський облік, статистика» / І.А. Слободняк. Іркутськ, 2012. С. 39.
13. Глущенко А.В., Самедова Э.Н. Концептуальные основы управленческого учета // Финансы. Бухгалтерский учет. – № 4. 2012. С. 181–187.

УДК 330.322.5

Порсюрова І.П.,
викладач кафедри обліку та інформаційних технологій у бізнесі,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Польова Т.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та інформаційних технологій у бізнесі,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Порсюрова І.П., Польова Т.В. Формування системи показників для комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Статтю присвячено формуванню системи показників для комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємств із виробництва хліба та хлібобулочних виробів. Висвітлено сучасний стан підприємств харчової промисловості України. Наведено результати порівняльного аналізу наявних методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств. Обґрунтовано систему показників для обчислення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств із виробництва хліба та хлібобулочних виробів.

Ключові слова: харчова промисловість, підприємства, інвестиційна привабливість, оцінка, система показників.

Порсюрова И.П., Полевая Т.В. Формирование системы показателей для комплексной оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Статья посвящена формированию системы показателей для комплексной оценки инвестиционной привлекательности предприятий по производству хлеба и хлебобулочных изделий. Освещено современное состояние предприятий пищевой промышленности Украины. Приведены результаты сравнительного анализа существующих методических подходов к оценке инвестиционной привлекательности промышленных предприятий. Обоснована система показателей для вычисления интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятий по производству хлеба и хлебобулочных изделий.

Ключевые слова: пищевая промышленность, предприятия, инвестиционная привлекательность, оценка, система показателей.

Porsiurova I.P., Polova T.V. Formation of a system of indicators for a comprehensive assessment of the enterprise investment attractiveness. The article is devoted to the formation of a system of indicators for a comprehensive assessment of the investment attractiveness of enterprises for the production of bread and bakery

products. The state of the enterprises of the food processing industry of Ukraine is highlighted. The results of a comparative analysis of existing methodological approaches to the evaluation of investment attractiveness of industrial enterprises are presented. The system of indicators for calculating the integral indicator of investment attractiveness of enterprises for the production of bread and bakery products is substantiated.

Key words: food processing industry, enterprises, investment attractiveness, assessment, system of indicators.

Постановка проблеми. Домінантою активізації інвестиційної діяльності поряд із пошуком потенційних інвесторів є підвищення інвестиційної привабливості підприємств. Нині в умовах невизначеності розвитку бізнес-середовища питання інвестування є завжди актуальним, оскільки правильний вибір об'єкта інвестування є однією з передумов отримання бажаного ефекту в майбутньому. А вибір об'єкта інвестування залежить від правильно обраної методики оцінки інвестиційної привабливості, яка ґрунтується на розрахунку інтегрованого показника. Цей показник дає змогу оцінити багато аспектів господарської діяльності та поточний стан підприємства, його надійність та конкурентоспроможність на інвестиційному ринку. З огляду на це актуальності в теоретичній та практичній площині набуває формування системи показників для комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємств, що враховує специфіку діяльності та сучасні умови функціонування підприємств у ринковому просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії та методології оцінки інвестиційної привабливості підприємств внесли такі представники вітчизняної наукової спільноти, як І.О. Бланк, Ф.В. Бандурін, І.М. Вахович, І.В. Олександренко, М.С. Забедюк, В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда, К.М. Крамаренко, С.С. Черниш, Т.А. Чернявська та інші. Водночас у наукових працях не досить повно та ґрунтовно висвітлюються принципово важливі питання, що пов'язані із визначенням інтегрованого показника інвестиційної привабливості з урахуванням дії бізнес-середовища, організацією і методичним забезпеченням оцінки інвестиційної привабливості підприємств в контексті їхньої спеціалізації тощо, які потребують подальшого вирішення і поглиблення досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті. Недостатній рівень системного дослідження оцінювання інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості з позиції специфіки діяльності і сучасних потреб управління зумовили цільове спрямування цієї роботи на дослідження наявних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств промисловості та розроблення практичних рекомендацій з формування системи показників для комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємств із виробництва хліба та хлібобулочних виробів.

Виклад основного матеріалу. Рівень інвестиційної привабливості підприємства є основним важелем залучення іноземних інвестицій у регіон та на підприємства зокрема. Методика оцінки інвестиційної діяльності підприємства дає змогу за рахунок загального показника дослідити усі аспекти діяльності та врахувати значну сукупність показників.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства повинна припускати порівняння результатів її виміру з результатами виміру інвестиційної привабливості інших підприємств або з максимально можливою величиною показника, якщо її можна встановити, з метою ухвалення рішення про доцільність інвестування [1].

Дослідженню підлягають підприємства харчової промисловості з позиції специфіки діяльності і сучасних потреб управління як об'єктів інвестування та оцінки їхньої інвестиційної привабливості. У таблиці 1 наведено статистичні дані щодо основних показників діяльності підприємств харчової промисловості за 2012–2017 роки. Так, у 2017 році порівняно з 2016 роком кількість суб'єктів господарювання зменшилася на 1,2%. Обсяг виробленої продукції підприємств, видом діяльності яких є виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів, у 2017 році збільшився на 2% порівняно з 2016 роком. У структурному розрізі за результатами діяльності у 2017 році – 72,1% підприємств одержали прибуток, що на 2,4% менше, ніж у 2016 році. Так, витрати на виробництво продукції підприємств харчової промисловості збільшилися на 898,7 млн. грн у 2017 році порівняно з 2016-м. Чистий прибуток підприємств із виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів у 2017 році становить 135,7 млн. грн, тобто прибуток, а у 2016 році спостерігається збиток діяльності підприємств [2].

У таблиці 2 наведено динаміку капітальних інвестицій підприємств із виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів за 2016–2017 роки. Так, у 2017 році загальний обсяг капітальних інвестицій підприємств становить 0,3%, щодо попереднього року відбувається позитивна динаміка, обсяг капітальних інвестицій збільшився у 1,5 разу та становить 1 348 346 тис. грн. У січні – вересні 2018 року підприємствами з виробництва хліба, хлібобулочних і борош-

Таблиця 1

Динаміка показників діяльності підприємств харчової промисловості

Показники	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість суб'єктів господарювання (одиниць)	12785	13769	14621	15264	14447	14270
Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) (млн. грн)	16 180,7	18 272,4	19 000,8	26 590,8	25 334,4	25 855,6
Фінансові результати до оподаткування підприємств (млн. грн)	-121,2	561,2	98,6	-1293,5	-176,8	240,0
Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) (млн. грн)	15262,6	16527,3	16817,3	22062,7	21772,0	22670,7
Чистий прибуток (збиток) підприємств (млн. грн)	-228,1	348,1	-40,5	-1404,6	-220,4	135,7

Таблиця 2

Капітальні інвестиції підприємств харчової промисловості за 2016–2017 рр.

Суб'єкт господарювання	Код за КВЕД	Освоєно (використано) капітальних інвестицій, тис. грн	
		2016	2017
Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів	10.7	877258,3	1348346

няних виробів за рахунок усіх джерел фінансування освоєно (використано) 965 100 тис. грн капітальних інвестицій, що на 11,7% менше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2017 року [2].

Так, аналіз даних основних показників діяльності підприємства харчової промисловості показує, що спостерігається їх зниження за останні роки. Для того щоб відбувалася позитивна динаміка основних показників та обсягу капітальних інвестицій, необхідно збільшити інвестиції, що пов'язані з інвестиційною привабливістю підприємств. Здійснення оцінки інвестиційної привабливості ґрунтується на виборі методики, яка включає в себе групування аналітичних показників по групах: оцінки майнового стану, оцінки ліквідності, оцінки фінансової стійкості та оцінки рентабельності підприємства. Також виділяють групу показників ринкової активності інвестованого об'єкта. За допомогою розрахунку аналітичних показників виводиться загальний результат у вигляді інтегрального показника, який і визначає перспективність інвестування в підприємство.

Не менш важливою проблемою оцінки інвестиційної привабливості підприємств є відсутність єдиного погляду щодо методичного забезпечення цього процесу. Зараз наявні методики оцінки інвестиційної при-

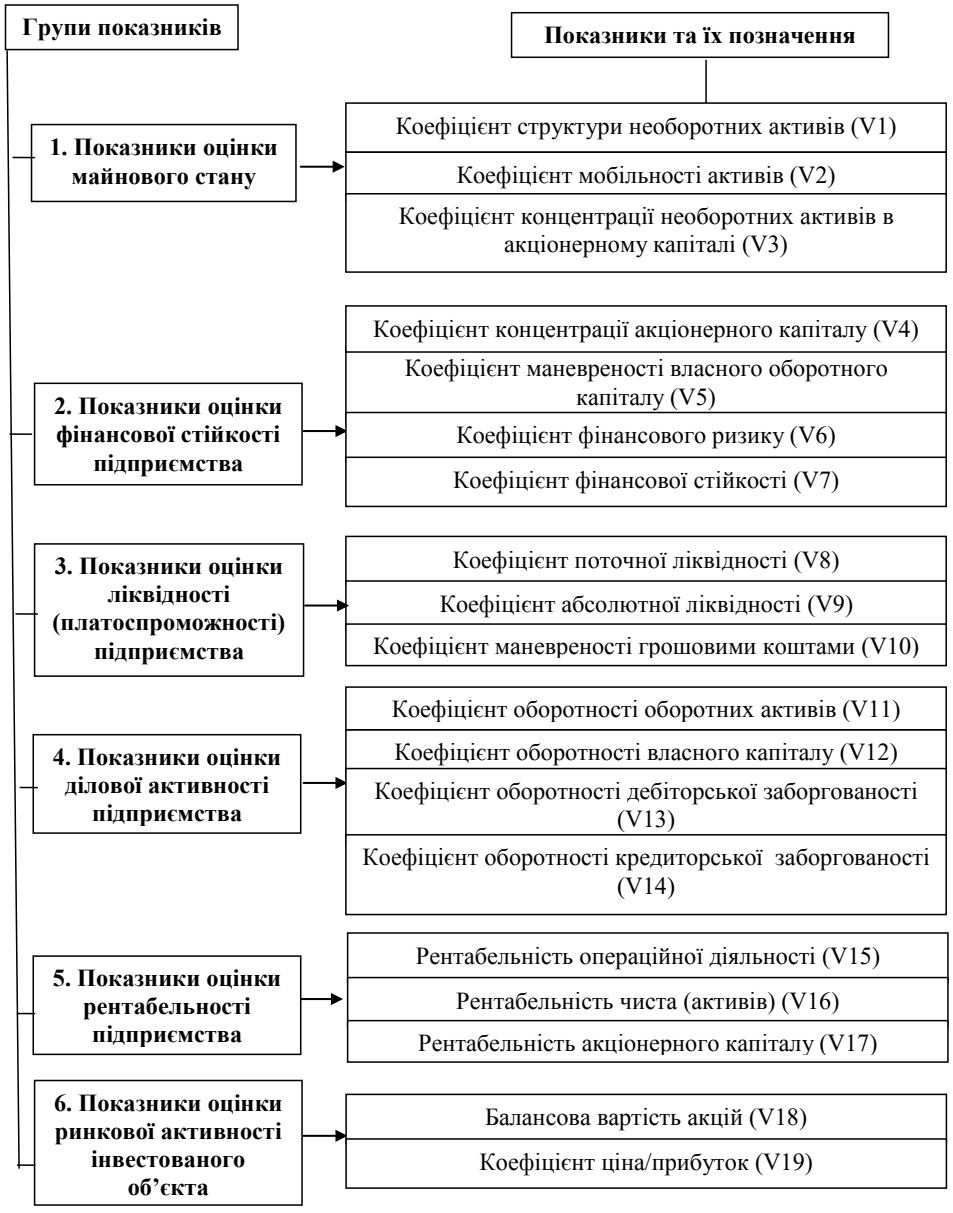


Рис. 1. Аналітичні показники оцінки інвестиційної привабливості

Таблиця 3

Підходи та методики оцінки інвестиційної привабливості підприємств

Показники	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]
1	2	3	4	5	6
1. Показники оцінки майнового стану					
1.1. Темпи зростання оборотних активів			+		
1.2. Коефіцієнт придатності необоротних активів			+		
1.3. Коефіцієнт придатності основних засобів			+		+
1.4. Коефіцієнт зносу основних засобів	+	+	+	+	+
1.5. Коефіцієнт оновлення основних засобів	+	+		+	+
1.6. Коефіцієнт вибуття основних засобів	+	+			+
2. Показники оцінки ліквідності (платоспроможності) підприємства					
2.1. Маневреність власних оборотних коштів			+		
2.2. Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	+	+	+	+	+
2.3. Коефіцієнт швидкої ліквідності	+	+	+	+	+
2.4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	+	+	+	+	+
2.5. Частка оборотних коштів у активах			+		+
2.6. Частка виробничих запасів у поточних активах			+		
2.7. Чистий оборотний капітал					
3. Показники оцінки фінансової стійкості підприємства					
3.1. Коефіцієнт фінансової автономії	+	+	+	+	+
3.2. Коефіцієнт залучення власних коштів (фінансової залежності)	+	+	+	+	+
3.3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	+	+	+	+	+
3.4. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу			+		
3.5. Коефіцієнт покриття довгострокових вкладень			+		
3.6. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів			+		+
3.7. Коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів			+	+	
3.8. Коефіцієнт структури залученого капіталу			+	+	
3.9. Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел			+		
3.10. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	+	+			
4. Показники оцінки ділової активності підприємства					
4.1. Коефіцієнт оборотності активів	+	+	+	+	+
4.2. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	+	+	+	+	+
4.3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	+	+	+	+	+
4.4. Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	+	+	+	+	
4.5. Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	+	+	+	+	
4.6. Коефіцієнт оборотності запасів	+	+	+		+
4.7. Фондовіддача	+	+	+		+
4.8. Коефіцієнт оборотного капіталу	+	+	+		+
4.9. Період оборотності запасів			+		
4.10. Тривалість фінансового циклу			+		+
4.11. Тривалість операційного циклу			+		+
4.12. Коефіцієнт стійкості економічного зростання			+	+	
5. Показники оцінки рентабельності підприємства					
5.1. Обсяг чистого прибутку			+		
5.2. Рентабельність продукції		+	+		
5.3. Рентабельність активів		+	+	+	+
5.4. Рентабельність власного капіталу		+	+	+	+
5.5. Рентабельність основного капіталу			+		
5.6. Операційна рентабельність реалізованої продукції			+		+
5.7. Чиста рентабельність реалізованої продукції		+	+		+
6. Показники оцінки ринкової активності інвестованого об'єкта					
6.1. Дивіденди	+				
6.2. Коефіцієнт цінності акцій	+				
6.3. Рентабельність акції	+				

вабливості з огляду на наявність інформації, яка повинна відповідати умовам прозорості, доступності та релевантності, умовно можна поділити на три групи: методики, що ґрунтуються на різноманітних оцінках експертів; методики, що ґрунтуються на статистичній інформації; комбіновані методики, що ґрунтуються на експертно-статистичних розрахунках [3].

У вітчизняній практиці застосовуються різноманітні методики аналізу й оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Кожна з методик аналізу й оцінки інвестиційної привабливості підприємства має свої особливості, але призначення всіх цих методик зводиться до одного: встановити, чи доцільне інвестування коштів в аналізоване підприємство. Найбільш відомою є методика оцінки інвестиційної привабливості на основі фінансових показників [4].

Для оцінки інвестиційної привабливості використовують різноманітні фінансові коефіцієнти, їх склад визначається відповідно до цілей і глибини аналізу. Варто підкреслити, що коефіцієнти несуть найбільший зміст у тому разі, коли можна простежити їхню динаміку за певний час, наприклад, 3–5 років, або провести порівняльний аналіз, наприклад до і після реалізації інвестиційного проекту [4].

Досліджено економічну літературу [5–9] та згруповано інформацію щодо аналітичних показників, які використовують для обчислення інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості підприємства (таблиця 3).

Наявні підходи та методики оцінки інвестиційної привабливості різняться між собою і не завжди дають можливість порівнювати рівень інвестиційної привабливості різних підприємств. На нашу думку, це відбувається за рахунок того, що кожний зацікавлений суб'єкт ставить різні цілі відповідно до власних запитів.

Проте єдиним залишається одне: всі суб'єкти ринкових відносин, а саме власники, інвестори, банки, покупці, постачальники, страхові компанії, фондові біржі та інші суб'єкти господарювання, зацікавлені в однозначній оцінці конкурентоспроможності та надійності об'єкта інвестування або власного партнера [10].

У процесі дослідження було проаналізовано фінансову звітність підприємств харчової промисловості, їхню інвестиційну привабливість. Нами було обрано показники, які, на нашу думку, найбільш доцільно відображають рівень інвестиційної привабливості підприємств, які наведено на рисунку 1.

Використовуючи програмний продукт STATISTICA та вибірку з 30 підприємств харчової промисловості, було розраховано вищезазначені показники. Використовуючи експертний метод, а саме думку 5 експертів, які за шкалою від 0 до 10 балів виставили оцінки підприємствам за обраними вищезазначеними аналітичними показниками, було узагальнено результати дослідження, які наведено на рисунку 2.

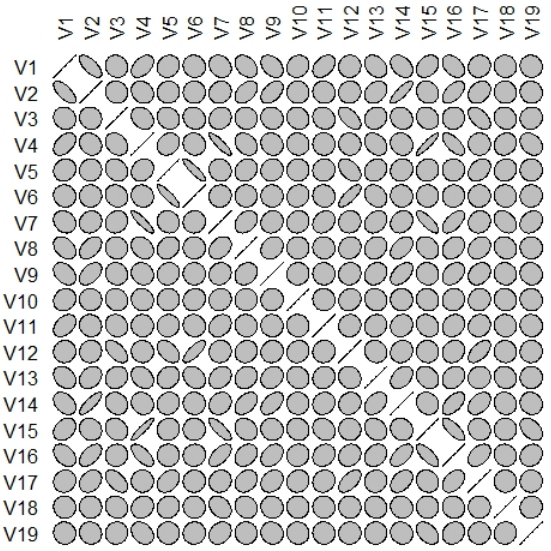


Рис. 2. Значення експертних оцінок інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості

На базі отриманих значень показників було проведено дослідження, що показники V4, V6, V14, V15 не є оптимальними для оцінки інвестиційної привабливості, що видно з рисунка 2, тому за доцільне вбачаємо їх вилучити з групи показників комплексної оцінки інвестиційної привабливості. Таким чином, з 19 показників залишиться 15, які, на нашу думку, є найбільш оптимальними для розрахунку інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості підприємств обраної сукупності, а саме підприємств харчової промисловості.

Висновки. Немає досконалої методики розрахунку інтегрованого показника оцінки інвестиційної привабливості, кожний суб'єкт обирає для себе ті показники, які найбільш ефективно задовольняють його потреби та досягнення цілей, які ставлять перед собою зацікавлені суб'єкти. Дослідження наявних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості та розроблення практичних рекомендацій із формування системи показників для комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємств із виробництва хліба та хлібобулочних виробів має теоретичне та практичне значення для інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Подальшого розвитку дослідження набуває у формуванні економіко-математичної моделі оцінки інвестиційної привабливості, яка би була ефективною для дослідження підприємств із виробництва хліба та хлібобулочних виробів та задоволення запитів зацікавлених осіб в інвестуванні та отриманні економічних вигід.

Список використаних джерел:

1. Аранчій Д.С. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу / Д.С. Аранчій, С.А. Гончаренко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2011. URL: http://pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/59.pdf.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. Станом на 25.12.2018.

3. Пилипенко О.І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик / О.І. Пилипенко // Міжнародний збірник наукових праць. 2010. Вип. 1(13). С. 324–330.

4. Пєтухова О.М. Інвестування: [навчальний посібник] / О.М. Пєтухова. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 336 с.
5. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 214/2654 від 31.03.1998 р. // Верховна Рада України. Законодавство України: [база даних]. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98. Станом на 25.12.2018. Назва з екрана.
6. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. Киев: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. 448 с.
7. Гриньова В.М., Коюда В.О. Інвестування: [підручник] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. Київ: Знання, 2008. 452 с.
8. Костюк О.М. Соціально-відповідальне інвестування: основнітренди в американській та європейській практиці / О.М. Костюк, Я.І. Мозговий // Вісник УАБС. 2011. № 2(31). С. 79–83.
9. Вахович І.М. Методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємства / І.М. Вахович, І.В. Олександренко, М.С. Забедюк // Актуальні проблеми економіки. 2014. № 11(161). С. 154–160.
10. Крамаренко К.М. Інвестиційна привабливість підприємства та методичні підходи до її визначення / К.М. Крамаренко // Причорноморські економічні студії. 2016. Випуск 10. С. 101–104.

УДК 330.3(045)

Сусіденко О.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ: ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ

Сусіденко О.В. Обліково-фінансові ресурси акціонерних товариств: теоретико-організаційні аспекти. У статті розкривається фінансова діяльність акціонерною товариства, його фінансовий стан та платоспроможність, що залежать від його спроможності та формують його фінансові ресурси в достатньому обсязі за рахунок збільшення власного капіталу, випуску облігацій, отримання банківських позик, кредиторської заборгованості та інших запозичених підприємством ресурсів.

Ключові слова: обліково-фінансові ресурси, джерела фінансування, рух товарів та послуг, ресурси, акціонерні товариства.

Сусиденко А.В. Учетно-финансовые ресурсы акционерных обществ: теоретико-организационные аспекты. В статье раскрывается финансовая деятельность акционерной общества, его финансовое состояние и платежеспособность, зависящие от его способности и формирующие его финансовые ресурсы в достаточном объеме за счет увеличения собственного капитала, выпуска облигаций, получения банковских займов, кредиторской задолженности и других заимствованных предприятием ресурсов.

Ключевые слова: учетно-финансовые ресурсы, источники финансирования, движение товаров и услуг, ресурсы, акционерные общества.

Susidenko O.V. Accounting and financial resources of joint stock companies: theoretical and organizational aspects. The article reveals the financial activity of the joint-stock company, its financial status and solvency, which depends on its ability and forms its financial resources in sufficient volume due to increase of own capital, issue of bonds, receipt of bank loans, accounts payable and other resources borrowed by the enterprise.

Key words: accounting and financial resources, financing sources, flow of goods and services, resources, joint-stock companies.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Побудова ринкової моделі економіки України об'єктивно зумовила появу підприємницьких структур різних форм власності, відповідно, змінилися форми і методи фінансового забезпечення їхньої діяльності. В економіці України серед підприємств недержавних форм власності найбільшу питому вагу мають акціонерні товариства. Їхня частка в загальній кількості підприємств колективної форми власності становить понад 48%, на них припадає понад 60% випуску продукції недержавного сектору. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження особливостей організації і функціонування акціонерних товариств,

визначення оптимальної вартісної структури капіталу, обгрунтування фінансової стратегії їхньої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трактування слова «ресурси» походить від французького слова ressources (допоміжний засіб), тобто грошові кошти, запаси, джерела коштів, доходів. Англійська термінологія передбачає вживання трьох аналогів: financial resources, funding source та source of financing, funding [6; 9]. За дослівним перекладом перший термін означатиме «фінансові ресурси», а другий – «джерела фінансування». Дослідження робіт вітчизняних та закордонних вчених свідчить, що підходи до визначення сутності та економічної природи фінансових ресурсів можна згрупувати так:

− група 1 – розглядає фінансові ресурси як сукупність усіх грошових коштів у фондовій та нефондовій формі, що є у розпорядженні підприємства [2; 9];

− група 2 – визначає фінансові ресурси як фонди грошових коштів із певним цільовим призначенням [8; 10], тобто за цим підходом фінансові ресурси існують тільки у фондовій формі та використовуються за цільовим призначенням;

− група 3 – виокремлюють лише певну частину [1] з фінансового або грошового потоку підприємства, яка може вважатись фінансовими ресурсами.

Наведення у визначенні терміна «фінансові ресурси» напрямів їхнього використання викликає також багато розбіжностей серед учених. Так, наприклад, в деяких дослідженнях [6] взагалі не вказуються напрями використання фінансових ресурсів. У визначенні фінансових ресурсів, яке наводить Д.А. Щербакова [3, с. 133] та Ж.Б. Яворська [9], вказується, що фінансові ресурси спрямовані на розвиток підприємницької діяльності, утримання невиробничої сфери, споживання та створення резервів. Більший рівень конкретизації напрямків використання, зокрема фінансування розширеного відтворення, приводить до неврахування важливих аспектів використання фінансових ресурсів, а відповідно – і до неточностей у тлумаченні відповідного поняття.

Істотні розбіжності також є стосовно форми існування фінансових ресурсів: деякі вчені взагалі не приділяють уваги цьому аспекту, інші наполягають на тому, що фінансові ресурси існують лише в фондовій формі, треті зазначають, що фінансові ресурси можуть існувати як у фондовій, так і у нефондовій формах. Такі самі розбіжності стосуються і зазначення у тлумаченні сутності фінансових ресурсів джерел їхнього формування. Думки варіюються від «нерозподілений прибуток, спрямований на збільшення акціонерного капіталу» до «за рахунок власних, залучених та позикових коштів» та взагалі виключення цієї характеристики з розгляду. Не можна заперечити той факт, що фінансові ресурси як на макрорівні, так і на мікрорівні формуються в результаті розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту.

М.І. Кробот [5, с. 26] підкреслює, що фінансові відносини на всіх рівнях господарювання пов'язані з формуванням грошових доходів і накопичень різних економічних суб'єктів. Ці грошові доходи та накопичення набирають форми фінансових ресурсів. Дослідження дає змогу запропонувати визначення фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси – це грошові кошти суб'єктів господарювання, що виникають у процесі розподілу та перерозподілу ВВП, акумулюються у фондовій або нефондовій формах із власних, прирівняних до них та позикових джерел та якими вони мають право розпоряджатися на власний розсуд та власний ризик з урахуванням цільового призначення коштів та для досягнення стратегічних, тактичних та оперативних цілей [10].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Необхідність дослідження зумовлена тим, що більшість підприємств мають низьку ефективність господарської діяльності через високий рівень зносу основних фондів та обмеженість власних фінансових ресурсів для модернізації і технічного переозброєння виробництва. Фінансова стійкість і ефективність акціонерних товариств визначається фінансовими ресурсами, які є в їх розпорядженні. Тому актуальності набувають питання пошуку оптимізації формування фінансових ресурсів акціонерних товариств і визначення напрямів підвищення ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній науці розглядається рух фінансових ресурсів, товарів та послуг між економічними суб'єктами. У такому разі рух товарів та послуг вважається потоком товарів та послуг, а рух фінансових ресурсів – фінансовим потоком. Традиційно серед учасників кругообігу виокремлюють такі: домашні господарства, державне управління, іноземні суб'єкти, підприємства, організації, установи. Між цими основними учасниками ринку і відбувається формування, використання, розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів. В економічній теорії ресурси прийнято поділяти на чотири групи: природні, матеріальні, трудові, фінансові. Фінансові ресурси, формою виявлення яких є фонди грошових коштів, мають характерні ознаки, що проілюстровано на рис. 1.

Управління фінансовими ресурсами являє собою систему інструментів, методів, форм розроблення і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із процесами формування, розподілу й використання фінансових ресурсів для досягнення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства. Від ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства залежить його спроможність досягти успіху на ринку. Правильно організоване управління є необхідним складником для успішної роботи організації в умовах жорсткої ділової конкуренції.

Метою управління фінансовими ресурсами є забезпечення діяльності підприємства оптимальним обсягом фінансових ресурсів у кожний конкретний період часу відповідно до напрямів його розвитку, організація формування необхідного рівня та раціонального використання фінансових ресурсів, максимізація прибутку та забезпечення підвищення ринкової вартості підприємства. Відповідно, завданнями ефективного управління фінансовими ресурсами є такі:

– залучення коштів на найвигідніших для підприємства умовах;

– визначення оптимальної структури фінансових ресурсів;

У зв'язку із сформованими завданнями визначимо, що система управління фінансовими ресурсами підприємства має базуватись на принципах:

– важливості;

– повноти;

– оперативності;

– динамічності;

– циклічності.

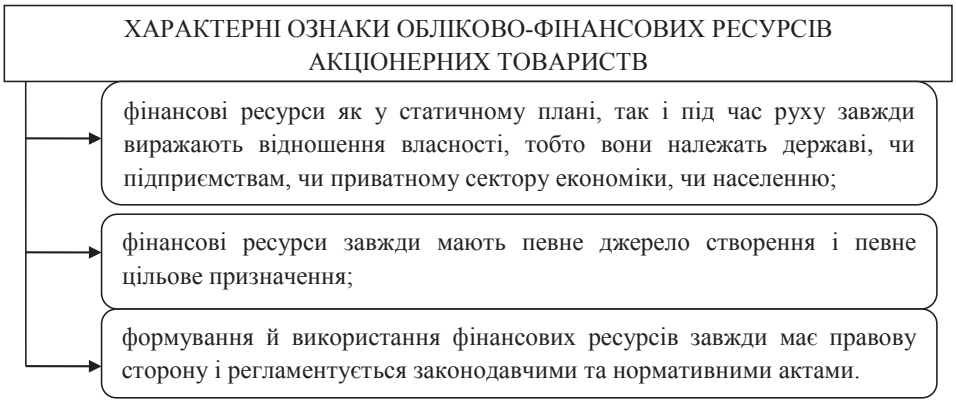


Рис. 1. Характерні ознаки обліково-фінансових ресурсів акціонерних товариств

Систему управління фінансовими ресурсами акціонерних товариств можна представити у вигляді схеми (рис. 2).

Відзначимо, що серед критеріїв ефективності пріоритет повинен належати таким параметрам системи управління фінансовими ресурсами акціонерних товариств, як:

– визначення реального обсягу наявних фондів фінансових ресурсів;

– обґрунтування оптимальних розмірів фондів грошових ресурсів, їх розподіл і використання з урахуванням потреб підприємств, економічної доцільності видатків, а також впливу їх на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності акціонерного товариства;

– контроль за раціональним використанням ресурсів, виробничих фондів, виконанням планових завдань, безперервністю розрахунків, підвищенням рентабельності виробництва;

– організація своєчасних економічних розрахунків із фінансово-кредитною системою, іншими підприємствами, організаціями, працівниками;

– проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства з погляду ефективності його роботи як бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Доцільно зазначити, що Законом України «Про акціонерні товариства», прийнятим Верховною Радою України 17 вересня 2008 р. за № 514-VI (зі змінами від 01.05.2016 р.), змінені типи акціонерних товариств і чітко встановлені відмінності між ними. Так, акціонерні товариства за типом поділяються на публічні та приватні. Публічне акціонерне товариство зобов'язане пройти процедуру лістингу та залишатися у біржовому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі. Водночас всі договори купівлі-продажу акцій цього товариства можуть укладатися лише на біржі, де товариство пройшло процедуру лістингу.

Публічне акціонерне товариство може здійснювати приватне та публічне розміщення акцій. Приватне акціонерне товариство має здійснювати лише приватне розміщення акцій, а його кількісний склад не може перевищувати 100 акціонерів. За рішенням загальних зборів може змінюватися тип акціонерного товариства.

Позитивні та негативні риси акціонерних товариств наведено на рис. 3. Прийняття вказаного закону стало важливим кроком на шляху адаптації вітчизняного законодавства до законодавства ЄС. Законом запроваджують такі важливі норми:

– визначення типів акціонерних товариств відповідно до міжнародної практики. Замість відкритих і закритих товариства стануть публічними або приватними, при цьому до складу приватного товариства не може входити більш ніж сто акціонерів;

– відповідно до закону публічне товариство має пройти процедуру лістингу та залишатися у біржовому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі;

– перехід до бездокументарного (електронного) обігу акцій, мета цієї норми – обмежити можливості маніпулювання реєстром акціонерів;

– зобов'язання повідомляти про намір купівлі акцій, якщо в результаті такого придбання покупець контролюватиме понад 10% акцій товариства, а після купівлі контрольного пакета (50% і більше) акціонер зобов'язаний запропонувати іншим акціонерам про-

Рис. 2. Система управління фінансовими ресурсами підприємства

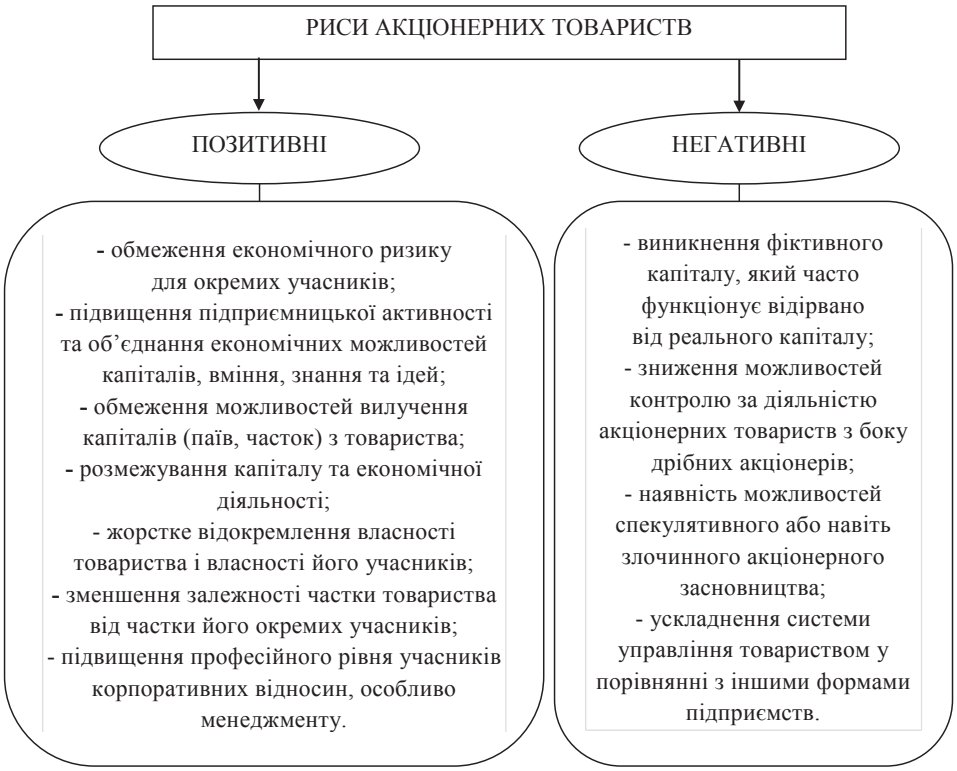


Рис. 3. Позитивні та негативні риси акціонерних товариств

дати належні їм акції за ринковою ціною. Тож особа, що претендує на контрольний пакет, повинна мати досить коштів, щоб придбати всі 100% акцій, якщо цього вимагатимуть міноритарії;

– визначення значних угод (вартість предмета договору більша, ніж 10% вартості активів товариства) й угод із зацікавленістю, процедури їх укладення. Зокрема, введено вимогу, згідно з якою значні договори укладає не виконавчий орган, а наглядова рада або загальні збори;

– введення заборони на створення АТ одною юридичною особою, якщо таку юридичну особу створив один учасник, також АТ не може мати у своєму складі декількох юридичних осіб, які одноосібно заснував той самий учасник;

– детальний механізм реалізації акціонерами переважного права на придбання акцій додаткової емісії має забезпечити захист акціонерів від «розмивання» належної їм частки;

– передбачено механізми захисту від можливих навмисних дій деяких акціонерів зі зловживання наданими правами: перешкоджання проведенню загальних зборів, «блокування» прийняття рішень тощо; захист засновників від несумлінного менеджменту тощо.

Як помічаємо, закон закріплює низку важливих положень щодо акціонерних товариств і передбачає системний захист прав акціонерів. У ньому можна виділити чотири основні блоки. Перший містить норми щодо управління акціонерними товариствами, другий – захисту інтересів міноритарних акціонерів, третій – захисту акціонерів від недобросовісного менеджменту, четвертий – захисту від рейдерів.

Новий закон також дає можливість ефективно запобігати рейдерським атакам і захопленням компаній і, відповідно, захищає права інвесторів, права власності.

Висновки з цього дослідження. Акціонерні товариства в економіці нашої держави відіграють важливу роль, адже саме цей вид господарських товариств створює найбільшу частку ВВП країни. Фінансові ресурси акціонерних товариств доцільно розглядати з позиції їх формування, з одного боку, і з позиції їх використання – з іншого. Стосовно використання фінансових ресурсів, то найважливішими є завдання управління ними в операційній та інвестиційній діяльності, зокрема управління необоротними та оборотними активами, реальними та фінансовими інвестиціями. Відповідно, кожне з цих завдань має свої особливості, алгоритми розв'язання.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon.rada.gov.ua.
2. Балабанов І.Т. Складові оцінки управління фінансовими ресурсами підприємств URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/.
3. Бердар М.М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства [Текст] / М.М. Бердар // Актуальні проблеми економіки. 2015. № 5. С. 133–138.
4. Білик Г.Г. Ефективність використання фінансових ресурсів суб'єктами господарювання як запорука економічного зростання. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Economy/.

5. Гришина І.І. Сутність відповідальності учасників акціонерних правовідносин [Текст] / І.І. Гришина // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. 2014. Вип. 45. С. 26–33.
6. Єсаян Е.М. Диверсифікація джерел формування фінансових ресурсів акціонерних товариств. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr//Stati/19PDF.pdf.
7. Жорнокуй Ю.М. Закон України «Про акціонерні товариства»: позитивні та проблемні аспекти [Текст] / Ю.М. Жорнокуй // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. 2014. Вип. 48. С. 32–40.
8. Жук В.М. Методичні рекомендації акціонерних товариств: правовий та обліковий аспекти. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2015_3/met.
9. Мамченко М.М. Поняття фінансових ресурсів в аналізі джерел формування капіталу підприємств. URL: http://www.nbuv. gov.ua/portal/Soc_Gum/Npmaup/pdf_files/pdf.
10. Прокопчук Д.В. Проблеми класифікації фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/Prokopczuk_20_2.pdf.

УДК 657.28:658.8

Фесенко В.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування,
Університет митної справи та фінансів
Остапчук І.В.,
магістрант,
Університет митної справи та фінансів

ОБЛІК ФАКТОРИНГУ ТА УПРАВЛІННЯ СУМНІВНОЮ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Фесенко В.В., Остапчук І.В. Облік факторингу та управління сумнівною дебіторською заборгованістю підприємства. Стаття присвячена проблемам управління дебіторською заборгованістю на підприємстві за допомогою факторингу. У статті досліджено сутність факторингу як фінансової послуги з погляду різних науковців, а також розглянуто поняття факторингу у нормативно-правових актах України. Проведено аналіз статистичних даних щодо сучасного стану ринку фінансових послуг і послуг факторингу в Україні, на основі даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. На основі досліджень праць науковців і діючого плану рахунків бухгалтерського обліку запропоновано оптимальну схему обліку факторингу у постачальника. Розроблено послідовність прийняття рішення щодо застосування факторингу, як інструменту управління сумнівною дебіторською заборгованістю.

Ключові слова: дебітор, сумнівна заборгованість, дебіторська заборгованість, облік, управління, факторинг, фінансові операції.

Фесенко В.В., Остапчук И.В. Учет факторинга и управления сомнительной дебиторской задолженностью предприятия. Статья посвящена проблемам управления дебиторской задолженностью на предприятии с помощью факторинга. В статье исследована сущность факторинга как финансовой услуги с точки зрения различных ученых, а также рассмотрено понятие факторинга в нормативно-правовых актах Украины. Проведен анализ статистических данных о современном состоянии рынка финансовых услуг и услуг факторинга в Украине, на основе данных Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг. На основе исследований трудов ученых и действующего плана счетов бухгалтерского учета предложено оптимальную схему учета факторинга у поставщика. Разработана последовательность принятия решения о применении факторинга, как инструмента управления сомнительной дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебитор, сомнительная задолженность, дебиторская задолженность, учет, управление, факторинг, финансовые операции.

Fesenko V.V., Ostapchuk I.V. Accounting for factoring and management of doubtful accounts receivable arrears of the enterprise. The article analyzes the problems of management of accounts receivable at an enterprise using factoring. In the article researched factoring as a financial service is investigated from the point of view of different scholars, as well as the concept of factoring in normative legal acts of Ukraine is considered. The analysis of statistical data on the current state of the market of financial services and factoring services in Ukraine, based on

data from the National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets, was conducted. On the basis of the researches of the works of scientists and the current plan of accounting of accounts, an optimal scheme of accounting factoring from the supplier is offered. A sequence of decision-making on the use of factoring as a tool for managing doubtful receivables is developed.

Key words: debtor, doubtful debt, accounts receivable, accounting, management, factoring, financial transactions.

Постановка проблеми. Управління дебіторською заборгованістю – досить складний процес. Тому не всім підприємствам вдається ефективно управляти таким вагомим активом, як дебіторська заборгованість. І як наслідок, підприємство втрачає оборотні кошти, стає неплатоспроможним і втрачає свої позиції на ринку. Рефінансування дебіторської заборгованості займає вагоме місце в процесі управлінні дебіторською заборгованістю. За допомогою такого інструменту управління підприємства мають змогу в більш короткий термін трансформувати дебіторську заборгованість у грошові активи. У сучасному світі факторинг стрімко розвивається і стає одним із основних засобів рефінансування дебіторської заборгованості. В Україні ця фінансова послуга знаходиться на етапі становлення, через це відсутня чітка модель обліку таких операцій. Саме це зумовлює необхідність дослідження цього виду фінансових послуг, його застосування постачальниками як спосіб управління заборгованістю покупців та замовників, обліку факторингових операцій та визначення їхньої суті для правильного застосування такого інструменту підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням факторингових операцій та розвитку факторингу в Україні займалися такі науковці, як О.І. Пальчук [1], Л.В. Момот [2], Н. Дзюба [3]. Питання обліку факторингових операцій розглядали такі вчені, як О.В. Фартушняк [4], Н.С. Струк [5], Н.В. Дутова [6] та інші дослідники. Та досі серед вчених немає єдиного підходу до відображення операцій факторингу у бухгалтерському обліку постачальника продукції (товарів, послуг). Проблемам управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу присвячено праці таких вітчизняних учених, як Ю.Г. Левченко [7], І.В. Фаринович [8], Я.С. Карп'як та Л.І. Ріжко [9]. Однак питання управління дебіторською заборгованістю на основі факторингу не в повній мірі висвітлено. Тому залишається актуальним і потребує постійного вивчення та аналізу.

Мета дослідження полягає у визначенні особливостей та обліку використання факторингу як інструменту управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Виклад основного матеріалу. У діяльності суб'єктів господарювання розрахунки з покупцями та замовниками є невід'ємною частиною нормального функціонування. Але під час відвантаження продукції з умовами післяплати виникає дебіторська заборгованість, вплив якої на підприємство може призвести до неплатоспроможності та банкрутства. Дебіторська заборгованість є одним з найбільших наявних активів, тому так важливо налагодити ефективне управління цим активом.

В Україні управління дебіторською заборгованістю зводитися в основному до фактичного її обліку, а прийнятті у світовій практиці інструменти управління мало застосовувані. Хоча такі альтернативні методи управління дебіторською заборгованістю, як факторинг, прискорюють процес оборотність коштів на підприємстві. Процес управління дебіторською заборгованістю охоплює комплекс заходів, спрямованих на підвищення її якості та ймовірності надходження оплати у визначений термін.

Розглянемо детальніше сутність поняття «факторинг». Науковці дещо по-різному трактують суть факторингу як фінансової послуги. О.І. Пальчук вважає, що факторингом є процес перевідступлення банку або факторинговій компанії неоплачених боргових зобов'язань, які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту та супроводжуються елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування постачальника [1, с. 170]. У роботі Л.В. Момот говориться про те, що факторинг – це банківська операція чи комплекс послуг, наданих клієнту спеціалізованою компанією в обмін на передачу дебіторської заборгованості, з обов'язковим переходом права власності на дебіторську заборгованість [2, с. 101–102]. О.В. Добровольська стверджує, що факторинг – це комплекс фінансових послуг, що полягають у передачі права вимоги коштів (дебіторської заборгованості) за поставлену продукцію або наданні послуги банку (фактора) в одержання постачальником негайної оплати [10, с. 166].

У Законі України «Про банки і банківську діяльність» сутність факторингу визначена так: факторинг – придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів [11].

Згідно з частиною 1 статті 1077 Цивільного кодексу України, за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [12].

Відповідно до Господарського кодексу України банк має право укласти договір факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), за яким він передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони за плату, а друга сторона відступає або зобов'язується відступити банку своє право грошової вимоги до третьої особи [13].

В загальному вигляді факторинг можна розглядати як фінансові послуги, що надаються факторинговими відділами банків і факторинговими компаніями клієнтам, у вигляді надання фінансування постачальни-

кам в обмін на отримання права вимоги дебіторської заборгованості, адміністрування дебіторської заборгованості покупців і замовників і забезпечення кредитних ризиків, за певну винагороду, визначену у договорі факторингу.

У факторинговій операції зацікавлені усі сторони. Постачальник отримує негайне погашення дебіторської заборгованості, прискорює оборотність коштів і покращує платоспроможність підприємства. Вигідним є факторинг і для покупців, адже вони можуть розраховувати на те, що постачальник надасть товари з відстрочкою оплати і вони зможуть не відволікати власні кошти певний час. Для фактора позитивним є отримання відсотків за факторингове обслуговування, які можуть становити від 5% до 20% від вартості відвантаженої продукції.

Факторингові послуги в Україні можуть надаватися лише двома установами, такими як:

1. Комерційні банки, які мають право надавати своїм клієнтам послуги факторингу.

2. Фінансові компанії, які мають право надавати факторингові послуги. Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» факторинг віднесено до фінансових операцій [14], а у Положенні «Про Державний реєстр фінансових установ» [15] зазначено, що фінансова компанія – фінансова установа, яка надає фінансові послуги, державне регулювання яких відповідно до законодавства віднесено до компетенції Нацкомфінпослуг, та яка не є страховиком, фінансовою установою, яка надає послуги з накопичувального пенсійного забезпечення, фінансовою установою – юридичною особою публічного права, а також кредитною установою, у тому числі кредитною спілкою та ломбардом.

Отже, відповідно до чинного законодавства в Україні факторингові послуги можуть надавати фінансові компанії, у яких у Свідоцтві про реєстрацію фінансової установи зазначено серед переліку фінансових послуг факторинг.

Інформація про стан ринку факторингових послуг наведена через діяльність фінансових компаній. Вся інформація про фінансові послуги, в тому числі і факторингові, міститься на сайті Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Кількість фінансових компаній в Україні постійно збільшується, а частка в них факторингових компаній є значною. На рис. 1 наведено динаміка загальної кількості фінансових і факторингових компаній в Україні за 2013–2017 рр. З рисунку видно, що факторингові компанії займають значну частку в загальній кількості фінансових компаній. Найбільша кількість компаній,які надають факторингові послуги випала на 2016 рік, в наступному році кількість скоротилася на 53 компанії. Загалом кількість факторингових компаній до 2017 року зростала, що свідчить про попит на цю послугу.

Рис. 1. Чисельність фінансових та факторингових компаній в Україні за 2013-2017 роки

Джерело: складено за даними Нацкомфінпослуг [16]

Побачити повну картину щодо стану ринку факторингових послуг можна за допомогою такого показника, як вартість договорів факторингу (рис. 2).

З рис. 2 видно, що кількість договорів у 2015 році стрімко зросла, натомість вартість договорів залишилася майже незмінною. Тобто велика кількість постачальників скористалась послугами факторингу, але суми фінансування по кожному клієнту були не великими, що є вигідним для факторингових компаній. В 2017 році ситуація змінилась,було укладено 29048 договорів на загальну вартість 31363,4 млн. гривень, що на 85,7% більше ніж в попередньому році.

Рис. 2. Динаміка показників за договорами факторингу в Україні за 2013–2017 рр.

Джерело: складено за даними Нацкомфінпослуг [16]

Отже, попит на факторингові послуги в Україні активно розвивається. Через дефіцит коштів, нестабільну економіку і ризик неплатежів за договорами поставки підприємства все частіше використовують факторинг як інструмент мінімізації кредитних ризиків.

Актуальним є питання відображення факторингових операцій в обліку. Задля уникнення викривлень у фінансовій та податковій звітності підприємств, постачальникам необхідно правильно обліковувати факторинг. В Україні не існує чітких методичних рекомендацій щодо обліку факторингових операцій.

Тому виникають проблемні питання в практичній роботі і підприємствам доводиться обліковувати такі операції опираючись на план рахунків та власний досвід.

Через відсутність у Плані рахунків бухгалтерського обліку спеціальних рахунків для обліку факторингу, схема відображення операцій в обліку може бути різною. Для бухгалтерського обліку важливим є розподіл факторингу на факторинг з регресом та факторинг без права регресу. При факторингу з правом регресу, у випадку несплати боргу покупцем, фактор має право потребувати від постачальника повернення виплаченого авансу. Тобто всі ризи лежать на постачальнику, на відмінну від факторингу без права регресу, де всі ризики бере на себе фактор.

На практиці схема обліку даних різновидів факторингу може бути однаковою. Відмінність в обліку проявляється у випадку несплати боргу покупцем при факторингу з регресом.

Н. Дзюба пропонує відносити витрати з факторингових операцій на субрахунок 952 «Інші фінансові витрати» [3, с. 35–41]. Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків на субрахунку 952 «Інші фінансові витрати» ведеться облік витрат, пов'язаних із залученням позикового капіталу, зокрема витрат пов'язаних з нарахуванням відсотків за договорами кредитування (крім банківських кредитів), фінансового лізингу тощо [17]. З огляду на те, що факторинг відносять до кредитних операцій відповідно до українського законодавства, дана пропозиція є цілком обґрунтованою.

Н.С. Струк також пропонує використовувати позабалансовий рахунок 05 при передачі права грошової вимоги. Для відображення наданого фінансування дослідниця пропонує відкрити субрахунок 607 «Отримане фінансування за договором факторингу» [5, с. 221–228]. Облік факторингу може бути проводитись такими бухгалтерськими проведеннями (табл. 1).

На сьогодні існує декілька інструментів управління дебіторською заборгованістю, таких як кредит, вексель, форфейтинг та факторинг. Тому підприємству необхідно чітко розуміти доцільність застосування кожного інструменту, зокрема факторингу, в різних ситуаціях. На основі проведеного дослідження розроблено загальну модель прийняття рішення, щодо застосування факторингу як інструменту управління дебіторською заборгованістю.

На першому етапі створюється реєстр дебіторів за такими критеріями як «дата відвантаження», «термін надання відстрочки платежу», «сума заборгованості», «кінцева дата сплати заборгованості». З даного реєстру відбираються дебітори, які відповідають певним критеріям. Під такі критерії потрапить лише заборгованість, термін сплати якої настає менше ніж через 12 місяців після дати відвантаження. Зумовлено це тим, що факторингові компанії приймають на обслуговування лише клієнтів з короткостроковою заборгованістю, задля зменшення ризиків несплати. Не приймається на обслуговування зобов'язання фізичних осіб, пов'язаних осіб та покупців, які є кредиторами постачальника.

На другому етапі необхідно провести аналіз відібраних дебіторів. Зробити перевірку карток дебіторів, на рахунок несвоєчасної сплати заборгованості в минулому та аналіз фінансової звітності для підтвердження платоспроможності дебітора. Зазвичай, такий аналіз дебіторів робиться ще на етапі укладання договору з покупцями та замовниками.

Результатом наступного етапу є визначення необхідності операцій факторингу за кожним дебітором. Якщо сума заборгованості контрагента є незначною для підприємства і суттєво не впливає на фінансову стійкість, то використання факторингу, щодо таких дебіторів є недоцільним.

На четвертому етапі ми маємо вибірку дебіторів, заборгованість яких потребує рефінансування. Перед поставкою такої заборгованості на факторингове обслуговування, необхідно оцінити можливість здійснення даної операції. По-перше, потрібно звернути увагу на вибір фінансової установи. Оптимальним варіантом буде установа з розміром авансового платежу 80–90%, та терміном перевірки документів 5–10 днів. У такому випадку підприємство у досить швидкий час отримає основну частину боргу, чим збільшить свої оборотні кошти. По-друге, постачальнику необхідно визначитися з видом факторингу. Факторинг без права регресу означає, що у разі несплати покупцем боргу, всі ризики на себе бере фактор. Факторинг з регресом – це вид факторингової операції, при якій фактор, у разі

Таблиця 1

Основні бухгалтерські проведення з відображення операції факторингу з регресом

№	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	Відвантажено товари,продукцію, послугу	36	70
2	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	70	641
3	Відображено переуступлення права боргових вимог	685	36
4	Відображено суму, що підлягає фінансуванню	952	685
5	Отримано фінансування від фактора	311	681
У випадку погашення дебітором усієї суми боргу за договором			
6	Нарахована винагорода фактору	952	685
7	Здійснено остаточний розрахунок за факторингом (Перераховано фактором залишок суми боргу за вирахуванням плати за обслуговування)	311	685
8	Відображено взаємозалік за факторингом	685	361
У випадку непогашення дебітором суми боргу			
6	Нараховані та сплачені комісійні фактору	952 685	685 311
7	Відображено повернення авансу факторові	681	311

не отримання коштів від покупців, має право вимагати повернення боргу від постачальника. Такий вид факторингу застосовується досить рідко.

На останньому етапі підприємство має зробити висновок, на основі проведеного аналізу, щодо необхідності і можливості застосування факторингу в певний період до певних дебіторів.

Висновки з даного дослідження. Факторинг є важливим інструментом в управлінні дебіторською заборгованістю, прискорює оборотність коштів, через погашення дебіторської заборгованості, сприяє розширенню виробництва. У статті розгляну сучасний стан ринку факторингових послуг в Україні, на основі статистичних даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. У науковій літературі облік факторингу відображений по-різному. На основі досліджень праць науковців і діючого плану рахунків бухгалтерського обліку запропоновано оптимальну схему обліку факторингу у постачальника. Для підприємств актуальним питанням є прибутковість факторингу, для цього необхідно визначити необхідність застосування факторингу та умови на яких буде здійснюватися фінансування. У статті запропоновано загальну модель прийняття рішення щодо застосування факторингу як інструменту управління дебіторською заборгованістю. З даної моделі підприємству необхідно опрацювати п'ять етапів, для прийняття рішення про доцільність та прибутковість застосування факторингу на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Пальчук О.І. Факторинг як специфічна фінансова послуга. Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку». 2010. № 682. С. 168–173.
2. Момот Л.В. Розвиток факторингу в Україні. Наукові праці НУХТ. 2015. № 2. С. 100–107.
3. Дзюба Н. Факторинг чисто финансовая услуга. Налоги и бухгалтерский учет. 2009. № 36–37 (1220–1221). С. 35–41.
4. Фартушняк О.В. Деякі аспекти відображення факторингових операцій в обліку. Економіка розвитку. 2008. № 2(46). С. 67–69.
5. Струк Н.С. Фінансово-облікове забезпечення факторингових партнерських угод в Україні. Вісник нац. університету «Львівська політехніка». 2009. № 647. С. 221–228.
6. Дутова Н.В. Особливості бухгалтерського та податкового обліку факторингових операцій у постачальників. Збірник наукових праць «Економіка і організація управління». 2017. № 1(25). URL: http://jeou.donnu.edu.ua/article/view/3982 (дата звернення: 30.11.2018).
7. Левченко Ю.Г. Управління дебіторською заборгованістю за рахунок факторингу. Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_6_40 (дата звернення: 05.12.2018).
8. Фаринович І.В. Формування моделі управління дебіторської заборгованості торгівельних підприємств на засадах факторингу. Інтелект XXI. 2015. № 5. С. 115–121. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2015_5_18 (дата звернення: 05.12.2018).
9. Карп'як Я.С., Ріжко Л.І. Факторинг як інструмент вирішення фінансових проблем підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2009. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/2708/1/12.pdf (дата звернення: 09.12.2018).
10. Добровольська О.В. Ринок факторингових послуг: проблеми розвитку та перспективи. Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. 2015. № 1(31). С. 166–169.
11. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14 (дата звернення: 05.12.2018).
12. Цивільний Кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України, 2003, №№ 40-44, ст. 356. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15 (дата звернення: 05.12.2018).
13. Господарський Кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України, 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 05.12.2018).
14. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 № 2664-III Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14 (дата звернення: 05.12.2018).
15. Про затвердження Положення про Державний реєстр фінансових установ: Розпорядження від 28.08.2003 № 41 / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0797-03 (дата звернення: 06.12.2018).
16. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг URL: https://www.nfp.gov.ua/ (дата звернення: 07.12.2018).
17. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 / Міністерство фінансів України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99 (дата звернення: 30.11.2018).

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.46

Ревенко Д.С.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та маркетингу,
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

МЕТОД ВИЗНАЧЕННЯ СТІЙКОСТІ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ревенко Д.С. Метод визначення стійкості структури національної економіки України. У статті проведено дослідження структури соціально-економічної системи. Ідентифікація структури соціально-економічного макрорівня із застосуванням математичного інструментарію є об'єктом для державного регулювання економіки. Аналіз макроекономічної системи України показав, що її структуру становлять взаємозв'язок, інтеграція, пропорції та співвідношення основних галузей і видів економічної діяльності. Для пошуку фундаментальних циклів у структурі економіки було побудовано графи. Визначено, що найближчим часом будуть спостерігатися структурні зрушення в системі, які вплинуть і на стійкість структури економіки, і на ефективність її функціонування загалом.

Ключові слова: стійкість, національна економіка, ідентифікація структури, міжгалузевий баланс, графи.

Ревенко Д.С. Метод определения стойкости структуры национальной экономики Украины. В работе проведено исследование структуры социально-экономической системы. Идентификация структуры социально-экономического макроуровня с использованием математического инструментария является объектом для государственного регулирования экономики. Анализ макроэкономической системы Украины показал, что ее структурой является взаимосвязь, интеграция, пропорции и соотношения основных отраслей и видов экономической деятельности. Для поиска фундаментальных циклов в структуре экономики были построены графы. Определено, что в ближайшее время будут наблюдаться структурные сдвиги в системе, которые повлияют и на устойчивость структуры экономики, и на эффективность ее функционирования в целом.

Ключевые слова: устойчивость, национальная экономика, идентификация структуры, межотраслевой баланс, графы.

Revenko D.S. Method of determining the sustainability of the structure of the national economy of Ukraine. In the article conducted the research of the structure of the socio-economic system. Identification of the structure of socio-economic macro level that based on mathematical tools is an object for state regulation of the economy. Consideration of the macroeconomic system of Ukraine, showed that its structure is the interconnection, integration, proportions and the ratio of major industries and types of economic activity. For the search of fundamental cycles in the structure of the economy, graphs were constructed. It is determined that in the near future there will be structural changes in the system, which will also affect the stability of the structure of the economy, and its effectiveness of functioning as a whole.

Key words: sustainability, national economy, structure identification, inter-industry balance, graphs.

Постановка проблеми. Дослідження структури соціально-економічної системи є необхідною умовою як для пізнання логіки стійкості функціонування та розвитку самої системи зсередини, так і для формулювання ефективних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення існування і розвиток системи. Процес дослідження властивостей структури системи спрямований на виявлення і вивчення зв'язків між її елементами, їх ідентифікацію, візуалізацію та аналіз, що слугує інструментом для конкретизації законів стійкості системи та її розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні дослідження, що стали значним внеском у розвиток структурного підходу до моделювання соціально-економічних систем, належать таким науковцям, як Г.Б. Клейнер, Я. Корнаї, Л.Н. Сергєєва, А.В. Бакурова, В.В. Кульба, П.Б. Миронова, В.М. Назаретова, Д.О. Новиков, А.В. Цвєтков, О.О. Воронін, С.П. Мішин і В.А. Овчиніков, О. Горчакова, Г.В. Горелова, О.М. Захарова, Л.О. Гініс, О.К. Єлісєєва, І.В. Прангішвілі, А.С. Харитонова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині пріоритетами в розвитку структури національної економіки є її модернізація, зниження сировинної спрямованості експорту, створення і

розвиток високотехнологічних виробництв. Однак слід зауважити, що необхідні структурні зміни відбуваються дуже повільно, що відбивається на стані стійкості всієї макроекономічної системи. Найбільш вагомими причинами цього є несприятливий інвестиційний клімат, недиверсифікована структура галузевого виробництва, недостатній рівень інституціональних перетворень, що в дійсності не реалізують відповідних реформ. Це все визначає необхідність розроблення інструментарію дослідження стійкості структури національної економіки.

Формулювання мети статті. Метою дослідження є розроблення модельного базису для дослідження стійкості структури національної економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розроблення діагностичного інструменту аналізу стійкості структури соціально-економічної системи необхідно вирішити завдання ідентифікації структури цієї системи, тобто обрати статистичну базу – джерело інформації для побудови математичного опису структури соціально-економічної системи, виокремити її елементи, розрахувати зв'язки між елементами.

Аналіз макроекономічної системи України показав, що її структуру становлять взаємозв'язок, інтеграція, пропорції та співвідношення основних галузей та видів економічної діяльності, тобто це «загальна конструкція» національної економіки. Відображення структури економіки у вигляді галузевого поділу дає змогу проводити аналіз міжгалузевих пропорцій, взаємозв'язків та ефективності діяльності кожної галузі та економіки загалом. Ідентифікація структури національної економіки ускладнюється й тим, що в економіці можна виокремити понад двохсот галузей і понад п'ятисот окремих видів виробництв. Для зручності поділення й зіставлення галузей використано класифікацію видів економічної діяльності.

Як інформаційне поле відображення структури національної економіки обрано міжгалузевий баланс виробництва та розподілу продукції «витрати – випуск» (у цінах споживачів) за 2014–2016 роки [1]. Методологічні основи і практична реалізація методу викладені в праці В. Леонтьєва [2]. Використання міжгалузевого балансу дає можливість дослідити відтворення та відносини між галузями, оцінити наявні функціональні зв'язки між галузями, підгалузями, комплексами та сферами економіки, відобразити пропорції розвитку кожної галузі в загальному економічному розвитку країни. Крім того, міжгалузевий баланс є підґрунтям для побудови структурної моделі макроекономічної системи України та оцінювання її стійкості. У зв'язку з тим, що перший квадрат таблиці «витрати – випуск» складається із 42 основних галузей, а це ускладнює ідентифікацію та аналіз структури макроекономічної системи України, запропоновано об'єднати галузі за класифікаційним принципом ООН, згідно з яким до основних сфер економічної діяльності належать сільське господарство; добувна і гірнича промисловість; обробна промисловість; постачання енергоресурсів; будівництво; оптова та роздрібна торгівля, ресторани та готелі; транспорт, зв'язок та логістика; фінанси, страхування, операції з нерухомістю.

З огляду на те, що для України досить важливими є ще й інші галузі, які формують національне господарство, запропоновано розширити перелік за рахунок таких галузей, як хімічна промисловість, металургійна промисловість, харчова промисловість, ІТ-галузь, сектор державного управління, соціальний сектор (освіта, охорона здоров'я та спорт).

Після групування галузей таблиці «витрати – випуск» отримано спрощену таблицю, яка характеризує потоки товарів та послуг між групами галузей. Для полегшення процесу ідентифікації структури системи національної економіки запропоновано розраховувати зв'язки між галузями (елементами) системи на підставі відносних величин, а саме розрахувавши відношення кожного парного значення проміжного споживання між двома галузями до сукупного споживання у всій національній економіці. Отримано матрицю відносних коефіцієнтів, які є вагами зав'язків між галузями національного господарства. Матриці відносних коефіцієнтів є аналітичним інструментом, який дає змогу виявити взаємопов'язаність галузей економіки, інакше кажучи, виміряти їхні виробничі відносини у сфері спільної діяльності або як кінцевого виробника на ринку товарів і послуг. Чим більший відносний коефіцієнт (k_{ij}), тим щільніша взаємодія між двома галузями і тим більший внесок у сукупний продукт національного господарства.

Для фокусування уваги під час аналізу структури національної економіки на найважливіших її галузях, зв'язках між ними, а також виділення галузей з найбільшим впливом на стійкість національного господарства відбираються розраховані відносні коефіцієнти з найбільшим значенням, а саме враховуються відносні коефіцієнти зі значенням більшим за 0,5% від загального рівня сукупного споживання у всій національній економіці. Також у структурі макроекономічної системи не були враховані ті галузі, які виробляють товари або послуги для власного споживання і не пов'язані щільними зв'язками з іншими галузями ($k_{ij} \leq 0,5\%$).

Результати відібрання відносних коефіцієнтів наведені в таблиці 1, тут подана матриця, яка є матрицею взаємозв'язку між галузями національного господарства України. Номер галузі в таблиці 1 відповідає нижче зазначеним номерам.

1. Сільське, лісове та рибне господарство.
2. Добувна і гірнича промисловість.
3. Харчова промисловість.
4. Обробна промисловість.
5. Хімічна промисловість.
6. Металургійна промисловість.
7. Постачання енергоресурсів та транспортна логістика.
8. Оптова та роздрібна торгівля, ресторанна та готельна справа.
9. Продукція ІТ-індустрії.
10. Фінанси, страхування, операції з нерухомістю.
11. Дослідження, наукова та технічна діяльність.
12. Публічне управління та адміністрування.
13. Освіта, охорона здоров'я, спорт та інше.
14. Машинобудування та приладобудування.
15. Будівництво.

Проаналізувавши дані таблиці 1, можна стверджувати, що взаємозв'язки між галузями і власне споживання в самих галузях становить 79% від загального виробництва і споживання в національній економіці України.

Таблиця 1

Матриця відносних коефіцієнтів (%) взаємозв'язку галузей національного господарства України

Номер галузі	Номер галузі													
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	12.	13.	14.	15.
1.	5,3		3,9					0,7						
2.		0,5			2,3	2,3	3,5							
3.			2,3											
4.			0,8	1,3							0,5			
5.	3,5	0,5	1,6	0,8	3,3	1,7	1,5	0,9				0,5		1,6
6.						2,7	0,6						0,9	1,2
7.	0,7	1,3	1,1		0,8	1,6	2,8	1,5				0,5		
8.	1		1,8		0,8	0,7	1,1	3,1						0,5
9.								0,5	2,0					
10.			0,5				0,8	2,5		2,6				
11.								0,6						
12.							0,6							
13.												0,7		
14.	0,8						0,5	0,5					1,1	
15.														1,5

Останнім кроком ідентифікації структури національної економіки є побудова самої структури. Спочатку побудуємо спрощену структуру національного господарства у вигляді неорієнтованого графа. Для реалізації неорієнтованого графа необхідно розрахувати сумарний товарообіг (сума вхідних і вихідних потоків між двома галузями) між галузями національного господарства. Для цього, скориставшись даними, наведеними в таблиці 1, розрахуємо суми товарообігу відносних коефіцієнтів для всіх поєднаних галузей та за допомогою програмного пакету системи комп'ютерної алгебри Maple 11 побудуємо неорієнтований граф, який наведено на рисунку 1.

Математичний опис наведеної на рисунку 1 структури системи, яка складається з набору належних до національної економіки галузей (вершин графа) $\{v_1, v_2, v_3, v_4, v_5, v_6, v_7, v_8, v_9, v_{10}, v_{11}, v_{12}, v_{13}, v_{14}, v_{15}\}$, може бути записаний у вигляді множини двоелементних підмножин – взаємозв'язків між цими галузями (ребрами графа):

$$
\begin{aligned}
G = \{&\{v_1, v_3\}, \{v_1, v_5\}, \{v_1, v_7\}, \{v_1, v_8\}, \{v_1, v_{14}\},\\
&\{v_2, v_5\}, \{v_2, v_6\}, \{v_2, v_7\},\\
&\{v_3, v_4\}, \{v_3, v_5\}, \{v_3, v_7\}, \{v_3, v_8\}, \{v_3, v_{10}\}, \{v_3, v_{15}\},\\
&\{v_4, v_5\}, \{v_4, v_{12}\},\\
&\{v_5, v_6\}, \{v_5, v_7\}, \{v_5, v_8\}, \{v_5, v_{13}\},\\
&\{v_6, v_7\}, \{v_6, v_8\}, \{v_6, v_{14}\}, \{v_6, v_{15}\},\\
&\{v_7, v_8\}, \{v_7, v_{10}\}, \{v_7, v_{12}\}, \{v_7, v_{13}\}, \{v_7, v_{14}\},\\
&\{v_8, v_9\}, \{v_8, v_{10}\}, \{v_8, v_{11}\}, \{v_8, v_{14}\}, \{v_8, v_{15}\}\}.
\end{aligned}
\tag{1}
$$

Якщо координати вершин прийняти відповідно до власних векторів матриці суміжності (розташування вершин графа визначається величиною власних значень векторів за абсолютною величиною), отримаємо тривимірне зображення графа структури національної економіки, яке наведене на рисунку 2.

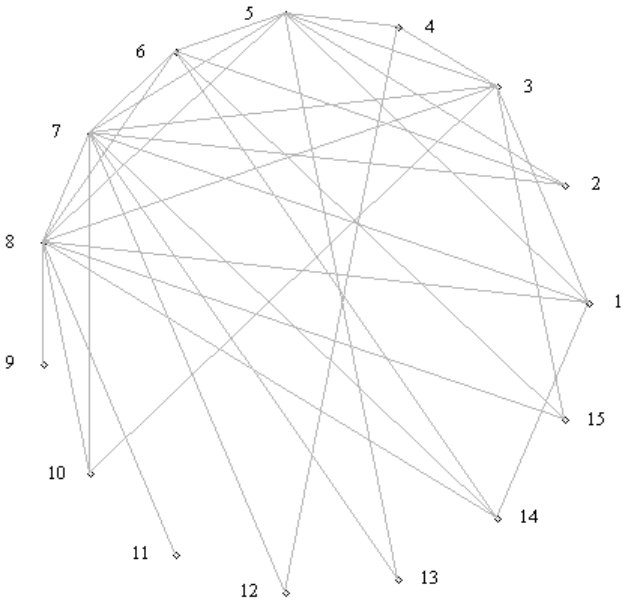


Рис. 1. Спрощена структура національної економіки у вигляді неорієнтованого графа

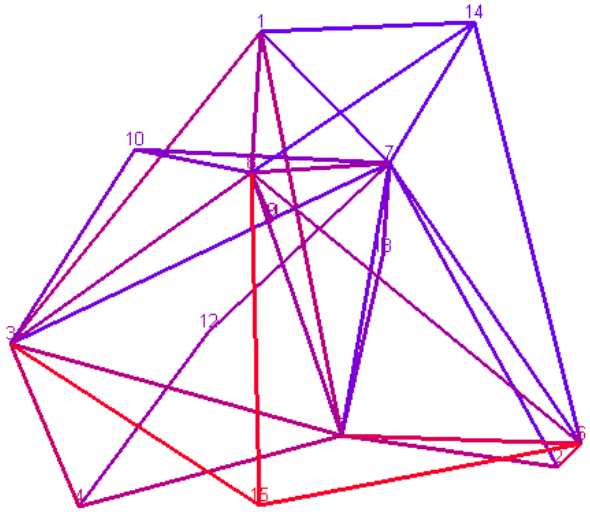


Рис. 2. Тривимірна структура національної економіки

Після проведення ідентифікації структури наступним етапом є її аналіз і формування висновків щодо структурної стійкості та факторів, що на неї впливають. Аналіз пов'язаності вершин графа, тобто виявлення зв'язку галузей між собою, є необхідною процедурою для визначення тих вершин-галузей, які мають найщільніший зв'язок, тобто відіграють графоутворювальну роль. Як можна розрахувати за записом графа (1), вершини графа мають такі ступені (валентності): $\deg(v_1) = 5$, $\deg(v_2) = 3$, $\deg(v_3) = 7$, $\deg(v_4) = 3$, $\deg(v_5) = 8$, $\deg(v_6) = 6$, $\deg(v_7) = 10$, $\deg(v_8) = 10$, $\deg(v_9) = 1$, $\deg(v_{10}) = 3$, $\deg(v_{11}) = 1$, $\deg(v_{12}) = 2$, $\deg(v_{13}) = 2$, $\deg(v_{14}) = 4$, $\deg(v_{15}) = 3$. Максимальний ступінь, що дорівнює 10, мають вершини v_7 та v_8, які відповідають таким галузям постачання, як: енергоресурси та транспортна логістика; оптова та роздрібна торгівля, ресторанна та готельна справи. Ще три вершини мають значний ступінь і чинять суттєвий вплив на стан і стійкість системи, а саме v_3, v_5 та v_6, які відповідають таким галузям, як харчова промисловість; хімічна промисловість та металургійна промисловість. Також у структурі системи є дві висячі вершини, ступінь яких дорівнює одиниці – v_9 і v_{11}, що відповідає ІТ-галузі і галузі досліджень, наукової та технічної діяльності.

Аналіз розташування вершин графа структури і матриці суміжності дав змогу визначити матрицю відстаней і розрахувати максимальний і мінімальний ексцентриситети. Найбільший ексцентриситет, тобто максимально можлива відстань між двома вершинами графа структури, дорівнює $d(G) = 3$, а мінімальний ексцентриситет дорівнює $r(G) = 2$. На основі матриці відстаней визначено центр графа структури національної економіки України як множина всіх вершин графа з мінімальним ексцентриситетом, тобто таким, що дорівнює радіусу графа. Центр графа складається з множини вершин $\{v_1, v_3, v_5, v_6, v_7, v_8, v_{10}\}$, що відповідає таким галузям економіки, як сільське, лісове та рибне господарство; харчова промисловість; хімічна промисловість; металургійна промисловість; постачання енергоресурсів та транспортна логістика; оптова та роздрібна торгівля, ресторанна та готельна справа; фінанси, страхування, операції з нерухомістю. Центр графа генерує глобальну стійкість системи, тому що у центрі графа формуються найкоротші й найщільніші зв'язки з іншими галузями. Тому найважливішим завданням у дослідженні центра графа є дослідження системних змін у вершинах-галузях центра графа, які можуть привести до ланцюгових кризових змін у структурі системи, що порушить її стійкість або приведе до руйнування системи.

Для визначення фундаментальних циклів у структурі економіки, остовів та мостів, витоків та стоків, а також структурної стійкості системи наступним кроком аналізу структури національної економіки є її представлення у вигляді орієнтованого графа. Відповідно до таблиці 1, яка є табличним відображенням матриці суміжності орієнтованого графа, використавши правило побудови таблиці «витрати – випуск» (стовбці визначають потоки ресурсів від галузей до відповідної галузі за номером стовбцю, а рядки відповідають потокам із відповідної галузі за номером рядка до інших галузей), отримаємо орієнтований граф, який зображено на рисунку 3.

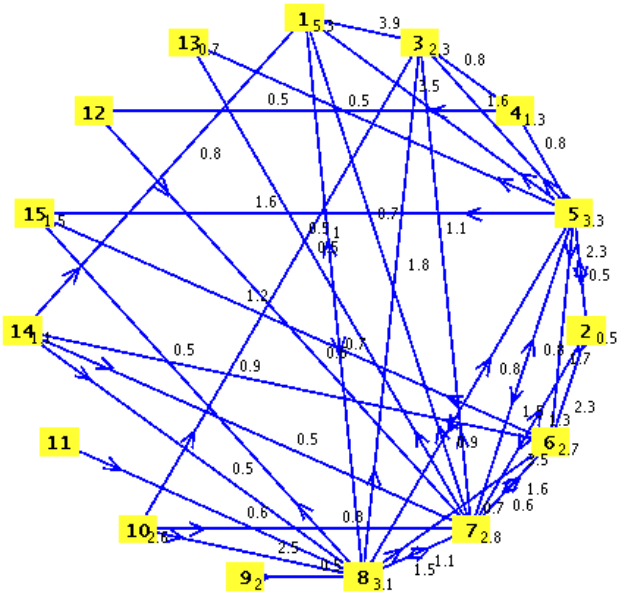


Рис. 3. Орієнтований граф структури національної економіки

Орграф структури національної економіки не є замкнутим, і в ньому немає єдиного орієнтованого циклу; це можна пояснити тим, що національна соціально-економічна система є відкритою, і в ній є галузі кінцевого споживання, наприклад, харчова галузь та галузь оптової та роздрібної торгівлі, ресторанної та готельної справи, а певні галузі є експортноорієнтованими. У зв'язку з цим можна вважати, що граф є слабкозв'язаним і однобічним. Дослідження структури на наявність витоків і стоків показало, що в структурі системи є три витоки $\{v_9, v_{10}, v_{11}\}$ і три стоки $\{v_3, v_{13}, v_{15}\}$. Витоками в структурі національної економіки є такі галузі: ІТ-індустрія; галузь фінансів, страхування та операцій з нерухомістю; галузь наукових досліджень та технічної діяльності. Вочевидь, ці галузі є витоками, оскільки вони обслуговують центральні графоформуючі галузі. Стоками в структурі національної економіки є такі галузі, як харчова промисловість; освіта, охорона здоров'я, спорт та інше; будівництво. Наявність цих галузей, як зазначалося раніше, визначає слабкозв'язаність графа структури і ці галузі є галузями кінцевого споживання.

На останньому етапі дослідження проводиться оцінювання структурної стійкості соціально-економічної системи. Через те, що стійкість є динамічною характеристикою, а в роботі В. Леонтьєва [2] показано, що відносні коефіцієнти, які відображають зв'язки між галузями економіки, є постійними, порівняння змін структури в часі є неефективним завданням для аналізу структурної стійкості. Показник стійкості структури системи в кількісному плані відображає ступінь розподілу виробничо-економічних зв'язків у вершинах центра графа структури соціально-економічної системи. Значна різниця в розподілі виробничих зав'язків між центром графа структури і його периферією (іншими вершинами графа) відіграє визначальну роль у стійкості структури соціально-економічної системи. На нерівномірність розподілу виробничих зав'язків впливає розгалужена структура системи, яка має малу кількість виробничих зв'язків із центром структури,

і значні периферичні дерева, тобто чим більш досяжними будуть вершини графа до його центра, тим більш стійкою буде структура системи. Значна диференціація між центром і периферією структури формує економічну нестабільність і приводить до неефективного розподілу ресурсів. Тому запропоновано оцінювати стійкість структури соціально-економічної системи, наведеної у вигляді орієнтованого графа, як відношення суми ваг зв'язків центральних вершин до загальної суми всіх ваг у орієнтованому графі:

$$SS = \frac{\sum_{i=1}^{b} v_C + \sum_{j=1}^{d} e_C}{\sum_{i=1}^{n} v + \sum_{j=1}^{m} e}, \qquad (2)$$

де v_C – ваги вершин центра графа структури; e_C – ваги дуг, які виходять із вершин центра графа структури; b – кількість вершин центра графа; d – кількість дуг, які виходять із вершин центра графа; v – ваги вершин графа структури; e – ваги дуг графа структури; n – кількість вершин графа структури; e – кількість дуг графа структури.

Стійкість структури системи може набувати таких значень:

$0 < SS < 0.3$ – низька стійкість структури системи, центр не забезпечує основних виробничих зв'язків, система може вийти зі стану стійкості за умови незначної дестабілізації всередині окремої галузі або за рахунок змін виробничих зв'язків;

$0.3 < SS < 0.6$ – зона достатньої стійкості структури системи – на центр графа структури припадає приблизно половина всіх виробничих зв'язків структури системи, що формує «продукуючу зірку», процеси в системі протікають досить швидко за рахунок значної сили і кількості зв'язків між галузями системи;

$0.5 < SS < 1$ – зона значної стійкості структури системи – на центр структури припадає значна кількість виробничих зв'язків, структура системи сильно зв'язана.

Також треба зазначити, що структурна стійкість формується і у вершинах графа, тобто в продукуючих галузях національної економіки, які мають техніко-технологічні, економічні, соціальні, правові та екологічні можливості для економічного зростання, повного задоволення потреб інших галузей у формуванні відповідних послуг і проміжного чи кінцевого продукту. Значна техніко-технологічна, економічна, соціальна, регіональна або інша диференціація галузей у національній економіці знижує її структурну стійкість.

У таблиці 2 подано розрахунки коефіцієнтів стійкості структури макроекономічної системи за 2014–2016 рр. Як видно з таблиці, коефіцієнт стійкості структури системи є досить високим і знаходиться в зоні значної стійкості, тому можна вважати, що структура національної економіки України є стійкою.

Таблиця 2

Динаміка коефіцієнтів стійкості макроекономічної структури України за 2014–2016 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Коефіцієнт стійкості структури системи (SS_t)	0.75	0.757	0.748

Висновки. Виходячи з результатів аналізу структури макроекономічної системи, можна стверджувати: найближчим часом будуть спостерігатися структурні зрушення в системі, що впливатиме як на стійкість структури економіки, так і на ефективність її функціонування загалом. Це пов'язано із внутрішньою структурною кризою в економіці України (зокрема, з неефективним виробництвом у більшості галузей, низькою продуктивністю праці в галузях з матеріальним кінцевим продуктом, зростанням державного боргу). Для подолання структурної кризи та підвищення стійкого опору економіки до змін у зовнішньому середовищі необхідно розробити державну стратегію, спрямовану на регулювання структури та подальшу її трансформацію.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. Київ. URL: http://ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 10.12.2018).
2. Леонтьев В. Исследования структуры американской экономики. Пер. с англ. А.С. Игнатьева под ред. А.А. Конюса. М.: Госстатиздат, 1958. 640 с.
3. Сергєєва Л.Н., Бакурова А.В., Воронцов В.В., Зульфугарова С.О. Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2009. 200 с.
4. Сергєєва Л.Н., Бакурова А.В. Концепция структурной сложности социально-экономической системы. Модели управления в рыночной экономике. Донецк, 2008. С. 425–433.
5. Угольницкий Г.А. Иерархическое управление устойчивым развитием. М.: Издательство физико-математической литературы, 2010. 336 с.

УДК 338.43:519.86:636.5.082

Степаненко Н.В.,
кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доцент кафедри прикладної математики та економічної кібернетики,
Херсонський державний аграрний університет

ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ ЖИВОЇ МАСИ ЯЄЧНИХ КРОСІВ

Степаненко Н.В. Використання математичних моделей для підвищення економічної ефективності прогнозування живої маси яєчних кросів. Стаття присвячена використанню математичних моделей інтенсивності росту живої маси яєчних кросів для прогнозу продуктивності. Під час вивчення ефективності використанні моделі Т.К. Бріджеса і Ф. Річардса для прогнозу кінцевої живої маси виходили з даних початкового росту за перші 6 тижнів життя курчат. Нами вивчена доцільність використання нових параметрів інтенсивності росту в моделі Т.К. Бріджеса для виявлення генотипових відмінностей між кросами і прогнозування живої маси, виходячи з показників, отриманих в ранньому онтогенезі. Доведена доцільність використання параметрів моделі (кінетична й експоненційна швидкість росту) як додаткових критеріїв за спрямованого відбору за продуктивністю.

Ключові слова: моделювання, жива маса, прогноз продуктивності, експоненційна швидкість росту, інтенсивність росту.

Степаненко Н.В. Использование математических моделей для повышения экономической эффективности прогнозирования живой массы яичных кроссов. Статья посвящена использованию математических моделей интенсивности роста живой массы яичных кроссов для прогноза производительности. При изучении эффективности использованы модели Т.К. Бриджеса и Ф. Ричардса для прогноза конечной живой массы, исходя из данных начального роста за первые 6 недель жизни цыплят. Нами изучена целесообразность использования новых параметров интенсивности роста в модели Т.К. Бриджеса для выявления генотипических различий между кроссами и прогнозирования живой массы, исходя из показателей, полученных в раннем онтогенезе. Доказана целесообразность использования параметров модели (кинетическая и экспоненциальная скорость роста) как дополнительных критериев при направленном отборе по производительности.

Ключевые слова: моделирование, живая масса, прогноз производительности, экспоненциальная скорость роста, интенсивность роста.

Stepanenko N.V. Use of mathematical models for increasing the economic efficiency of prediction of live weight of egg crosses. The article is devoted to the use of mathematical models of the intensity of growth of live weight of egg crosses for the forecast of productivity. While studying the effectiveness, the models by T.C. Bridges and F. Richards were used for the prediction of the final live weight, based on the initial growth data for the first 6 weeks of life of chickens. We have studied the feasibility of using new growth intensity parameters in the model by T.K. Bridges to detect genotype differences between crosses and predict live weight, based on the rates obtained in early ontogenesis. The expediency of using model parameters (kinetic and exponential growth rate) as additional criteria for directed performance selection is proved.

Key words: modelling, live weight, productivity forecast, exponential growth rate, intensity of growth.

Постановка проблеми. Забезпечення населення України високоякісною м'ясною продукцією – стратегічне завдання галузі птахівництва. Для сталого розвитку вітчизняного птахівництва і підвищення ефективності ведення галузі в практику племінних і товарних господарств повинні бути включені нові удосконалені методи оцінки і використання основного і резервного генофонду птиці.

Характерною особливістю аграрних досліджень є активне використання математичних моделей для прогнозування продуктивності тварин. Бурхливий розвиток обчислювальної техніки дозволяє обробляти все більшу кількість статистичних даних, на основі яких можна не тільки дати пояснення об'єкту за описом, але й спробувати побудувати прогноз.

Тому правильно побудована модель і висновки, що отримуються на її основі, дозволяють знизити енергетичні та економічні витрати. Натепер у світі розроблено та впроваджено тисячі біологічних і аграрних моделей, створено низки міжнародних навчальних центрів системних досліджень у сільському господарстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Одним з основних факторів отримання високопродуктивних птахів є спрямоване вирощування ремонтного молодняку, яке передусім контролюється обліком динаміки живої маси та лінійних вимірів. Птахівницькі господарства внаслідок наданих інвестицій отримали змогу модернізувати свою технічну базу, закуповувати курей найпродуктивніших кросів, поліпшувати організацію, якість годівлі та ветеринарне забезпечення галузі.

Це дало можливість вести виробничий процес отримання продукції на рівні сучасних світових стандартів виробництва [1, с. 154; 2, с. 3].

Мета наукових досліджень. Завданням дослідження було обґрунтування і розроблення ефективних моделей для підвищення живої маси птиці та її прогнозу.

Для досягнення наміченої мети були поставлені такі завдання:

– вивчення онтогенетичних змін живої маси шляхом удосконалення показників, що характеризують інтенсивність росту і формування особин;

– провести порівняльну оцінку математичних моделей для опису і прогнозування живої маси курей.

Основний матеріал. Одним з основних факторів отримання високопродуктивних птахів є спрямоване вирощування ремонтного молодняку, яке передусім контролюється обліком динаміки живої маси і лінійних вимірів. Як вказують В.Д. Лук'янова, Н.Д. Косенко, В.П. Коваленко [8], для ефективного ведення птахівництва селекція повинна бути спрямована на зменшення живої маси дорослих особин усіх видів птиці. Такий підхід сприяє меншим витратам кормів на одиницю продукції або одну голову родинного стада.

Генетики провідних селекційних фірм Західної Європи і США використовують у селекційних програмах систему генів «нормальний – карликовий ріст» (DW – dw) для створення материнських ліній бройлерних і яєчних кросів [6]. Але при цьому слід враховувати, що такий прийом не повинен сприяти зниженню інших селекційних ознак, зокрема таких, як маса яєць, жива маса м'ясного молодняку в забійному віці, а також збереженість поголів'я. Тому для кожної лінії, що входить у структуру кросу, а також птиці родинних форм і фінальних гібридів розроблені відповідні стандарти, де вказані параметри живої маси у відповідні періоди вирощування.

У рекомендаціях із племінної роботи з птицею в племінних заводах і племрепродукторах [10] вказано, що поряд із щотижневим контролем до 120 діб вирощування обов'язковим є визначення живої маси птиці в 5-, 7- і 12-місячному віці. У селекції на тривалість несучості рекомендується визначати цей показник і в кінці періоду несучості (14-16-місячний вік курей). Особливу увагу слід приділяти, як вказують В.Д. Лук'янова, Ю.Н. Батюжевський, Р.К. Жук та інші [9], отриманню стандартної маси особини до 8-тижневого віку, щоб максимально проявився генетичний потенціал. Слід враховувати, що максимально допустимі відхилення від середніх показників живої маси у стаді повинні бути ±10%, до 13 тижневого віку і ±5% після 13 тижнів. Стадо, в якому маса тіла 80% молодняка не відхиляється на ±10%, вважається однорідним.

Для удосконалення селекційних програм у яєчному птахівництві важливе значення має розроблення критеріїв оцінки закономірностей росту молодняку і дорослих птахів з метою прогнозування у наступних поколіннях і для корекції системи вирощування, зокрема, використання обмеженої годівлі ремонтного молодняку. Для вирішення цього завдання використано два підходи:

1. Вивчення онтогенетичних змін живої маси шляхом удосконалення показників, що характеризують інтенсивність росту і формування особин.

Традиційно з метою оцінки інтенсивності росту тварин використовуються параметри абсолютного середньодобового приросту і відносного приросту, як вказують Л.Ф. Красота, В.Т. Лобанов, Т.Г. Джепарідзе [7], С. Броді [4], І.І. Шмальгаузен та С.І. Кочаловський [11].

Вважається, що вказані показники визначають кінцевий розмір сформованого організму, що певною мірою є відображенням особливостей реалізації генетичної інформації в онтогенезі. У цьому разі оцінка за динамікою показників живої маси, лінійних вимірів та інтегральних параметрів росту птахів може виступати критерієм визначення специфіки генотипу. Необхідним для цього вважається вивчення загальних закономірностей росту і розвитку. При цьому слід враховувати, що під впливом спадковості в межах цілеспрямованого процесу розгортання генетичної інформації організму в онтогенезі і чинників навколишнього середовища особини розвиваються нерівномірно (М.В. Зубець, В.П. Буркат, Ю.Ф. Мельник [5]). Відмінними є також темпи формування їх на різних фізіологічних стадіях індивідуального розвитку, що пояснюється залежністю темпів формування від інтенсивності обміну речовин.

Враховуючи загальнобіологічну закономірність зниження з віком відносної швидкості росту, Ю.К. Свєчиним [10] запропонована методика оцінки спаду інтенсивності формування молодняку в онтогенезі (Δt). В.П. Коваленко, С.Ю. Болілою та В.П. Бородаєм [3] запропонована модифікація цього підходу, що включає в собі поєднання показників відносної й абсолютної швидкості росту. В подальшому необхідні розробки нових критеріїв, які визначають напруженість і рівномірність росту в ранньому онтогенезі і мають високий кореляційний зв'язок із показниками живої маси, екстер'єрними показниками в наступні після визначення вікові періоди. Цим досягається прогноз значень кінцевої живої маси.

2. Використання математичних моделей для опису і прогнозування живої маси.

Основні моделі, що придатні і досить широко використовуються в селекції тварин і птахів, розглянуті в огляді літератури, але, на наш погляд, необхідна певна їх модифікація відповідно до напряму продуктивності та спеціалізації ліній, порід і кросів. Це дозволить здійснити відбір за компонентами складної полігенної ознаки, до яких відноситься більшість господарсько корисних показників.

Цим підходом реалізується «залишковий» принцип оцінки генотипу кожної особини – за різницею між реалізованою продуктивністю потомства і теоретично очікуваною, що розрахована за допомогою параметрів конкретної моделі.

Виходячи з цих передумов, нами проведені дослідження з порівняльного вивчення ефективності використання низки математичних моделей для опису й прогнозуванню живої маси ремонтного молодняку яєчних кросів.

Метою дослідження є вибір найефективнішої моделі, за допомогою якої досягається прогнозування живої маси у 18–20-тижневому віці, виходячи з показників, отриманих за період 6 тижнів вирощування. Поряд із цим проведена оцінка вихідних ліній і кросів за показниками відносного приросту, індексами напруги й рівномірності росту.

В аналіз включені показники живої маси птиці за даними проведеної нами оцінки родинних форм яєчного кросу «Прогрес» у племінному птахівничому підприємстві ЗАТ «Чорнобаївське» (табл. 1).

Особливість динаміки живої маси полягає в тому, що вона відображає призначення ліній у структурі кросу. Особливо наочно це спостерігається на курчатах кросу «Прогрес», який найбільш широко використову-

Таблиця 1

Динаміка живої маси молодняку кросу «Прогрес» за 20 тижнів вирощування, г (n=50)

Вік, тижні	Лінії та гібриди						
	П1	П2	П3	П4	П12 півні	П34 курочки	П1234 гібридні курочки
	червоний род-айленд		білий род-айленд				
1	2		3		4	5	6
1	80,1±0,51	80,3±0,47	80,3±0,42	80,2±0,42	85,2±0,49	79,5±0,46	75,5±0,45
2	155,3±0,94	151,3±0,87	151,2±0,92	150,5±0,79	190,6±1,17	150,3±0,78	139,6±0,81
3	228,6±1,23	220,1±1,13	220,8±1,32	220,0±1,32	290,0±1,75	232,8±1,31	188,7±0,98
4	309,6±1,66	278,8±1,68	308,5±1,85	298,6±1,77	398,1±2,35	311,4±1,73	259,4±1,56
5	402,3±2,43	402,0±2,34	391,6±2,12	381,5±2,10	512,1±2,62	389,8±2,15	341,2±1,99
6	483,1±3,19	467,1±2,54	463,8±2,63	453,9±2,80	611,8±3,62	481,9±2,56	409,1±2,22
7	581,1±3,75	589,7±3,29	550,7±3,17	540,7±3,18	741,0±4,01	576,5±3,19	484,6±2,73
8	684,6±3,93	687,1±4,27	668,4±4,22	658,4±2,86	848,0±4,72	678,4±4,19	565,0±3,53
9	780,9±4,77	797,6±4,91	765,4±4,45	755,5±4,17	954,3±5,72	760,3±4,49	647,8±4,04
10	890,3±5,21	890,5±5,31	877,3±5,55	867,2±5,18	1109,2±5,88	857,1±4,95	752,6±4,47
11	1006,4±5,94	1017,0±5,71	967,7±5,54	977,7±5,84	1227,1±6,29	964,0±5,50	883,4±4,93
12	1106,0±7,27	1117,3±6,89	1058,1±6,72	1048,2±5,26	1354,7±7,91	1059,5±6,15	973,8±5,98
13	1208,6±7,56	1221,2±7,24	1172,4±7,08	1152,6±6,29	1480,4±8,65	1137,0±5,67	1079,4±6,41
14	1307,1±8,53	1315,1±7,21	1280,9±7,39	1260,8±6,35	1611,1±8,60	1209,7±7,55	1168,0±6,44
15	1409,4±8,09	1421,6±8,01	1391,1±7,02	1361,1±7,99	1721,4±10,55	1292,7±8,19	1265,3±7,16
16	1498,4±7,97	1504,2±7,89	1474,6±7,99	1454,6±7,71	1835,8±10,34	1369,8±7,54	1351,4±7,16
17	1610,0±10,46	1603,4±9,36	1583,9±8,54	1563,8±9,23	1964,8±10,95	1472,8±8,48	1480,7±8,60
18	1710,1±10,93	1672,6±10,81	1677,8±9,36	1667,7±9,95	2089,7±10,73	1572,4±9,50	1591,0±10,11
19	1812,5±10,55	1789,7±9,33	1761,0±9,57	1741,1±9,66	2208,8±11,60	1673,3±9,67	1686,5±8,81
20	1927,6±10,85	1877,2±11,55	1865,8±9,72	1845,8±10,44	2357,4±13,56	1814,3±10,28	1810,2±11,06

ється у господарствах нашої країни. Нами проведено вивчення живої маси ремонтного молодняку чотирьох вихідних ліній (П1, П2, П3, П4), двох родинних форм (батьківської П12 породи червоний род-айленд і материнської П34 породи білий род-айленд), а також фінального гібрида цього кросу П1234.

Виходячи з теоретичних основ формування кросів курей, слід очікувати вищих показників живої маси курчат у батьківських ліній і форм, а мінімальних – у материнських ліній (формах), проміжних – у фінального гібрида. Отримані результати підтвердили, що конструкція кросу «Прогрес» побудована на вказаному принципі спеціалізації лінії за ознакою «жива маса». Так, максимальний показник живої маси отримано для курей батьківської лінії у батьківській формі П1 (1710,1 г), а мінімальний – для материнської лінії материнської форми П4 (1667,7 г).

Лінії П2 і П3 мало відрізнялися за показниками живої маси в 18-тижневому віці, відповідно 1672,6 і 1677,8 г. Цікаво відзначити, що дволінійна батьківська форма суттєво відрізнялась від материнської: 2089,7 і 1572,4 г. Батьківська форма навіть переважала вихідну лінію П1, що свідчить про прояв гетерозисного ефекту за ознакою «жива маса». Таким чином, проведений аналіз показав, що крос, який вивчали, має специфічні генотипи, який визначає їх відмінності в живій масі. Крім цього, простежується тенденція зниження живої маси під час створення нових кросів яєчних курей. Це зумовлено підвищенням ефективності виробництва харчових яєць за рахунок зниження витрат на утримання як родинного стада, так і гібридних курей-несучок.

Наступним етапом роботи було вивчення можливостей прогнозування живої маси курчат досліджуваних кросів у кінці періоду вирощування (18 тижнів) на основі даних за початковий період її обліку (6-тижневий вік ремонтного молодняку). Під час вивчення ефективності прогнозу динаміки використані моделі Т.К. Бріджеса $N(t) = A(1 - e^{-(\mu(t+To)^{\alpha})})$ і Ф. Річардса $M(t) = A / (((A / M_0)^n - 1) \cdot e^{-kt} + 1)^{1/n}$ для прогнозу кінцевої живої маси, виходили з даних початкового росту за перші 6 тижнів життя курчат. На лінійному поголів'ї і гібридах кросу «Прогрес» встановили, що обидві моделі забезпечують досить високу точність прогнозування (помилки передбачення не перевищують 3,5%, таблиця 2). Але для більшості вивчених генотипів, які були досліджені, кращі показники прогнозу отримані з використанням моделі Т.К. Бріджеса.

Середній відсоток похибок в п'яти групах із семи цього кросу з використанням моделі Т.К. Бріджеса був значно нижчий (1,309–2,532), рис. 1 – для лінії П4), ніж у прогнозі з моделлю Ф. Річардса (1,498–2,635).

Для вихідних ліній П3 і П4 точніший прогноз живої маси забезпечує модель Т.К. Бріджеса.

Висновки. Практика створення моделей показує що комплексний підхід до планування виробництва продукції птахівництва із застосуванням різних моделей має вирішальне значення у досягненні економічного зростання продукції птахівництва.

Також встановлено доцільність використання генетико-математичних методів і моделей селекційних ознак для оцінки компонентів складних полігенних ознак і прогнозування продуктивності. Порівняльною оцінкою моделей живої маси виявлено, що придатнішими для їх опису й

Таблиця 2

Прогнозування живої маси курей кросу «Прогрес» за моделями Т.К. Бріджеса та Ф. Річардса

Вік, тижні	ЛІНІЇ									
	П1					П2				
	Факт. значення	Модель Бріджеса	Відхил., %	Модель Річардса	Відхил., %	Факт. значення	Модель Бріджеса	Відхил., %	Модель Річардса	Відхил., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Задані										
1	80,1±0,51	83,7	-4,51	81,1	-1,24	80,3±0,47	82,6	-2,94	81,9	-2,00
2	155,3±0,94	148,2	4,62	150,5	3,12	151,3±0,87	144,4	4,57	143,6	5,04
3	228,6±1,23	223,9	2,04	228,6	0,01	220,1±1,13	216,4	1,70	216,5	1,63
4	309,6±1,66	308,7	0,28	312,7	-1,03	278,8±1,68	296,7	-6,41	298,3	-7,00
5	402,3±2,43	400,6	0,44	401,3	0,26	402,0±2,34	383,7	4,54	387,2	3,66
6	483,1±3,19	497,9	-3,05	493,0	-2,05	467,1±2,54	476,2	-1,94	481,8	-3,15
Прогнозовані										
7	581,1±3,75	599,2	-3,12	587,0	-1,01	589,7±3,29	572,8	2,87	580,8	1,51
8	684,6±3,93	703,3	-2,73	682,5	0,31	687,1±4,27	672,7	2,11	683,2	0,57
9	780,9±4,77	808,9	-3,59	779,0	0,24	797,6±4,91	774,8	2,85	788,1	1,18
10	890,3±5,21	915,1	-2,79	876,0	1,61	890,5±5,31	878,5	1,35	894,8	-0,48
11	1006,4±5,94	1021,0	-1,45	973,1	3,31	1017,0±5,71	982,9	3,36	1002,6	1,42
12	1106,0±7,27	1125,7	-1,79	1069,9	3,26	1117,3±6,89	1087,3	2,69	1110,9	0,58
13	1208,6±7,56	1228,6	-1,66	1166,3	3,50	1221,2±7,24	1191,3	2,44	1219,3	0,16
14	1307,1±8,53	1329,2	-1,69	1262,0	3,45	1315,1±7,21	1294,3	1,58	1327,3	-0,92
15	1409,4±8,09	1426,8	-1,23	1356,8	3,73	1421,6±8,01	1395,8	1,81	1434,6	-0,91
16	1498,4±7,97	1521,1	-1,51	1450,6	3,19	1504,2±7,89	1495,5	0,58	1540,8	-2,44
17	1610,0±10,46	1611,7	-0,11	1543,1	4,15	1603,4±9,36	1592,9	0,65	1645,8	-2,65
18	1710,1±10,93	1698,4	0,68	1634,4	4,43	1672,6±10,81	1687,9	-0,91	1749,3	-4,58
19	1812,5±10,55	1781,1	1,73	1724,3	4,87	1789,7±9,33	1780,1	0,54	1851,1	-3,43
20	1927,6±10,85	1859,5	3,53	1812,7	5,96	1877,2±11,55	1869,3	0,42	1951,0	-3,93
Середній % відхилення			2,13	-	2,64	-	-	2,31	-	2,36
Задані										
1	80,3±0,42	83,3	-3,75	81,3	-1,18	80,2±0,42	83,5	-4,14	81,6	-1,70
2	151,2±0,92	145,9	3,47	147,4	2,52	150,5±0,79	144,8	3,81	145,5	3,29
3	220,8±1,32	219,1	0,79	222,1	-0,59	220,0±1,32	215,7	1,93	218,2	0,84
4	308,5±1,85	300,5	2,59	303,1	1,77	298,6±1,77	294,6	1,34	297,3	0,45
5	391,6±2,12	388,7	0,72	388,8	0,70	381,5±2,10	379,8	0,46	381,3	0,06
6	463,8±2,63	482,2	-3,98	478,1	-3,10	453,9±2,80	470,1	-3,57	469,2	-3,38
Прогнозовані										
7	550,7±3,17	579,7	-5,27	570,1	-3,53	540,7±3,18	564,5	-4,39	560,1	-3,58
8	668,4±4,22	680,2	-1,76	664,2	0,63	658,4±2,86	661,9	-0,53	653,2	0,80
9	765,4±4,45	782,5	-2,24	759,7	0,75	755,5±4,17	761,7	-0,82	747,9	1,00
10	877,3±5,55	886,0	-1,00	856,1	2,41	867,2±5,18	863,0	0,48	843,9	2,69
11	967,7±5,54	989,8	-2,28	953,2	1,50	977,7±5,84	965,1	1,28	940,6	3,80
12	1058,1±6,72	1093,1	-3,31	1050,5	0,72	1048,2±5,26	1067,6	-1,85	1037,7	1,00
13	1172,4±7,08	1195,5	-1,97	1147,7	2,11	1152,6±6,29	1169,8	-1,49	1134,9	1,53
14	1280,9±7,39	1296,3	-1,21	1244,8	2,82	1260,8±6,35	1271,2	-0,82	1232,0	2,29
15	1391,1±7,02	1395,1	-0,29	1341,3	3,58	1361,1±7,99	1371,5	-0,76	1328,7	2,38
16	1474,6±7,99	1491,6	-1,15	1437,2	2,54	1454,6±7,71	1470,3	-1,08	1424,9	2,04
17	1583,9±8,54	1585,2	-0,09	1532,3	3,26	1563,8±9,23	1567,2	-0,21	1520,4	2,78
18	1677,8±9,36	1675,9	0,11	1626,5	3,06	1667,7±9,95	1662,0	0,34	1615,1	3,16
19	1761,0±9,57	1763,4	-0,13	1719,6	2,35	1741,1±9,66	1754,4	-0,76	1708,7	1,86
20	1865,8±9,72	1847,4	0,99	1811,6	2,91	1845,8±10,44	1844,3	0,08	1801,3	2,41
Середній % відхилення			1,31	-	2,05	-	-	1,87	-	2,10

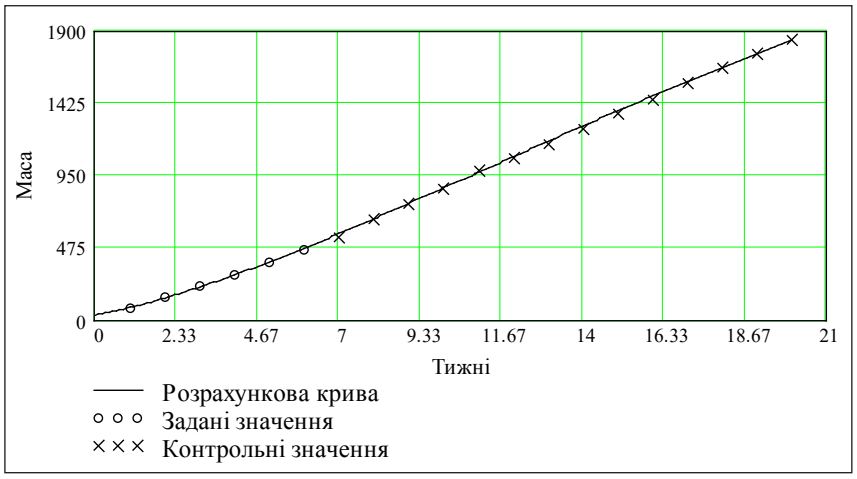


Рис. 1. Прогнозування живої маси птахів кросу «Прогрес» лінії П4

прогнозування є моделі Т.К. Бріджеса та Ф. Річардса. Середній відсоток відхилення для кросів не перевищує 5% порогу безпомилкового судження про вірогідність отриманих даних.

Встановлено ефективність оцінки і відбору курей за компонентами складних полігенних ознак, зокрема нормами кінетичної й експоненціальної швидкості нарощування живої маси і сумарної несучості. Ці показники високо корелюють з цими продуктивними ознаками.

Зважаючи на незначні відхилення показників прогнозу, можна рекомендувати виробництву використання обох моделей для прогнозування живої маси курчат яєчних кросів.

Список використаних джерел:

1. Булик О.Б. Методичні основи оцінки ефективності виробництва продукції птахівництва. Інноваційна економіка. 2016. № 5-6. С. 151–156.
2. Жукорський О. Інформаційне забезпечення і управління селекційно-племінною роботою у птахівництві. Тваринництво України. 2014. № 5. С. 2–4.
3. Бородай В.П., Коваленко В.П., Боліла С.Ю. Моделювання динаміки росту птиці м'ясних кросів // Вісник аграрної науки. 1998. № 9. С. 38–41.
4. Броди С. Цитировано по В.Ф. Красота, В.Т. Лобанів, Т.Г. Джепарідзе. Разведение сельскохозяйственных животных. М.: Агропромиздат, 1990. 105 с.
5. Кочиш И.И. Совершенствование и разработка эффективных методов селекции мясной птицы // Дисс. д-ра. с.-х. наук. Москва, 1992. 297 с.
6. Красота В.Ф., Лобанов В.Т., Джепаридзе Т.Г. Разведение сельскохозяйственных животных. М.: Колос, 1983. 463 с.
7. Зубец М.Л., Буркат В.П., Рубан С.Ю., Шабля В.П., В.Е. Никишев. Новое в методологии и селекции животных. Киев, 1993. 18 с.
8. Лукьянова В.Д., Косенко Н.Ф., Коваленко В.П., Лукьянов В.А. Селекционно-генетическая работа в птицеводстве. Киев: Урожай, 1979. С. 18–20.
9. В.Д. Лук'янова, Ю.Н. Батюжевський, Р.К. Жук та інші (1991 р.). Рекомендации по племенной работе с птицей на племзаводах и в племенных хозяйствах-репродукторах // Всесоюз. н.-и. и технол. институт птицеводства. Загорск, 1983. 123 с.
10. Свечин Ю.К. Прогнозирование продуктивности животных в раннем возрасте // Вестник с.-х. науки. 1985. № 4. С. 103–107.
11. Шмальгаузен И.И. Рост и общие размеры тела в связи с их биологическим значением. В кн.: Рост животных. М.: Биометгиз, 1935. С. 71.

УДК 330.5:338.3
https://orcid.org/0000-0002-8048-6631

Кузнєцова Г.О.,
кандидат економічних наук, докторант,
Міжнародний університет бізнесу і права

РОЛЬ НЕТРАДИЦІЙНИХ ТА ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ ЕНЕРГЕТИКИ ТА ЕКОЛОГІЇ РЕГІОНІВ

Кузнєцова Г.О. Роль нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії у вирішенні проблем енергетики та екології регіонів. У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії у вирішенні проблем енергетики та екології регіонів. В статті проаналізовано сукупний потенціал ресурсів органічного палива та ядерного пального регіонів світу. Наголошено, що світова енергетика зіткнулася з головним економічним протиріччям: попит на енергію стабільно зростає, а запаси енергоресурсів (пропозиція), на яких заснована традиційна енергетика, являються вичерпними. Інший аспект проблеми – це виснаження розвіданих родовищ та постійне збільшення витрат на розвідку та облаштування нових, що не може не впливати на ціну вуглеводнів, а також глобальне потепління. Систематизовано різновиди відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), що були розподілені автором на два типи (традиційні ВДЕ та нетрадиційні ВДЕ). Визначено роль держави у реалізації програм підтримки та стимулювання ВДЕ в регіонах. Ця роль, як правило, полягає в застосуванні адміністративного та економічного регулювання. Обґрунтовано інструменти, які стимулюють використання ВДЕ та проаналізовано країни, що їх використовують. Наголошено, що регіони України мають доведений економічно доцільний потенціал, щоб до 2050 року задовольняти свої енергетичні потреби за рахунок відновлюваних джерел енергії та заходів із енергоефективності.

Ключові слова: відновлювані джерела енергії, мезоекономіка, ресурсний потенціал, економічне регулювання, квотування, енергоресурси, регіональна економіка, екологія енергетики.

Кузнецова Г.А. Роль нетрадиционных и возобновляемых источников энергии в решении проблем энергетики и экологии регионов. В статье исследованы теоретические и практические аспекты нетрадиционных и возобновляемых источников энергии в решении проблем энергетики и экологии регионов. В статье проанализирован совокупный потенциал ресурсов органического топлива и ядерного топлива регионов мира. Отмечено, что мировая энергетика столкнулась с главным экономическим противоречием: спрос на энергию стабильно растет, а запасы энергоресурсов (предложение), на которых основана традиционная энергетика, являются исчерпывающими. Другой аспект проблемы – это истощение разведанных месторождений и постоянное увеличение затрат на разведку и обустройство новых, что не может не влиять на цену углеводородов, а также глобальное потепление. Систематизированы разновидности возобновляемых источников энергии (ВИЭ), которые были распределены автором на два типа (традиционные ВИЭ и нетрадиционные ВИЭ). Определена роль государства в реализации программ поддержки и стимулирования ВИЭ в регионах. Эта роль, как правило, заключается в применении административного и экономического регулирования. Обоснованно инструменты, которые стимулируют использование ВИЭ и проанализированы страны, что их используют. Отмечено, что регионы Украины имеют доказанный экономически целесообразный потенциал, чтобы к 2050 году удовлетворять свои энергетические потребности за счет возобновляемых источников энергии и мер по энергоэффективности.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, мезоэкономика, ресурсный потенциал, экономическое регулирование, квотирование, энергоресурсы, региональная экономика, экология энергетики.

Kuznyetsova Galyna. The role of non-traditional and renewable energy sources in solving the problems of energy and ecology of the regions. The article deals with theoretical and practical aspects of non-traditional and renewable energy sources in solving problems of energy and ecology of regions. The article analyzes the combined potential of fossil fuel and nuclear fuel resources of the world's regions. It is noted that the world energy industry has faced the main economic contradiction: the demand for energy is steadily growing, and the energy resources (supply), on which traditional energy is based, are exhaustive. Another aspect of the problem is the depletion of explored fields and the constant increase in the cost of exploration and development of new ones, which cannot but affect the price of hydrocarbons, as well as global warming. Varieties of renewable energy sources (RES) are systematized, which were distributed by the author into two types (traditional RES and non-traditional RES). The role of the state in implementation of programs of support and stimulation of RES in regions is defined. This role is usually the application of administrative and economic regulation. Justified are the tools that stimulate the use of renewable energy and analyzed the countries that use them. It is noted that the regions of Ukraine have a proven economically viable potential to meet their energy needs by 2050 through renewable energy sources and energy efficiency measures. The relevance of the research is due to the crisis state of the energy sector of the regions of Ukraine, the

urgent need to reform it in the context of integration of the European energy market with the satisfaction of environmental requirements. This requires the search for alternative ways to solve a certain problem, one of which is the development of economic policy of Ukraine in the field of regional energy in the conditions of European integration. Despite the significant contribution of scientists in the formation of the methodological foundations of the analysis of the energy market of regions of Ukraine, remain insufficiently substantiated and formed the conceptual, theoretical, methodological and methodical bases of formation of complementary economic, energy policies of regions on the principles of harmonious development. Providing all spheres of Ukrainian mesoeconomics with various types of energy, fuel is one of the most important tasks of the management system, economic policy of the country, a necessary condition for its successful and harmonious development.

Key words: renewable energy sources, mesoeconomics, resource potential, economic regulation, quotas, energy resources, regional economy, energy ecology.

Актуальність проблеми. Актуальність наукового дослідження зумовлена кризовим станом енергетичної сфери регіонів України, нагальною потребою її реформування за умов інтегрування до європейського енергетичного ринку із задоволенням вимог екологічності. Це вимагає пошуку альтернативних способів вирішення визначеної проблеми, одним із яких є розроблення економічної політики України в сфері регіональної енергетики в умовах євроінтеграції. Не дивлячись на вагомий внесок вчених у формування методологічних основ аналізування енергетичного ринку регіонів України, залишаються недостатньо обґрунтованими і сформованими концептуальні, теоретико-методологічні та методичні основи формування комплементарних економічної, енергетичної політик регіонів на засадах гармонійного розвитку. Забезпечення усіх сфер української мезоекономіки різними видами енергії, палива виступає одним із найважливіших завдань системи управління, економічної політики країни, необхідною умовою для її успішного і гармонійного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії у вирішенні проблем енергетики та екології регіонів присвячено праці вітчизняних і зарубіжних науковців – В.А. Агєєва, О.М. Білоусова, Б.В. Гаприндашвілі, Е.Г. Гашо, Г.Є. Жуйкова, В.В. Джеджули, А.Г. Златопольського, В.С. Кудлай, В.Р. Купчака, В.Р. Лірника, С.В. Нараєвського, Г.Г. Півняка, С.В. Прохорчук, Н.В. Сергєєва, О.В. Тарасова, С.Я. Цимбалюка та ін.

Важливі аспекти розвитку відновлюваної енергетики стали предметом дослідження низки зарубіжних науковців. Зокрема, слід відзначити Н. Ваґнера, Д. Ґілена, М. Делуччі, М. Джейкобсона, Д. Ергіна, І. Коссе, Є. Круковську, А. Маккрона, У. Мосленера, Дж. Радеке, Д. Сайгіна, Р. Титко, Е. Ушера, Г. Фелль та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасних теоретико-практичних аспектів використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії у вирішенні проблем енергетики та екології на мезорівні.

Результати дослідження. Згідно з базовим сценарієм Міжнародного енергетичного агентства (далі – МЕА) (листопад 2008 р.), запаси основних енергоресурсів планети великі, але не безмежні. Сценарій виходить з того положення, що сумарних світових запасів нафти, газу і вугілля вистачить для того, щоб задовольняти прогнозоване зростання споживання протягом ще довгого часу після 2030 р. (так як сценарій розрахований до 2030 р.) [7].

Обсяги доведених резервів нафти коливаються від 1,2 до 1,3 трлн. бар. (163 – 176 млрд. т). Запаси природного газу оцінюються на рівні 180 трлн. м3, вони цілком покриють світові потреби протягом прийдешніх 60 років (при існуючих темпах приросту видобутку). Стан справ із запасами вугілля є набагато сприятливішим, ніж із запасами нафти і газу [2]. Отже, очікуване швидке зростання попиту на енергію не обмежується запасами енергоресурсів: за минулі півтора століття було видобуто лише 8% традиційних і 2% від загальних ресурсів органічного палива. З іншого боку, існує проблема виснаження дешевих енергоресурсів. Наступний на черзі – природний газ, запаси якого використані лише на 14% (див. табл. 1) [3]. З ростом населення планети зростає і попит на енергію, що вимагає збільшення витрат на видобуток «важкої» нафти, що залягає в пісках, гірських породах або в морських глибинах арктичних морів.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що запаси таких енергоресурсів, як нафта, газ і вугілля ще довго будуть забезпечувати потреби людства. Але

Таблиця 1

Ресурси органічного палива та ядерного пального (млрд. т нафтового еквіваленту)

Енергоресурси	Нафта та конденсат	Природний газ	Газові гідрати	Вугілля	Разом паливо	Уран та ін.	Реактори-розмножувачі	Всього
Видобуті	146	66	-	159	371	27	-	398
Доведені	150	141	-	606	897	57	3390	4344
Можливі	145	279	-	2800	3224	203	12150	15577
Разом, традиційні	441	486	0	3565	4494	287	1540	20319
Використано, %	33	14	-	4	8	9	-	2
Нетрадиційні	525	850	18650	-	20025	150	8900	29075
Всього ресурсів	966	1336	18650	3565	24519	437	4440	49396
Використано, %	15	5	-	4	2	6		1

Джерело: систематизовано автором на основі [9]

тут виникають і інші проблеми. Справа в тому, що ці найважливіші на даному етапі розвитку нашого суспільства ресурси нерівномірно розподілені на планеті. Наприклад, важливою особливістю запасів природного газу є те, що 56% його запасів зосереджена усього в трьох країнах – Росії, Ірані та Китаї. Це, в свою чергу, викликає наступне питання: чи вистачить мудрості у політичних лідерів та економічної еліти використовувати природні ресурси, не вдаючись до політичних конфліктів, і зміцнювати глобальну енергетичну і екологічну безпеку?

Проблема, яка зачіпає кожного – це глобальне потепління клімату, викликане зростанням населення планети і прискореними темпами економічного розвитку. Згідно зі Звітом МЕА «Всесвітній енергетичний огляд 2015», до 2030 р. потреба в енергії може зрости на 50%. За підрахунками експертів, прогнозоване дворазове збільшення викидів парникових газів призведе до підвищення температури в світі на 60℃, що, в свою чергу, призведе до незворотних змін на планеті. Найочевидніші з них: танення льодовиків, затоплення прибережних зон, розширення меж пустель, зникнення ряду річок [9].

До кінця літа 2017 р. танення льодовиків склало 22% (це найбільший показник за весь час спостережень). Внаслідок цього на наступний рік одночасно відкрилися північно-східний та північно-західний проходи, через які можна обійти Арктику по відкритій воді. Танення відбулося на 30 років раніше, ніж за прогнозами, розрахованими за допомогою комп'ютера [3]. Цей факт небезпечний тим, що замість крижаної гладі, яка відображала до 80% сонячної радіації назад в космос, вийшли величезні басейни води, що поглинають ці самі 80% сонячних променів.

Наприклад, за другу половину XX ст. Таджикистан втратив третину площ під гірськими льодовиками, а Киргизія розпрощалася більш ніж з тисячею льодовиків за останні 40 років. 2 млрд. чол. населення Південної Азії страждають в результаті затоплення, так як їх житло розташоване в межах 60 км від берегової лінії.

Кліматичні загрози з кожним роком зростають, а держави все ніяк не можуть виробити дієві заходи, які здатні запобігти, хоча кількість прийнятих резолюцій, проведених конференцій, симпозіумів і зустрічей на вищому рівні обчислюється сотнями.

Колишній виконавчий директор Міжнародного енергетичного агентства Нобуо Танака вважає, що для того, щоб людству позбавитися від паливної залежності потрібна «енергетична революція». Це можливо тільки за умови, що світ буде інвестувати великі кошти у відновлювані джерела енергії (далі – ВДЕ), скорочувати викиди вуглекислого газу і почне економити [6]. Якщо нічого цього не робити, то людству доведеться розплачуватися за це щорічними сумами, за підрахунками деяких експертів, рівними 20% світового ВВП [2].

Отже, світова енергетика зіткнулася з головним економічним протиріччям: попит на енергію невблаганно зростає, а запаси енергоресурсів (пропозиція), на яких заснована традиційна енергетика, аж ніяк не безмежні. Втім, дефіцит викопного палива, що намічається – це лише частина проблеми. Інший аспект проблеми – це виснаження розвіданих родовищ та постійне збільшення витрат на розвідку та облаштування нових, що не може не впливати на ціну вуглеводнів, а також зазначене вище глобальне потепління.

Сучасні експерти бачать два виходи з ситуації, що склалася:

1) ефективне використання традиційних енергоносіїв (енергозбереження);

2) розширення використання відновлюваних джерел енергії.

Термін «відновлювані джерела енергії» застосовується до тих джерел енергії, які заповнюються природним шляхом і є практично невичерпними. ВДЕ діляться на дві групи, яким притаманні свої джерела енергії: традиційні і нетрадиційні (табл. 2).

Особливої уваги заслуговують нетрадиційні ВДЕ, так як вони менш вивчені і володіють великою перспективою застосування в майбутньому. Циклічний розвиток економіки не раз демонстрував залежність держав-імпортерів від традиційних енергоресурсів. В основному, концепції енергетичної безпеки розроблялися в період жорстких енергетичних і економічних потрясінь. Таким чином, основи механізму стимулювання відновлюваної енергетики були закладені в розвинених країнах в результаті загострення нафтової кризи 70-х рр., інтерес був викликаний глобальним потеплінням клімату. А в 2000 рр. інтерес зріс через різке зростання цін на нафту та інші енергоресурси [7].

Основну роль у реалізації програм підтримки та стимулювання ВДЕ відіграє держава. Ця роль, як правило, полягає в застосуванні адміністративного та економічного регулювання. До заходів адміністративного регулювання відносяться:

• узгодження проектної документації та видача ліцензій на будівництво та експлуатацію об'єктів;

• проведення тендерів на реалізацію проектів у сфері ВДЕ;

• обов'язкове квотування виробництва та споживання електроенергії від ВДЕ та штрафні санкції за невиконання встановлених зобов'язань;

• інформаційна та етична підтримка ВДЕ;

• сприяння владними структурами підвищенню рівня проведення популяризації ВДЕ (рекламні акції, виставки, презентації енергозберігаючих технологій та ін).

Таблиця 2

Різновиди ВДЕ

Традиційні ВДЕ	Нетрадиційні ВДЕ
Гідравлічна (великі ГЕС); енергія біомаси, що використовується для отримання тепла традиційним способом спалювання (дрова, кізяк, солома, гній великої і дрібної рогатої худоби, послід птахів, стебла, бадилля, побутові відходи)	Сонячна; геотермальна; енергія морських хвиль і припливів, течій; енергія вітру; гідравлічна (малі ГЕС до 10 МВт); енергія біомаси, що використовується для отримання тепла, електрики і моторного палива нетрадиційними методами

Джерело: систематизовано автором на основі [2; 7]

Економічне регулювання полягає в наступному:

• надбавки до тарифів на енергію, отриману від ВДЕ;

• звільнення виробників «чистої» енергії від енергетичних податків;

• пільгове оподаткування прибутку, що інвестується в розвиток ВДЕ;

• прискорена амортизація обладнання;

• державна участь у фінансуванні досліджень і розробок з освоєння нетрадиційних відновлюваних джерел енергії (далі – НВДЕ).

У світі склалися основні інструменти, якими користуються для того, щоб стимулювати НВДЕ (табл. 3). При різноманітності методів, заходів та інструментів підтримки виробників і споживачів НВДЕ у світовій практиці склалися дві моделі стимулювання відновлюваних джерел енергії: компенсаційна і квотна [5].

Компенсаційна модель вперше була застосована в 1978 р. в США (на рівні окремих штатів). Суть цієї моделі полягає в тому, що держава підтримує закупівельні ціни на «чисту» енергію на рівні витрат на її виробництво, компенсуючи виробникам підвищені витрати протягом певного періоду часу. Існують дві схеми державної підтримки генераторів енергії в рамках цієї моделі: надання фіксованих надбавок до ринкових цін на електроенергію (при продажу «чистої» енергії на вільному ринку) або гарантовані закупівлі за фіксованими тарифами (перевищують ринкові ціни).

Модель квотування почала використовуватися лише з 2000 рр. в таких країнах, як: Великобританія, Швеція, Бельгія, Італія, Франція, Японія. Суть її полягає в тому, що на державному рівні встановлюються обов'язкові квоти споживання (виробництва) «чистої» енергії в загальному обсязі електроспоживання (виробництва). У Великобританії в 2014-2015 рр. ця квота становила 6,7%. Причому, в обіг введено так звані «зелені сертифікати». Вони являють собою свідоцтво, що підтверджує факт споживання (виробництва) певної кількості «чистої» енергії тією чи іншою організацією. В результаті, створюється регульований ринок «чистої» енергії, де держава в силах застосовувати відповідний інструментарій [8].

У економічних регіонах України розташований великий потенціал різноманітних паливно-енергетичних ресурсів, які рентабельні для видобутку і використання. З урахуванням положень Енергетичної стратегії України до 2020 року розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01 жовтня 2014 року № 902-р ухвалений Національний план дій з відновлюваної енергетики, розроблений за спеціальним шаблоном Секретаріату Енергетичного Співтовариства і відповідно до вимог Директиви №2009/28/ЄС про сприяння використанню енергії з відновлюваних джерел, а також внесення зміни і заміни Директив 2001/77/ЄС і 2003/30/ЄС. Відповідно Національного плану дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року загальна потужність усіх джерел відновлюваної енергетики повинна збільшитися більш, ніж у 5,5 рази – з 1024 МВт до 5700 МВт (без урахування великих гідроелектростанцій). Зокрема, згідно з Національним планом, потужності вітрових електростанцій повинні збільшитися в Україні в 5,6 рази – з 410 до 2280 МВт. Потужності сонячних електростанцій повинні збільшиться в 5,1 рази – з 450 до 2300 МВт. Більш скромні темпи зростання передбачені для малої гідроенергетики – на 25% – з 120 до 150 МВт. Водночас рекордна серед усіх видів відновлювальної енергетики динаміка закладена для сегмента біомаси: потужності електростанцій на даному виді палива повинні зрости в 40 разів – з 24 МВт до 950 МВт. Тобто для виконання плану в Україні необхідно щорічно вводити в експлуатацію по 950-1000 МВт нових станцій [10].

Більшість електричних станцій регіонів – вугільних та атомних – збудовані у 60-80-ті роки минулого століття. До 2035 року всі вони мають бути закриті та замінені новими енергетичними потужностями. У 2017 році більшість нових потужностей у світі – це відновлювана енергетика, тому що вона стрімко дешевшає і не потребує палива.

Україна має величезний потенціал скорочення потреби в енергоресурсах завдяки підвищенню ефективності їх споживання. Лише при забезпеченні опалення для населення до 20% тепла втрачається у мережах, і ще 50% – у будинках. Інвестиції у сектор енергоефективності житлово-комунального сектору здатні створити до 100 тис. нових робочих місць по всіх регіонах, стимулюючи їх розвиток.

Регіони України мають доведений економічно доцільний потенціал, щоб до 2050 року задовольняти свої енергетичні потреби за рахунок відновлюваних джерел енергії та заходів із енергоефективності.

Висновки. З урахуванням вищевикладеного, можна зробити висновок, що всі регіони України мають потенціал НВДЕ. Одні райони багаті одним видом, інші – кількома. Є регіони сприятливі для всіх видів НВДЕ. Світовий досвід показує, що освоєння НВДЕ в ринковій економіці – надзвичайно складне завдання. Адже мова йде про те, щоб спонукати інвесторів вкладати кошти у вид діяльності, що поки не приносить їм прибутку, але який володіє великим потенціалом. Долати бар'єри технічного, екологічного і соціального характерів в значній мірі здатні малі і середні підприємницькі структури і приватний бізнес. Однак законами ринку і конкуренції це завдання не завжди вирішується. Отже, одним із перспективних шляхів вирішення цієї задачі стає державно-приватне партнерство у сфері НВДЕ.

Таблиця 3

Інструменти, які стимулюють використання НВДЕ та країни, що їх використовують

Інструменти стимулювання	Країни, що використовують даний стимул
Фіксовані тарифи (надбавки до тарифів) на «чисту» енергію	Австрія, Німеччина, Греція, Данія, Іспанія, Литва, Люксембург, Португалія, Фінляндія, Швеція, Хорватія, Бразилія, Індія (окремі штати)
Квоти та «зелені» сертифікати	Бельгія, Великобританія, Швеція, Італія, Франція
Гранти на НДДКР в області відновлюваної енергетики (ВЕ)	Нідерланди, Франція, Словаччина, Чехія, Швеція, США (окремі штати), Китай
Пільгові мита на імпорт компонентів та обладнання для виробництва «чистої» енергії	Китай, Індія, Бразилія, Мексика, Алжир

Джерело: систематизовано автором на основі [8]

Список використаних джерел:

1. Воробьев Н.И. Экономические аспекты разработки и внедрения промышленных энергосберегающих технологий в регионах: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 14.11.2007. Хабаровск, 2008. 168 с.
2. Ершов Ю.А. Мировая энергетика в 2030-м и роль, которую будут играть в ней страны Азии и Африки. Азия и Африка сегодня. 2009. № 6. С. 9–13.
3. Макаров А.А. Перспективы развития энергетики регионов России / А.А. Макаров. Вестник российской академии. Т. 79. 2015. № 4. С. 291–308.
4. Попов А.Г. О проблемах обеспечения топливом электростанций в 2005-2015 годах. Хабаровск, 2005. С. 19.
5. Клавдиенко В.П. Партнерство государства и бизнеса в сфере нетрадиционной энергетики: мировой опыт. Общество и экономика. 2009. № 7. С. 136–149.
6. Armstrong, M. and Brown, D. (2006). Strategic reward: making it happen. London: Kogan. p. 67.
7. Boychuk, P., Boychuk, K., Nahorski, Z., and Horabik, J. (2014). Spatial inventory of greenhouse gas emissions from the road transport in Poland, Econtechmod, vol. 1, no. 4, p. 9–16.
8. Busko E., Pazniak S., Kosturkievich B., and Dudkina L. (2012). Perspectives of the use of renewable energy sources in enhancement of environmental and energy security of Belarus, Econtechmod, vol. 1, no. 2, p. 9–16
9. Charkovska, N., Bun, R., Nahorski, Z., and Horabik, J. (2014). Mathematical modeling and spatial analysis of emission processes in polish industry sector: cement, lime and glass production, Econtechmod, vol. 1, no. 4, p. 17–22
10. Нова енергетична стратегія України до 2020 року: безпека, енергоефективність, конкуренція. URL: http://razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy_00%20%287%29.pdf (дата звернення: 21.10.2018).

УДК 338.439

Папаїка І.О.,
здобувач відділу макроекономіки
та державного управління,
Причорноморський науково-дослідний інститут
економіки та інновацій, м. Одеса

МЕТОДИ ОЦІНКИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ, ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЇЇ РОЗВИТКУ

Папаїка І.О. Методи оцінки продовольчої безпеки, державне регулювання та прогнозування її розвитку. У статті розглянуто методи та методику оцінки продовольчої безпеки. Розглянуто визначення якості життя. Наведено основні функції соціального захисту всіх категорій населення. Розглянуто законодавчі документи, зо стосуються продовольчої безпеки України. Визначено перелік завдань, що повинні виконувати органи виконавчої влади для здійснення моніторингу індикаторів продовольчої безпеки України на національному, макро- та макрорівнях. Згруповані для оцінки стану продовольчої безпеки спеціальні показники, що створені на базі методики оцінки стану продовольчої безпеки. Наведено порогові значення індикаторів стану продовольчої безпеки України. Згруповано автором рівні індикатори оцінки стану продовольчої безпеки країни. Для покращення української продовольчої безпеки удосконалені напрями державного регулювання, які необхідні для підвищення ефективності зовнішньої та внутрішньої торгівлі. Зазначені шляхи розвитку продовольчої безпеки.

Ключові слова: якість життя, методика, індикатори, добробут населення, держане регулювання.

Папаика И.А. Методы оценки продовольственной безопасности, государственное регулирование и прогнозирование ее развития. В статье рассмотрены методы и методика оценки продовольственной безопасности. Рассмотрены определения качества жизни. Приведены основные функции социальной защиты всех категорий населения. Рассмотрены законодательные документы, которые касаются продовольственной безопасности Украины. Определен перечень задач, которые должны выполнять органы исполнительной власти для осуществления мониторинга индикаторов продовольственной безопасности Украины на национальном, макро- и макроуровне. Сгруппированы для оценки состояния продовольственной безопасности специальные показатели, которые созданы на базе методики оценки состояния продовольственной безопасности. Приведены пороговые значения индикаторов продовольственной безопасности Украины. Сгруппированы автором уровне индикаторы оценки состояния продовольственной безопасности страны. Для улучшения украинской продовольственной безопасности усовершенствованные направления государственного регулирования, которые необходимы для повышения эффективности внешней и внутренней торговли. Указанные пути развития продовольственной безопасности.

Ключевые слова: качество жизни, методика, индикаторы, благополучие населения, государственное регулирование.

Papayika I.O. Food safety assessment methods, state regulation and forecasting its development. The article discusses methods and techniques for assessing food security. The definition of quality of life is considered. The basic functions of social protection of all categories of population are given. Legislative documents concerning food security of Ukraine have been considered. The list of tasks to be performed by the executive authorities in order to monitor Ukraine's food security indicators at national, macro and macro levels has been determined. Specific indicators grouped to assess the state of food security created on the basis of the methodology for assessing food security. The threshold values of Ukraine's food security indicators are given. Levels of country food security indicators are grouped by author. In order to improve Ukraine's food security, the areas of state regulation that are needed to improve the efficiency of foreign and domestic trade have been improved. Ways of food security development are outlined. It is noted that if observed at the level of the country of consumption in volumes below the established norms, it will in turn lead to a decrease in mental and physical activity of the population, which will lead to deterioration of health and cause dependent diseases. It is suggested to generalize and improve the levels of indicators based on food groups. It is noted that to improve the country's food security, there is a need to evaluate this indicator for each region, due to the different food supply by region, different resource potential and capacity for own production. But there is a problem in defining national indicators, as not all food security indicators can be appropriately identified at the regional level. The level of food consumption is interdependent on the level of domestic prices, household incomes and other factors that determine the production and investment priorities of producers.

Key words: quality of life, methodology, indicators, welfare of the population, state regulation.

Постановка проблеми. В сучасний час економічний розвиток країни в цілому залежить від забезпечення продовольчої безпеки, оскільки саме вирішення проблеми продовольчої безпеки є одним з найважливіших завдань політики держави. В Україні до проблеми продовольчої безпеки призвела нестійка економічна та політична ситуація, а також велике значення на розвиток країни здійснив воєнний конфлікт, який призвів до зменшення доходу населення. Для покращення рівня продовольчої безпеки країни існує потреба оцінки даного показника для кожного регіону, що пов'язано з різним забезпеченням продуктами харчування по регіонам, різним ресурсним потенціалом та можливостями для власного виробництва. Але існує проблема у визначені загальнодержавних показників, так як не всі показники продовольчої безпеки існує можливість доцільно визначити на рівні регіону. Рівень споживання продуктів харчування взаємозалежить від рівня внутрішніх цін, доходів населення та інших чинників, які визначають виробничі та інвестиційні пріоритети виробників. На сучасному етапі населення потребує забезпечення корисними, дешевими, безпечними для здоров'я продовольчими товарами. Виходячи з цього і виникає особлива актуальність вирішення проблем продовольчої безпеки, визначення методів оцінки й розвитку її.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теорію і практику забезпечення продовольчої безпеки внесли такі фахівці як П. Саблук, Б. Пасхавер, Р. Тринько, О. Гойчук, П. Руснак, П. Лайко, М. Бабієнко, Є. Бузовський, О. Варченко, І. Кушнір та інші. Однак дослідження цієї проблеми не можна вважати вичерпними, велика кількість її аспектів ще недостатньо висвітлені, а деякі з них потребують постійного моніторингу та аналізу.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення методик оцінки продовольчої безпеки, визначення державного регулювання й розвитку її.

Виклад основного матеріалу. В Україні продовольча безпека розглядається окремою економічною категорією. На перший погляд в країні спостерігаються соціально-економічні позитивні зміни, до яких відноситься зростання рівня прожиткового мінімуму й мінімальної заробітної плати, перерахунок пенсій, надання пільг, але дані заходи не покращають в свою чергу якість життя. Попова Т.Л. [1], якість життя визначає, як ступінь відповідності умов і рівня життя науково обґрунтованим нормативам або визначеним стандартам й характеризується досягнутим за певний проміжок часу ступенем задоволення різноманітних потреб населення. До основної функції соціального захисту всіх категорій населення відноситься належний рівень якості життя, що в сучасний час потребує запровадження та дотримання високих соціальних стандартів.

Рівень розвитку економіки країни залежить від ефективності вирішення проблем продовольчої безпеки. Держава повинна задовольняти одну з головних потреб населення – саме потребу в продуктах харчування. Саме на рівні державного управління існує потреба в сприянні чесній конкуренції, своєчасного реагуванню на загрози продовольчої безпеки населення. Держава повинна орієнтуватись на необхідність інтеграції країни до світового економічного простору, та враховувати митну політику, цінову політику, фінансово-кредитну та соціальну політику, й контролювати якість та безпеку продовольства. Також важливо зазначити, що існує потреба в адаптації законодавства України до міжнародних стандартів.

На законодавчому рівні існує Закон України «Про продовольчу безпеку України», який визначає стан продовольчої безпеки на основі визначеної системи індикаторів: рівень споживання населенням харчових продуктів; економічна доступність харчових продуктів; фізична доступність харчових продуктів; стійкість продовольчого ринку; ступінь незалежності продовольчого ринку; якість і безпечність харчової продукції; рівень розвитку агропродовольчої сфери; природно-ресурсний потенціал і ефективність його використання визначається набір базових продуктів харчування [2].

Також важливо зазначити, на законодавчому рівні затверджений Наказ «Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України», який визначає продовольчу безпеку як складову економічної безпеки та визначається як «…стан виробництва продуктів харчування в країні, що здатний повною мірою

Рис. 1. Методика оцінки рівня продовольчої безпеки

Примітка: згруповано автором на основі Григорьєв Є.О. [5]

забезпечити потреби кожного члена суспільства в продовольстві належної якості за умови його збалансованості та доступності для кожного члена суспільства» [3].

Кабміном України затверджена Постанова «Деякі питання продовольчої безпеки» № 1379 від 05.12.2007 року [4], в якій визначено перелік завдань, що повинні виконувати органи виконавчої влади для здійснення моніторингу індикаторів продовольчої безпеки України на національному, макро- та мікрорівнях:

– Міністерство охорони здоров'я повинно визначати кожні п'ять років рекомендовані раціональні норми споживання основних продуктів у середньому на 1 особу;

– Міністерство аграрної політики та продовольства, Міністерству соціальної політики і Державній службі статистики України повинно забезпечити в межах своїх повноважень подання щороку до 31 липня інформації, необхідної для розрахунку основних індикаторів продовольчої безпеки;

– Міністерство економічного розвитку і торгівлі України повинно готувати та оприлюднювати щороку до 1 вересня наступного періоду звіт про стан продовольчої безпеки України;

– На сайті Державної статистики України наводиться щорічна статистика, щодо обсягів споживання базових продуктів харчування, як в цілому по Україні так і в розрізі регіону. Для оцінки стану продовольчої безпеки існують спеціальні показники але створені на їх базі методики залежать від погляду окремої країни, науковців на вирішення даної проблеми (див рис. 1). На регіональному рівні використовуються ті ж методики, що й для країни в цілому.

Зазначимо, що в Постанові «Деякі питання продовольчої безпеки» визначені індикатори продовольчої безпеки й її граничні межі, за допомогою яких можна провести оцінку сучасного стану продовольчої безпеки країни. Розглянемо за допомогою таблиці 1 порогові значення індикаторів стану продовольчої безпеки України.

Якщо буде спостерігатись на рівні країни споживання в обсягах нижче за встановлені норми, то це в свою чергу призведе до зниження розумової й фізич-

Таблиця 1

Порогові значення індикаторів стану продовольчої безпеки України

№ з/п	Індикатор	Гранична межа
1	добова калорійність харчування людини, тис.	не менше 2,5
2	споживання: м'яса та м'ясопродуктів (за рік/особа), кг	не менше 83
3	молока та молочних продуктів (за рік/особа), кг	не менше 380
4	яєць (за рік/особа), шт.	не менше 290
5	цукру (за рік/особа), кг	не менше 38
6	олій та інших рослинних жирів (за рік/особа), кг	не менше 13
7	картоплі (за рік/особа), кг	не менше 124
8	овочів та баштанних (за рік/особа), кг	не менше 161
9	фруктів, ягід, горіхів і винограду (без переробки на вино) (за рік/особа), кг	не менше 90
10	хліба та хлібопродуктів (за рік/особа), кг	не менше 101
11	виробництво зерна на одну особу на рік, т	не менше 0,8

Примітка: згруповано автором на основі Наказу Міністерства економіки України від 02.02.2007 № 60

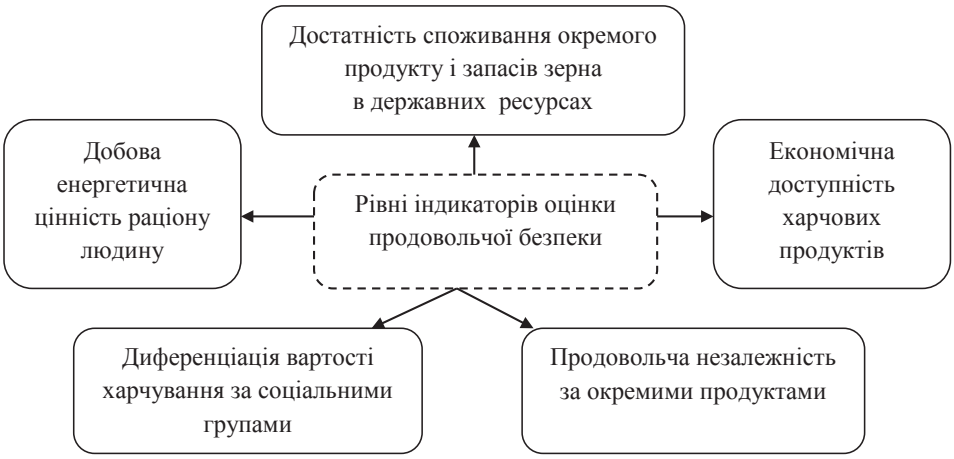


Рис. 2. Рівні індикатори оцінки стану продовольчої безпеки країни

Примітка: згруповано автором на основі Постанови «Деякі питання продовольчої безпеки»

Рис. 3. Напрями державного регулювання

Примітка: удосконалено автором

ної активності населення, що призведе до погіршення здоров'я та викличе залежні захворювання [6].

Пропонуємо узагальнити й удосконалити рівні індикаторів основуючись на групи харчових продуктів (див. рис. 2).

Основні міжнародні й українські методи оцінки продовольчої безпеки основополагають на індикатори оцінки. За допомогою даних методів є можливість проведення оцінки продовольчої безпеки за для виявлення слабких сторін та розроблення шляхів підвищення її рівня.

Більш узагальню вальним показником стану продовольчої безпеки є обсяг та структура споживання базових продуктів харчування. На другому місці є визначення індикатору фізичної (обсяги виробництва сільськогосподарської продукції) та економічної доступності продовольства (доходи населення) [7].

Для покращення української продовольчої безпеки існує потреба в посилені зі сторони держави регулювання, пропонуємо навести удосконалені напрями державного регулювання, які необхідні для підвищення ефективності зовнішньої та внутрішньої торгівлі (див. рис. 3).

Пошук проблем продовольчої безпеки та її вирішення повинні розглядатися не тільки на рівні країни, а й на рівні регіону, що пов'язано з різним соціально-економічним розвитком окремих регіонів держави. Зазначимо, що існує потреба в підвищенні рівня відповідальності суб'єктів держави за забезпечення населення якісним продовольством.

Шляхи розвитку продовольчої безпеки тісно пов'язані між собою й повинні забезпечувати зростання рівня добробуту населення, до них належать:

1. Підвищення ефективності підприємств АПК.
2. Державної політики з забезпечення повноцінного харчування.
3. Зовнішньоекономічна політика розвитку АПК.

Висновки. Продовольча безпека країни є однією з головних складових економічної безпеки держави й елементом міжнародної продовольчої безпеки. Система формування продовольчої безпеки повинен включати оцінку та моніторинг змін стану продовольчої безпеки, а також кількісну й якісну оцінку з метою підготовки відповідних рекомендацій та управлінських рішень. За умов інтеграції виникає потреба у відкритості зовнішніх та внутрішніх продовольчих ринків, що дозволять оперативно реагувати на зміни та формувати ефективні шляхи покращення стану.

Зазначимо, що на законодавчому рівні визначено перелік індикаторів та характеристик формування продовольчої безпеки, але відсутні методики розрахунку даних індикаторів й обмежений перелік складових даних індикаторів, що не дозволяє в повному обсязі оцінити ризики загроз. Методика оцінки продовольчої безпеки не є універсальною, так як залежить від поставлених цілей та проблем на окремих рівнях.

Список використаних джерел:

1. Попова Т.Л. Рівень та якість життя населення України як показник дієвості соціальної державної політики. URL: http://academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Popova.pdf.
2. Закон України «Про продовольчу безпеку України». URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3498-17
3. Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства економіки України [від 02.03.2007 № 60]. URL: http://www.uazakon.com/documents /date_6s/pg_gewqwi
4. Деякі питання продовольчої безпеки: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. №1379 // Офіційний вісник України. – 2007. – № 93.
5. Григорьєв Є.О. Продовольча безпека та особливості її формування на рівні регіонів. Економіка харчової промисловості. 2015. № 1(25). С. 13–18.
6. Осипова О.І. Концептуальні засади формування комплексу економіко-математичних моделей для оцінювання рівня продовольчої безпеки регіонів України [Електронний ресурс] / О.І. Осипова // Ефективна економіка. 2015. № 7. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4208 115
7. Рудич А.І. Оцінка динаміки та тенденції показників продовольчої безпеки регіонів України [Текст]. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. Том 27. № 4.

УДК 351

Залунін М.М.,
аспірант кафедри національної економіки, маркетингу
та міжнародних економічних відносин,
Класичний приватний університет

ПЕРЕХІД ВІД ТРАДИЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ДО ЦИРКУЛЯРНОЇ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Залунін М.М. Перехід від традиційної економіки до циркулярної: міжнародний досвід для України. В статті дана теоретична оцінка циркулярній економіці. Розглянуто тенденції розвитку циркулярної економіки різних країн світу, і зазначено, що в навіть в інтеграційних об'єднаннях країн ЄС, не дивлячись на спільність рамкових підходів, кожна країна має національні особливості реалізації даної концепції. Наведено динаміку утворення відходів та поводження з ними в країні, та зроблено висновки, що в Україні поводження із сміттям включає переважно утилізацію, спалювання та видалення у спеціально відведені місця чи об'єкти. Запропоновано створити національний проект, який включатиме національні цілі і стратегічні завдання щодо екологічного розвитку України. Зроблено висновки, що інтеграція в нові господарські процеси дозволить більш ефективно використовувати ресурси, стимулювати інновації, залучити інвестиції, збільшити та додатково отримати доходи та зміцнити економіку України.

Ключові слова: екологія,циркулярна економіка, економіка замкненого циклу, навколишнє середовище, вторинна переробка, сміття, відходи.

Залунин М.М. Переход от традиционной экономики к циркулярной: международный опыт для Украины. В статье дана теоретическая оценка циркулярной экономике. Рассмотрены тенденции развития циркулярной экономики различных стран мира, и указано, что в даже в интеграционных объединениях стран ЕС, несмотря на общность рамочных подходов, каждая страна имеет национальные особенности реализации данной концепции. Приведена динамика образования отходов и обращения с ними в стране, и сделаны выводы, что в Украине обращения с мусором включает преимущественно утилизацию, сжигание и удаление в специально отведенные места или объекты. Предложено создать национальный проект, который будет включать национальные цели и стратегические задачи по экологическому развитию Украины. Сделаны выводы, что интеграция в новые хозяйственные процессы позволит более эффективно использовать ресурсы, стимулировать инновации, привлечь инвестиции, увеличить и дополнительно получить доходы и укрепить экономику Украины.

Ключевые слова: экология, циркулярная экономика, экономика замкнутого цикла, окружающая среда, вторичная переработка, мусор, отходы.

Zalunin M.M. The transition from a traditional economy to a circular one: an international experience for Ukraine. The article gives a theoretical assessment of the circular economy. The tendencies of development of circular economy of different countries of the world are considered, and it is noted that even in integration associations of the EU countries, despite the commonality of framework approaches, each country has national features of realization of this concept. The dynamics of waste generation and management in the country are given, and it is concluded that in Ukraine waste management mainly includes utilization, incineration and disposal in specially designated places or facilities. It is proposed to create a national project that will include national goals and strategic objectives for the environmental development of Ukraine. It is concluded that integration into new economic processes will allow more efficient use of resources, stimulate innovation, attract investment, increase and further generate income and strengthen the economy of Ukraine.

Key words: ecology, circular economy, closed cycle economy, environment, recycling, garbage, waste.

Постановка проблеми. Сьогоднішня модель лінійної економіки не відповідає принципам сталого розвитку. Відтак передові держави формують принцип ефективного господарювання, використовуючи модель циркулярної економіки, а саме економіки замкненого циклу. Орієнтуючись на розвинені країни Україна має шанс, але для виходу на цей якісно новий рівень ресурсної ефективності знадобляться технологічні інновації та зміна шаблонів поведінки, масштабні інвестиції та спеціальні пакети державного стимулювання. Циркулярна модель розвитку найбільш вдалим способом збереження ресурсів. Однією із складових циркулярної економіки є концепція яка розглядає відходи як ресурс. Тобто, відходи інтегрують в нові господарські процеси, а саме, подальше використання у виробництві, що призводить до ресурсоефективності та зниження негативного впливу на навколишнє середовище [1]. Україна у 2017 році зайняла 9-е місце в рейтингу країн з найбільшим обсягом сміття на одного мешканця, а перероблялося лише 3,2 % від усього обсягу сміття [2]. Очевидно, що в Україні реальна картина переробки та утилізації сміття далека від світових стандартів, а сучасні технології практично не використовуються. Вторинна переробка сміття здійснюється в багатьох країнах, а Україна тільки починає впроваджувати селективний збір, але дуже повільними темпами [3]. Тому і залишається найбільш поширений метод утилізації відходів в Україні – це складування на звалищах і полігонах, а це не вихід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами розвитку циркулярної економіки різних країн займалися багато вчених, а саме: Фонц Деккер, Г. Кротова, Дж. Крамер, Ж. Даджайн, Л. Хуньянь, Л. Артеменко. Дослідженнями впливу ресурсоефективності на економічний розвиток у країнах досліджували такі вчені: К. Гейзер, Б. Данилишин, Л. Мусіна, Т. Кваша, Д. Пуджарі, С. Морх, К. Самерс. Серед українських авторів, які досліджували питання циркулярної економіки та питання ресурсозбереження слід назвати Н. Андреєву, Б. Данилишина, Ю. Литвиненко, Н. Михаліцьку, Т. Моісеєнко, І. Приварникову та інші. На сучасному етапі наукового опрацювання досліджуваної проблематики досягнуто значні результати: сформовані концептуальні та методологічні основи «циркулярної» економіки; визначені відповідні орієнтири інституціонального регулювання розвитку економіки і механізми регулювання бізнес-середовища. Але треба відмітити, що у кожній країні ресурсний потенціал та економічний розвиток різні і Україна не є винятком, в останні роки в країні відчутні коливання в економічній, політичній та соціальній сферах. Необхідно продовжити дослідження щодо можливостей впровадження циркулярної економіки з урахуванням міжнародного досвіду.

Метою статті є дослідження переходу України від традиційної економіки до циркулярної з урахуванням міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Новою парадигмою розвитку України може стати модель циркулярної економіки, яка заснована на принципах сталого розвитку, головними інструментами якої стануть екологічні інновації (екоінновації) та «зелені» технології, тобто екологічно чисті технології, дружні по відношенню до навколишнього середовища [4, с. 43].

З метою обміну передовим досвідом щодо прискорення переходу до циркулярної економіці в 2017 році Європейська комісія і Європейський економічний і соціальний комітет створили глобальну платформу, яка об'єднує корпорації, уряди різних країн світу і дослідні організації різних регіонів світу [1, с. 47]. Але, погодимося із автором, що циркулярна економіка – доля держав із сильною економікою, високорозвиненою технологією і культурою виробництва. Існує певний ризик в тому,

що розвинені країни і компанії будуть використовувати модель циркулярної економіки, впроваджуючи свої технологічні переваги як привід для отримання доступу до ринків і гарантій на збереження займаної частки [1, с. 48]. Але, на нашу думку, країни з більш низьким доходом можуть вважатися більш циркулярним, ніж розвинені тому, що з більшості викинутих речей витягуються деталі для переробки та ремонту. Тому головним питанням, яке необхідно вирішити це як перетворити ці процеси в можливість сталого розвитку.

Проведені дослідження багатьох вчених виділяють наступні пріоритети: у розвинених країн – це зміна структури виробництва і споживання, конкуренція, робочі місця; у країнах, що розвиваються – стійкий розвиток, вирішення проблем бідності. Розглядаючи тенденції розвитку циркулярної економіки різних країн світу, можна зазначити, що в навіть в інтеграційних об'єднаннях країн ЄС, не дивлячись на спільність рамкових підходів, кожна країна має національні особливості реалізації даної концепції [5, с. 3].

Наприклад, країни ЄС, такі як Німеччина, Великобританія і Франція займають лідируючі позиції при оцінках розвитку циркулярної економіки та мають вищі показники щодо інвестицій, патентів і робочих місць. Так у рейтингу 2018 року Німеччина посідає 1-е місце за кількістю патентів, більш ніж в два рази випереджаючи за цим показником Францію, яка знаходиться на 2-му місці. Великобританія і Німеччина є лідерами, випереджаючи інші країни ЄС. Німеччина, маючи потужну індустріальну економіку, сформувала основу економіки замкнутого циклу через матеріальні потоки і доступність матеріалів, Нідерланди – на інноваціях в матеріалах і бізнес-моделях. Японія перейшла до високоефективної економіки завдяки інноваційному Закону про сприяння ефективному використанню ресурсів.

У Китаї циркулярна економіка почала розвиватися в рамках програми індустріальної екології, яка розглядає питання, як відходи однієї компанії можуть стати ресурсами для іншої.

Туреччина також починає впроваджувати концепцію циркулярної економіки. За підтримки розвинених країн окремі країни, що розвиваються, тільки приступають до вивчення можливостей циркулярної економіки. Так, уряди Руанди, Нігерії та Південно-Африканської Республіки активно співпрацюють зі Світовим економічним форумом у рамках створеного Африканського альянсу по циркулярної економіці [5, с. 4].

В Україні поводження із сміттям включає переважно утилізацію, спалювання та видалення у спеціально відведені місця чи об'єкти. За статистикою,

Таблиця 1

Динаміка утворення відходів та поводження з ними в Україні

Показники	Роки				
	2010	2015	2016	2017	2018
Утворення відходів від економічної діяльності і в домогосподарствах, тис. т					
Україна	425914,2	312267,6	295870,1	366054,0	352333,9
Від економічної діяльності	419191,8	306214,3	289523,6	360196,0	346790,4
Від домогосподарств	6722,4	6053,3	6346,5	5858,0	5543,5
Поводження з відходами за операціями утилізації, тис. т					
Усього утилізовано	145710,7	92463,7	84630,3	100056,3	103658,1
Усього підготовлено до утилізації	6037,3	1940,5	2920,5	3357,8	3193,6
Поводження з відходами за операціями видалення, тис. т					
Усього видалено	337728,6	210159,1	196956,4	225410,5	227410,1
Утворення відходів у розрахунку на квадратний кілометр, т					
Україна	694,6	541,6	513,1	634,9	611,1
Утворення відходів у розрахунку на одну особу, кг					
Україна	9285	7288	6934	8616	8335
Спалювання відходів, тис. т					
Україна	1058,6	1134,7	1106,1	1064,3	1028,6
Розміщено відходів на стихійних звалищах, тис. т					
Україна	87,4	14,4	12,4	3,7	2,5
Загальний обсяг відходів, накопичених протягом експлуатації, у місцях видалення відходів, тис. т					
Україна	13267455,0	12505915,8	12393923,1	12442168,6	12972428,5
Загальний обсяг відходів, накопичених протягом експлуатації, у місцях видалення відходів у розрахунку на квадратний кілометр території. т					
Україна	21984,2	21692,8	21495,6	21579,3	22498,9
Загальний обсяг відходів, накопичених протягом експлуатації, у місцях видалення відходів у розрахунку на одну особу, кг					
Україна	289236	291888	289274	292857	306896

Джерело: складено за даними [6]

1/7 усієї території країни завалена сміттям, а на переробку йде лише 4 %; в більшості своїй воно піддається видаленню у спеціально відведені місця (близько 70 %), значна частка утилізується (близько 30 %), невелика частка (< 0,3 %) спалюється. Станом на 2017 рік в Україні накопичено 12,4 млрд. т відходів, у тому числі 0,37 млрд. т за 2017 рік [5].

В структурі відходів у 2017 році найбільшу частку все ще займають відходи збагачення вугілля та відходи, які проводяться під час розривних робіт у процесі будівництва шахт, розрізів, видобування вугілля, шлам та «хвости» збагачення руд залізних, відходи розроблення кар'єром руди залізної, залишки видобування вапняку в кар'єрах, шлаки доменні та сталеплавильні конверторні, феромарганцеві, нікелеві, паливні, зольні, металобрухт. Щодо часткової утилізації цих відходів, то спостерігається нарощування вторинного використання шлаків доменного, сталеплавильного та феросплавного виробництва, але проблема все ще залишається гострою . Наразі в країні припинив свою діяльність єдиний сміттєпереробний завод у м. Рівне та чотири сміттєспалювальних заводи, з яких працював до серпня 2018 року лише Київський завод «Енергія» [7].

Ініціативи окремих країн, які схожі за економічним розвитком,в області розвитку циркулярної економіки представлені в таблиці 2.

Відтак ступінь актуальності питань циркулярної економіки різняться по країнах і залежать від специфіки природного, людського, фізичного та інституційного капіталів кожної країни, рівня її розвитку і соціально-економічних пріоритетів, екологічної культури суспільства.

Висновки. Проведене дослідження дозволило зробити наступні висновки, що в реалізації і подальшому розвитку концепції циркулярної економіки в Україні неминуче виникнуть ризики і протиріччя між-економічними та екологічними цілями, які обумовлені рівнем розвитку країни, що обумовлює необхідність реалізації принципу загальної диференційованої відповідальності, тобто необхідно продовжувати вирішувати проблематику розвитку з урахуванням загальних принципів циркулярної економіки.

Отже необхідно запровадити створення національного проекту, який включатиме національні цілі і стратегічні завдання щодо екологічного розвитку України. Напрямами та задачами проекту можуть бути:чиста країна (ліквідація незаконних звалищ по всій країні); чисте повітря (знизити атмосферні викиди та створити ефективну систему моніторингу і контролю за якістю атмосферного повітря); чиста вода (модернізувати систему водопостачання, побудувати нові очисні споруди з використанням передових технологій); комплексна система поводження з твердими комунальними відходами (почати роботу державної моніторингової системи, в яку інтегровані дані з інтерактивної карти звалищ, створити потужності по переробці твердих відходів і публічно-правову компанію по роботі з

Таблиця 2

Національні заходи держав ЄАЕС щодо розвитку циркулярної економіки

Країна	Ініціативи
Республіка Білорусь	Національна стратегія на період до 2030 року, в якій передбачено:перехід до якісного збалансованого зростання економіки шляхом її структурно-інституціональних перетворень з урахуванням реалізації принципів «зеленої» економіки, пріоритетного розвитку високотехнологічних виробництв, які стануть основою для підвищення конкурентоспроможності країни та якості життя населення (2016-2020 рр.);перехід до стабільного розвитку і досягнення високої якості людського потенціалу на основі подальшого становлення «зеленої» економіки, прискореного вдосконалення високотехнологічних виробництв (2021-2030 рр.).
Республіка Казахстан	Концепція по переходу до «зеленої» економіки, в рамках якої проводиться робота по:оптимізації використання ресурсів та підвищення ефективності природоохоронної діяльності, зі створення «зеленої» інфраструктури (2013-2020 рр.);перетворенню національної економіки, орієнтованої на дбайливому використання води, заохочення і стимулювання розвитку, широкому впровадженню технологій відновлюваної енергетики, будівництво споруд на базі стандартів енергоефективності (2020-2030 рр.);переходу економіки на принципи третьої промислової революції, що вимагають використання природних ресурсів за умови їх відновлюваності і стійкості (2030-2050 рр.).
Киргизька Республіка	Ведеться робота по прийняттю концепції «Назустріч «зеленій» економіки Киргизстану», спрямованої на розвиток «зелених» областей: транспорт, енергетика, енергозбереження, сільське господарство, промисловість, переробка відходів і ін.
Російська Федерація	2018-2021 рр. – включає здійснення заходів:актуалізація нормативно-правової, нормативно-технічної та методичної бази в сфері обробки, утилізації та знешкодження відходів і використання вторинних ресурсів;підготовка і здійснення заходів з економічного стимулювання з метою розвитку галузі промисловості по обробці, утилізації та знешкодження відходів, а також з переробки вторинних ресурсів;формування механізмів стимулювання господарюючих суб'єктів до прагнення скорочувати кількість утворення відходів і до збільшення обсягів їх утилізації та знешкодження;реалізація заходів сприяння вітчизняним машинобудівним підприємствам, що випускають обладнання для обробки, утилізації та знешкодження відходів, щодо подальшого випуску обладнання з переробки вторинних ресурсів. 2022-2030 рр. – передбачає створення, розвиток і забезпечення ефективного функціонування інфраструктури галузі промисловості по обробці, утилізації та знешкодження відходів в суб'єктах РФ, а також російської науково-технологічної та промислової інфраструктури, що забезпечує випуск, володіють високим експортним потенціалом, конкурентоспроможних, високотехнологічних типів обладнання, техніки, машин і механізмів для обробки, утилізації та знешкодження відходів виробництва продукції з вторинної сировини.

Джерело: складено за даними [8–10]

комунальними відходами); інфраструктура для поводження з відходами I і II класів небезпеки (створити державний орган по роботі з небезпечними відходами та побудувати нові центри для роботи з цими відходами, в тому числі батарейками і енергозберігаючими лампами); оздоровлення морів, річок, озер (скоротити обсяги стічних вод, почати рекультивацію берегів, що шкодить акваторії, розпочати будівництво очисних споруд для стічних вод, побудувати нові рибозаводи, в озера випустити мальків риб тощо); збереження лісів (відновлення кількості лісів до тих площ, які були до вирубки, тобто збільшити відтворення лісів оновити лісогосподарське устаткування і техніку); ресурсоефективність (інтеграція в нові господарські процеси переробки: папір, картон, PET і скло; будівельне сміття; старий одяг, органічні відходи, ремонт і відновлення побутової техніки, автомобільні шини тощо). Інтеграція в нові господарські процеси переробки дозволить суттєво зекономити матеріали, більш ефективно використовувати ресурси, стимулювати інновації, залучити інвестиції, збільшити та додатково отримати доходи та зміцнити економіку України.

Список використаних джерел:

1. Александрова В.Д. Анализ состояния развития циркулярной экономики в РФ. Вопросы студенческой науки. 2018. Вып. № 5(33). С. 46–51.

2. Українська правда. Веб-сайт. URL: https://www.pravda.com.ua/rus/news/2019/07/15/7220956/#:~:text=Суммарно%20за%202017%20год%20Украина,миллионов%20из%20которых%20-%20опасные%20отходы (дата звернення: 10.09.2018).

3. Твердые бытовые отходы в Украине. URL: https://promusor.com/info/articles/stati/publitsisticheskie/tverdye-bytovye-otkhody-v-ukraine/ (дата звернення: 02.10.2018).

4. Зварич І. Циркулярна економіка і глобалізоване управління відходами. Журнал європейської економіки. 2017. Том 16. № 1(60). С. 41–57.

5. Сачек П., Точицький І., Батова Н. Циркулярная экономика в действии: формы организации и лучшие практики. 2018. URL: http://www.beroc.by/webroot/delivery/files/PP_5_rus.pdf (дата звернення: 04.09.2018).

6. Державний комітет статистики України. Веб-сайт. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/ns.htm (дата звернення: 05.09.2018).

7. Федорчук Я., Серветник Д. Циркулярна економіка. Організаційно-правові аспекти. URL: https://www.businesslaw.org.ua/circle-economic-t/#more-6688 (дата звернення: 10.09.2018).

8. Сысоева Е.А. Циркулярная экономика в контексте устойчивого развития. Проблемы современной экономики. Экономика и экология. 2018. № 2(70). С. 199–204.

9. Бурмистров В.А., Исмадиева Б.А., Максимов И.А. Анализ статуса перехода развитых стран на принципы циркулярной экономики. Стандарты и качество. 2018. № 8. С. 40–43.

10. Навстречу циклической экономике. Экономическое обоснование для бизнеса в целях ускоренного перехода к устойчивому развитию. URL: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/Exec-Summary-CE_Russian_TCE_Vol1.pdf (дата звернення: 01.10.2018).

УДК 338:330.341.4

Рущишин Н.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівський торговельно-економічний університет

СТРУКТУРНІ РЕФОРМИ ЯК БАЗИС СТАЛОГО ТА ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Рущишин Н.М. Структурні реформи як базис сталого та збалансованого розвитку системи національного господарства. В статті теоретично осмислено еволюцію підходів до визначення понять структура, структура економіки, раціональна структура економіки. Узагальнено ключові типологізаційні ознаки сутнісного трактування поняття структурних реформ. Обгрунтовано, що структурні зміни є першим етапом та основою системного реформування національного господарства країни. Підсумовано, що головне завдання структурних змін полягає у активізації необхідних позитивних змін у базисних сферах суспільного життя: реальному секторі економіки, продуктивних інвестиціях, формуванні конкурентоспроможності на засадах інноваціях та передових технологіях, розвитку інформаційного суспільства, створенні нових робочих місць і забезпечення зайнятості, підвищенні рівня продуктивності праці. Визначено, що структурне реформування національної економіки процес тривалий та послідовний, існують зв'язки і залежності між інструментами, які реалізуються сьогодні та структурними зрушеннями, результати яких будуть простежуватися через певний проміжок часу.

Ключові слова: структура економіки, структурні реформи, структурна політика, економічне зростання, структурні зміни, розвиток.

Рущишин Н.М. Структурные реформы как базис устойчивого и сбалансированного развития системы национального хозяйства. В статье теоретически осмысленно эволюцию подходов к определению понятий структура, структура экономики, рациональная структура экономики. Осуществлен обзор ключевых типологизационных признаков сущностной трактовки понятия структурных реформ. Обосновано, что структурные изменения являются первым этапом и основой системного реформирования национального хозяйства страны. Подведены итоги, что главная задача структурных изменений заключается в активизации необходимых позитивных изменений в базисных сферах общественной жизни: реальном секторе экономики, производительных инвестициях, формировании конкурентоспособности на основе инновациях и передовых технологиях, развития информационного общества, создании новых рабочих мест и обеспечения занятости, повышении уровня производительности труда. Определено, что структурное реформирование национальной экономики процесс длительный и последовательный, существуют связи и зависимости между инструментами, которые реализуются сегодня и структурными сдвигами, результаты которых будут прослеживаться через определенный промежуток времени.

Ключевые слова: структура экономики, структурные реформы, структурная политика, экономический рост, структурные изменения, развитие.

Rushchyshyn N.M. Structural reforms as a basis of permanent and balanced development of the national economy. The evolution of approaches to the theoretical understanding of the concepts of structure, structure of the economy, the rational structure of the economy, structural transformations, structural economic's reform, state structural policy are investigated in the article. The main purpose of the article is to theoretically determine the relationships and correlations between the processes of structural change, reform and permanent development of the national economy. It is generalized that the structure of the economy is one of the key systemic and complex diagnostic characteristics of economic growth, quality and efficiency of the state policy of economic development management. As a result, the key typological features of the essential interpretation of the concept of structural reforms are generalized. Among them are such as sectoral structure, spatial and territorial development, sectoral aspect, aspect of reproduction, innovation and technological development, foreign economic and institutional areas. It is substantiated that structural changes are the first and main stage of systemic reform of the national economy. The conceptual characteristics and sequence of realization of structural changes, shifts and reforms are theoretically comprehended. In particular, the specifics and priorities of ensuring the implementation of each of these structural processes are identified. It is concluded that the main task of structural change is to intensify the necessary positive changes in the basic spheres of public life: the real sector of the economy, productive investment, competitiveness based on innovation and advanced technologies, information society development, job creation and employment, productivity labor. The tasks of the banking system in the context of the implementation of various structural changes are defined. It is determined that the structural reform of the national economy is a long and consistent process, there are links and dependencies between the tools implemented today and structural changes, the results of which will be traced over time.

Key words: structure of economy, structural reforms, structural policy, economic growth, structural changes, development.

Постановка проблеми. Структура економіки – одна з ключових системних та комплексних діагностичних характеристик економічного зростання, якості та ефективності державної політики управління розвитком економіки. Власне, ключові макроекономічні показники держави можуть бути високими і задовільними, що засвідчує стабільність, але прискіпливий структурний аналіз може виявити наявність або ж розвиток деструктивних процесів і явищ, посилення яких матиме наслідком стагнацію і спад виробництва, зростання безробіття, внутрішньої та зовнішньої бюджетно-фінансової залежності держави, включно з перед дефолтним станом. Вказане в рази підвищує значимість як аналізування структурних характеристик економіки, так і планування та реалізації державної політики забезпечення структурних змін і реформ у системі національного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною базою дослідження стала низка публікацій вчених-економістів, у яких аналізувалися проблеми формування і реалізації державної структурної політики. Це, зокрема, наукові праці В. Волинець [1], С. Білої [2], С. Єрохіна [3], В. Паппа [4], Н. Скірка [5], специфіка структурних зрушень та аспекти визначення критеріїв раціональної структури економіки були у полі зору досліджень О. Гончарука [6], І. Касабової [7], А. Мельник, А. Васіної [8], О. Луцків, М. Максимчук [9], О. Пелех [10], О. Мельниченка, В. Миколюка [11], Т. Васильціва [12–13], О. Мульської [14] та інших. Зважаючи на кризову економічну ситуацію та проведення структурних реформ в Україні, постає необхідність продовження теоретичного дослідження потенціалу структурних змін в контексті забезпечення основи економічному розвитку держави.

Формулювання завдання дослідження. Головна мета статті полягає в теоретичному осмисленні взаємозв'язків та взаємовпливів між процесами структурних зрушень, реформ та сталим розвитком національного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом, структура економіки – характеристика статична. Значно більшої ваги вона набуває під час свого динамізму. Іншими словами, коли відбуваються процеси реформування і зміни структурних співвідношень, які склалися на певному етапі соціально-економічного розвитку країни. Для зміцнення аргументованості цього висновку потрібно наголосити: розвиток кожної країни та її економіки завжди стосується структурних змін.

Чи можливе економічне зростання в країні, яка до того була аутсайдером за базовими макроекономічними індикаторами, без змін в структурі економіки? У превалюючій чисельності випадків – ні. Виняток становлять хіба держави з планово-адміністративним устроєм, тотальним протекціонізмом і закритістю внутрішнього ринку, споживанням, орієнтованим виключно на чітко спланований асортимент товарів та послуг внутрішнього виробництва.

В іншому випадку, якщо держава орієнтується на побудову класичної ринкової економіки, інтеграцію в світогосподарські процеси та вільну конкуренцію, розвиток визначається або глибокими системними реформами, які приводять до докорінних змін в галузевій та секторальній структурі економіки, або менш помітними на перший погляд структурними зрушеннями на мікрорівні, у бізнес-процесах, в системі господарських та інших відносин, у економіко-правовому та бізнес-середовищі, підприємницькій ментальності населення, принципах формування та реалізації державної політики на всіх рівнях управління. Відтак, при стратегічному плануванні державного регулювання економіки слід в першу чергу ідентифікувати ті бажані структурні зміни, які мають відбутися у відповідних царинах суспільного, політичного та економічного життя країни.

Акцентуємо й на тому, що саме структурні реформи є базисом, основою формування передумов для сталого і збалансованого розвитку національного господарства. Головний аргумент такого висновку в тому, що економічне пожвавлення може мати короткостроковий характер за рахунок форсованого впровадження державою таких інструментів як збільшення грошової маси, дотування виробництва, банківське споживче кредитування, орієнтоване на розширення попиту на внутрішньому ринку, прямі іноземні та внутрішні капітальні інвестиції та ін. Втім, надалі, якщо такі заходи не будуть підкріплені змінами та зрушеннями в структурі економіки, особливо – відтворювальній та інституційній, ситуація закономірно повернеться на кризову з розвитком інфляційних процесів, девальвацією національної грошової одиниці, погіршенням інноваційності та конкурентоспроможності національного продукту, зростанням імпортної залежності, активізацією процесів зовнішньої трудової міграції.

В найбільш загальному трактуванні під структурою розуміють характеристику складу об'єкта, а також розміщення його компонент і елементів, внутрішню будову та функціональний зв'язок між ними.

Враховуючи зазначене, маємо підстави стверджувати, що під час опису структури економіки потрібно вести мову про кількісні та якісні співвідношення з-поміж всіх можливих характеристик, якостей і властивостей економічної системи, а також раціональність їх просторово-структурного розміщення, функціональну здатність та спроможність.

З огляду на важливість проблематики виявлення найбільш раціональних співвідношень з приводу розподілу економічних ресурсів, а також скерування їх в ті, чи інші види економічної діяльності заради отримання прийнятних соціальних і економічних результатів розвитку держави ці питання досліджувалися практично на всіх етапах еволюції економічного дискурсу включно з нинішнім. Одні зі перших базових положень структурної трансформації економіки були закладені в марксистській філософії К. Маркса і Ф. Енгельса, за якої економічна система розглядалася як поєднання всіх виробничих відносин у суспільній формі продуктивних сил та їх динаміки, зміни складу елементів та структури; відповідно, співвідношення, які складаються у межах цієї системи, характеризують структуру економіки, а зміни в структурі – структурні зрушення.

Під час поширення положень неокласичної теорії П. Самуельсон трактував структуру економічної системи у вигляді поєднання функціональних зв'язків, що виникають та розвиваються під час товарообігу, формування фінансового забезпечення, залучення і використання ресурсів, які, власне й показують траєкторію їх використання у цілях, з одного боку, задоволення потреб суспільства, а з іншого, – отримання прибутку.

В процесі розвитку теорій інституціоналізму (Т. Веблен, Д. Норт) було показано та обґрунтовано, що економічна система являє собою поєднання інститутів, які визначають характер дій суб'єктів економіки з приводу доступу до ресурсів та ринків, у підсумку чого й формуються ті чи інші співвідношення в структурі економіки на кожному з етапів її розвитку та еволюції.

По аналогії до зазначених напрямів досліджень на сьогодні кристалізувалися відповідні підходи до структурування національної економіки, а саме – за галузевим, секторальним та регіональним принципом. Попри зазначену типологізацію при характеристиці структури національної економіки в низки дослідженнях застосовується також і поділ на відносини в межах національного господарства і ззовні, інститути та інституційні сектори економіки, форми власності, сектори бізнесу, у т. ч. традиційні та принципово нові.

Доказами та одночасно й перспективами подальшого уточнення змісту поняття «структура економіки» є результати досліджень, де науковці зосереджують власну увагу на сутності, завданнях та типах економічної структури. До прикладу, у [5, с. 211] зазначається, що під структурою економіки потрібно розуміти співвідношення між секторами та галузями національного господарства.

Цікавим та водночас прикладним є аспект визначення критеріїв раціональності структури економіки. Так, у більшості досліджень, присвячених структурним змінам та інституціональним реформам, до таких відносять підвищення продуктивності праці, ефективності загальних та часткових параметрів і показників внутрішнього виробництва, а також створення в достатній кількості та необхідної якості внутрішнього продукту з подальшим задоволенням потреб населення.

Хоча наявні й інші трактування. До прикладу, у [6; 7; 8] це раціональний розподіл обмежених економічних і господарських ресурсів, ідея якого полягає у максимізації виробничої функції при одночасному задоволення потреб суспільства в товарах та послуг, виготовлених з прийнятним рівнем граничної витратомісткості.

М. Максимчук та О. Луцків вводять в науковий обіг поняття структурної корекції як прикладної складової структурної політики держави, орієнтованої на зміну співвідношень між галузями національної або регіональної економіки у відповідності до кращих світових практик (структурна конвергенція). Відповідно, за такого підходу критеріальними чинниками якості та ефективності структурної політики стають: відповідність сучасним структурним нормам і стандартам, а також подолання критичних розривів з-поміж соціально-економічного розвитку окремих територій та регіонів [9, с. 38]. Якщо другий аспект не підлягає сумніву, то відносно першого можна навести низку застережень, зокрема, на кшталт того, що на різних етапах соціально-економічного розвитку, а також за різних стратегій позиціонування країни в системі міжнародного поділу праці, наявності ресурсного, інтелектуально-кадрового та іншого забезпечення, сформованого економіко-правового устрою тощо об'єктивно не існує універсального підходу до побудови структури національної економіки, зокрема галузевої, просторово-територіальної, секторальної, зовнішньоекономічної.

О. Пелех розглядає структурну політику як один з напрямів економічної політики, що застосовується державою та іншими суб'єктами для визначення і забезпечення зміни найбільш важливих структурних перетворень в системі національної економіки, а також в суспільному житті задля усунення недоліків і негативних аспектів соціально-економічного розвитку, досягнення сталості та стабільності розвитку країни, її регіонів [10, с. 124].

Іншим важливим аспектом, який не можна оминути увагою (у т. ч. з причин його непрямого впливу на формулювання змістової характеристики структурної політики), є її призначення, а саме – подолання макроекономічних диспропорцій щодо споживання та заощаджень; високо та низько технологічного експорту, ширини і глибини його асортименту, доданої вартості; споживчого кредитування та імпортозалежності; джерел і строків залучення інвестицій в економіку, інші завдання. Зауважимо, що вказані аспекти хоча й важливі, на думку автора, не утворюють повного комплексу критичних диспропорцій, які підлягають усуненню і регулюванню під час ефективного структурної політики держави.

У дослідженні О. Мельниченка та В. Миколюка [11, с. 20] структурну політику держави запропоновано розглядати, як заходи держави, які вона реалізує з метою усунення диспропорцій та дисбалансів, що склалися в системі національної економіки та є недоречними, негативними, а також задля активізації точок зростання, іншими словами – галузей, видів економічної діяльності, які мають потенціал суттєвого позитивного впливу на соціально-економічний розвиток територій.

Зауважимо, що існує низка публікацій, де доволі аргументовано доводиться відсутність на сьогодні єдиного усталеного сутнісного трактування поняття структурної політики, оскільки остання може стосуватися будь-яких процесів та явищ, як в статиці, так і в динаміці, що або утворилися, або розвиваються в системі національної економіки на всіх її рівнях – макроекономічному, галузевому, регіональному, мікрорівні та навіть нанорівні. З цим можна погодитися, зауваживши, що в такому разі на перший план виходить не стільки об'єкт, який підлягає державному чи публічно-приватному регулюванню, як процеси кон'юнктурного характеру.

Вельми цікавим і методико-прикладним виглядає аспект масштабності державної структурної політики, рівня її проникнення у господарську систему країни, а також одержаних результатів. Іншими словами, мова йде про наявність в економічній літературі дискурсу відносно понять: структурні зміни, структурні зрушення, структурні реформи тощо. Вочевидь, це не тотожні поняття, їх слід диференціювати і, при цьому, вони мають різне наповнення та суттєву важливість під час планування структурної політики держави.

До прикладу, у [11, с. 18] показано напрям і послідовність перетворень, в підсумку яких забезпечується структурна перебудова національної економіки. Згідно неї спочатку реалізується структурна політика, яка забезпечує структурні зрушення в економіці та суспільстві; наслідки зрушень можуть забезпечувати економічний розвиток, але, в разі прорахунків, існує ймовірність настання структурної кризи, ліквідація якої

можлива у підсумку подальшої структурної перебудови економіки. В цілому з такою логікою подій можна погодитися. Проте, по-перше, автори оминули, як видається, першопочатковий етап – структурні зміни, що передують структурним зрушенням, та ключовий етап – завершальний, що сигналізує про реалізацію (успішність) структурних реформ; по-друге, дискусійним виглядає повернення до структурної політики в разі забезпечення економічного розвитку держави (що, власне, пропонується науковцями).

Позаяк, однозначно слушним та з високим прикладним вмістом слід уважати висновок науковців про те, що структурні зрушення є результатом структурної політики держави, яка реалізувалася у попередньому часовому лазі та, відповідно, для забезпечення подальших структурних змін відповідні заходи державного регулювання слід втілювати сьогодні. Таким чином, структурне реформування національної економіки процес тривалий та послідовний; існують зв'язки і залежності між інструментами, які реалізуються сьогодні та структурними зрушеннями, результати яких будуть простежуватися через певний проміжок часу. Вказане дає підстави вести мову про концептуальну послідовність структурного реформування національної економіки (рис. 1).

Таким чином, структурні зміни є першою ланкою (етапом) системного реформування національного господарства країни. Їх головне завдання – активізувати необхідні позитивні зміни у базисних сферах суспільного життя. Йдеться про реальний сектор економіки, продуктивні інвестиції, формування конкурентоспроможності на засадах інновацій та передових технологій, розвиток інформаційного суспільства, створення нових робочих місць і забезпечення зайнятості, підвищення рівня продуктивності праці. Держава має достатньо широкий арсенал інструментів, зі застосуванням яких здатна стимулювати розвиток відповідних процесів.

Важливо наголосити на тому, що структурні зміни апріорі сприятливі в частині розвитку національного господарства події. Вони мало пов'язані з особливостями тієї, чи іншої країни, укладеної на певний момент часу економічної та виробничої структури національного господарства, системи державного управління, економічного потенціалу держави та її територій. Оскільки стосуються безпосередньо саме тих змін, які ототожнюються з розвитком.

Позаяк, реалізація структурних змін приводить до структурних зрушень, коли завдяки зміні певних пропорцій і співвідношень відбувається випереджальний розвиток стратегічних галузей національного господарства, а також тих суспільних сфер, від яких залежить зростання ефективності на всіх рівнях суспільних відносин.

Більше того, під час еволюції економічної системи можуть розвиватися процеси (структурні зміни), що є деструктивними. У такій ситуації державне регулювання набуває особливої актуальності, до прикладу, задля недопущення ринкових девіацій, розвитку дисфункцій важливих державних та громадських інституцій, монополізації ринку, консервування існуючого рівня техніко-технологічної бази виробництва, надмірної локалізації капіталу та ресурсів і т. ін.

Значно більш системним змістом наповнена категорія «структурні реформи». З латинської слово «реформа» означає «перетворювати», «змінювати». Економічні реформи це завжди цілий комплекс заходів, які реалізуються для покращення системи відносин у певній сфері, усунення недоліків та кризових явищ, розвитку нових більш якісних і ефективних форм діяльності.

Попри те, потрібно зауважити й на схожій етиміології понять «структурні зрішення» та «реформування економіки». Економічне зростання відбувається саме за рахунок структурних зрушень, які накопичуються допоки докорінно не змінять економічну систему країни як загалом, так і в межах її елементів. Тоді й ведеться мова про успішність структурних реформувань.

Існує безліч економічних дискурсів на тему ідентифікації критеріїв реалізації структурних реформ – від застосування конкретних макроекономічних індикаторів (як-от ВВП на душу населення, валова додана вартість, капітальні інвестиції та ін.) до проведення якісного або кількісного інтегрального аналізування на основі великого масиву даних щодо соціального та економічого розвитку країни. Втім, головне у балансі інтересів якості життя та розвитку економіки. Можна також стверджувати й про те, що ті країни, де були реалізовані успішні структурі реформи, посідають найвищі позиції у провідних світових рейтингах якості життя і економічного розвитку, зокрема за Індексом якості життя Economist Intelligence Unit та Індексом конкурентоспроможності країн світу International Institute for Management Development.

Окрему увагу слід приділити аспектам ролі банківського сектора у реалізації державної політики забезпечення структурних змін. Власне, існують свої особливості й у застосуванні відповідних стратегічних та інструментальних засобів під час ініціювання та підтримки структурних змін, зрушень та реформ.

Так, є підстави для висновку, що структурні реформи об'єктивно не мають певної чітко визначеної сфери свого аналізування. Звісно, передусім це сформована на певний момент часу галузево-секторальна структура економіки. Проте, при оцінюванні рівня структурної конвергенції країн значно важливіше значення має інноваційно-технологічний розвиток економіки. Під час формування висновків відносно якості та ефективності структутрнних трансформацій – інституційні аспекти. Для оцінювання місця національної економіки в системі міжнародного поділу праці – зовнішньоекономічні баланси і потенціал і так далі.

Висновки. Структурні реформи є базисом, основою формування передумов для сталого і збалансованого розвитку національного господарства. Без структурних змін, трансформацій та реформ об'єктивно неможливе формування конкурентоспроможної економіки та забезпечення високого рівня якості життя. Закономірно, що структурні реформи процес не статичний, а динамічний. На першому етапі держава має активізувати структурні зміни у важливих макроекономічних характеристиках – індикаторах розвитку національної економіки (виробництво і реалізація продукції (послуг) у стратегічних галузях, зайнятість, міграція населення, додана вартість, інноваційно-технологічна активність, інвестиційна привабливість, енерго- та ресурсозбереження, вертикально-горизонтальна інтеграція, ділова активність). Структурні зміни є передумовою структурних зрушень, які проявляються у зрос-

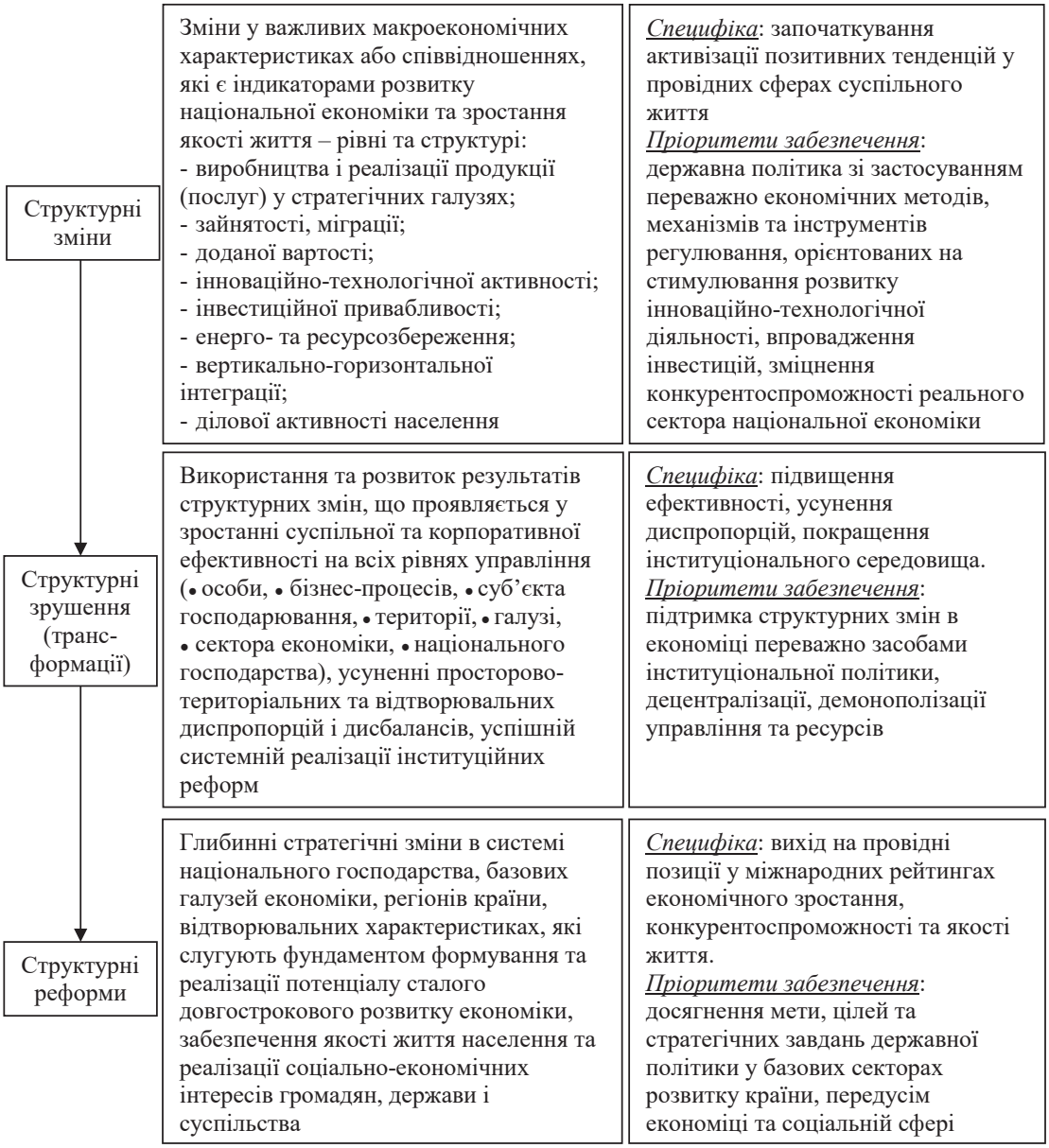


Рис. 1. Концептуальна характеристика та послідовність реалізації структурних змін, зрушень та реформ

Джерело: складено автором

танні суспільної та корпоративної ефективності на всіх рівнях управління (особи, бізнес-процесів, суб'єкта господарювання, території, галузі, сектора економіки, національного господарства), усуненні просторово-територіальних та відтворювальних диспропорцій і дисбалансів, успішній системній реалізації інституційних реформ. У випадку, якщо структурні трансформації переростають у глибинні стратегічні зміни в системі національного господарства, базових галузей економіки, регіонів країни, відтворювальних характеристиках, слугують фундаментом формування та реалізації потенціалу сталого довгострокового розвитку економіки, забезпечення якості життя населення та реалізації соціально-економічних інтересів громадян, держави і суспільства вони набувають характеристики структурних реформ.

Список використаних джерел:

1. Волинець В. В. Шляхи удосконалення галузевої структури економіки країни. Економіка та держава, 2006. № 8. С. 32–34.
2. Біла С. О. Структурна політика в системі державного регулювання трансформаційної економіки. Київ : УАДА, 2001. 408 с.
3. Єрохін С. А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічні аспекти) : Монографія. Київ : Світ знань, 2002. 528 с.

4. Папп В. В. Структурна трансформація економіки України у контексті євроінтеграційних процесів. Регіональна економіка. 2008. № 1. С. 23–31.
5. Скірка Н. Я. Структура економіки: сутність, основні завдання та типи. Науковий вісник НЛТУ України, 2008. Вип. 18.5. С. 205–216.
6. Гончарук О. А. Оцінка структурних змін господарського комплексу в контексті забезпечення соціальної зорієнтованості економіки. Статистика України. 2011. № 3. С. 38–41.
7. Касабова І. А. Структурна політика в Україні: шляхи вдосконалення та напрями подальших зрушень. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 3. С. 15–22.
8. Мельник А., Васіна А. Структурна трансформація національної економіки України як чинник модернізації інституційного базису її розвитку. Журнал європейської економіки. 2010. Т. 9. № 1. С. 37–58.
9. Луцків О. М., Максимчук М. В. Інституційне середовище регіональної структурної політики. Регіональна економіка. 2014. № 3. С. 37–47.
10. Пелех О. Б. Сутність, концептуальні засади й особливості структурної політики. Проблеми економіки. 2018. № 2. С. 121–127.
11. Мельниченко О. А., Миколюк В. М. Специфіка структурних зрушень і структурної політики. Актуальні проблеми державного управління. 2016. № 2(42). С. 15–21.
12. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Штець Т. Ф. Обґрунтування стратегічних напрямів, цілей та заходів державної політики реалізації потенціалу ІТ-сектору економіки України. Підприємництво і торгівля. 2018. Вип. 23. С. 56–63.
13. Васильців Т. Г., Шехлович А. М., Васильців В. Г. Фінансово-економічні інструменти стимулювання розвитку ІТ-сфери України. Економічний дискурс. 2017. № 4. С. 128–136.
14. Мульска О. П. Оцінка ринку праці Львівської області у контексті зовнішньої трудової міграції. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 10(3). С. 26–30.

УДК 330.101.541

Жаворонок А.В.,
к.е.н., асистент кафедри публічних,
корпоративних фінансів та фінансового посередництва
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЦИКЛІЧНІСТЬ ЯК ФОРМА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Жаворонок А.В. Циклічність як форма економічного розвитку економіки. У статті здійснено дослідження теоретичних положень щодо пояснення і розгляду циклічності економіки, її природи. Визначено, що циклічність є формою розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого, це рух від однієї макроекономічної рівноваги в масштабі економіки в цілому до іншого. Доведено основні характеристики економічних циклів, притаманних для всіх країн з ринковою економікою. Визначено, що економічні цикли є важливою складовою економічного розвитку. Вони існують у взаємозв'язку з об'єктивними умовами. В зв'язку з цим кожен цикл відтворює ті економічні умови, в яких він розвивається.

Ключові слова: циклічність, цикли, теорії циклів, економічний розвиток, національна економіка, економічна система.

Жаворонок А.В. Цикличность как форма экономического развития экономики. В статье проведено исследование теоретических положений по объяснению и рассмотрения цикличности экономики, ее природы. Определено, что цикличность является формой развития национальной экономики и мирового хозяйства как единого целого, это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабе экономики в целом к другому. Определено, что экономические циклы являются важной составляющей экономического развития. Они существуют во взаимосвязи с объективными условиями. В связи с этим каждый цикл воспроизводит те экономические условия, в которых он развивается.

Ключевые слова: цикличность, циклы, теории циклов, экономическое развитие, национальная экономика, экономическая система.

Zhavoronok A.V. Cyclicity as a form of economic development of economy. The article examines the theoretical provisions for explaining and considering the cyclical nature of the economy, its nature. It is determined that cyclicality is a form of development of the national economy and the world economy as a whole, it is a movement from one macroeconomic equilibrium in the economy as a whole to another. It is determined that economic cycles are an important component of economic development. They exist in conjunction with objective conditions. In this regard, each cycle reproduces the economic conditions in which it develops.

Key words: cyclicity, cycles, cycle theories, economic development, national economy, economic system.

Постановка проблеми. Сучасне суспільство постійно прагне до підвищення рівня і умов свого існування, які здатні забезпечити економічний зріст. Економічне зростання непостійне, воно змінюється під впливом економічних криз. Спостерігаючи за певним етапом з історії, можна виявити певну закономірність, яка полягає в тому, що після розвитку і процвітання економіки завжди був економічний спад, криза.

Економічна система будь-якого рівня є нестатичною, характеризується нелінійною траєкторією розвитку, і циклічність є однією з форм динаміки її розвитку: багатофакторної, мультикаузальною та іманентною економічною системою, незважаючи на вплив екзогенних факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато економістів досліджували причини циклічності і намагалися пояснити, чому це явище відбувається в економіці. Однак єдиної теорії про причини циклічності не склалося, але в роботах таких науковців, як: Гонта О. [25], Галяутдинова Р. [2], Джугляр Ц. [6], Дубина М. [23], Зарновіц В. [26], Кейнс Дж. [7], Кітчін Дж. [8], Кондратьев Н. [10; 11], Кузнець Ц. [9], Крим В. [12], Мітчелл У. [13], Островська Н. [14], Сацик В. [15], Туган-Барановский М. [16; 17], Холявко Н. [22], Шапошников К. [21], Шкарлет С. [24], можна знайти безліч трактувань, що пояснюють фази економічного циклу, пояснення і прогнози. Тому проблема циклічних коливань залишається актуальною вже довгий час.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Циклічний розвиток економіки має досить суперечливий характер, що стало підґрунтям для появи великої кількості точок зору на дану проблему серед вчених-економістів. Але до сих пір відсутня єдина концепція циклічності, що говорить про важливість даного явища для економіки. Вчені-економісти уважно вивчають прояв кожної фази економічного циклу для того, щоб жодна фаза не змогла завдати істотної шкоди економіці.

Мета статті. Метою цього дослідження стало поглиблення теоретичних положень щодо пояснення і розгляду циклічності економіки та її природи.

Виклад основного матеріалу. В економічному житті суспільства існують періоди розквіту та спаду економічного розвитку. Дані явища цікавили багатьох економістів. Головна особливість ринкової економіки, яка проявляється в схильності до повторення економічних явищ, була визначеною ще в першій половині XIX ст. Вивчаючи причини надвиробництва і криз, економісти звернули пильну увагу на циклічні коливання в динаміці економічного життя.

Циклічність є формою розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого, це рух від однієї макроекономічної рівноваги в масштабі економіки в цілому до іншого. Циклічність характеризується періодичними злетами і падіннями економічної кон'юнктури. У періоди підвищення економічної активності відбувається розвиток економіки переважно екстенсивним шляхом, а в періоди зниження економічної активності – початком переважно інтенсивного розвитку.

Економічний цикл являє собою підйоми і спади рівнів економічної активності протягом декількох років. Це проміжок часу між двома однаковими станами економічної кон'юнктури. Графічно економічний цикл представлений на рис. 1.

Варто зазначити основні характеристики економічних циклів, притаманних для всіх країн з ринковою економікою. По-перше, в будь-якому економічному циклі можна виділити основні чотири фази: економічний підйом (пік), економічний спад, депресія і спад. По-друге, незважаючи на всі негативні ефекти криз, вони необхідні в економіці, так як стимулюють її розвиток, змушуючи виходити на високі щаблі розвитку. По-третє, в сучасному світі, в період глобалізації, криза в одній країні обов'язково відіб'ється на економіці інших країн.

Таким чином, економічний цикл обумовлює економічний розвиток.

Під економічним розвитком розуміють вдосконалення виробництва, інвестиції в яке ведуть до підвищення якісних соціально-економічних показників. Економічні цикли характеризуються амплітудою коливань і їх тривалістю. Амплітуда коливань – максимальна різниця між найбільшим і найменшим значенням показника протягом циклу. Тривалість циклу – період часу, протягом якого здійснюється одне повне коливання ділової активності.

Умовами стійкості і стабільності розвитку економіки є рівновагу і збалансованість між суспільним виробництвом і споживанням. Однак у ринковій економіці даний стан періодично порушується і з огляду на це спостерігається певна циклічність.

Циклічні коливання дуже важливо відрізняти від нециклічних. Циклічні коливання впливають на зміну ряду показників і охоплюють всі галузі економіки. Нециклічні коливання проявляються в зміні ділової активності тільки в деяких галузях, що мають сезонний характер робіт, деяких макроекономічних показників, наприклад, зростання обсягу роздрібних продажів

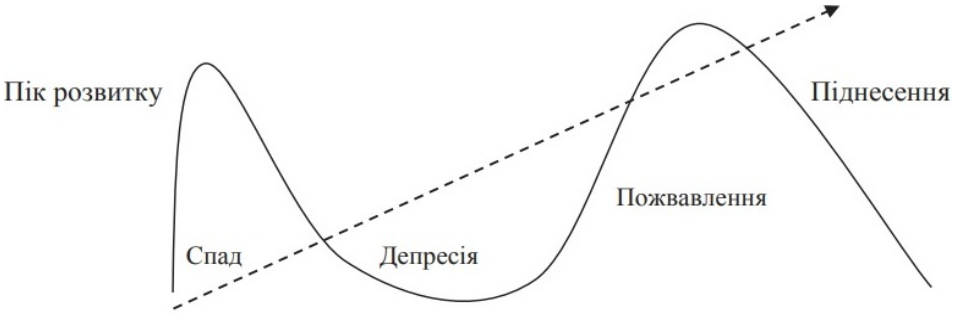


Рис. 1. Графічна інтерпретація економічного циклу

Джерело: згруповано автором на основі [3]

перед святами. економічні цикли відрізняються один від одного за інтенсивністю та тривалістю, проте все цикли проходять одні й ті ж фази: підйом, пік, спад, депресія.

Фаза підйому характеризується: поступовим зростанням виробництва, відбувається зростання доходів населення і збільшення прибутку підприємців, також скорочується безробіття, збільшується попит, активізується інвестиційна діяльність підприємств. Зазвичай дана фаза триває недовго і переходить в наступну фазу.

Фаза піку характеризується швидким економічним зростанням, майже повною зайнятістю активного населення, постійним розширенням виробництва всіх товарів і послуг, зростанням доходів населення, розширенням сукупного попиту. У даній фазі виробництво виходить на більш високий рівень, внаслідок використання більш вдосконаленої техніки, яка служить матеріальною основою оновлення виробництва.

Фаза економічного спаду або по-іншому рецесія характеризується скороченням виробництва, споживання, рівня доходів населення і інвестицій. Також для цієї фази характерно падіння рівня ВВП. Рецесія являє собою стан економіки, при якому валовий національний продукт стає меншим за умови неухильного зниження, що або свідчить про спад виробництва, або про уповільнення темпів його розвитку.

Фаза депресії є головною в економічному циклі, так як саме криза надає економіці ринкового типу циклічний характер. Криза характеризується різким спадом виробництва благ, необхідних для задоволення потреб суспільства, скороченням ділової активності і порушенням балансу між пропозицією і попитом на певний товар. Особливою ознакою кризи від інших економічних явищ є те, що вона виникає у вигляді загального надвиробництва, яке супроводжується банкрутством банків, стрімким і різким падінням цін, зростанням позичкового відсотка і безробіття. Криза може тривати як кілька місяців, так і кілька років. Прикладом може з'явитися Великий криза 1929 – 1933 років.

У сучасній економіці існують фактори, які мають значний вплив на зміну якісних характеристик економічного циклу. На сьогоднішній день можна виділити наступні фактори: монополістична структура ринків, державне регулювання економіки, глобалізація науково-технічного прогресу, процес глобалізації виробництва.

Щоб зрозуміти, що відбувається з економікою на кожній фазі економічного циклу, необхідно підкреслити наявність таких змінних як: проциклічні, контрциклічні і ациклічні. Тут йде мова про показники економічної кон'юнктури, які по-різному поводяться в різних фазах циклу.

Проциклічні змінні збільшуються в фазі підйому і зменшуються в фазі спаду. До них можна віднести: ВВП, рівень зайнятості, прибуток бізнесу, рівень цін, обсяг виробництва в різних секторах економіки, обсяг грошової маси, короткострокові ставки відсотка, швидкість обігу грошей.

Контрциклічні змінні відрізняються зростанням у фазі спаду і зменшенням при підйомі. До таких змінних відносять: рівень банкрутств, рівень безробіття, товарно матеріальні запаси вже готової продукції і запаси факторів виробництва.

Ациклічні змінні, які можна назвати «байдужими» до фазами циклу. До ациклічним змінним відносять: державні витрати на підтримку національної оборони і фундаментальних досліджень, експорт або імпорт в деяких країнах.

Необхідно зауважити, що багато вчених, які вивчають явище економічного циклу в економіці, поділяють думку про те, що фактори, зумовлюють вид конкретного циклу економіки, не впливають на формування тренду. Тренд є результат дій факторів, що визначають довгостроковий зростання в економіці.

Розвиток економічних процесів має циклічний характер: спад виробництва обов'язково тягне за собою його відновлення і нове зростання.

Сучасна економічна наука налічує більше 1400 видів економічних циклів. Однак в економічній літературі виділяють декілька основних:

1) короткострокові цикли Кітчина (тривалість становить 2-4 роки) [20]. Джозеф Кітчин пояснював існування таких циклів тим, що відбувається поступова зміна світових запасів золота. Сучасна причина існування короткострокових циклів полягає в затримках в отриманні фірмами комерційної інформації, яка є необхідною для прийняття рішень;

2) середньострокові цикли Жугляра (тривалість від 7 до 12 років) [19]. Тут йдеться про коливання обсягів інвестицій в основний капітал, додаються затримки між створенням виробничих потужностей і прийняттям рішень в сфері інвестицій.

3) цикли Кузнеця (тривалість 15-25 років) [9]. Саймон Кузнець пояснював дані цикли в більшій мірі демографічними процесами, а також змінами у вторинному секторі економіки, тобто промисловості. На сьогоднішній день цикли Кузнєцова пояснюються передачею технології і її оголошення;

4) довгі цикли Кондратьєва (тривалість від 40 до 60 років) [11, с. 321]. Пояснення економічних коливань зводиться до технічного прогресу і залученню до процес виробництва нових ресурсів, а також освоєння нових територій. Причиною довгих циклів Кондратьєва є зміна (перебудова) інфраструктури і структурні зміни в економіці.

5) цикли Форрестера (тривалість близько 200 років) [4]. Пояснити дані цикли можна тим, що відбувається зміна використовуваних матеріалів і джерел енергії в процесі виробництва благ;

6) цикли Тоффлера (тривалість тривають від 1000 до 2000 років) [1]. Вони обумовлені розвитком цивілізацій.

Незважаючи на те, що багато економістів вивчали природу циклів, їх прояв в економіці, єдиної теорії про причини існування даного явища в економіці досі немає. Більш того, представники неокласичної та монетарної шкіл говорять зовсім про відсутність циклічності як економічного явища. Однак будь-який процес і його виникнення безпосередньо пов'язані з певними причинами.

Причинами прояви і існування циклічності є суб'єктивні та об'єктивні фактори. Суб'єктивність і об'єктивність чинників пов'язана, перш за все, з тим, що об'єктивні фактори описують реальну ситуацію на ринку, а суб'єктивні чинники дають характеристику очікуванням учасників господарської діяльності. Наприклад, в фазі економічного зростання попит значно перевищує пропозицію, але варто відзначити, що ставлення підприємців до оцінки ринкової ситуації і перспектив на ринку призведе до уповільнення зростання.

Матеріальною основою періодичності циклів є оновлення основного капіталу. Дане відкриття зробив Карл Маркс, який написав про це у своїй роботі «Капітал». Відповідно до Маркса, оновлення активної частини основного капіталу, в якості якої виступає обладнання, має величезне значення в зв'язку з тим, що від цього залежать коливання об'єму продукції і коливання суспільного попиту. Саме з цієї причини основою економічного циклу є оновлення основного капіталу, а тривалість циклу в даному випадку становила 8-10 років.

Економічні теорії циклів виникли в результаті нестійкої положення капіталістичної економіки. Перші теорії циклів пояснювали циклічні коливання впливом зовнішніх факторів на них.

Теорія зовнішніх факторів. Вільям Джевонс, який є представником даної теорії, пов'язував економічні цикли з інтенсивністю сонячних плям. Відповідно до цієї концепції, цикл сонячної активності викликає коливання врожайності та саме вони породжують цикли.

Психологічна теорія. Дана теорія полягає в факторах песимізму і оптимізму, а також в схильності до заощадження або до споживання.

Теорія перенагромадження капіталу. Основи теорії закладені економістами М.І. Туган-Барановським і Г. Касселем. Вони вважали, що виникнення циклів в економіці пов'язано безпосередньо з особливостями нагромадження основного капіталу. Також вони вивели специфічну особливість, яка полягала в тому, що галузі, які створюють товари виробничого призначення, розвиваються під впливом економічного циклу більш високими темпами, ніж галузі, які виробляють товари для споживання. Дану специфіку грунтовно досліджував А. Афтальон, який встановив, що несуттєві зміни споживчого попиту можуть викликати значні коливання чистих інвестицій. Кризові явища виникають в наслідок освіти диспропорцій в структурі виробництва [5, с. 210].

Теорія промислових циклів, запропонована К. Марксом грунтується головним чином на те, що економічні кризи виступають у вигляді періодично повторюваного перевиробництва товарів, що приводить до порушення процесу відтворення, зростання безробіття, зниження обсягів виробництва і масових банкрутств. В якості причини циклічного характеру виробництва виступає протиріччя між суспільним характером виробництва і приватною формою присвоєння.

Кредитно-грошова теорія. Англійський економіст Р. Хоутри і американський економіст І. Фішер запропонували кредитно-грошову концепцію циклу, відповідно до якої кризи в економіці виникають в наслідок порушень в області грошового попиту і пропозиції.

Кейнсіанська теорія циклу. Дж. Кейнс розглядав цикли як результат взаємодії між споживанням, накопиченням капіталу і рухом національного доходу. Цикл формується в період наростання попиту, який визначається капіталовкладеннями і споживанням.

Теорія нововведень. Циклічний характер обгрунтовується використанням у виробництві нововведень. Й. Шумпетер вважав, що циклічний процес обумовлений стрибкоподібним характером здійснення технічних винаходів і нововведень.

Теорія недоспоживання. Основоположником цієї теорії є швейцарський економіст Ж. Сісмонді. Він розглядав кризи як загальне перевиробництво, але в той же час обгрунтовував причини виникнення криз недостатнім споживанням трудящих.

Монетарна теорія циклу. Економіст М. Фрідмен припускав, що головну роль грає нестабільність грошового обігу. На думку М. Фрідмена, цикл в економіці є результатом зміни грошового потоку. Якщо попит на товари збільшується, то відбувається пожвавлення торгівля. Якщо попит зменшується, то виробництво скорочується, торгівля слабшає і економічна активність падає.

Незважаючи на те, що існують різні теорії, що пояснюють причини і природу економічної циклічності, в даний час не існує єдиної теорії циклу. Економісти концентрують свою увагу на різних причинах економічних циклів.

Висновки і пропозиції. Економічні цикли є важливою складовою економічного розвитку. Вони існують у взаємозв'язку з об'єктивними умовами. В зв'язку з цим кожен цикл відтворює ті економічні умови, в яких він розвивається.

У сучасних умовах змінюються також форми прояву циклів і криз. Це виражається, перш за все, в синхронізації циклічного руху в різних країнах, в збільшенні циклічних криз і скороченні тривалості циклу, в зменшенні глибини криз, а також в нестійкості фаз пожвавлення і підйому.

Незважаючи на різноманітність теорій про природу циклічності, на даний момент не виділені єдині причини циклічного розвитку економіки в різних країнах. Необхідно вивчати причини циклічності і її прояви в конкретній країні для того, щоб зуміти прогнозувати можливі економічні явища і вчасно запобігти несприятливі наслідки для подальшого розвитку економіки. Таким чином, можна зробити висновок про те, що циклічність вимагає негайного контролю і проведення антициклічної політики з боку держави.

Список використаних джерел:

1. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива: монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук [та ін.]. Київ: КНЕУ, 2010. 334 с.
2. Галяутдинов Р. Р. Экономический цикл: причины, фазы и виды. URL: http://galyautdinov.ru/post/ekonomicheskij-cikl-fazy-i-vidy
3. EcoLib. URL: http://ecolib.com.ua
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: … С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.
5. Жаворонок А.В. Теоретичні засади економічних хвиль та циклів розвитку економіки. Причорноморські економічні студії. 2018. № 32. С. 207–213. URL: http://www.bses.in.ua/journals/2018/32_2018/41.pdf
6. Juglar C. Des crises commerciales et de leur retour periodigue en France < en Angleterre et aux Etats-Unis. Paris, 1862.
7. Kejns Dzh. M. *General theory of employment, percent and money.* 1978. Moscow: Progress.
8. Kitchin J. Cycles and Trends in Economic Factors. Review of Economic Statistics. 1923. Preliminary. Vol. V. Jannuary. P. 10–16.

9. Kuznets S. S. Cyclical Fluctuations: Retail and Wholesale Trade, United States, 1919–1925. New York, 1926.
10. Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. Москва: Экономика, 1993. С. 24-83.
11. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Москва: Экономика, 2002. С. 320–321.
12. Crum W. Cycles of rate on Commercial Paper. Review of Economic Statistics. 1923. Vol. V. Jannuary.
13. Митчелл У. К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка. Москва; Ленинград: Госиздат, 1930. 503 с.
14. Островська Н., Пітик О., Жаворонок А. Фінансово-економічна стійкість держави: стратегія та напрями досягнення. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. 1(5). С. 224–229.
15. Сацик В. І. Антициклічне регулювання за умов глобалізації: дис. ... канд. ек. наук: 08.01.01. Київ, 2006. 215 с.
16. Туган-Барановский М. И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. 3-е совершенно переработанное издание. Санкт-Петербург, 1914.
17. Туган-Барановский М. И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшие влияния на народную жизнь. Санкт-Петербург, 1894.
18. Цикл. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B8%D0%BA%D0%BB
19. Цикли Жюгляра. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B8%D0%BA%D0%BB%D0%B8_%D0%96%D1%8E%D0%B3%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%B0
20. Цикли Кітчина. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B8%D0%BA%D0%BB%D0%B8_%D0%9A%D1%96%D1%82%D1%87%D0%B8%D0%BD%D0% B0
21. Шапошников К. С. Вплив інституційного середовища на інноваційний розвиток економіки регіону. Причорноморські економічні студії. 2018. 29. С. 34–36.
22. Shkarlet S., Kholiavko N. & Dubyna M. Territorial reform in the system of strategic management of energy-economic and information spheres of the state. Economic Annals-XXI. 2015. 5-6. P. 103–107.
23. Shkarlet S. & Dubyna M. Application of turbulent approach to the knowledge of the economic systems. Scientific Bulletin of Polissia. 2017. № 1(9). P. 1. C. 8–15.
24. Shkarlet S. M. & Dubyna M. V. Methodological aspects of the using turbulent approach in economic research. Problems and prospects of economics and management. 2016. № 4(8). P. 44–50.
25. Shkarlet S., Gonta O. & Dubyna M. Peculiarities of system approach use to cognition of economic phenomena. Scientific Bulletin of Polissia. 2016. 4(8), 1, 9–17.
26. Zarnowitz V. What is a Business Cycle? National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA), Working paper No. 3863. 1991. October. 86 p.

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 6 (49) 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. 31,85
Підписано до друку: 28.12.2018 р. Замов. № 0219/38. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.