

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 35
Частина 2



Одеса
2018

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Коркоц О.М. – кандидат економічних наук

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миринова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 12 від 24.12.2018 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21934-11834P від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2018

ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Семененко І.М. ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА СПІВВІДНОШЕННЯ ПРИВАТНИХ ЦІЛЕЙ ВЛАСНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ І СУСПІЛЬНИХ ЦІЛЕЙ.....	6
---	----------

**РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Павлюк О.О. ПРЕДМЕТ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ В ГЛОБАЛЬНОМУ ФІНАНСОВОМУ ПРОСТОРИ.....	12
--	-----------

Полоус О.В., Лукій Т.Р. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	16
---	-----------

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Левченко В.П., Бойко А.О., Доценко Т.В. ОЦІНЮВАННЯ ЗБИТКІВ БАНКІВ ВІД ЇХ ЗАЛУЧЕННЯ ДО ПРОЦЕСУ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ КРИМІНАЛЬНИХ ДОХОДІВ'.....	22
---	-----------

Січкаренко К.О. ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ: ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ.....	28
---	-----------

Турко Д.О. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	33
--	-----------

Федоренко І.А., Тереховська І.О. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	40
--	-----------

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ареф'єва О.В., Андрієнко М.М., Кравченко О.Р. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	47
---	-----------

Кучмєєв О.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ РИЗИКАМИ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	52
--	-----------

Піскун Д.Н. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	56
--	-----------

Рикованова І.С. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ Й ОРГАНІЗУВАННЯ ТРАНСПОРТУВАННЯ НЕГАБАРИТНОГО ТА НЕСТАНДАРТНОГО ВАНТАЖУ.....	61
---	-----------

Семенов В.Ф., Ніколенко А.О., Кальченко Д.Ю. МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ ДО ПРОЦЕСІВ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТА ОЦІНКИ ПОСЛУГ ТУРИЗМУ.....	66
--	-----------

Харчук Т.В. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ.....	70
---	-----------

Чекаловська Г.З. БЕНЧМАРКІНГ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	76
---	-----------

Чукіна І.В. НАПРЯМИ І ПРІОРИТЕТНІ ЗАВДАННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	80
Бодарева Т.І., Шірінян Л.В. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	85
РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Разумова Г.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	91
Улицкая Н.Ю., Аширова Т.Г., Абдразакова И.И. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТТЯ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСЬКОГО ХОЗЯЙСТВА	96
Халилов А.Э. ОПТИМИЗАЦИЯ ТРАНЗИТИВНОЙ СТРУКТУРЫ ЛОГИСТИКИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РЕГИОНОВ.....	101
РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Окландер Т.О., Осетян О.М., Давидова К. РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	107
Суходольська А.С. РОЗВИТОК СІМЕЙНИХ ФОРМ ВИХОВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ СІРІТ	112
РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Чижова Т.В. СУЧАСНИЙ СТАН СПРАВЛАННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УМОВАХ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ.....	117
Щербатих Д.В., Шпильовий Б.В. ІНДИКАТОРИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	122
Яцух О.О. ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛЮ ДЛЯ ТОВАРОВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	129
РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Коцера Н.В. МЕТОДИЧНІ ПРИЙОМИ ТА СПОСОБИ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	135
Осадча Г.Г., Тацієнко Н.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ КАПІТАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У ТОВ «МАРЕВЕН ФУД УКРАЇНИ».....	141
Сусіденко О.В. ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ДОХОДУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ТА МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ.....	146
Шепель І.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТА ЗАПРОПОНОВАНІ ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	151
Юдіна М.І. ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІОНАЛЬНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	159
РОЗДІЛ 9. СТАТИСТИКА	
Шемчук М.Ю. АНАЛІЗ ОБСЯГІВ ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ТОВАРІВ ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ У 2015–2017 РОКАХ.....	163

**РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Івашко Л.М., Михайлова Д.С.**МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ З ВИРОБНИЦТВА
ШОКОЛАДНИХ ЦУКЕРОК ТА ШОКОЛАДУ.....167

Новий вид наукових послуг.....175

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА СПІВВІДНОШЕННЯ ПРИВАТНИХ ЦІЛЕЙ
ВЛАСНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ І СУСПІЛЬНИХ ЦІЛЕЙEVOLUTION OF VIEWS ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PRIVATE GOALS
OF BUSINESS OWNERS AND SOCIAL GOALS

У статті проведений екскурс щодо еволюції поглядів на співвідношення приватних цілей власників підприємств і суспільних цілей. Розглянуто погляди меркантилістів, фізіократів, представників класичної і неокласичної економічної теорії, інституціоналістів тощо щодо питання взаємодії підприємств із зовнішнім середовищем та державою. Визначено протиріччя між співвідношенням приватних цілей власників підприємств та суспільних цілей в адміністративній і ринковій економічних системах. Визначено, що концепція сталого розвитку сприяє пошуку розумного співвідношення між цілями діяльності підприємств та суспільними цілями. У результаті проведеного аналізу було визначено мейнстрім процесу співвідношення зазначених цілей.

Ключові слова: мета, інтерес, приватні цілі, цілі власників підприємств, цілі діяльності підприємства, співвідношення цілей, сталий розвиток.

В статье проведен экскурс по эволюции взглядов на соотношение частных целей владельцев предприятий и общественных целей. Рассмотрены взгляды меркантилистов, физиократов, представителей классической и неоклассической экономической теории, институционалистов и т.д. касательно вопросов взаимодействия предприятий с внешней средой и государством. Определены противоречия между соотношением частных целей владельцев предприятий

и общественных целей в административной и рыночной экономических системах. Определено, что концепция устойчивого развития способствует поиску разумного соотношения между целями деятельности предприятий и общественными целями. В результате проведенного анализа определен мейнстрим процесса соотношения указанных целей.

Ключевые слова: цель, интерес, частные цели, цели владельцев предприятий, цели деятельности предприятия, соотношение целей, устойчивое развитие.

The article presents an excursion into the evolution of views on the relationship between private goals of business owners and social goals in administrative and market economic systems. The views of mercantilists, physiocrats, representatives of classical and neoclassical economic theory, institutionalists, etc. on the question of interaction enterprises and the environment and the government have been considered. The contradiction between relationship of private goals of business owners and social goals in administrative and market economic systems has been determined. It has been defined that sustainable development concept promotes reasonable balance between goals of enterprise activity and social goals. As a result of the analysis, the mainstream of the process of relationship of these goals has been determined.

Key words: goal, interest, private goals, goals of the business owners, goals of enterprise activity, relationship of goals, sustainable development.

УДК 330.8:65.011.1:364.1

Семененко І.М.

д.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Дала

Постановка проблеми. Питання взаємодії підприємств із зовнішнім середовищем, органами державної влади та загалом економічними системами на різному рівні не є абсолютно новим та еволюціонувало разом із розвитком економічної системи та економічної думки. З погляду співвідношення приватних цілей власників підприємств і суспільних цілей проблематика функціонування та розвитку підприємства в певному середовищі завжди була у центрі уваги вчених. При цьому різні економічні школи робили свій внесок у проблему такого співвідношення з урахуванням погляду економічної школи на головні характеристики економічної системи та відносин у ній. Сьогодні у суспільстві превалює концепція сталого розвитку, яка зазначає про необхідність урахування суспільних цілей власниками підприємств під час постановки власних приватних цілей. Тому актуальним є дослідження такого співвідношення в історії економічної думки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням цілей діяльності підприємств у межах різних концептуальних підходів та наукових шкіл вже займалися науковці, які пояснювали базові основи функціонування підприємств та підходів до ідентифікації цілей їх власників. По суті, представники кожної наукової школи [1, 2, 3, 4, 5 та ін.] розглядали співвідношення діяльності підприємства (фірми) і держави/суспільства. Проте сьогодні відсутній екскурс щодо еволюції поглядів на співвідношення приватних цілей власників підприємств і суспільних цілей.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення екскурсу щодо еволюції поглядів на співвідношення приватних цілей власників підприємств і суспільних цілей та визначення мейнстріму цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на дуже велику кількість наукових напрямів та шкіл, ми будемо акцентувати увагу лише на

головних принципових позиціях основних напрямів щодо досліджуваної предметної сфери. Представники меркантилізму як одного з перших наукових напрямів економічних досліджень вважали, що держава має активно втручатися у діяльність підприємств, і активно пропагували політику протекціонізму, намагаючись зберегти гроші всередині країни. На думку деяких учених, саме в результаті проведення меркантилістської політики деякі країни Європи отримали суттєвий поштовх у промислового розвитку та перейшли на шлях капіталістичного розвитку. З розвитком капіталізму положення меркантилізму почали втрачати свою роль через появу необхідності впровадження свободи підприємництва для подальшого розвитку [1]. На противагу меркантилістам, фізіократи розглядали природні джерела багатства і стверджували про необхідність невтручання держави в економічні відносини. Вони акцентували увагу на ролі сільського господарства у розвитку держави і визначали землю як єдиний чинник виробництва [1]. Вже в межах дискусій між фізіократами та меркантилістами постали питання, пов'язані з обмеженістю ресурсів, виробничими можливостями, впливом різних цінностей на способи організації діяльності, пріоритети приватних суб'єктів та державних інтересів тощо, що зумовило виникнення дискусії щодо співвідношення приватних цілей власників підприємств та суспільних цілей.

Продовження дискусії можна простежити у представників класичної економічної теорії (А. Сміт, Ж.-Б. Сей, Д. Рікардо, Т. Мальтус, К. Маркс) на досліджуваній ними проблематиці невтручання держави в економічні відносини, що оформилось у концепцію лібералізму. Представники класичної економічної теорії, будучи матеріалістами, розглядали співвідношення між чинниками виробництва – працею і капіталом. Так, А. Сміт у своїх відомих фундаментальних наукових працях «Дослідження причини багатства народів» та «Теорія моральних почуттів» визначив та сформулював два концептуальних інструменти, які повинні взаємодоповнювати один одного: «невидима рука ринку» та «етичні стандарти поведінки». Саме збалансована дія цих двох інструментів має сприяти розвитку суспільства за А. Смітом. У своїй праці «Теорія моральних почуттів» А. Сміт досліджував етичні стандарти поведінки, які забезпечують соціальну стабільність, і пропонував застосовувати моральні норми до всіх без винятку людей та принцип симпатії для морального удосконалення відносин [2]. Водночас А. Сміт сформулював принцип «невидимої руки ринку», щоб показати, яким чином індивідуальні інтереси впливають на максимізацію суспільного блага [2]. Отже, на нашу думку, А. Сміт надав два взаємодіючих інструменти, які мають працювати разом і бути збалансованими для розвитку су-

спільства: невидима руки ринку має працювати разом із моральними якостями суспільства. Слід зазначити, що на той час досить впливову роль у розвитку суспільства відігравали інститути релігії, які суттєво впливали на поведінку окремих акторів, у тому числі представників бізнесу. Пізніше роль релігії як інституту послабилась, але ідеї врахування моральних якостей і симпатії під час ведення бізнесу залишилися та відігравали значну роль у розвитку суспільства (зокрема, вплинули на погляди інституціоналіста М. Вебера – «Протестантська етика і дух капіталізму»).

Нині для забезпечення сталого розвитку під час здійснення діяльності у власників підприємств виникає необхідність враховувати інтереси суспільства, тому можна сказати, що деякі принципи концепції сталого розвитку вже були передбачені за часів класичної економічної теорії. Проблема сталаго розвитку (хоча і не мала таку назву на той час) своїм підґрунтям зобов'язана представникам класичної економічної теорії. Зокрема, ще Т. Мальтус у своїй науковій праці «Нарис про закон народонаселення» зазначив про проблему перенаселення та обмеженість ресурсів для задоволення життєвих потреб населення, що відобразилось у законі Мальтуса (випередження темпів зростання населення над темпами розвитку виробничих сил) [2]. Хоча і є певні недоліки в його теорії та значна критика [6], ці положення у широкому сенсі відповідають проблематиці сталого розвитку світової економіки.

Певні нариси впливу грошових відносин на розвиток суспільства зроблено монетаристами, які акцентували увагу на грошовому ринку і розглядали механізми грошового ринку як головні регулятори взаємодії підприємств, держави, суспільства, а кредитно-грошову політику – як інструменти рівноваги ринку. При цьому диспропорції і порушення в економічних відносинах між окремими економічними акторами та у розвитку суспільства, на думку монетаристів, викликані надмірним контролем та втручанням держави. Тому представники монетаризму закликали зменшити кількість державних регуляторів та виключити податкове й бюджетне регулювання [3].

Дещо в іншому аспекті розглядали співвідношення приватних цілей власників підприємств та суспільних цілей маржиналісти (неокласичний напрям економічної школи), які досліджували явища з погляду суб'єктивізму і раціональності суб'єкта господарювання та його спроби максимізувати власну вигоду (для споживача – корисність, для підприємства – прибуток). Маржиналісти (А. Маршалл, Л. Вальрас) використовували граничні величини для дослідження економічних явищ і процесів, застосовувавши для цього математичний апарат і методи граничного аналізу [3]. Саме з проблемою максимізації суб'єктивної вигоди, яка

була обґрунтована ще в межах класичної школи, та її співвідношенням із суспільними цінностями пов'язана проблема впровадження концепції сталого розвитку, яка на мікрорівні економічної системи має забезпечувати теоретичні умови для створення стимулів власникам підприємств щодо врахування суспільних інтересів та цілей під час постановки і досягнення приватних цілей. Маржиналісти забезпечили наукову базу для пояснення ринкових процесів засобами математичного моделювання, а саме процесів ринкової взаємодії, пошуку ринкової рівноваги (яка становила певний компроміс між інтересами виробників та споживачів продукції у моделях А. Маршалла і Л. Вальраса), обґрунтування виграшу суспільства від ринкової рівноваги (Маршаліанського виграшу). Запропонована маржиналістами модель часткової ринкової рівноваги стала першим абстрактним інструментом демонстрації та пояснення співвідношення приватних цілей власників підприємств та суспільних цілей, яка ще й давала кількісний вимір грошової вигоди для суспільства загалом від певних компромісних рівноважних рішень. При цьому головним критерієм цільового управління суб'єктів господарювання неокласики вбачали прибуток, а іншу частину суспільства вони розглядали як споживачів або домогосподарства, які максимізували власну загальну корисність [3], при цьому обидві сторони отримують певний вигреш. Слід зазначити, що, незважаючи на досягнення такого рівноважного стану в ринковій системі та отримання Маршаліанського виграшу, все одно принцип максимізації прибутку та власної корисності буде протирічити головним принципам концепції сталого розвитку, оскільки буде приводити до надмірного споживання благ із боку споживачів та стимулювання цього споживання для максимізації прибутку з боку підприємств. Але на той час питання максимізації суб'єктивних інтересів не асоціювалося вченими з проблемою вичерпання ресурсів, оскільки ця проблема стала актуальною лише наприкінці ХХ ст.

Досвід багаторічного розвитку ринкових відносин у Європі показав, що економіка не є досить ефективною системою, що самоорганізується, та стикається з деякими кризами, які деякими вченими пов'язувався з провалами ринку [7]. Кейнсіанство стало теорією, в основу якої були покладені об'єктивні здобутки практиків у різних країнах щодо подолання глибокої економічної кризи (відомої як Великої депресії). У межах цієї наукової школи проблеми «провалів ринку» або проблеми неефективності саморегуляції ринку компенсувалися вже не «невидимою рукою» А. Сміта, а інструментами державного регулювання та державою як інститутом, який, на думку Дж. Кейнса, мав втручатися в ринкову економіку і забезпечувати регулювання економічних процесів на основі трьох базових

інструментів: регулювання зайнятості, відсотку та грошового ринку. Кейнсіанці розглядали економіку переважно у короткостроковому періоді (оскільки у кризових роках довгострокове зростання не було першочерговим питанням) і запропонували певні макроекономічні індикатори. Сам Дж. Кейнс розглядав також ірраціональні чинники та неекономічні мотиви поведінки людини, якими пояснював виникнення криз. Проте послідовники Дж. Кейнса не враховували їх у подальшому розвитку своїх досліджень: представники некейнсіанства досліджували чинники довгострокового зростання, у тому числі у зв'язку з протистоянням з країнами з командно-адміністративною економікою, яке почалося після II Світової війни [2]. Важливим кроком до становлення аналітичного інструментарію для моделювання такого протистояння та поширення в аналізі стратегій протидіючих сторін стала теорія ігор, у межах якої питання співвідношення приватних і суспільних цілей, а також врахування інтересів інших суб'єктів під час визначення власної стратегії розвитку простежуються у працях Дж. Неша. Дж. Неш досліджував застосування теорії ігор в економіці, поведінку гравців, виходячи з поведінки всіх учасників гри, рівновагу в теорії некооперативних ігор. На відміну від А. Сміта, який визначав пріоритет приватних цілей будь-якого суб'єкта перед суспільними цілями, Дж. Неш показав, що максимальні інтереси всіх учасників гри можуть бути досягнуті, коли кожен учасник перестає діяти лише в своїх інтересах та починає враховувати інтереси групи. Рівновага за Дж. Нешем показує ситуацію, коли «кожен учасник гри обирає стратегію, яка є для нього оптимальною, за умови, що інші учасники гри дотримуються певної стратегії. Жоден із гравців не може збільшити свій вигреш, змінивши свою стратегію, якщо при цьому інші гравці не змінюють своїх стратегій». Але якщо між гравцями буде співробітництво, то кожен із них, враховуючи інтереси інших, може поліпшити власну ситуацію і досягти більшої кількості приватних цілей [4].

У межах розвитку централізованої системи управління в країнах з командно-адміністративною економікою ще з періоду військового комунізму почали вибудовувати жорстку адміністративну систему управління, в якій усі процеси виробництва, споживання, розподілу, обміну регулюються з боку держави. При цьому держава стала головним інститутом процесу централізованого планування, за допомогою якого досить успішно вирішувалася проблема задоволення значного попиту населення в межах «норм споживання», встановлення лімітів використання фондів для підприємств тощо. Однак у межах цієї системи сталася певна підміна принципу раціонального використання ресурсів і справедливого розподілу на виправдані ідеалами суспільства того часу

доцільність і справедливість усе того ж необмеженого споживання на цілі військово-промислового комплексу, а під час розподілу благ – на сформовану партійну еліту. При цьому концепцію централізованого розподілу в результаті виробництва цілком підтримувала наявна система виховання і пропаганди. Але все одно, незважаючи на такий централізований характер планування і розподілу за допомогою такого інструменту, як план міжгалузевого балансу на державному рівні, це привело до ще гірших наслідків, ніж у ринково розвинених системах.

Підсумком процесу централізованого планування замість ринкових механізмів стала структурна деформація промисловості у бік військово-промислового комплексу, важкого машинобудування й експорту ресурсів для забезпечення цих галузей [1, 3]. Невідповідність такої структури економіки та системи управління сталому розвитку підтверджується ще й наявністю значної кількості екологічних проблем, які іноді виражалися у значних катастрофах [8] і загальній неефективності централізованої системи.

Розвитку соціальної сфери за умов централізованої економіки приділялась значна увага, але здебільшого вона знову ж таки була орієнтована на задоволення мінімально необхідних потреб для існування, які визначалися регулярними переписами населення, встановлення норм споживання та, відповідно, формування п'ятирічних планів розвитку галузей промисловості. Така система не змогла врахувати бажання окремих індивідів відрізнятись від інших, що відповідає поширеній практиці функціонування ринку, такої його структури, як монополістична конкуренція (оформлена Е. Чемберліном [9]). Нехтування природними стимулами людини до власної ідентичності та різноманітності, що виражається у різноманітності потреб та вироблених благ для їх задоволення, привело до розпаду цієї системи.

Але не є оптимістичними і результати та перспективи розвитку ринкової системи, оскільки її спонтанний розвиток у провідних країнах, з одного боку, дійсно сприяв розвитку технологій та промисловості, але, з іншого боку, з погляду задоволення потреб майбутніх поколінь (рівноправності) порівняно з теперішніми поколіннями ринкова система показала навіть свою ще більшу виснажливність щодо як природно-ресурсної бази середовища (не менш важкі наслідки екологічних катастроф у західних країнах [10]), так і соціальної сфери суспільства. Недоліки функціонування ринкової системи привели до виникнення феномену «суспільства споживачів», основні риси якого визначено в дослідженнях, зокрема, Дж. Гелбрейта [11], Ж. Бодрійяра [12] та інших сучасних соціологів постмодерністського напрямку. Саме наявність проблеми надмірного споживання за

безпосередньої участі бізнесу підкреслило наявні сьогодні протиріччя між співвідношенням приватних цілей власників підприємств та суспільних цілей. Але ці протиріччя сприяли, починаючи з кінця ХХ ст., пошуку нових парадигм та концепцій управління на всіх рівнях економічної системи, які могли б вирішити зазначене протиріччя і ринкової, і командно-адміністративної системи управління. Саме у зв'язку з необхідністю вирішення цих протиріччя в західній економічній думці виник такий напрям, як інституціоналізм.

Поява інституціоналізму безпосередньо пов'язана з протиріччям у суспільному характері виробництва благ і приватним характером розподілу результатів цього виробництва та з проблематикою сталого розвитку. Але цей виклик інституціоналістів не був таким радикальним, як в ідеях соціалістів. Поява інституціоналізму була означена ще у дослідженні Т. Веблена «Теорія дозвольного класу», в якому зазначається про еволюцію і природний відбір інститутів, описується роль психології, біології та антропології у реалізації економічних процесів, безпосередньо з'являється проблематика надмірного споживання і соціальної стратифікації суспільства [5]. Отже, у праці Т. Веблена були висвітлені деякі з аспектів, що пізніше оформились у проблематику сталого розвитку, яка саме і виникла в результаті надмірного споживання і розшарування суспільства. Дійсно, сучасні цілі сталого розвитку спрямовані на сприяння відповідальному споживанню на противагу надмірному споживанню та рівності прав у суспільстві як у межах сучасних поколінь, так і між сучасними і майбутніми поколіннями.

Поглиблюють ідеї інституціоналізму неoinституціоналісти, заслуга яких полягала в тому, що вони намагалися застосувати положення неокласичної економічної теорії до моделювання і вирішення соціальних та суспільних проблем і ввели такі поведінкові передумови, як опортуністична поведінка і обмежена раціональність. Це дозволило не просто абстрактно міркувати про роль інститутів у діяльності різних суб'єктів господарювання або житті суспільства, а аналізувати будь-які соціальні процеси в суспільстві з погляду вигоди і раціональності. Зокрема, один із найвідоміших неoinституціоналістів, лауреат Нобелівської премії Р. Коуз запропонував розглядати трансакційні витрати як критерій існування та розвитку фірм поряд із витратами контролю і, що є більш важливим для нашого дослідження, визначив можливість за певних умов інтерналізації зовнішніх ефектів (екстерналій), що пізніше отримало назву теореми Р. Коуза [5, 13].

Сутність проблеми зовнішніх ефектів полягає в неефективному розміщенні ресурсів в економіці внаслідок розбіжності приватних і соціальних витрат або приватної і соціальної вигоди.

У результаті в одних галузях виробляється занадто багато, а в інших – занадто мало продукції порівняно з суспільно-ефективним випуском. Рішення цієї проблеми полягає в інтерналізації зовнішніх ефектів, тобто в їх трансформації у внутрішні. Це означає змусити акторів, які генерують негативні ефекти, оплатити виникаючі з їхньої вини зовнішні витрати і тим самим відшкодувати третім особам одержувану ними шкоду. Це означає також оплату зовнішніх вигід – виплату компенсацій виробникам позитивних ефектів за рахунок їх одержувачів. Про один із способів вирішення проблеми зовнішніх ефектів і зазначає теорема Р. Коуза, яка передбачає, що «коли права власності чітко визначені, а трансакційні витрати близькі до нуля, приватні та соціальні витрати будуть однакові незалежні від розподілу прав власності між економічними агентами» [13]. Інші способи усунення зовнішніх ефектів полягають в об'єднанні виробників і одержувачів зовнішніх ефектів в одне ціле і запровадженні відповідних моральних норм і традицій (тобто за суттю неформальних інститутів поведінки) [13]. Дійсно, проблема компенсації зовнішніх ефектів безпосередньо пов'язана з проблематикою сталого розвитку, оскільки негативні екстерналії впливають на можливості розвитку теперішніх поколінь і часто пов'язані саме з екологічними проблемами. Але компенсація зовнішніх ефектів відбувається «сьогодні», що зовсім не означає, що така компенсація певним чином буде отримана майбутніми поколіннями. Вирішення проблеми компенсації зовнішніх ефектів для майбутніх поколінь можливе, на нашу думку, на основі встановлення співвідношення між цілями підприємств та суспільними цілями, яке буде сприяти більш ефективному розподілу ресурсів з урахуванням інтересів суспільства як сьогодні, так і у майбутньому.

З погляду на використання збалансованих інструментів розвитку економічної системи, які втілені в діяльності системи державного управління та показали значні результати, слід звернутися до досвіду Китаю, економіка якого зростає за останні роки більшими темпами, ніж економіки розвинених країн, і який навіть в останні кризові періоди показав зростання. Про необхідність вивчення досвіду Китаю зазначали, зокрема, Р. Коуз і С. Чунг, досліджуючи імпаکت-інвестиції, які можуть приносити позитивні соціальні й екологічні результати у тому числі у Китаї. Р. Коуз у 2008 р. на конференції з Економічної трансформації Китаю проголосив про необхідність поширення досвіду Китаю в питанні інституціоналізації соціальних аспектів економічного розвитку. Ці процеси, які відбувались у Китаї, добре відображені в дослідженні Р. Коуза і Н. Вона «Як Китай став капіталістичним» [14].

Логічним продовженням головного напрямку або мейнстріму розвитку економічної думки став неолібералізм, в межах якого відносно вирішення

проблеми співвідношення обмеженості ресурсів та цілей підприємства отримала обґрунтування і поширення прикладна концепція управління – корпоративна соціальна відповідальність. Виходячи з історії розвитку положень соціальної відповідальності [15], можна відзначити, що цілі, які ставило перед собою підприємство з погляду соціальної відповідальності, теж змінювалися з плином часу. Незважаючи на те, що однією з основних цілей підприємства (якої можна досягти за допомогою соціальної відповідальності) залишається підвищення його привабливості перед суспільством, з кожним роком цілі стають все більш різноманітними і детальними та стосуються все більшої кількості зацікавлених у діяльності підприємства осіб.

Слід зазначити, що еволюція корпоративної соціальної відповідальності також відбувалась і в останні десятиріччя у зв'язку з переорієнтацією уваги вчених до проблем сталого розвитку. Це можна простежити, зокрема, на перегляді власної відомої позиції М. Портера. Так, у своїх відомих дослідженнях щодо конкурентоспроможності М. Портер здебільшого акцентував увагу на «ланцюгу створення цінності», а конкурентні переваги стали у нього невід'ємним головним елементом створення цінності [16], чим він продовжував, по суті, ідеї класиків економічної школи, які визначали абсолютні та конкурентні переваги економічних систем різного рівня. Але у 2008 р. на заміну ланцюга створення цінності як джерела конкурентної переваги у дослідженнях М. Портера і М. Крамера з'являється ланцюг створення спільної цінності [17], який є не просто джерелом створення такої цінності, а втілює концептуальний напрям вирішення проблеми співвідношення приватних цілей власників підприємств та суспільних цілей.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, було зроблено екскурс щодо еволюції взаємодії підприємств із зовнішнім середовищем, органами влади та іншими суб'єктами, що дало можливість виявити головну лінію змін таких відносин та співвідношення основних положень концепції сталого розвитку з основними напрямками розвитку економічної думки. Розвиток економічних систем супроводжувався кризами, які показували недовірність певних інститутів та неможливість саморегулювання ринкової економіки. Такі кризи окреслили необхідність пошуку нових форм відносин між бізнесом і суспільством. Актуальним стає забезпечення сталого розвитку світового суспільства та окремих регіонів, що вимагає організації відповідного інституційного забезпечення.

Вивчення процесу інституціоналізації сталого розвитку на рівні регіонів та підприємств потребувало аналізу поглядів на співвідношення приватних і суспільних цілей, який дав змогу виявити головні течії в економічній науці, що загалом можна відобразити таким ланцюгом: пріоритет при-

ватних цілей (А. Сміт) – державне регулювання (Дж. Кейнс) – рівновага в теорії некооперативних ігор (Дж. Неш) – компенсація зовнішніх ефектів (Р. Коуз) – конкурентні цінності (М. Портер) – інституціоналізація соціальних аспектів економічного розвитку (Р. Коуз, С. Чунг, Н. Вон) – спільні цінності (М. Портер, М. Крамер). Аналіз поглядів на взаємодію підприємств із зовнішніми контрагентами, стейкхолдерами, органами влади та іншими суб'єктами регіонального розвитку дав змогу обґрунтувати необхідність пошуку розумного співвідношення між цілями підприємств та суспільними цілями. Актуальним стало забезпечення сталого розвитку світового суспільства та окремих регіонів на основі пошуку розумного співвідношення цілей підприємств та суспільних цілей, що має стати основою здійснення пріоритизації та організації інституційного забезпечення сталого розвитку регіону на засадах цільового управління підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Башнянин Г.І. Загальна економічна теорія. Спеціальна економічна теорія / Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. К.: Ніка-Центр, 2002. 527 с.
2. Raphael D.D. Great Economists: Smith, Malthus, Keynes / Raphael D.D., Winch D., Skidelsky R. Oxford: Oxford University Press, 1997. 400 p.
3. Економічна теорія: Політекономія : підруч. / [за ред. В.Д. Базилевича.]. [9-те вид., доп.]. К.: Знання, 2014. 710 с.
4. Nash J. Non-Cooperative Games / J. Nash // The Annals of Mathematics. 1951. Vol. 54, No. 2. P. 286–295.
5. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: учебник / [под ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана]. [2-е изд.]. М.: Инфра-М, 2011. 447 с.
6. Капица С.П. Парадоксы роста. Законы развития человечества / С.П. Капица. М.: Альпина нон-фикшн, 2010. 192 с.
7. Чернявська Є. І. Реструктуризація підприємства в умовах трансформаційної економіки : монографія / Є.І. Чернявська. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. 264 с.
8. Пять самых тяжелых техногенных катастроф в СССР. URL: <http://smartnews.ru/articles/16669.html>.
9. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлин. М.: Экономика, 1996. 351 с.
10. Техногенные катастрофы. URL: <http://industrial-disasters.ru/>.
11. Galbraith J.K. The Affluent Society / J.K. Galbraith. Boston: Mariner books, 1998. 288 p.
12. Baudrillard J. The consumer society: myths and structures / J. Baudrillard. London: Sage, 1998. 208 p.
13. Интернализация внешних эффектов [Электронный ресурс] / Энциклопедия экономиста. URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/internalizaciya-vneshnih-effektov.html>.
14. Coase R. How China became capitalist / R. Coase, N. Wang. New York: Palgrave Macmillan, 2012. 256 p.
15. Moura-Leite R.C. Historical background of corporate social responsibility / R.C. Moura-Leite, R.C. Padgett // Social Responsibility Journal. 2011. Vol. 7. Iss. 4. P. 528–539.
16. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
17. Porter M. Strategy & society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility / M. Porter, M. Kramer. Harvard Business Review. 2006. № 12. P. 78–92.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИПРЕДМЕТ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ В ГЛОБАЛЬНОМУ
ФІНАНСОВОМУ ПРОСТОРІTHE SUBJECT OF BANKING SUPERVISION IN A GLOBAL
FINANCIAL ENVIRONMENT

За сучасними міжнародними підходами банки використовують пруденційний нагляд, а органи регулювання сприяють проведенню такої політики. Автор дійшов висновку, що актуальним є аналіз не тільки сучасної специфіки діяльності банків, а і впливу систем нагляду та регулювання на сучасні тенденції банківської справи. Необхідним є застосування загальних принципів регулювання та методології банківських ризиків. Предметом глобального банківського нагляду є моніторинг практик управління ризиками в банківських системах з урахуванням національного середовища.

Ключові слова: міжнародна банківська справа, банківське регулювання, банківський нагляд, предмет банківського нагляду, регулятивне банківське середовище, Базельський комітет банківського регулювання та нагляду, Директиви ЄС.

В соответствии с международными подходами банки используют пруденциальный надзор, а органы регулирования способствуют проведению такой политики. Автор пришел к выводу, что актуальным является анализ не только современной специфики деятельности банков, а и влияния систем надзора и регулирования на современные тенденции банковского дела. Необходимо также применение общих принципов регулирования и методологии

банковских рисков. Предметом глобального банковского надзора является мониторинг практик управления рисками в банковских системах с учетом национальной среды.

Ключевые слова: международное банковское дело, банковское регулирование, банковский надзор, предмет банковского надзора, регулятивная банковская среда, Базельский комитет банковского регулирования и надзора, Директивы ЕС.

According to modern international approaches, banks use prudential supervision which is based on the risk management assessment policy on the part of the bank's management and regulatory bodies contribute to implementation of such policy. The author have concluded that not only modern specificity of banks, but also the impact of supervision systems and regulation of modern trends in development of the banking should be analysed. Application of the general regulatory principles and banking risks methodology is required. The subject of global banking supervision is the monitoring of risk management practices in banking systems, taking into account national environment.

Key words: international banking, banking regulation, banking supervision, the subject of banking supervision, regulatory banking, Basel Committee on Banking Regulation and Supervision, EU Directive.

УДК:336.71.025.13:339.7

Павлюк О.О.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Постановка проблеми. Європейський банківський ландшафт глибоко змінився в результаті регуляторних відповідей на світову фінансову кризу 2007-2008 років у Єврозоні. Але, зміни в економіці і сучасному глобальному регуляторному середовищі висвітлили низку невирішених питань у проблематиці європейського банкінгу, зокрема в концептуально-методологічних підходах банківського нагляду та регулювання. Це також стосується предмету банківського нагляду. Тому, необхідним є дослідження цих ключових питань, оскільки навіть після суттєвих регуляторних реформ продовжуються дебати про подальші реформи, які необхідні для посилення регуляторної бази ЄС для обмеження майбутніх ризиків у банківській системі країн Центральної та Східної Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій
У сучасній міжнародній та вітчизняній науковій літературі є досить різні підходи до трактування поняття предмету банківського регулювання та банківського нагляду. Зокрема, західний науковий

світ не розмежує поняття банківського нагляду та регулювання, а використовує їх здебільшого як синоніми, але дискусія йде навколо доцільності та ефективності банківських наглядових практик. Це, на нашу думку, пов'язано з тим, що наслідки останніх криз вплинули на заклики аналітиків та банкірів до реформ у банківському регулюванні та нагляді. Так, Дж. Уджекс ототожнює поняття банківського нагляду та регулювання. Він визначає, що «закони та правила, що застосовуються до фінансових установ, структуровані для досягнення багатьох цілей, і це пояснює, чому їх іноді сприймають як наслідки. Нещодавня еволюція була зосереджена на наслідках фінансової кризи, яка розвивалась у різних частинах світу з 2008 року. У Європі вона додатково включала складні питання регулювання, викликані суверенною кризою, що робить її ще більш складним [1, с. 167]. Є також протилежна думка Дж. Барта та Дж. Капріо про те, що є відчуття, що якщо аналітики у різних країнах по всьому світу будуть здійснювати певні регуля-

торні та наглядові методи, то це сприятиме зростанню та стабільності. На їхню думку, немає жодних доказів того, що найкращі практики, які нині висуваються і які, наприклад, успішні в Сполучених Штатах, будуть успішними в інших країнах з іншими умовами інституційного та політичного середовища [2, с. 1]. Автори книги *The Foundations and Future of Financial Regulation* за визначення предмету фінансового регулювання говорять, що фінансове регулювання слугує низці цілей, таких як захист транзакцій учасників фінансових ринків, підтримання загального стану здоров'я, надійності та цілісності фінансових систем та наднаціональних цілей, таких як ринкова та правова інтеграція у Європейський Союз [3, с. 16].

Так, Д. Котс вважає, що система банківського регулювання була модифікована для вирішення різних завдань із потенційної фінансової нестабільності та спрощення процедур регулювання. З кожною новою кризою органи нагляду намагаються усунути недоліки в системі регулювання [4, с. 1–2]. Автори статті Р. Даль та С. Вольф «Регулювання міжнародного банкінгу: структурні питання» виділяють три рівні банківського регулювання: перший рівень – це компенсаційні схеми, які призначені для відшкодування збитків, які спричинені неплатоспроможністю фінансових установ; другий рівень – це регулювання у формі вимог щодо достатності капіталу та інші правила, які спрямовані на запобігання неплатоспроможності; третій рівень – це встановлення правил бізнесу чи ринкової практики, які спрямовані на забезпечення справедливого ставлення до користувачів фінансових послуг [5, с. 572]. Автори книги *Foundations of banking risk: an overview of banking, banking risks, and risk-based banking regulation* Р. Апостолик та інші визначають банківський нагляд як контроль банків та зосередження уваги на безпеці та надійності фінансової системи своєї країни [6, с. 62]. На думку аналітиків аудиторської компанії KPMG, наглядовий тиск найбільше вразив країни Центральної та Східної Європи, які намагаються отримати адекватні прибутки і продемонструвати, що вони мають життєздатний і стабільний бізнес-режим. Вилучення активів та ризику дефіциту балансу штовхають більшість банків до відповідності наявним нормативним вимогам щодо капіталу та ліквідності в ЄС. Але поруч із цим залишаються проблеми, які пов'язані з прибутковістю банків, збільшенням витрат, що впливає на забезпечення стабільного майбутнього [7].

Постановка завдання. Мета статті – на підставі дослідження середовища банківського нагляду та регулювання, а також аналізу передових наглядових ініціатив визначити основні концептуально-методологічні основи банківського нагляду в сучасних умовах глобального фінансового розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Протягом останніх десятиліть у європейській фінансовій системі відбулися значні зміни, такі як дерегуляція, інтернаціоналізація фінансових ринків, технологічні зміни, які вплинули на розвиток нагляду за фінансовими установами. Крім того, в більшості країн Центральної та Східної Європи відбулися зміни в економічних та політичних системах, що також вплинуло на формування ринкового середовища та на перехід банківських систем до нових моделей ринкової економіки. Такі зміни вплинули на розвиток банківських систем країн Центральної та Східної Європи та, зокрема, на банківський нагляд, оскільки поруч із серйозними реформами у системі нагляду та завдяки сприятливому середовищу часто виникали порушення норм та правил банківського нагляду та корупційні складники. Більшість країн Центральної та Східної Європи відчували такі проблеми, як залежність банківської системи від фінансування з боку міжнародних фінансових організацій та міжнародних банків, необхідність збільшення капіталу, проблеми з ліквідністю. На нашу думку, процеси банківського нагляду в цьому регіоні Європи можна охарактеризувати думкою авторів книги *Risk Management in the Polish Financial System. A Systemic Approach*, що «класичне розуміння пропозиції та попиту, тобто типових сил, які притаманні вільній ринковій економіці, сьогодні все частіше визначаються як необхідність шукати фінансову стабільність та безпеку. Це досить практичний підхід» [8, с. 1]. Автори цього дослідження також визначають, що найважливішим є макроорганізаційний аспект, оскільки погляд виконавчої влади на державну інституційну систему дає змогу приймати цілісну перспективу щодо ризику в межах формування негайного системного середовища та нейтралізації загроз, що виникають у системному середовищі. Ці загальні правила мають сприяти запобіганню банківським кризам, а центральним моментом правил є ухвалення законодавчого пакета вимог до капіталу банків, зокрема вимог до капіталу *Capital Requirements Directive IV (CRD IV)*[9] та *Capital Requirements Regulation (CRR)*[10] Якщо банк має фінансові труднощі, то ці правила пруденційного нагляду дозволяють зміцнити його, що також відповідає Директиві з банківського відновлення та вирішення (*Directive on Bank Recovery and Resolution – BRRD*) [11]. Директива адекватності капіталу (*Capital Adequacy Directive*) спрямована на встановлення єдиних вимог до рівня капіталу як для банківських установ, так і для небанківських фірм, які здійснюють операції з цінними паперами. Ця директива була вперше видана в 1993 р. і переглянута в 1998 р. Оновлена Директива достатності капіталу набула чинності з 2006 р. як *the Capital Requirements Directive IV (CRD IV)*.

Директива з регулювання достатності капіталу The Capital Requirements Directive (CRD IV) була спрямована на регулювання галузі фінансових послуг Європейського Союзу, а саме впровадження системи нагляду в ЄС, яка відображає правила Базель III щодо вимірювання капіталу і стандартів капіталу. Цим законодавчим пакетом було замінено попередні Директиви достатності капіталу (2006/48 і 2006/49), а чинності він набув із 1 січня 2014 р. і складається з Постанови ЄС № 575/2013 та Директиви 2013/36/ ЄС. Це третій пакет поправок до первинних директив після двох попередніх наборів поправок, ухвалених Комісією у 2008 р. (CRD II) і 2009 р. (CRD III). Глобальна мета цього нового набору правил полягає у зміцненні стійкості банківського сектору ЄС, щоби поліпшити його в умовах економічних потрясінь та створити необхідні умови банкам для фінансування економічної активності і зростання. Аналіз літератури та основних наглядових ініціатив BCBS та аналіз Регламенту ЄС щодо пруденційних вимог показує еволюційний характер банківського нагляду. Так, у 2004 році BCBS вважав за доцільне залучати банківський сектор до обговорення діючої практики управління ризиками, зокрема практики розроблення кількісних показників ризику та економічного капіталу. А у 2013 році Регламентом ЄС № 575 вже було визначено, що є потреба посилити та розвинути ефективний нагляд для забезпечення оптимального розподілу капіталу у світлі макроекономічних завдань, зокрема довгострокових інвестицій у реальну економіку.

На нашу думку, банківське регулювання та нагляд – взаємопов'язані поняття, що мають декілька важливих складників. вони являють собою обов'язкові для банків та банківських груп правила проведення банківських операцій. бухгалтерського обліку та звітності, організації внутрішнього контролю, складання та надання бухгалтерської та статистичної звітності. Другий елемент – ці два взаємопов'язані процеси встановлюють для банків спеціальні нормативи їхньої діяльності, які спрямовані на обмеження ризиків та на захист

інтересів клієнтів і вкладників, а також суспільства загалом. До таких нормативів відносять мінімальний розмір регулятивного капіталу, норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу, норматив відношення регулятивного капіталу до зобов'язань банку, нормативи ліквідності. На рисунку 1.1. наведені основні завдання світового банківського нагляду.

Згідно з рисунком, діяльність банківських регуляторів сконцентрована на досягненні трьох основних завдань банківського нагляду: збереженні надійності, забезпеченні стабільності банківської системи та збереженні її певної характерної для країни структури. Аналіз підходів до визначення банківського нагляду та регулювання дав нам змогу через призму сучасних завдань надати сучасне трактування банківському нагляду. На нашу думку, сучасний банківський нагляд – це моніторинг фінансових результатів і операцій банків уповноваженим суб'єктом (центральним банком) із застосуванням ризик-орієнтовного підходу з метою забезпечення їх надійного функціонування. Банківський нагляд зумовлений об'єктом і предметом нагляду.

На наш погляд, банківський нагляд можна класифікувати за кількома критеріями. Ці критерії та сама класифікація дають змогу краще зрозуміти види нагляду, побачити недоліки їх регулювання та визначити шляхи його вдосконалення. Залежно від предмета нагляду слід виділити функціональні види нагляду, а залежно від суб'єкта – інституційні. У першому випадку йдеться про класифікації банківського нагляду за об'єктом і предметом, а в другому – за суб'єктом.

Функціональний нагляд може бути обмежений якимось одним питанням діяльності кредитної організації. Наприклад, Національний банк України перевіряє, як у кредитній організації ведеться бухгалтерський облік і чи правильно відображаються в ньому банківські операції. Це так звані тематичні перевірки діяльності кредитної організації. До такого нагляду, на нашу думку, слід віднести пруденційний нагляд. Пруденційний нагляд – це

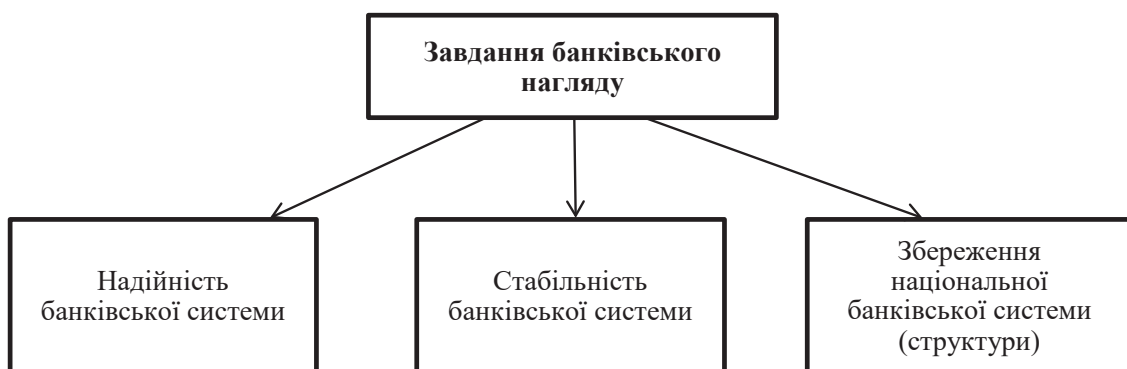


Рис. 1.1. Завдання банківського нагляду

моніторинг виконання нормативів та рекомендацій з управління ризиками в банках. Перевірка в цьому разі обмежується одним предметом банківського нагляду. Перевірка всієї діяльності банку з боку Центрального банку – це комплексна перевірка. До зовнішнього нагляду слід віднести нагляд Центрального банку у вигляді дистанційного нагляду та контактного нагляду. Специфіка внутрішнього нагляду банку полягає у визначенні внутрішніми банківськими структурами відповідності діяльності банків (у тому числі нормативів) щодо положень, законів та інструкцій Центральних банків країни. На нашу думку, банківське регулювання – це процес встановлення державними регуляторними органами певних правил та норм банківської діяльності, за виконанням яких здійснюється нагляд. Тобто банківський нагляд – це процедура, яка знаходиться над регулюванням.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, дослідження середовища банківського нагляду та регулювання, а також аналіз передових наглядових ініціатив дає змогу дійти висновку, що банківське регулювання – це процес сприяння фінансовій стабільності за допомогою використання спеціальних методів, інструментів шляхом встановлення конкретних правил та інструкцій. Функції банківського регулювання тісно пов'язані з проведенням грошово-кредитної політики та організації системи розрахунків, тому історично здійснюються центральними банками. Наднаціональне банківське регулювання – це процес регулювання, який здійснюється міжнародними організаціями світового рівня (МВФ, МБРР, ЄБРР, ВСБС).

Банківський нагляд – це контроль за забезпеченням стабільності та стійкості банківської системи, якій повинен адекватно реагувати на світові тенденції та переоцінювати наглядову політику. З погляду методології банківський нагляд слід розуміти як сукупність методів, прийомів, інструментів, які використовують органи банківського нагляду для моніторингу показників діяльності банків, застосування заходів впливу тощо.

Завданнями банківського нагляду як на рівні макропруденційного нагляду, так і на рівні мікропруденційного нагляду є формування стратегій та робочих груп, до яких увійдуть співробітники кадрової служби та фахівці з технічних питань, які будуть формувати профілі посад у масштабах всієї організації з урахуванням участі персоналу в кожному процесі і виявляти ті роботи, які, ймовірно, будуть автоматизовані. У міру вдосконалення технологій, а також розвитку здатності комп'ютера аналізувати помилки й адаптуватися до нових умов банки

повинні визначити, які засоби контролю потрібні для управління такими технологіями. Важливо зрозуміти, в яких сферах заміна людини машиною небажана, – навіть у тому разі, якщо автоматизація процесів можлива. Це дасть змогу банкам правильно розподілити ресурси між різними напрямками діяльності та розробити бізнес-план.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ugeux G. International finance regulation : the quest for financial stability / Georges Ugeux. New Jersey: Wiley finance, 2014. 205 с.
2. Barth, J. R. Bank Regulation and Supervision: What Works Best? / J.R. Barth,, G. Caprio // BIS. 2002. 47 p. URL: <https://www.bis.org/bcbs/events/b2ealev.pdf>.
3. Andenas M. The Foundations and Future of Financial Regulation / M. Andenas, I. H. Chiu. – New York: Routledge, 2014. 527 с.
4. Kotz D. H. Financial regulation and compliance : how to manage competing and overlapping regulatory oversight / David H. Kotz. New Jersey, 2015. 251 с.
5. Dale R. The regulation of international banking: structural issues / R. Dale, S. Wolfe. – Massachusetts: Handbook of International Banking, 2003. 795 с. (Edward Elgar Publishing).
6. Apostolik R. Foundations of banking risk:an overview of banking,banking risks,and risk-based banking regulation / R. Apostolik, C. Donohue, P. Went. New Jersey: Wiley finance, 2009. 247 с.
7. Evolving Banking Regulation // KPMG International. 2015. URL: www.kpmg.com.
8. Raczkowski K. Risk Management in the Polish Financial System A Systemic Approach / K. Raczkowski, M. Noga, J. Klepacki. New York: PALGRAVE MACMILLAN, 2015. 276 с.
9. Directive 2013/36/EU on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms (CRD IV) [Electronic Resource] / The European Parliament and the Council. 2006. Available from : ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm
10. Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms and amending Regulation (EU) No 648/2012 (Text with EEA relevance) [Electronic Resource] / The European Parliament and the Council. 2006. Available from: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm
11. Directive 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms [Electronic Resource] / The European Parliament and the Council. 2006. Available from : ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇTHE ECONOMIC MEANING OF THE COMPETITIVENESS
OF HUMAN CAPITAL IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

У статті систематизовано погляди на визначення економічного змісту поняття людського капіталу, його становлення та розвиток в економічній науці. Запропоновано розглядати людський капітал на рівні особистості, на мікро- та макрорівні. Обґрунтовано необхідність створення конкурентоздатного людського капіталу як основи стабільного розвитку економіки держави в умовах глобалізації. Підкреслено важливість інвестування в людський капітал як інвестування в майбутнє. Встановлено місце людського капіталу в економіці знань як продуктивного активу та ділового продукту, який можна експортувати та імпортувати. Наголошено на пришвидшенні розвитку інноваційних та інтелектуальних послуг у світових масштабах. Здійснено аналіз глобального індексу людського капіталу та його складників. Визначено позицію України у рейтингу глобального індексу людського капіталу та шляхи її покращення.

Ключові слова: людський капітал, конкурентоздатність, інвестиції, інновації, економіка знань, глобальний індекс людського капіталу.

В статье систематизированы взгляды на определение экономического содержания понятия человеческого капитала, его становление и развитие в экономической науке. Предложено рассматривать человеческий капитал на уровне личности, на микро- и макроуровне. Обоснована необходимость создания конкурентоспособного человеческого капитала как основы стабильного развития экономики государства в условиях глобализации. Подчеркнута важность инвестирования в человеческий капитал как инвестирование в будущее. Установлено место человеческого капи-

тала в экономике знаний в качестве производительного актива и делового продукта, который можно экспортировать и импортировать. Сделан акцент на ускорении развития инновационных и интеллектуальных услуг в мировых масштабах. Осуществлен анализ глобального индекса человеческого капитала и его составляющих. Определена позиция Украины в рейтинге глобального индекса человеческого капитала и пути ее улучшения.

Ключевые слова: человеческий капитал, конкурентоспособность, инвестиции, инновации, экономика знаний, глобальный индекс человеческого капитала.

In the article the scientific views on a definition of the economic content of the concept of human capital, its formation and development in economics are systematized. Human capital is proposed to consider at the level of the individual, at the micro and macro levels. The necessity of creation of competitive human capital as the basis of sustainable development of the state economy in the context of globalization is justified. The importance of investing in human capital as investing in the future is emphasized. The place of human capital in the knowledge economy is established as a productive asset and a business product that can be exported and imported. The importance of accelerating the development of innovative and intelligent services on the world scale is emphasized. An analysis of the global index of human capital and its components has been carried out. The position of Ukraine in the ranking of the Global Human Capital Index and ways of its improvement are determined.

Key words: human capital, competitiveness, investments, innovations, knowledge economy, Global Human Capital Index.

УДК 331.1:331.91:339.97

Полоус О.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки повітряного транспорту
Національний авіаційний університет

Лукій Т.Р.

студентка
Національний авіаційний університет

Постановка проблеми. Людський капітал – важливий фактор економічного зростання і розвитку на всіх рівнях, а також одне із джерел конкурентних переваг. Аналіз наукових підходів до зазначеної проблеми свідчить про відсутність чіткого розуміння понять людський капітал та конкурентоздатність людського капіталу. Глобалізаційні процеси на сучасному етапі розвитку світової економіки чинять значний вплив на становлення єдиного світового ринку, рух товарів та капіталів, розповсюдження масової культури. Провідне місце в цих процесах відводиться використанню нових інформаційних ресурсів та технологій, які потребують високого рівня розвитку людського капіталу. Таким чином, актуальність проведення дослідження полягає в правильній інтерпретації поняття конкурентоздатного людського капіталу та його застосування як інструменту для досягнення сталого розвитку економіки. Адже саме інвестиції в освіту, науку та технології приводять до форму-

вання висококваліфікованого конкурентоздатного людського капіталу на всіх рівнях функціонування економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За тематикою дослідження є багато наукових робіт як вітчизняних, так і зарубіжних економістів. Зокрема, А. Сміт, В. Петті, Д. Рікардо, К. Маркс, І. Фішер, Т. Шульц і Г. Беккер намагалися дати визначення поняття «людський капітал» та виділити його складники. Вітчизняні вчені, такі як О. Бородіна, А. Коровський, Л. Михайлова, П. Демін, І.А. Кокареєв, також зробили значний внесок, обґрунтувавши та дослідивши людський капітал як основу економічного розвитку.

Постановка завдання. Головною метою проведення дослідження є обґрунтування важливості формування конкурентоздатного людського капіталу в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. В основу сучасної теорії людського капіталу покладено резуль-

тати досліджень класиків політичної економії А. Сміта, В. Петті, Д. Рікардо, К. Маркса, І. Фішера та інших. У. Петті в XVII ст. першим висловив ідею про те, що люди з їхніми виробничими здібностями являють собою багатство, і включив корисні властивості та здібності людини в їх грошовій оцінці до поняття «капітал» [12].

А. Сміту належить ідея залежності доходів працівників, підприємства та суспільства від знань, навичок та здібностей людей: «Зростання продуктивності корисної праці залежить передусім від підвищення вправності та вміння працівника, а потім від покращення машин та інструментів, за допомогою яких він працює» [14]; «набуття таких здібностей, а також утримання їх власника протягом його виховання, навчання або учнівства завжди вимагає дійсних витрат, які є основним капіталом, який мов би реалізується в його особистості. Ці здібності разом з тим стають частиною багатства всього суспільства...» [14].

Рікардо стверджував, що освіта відіграє одну з ключових ролей в економічному зростанні країни. Саме тому однією з причин економічного відставання деяких країн він вважав «нестачу освіти у всіх верствах народу» [13].

Теорія капіталу І. Фішера стала основою для виникнення різноманітних альтернативних концепцій людського капіталу. Їх автори включають до поняття людського капіталу не лише знання та вміння людей, не лише їхню здатність до праці, а й фізичні, психологічні, світоглядні, суспільні, культурні якості та здібності. Для цих авторів людським капіталом є такі якості, як фізична сила і зовнішня привабливість, вміння встановлювати і підтримувати необхідні знайомства, дотримуватися законів і традицій, організувати свою діяльність, підтримувати дисципліну праці, правильно поводитися тощо.

Зрештою, економічний підхід до людської поведінки набув поширення завдяки двом нобелівським лауреатам – Т. Шульцу і Г. Беккеру. У науковий обіг було введено поняття «людський капітал» як сукупність якостей, навичок, здібностей і знань людини, які використовуються нею у виробничих (для отримання доходу) чи споживчих цілях. Цей капітал називається людським, бо втілений в особистості людини; він є капіталом, тому що слугує джерелом або майбутніх доходів, або майбутнього споживання, або і того й іншого разом [18].

Згідно з переконаннями А. Коровського, поява категорії «людський капітал» пов'язана з тим, що починаючи з середини минулого століття «задоволення та розвиток потреб людини стають не тільки кінцевою метою економічної діяльності, але й моментом здійснення, реалізації економічного процесу, автономним, самостійним фактором економічного розвитку». Перші паростки цієї тенденції й «одержали свою «прописку» у категорії людського капіталу» [8].

За висновками Л. Михайлової, виникнення теорії людського капіталу було закономірною відповіддю на уповільнення розвитку провідних капіталістичних країн світу, що, зрештою, й зумовило трансформацію дослідницьких пріоритетів [10].

П. Демін вважає, що людський капітал можна охарактеризувати як «природжений, сформований у результаті інвестицій і накопичений визначений рівень здоров'я, освіти, навичок, здібностей, мотивацій, енергії, культурного розвитку як конкретного індивіда, групи людей, так і суспільства загалом, які доцільно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, що сприяють економічному росту та впливають на розмір доходів їх володаря» [3].

І.А. Кокарєв дає визначення людського капіталу як сукупності творчих здібностей, особистісних якостей та мотивації індивідів, які знаходяться в їхній власності, накопичуються за рахунок інвестицій та використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва протягом усього періоду трудового життя робітників з метою отримання ними у майбутньому більшого доходу [6].

Отже, людський капітал – це сукупність знань, умінь, навичок, що використовуються для задоволення різноманітних потреб людини і суспільства загалом. При цьому слід додати, що в умовах глобалізації конкурентні переваги держави та можливості її економічної модернізації перебувають під значним впливом інтелектуального, людського капіталу, обсягів його накопичення та наявності ефективних шляхів реалізації.

Важливо підкреслити, що людський капітал розглядають на рівні особистості, на мікро- та макрорівні. Детальніше розглянемо ці дефініції у таблиці 1.

Як бачимо, вищезгадані рівні взаємозалежні, і від правильного їхнього функціонування залежить позиціонування країни на світовій арені. Тому людський капітал має відзначатися високою конкурентоздатністю, особливо зараз, в умовах глобалізаційних процесів. Саме цим зумовлена актуальність поняття конкурентоздатності людського капіталу. Адже конкурентоспроможність – основна ефективного функціонування економіки.

Г.М. Овчаренко та С.В. Шабрацький визначають конкурентоздатність людського капіталу працівника як реальну і потенційну його здатність, ділову та професійну компетентність, ініціативність, винахідливість у роботі, почуття відповідальності, які вигідно відрізняють його від інших працівників аналогічної спеціальності і дають змогу витримувати конкуренцію на ринку праці [11].

За результатами доповіді Міжнародного валютного фонду, повернення до досліджень і розроблень та подальших інновацій критично залежить від людського капіталу країн, що визначає їхню здатність визнавати, асимілювати та застосову-

Підходи до визначення поняття «людський капітал» на різних рівнях

Рівень	Підхід
Людський капітал на рівні особистості	Включає знання та навички, які людина здобула шляхом освіти, професійної підготовки, практичного досвіду (використовуючи при цьому свої природні здібності) і завдяки яким вона може надавати цінні виробничі послуги іншим людям. Людина здійснює витрати (плата за навчання, витрачений час на навчання) з надією, що ці інвестиції будуть створювати майбутній потік благ для неї (високу продуктивність і, таким чином, підвищення заробітної плати).
Людський капітал на мікрорівні	Включає сукупну кваліфікацію та професійні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства, що стосуються ефективно організації праці і розвитку персоналу.
Людський капітал на макрорівні	Включає накопичені вкладення в такі галузі діяльності, як освіта, професійна підготовка і перепідготовка, служба профорієнтації та працевлаштування, оздоровлення тощо; є суттєвою частиною національного багатства країни, і має назву національного людського капіталу. На макрорівні освіта та людський капітал відіграють ключову роль у продуктивності праці та для темпів розвитку наукових технологій.

Джерело: побудовано авторами на основі [7]

вати нові технології та який, в свою чергу, складається з людського капіталу окремих працівників.

Людина за допомогою своїх творчих якостей, сил та здібностей знаходить і займає своє місце в суспільстві, а її діяльність впливає на розвиток економічних і соціальних наук. Водночас прискорений розвиток матеріально-технічної бази виробництва змінили проблеми розвитку людини та її продуктивних здібностей у забезпеченні економічного росту. Як наслідок цього, продуктивні здібності людини розглядалися й оцінювалися як один із кількісних факторів виробництва. Завдання полягало лише в тому, щоби вдало поєднати працю, основний і оборотний капітали [4]. Саме тому всі країни, які прагнуть підтримувати економічне зростання та процвітання, аби бути конкурентоспроможними в довгостроковій перспективі, повинні приділяти особливу увагу таким питанням, як накопичення людського капіталу та його якості.

Основним компонентом конкурентоздатного людського капіталу є інвестиції. Інвестиції в людський капітал – це витрати коштів, часу і енергії для створення або збільшення людських продуктивних характеристик – здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій – заради підвищення ефективності їх використання та зростання доходів від економічної діяльності [7].

На думку, К. Макконелла та С. Брю, інвестиції в людський капітал – це будь-які дії, які підвищують кваліфікацію та здібності і тим самим – продуктивність праці працівників. Витрати, які сприяють підвищенню продуктивності, можна розглядати як інвестиції, бо питомі витрати здійснюються з тим розрахунком, що ці витрати будуть багаторазово компенсовані зростаючим потоком доходів у майбутньому [9].

А.І. Архипов вважає, що інвестиції в людський капітал – це цілеспрямоване вкладення засобів у галузі і сфери, що забезпечують поліпшення якісних параметрів людини, насамперед її робочої сили (рівня освіченості, розвитку інтелекту, твор-

чого потенціалу, фізичного і психічного здоров'я, системи мотивації, ціннісних установок тощо) [1].

За словами Т. Шульца, інвестиції в людський капітал – це витрати, здійснені з метою збільшення продуктивних здібностей працівника та його майбутніх доходів. Інвестиції в людський капітал формуються за рахунок витрат на людину, серед яких можна назвати: навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію та пошуки інформації про ціни та доходи. Джерелами інвестування можуть бути: держава, компанія або сама людина. У разі, коли індивіди інвестують в освіту для власних вигід, їхні інвестиції також підвищують загальний рівень знань суспільства, що сприяє накопиченню знань іншими людьми [18].

Якщо раніше інвестиціям у людський капітал практично не приділялася уваги, то зараз, в умовах глобалізації, це – одна із заповунок сталого економічного розвитку.

Одним із перших, хто спробував дати кількісну оцінку впливу освіти на ефективність праці і виробництва як ефективного джерела економічного зростання, став видатний радянський вчений-економіст, академік С.Г. Струмлінін, який теоретично обґрунтував значення для народного господарства розвитку освіти. Шляхом розрахунків учений довів: «Вигоди від підвищення продуктивності праці перевищують відповідні витрати держави на шкільне навчання у 27,6 разу, при цьому капітальні витрати скарбниці окупаються вже у перші ж 1,5 року, а протягом наступних 35,5 року держава отримує щорічно чистий дохід на цей «капітал» без будь-яких витрат. Більш рентабельне вкладення «капіталу» було б навіть важко придумати, до того ж тут не враховано тих вигід, які одночасно отримує сам працівник, підвищуючи свій дохід» [16].

Теодор Шульц вперше обґрунтував, що людський капітал є не тільки продуктивним фактором, а й двигуном, фундаментом індустріальної, постіндустріальної та інноваційно-інформаційної економік. Людський капітал учений визначив як

сукупність вроджених та придбаних здібностей та якостей, які можуть накопичуватися, відтворюватися, можуть бути посилені відповідними інвестиціями. За оцінками дослідника, із виробленого ВВП на накопичення людський капітал витрачається вже не $\frac{1}{4}$, як це впливало з колишніх теорій відтворення ХХ ст., а понад $\frac{3}{4}$ його величини, що свідчить про закономірність соціальної переорієнтації економічного розвитку. Т. Шульцем було доведено необхідність соціальних інвестицій у здоров'я населення, освіти, умови життя, тобто забезпечення системи різноманітних капіталовкладень у соціальний розвиток [16].

Однією з учених, яка розглядає людський капітал як джерело економічного зростання, є О. Бородіна, яка наголошує, що людський капітал як продукт виробництва – це знання і трудові навички, набуті людиною у процесі навчання та трудової діяльності. Він має здатність нагромаджуватися. Нагромадження людського капіталу починається з шкільного віку і продовжується до закінчення ВНЗ, на курсах перекваліфікації та підвищення кваліфікації. Для створення людського капіталу необхідні вчителі, підручники, посібники, бібліотеки, бази даних і час для навчання. Інколи студентів (у широкому розумінні – людей, що навчаються) розглядають як певних працівників, які займаються виробництвом людського капіталу, що використовуватиметься у майбутньому [2].

Отже, як бачимо, між людським капіталом та економічним зростанням є пряма взаємозалежність, яка може підвищувати конкурентоспроможність держави в умовах глобальної економіки. Нові теорії економічного росту підкреслюють, що накопичення людського капіталу створює позитивні зовнішні ефекти, за якими соціальна віддача від освіти значно вища, ніж сума індивідуальних доходів. Загальновідомо, що є тісний взаємозв'язок між вищою освітою, науковими дослідженнями та виробничими процесами, характерними для суспільства, орієнтованого на знання, підвищується роль компетентності та знань у стимулюванні економічного росту.

Саме тому зараз актуальним питанням є «економіка знань», тобто роль знань постає як вирішальний фактор економічного зростання. Першим у своїх працях такий термін використав Ф. Махлуп. Економіка знань – це система споживання та виробництва, яка базується на інтелектуальному капіталі. Економіка знань, як правило, являє собою великий компонент усієї економічної діяльності в розвинених країнах. В економіці знань значна частина вартості компанії може складатися з нематеріальних активів, таких як цінність знань працівників (інтелектуальний капітал) [19].

В економіці знань йдеться про те, як освіта та знання, які зазвичай називають «людським капіталом», можуть слугувати продуктивним активом

або діловим продуктом, оскільки інноваційні та інтелектуальні послуги та продукти можуть продаватися та експортуватися, а також можуть приносити прибуток для окремих осіб, бізнесу та економіки. Цей компонент економіки значною мірою залежить від інтелектуальних можливостей, а не від природних ресурсів або фізичних внесків. В економіці знань продукти та послуги, які базуються на інтелектуальній експертизі, допомагають розвинути технічні та наукові напрями, що стимулюють інновації в економіці загалом.

Світовий банк визначає економіку знань відповідно до чотирьох основних напрямів: інституційних структур, які забезпечують стимули для підприємництва та використання знань, наявності кваліфікованої робочої сили та якісної системи освіти, інфраструктури та доступу до інформаційно-комунікаційних технологій, а також активного інноваційного простору, який включає академічні кола, приватний сектор та цивільне суспільство.

Для оцінювання прогресу та можливостей навчання й обміну між країнами як інструментарій використовують глобальний індекс людського капіталу, який щорічно визначається Світовим банком. Він враховує 130 країн і оцінює розвиток людського капіталу за шкалою від 0 (найгірша) до 100 (найкраща) за чотирма складниками (рис. 1) та п'ятьма різними віковими групами: 0–14 років; 15–24 роки; 25–54 років; 55–64 роки; 65 років і більше. Це дає змогу повністю відобразити людський потенціал країни.

За результатами дослідження 2017 року, у середньому світ використовує лише 62% свого людського капіталу. Або, з іншого боку, країни нехтують або не реалізують у середньому 38% своїх талантів. Виділяють лише 25 країн, які реалізували 70% людського капіталу або більше. 50 країн використовують від 60% до 70% людського капіталу. Ще 41 країна оцінюється від 50% до 60%, тоді як 14 країн – нижче 50%, що означає, що ці країни нині використовують менше половини свого людського капіталу.

Лідерами рейтингу є Норвегія, Фінляндія, Швейцарія (рис. 2). Це країни, які займають провідні позиції у світових рейтингах, для яких характерні високі показники усіх складників людського капіталу; це економіки країн переважно з високими доходами, які підтримують та сприяють освітнім реформам і які надають належного значення формуванню свого майбутнього людського потенціалу та розміщенню великої частки робочої сили в професіях, що вимагають високого рівня кваліфікації, у широкому діапазоні секторів.

Щодо позиції України, то вона займає 24 місце, що є досить високим показником як для країни з рівнем ВВП на душу населення \$7,668, тоді як, для прикладу, Чеська Республіка випереджає Україну всього на декілька позицій, проте рівень ВВП на



Рис. 1. Складники індексу глобального людського капіталу

Джерело: побудовано авторами на основі [20]

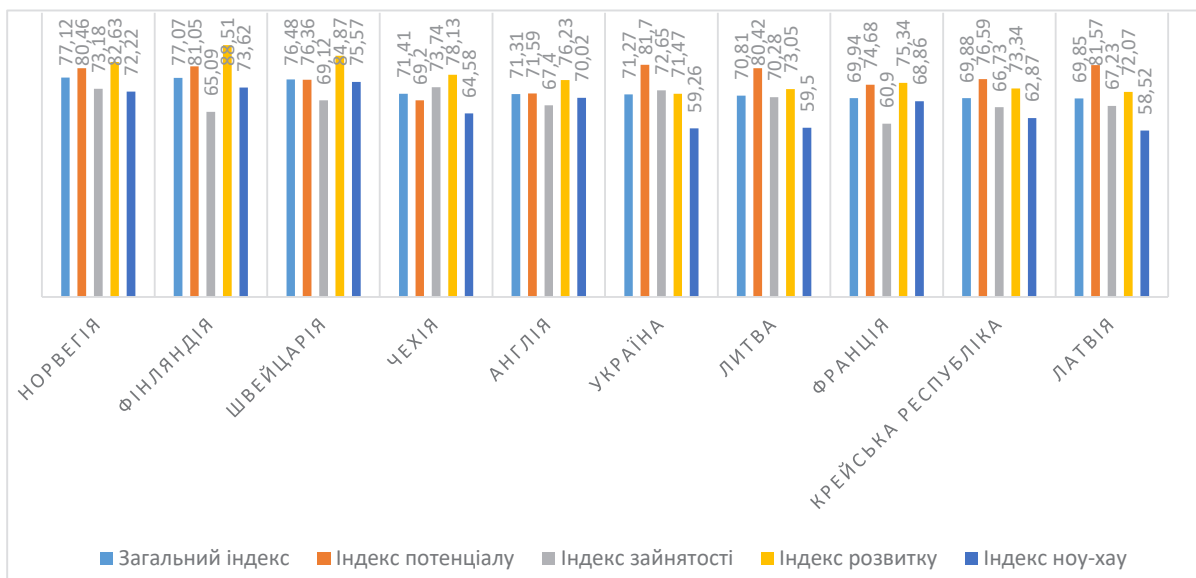


Рис. 2. Глобальний індекс людського капіталу за 2017 рік

Джерело: побудовано авторами на основі [20]

душу населення в кілька разів вищій – \$31,072. Україна має досить непоганий індекс людського капіталу, тобто рівень грамотності, а також відсоток здобуття початкової, середньої та вищої освіти серед населення, проте індекс ноу-хау залишається на низькому рівні – частка висококваліфікованих працівників незначна. Тому Україні слід працювати над підвищення кваліфікації кадрів, інвестувати у людський капітал та створювати умови для функціонування якісної освіти, яка стане запорукою сталого розвитку.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, з огляду на все вищевикладене, конкурентоздатний людський капітал чинить значний вплив на економічний та соціальний розвиток держави. Для того щоб усунути економічну від-

сталість слаборозвинених країн, необхідно збільшити рівень кваліфікації людей. Адже за відсутності належного розвитку людського фактора слаборозвинені країни не зможуть досягати бажаного рівня прогресу. Держави повинні розуміти, що інвестиції в «економіку знань» значно дешевші у довгостроковій перспективі, ніж плата за низький рівень здоров'я, низькі доходи, безробіття та соціальну відчуженість, які тісно пов'язані з низькою кваліфікацією в сучасному глобалізованому світі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Архипов А.И. Экономический словарь. М., 2001. URL: <http://yas.yuna.ru>

2. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання. Економіка України. 2003. № 7. С. 48–53.
3. Демин П. Человеческий капитал как фактор европейской экономической интеграции республики. Белорусский журнал международного права и международных отношений. 2003. № 3. С. 31–36.
4. Захарова О.В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: монографія. Донецьк: ДВНЗ ДонНТУ, 2010. 376 с.
5. Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению. Вестник РУДН, серия «Социология». 2003. № 4. С. 268–280.
6. Кокарев И.А. Управление персоналом организации в свете теории человеческого капитала. Дисс. д.э.н. М.: РГБ, 2003. 304 с.
7. Колот А. М. Економіка праці та соціально-трудо́ві відносини: підручник / А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко, Г. Т. Завіновська та ін.; за наук. ред. А. М. Колота. М-во освіти і науки України, Держ. ВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». Київ: КНЕУ, 2009. 711 с.
8. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 184 с.
9. Макконел К.Р. Економікс: принципи, проблеми і політика / К.Р. Макконел, С.Л. Брю. Т.2. М: Республіка, 1992. 400 с.
10. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах: монографія. К.: Центр учбової літератури, 2008. 388 с.
11. Овчаренко Г.М. Конкуреноспроможність персоналу та її вплив на формування нематеріальних активів підприємства / Г.М. Овчаренко, С.В. Шабрацький. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/upr-presonal/4359-konkurentospromozhnist-personaluta-jiji-vpliv-na-formuvannya-nematerialnikh-aktiviv-pidприємства.html>
12. Петти В. Экономические и статистические работы. М.: Соцэкиздат, 1940. С. 168.
13. Риккардо Д. Сочинения. М.: Соцэкиз, 1995. Т. 1. 365 с.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкиз, 1962. 684 с.
15. Старовойт О.В. Економіка знань у стратегії інноваційного розвитку освіти: автореф. дис. канд. філ. наук: 09.00.10. К.: Нац. педагог. ун-т ім. М. П. Драгоманова, 2010. 186 с.
16. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда. М.: Наука, 1982. 472 с.
17. Fisher I. The Natura of Capital and Income. L., 1927.
18. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y., 1968, vol. 6.
19. Global Human Capital. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-human-capital-report-2017>
20. Knowledge Economy. URL: <https://www.investopedia.com/terms/k/knowledge-economy.asp>

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМОЦІНЮВАННЯ ЗБИТКІВ БАНКІВ ВІД ЇХ ЗАЛУЧЕННЯ ДО ПРОЦЕСУ
ЛЕГАЛІЗАЦІЇ КРИМІНАЛЬНИХ ДОХОДІВ*EVALUATION OF LOSS OF BANKS FROM THEIR INVOLVEMENT
IN THE PROCESS OF CRIMINAL INCOME LEGALIZATION

Однією з передумов успішного та безпечного функціонування фінансових установ є ефективна система фінансового моніторингу у розрізі протидії легалізації коштів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та розповсюдження зброї масового знищення. З огляду на цей аспект, у статті розглядається сутнісна характеристика та наводиться математична формалізація моделі визначення ймовірних збитків банків від залучення їх до процесу легалізації (відмивання) кримінальних доходів, формується ознаковий простір основних індикаторів збитків, проводиться розроблення математичних моделей для оцінки релевантних факторів ризиків, визначення зіставності факторів банківських ризиків із можливими перевагами, отриманими від їх подолання. Здійснюється побудова витратних матриць виникнення негативних наслідків і дерева рішень можливих альтернатив нівелювання ризиків банківської діяльності. Вищезазначене створить можливість: збільшити обсяги фінансових потоків; розширити клієнтську базу банку; активізувати попит на банківські послуги; зберегти ліцензії на здійснення банківських послуг; стабілізувати функціонування фінансової установи; налагодити співпрацю з міжнародними партнерами.

Ключові слова: збитки банків, легалізація коштів, ризики банківської діяльності, витратні матриці, дерево рішень.

Одной из предпосылок успешного и безопасного функционирования финансовых учреждений выступает эффективная система финансового мониторинга в разрезе противодействия легализации средств, полученных преступным путем, финансированию терроризма и распространению оружия массового уничтожения. Учитывая данный аспект, в статье рассматривается существенная характеристика и приводится математическая формализация модели определения вероятных убытков банков от вовлечения их в процесс легализации (отмывания) криминальных доходов, формируется признаковое пространство основных индикаторов убытков, проводится разработка

математических моделей для оценки релевантных факторов рисков, определение сопоставимости факторов банковских рисков с возможными преимуществами, полученными от их преодоления. Осуществляется построение расходных матриц и дерева решений возможных альтернатив нивелирования рисков банковской деятельности. Вышесказанное даст возможность увеличить объемы финансовых потоков; расширить клиентскую базу банка; активизировать спрос на банковские услуги; сохранить лицензии на осуществление банковских услуг; стабилизировать функционирование финансового учреждения; наладить сотрудничество с международными партнерами.

Ключевые слова: убытки банков, легализация средств, риски банковской деятельности, расходные матрицы, дерево решений. One of the prerequisites for the successful and safe functioning of financial institutions is the effective system of financial monitoring in the area of combating the legalization of proceeds from crime, terrorist financing and the proliferation of weapons of mass destruction.

Taking into account this aspect, the article is stressed on the essential characteristic and mathematical formalization of determination of the probable losses of banks from their involvement in the process of legalization (laundering) of criminal incomes, it involves significance of the main indicators of losses, mathematical models for assessing the relevant risk factors, determining the comparability of factors of bank risks with the possible advantages obtained from overcoming them is carried out. It is implemented the construction of consumable matrices and trees for making possible alternatives to the leveling of banking risks. The above will create conditions for: increase the volume of financial streams; expand the client base of the bank; to intensify demand for banking services; keep license for banking services; stabilize the functioning of a financial institution; to establish cooperation with international partners.

Key words. Losses of banks, legalization of funds, banking risks, expense matrices, tree of solutions.

УДК 336.71

Левченко В.П.

д.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київський національний університет технологій та дизайну

Бойко А.О.

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики Сумський державний університет

Доценко Т.В.

аспірант кафедри економічної кібернетики Сумський державний університет керуючий ТВБВ № 10018/0172 Філії Сумського обласного управління АТ «Ощадбанк»

Постановка проблеми. За даними Національного банку України, збитки вітчизняних банків у 2017 р. становили 24,4 мільярда гривень. Безумовно, переважна частина цієї суми акумульована

внаслідок збільшення відрахувань до обов'язкових банківських резервів, вимоги до обсягу яких значно зросли в останні три роки. Проте певна частина з цієї суми збитків банківського сектору виникла

* Публікацію підготовлено в межах виконання НДР «Удосконалення національної системи протидії легалізації коштів, отриманих незаконним шляхом, у контексті підвищення фінансово-економічної безпеки держави» (№ держреєстрації 0117U002251); НДР «Кібербезпека в боротьбі з банківськими шахрайствами: захист споживачів фінансових послуг та зростання фінансово-економічної безпеки України» (№ держреєстрації 0118U003574).

внаслідок залучення банків до процесу легалізації кримінальних доходів. Водночас менеджмент банків у своїй більшості зосереджує увагу на фінансовому моніторингу власних операцій, оскільки цього вимагає державний регулятор. До ймовірного обсягу збитків, які можуть бути отримані внаслідок залучення фінансової установи до процесу легалізації кримінальних доходів, менеджмент банку ставиться досить скептично. Але, на нашу думку, це необхідний елемент внутрішньобанківської системи протидії залученню фінансової установи до незаконних операцій, оскільки кількісне оцінювання збитків банків від їх залучення до процесу легалізації кримінальних доходів дасть змогу встановити центри їх виникнення та визначити відповідальних осіб за нейтралізацію цих збитків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Слід зазначити, що науковці по-різному розглядають питання фінансового моніторингу у розрізі протидії легалізації коштів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та розповсюдження зброї масового знищення. Безпосередньо загальні аспекти фінансового моніторингу, його основні поняття, методологію, теоретико-правові аспекти та системи протидії відмиванню коштів розкривають у своїх роботах сучасні дослідники Н.В. Москаленко, Д.М. Павлов, Ю.О. Романченко та ін. [9, 10, 12]. Специфічні наслідки легалізації (відмивання) коштів, одержаних злочинним шляхом, описують такі автори, як О.В. Алексєйченко, І.М. Тохтарова [1, 13], особливо в частині криміналістичних та корупційних ризиків. Представники наукової ланки останніх років, такі як Г.П. Бортніков, О.О. Любіч [2], значну увагу приділяють розробленню та впровадженню економіко-математичних моделей оцінки досліджуваних ризиків для можливості подальшого прогнозування процесів у фінансовому секторі. Вітчизняними вченими, такими як О.М. Воронкова, А.В. Матіос [4, 8], було узагальнено особливості фінансового моніторингу державного сектору України. Особливу увагу науковці І. Гаєвський, Н.Ю. Рекова [5, 11] спрямовують на вивчення світового досвіду боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму.

Для дослідження процесу протидії легалізації (відмивання) коштів, отриманих незаконним шляхом, було запропоновано низку моделей: модель С.О. Дмитрова, що ґрунтується на системі кількісних показників оцінки ефективності фінансового моніторингу [6], структурно-логічна модель О.В. Кузьменко оцінювання ризику банківської установи щодо використання її послуг для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму в процесі інспектування [7], модель оцінювання ризику використання страхової компанії її клієнтами для легалізації доходів В.П. Братюк, що базується на поєднанні регресійного аналізу та скорингових оцінок кількісних і якісних індикаторів ризику

страхувальника [3], методологія оцінювання ризику клієнта М.І. Худокормової з використанням коефіцієнта значущості компонент ризику клієнта, а саме коефіцієнтів значущості ризику послуги, ризику за типом клієнта та географічного ризику [14] та ін.

Незважаючи на вагомий внесок зазначених дослідників у розкриття вказаної проблеми, сформувані досі висновки та заходи потрібно доповнити особливостями визначення та врахування збитків від залучення банків до процесу легалізації (відмивання) коштів, отриманих незаконним шляхом.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення науково-методичного підходу до ідентифікації релевантних факторів ризиків, визначення витратних матриць виникнення негативних наслідків від їх настання, побудови дерева рішень можливих альтернатив нівелювання ризиків банківської діяльності, що дасть можливість провести оцінку ймовірних збитків банків від їх залучення до процесу легалізації (відмивання) коштів, отриманих незаконним шляхом.

Виклад основного матеріалу. Таким чином, проведемо поетапну реалізацію науково-методичного підходу до визначення ймовірних збитків банку від їх залучення до процесу легалізації (відмивання) коштів, отриманих незаконним шляхом:

1-й етап. Формування ознакового простору основних індикаторів збитків банку від їх залучення до процесу легалізації (відмивання) коштів, отриманих незаконним шляхом, з урахуванням як зовнішніх, так і внутрішніх змін середовища функціонування банку. У межах цього етапу виникає необхідність визначення як релевантних факторів ризиків, притаманних банківській діяльності, так і переваг, які отримує банк у разі уникнення або подолання наслідків впливу цих ризиків.

2-й етап. Вибір або розроблення математичних моделей для надання кількісної характеристики кожного із виділених релевантних факторів ризиків. На цьому етапі виникає необхідність врахування того факту, що фактори ризику набувають як якісних, так і кількісних значень.

3-й етап. Визначення зіставності факторів банківських ризиків та переваг, які отримує банк у разі уникнення або подолання наслідків впливу ризиків, а також формалізація ідентифікованої відповідності в табличному вигляді. Крім того, в межах цього етапу виникає необхідність проведення аналізу чутливості релевантних факторів ризиків, притаманним банкам, враховуючи суми бінарних показників таблиць зіставності релевантних факторів ризиків та відповідних переваг.

4-й етап. Реалізація витратного підходу для релевантних факторів ризиків, які не дають можливості отримати відповідні переваги для банків, шляхом побудови витратних матриць та визначення ймовірностей їх отримання в кожній конкретній ситуації.

5-й етап. Формування дерева рішень можливих альтернатив подолання ризиків банківської діяльності.

Таким чином, дослідивши послідовність визначення ймовірних збитків банків від їх залучення до процесу легалізації (відмивання) коштів, отриманих незаконним шляхом, необхідно більш детально розглянути формалізацію наведених етапів та визначити математичне забезпечення для реалізації кожного з них.

Так, у розрізі аналізованих релевантних факторів ризиків необхідно виділити такі групи аналізу:

1) загальні (рівень корупції в країні (Z1), рівень стабільності економічної ситуації (Z2), рівень політичної стабільності в країні (Z3), рівень добробуту населення (Z4), рівень розвитку інформаційних технологій (Z5));

2) специфічні (ризик ліквідності (S1), ринковий ризик (S2), кредитний ризик (S3), стратегічний ризик (S4), ризик дій акціонерів (S5), ризик дій менеджменту (S6), репутаційний ризик (S7), юридичний ризик (S8), ризик персоналу (S9), технологічний ризик (S10), ризик зовнішнього середовища (S11));

3) ризик країни (ризик зовнішнього середовища (RC1), репутаційний ризик (RC2), юридичний ризик (RC3));

4) ризик клієнта (кредитний ризик (RK1), стратегічний ризик (RK2), ризик дій акціонерів (RK3), ризик дій менеджменту (RK4), репутаційний ризик (RK5), юридичний ризик (RK6));

5) ризик послуги (ризик ліквідності (RP1), ринковий ризик (RP2), кредитний ризик (RP3), стратегічний ризик (RP4), ризик дій акціонерів (RP5), ризик дій менеджменту (RP6), репутаційний ризик (RP7), юридичний ризик (RP8), ризик персоналу (RP9), технологічний ризик (RP10), ризик зовнішнього середовища (RP11)).

У разі уникнення або подолання наслідків впливу загальних, специфічних ризиків та ризиків країни, клієнта, послуги банк отримує такий перелік переваг: нарощування обсягів фінансових потоків; розширення клієнтської бази банку; інтенсифікація попиту на банківські послуги; збереження ліцензії на здійснення банківських послуг; стабільне функціонування фінансової установи; співпраця з міжнародними партнерами.

Дослідження та ідентифікація релевантних факторів ризиків, притаманних банківській діяльності, а також переваг, отриманих унаслідок їх уникнення та подолання, є основою проведення наступного етапу реалізації методичного підходу до визначення ймовірних збитків банків від їх залучення до процесу легалізації (відмивання) коштів, отриманих незаконним шляхом, і побудови таблиці відповідності (див. табл. 1).

Розглядаючи математичні позначення, наведені в табл. 1, необхідно зазначити, що їх визначення проводиться таким чином (формули 1–5)

$$r_{ij} = \begin{cases} 1, \text{ якщо } i\text{-й релевантний фактор ризиків надає } j\text{-ту перевагу} \\ 0, \text{ якщо } i\text{-й релевантний фактор ризиків не надає } j\text{-тої переваги} \end{cases} \quad (1)$$

де $r_{ij}=z_{ij}$ – у розрізі групи загальних ризиків;

$r_{ij}=s_{ij}$ – у розрізі групи специфічних ризиків;

$r_{ij}=c_{ij}$ – у розрізі групи ризиків країни;

$r_{ij}=k_{ij}$ – у розрізі групи ризиків клієнта;

$r_{ij}=p_{ij}$ – у розрізі групи ризиків продукту.

Дослідивши загальні підходи до встановлення відповідності досягнутих переваг банків унаслідок подолання притаманних їм діяльності ризиків релевантним факторам, які зумовлюють отримання даних переваг, розглянемо такі правила формалізації цієї відповідності на прикладі фактора Z1 (рівень корупції в країні).

Переходячи до наступного етапу методичного підходу до визначення ймовірних збитків банків від їх залучення до процесу легалізації (відмивання) коштів, отриманих незаконним шляхом, застосуємо витратний підхід для базових факторів ризиків, які не дають можливості отримати відповідні переваги на ринку банківських послуг, шляхом побудови витратних матриць та визначення ймовірностей їх отримання в кожній конкретній ситуації. На цьому етапі виникає необхідність побудови таблиці витрат із відповідними умовними позначеннями.

Значення, наведені в таблиці 3, пропонується обраховувати таким чином:

$$v_{lj} = \begin{cases} L_{lj} |_{1-r_{lj}=1} \\ 0 |_{1-r_{lj}=0} \end{cases}, \quad (2)$$

де $V_{lj} |_{l=1 \div 5, j=1 \div 6}$ – індикатор витрат банку як результат настання негативних наслідків дії групи загальних ризиків, притаманних банківській діяльності; для зазначених значень індексів L_{lj} – обсяг витрат, які несе банківська установа у разі невиконання встановлених вимог у розрізі рівня корупції в країні, рівня стабільності економічної ситуації, рівня політичної стабільності в країні, рівня добробуту населення та рівня розвитку інформаційних технологій;

$V_{lj} |_{l=6 \div 16, j=1 \div 6}$ – індикатор витрат банку як результат настання негативних наслідків дії групи специфічних ризиків, притаманних банківській діяльності; для зазначених значень індексів L_{lj} – обсяг витрат, які несе банк у разі невиконання встановлених вимог у розрізі ризику ліквідності, ринкового ризику, кредитного ризику, стратегічного ризику, ризику дій акціонерів, ризику дій менеджменту, репутаційного ризику, юридичного ризику, ризику персоналу, технологічного ризику, ризику зовнішнього середовища;

$V_{lj} |_{l=17 \div 19, j=1 \div 6}$ – індикатор витрат банку як результат настання негативних наслідків дії групи ризиків країни, притаманних банківській діяльності; для зазначених значень індексів L_{lj} – обсяг витрат, які несе банк у разі невиконання встановлених вимог у розрізі ризику зовнішнього

Таблиця 1

Встановлення відповідності досягнутих переваг банків унаслідок подолання притаманних їхній діяльності ризиків релевантним факторам, які зумовлюють отримання цих переваг

Переваги, які отримує банк у разі уникнення або подолання наслідків впливу ризиків						
Релевантні фактори ризиків, притаманних банківській діяльності	Нарощування обсягів фінансових потоків (P1)	Розширення клієнтської бази банку (P2)	Інтенсифікація попиту на банківські послуги (P3)	Збереження ліцензії на здійснення банківських послуг (P4)	Стабільне функціонування фінансової установи (P5)	Співпраця з міжнародними партнерами (P6)
Загальні						
Z1	Z ₁₁	Z ₁₂	Z ₁₃	Z ₁₄	Z ₁₅	Z ₁₆
Z2	Z ₂₁	Z ₂₂	Z ₂₃	Z ₂₄	Z ₂₅	Z ₂₆
Z3	Z ₃₁	Z ₃₂	Z ₃₃	Z ₃₄	Z ₃₅	Z ₃₆
Z4	Z ₄₁	Z ₄₂	Z ₄₃	Z ₄₄	Z ₄₅	Z ₄₆
Z5	Z ₅₁	Z ₅₂	Z ₅₃	Z ₅₄	Z ₅₅	Z ₅₆
Специфічні						
S1	S ₁₁	S ₁₂	S ₁₃	S ₁₄	S ₁₅	S ₁₁
S2	S ₂₁	S ₂₂	S ₂₃	S ₂₄	S ₂₅	S ₂₁
...
S11	S ₁₁₁	S ₁₁₂	S ₁₁₃	S ₁₁₄	S ₁₁₅	S ₁₁₁
Ризик країни						
RC1	C ₁₁	C ₁₂	C ₁₃	C ₁₄	C ₁₅	C ₁₆
RC2	C ₂₁	C ₂₂	C ₂₃	C ₂₄	C ₂₅	C ₂₆
RC3	C ₃₁	C ₃₂	C ₃₃	C ₃₄	C ₃₅	C ₃₆
Ризик клієнта						
RK1	k ₁₁	k ₁₂	k ₁₃	k ₁₄	k ₁₅	k ₁₆
RK2	k ₂₁	k ₂₂	k ₁₃	k ₁₄	k ₁₅	k ₁₆
...
RK6	k ₆₁	k ₆₂	k ₆₃	k ₆₄	k ₆₅	k ₆₆
Ризик послуги						
RP1	p ₁₁	p ₁₂	p ₁₃	p ₁₄	p ₁₅	p ₁₆
RP2	p ₂₁	p ₂₂	p ₂₃	p ₂₄	p ₂₅	p ₂₆
...
RP11	p ₁₁₁	p ₁₁₂	p ₁₁₃	p ₁₁₄	p ₁₁₅	p ₁₁₆

Таблиця 2

Встановлення відповідності досягнутих переваг банків унаслідок подолання притаманних їхній діяльності ризиків релевантним факторам, які зумовлюють отримання цих переваг

Переваги, які отримує банк у разі уникнення або подолання наслідків впливу ризиків						
Релевантні фактори ризиків	Нарощування обсягів фінансових потоків (P1)	Розширення клієнтської бази банку (P2)	Інтенсифікація попиту на банківські послуги (P3)	Збереження ліцензії на здійснення послуг (P4)	Стабільне функціонування фінансової установи (P5)	Співпраця з міжнародними партнерами (P6)
Високий	Z ₁₁ =0	Z ₁₂ =0	Z ₁₃ =0	Z ₁₄ =0	Z ₁₅ =0	Z ₁₆ =0
Низький	Z ₁₁ =1	Z ₁₂ =1	Z ₁₃ =1	Z ₁₄ =1	Z ₁₅ =1	Z ₁₆ =1

середовища, репутаційного ризику, юридичного ризику;

$V_{ij} |_{I=20 \div 25, j=1 \div 6}$ – індикатор витрат банку як результат настання негативних наслідків дії групи ризиків клієнта, притаманних банківській діяльності; для зазначених значень індексів L_{ij} – обсяг витрат, які несе банк у разі невиконання встановлених вимог у розрізі кредитного ризику, стратегічного ризику, ризику дій акціонерів, ризику дій менеджменту, репутаційного ризику, юридичного ризику;

$V_{ij} |_{I=26 \div 36, j=1 \div 6}$ – індикатор витрат банку як результат настання негативних наслідків дії групи ризиків послуги, притаманних банківській діяльності; для зазначених значень індексів L_{ij} – обсяг витрат, які несе банк у разі невиконання встановлених вимог у розрізі ризику ліквідності, ринкового ризику, кредитного ризику, стратегічного ризику, ризику дій акціонерів, ризику дій менеджменту, репутаційного ризику, юридичного ризику, ризику персоналу, технологічного ризику, ризику зовнішнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, необхідно зазначити, що використання у практичній діяльності науково-методичних підходів до визначення ймовірних збитків банків від їх залучення до процесу легалізації (відмивання) коштів, отриманих незаконним шляхом, на основі математичної формалізації проведення вищевказаних розрахунків із застосуванням витратного підходу, побудови витратних матриць, формування дерева рішень можливих альтернатив подолання ризиків банківської діяльності, паралельно з підвищенням системи внутрішньобанківського моніторингу сприятиме отриманню банком низки таких переваг: нарощування обсягів фінансових потоків; розширення клієнтської бази; інтенсифікація попиту на банківські послуги; збереження ліцензії на здійснення банківських послуг; стабільне функціонування фінансової установи; співпраця з міжнародними партнерами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєйченко О.В. Криміналістична характеристика легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом / Алексєйченко О.В. URL: <http://apnl.dnu.in.ua/arkhiv?id=41>.
2. Бортніков Г.П. Моделі стрес-тестування для оцінки ризиків банків / Г. П. Бортніков, О.О. Любич // URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mmve_2016_1_6.
3. Братюк В.П. Застосування моделі оцінки ризику в процесі фінансового моніторингу / В.П.Братюк // Молодий вчений. 2015. № 1 (16). С. 56–59. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/1/13.pdf>
4. Воронкова О.М. Ефективність фінансового моніторингу в системі державного фінансового контролю / О.М. Воронкова. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=znprnudps_2017_1_6.
5. Гаєвський І. Європейське законодавство проти відмивання коштів: становлення та розвиток / І. Гаєвський // Наукові записки [Кіровоградського державного університету імені Володимира Винниченка]. Серія : Право. 2017. Вип. 1. С. 73–80. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/snslnnp_2017_1_13.
6. Дмитров С.О Шляхи оцінки ефективності фінансового моніторингу в банку / С.О. Дмитров, // Економіка та держава. 2011. №2. С. 22–26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2011_2_7.
7. Кузьменко О.В. Розвиток методичних засад моделювання ризику банківської установи щодо використання її послуг для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму в ході інспектування / О.В. Кузьменко // Економіка і держава. 2017. №2. С. 46–55. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2017/13.pdf.
8. Матіос А.В. Актуальні проблеми протидії фінансуванню тероризму в Україні: правові аспекти / А.В. Матіос // Публічне право. 2017. № 1. С. 41–44. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pp_2017_1_7.
9. Москаленко Н.В. Управління ризиками легалізації доходів одержаних злочинним шляхом [Електронний ресурс] / Н.В. Москаленко, Н.Я. Климчук // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2017. № 1. С. 183–194. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprnudps_2017_1_15.
10. Павлов Д.М. Протидія відмиванню коштів та фінансуванню тероризму як фактор забезпечення економічної безпеки держави та протидії корупції: теоретико-правовий аспект / Д.М. Павлов // Публічне право. 2017. № 1. С. 33–40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pp_2017_1_6.
11. Rekova N. Yu. Features and shortcomings of world system of counteraction to money laundering and financing of terrorism. Особливості і недоліки світової системи протидії відмиванню грошей та фінансування тероризму / N. Yu. Rekova, O. V. Akimova // Наук. вісн. Полісся. 2017. Вип. 1 (ч. 2). С. 191–197. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=nvp_2017_1\(2\)_32](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=nvp_2017_1(2)_32).
12. Романченко Ю.О. Фінансовий моніторинг як інструмент запобігання легалізації злочинних доходів / Ю.О. Романченко // Науковий погляд: економіка та управління. 2017. № 1. С. 69–75. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2017_1_10.
13. Тохтарова І.М. Легалізація (відмивання) «брудних» грошей в Україні як корупційний складник / І.М. Тохтарова // Вісник Академії митної служби України. Серія : Державне управління. 2015. № 1. С. 126–131. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2015_1_23.
14. Худокормова М.І. Методика оцінювання ризику клієнта при використанні ним послуг банку для легалізації кримінальних доходів [Електронний ресурс] / М.І. Худокормова // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 6 (132). С. 283–289. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_6_39.

ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ: ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

DIGITAL PLATFORMS: CLASSIFICATION APPROACHING AND THE ROLE OF ECONOMIC DEVELOPMENT DEFINING

Стаття присвячена аналізу таких структур, як цифрові платформи. Мета статті – розкрити сучасне значення цифрових платформ для економічного та соціального розвитку. Нині саме цифрові платформи є найбільш актуальним та вагомим напрямом розвитку цифрової економіки та найбільш очевидним її проявом. Цифрові платформи виступають механізмом, за допомогою якого здійснюється перехід у цифрову форму більшості напрямів економічної та суспільної діяльності.

Ключові слова: цифрові платформи, електронні платформи, електронна комерція, електронна освіта, цифрова економіка.

Стаття посвящена анализу цифровых платформ. Цель статьи – раскрыть современное значение цифровых платформ для экономического и социального развития. На данный момент именно цифровые платформы являются наиболее актуальным и весомым направлением развития цифровой

экономики и наиболее очевидным ее проявлением. Цифровые платформы выступают механизмом, с помощью которого осуществляется переход в цифровую форму большинства направлений экономической и общественной деятельности.

Ключевые слова: цифровые платформы, электронные платформы, электронная коммерция, электронное образование, цифровая экономика.

The aim of this article is analysis of such structures as digital platforms. Author of the article reveals the contemporary significance of digital platforms for economic and social development. Currently, digital platforms are the most relevant and important direction for the development of the digital economy and its most obvious manifestation. Digital platforms are the mechanism by which the digital transition takes place in most areas of economic and social activity.

Key words: digital platforms, e-platforms, e-commerce, e-education, digital economy.

УДК 339.9:339.128

Січкаренко К.О.

к. геогр. н.,
старший науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки
та прогнозування НАН України»

Постановка проблеми. Цифровізація економіки є доконаним фактом. Якщо півтора десятка років цифровою економікою називали здебільшого умовні моделі, а у більшості країн світу ІТ-сектор не відігравав помітної ролі, то зараз вага галузей, які спираються на використання цифрових технологій, в кожній країні вже сягає декількох відсотків ВВП. У багатьох сферах процеси цифровізації відбуваються настільки стрімко, що у роздрібній торгівлі, реалізації програмного забезпечення саме на подібний формат припадає основний обсяг реалізації товарів та послуг. Цифрові платформи є тією організаційною основою, за допомогою якої в основному і відбувається трансформація економічного устрою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В англійській науковій літературі цифрові платформи потрапили у центр уваги наукової спільноти практично з моменту виникнення. До найбільш відомих дослідників, які аналізували природу цифрових платформ, слід віднести таких учених, як К. Martin та А. Tiwana. В українській науковій літературі ця тематика починає привертати увагу лише зараз. У цьому контексті слід відмітити праці таких учених, як М.А. Окландер, В.І. Ляшенко, О.С. Вишневський. Через стрімкий розвиток цифрових платформ, їх трансформацію актуальність дослідження цього явища постійно зростає.

Постановка завдання. Мета статті – розкриття економічної сутності такого явища, як цифрові платформи.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Цифрові платформи – відносно нове явище, яке

набуло розвитку протягом останніх десяти років. Цифрова платформа – ключовий інструмент цифрової трансформації, яка забезпечує інформаційний обмін та транзакції між великою кількістю користувачів. Це сукупність технологічних рішень (технологій), які створюють основу для функціонування спеціалізованої системи цифрової взаємодії, знижуючи вартість витрат на транзакції та нівелюючи роль посередника. При цьому учасники є незалежними один від одного. Цифровізація економіки передбачає використання нових моделей організації бізнесу саме на основі цифрових технологій. Такі моделі дозволяють принципово розширити цільову аудиторію. При цьому цифрові дані стають фактором виробництва.

Структура цифрових платформ. Нині цифрові платформи розглядаються насамперед як технологічна база для підтримки онлайн-спільнот. Відповідно до одного з визначень, цифрова платформа – це система, влаштована за блоковим принципом, основне завдання якої – бути технологічною базою для комунікації великої кількості користувачів та розроблення і застосування програмних продуктів [1].

З початку свого заснування цифрові платформи були покликані для того, аби бути зручною у застосуванні (безкоштовною, простою) основою для розміщення в Інтернеті однотипного контенту. Класичним прикладом такої платформної технології стала технологія Wiki. Нині ж платформи стали організаційною основою для розвитку електронної торгівлі та функціонування різноманітних спільнот онлайн. Проте відмінною рисою цифрових плат-

форм залишається можливість практично необмеженого накошування користувачів та постійного додавання нових ІТ-рішень.

Цифрові платформи є проривною інновацією, яка здатна докорінно змінити структуру національного ринку. З одного боку, цифрові платформи дають змогу уникнути ланцюжка посередників, пропонуючи кінцевому споживачу максимальний перелік можливостей. З іншого боку, у разі виникнення «цифрового монополізму» власники успішних платформ отримують ефективні важелі контролю за ринком (в тому числі завдяки асиметрії інформації) і можуть нав'язувати власну цінову політику.

Тобто «традиційний» бізнес тактично дуже виграє від появи цифрових платам, але в стратегічному плані наражається на небезпеку втрати каналів збуту та потрапляння в цілковиту залежність від власників платформ. Традиційна теорія інформаційних систем передбачає існування структур, подібних за архітектурою до цифрових платформ, однак ігнорує соціальні та інтерактивні процеси. У період, коли онлайн-спільноти лише виникли, їх асоціювали зі спільнотами як такими. Вважалося, що в основі онлайн-спільноти лежить певна кількість користувачів, котрі об'єднані певною метою, самоорганізовані та чий дії синхронізовані. Тобто зв'язки між членами спільноти – це ті ж самі особисті зв'язки між людьми, але опосередковані електронними засобами комунікації. Проте доволі швидко виявилось, що, на відміну від реальних спільнот, в онлайн-спільнотах відсутня свобода переміщення, не всі члени спільноти ведуть себе конструктивно, переслідуючи на меті інтереси спільноти. Важливою рисою цифрових платформ як основи для функціонування онлайн-спільноти є те, що в їх межах витрати на транзакції стали мінімальними: для кінцевих користувачів вони фактично несуттєві [1].

Архітектура платформи – схема, за якою функції програмного продукту перерозподіляються по фізичних компонентах. Платформна система – це такий тип модульної системи, який розділений на велику кількість відносно стабільних компонентів ядра з відносно низьким розмаїттям, великий набір периферійних доповнень з великим розмаїттям і набором стандартизованих інтерфейсів. Важливою якістю платформ є те, що вони еволюціонують в екосистемі, в якій гетерогенні компоненти постійно пристосовуються до невпинних змін. Платформи відрізняються від інших програмних продуктів тим, що їх дизайн орієнтований на принципово більш широкий спектр послуг. Платформи зростають синхронно з потребами їх користувачів (і кількісно, і якісно). При цьому їх компоненти залишаються повністю сумісними – і стосовно горизонтальних зв'язків, і стосовно вертикальних зв'язків. Модульність архітектури плат-

форм у поєднанні зі стандартними інтерфейсами дає змогу платформам розвиватися незалежно від поведінки окремих користувачів.

Є декілька моделей монетизації цифрових платформ. Важливою рисою є те, що більшість способів монетизації дає змогу зменшити тягар для кінцевих споживачів (табл. 1).

Таблиця 1

Стратегії монетизації цифрових платформ

Модель (щодо споживача)	Механізм реалізації
Безкоштовна	Платформа надає безкоштовні послуги. Монетизація відбувається шляхом доставки користувачам рекламного контенту (Facebook)
Умовно безкоштовна	Платформа надає безкоштовні послуги у базовій версії, користувач сплачує за розширений формат (Spotify)
Утримання комісії	Утримання комісії з кожної транзакції (eBay, Uber)
Сплата за доступ	Плата за доступ до інформації на платформі (Science Direct, платні електронні засоби масової інформації)
Диференційована плата за доступ	За доступ до сервісів платформи сплачує лише частина користувачів, котрі більше зацікавлені у послугах платформи (сайти знайомств)

Джерело: складено за даними [2]

У тих сферах споживання, де можливо створити єдиний інформаційний простір, а сама послуга (або товар) уніфіковані, конкурувати з цифровими платформами та структурами, побудованими за мережевим принципом, дуже складно. Все, що не базується на складній технології, більш вигідно організовувати на основі платформ. Цікава ситуація, коли на одному ринку діють дві або більше цифрових платформ. Як показує практика, в такому разі все одно врешті решт залишається одна, яка поглинає (знищує) всі інші, насамперед за рахунок більш вдалої стратегії та більш якісного середовища, яке вона здатна надати своїм споживачам.

Класифікація цифрових платформ. У науковій літературі є декілька підходів до класифікації цифрових платформ (табл. 2).

Складність класифікації таких структур полягає в тому, що зараз кожна популярна платформа одночасно поєднує у собі ознаки декількох типів. The Center for Global Enterprise на підставі дослідження 176 платформ із різних країн (The Rise of the Platform Enterprise: A Global Survey) виділяє такі категорії цифрових платформ:

1) інноваційні платформи, які дозволяють лідерам платформ залучати дуже велику кількість зовнішніх новаторів і слугувати технологічною

основою, на якій інші компанії розробляють додаткові продукти і послуги. Прикладами таких платформ є iOS від Apple Inc. і Android від Google, які створили дуже великі інноваційні екосистеми розробників додатків для своїх мобільних пристроїв;

2) платформи для здійснення транзакцій, які допомагають окремим особам і організаціям знаходити одне одного, полегшуючи їхні різні взаємодії і комерційні транзакції. Кращими прикладами платформ цього типу є платформи електронної комерції, такі як Amazon і eBay. Платформи на вимогу, такі як Uber, Zipcar і Airbnb, забезпечують обмін товарами і послугами між окремими особами;

3) інтеграційні платформи. Це в основному кілька великих компаній, таких як Apple і Google, які пропонують можливості здійснювати транзакції, а також інноваційні платформи. Обидві компанії створили інноваційні платформи для своїх розробників, які потім стають доступними у своїх платних формах. Аналогічним чином Amazon і Alibaba є комерційними платформами для своїх індивідуальних користувачів та інноваційними платформами для багатьох постачальників, які також продають товари на своїх платформах електронної комерції;

4) інвестиційні платформи. Це холдингові компанії, які управляють портфелем компаній-платформ. Наприклад, Priceline Group орієнтована на онлайн-поїздки і пов'язані з ними послуги, включаючи Priceline, Kayak і Open Table.

При тому, що класифікувати платформи – складне завдання, всі вони виконують завершений перелік функцій (таблиця 3).

По-друге, критерієм оцінки ефективності цифрових платформ управління економікою є їх можливість досягти кінцевої мети економічної політики, успішне виконання функцій і короткострокових завдань із вирівнювання балансу між галузями виробництва. На відміну від документообігу та баз даних, оцінка яких відбувається за компонентами, такі системи не вимагають складання окремих індикаторів їхньої ефективності, оскільки поточний стан економіки, управління якою здійснюється автоматизовано, є головним критерієм [3].

В історії становлення цифрових платформ можна простежити декілька етапів. Найбільш важливим є те, що процес формування цифрових платформ не закінчився, і у перспективі можна очікувати виникнення нових монополістичних структур.

Сучасний стан розвитку цифрових платформ. Базовою причиною розширення цифрового

Таблиця 2

Наявні підходи до класифікації цифрових платформ

Принцип класифікації	Тип платформ	Приклад
<i>Відповідно до класифікації The Centre for Global Enterprise</i>		
Відповідно до функцій платформ	Операційні платформи	Uber, Gett, Yandex
	Інноваційні платформи	Android, IOS, Microsoft Service
	Інтегровані платформи	App Store, iCloud
	Інвестиційні платформи	Kickstarter
<i>Відповідно до класифікації Deloitte University</i>		
Відповідно до функцій платформ	Агреговані платформи	Alibaba
	Соціальні платформи	Facebook, Instagram
	Навчальні платформи	Coursera
	Мобілізаційні платформи	CRM, Bitrix24
<i>Відповідно до загальноприйнятого уявлення</i>		
Відповідно до функцій платформ	Соціальні мережі	Facebook, LinkedIn, Snapchat
	Інтернет-аукціон та роздрібна торгівля	Amazon, eBay, Angie's List, Flipkart, Snapdeal, Etsy
	Фінансові та кадрові функції	Workday, Elance, Freelancer, WorkFusion
	Транспорт	Uber, Lyft, Sidecar, BlaBlaCar, Ola, JustPark
	Мобільні платежі	Mahala, Square
	Екологічно чиста енергія	SolarCity, EnterNOC
	Краудфандінг	Kickstarter, Gofundme, Yomken, Ulule
	Державні послуги	G-Cloud
<i>За масштабами діяльності</i>		
За масштабом діяльності	Глобальні платформи	PayPal, Facebook
	Регіональні платформи	Yandex
	Національні платформи	Qivi

Джерело: складено за [1]

Класифікація функцій цифрових платформ

	Інструментальні платформи	Інфраструктурні платформи	Прикладні платформи
Основний вид діяльності	Розроблення програмних та апаратних рішень	Надання ІТ-сервісів	Обмін комерційною інформацією, товарами
Результат діяльності	Програмний продукт	Інформація, необхідна для прийняття рішення	Транзакції, угоди, обмін товарами та послугами
Рівень обробки інформації	Технологічні операції з обробки інформації	Інформація для прийняття рішення	Обробка інформації про прийняття рішення
Основний бенефіціар	Розробник прикладного програмного забезпечення	Замовник ІТ-сервісу	Кінцевий споживач на ринку, котрий вирішує своє бізнес-завдання
Приклади	Java, SAP, HANA, iOS, Intelx86, Bitrix, Amazon Web Services, Microsoft Azure, Cloud Foundry	General Electric Prediz, ESRI, ArcGIS	Uber, AirBnB, Aliexpress. Booking.com, Avito, Boeing suppliers portal, AviaSales

Джерело: складено за даними [3]

сегменту економіки є зростання сектору послуг зі здійснення транзакцій, який у розвинених країнах становить понад 70% національного ВВП. До цього сектору відносять: державне управління, консалтинг та інформаційне обслуговування, фінанси, оптову і роздрібну торгівлю, а також надання різних комунальних, персональних і соціальних послуг. Чим більшим є ступінь диверсифікації і динаміки економіки, тим більший обсяг унікальних даних циркулює всередині країни і поза нею і, відповідно, тим більше інформаційного потоку породжується всередині національних економік. Тому цифрова економіка найбільш ефективно функціонує на ринках із великою кількістю учасників і високим рівнем проникнення ІКТ-послуг. Насамперед це стосується галузей, залежних від Інтернету (транспорт, торгівля, логістика тощо), в яких частка е-сегменту становить орієнтовно близько 10% ВВП, понад 4% зайнятості, і ці показники мають явну тенденцію до зростання. У технологічному аспекті цифрову економіку визначають чотири тренди: мобільні технології, бізнес-аналітика, хмарні обчислення і соціальні медіа [4].

Технологія може бути рушійною силою перетворень. Система цифрової ідентифікації, подібна до індійської системи «Аадхаар», дозволяє вирішувати складні інформаційні проблеми і, таким чином, допомагає зацікавленим урядам забезпечувати інтеграцію соціально незахищених груп населення. Портал міжкорпоративної електронної торгівлі, створений корпорацією «Алібаба», істотно скорочує витрати на координацію і, таким чином, помітно підвищує ефективність економіки Китаю. Цифрова платіжна платформа M-Pesa ефективно використовує економію від масштабу, досягнувши за рахунок автоматизації, і, таким чином, приносить масштабні інновації у фінансовий сектор, що обертається великими вигодами для жителів Кенії та інших країн. Посилення інтеграції, підвищення ефективності та впровадження інновацій – це основні механізми, за допомогою яких цифрові технології сприяють розвитку.

Зараз чисельність аудиторії найбільш популярних платформ стрімко зростає, й аудиторія деяких платформ зіставна з чисельністю користувачів Інтернету взагалі (рис. 1).

Головним чинником, що сприяє розвитку цифрових економік світу, є інновації. При цьому експерти відзначають, що найуспішніші інновації за останні кілька років були технологічними. Це були інновації у сфері бізнес-моделей. Прикладом може бути компанія Uber – революцію зробила не сама платформа, а нова бізнес-модель. Внаслідок цього з'явився новий вираз – «уберізація економіки», що стосується не тільки платформи, йдеться про глибокі рівнях трансформації економіки і суспільства, які стосуються того, як взаємодіють попит і пропозиція. Також термін «уберізація» часто використовується як синонім цифрової загрози для будь-якої традиційної галузі.

Світова спільнота стрімко входить в епоху цифрової платформної економіки, в якій використовувани інструменти і механізми на основі Інтернету й онлайн-платформ становлять фундамент в економічному і соціальному житті.

Порівняно недавно в науковій літературі з'явилось поняття «платформної економіки», яка являє собою використання для роботи організацій зовнішніх майданчиків (платформ) і пов'язаних із ними екосистем, які не перебувають у власності організації і не контролювані нею [7].

Використання платформ дозволяє компаніям скоротити ІКТ-витрати і зменшити тимчасові витрати на виведення нових продуктів на ринок.

Сьогодні, коли складність новітніх технологій збільшується прямо пропорційно зростанню їх доступності, все більше і більше компаній, незалежно від масштабів і напрямів діяльності, стають на новий шлях ведення і розвитку бізнесу, заснований на «хмарних» пріоритетах (Cloud First – магистральний тренд провідних економік планети). Два ключові принципи платформного бізнесу – сервісний формат продукту (everything-as-a-service / все-

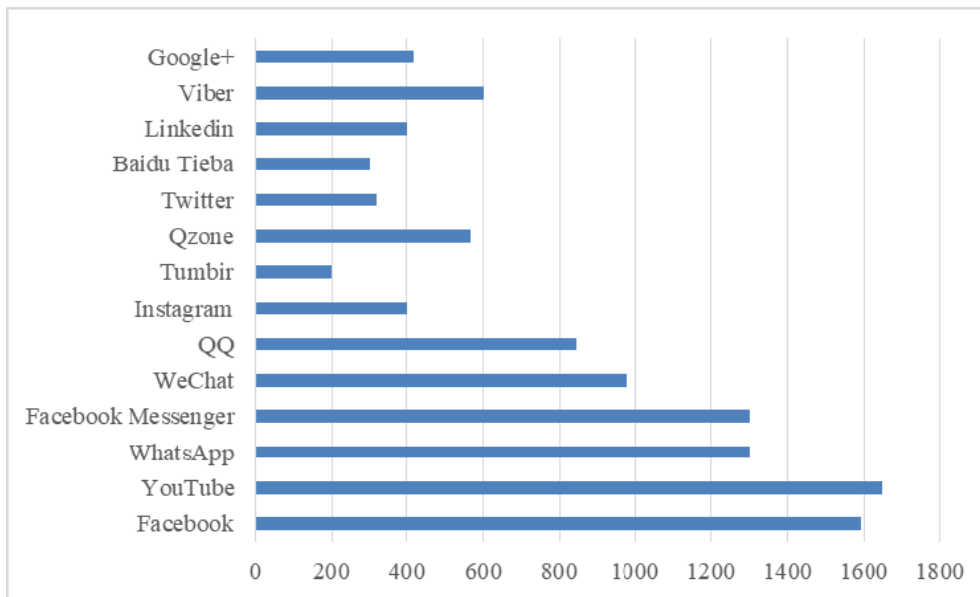


Рис. 1. Кількість активних користувачів найбільш популярних соціальних мереж станом на січень 2018 р. (млн. чоловік)

Джерело: складено за даними [5]

як-сервіс) і гнучкий формат оплати (pay-as-you-go / плати-за-ходу) – забезпечують небачену раніше швидкість виведення новинок на ринки й обіцяють набагато багатший, позитивний і продуктивний досвід для мільйонів споживачів.

Так, цифрова платформа – це бізнес-модель, повністю заснована на високих технологіях, яка створює прибуток за рахунок обміну між двома або більше незалежними групами учасників. У «базовій комплектації» платформи зводять безпосередньо виробників і кінцевих споживачів, які отримують можливість взаємодії без посередників. Також вони дають можливість різним компаніям ділитися інформацією і таким чином суттєво покращувати співпрацю та створювати інноваційні продукти і рішення [8].

Висновки з проведеного дослідження. Загалом можна сказати, що у перспективі подальший розвиток цифрових платформ становить суттєвих ризик для розвитку національної економіки. Відсутність в Україні «національних» платформ, домінування глобальних форматів ставить українських підприємців у заздалегідь програшне становище, тобто є ризик втрати українськими торговими мережами контакту з українськими ж споживачами. У подальшому зволікання з розвитком національних форматів може привести до виникнення «цифрової монополії» та закріплення технологічного відставання держави. Дії держави щодо цифрових платформ мають бути такими: 1) створення єдиного правового поля, яке урівнює у правах і можливостях і всіх користувачів у країні, і наявні платформи; 2) «цифровий протекціонізм»; 3) створення державних платформ (електронний уряд, майданчики для продажів); 4) контроль за діями власників цифрових платформ і користувачів;

5) питання кібербезпеки та захисту даних, захисту комерційної таємниці; 6) забезпечення «цифрової свободи»: максимізації можливостей користувачів; 7) у перспективі також виникне необхідність регулювання монополії у цифровій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Spagnoletti, P., Resca, A., & Lee, G. (2015). A design theory for digital platforms supporting online communities: a multiple case study. *Journal of Information Technology*, 30(4), 364–380.
2. Коваленко А.И. Многосторонняя платформа как сеть создания стоимости // *Управленец*, № 4, 2017. С. 39–42.
3. Евтянова Д.В. Критерии создания цифровых платформ управления экономикой // «Экономические системы», № 10, 2017. С. 54–59.
4. Kuprevich T. Цифровые платформы в мировой экономике: современные тенденции и направления развития // *University Economic Bulletin*, № 37, 2018. С. 311–318.
5. Popular Social Media Sites Right Now. URL: <https://smallbiztrends.com/2016/05/popular-social-media-sites.html>
6. Іванов С.В., Вишневський О.С. Електронні платформи як інструмент модернізації економіки України // *Вестник экономической науки Украины*, № 1, 2017. С. 47–53.
7. Окландер М.А., Романенко О.О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу // *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*, №3, 2015. С. 362–371.
8. Ляшенко В.І., Вишневський О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія / В.І. Ляшенко, О.С. Вишневський. К.: Ін-т економіки промисловості НАН України, 2018. 252 с.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF HIGH-TECH PRODUCTION IN UKRAINE

В оглядовій статті проаналізовано стан розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва порівняно з іншими країнами. Доведено, що в Україні розвиток ринку технологій та високотехнологічного виробництва не досить ефективний: власні високі технології створюються в недостатньому обсязі; технології, які придбані за кордоном, використовуються насамперед у харчовій та фармацевтичній промисловості; обсяги патентування винаходів, витрати на НДДКР, частка високотехнологічного експорту у загальному обсязі незрівнянно малі; незначний відсоток інновацій упроваджується головним чином не в високотехнологічних, а в традиційних для України галузях більш низького технологічного укладу. Основною перешкодою до впровадження передових технологій є брак фінансування.

Ключові слова: високотехнологічне виробництво, інноваційний потенціал, наукоємна і високотехнологічна продукція, НДДКР, високотехнологічний експорт, патентна активність, інноваційна діяльність.

В обзорной статье проанализировано состояние развития отечественного високотехнологического производства по сравнению с другими странами. Доказано, что в Украине развитие рынка технологий и високотехнологического производства недостаточно эффективно: собственные высокие технологии создаются в недостаточном объеме; технологии, приобретенные за границей, используются в первую очередь в пищевой и фармацевтической промышленности; объ-

емы патентования изобретений, затраты на НИОКР, доля високотехнологического экспорта в общем объеме несравнимо низкие; незначительный процент инноваций внедряется главным образом не в високотехнологических, а в традиционных для Украины отраслях более низкого технологического уклада. Основным препятствием к внедрению передовых технологий является нехватка финансирования.

Ключевые слова: високотехнологичное производство, инновационный потенциал, наукоємкая и високотехнологичная продукция, НИОКР, високотехнологичный экспорт, патентная активність, инновационная деятельность.

The review article analyzes the state of development of domestic high-tech production in comparison with other countries. It has been proved that in Ukraine the development of the technology market and high-tech production is not sufficiently effective: domestic high technologies are created in insufficient volume; technologies acquired abroad are used primarily in the food and pharmaceutical industries; the volume of patenting of inventions, R&D costs, the share of high-tech export in the total amount are incomparably low; an insignificant percentage of innovations is being implemented mainly not in high-tech, but in traditional for Ukraine branches of a lower technological order. The main obstacle to the implementation of advanced technologies is the lack of funding.

Key words: high-tech production, innovative potential, high-tech products, R&D, high-tech export, patent activity, innovative activity.

УДК 338.45:658.5

Турко Д.О.

к.е.н., доцент кафедри економіки та маркетингу
Національний аерокосмічний університет імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світової економіки характеризується динамічністю та непередбачуваністю змін, зумовлених стрімким розвитком технологічної сфери. За останнє століття саме технологічне співробітництво стало найбільш ефективною формою міжнародних економічних відносин суб'єктів світового господарства.

Так, наука, інновації, техніка і технології нині розглядаються як основні фактори зростання та конкурентоспроможності всіх галузей промисловості, а також національної економіки загалом. Основним показником конкурентоспроможності стає не тільки ціна товару, а й його якість і ступінь інноваційності, які залежать від проведення НДДКР та обсягів витрат на них, наявності достатньої кількості наукових кадрів, патентної активності, високотехнологічної спрямованості підприємств.

На макроекономічному рівні підвищення ефективності структури виробництва шляхом збільшення частки високотехнологічних підприємств, стимулювання інвестування у високі технології сприяють формуванню інноваційного потенціалу країни [1, с. 82], а відповідно – й прискоренню економічного розвитку. Як наслідок, конкуренто-

спроможність України на світовому ринку прямо пропорційно залежить від стратегії інноваційного розвитку та функціонування високотехнологічних підприємств.

Аналіз останніх досліджень. Головна особливість ринку технологій на сучасному етапі – розвиток високих наукоємних технологій та експорт на міжнародний ринок високотехнологічних товарів – відзначена багатьма науковцями [1, с. 82; 2, с. 72, тощо]. Статистичні дані Європейської Комісії щодо науки, технологій та інновацій [2, с. 84; 3] дають змогу дійти висновку про те, що світовий ринок високотехнологічної продукції зростає з кожним роком, розвинуті країни переорієнтовують свою промисловість у бік високотехнологічного виробництва.

Постановка завдання. Падіння рейтингів України за Глобальним індексом конкурентоспроможності (згідно з розрахунками Світового Економічного Форуму) з 68 місця у 2005 р. до 83 в 2018 р. [4] вимагає обґрунтування шляхом аналізу стану розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва у порівнянні з розвинутими країнами і визначає мету статті.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Ефективність виробництва високотехнологічної продукції базується на високій технологічній інноваційності підприємств, а ступінь її інтенсивності визначають такі показники, як обсяги проведених НДДКР та витрати на них, кількість отриманих патентів та опублікованих результатів досліджень тощо. Ключовим положенням стратегій розвитку багатьох держав є стимулювання НДДКР як засобу прискорення темпів економічного розвитку та покращення соціального добробуту в країні. Згідно з даними Національної наукової фондації США [5], за рівнем фінансування НДДКР (у відсотковому співвідношенні до ВВП) у регіонах світу на першому місці – Південна Корея і Японія. На рис. 1 показана динаміка зміни витрат на НДДКР у деяких країнах світу, у тому числі в Україні, за останні 20 років [3, 6].

Аналіз частки витрат на НДДКР за період з 1997 по 2017 рік доводить, що у середньому досліджені країни мали частку витрат на НДДКР по відношенню до ВВП у межах 1,8–4,3% та демонстрували високі темпи приросту питомої ваги витрат на НДДКР за 20 років – до 40%.

Під час дослідження фінансування НДДКР в Україні слід зазначити, що обсяги витрат на виконання наукових досліджень у порівнянні з іншими країнами досить незначні: в 2016 р. становили близько 0,46 млрд. дол. США, а у 2017 р. – 0,49 млрд. дол., що у розрахунку як питома вага до ВВП становить 0,45% (розраховано за [6, 7]).

Загалом в Україні частка витрат на НДДКР за 1997–2017 роки не перевищувала відмітки у 1,26%

й поступово по роках знижувалася, що підтверджується також розрахунками Світового Економічного Форуму [4], причому темпи приросту ВВП перевищують темпи приросту витрат на НДДКР в абсолютному виразі, що свідчить про екстенсивний характер розвитку.

Постійне збільшення обсягів фінансування НДДКР для досягнення технологічного лідерства зумовлює концентрацію капіталів провідних компаній світу і перетворення олігополістичного ринку на монополістичний. У цих умовах кожна країна у високотехнологічному секторі намагається зайняти певний цільовий сегмент, спеціалізуючись на окремому напрямі і фінансуючи саме нього. Підвищення спеціалізації країн помітне під час порівняння структури витрат на дослідження та розробки у країнах світу.

Пріоритетність у фінансуванні НДДКР визначає, відповідно, й спеціалізацію у високотехнологічному експорті у регіонах світу. Так, Китай спеціалізується переважно на комп'ютерній техніці та засобах комунікації, Японія – на наукових інструментах та напівпровідникових приладах, інші країни Азії (Азія-8: Індія, Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Південна Корея, Тайвань, Тайланд) – на напівпровідникових приладах, США – на авіабудуванні, ЄС – на фармацевтичній промисловості (табл. 1).

Проаналізуємо структуру фінансування НДДКР та кількість дослідників у деяких країнах світу та Україні у 2016 році (табл. 2).

Аналіз табл. 2 дав змогу виявити тенденцію, що у провідних країнах світу, таких як Данія, Німеч-

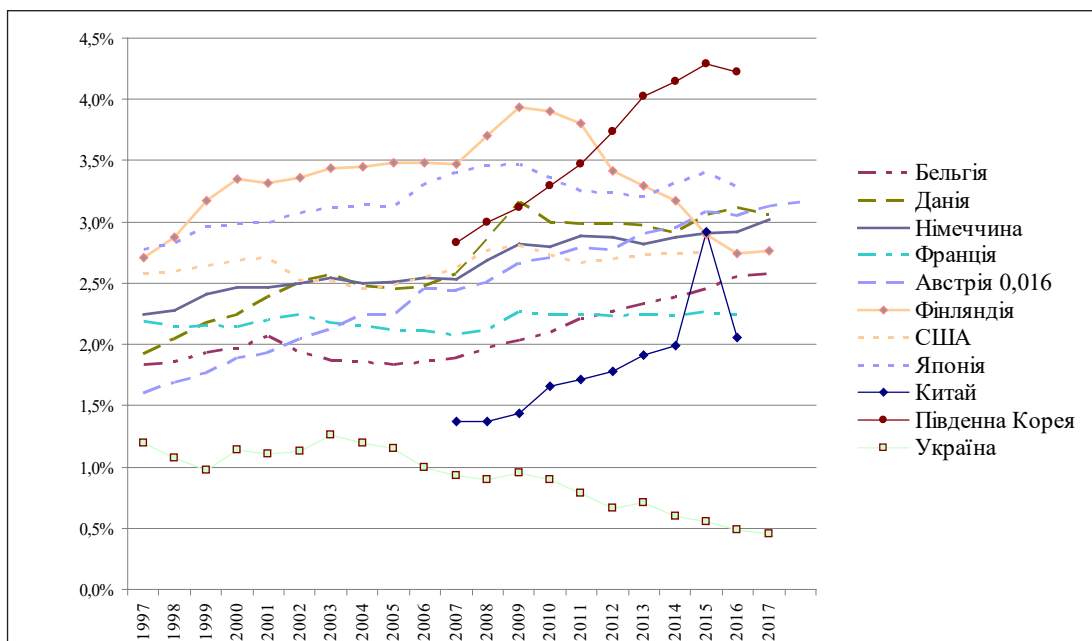


Рис. 1. Витрати на НДДКР як частка ВВП у деяких країнах світу у 1997–2017 рр., %

Джерело: складено за [3; 6]

Примітка: Китай, Південна Корея 1997–2005, 2016–2017 рр. – н/д, Японія, США 2016–2017 рр. – н/д, Франція 2017 р. – н/д

Таблиця 1

**Частка деяких країн світу у експорті високотехнологічних продуктів за групами
(за станом на 2016 р.), %**

Група високотехнологічних товарів	Регіон/країна			
	Китай	США	Німеччина	Японія
Продукція авіакосмічної промисловості	2,1	42,9	7,6	3,5
Засоби комунікацій	54,5	2,0	1,1	3,6
Група високотехнологічних товарів	Регіон/країна			
	Китай	США	Німеччина	Японія
Напівпровідникові прилади	15,5	5,1	1,4	6,2
Комп'ютерна техніка	56,0	5,7	1,1	2,3
Оптичні, медичні інструменти, інструменти для вимірювання, тестування, контролю і навігації	16,7	13,9	8,0	9,4
Фармацевтичні товари	4,8	15,4	10,8	1,9

Джерело: розраховано за [5]

чина, США, Китай, Фінляндія, Південна Корея, Франція, Японія тощо, більшу частку у структурі фінансування НДДКР має приватний сектор, що зумовлюється високою рентабельністю високотехнологічного виробництва і, відповідно, зацікавленістю приватних інвесторів.

В Україні також переважає частка приватного сектору, але такий розподіл пов'язаний переважно не з високою ефективністю високотехнологічного

виробництва (в Україні воно дуже ризиковане), а з недостатністю фінансування НДДКР державою. Тим не менше, в 2017 році Україна посіла лише 76 місце серед 140 за показником «Витрати компаній на НДДКР» за розрахунками Світового Економічного Форуму [4].

За кількістю дослідників у розрахунку на 1 млн. населення найбільші значення показників – у Фінляндії, Данії, Норвегії, Південної Кореї та Японії.

Таблиця 2

Структура фінансування НДДКР та кількість дослідників в окремих країнах світу у 2016 році

Країни	Фінансування НДДКР ³		Кількість дослідників	
	приватним сектором, %	державою, %	тис. чол. ³	на 1 млн. населення ⁴
Австрія	53,1	30,4	78,1 ²	4955 ²
Данія	58,3	28,6	60,8	7484 ²
Греція	44,8	38,0	60,7 ²	3201 ²
Італія	52,1	35,2	185,9	2018 ²
Китай	74,7 ²	21,3 ²	2000 ²	1177 ²
Німеччина	65,2	28,5	586,0 ²	4431 ²
Норвегія	43,2	45,7	54,6	5916 ²
Південна Корея	74,5 ²	23,7 ²	453,0 ²	7087 ²
Польща	53,1	38,9	132,5	2139 ²
Росія	26,5 ²	69,5 ²	379,4 ²	3131 ²
Словаччина	46,2	41,0	26,7	2655 ²
Словенія	69,2	20,2	11,3	3821 ²
Сполучене Королівство	51,8	26,3	511,0	4471 ²
США	64,2 ²	24,0 ²	н/д	н/д
Туреччина	46,7	35,1	191,7	2467
Україна ⁵	49,5	31,2	97,9	2300
Фінляндія	57,0	28,9	53,8	6817 ²
Франція	55,7 ¹	34,6 ¹	370,0 ¹	5549 ¹
Хорватія	42,0	42,1	12,6	2930
Чеська Республіка	39,5	35,6	56,2	3612 ²
Японія	78,0 ²	15,4 ²	908,02	5231 ²

Примітки:

1. Дані 2014 року.
2. Дані 2015 року.
3. Складено за даними [3].
4. Складено або розраховано за даними [8].
5. Складено за даними [6].

У переліку країн табл. 2 Україна має найменшу відносну кількість учених-дослідників (за винятком Польщі, Італії, Китаю), хоча в абсолютному виразі кількість – більше середньої у досліджуваних країнах (незважаючи на те, що у 2017 році скоротилася на 3,7%): 25 місце зі 140 за показником «Доступність науковців та інженерів» у складі Глобального індексу конкурентоспроможності [4].

Зважаючи на те, що науково-технічний прогрес у промислово розвинених країнах сприяє збільшенню експорту наукоємної та високотехнологічної продукції, на рис. 2 наведена динаміка частки високотехнологічного експорту у загальному обсязі експорту деяких розвинутих країн та України у 1997–2016 роках.

Частка високотехнологічного виробництва у структурі промисловості провідних країн світу зростає за рахунок зменшення частки галузей більш низьких технологічних укладів. Ту саму тенденцію можна побачити, аналізуючи світову динаміку експорту продукції за рівнем технологічності [5].

Аналіз даних щодо України, наведених на рис. 2 та у статистичних джерелах [6], свідчить про те, що частка високотехнологічного експорту з 1997 по 2017 роки коливалася у межах лише 3–7% (за розрахунками вітчизняних експертів – 1,8–4,3% [9]): найвищого значення вона досягала у 2003 році, найнижчого – у 2008-му.

Найбільшу частку (близько 85%) в обсязі високотехнологічних товарів, які експортуються з України, становить продукція аерокосмічної галузі, електроніка, засоби зв'язку та фармацевтичні препарати, а кількість номенклатурних позицій, за якими здійснюється експорт, покриває велику частку усієї номенклатури товарів за групами.

Один із найважливіших критеріїв оцінювання високотехнологічного виробництва та інноваційної діяльності – патентна активність та обсяги публі-

кацій. Згідно з розрахунками Світового Економічного Форуму кількість надрукованих результатів досліджень в Україні зростає останні роки, тим не менше, показник якості наукових та дослідницьких організацій знижується [4]. Кількість поданих заявок на отримання патентів на винаходи та корисні моделі в 2017 році становила відповідно 4049 та 9112 шт., що у 4,3 разу менше, ніж у США, у 3,7 разу менше, ніж у Японії та Китаї. Так, у 2017 році Україна посіла лише 52 місце зі 140 за показником «Заявки на патенти» у складі Глобального індексу конкурентоспроможності [4].

На рис. 3 зображена динаміка заявок на патенти на винаходи в усьому світі та в Україні за роками.

У 2017 році у світі було подано 3,27 млн. заявок на отримання патентів, що в 3 рази більше, ніж у 1997 році. В Україні співвідношення показника 2017 року до 1997 року – 0,6.

Згідно з розрахунками Світової Організації Інтелектуальної Власності [10], на рис. 4 наведено топ-5 країн, які є лідерами у поданні заявок на патенти.

Так, у 1997 році лідером у патентній активності була Японія, за 20 років частка Японії скоротилася у 3,5 разу. Частки Південної Кореї, США, ЄС суттєво не змінилися, але частка Китаю у загальному обсязі заявок зросла у 23,8 разу. Таким чином, у 2017 році Китай стає лідером у патентній активності.

В Україні кількість заявок на отримання патентів за роками коливається і залишається незначною порівняно з іншими країнами. Найбільша частка заявок на патенти у 1997–2017 роках в Україні приходилася на такі технічні напрями: «Медична техніка» (10,2%), «Аналіз біологічних матеріалів» (8,6%), «Інші спеціальні машини» (8,1%).

Згідно з даними офіційної статистики України [6], показники інноваційної активності українських промислових підприємств у 1997–2017 роках

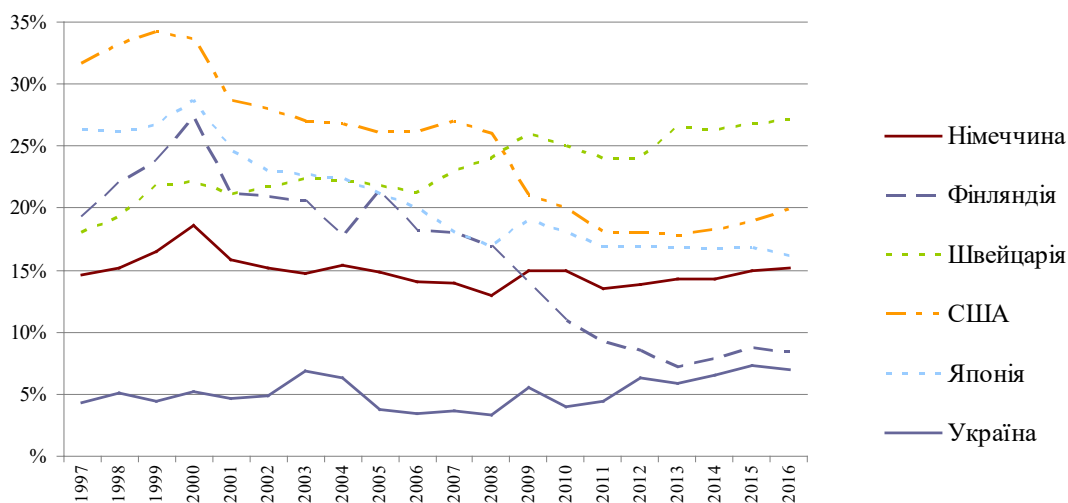


Рис. 2. Динаміка частки високотехнологічного експорту у загальному обсязі експорту деяких країн світу у 1997–2016 рр., % [3, 8]

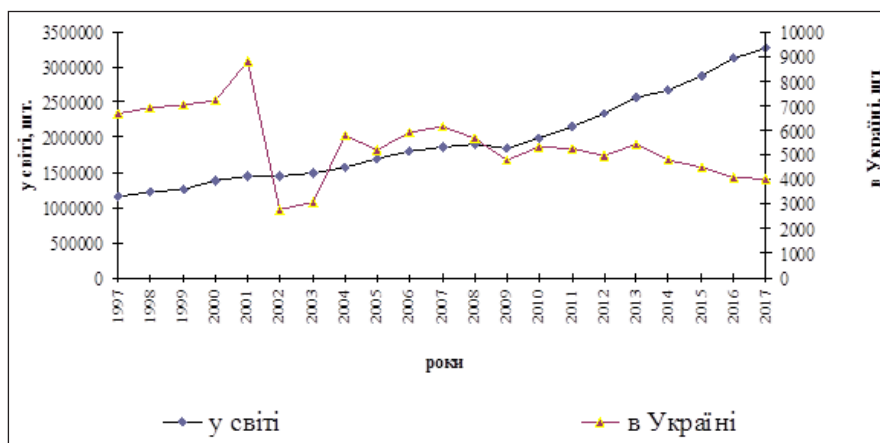


Рис. 3. Кількість поданих заявок на отримання патентів на винаходи у світі та в Україні у 1997–2017 рр., шт. [6, с. 98]

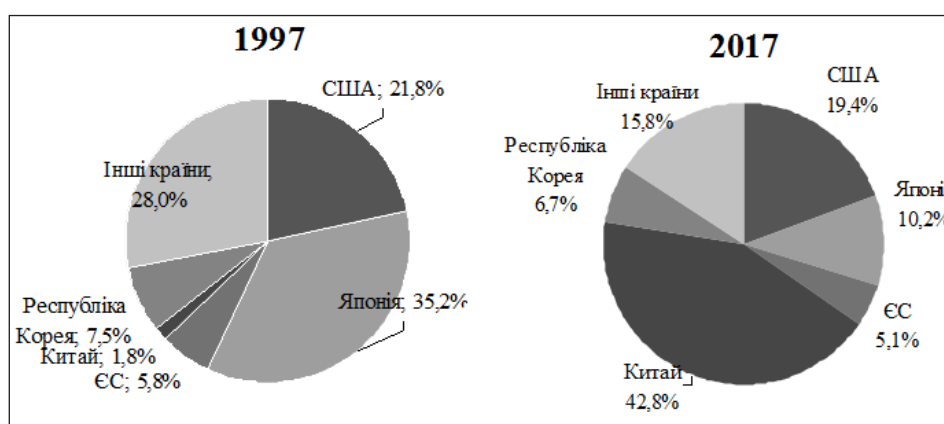


Рис. 4. Топ-5 країн-лідерів за кількістю поданих заявок на отримання патентів у 1997 та 2017 рр. (частка у світі, %) [10]

мають тенденцію до зниження й істотно відрізняються від показників країн ЄС.

Якщо розглядати період з 2000 року, то питома вага вітчизняної реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової характеризується падінням, кількість упроваджених інноваційних видів продукції та нових технологічних процесів залишається приблизно незмінною з 2005 року (рис. 5).

У 2017 році лише 14,3% промислових підприємств упроваджували інновації в своєму виробництві: 9,7% – інноваційні процеси, 7,6% – інноваційну продукцію. Інноваційні види продукції впроваджувалися в основному на підприємствах із виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (23,9%), харчових (21,4%) та фармацевтичних продуктів (7,8%).

16,2% промислових підприємств займалися у 2017 році інноваційною діяльністю: найбільша частка за галузями серед підприємств із виробництва фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (53,8% підприємств цієї сфери), інших транспортних засобів (37,1%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34,0%), харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (25,9%),

електричного устаткування (25,2%), хімічних речовин і хімічної продукції (25,0%) [6]. Здійснювали технологічні інновації – 11,8% промислових підприємств, організаційні – 8,7%, маркетингові – 10,2%.

Статистичні дані інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств [6] дають змогу стверджувати, що у 2017 році більша кількість підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, реалізовували інноваційну продукцію і продукцію, що є новою для ринку, приходилася також не на високотехнологічну сферу (хоча ще кілька років тому – на виробництво машин та приладів – електронного, оптичного, електричного устаткування), а на виробництво харчування, напоїв та тютюнових виробів. Внутрішні НДР проводили більшою мірою машинобудівні та фармацевтичні підприємства, але їхня кількість становить лише 67 та 16 відповідно.

Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі скоротилася з 6,8% у 2000 році до 0,7% у 2017-му. Найвищою вона є у сфері виробництва автотранспортних засобів (4,4%), комп'ютерів, оптичної та електронної продукції (3,1%), інших машин та устаткування (3,5%).

Значна кількість підприємств, що реалізовували в 2017 році інноваційну продукцію за межі

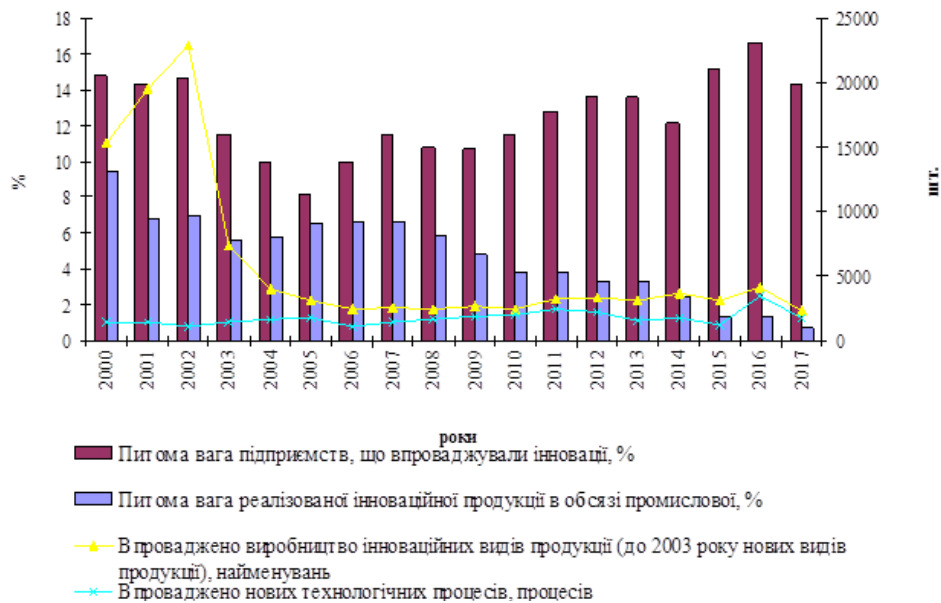


Рис. 5. Інноваційна активність вітчизняних промислових підприємств [6]

України, приходиться на сферу виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, машин та устаткування.

Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів становила 1831 у 2017 році на підприємствах із виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (18,8%), добування природного газу (17,7%), виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування (13,4%) та харчових продуктів (7,9%).

Кількість придбаних технологій у 2017 році становила 832, а переданих – 59 [6]. У динаміці показників придбання та передання нових технологій неможливо визначити певну тенденцію: вони значно відрізняються за роками. Серед придбаних технологій переважали технології, придбані з устаткуванням (46%); як результат досліджень і розробок; за договорами на придбання прав на патенти, ліцензіями на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей. Тут домінували сфери виробництва машин, устаткування, металургійне виробництво, виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів.

У 2017 році лише 8 підприємств створили нові технології.

Якщо порівнювати відносні показники впровадження високих технологій з іншими країнами, то вони дуже низькі. Так, придбання зовнішніх знань не розповсюджене в Україні: лише для 11,5% підприємств, що займалися технологічними інноваціями, характерний такий вид інноваційної діяльності.

У період з 2000 по 2017 роки загальна сума витрат підприємств на інноваційну діяльність зросла в 5 разів, а основним джерелом її фінансування були власні кошти підприємств (84,5% в

2017 р.), які спрямовувалися в основному на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, пов'язаних зі впровадженням інновацій.

За обсягом витрат на інноваційну діяльність за галузями виробництва найбільші показники у 2017 році мало виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (15,4%), виробництво машин та устаткування (20,4%), автотранспортних засобів (14,0%). Частка фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету в 2017 році становила лише 3,5%.

Як було зазначено, в Україні витрати на НДДКР незрівнянно малі порівняно з іншими країнами, особливо це стосується державного фінансування НДДКР. На дослідження і розробки в 2017 р. довелось лише 23,8% загальної суми грошових коштів, спрямованих на інноваційну діяльність (рис. 6), що свідчить про неефективний їх розподіл.

Зважаючи на те, що інноваційна діяльність характерна для досить прибуткових галузей, більшість вітчизняних підприємств не мають можливості виділення значних коштів на розробки та інновації, оскільки їхня продукція недостатньо конкурентоспроможна порівняно з зарубіжними аналогами. Так, інноваційна діяльність вітчизняних підприємств притаманна лише малій їх частині – тим підприємствам, що намагаються конкурувати з іноземними виробниками, і за останні роки її показники знижуються. Така низька інноваційна активність промислових підприємств зумовлена насамперед низькими темпами розвитку економіки.

Серед причин, що перешкоджали здійсненню інновацій протягом останніх років, неінноваційні підприємства зазначали відсутність вагомих причин здійснювати інновації в основному через низький попит на них на ринку, а також відсутність

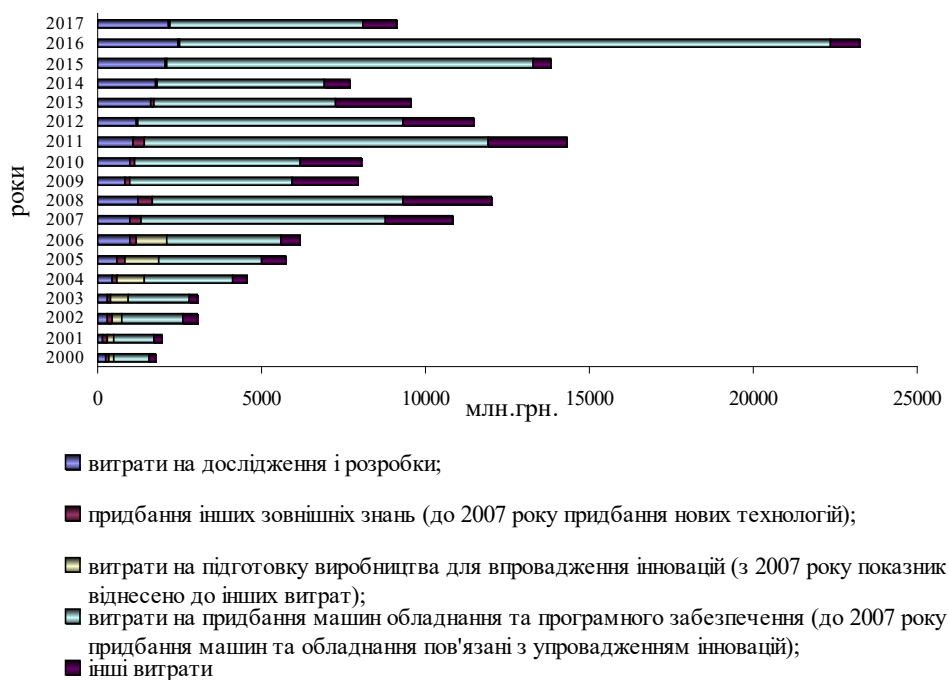


Рис. 6. Витрати на інноваційну діяльність підприємств України, млн. грн. [6]

можливостей для інновацій: власних коштів, кредитних, державної допомоги або субсидій, додаткове навантаження законодавчих/нормативних актів [6].

Крім того, в Україні відсутні дієві законодавчі механізми створення та регулювання високотехнологічних структур. Процес трансферу технологій, що придбані у приватних осіб за кордоном, не регулюється в Україні на законодавчому рівні, а впровадження придбаних технологій не може бути повною мірою ефективним внаслідок низької технологічної готовності підприємств, що визначається головним чином застарілістю наявного у виробництві обладнання. На промислових підприємствах акцентується увага і виділяються ресурси переважно на виробництво, а не на дослідження та розробки, як у розвинених країнах на високотехнологічних підприємствах.

Відсутність тісних зв'язків між промисловістю і науковим сектором та дуже незначне фінансування саме заводського, а не академічного сектору науки приводить до того, що створювані інтелектуальні та науково-технічні продукти не відповідають тенденціям попиту, немає гарантії їх подальшого використання у виробництві.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, Україна є незначним суб'єктом міжнародного ринку високотехнологічних товарів із часткою менше 1% загального обсягу світової торгівлі, що свідчить про нереалізований науково-технологічний потенціал вітчизняних підприємств.

Сучасний стан розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва характеризується низьким рівнем створення, придбання та впрова-

дження новітніх передових технологій (за показником державних закупівель передових технічних продуктів Україна лише на 93 місці [4]), освоєння нової продукції, малими обсягами патентування винаходів, переважною концентрацією ресурсів у сировинних галузях, низькотехнологічністю експорту. Крім того, є проблема невідповідності продукції, що виробляється підприємствами галузей, що визнані високотехнологічними, затвердженому переліку високотехнологічної продукції.

Такий стан зумовлений низькими обсягами фінансування НДДКР та інноваційних процесів, особливо за рахунок державних коштів, низькою рентабельністю інноваційної діяльності та високим ступенем невизначеності результатів НДДКР, як наслідок – незацікавленістю інвесторів; поганим технологічним оснащенням виробництва та наукових установ; проблемою залучення висококваліфікованих кадрів; недосконалістю законодавчого забезпечення інноваційного розвитку; відсутністю налагодженої взаємодії науки і виробництва (за показником «Взаємодія університетів та промисловості у НДДКР» у 2017 році Україна лише на 73 місці з-поміж 140 країн, а чинник недостатньої здатності до інновацій зазначений серед найбільших проблем для ведення бізнесу [4]).

Тому набуває гострої актуальності необхідність подолання проблем вітчизняного високотехнологічного виробництва на промислових підприємствах з урахуванням тенденції до сегментації ринку високотехнологічної продукції, що вимагає визначення пріоритетних напрямів розвитку високотехнологічного виробництва в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воляник Г. Перспективи розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні / Г. Воляник, С. Шутка // Вісник Львівського державного інституту, 2009. № 4. С. 82–90.
2. Данько Т.В. Розвиток високотехнологічного підприємництва в країнах ЄС / Т.В. Данько // Вісник НТУ «ХП». Харків : НТУ «ХП». 2012, №12. С. 71–77.
3. Офіційний сайт Статистичного бюро ЄС. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
4. The Global Competitiveness Report 2017–2018 / The World Economic Forum, 2018. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
5. Science and Engineering Indicators 2018 / Сайт Національної наукової фондації США. URL: <http://www.nsf.gov/statistics/seind18/>
6. Офіційний сайт Державного комітета статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. OECD, Main Science and Technology Indicators, Volume 2017/2. January 2018. URL: <http://www.oecd.org>
8. Індикатори науки та технологій / Сайт Світового банку. URL: <http://data.worldbank.org/indicator>
9. Саліхова О.Б. Експорт високотехнологічних товарів України як індикатор реалізації інноваційної політики / О.Б. Саліхова // Інвестиційно-консалтинговий портал «InVenture». URL: <http://www.inventure.com.ua/main/analytics/security/govsecurity/eksport-visokotehnolog456chnih-tovar456v-ukrani-yak-456ndikator-real456zac456-456nnovac456ino-pol456tiki-1>
10. Офіційний сайт Світової Організації Інтелектуальної Власності. URL: <http://www.wipo.int/>

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

MAIN DIRECTIONS OF THE STATE REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINE'S ENTERPRISE

У статті розкрито сутність інноваційного підприємництва та визначені основні напрями його державної підтримки з метою активізації діяльності для утвердження моделі інноваційного розвитку національної економіки. Визначено основні принципи державного регулювання та джерела фінансування інноваційної діяльності. Запропоновано впровадити відповідні методи стимулювання інноваційної діяльності, що прискорить розвиток інноваційних процесів в Україні. Також наведено перелік пріоритетних завдань державного регулювання інноваційної діяльності. Після теоретичного та практичного аналізу наведено основні заходи державного регулювання інноваційної діяльності. Зроблено висновок, що інституційне забезпечення підтримки інноваційної діяльності включає в себе правове регулювання та сукупність спеціально створених державних інституцій, що прямо або опосередковано здійснюють підтримку інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційне підприємство, інноваційна діяльність, принципи державного регулювання, інноваційний розвиток, методи стимулювання, інституційне забезпечення.

В статье раскрыта сущность инновационного предпринимательства и определены основные направления государственной поддержки с целью активизации деятельности для утверждения модели инновационного развития национальной экономики. Определены основные принципы государственного регулирования и источники финансирования инновационной деятельности. Предложено внедрить соответствующие методы стимулирования инновационной деятельности, что ускорит развитие инновационных процессов в Украине. Также приведен перечень приоритетных задач

государственного регулирования инновационной деятельности. После теоретического и практического анализа представлены основные меры государственного регулирования инновационной деятельности. Сделан вывод, что институциональное обеспечение поддержки инновационной деятельности включает в себя правовое регулирование и совокупность специально созданных государственных институтов, которые прямо или косвенно осуществляют поддержку инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, инновационная деятельность, принципы государственного регулирования, инновационное развитие, методы стимулирования, институциональное обеспечение.

The essence of innovative entrepreneurship is revealed and the main directions of its state support are determined with the purpose of activating activities for the approval of the model of innovative development of the national economy. The basic principles of state regulation and sources of financing of innovation activity are determined. It is proposed to introduce appropriate methods of stimulating innovation, which will accelerate the development of innovation processes in Ukraine. The list of priority tasks of state regulation of innovation activity is also listed. After theoretical and practical analysis, the main measures of state regulation of innovation activity are presented. It is concluded that institutional support for innovation support includes legal regulation and a set of specially created state institutions that directly or indirectly support innovation activities.

Key words: innovative entrepreneurship, innovation activity, principles of state regulation, innovation development, incentive methods, institutional support

УДК 005.22:330.341.1

Федоренко І.А.

д. е. н., професор, професор кафедри міжнародного бізнесу та фінансів Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут

Тереховська І.О.

студентка Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут

Постановка проблеми у загальному вигляді. Постійний розвиток конкурентного середовища, невід'ємною складовою частиною якого є підприємництво, став запорукою економічного зростання держави й ефективного використання її ресурсів. З урахуванням значної ролі підприємництва в розвитку окремих територій та держави загалом є потреба в державному регулюванні та фінансовому сприянні розвитку інноваційної діяльності підприємництва. Актуальними залишаються дослідження, спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємництва шляхом активізації інноваційного розвитку підприємств. Державна інноваційна політика має ґрунтуватися на чітких економічних механізмах, а інноваційне виробництво має стати пріоритетним порівняно з традиційним. Тому дослідження, присвячені комплексній оцінці державної підтримки інноваційного підприємництва, є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблеми становлення та розвитку інноваційної діяльності підприємництва зробили такі зарубіжні вчені, як Б. Санто [7], Р. Фостер [6], В. Хартман [14], а також вітчизняні науковці Н. Іванова [1], І. Горбась [3], М. Малік [10], В. Шевчук [16], В. Гусєв [4], С. Чистов [6], Б. Буркинський [2]. Водночас деякі аспекти теорії і практики державної підтримки інноваційного підприємництва в Україні залишаються не досить дослідженими.

Постановка завдання. На нашу думку, головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку і використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енергетично ресурсозберігаючих технологій, виробництва і реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції. Таким чином, практична оцінка державної підтримки інноваційного підприємництва – це досить складне завдання, що вимагає значних витрат тимчасових, трудових та інформаційних ресурсів. Мета дослідження – запропонувати ефективні форми та методи державного регулювання інноваційної діяльності підприємництва, які б використовувалися для зростання економічного та виробничого потенціалу країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з чинним законодавством України, основними принципами державного регулювання інноваційної діяльності є:

- орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;
- визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;

- створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;

- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;

- ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері;

- здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;

- фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності;

- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;

- інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;

- підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності [11, с. 84].

Основним принципом державного регулювання інноваційної діяльності є забезпечення єдності стратегічного й поточного державного регулювання інноваційної політики. Стратегічне державне регулювання має загальнодержавне значення. Його метою є збереження економічного й соціального стратегічного курсу держави, який закладається до програми реалізації реформ, національних, цільових, комплексних та інших програм. З метою додержання стратегічного курсу державою складається та контролюється перелік ресурсів, які мають стратегічно важливе значення. Поточне державне регулювання має на меті забезпечити реалізацію стратегічного курсу в умовах конкретної економічної й політичної ситуації. Оперативне поточне державне регулювання базується та узгоджується з податковою, емісійною, кредитною, бюджетною, соціальною політиками. У межах поточного регулювання уряд України формує державний бюджет та визначає основні напрями інноваційної політики.

Сьогодні витрати держави на інноваційну діяльність є мізерними, а приватні інвестиції скоріше хаотичні, ніж системні. Фінансування інноваційної діяльності відбувається через:

- кошти державного бюджету України;
- кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим;

- власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;

- власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;

- кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб;

- інші джерела, не заборонені законодавством України [9, с. 116].

За значенням інноваційного індексу, який враховує рівень науково-технічного та інноваційного розвитку, Україна належить до тих країн світу, що наздоганяють. Після розпаду СРСР Україна мала значну матеріально-технічну та наукову базу, однак внаслідок некоректної й недалекоглядної політики уряду втратила одні з найважливіших конкурентних переваг. Тому сьогодні результат діяльності залежить не стільки від ресурсів, але й від знань, умінь, навичок, які використовуються у практичній діяльності.

З огляду на це, основними факторами інноваційного розвитку України, які визначають необхідність державного регулювання, є:

- слаборозвинутий ринок капіталу;
- пасивність приватного сектору стосовно інвестування інновацій;
- низький попит на наукомістку продукцію;
- дефіцит реальних інвестицій у фінансуванні нововведень;
- капіталомісткий характер більшості необхідних для виробничої модернізації високих технологій за недостатньої потужності накопичення приватних капіталів;
- зв'язок технологічного старіння та деградації з депресією виробництва та інфляцією витрат у процесі розвитку стагфляції;
- вимоги технологічної конкурентоспроможності виробництв з боку міжнародних ринків [4, с. 114].

Нині основним поштовхом для розвитку інноваційної активності в Україні повинні стати не тільки державні, але й приватні інвестиції, а від держави залежить тільки створення сприятливих умов для неї. Основними перешкодами, які необхідно усунути в Україні для заохочення вливання інвестицій та підприємницької діяльності, є високий рівень корупції, важкі й несприятливі умови для ведення бізнесу, система оподаткування. Водночас в Україні один із найвищих показників індексу людського розвитку, зокрема освіти, що свідчить про наявність значного інтелектуального потенціалу, який становить основу розвитку інноваційної активності.

Досвід європейських країн демонструє, що найпоширенішими методами стимулювання інноваційної діяльності є різні податкові пільги та прискорена амортизація, субсидії та дотації, пільгові кредити, зокрема:

- податкові пільги для наукомістких галузей і підприємств;
- зниження податкових платежів, прибуткового податку;
- субсидії та дотації для малих і середніх підприємств для проведення і впровадження результатів НДДКР;
- списання витрат на НДДКР незалежно від розміру на собівартість продукції;
- прискорена амортизація під час проведення технологічного переоснащення;

– пільги під час придбання та впровадження нових технологій;

- дотації для підвищення кваліфікації персоналу;
- підтримка венчурного бізнесу, що бере участь в інноваційних проектах [12, с. 289].

При цьому для України корисним може бути досвід не тільки розвинених країн, але й тих, що розвиваються. Зокрема, яскравим прикладом може бути Індія, економіка якої, незважаючи на кризу та рецесії, продовжує впевнено зростати. Індійська інноваційна концепція «Джугад» передбачає, що великі бюджети і витрати на НДДКР не завжди є доцільними і не виступають запорукою майбутнього успіху. У сучасних умовах, коли обсяг ресурсів на планеті зменшується, а споживання, навпаки, зростає, інновацією стає недорогий виріб, який «потребує мінімальних ресурсів і зорієнтований на нагальні потреби споживачів». Тобто в кінцевому результаті такі інновації дають змогу досягти високих результатів за умов мінімальних витрат. Досвід Індії у цьому випадку вказує, наскільки залежить кінцевий результат від напряму розвитку, який вибрала держава [3, с. 60].

Нині основними державними завданнями, вирішення яких допоможе прискорити розвиток інноваційних процесів, в Україні є:

- створення правового середовища, яке регулюватиме взаємовідносини і захищатиме інтереси, права учасників інноваційного процесу;
- створення інформаційного середовища та системи комунікацій між учасниками;
- розроблення механізму взаємодії різних елементів та учасників інноваційної діяльності;
- визначення ролі та основних завдань органів державного регулювання інноваційного розвитку;
- забезпечення прозорості під час відбору для реалізації інноваційних проектів, основних напрямів розвитку наукових досліджень;
- надання субсидій та пільгових кредитів для підприємств, які зацікавлені у впровадженні інновацій у виробництві, технологічному оснащенні процесів господарювання;
- розвиток венчурного підприємництва та фондів для фінансування інноваційних проектів;
- збереження інтелектуального та кадрового потенціалу;
- визначення темпів, якими мають розвиватись наука, виробництво та технології [15, с. 284].

Отже, головним завданням державного регулювання для розвитку власних конкурентних переваг, щоб досягти рівня розвинених промислових країн, є насамперед створення єдиної науково-дослідної бази, яка сприяла б у майбутньому передаванню знань, інтеграції науки та бізнесу, а також має у підсумку сприяти зростанню наукового, технічного, соціального, економічного та виробничого потенціалу країни.

Державна інноваційна політика має ґрунтуватися на чітких економічних механізмах, а інноваційне виробництво має стати пріоритетним порівняно з традиційним [10, с. 8].

У ринковій економіці держава прямо не регулює інноваційний розвиток підприємства. Державне регулювання інноваційної діяльності підприємства носить здебільшого індикативний, тобто рекомендаційний характер та проявляється у:

- формуванні та реалізації державної інноваційної політики країни в цілому;
- законодавчому регулюванні здійснення інноваційної діяльності підприємства;
- застосуванні цільових програм для забезпечення інноваційного розвитку підприємства;
- цільовій державній підтримці наукових досліджень та впровадженні інновацій на підприємствах;
- сприянні залученню джерел фінансування наукових досліджень та впровадженні інновацій на підприємствах;
- сприянні пільговому кредитуванню підприємств, що впроваджують інновації;
- застосуванні спеціального оподаткування для підприємств, що впроваджують інновації;
- інституційному захисті інтелектуальної власності [12, с.289].

Країни-лідери інноваційного розвитку підприємств розробляють ефективну інноваційну політику, яка планується і координується на державному рівні. З метою реалізації державного регулювання інноваційної діяльності застосовується така система заходів:

- податкова політика, зокрема пільги на оподаткування певних видів діяльності надаються безпосередньо підприємствам і інвесторам, а не науковим організаціям. У зарубіжних країнах здійснюється регулярний перегляд пільг, завдяки чому цілеспрямовано стимулюється інноваційна активність у пріоритетних галузях;
- пряме фінансування інноваційної діяльності підприємств;
- надання позичок, зокрема без виплати відсотків;
- конкурсне державне фінансування інноваційних розробок підприємств;
- створення фондів впровадження інновацій з урахуванням ризику;
- амортизаційна політика через нормативне обмеження граничних термінів експлуатації виробничого обладнання і технологій;
- прямі бюджетні дотації для підприємств, що освоюють нову продукцію, допомога в патентуванні, зокрема через пільгову сплату мита під час отримання охоронних документів;
- пенсійні та страхові пільги для інноваторів, оплата членства у наукових товариствах, сплата проїзду на наукові конференції;
- моральне заохочення авторів винаходів шляхом присудження спеціальних почесних звань,

членство в клубах винахідників, видача грамот, медалей, посвідчень, публікації про авторів;

– створення мережі спеціалізованих державних служб зі стимулювання інноваційної діяльності для фінансової, інформаційної підтримки інноваційної діяльності;

– стимулювання різноманітних недержавних форм підтримки інноваційної діяльності, що акумулює фінансові кошти великих компаній, пенсійних фондів, страхових компаній, різноманітних комерційних структур [12, с. 322].

В Україні головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку і використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва і реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції. Основними принципами державної інноваційної політики є такі:

- орієнтація економіки України на інноваційний шлях розвитку;
- визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;
- створення умов для збереження, розвитку й використання вітчизняного науково-технічного й інноваційного потенціалу (більш широкого потенціалу інноваційного розвитку);
- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, кредитно-фінансової сфери в інноваційному процесі;
- ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва в науково-виробничій сфері;
- підтримка міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферту технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній;
- фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності;
- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;
- інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;
- підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності [3, с. 62].

Система методів державного регулювання інноваційної діяльності в Україні:

1. Правові методи, які мають регулюючий вплив через правове регламентування інноваційних видів господарської діяльності та їх пряме адміністрування (ліцензування, патентування, квотування).

2. Організаційно-економічні методи, за допомогою яких держава регулює і стимулює розвиток пріоритетних галузей та сегментів економіки, що дає можливість інноваційного розвитку окремих суб'єктів господарської діяльності. Наприклад, екологічні штрафи змушують багато підприємств-забруднювачів знижувати викиди, що зумовлює потребу в інноваційному екологізберігаючому обладнанні, що в кінцевому підсумку активізує ринкові можливості для інноваційного розвитку підприємств-виробників цього обладнання.

3. Методи планування, що передбачають проведення планово моніторингових робіт щодо потенційних можливостей створення і провадження інновацій певних галузей, регіонів, видів діяльності. Зокрема, наявність державного замовлення на виробництво інноваційних видів продукції, стимулює їх виробництво, надаючи підприємствам можливість висхідного розвитку.

4. Методи політичного регулювання через надання різних прав і свобод, зокрема права займатися підприємницькою діяльністю, права на власність, надання певного правового статусу окремим територіям (вільні економічні зони, офшорні зони).

5. Методи соціального регулювання, які впливають на розвиток ринку інноваційних видів товарів через суспільні рухи та різні недержавні організації [14].

Серед розглянутих методів провідна роль належить економічним, вплив яких може бути як прямим, так і опосередкованим. Держава, відповідно до законодавства, забезпечує пряме бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менше ніж 1,7% ВВП України. Ці видатки містяться в захищених статтях видатків Державного Бюджету України. Вони поділяються на базове та програмно-цільове фінансування.

Базове фінансування забезпечує:

- фундаментальні наукові дослідження;
- пріоритетні напрями досліджень, наприклад, в інтересах національної безпеки та оборони;
- розвиток інфраструктури наукової та науково-технічної діяльності;
- збереження наукових об'єктів, що є національним надбанням;
- підготовку наукових кадрів [8, с.60].

Перелік наукових установ та вищих навчальних закладів, які отримують базове фінансування для здійснення наукової та науково-технічної діяльності затверджується Кабінетом Міністрів України.

Програмно-цільове фінансування здійснюється переважно на конкурсній основі. Воно виділяється на:

- науково-технічні програми й окремі розробки, які спрямовані на реалізацію пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки;
- найважливіші прикладні науково-технічні розробки, що виконуються за державним замовленням;

– проекти, які виконуються у рамках міжнародного науково-технічного співробітництва [6, с. 171].

Основним засобом реалізації пріоритетних напрямків розвитку науки і техніки є державні наукові та науково-технічні програми. Вони передбачають концентрацію науково-технічного потенціалу країни для розв'язання найважливіших національних проблем і містять: міжвідомчі, галузеві, регіональні програми.

Державне замовлення на науково-технічну продукцію щорічно формується центральним органом виконавчої влади у сфері наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності та центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики на основі переліку найважливіших розробок, спрямованих на створення новітніх технологій та продукції, і затверджується Кабінетом Міністрів України [9, с. 114].

Окрім перерахованих, до заходів державного стимулювання і регулювання інноваційної діяльності відносять: кредити, податкові та амортизаційні пільги; коригування антимонопольного законодавства; зовнішньоекономічні преференції; інформаційно-консультативну підтримку. До них також належать: промислове охоронне право приватної та інтелектуальної власності, законодавче закріплення інтелектуальної власності та правове регулювання її використання, створення вузівсько-промислових дослідницьких центрів.

Інституційне забезпечення підтримки інноваційної діяльності включає в себе правове регулювання та сукупність спеціально створених державних інституцій, що прямо або опосередковано здійснюють підтримку інноваційної діяльності.

Загалом в Україні створена важлива законодавча база для здійснення і розвитку інноваційної діяльності (близько 70 документів), але все ж за кількістю і якістю нормативних законодавчих актів вона поступається подібним системам у розвинутих країнах світу. Формування в Україні інноваційної моделі економічного зростання потребує сприяння держави у створенні та ефективному функціонуванні інноваційної інфраструктури, особливо на міжгалузевому та регіональному рівнях. Створення інфраструктури інноваційної діяльності, комерціалізація результатів НДДКР, збереження розвинутої мережі малого інноваційного підприємництва є одним із небагатьох шляхів відновлення економіки, розвитку науки й освіти.

Серед основних проблемних моментів у законодавчому забезпеченні інноваційної діяльності в Україні можна виділити таке. Обмеження інноваційної діяльності є наслідком неефективного державного впливу, зокрема, податкових пільг, антимонопольного, патентно-ліцензійного та кон'юнктурного регулювання технологічного оновлення виробництва.

Незадовільний стан підприємств майже всіх галузей обумовлений відсутністю протягом тривалого часу, стратегії управління інноваційною діяльністю, а також дійового механізму інноваційного розвитку, який би забезпечив умови для безперервного створення, розвитку й розповсюдження нововведень і став основою економічного розвитку господарства.

З боку суспільних одиниць інституційний супровід інноваційної діяльності забезпечують:

- державні фонди підтримки інноваційного бізнесу. Їхні фінансові резерви є незначними, в основному вони обмежуються підтримкою провідних вітчизняних наукових шкіл, а також підтримкою окремих інноваційних проектів;

- венчурні фонди. На ринку України представлені в основному зарубіжними представниками. Їх частка у фінансуванні високотехнологічного сектору вітчизняної економіки становить близько 5 % обсягу прямих інвестицій. Венчурні фонди також створюються великими фінансово-промисловими групами (ФПГ), вони фінансують розробки, що створюються всередині цих ФПГ;

- пенсійні та пайові інвестиційні фонди. Дуже поширені в зарубіжній практиці, проте в Україні їх участь у фінансуванні інноваційного бізнесу тільки передбачається; страхові компанії. Їхнє завдання – страхування інноваційних ризиків. Унаслідок унікальності і нестандартності інноваційних проектів важко визначити їх адекватне страхове покриття, як правило страхові компанії в кілька разів завищують розмір страхової премії. Через цей метод управління інноваційними ризиками не є популярним.

Важливу роль в інституційному забезпеченні інноваційної діяльності відіграють інститути, що забезпечують сертифікацію інноваційної продукції, зокрема:

- Харківський науково-дослідний інститут метрології НВО «Метрологія» Комітету України з питань стандартизації, метрології і сертифікації;

- Український науково-дослідний інститут стандартизації, сертифікації і інформатики Комітету України з питань стандартизації, метрології і сертифікації;

- Державний науково-дослідний інститут «Система» Комітету України з питань стандартизації, метрології і сертифікації (м. Львів).

Захист прав інтелектуальної власності забезпечують:

- Інститут інтелектуальної власності і права, який здійснює підготовку фахівців з вищою освітою у сфері інтелектуальної власності і підвищення кваліфікації працівників з питань інтелектуальної власності в Україні. Навчання відбувається на базі вищої або неповної вищої освіти. Діяльність інституту безпосередньо координують Державний департамент інтелек-

туальної власності, Міністерство освіти і науки України. Крім того, підвищенням рівня підготовки підприємців в інноваційній сфері займаються консалтингові компанії);

- Український інститут промислової власності (Укрпатент), який приймає заявки на видачу охоронних документів на об'єкти промислової власності, здійснює їх експертизу на предмет відповідності умовам надання правової охорони, забезпечує державну реєстрацію об'єктів промислової власності і змін їх правового статусу, а також офіційну публікацію відповідних відомостей);

- Українське агентство з авторських і суміжних прав, що забезпечує колективне управління майновими правами переданих йому суб'єктів авторського права і (або) суміжних прав в Україні та за її межами відповідно до національного законодавства і міжнародних договорів у сфері авторського права і суміжних прав; бере участь в здійсненні державної реєстрації авторських прав на наукові роботи).

Інформаційне та консультативне забезпечення здійснюють:

- Інтернет-біржа промислової власності. Орієнтована на використання сучасних інформаційних технологій для просування науково-технічних досягнень України на світовий і вітчизняний ринки інновацій. Надає можливість розмістити інформацію підприємців про їх потреби в певних технологіях;

- Фонд патентної документації суспільного користування, який призначений для забезпечення поточною і ретроспективною патентною інформацією всіх осіб, що зацікавлені в створенні, правовому захисті і використанні об'єктів промислової власності. Нині входить до філії Українського інституту промислової власності як Український центр інноватики і патентно-інформаційних послуг.

Експертизу проектів проводять органи виконавчої влади в межах своєї компетенції; підприємства, установи і організації всіх форм власності; тимчасові творчі колективи, що здійснюють наукову і науково-технічну діяльність; спеціалізовані експертні організації; окремі експерти, їхні групи й експертні ради.

Просуванню інноваційних проектів мають сприяти Центр з комерціалізації технологій, а також його партнери: українська венчурна компанія Adventures і американська Philburg Technologies, що здійснюють трансферт наукоємних технологій. У цьому процесі також задіяні посередники ринку інновацій, проте вони в основному обмежуються наданням консалтингових послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційна політика держави має бути спрямована на використання науково-технічного потенціалу, зміц-

нення внутрішніх зв'язків у науково-технічному комплексі. Формування інноваційної політики пов'язане насамперед з переорієнтацією системи державного регулювання на всебічне заохочення підприємництва, приватної ініціативи.

Основними цілями державного регулювання щодо розвитку інноваційної діяльності в Україні є забезпечення довгострокового сталого розвитку держави, формування економіки знань в Україні, розвиток та ефективне використання інноваційного потенціалу, а також матеріальних і фінансових ресурсів, спрямованих на створення наукоємних технологій, товарів (робіт, послуг), випуск наукомісткої, конкурентоспроможної продукції.

Найважливішими завданнями інноваційного регулювання є розвиток інноваційного бізнес-середовища і накопичення інноваційного потенціалу економіки на підставі реалізації таких принципів, як ініціативність, прецизійність, інтерактивність, об'єктивізація. Предметом державної інноваційної політики є відносини, які виникають з приводу створення інновацій і їх упровадження в практику суспільного життя, а основним суб'єктом – законодавчі та виконавчі органи державної влади.

З наведеного далеко не повного переліку випливає, що державному регулюванню і підтримці інноваційної діяльності провідні країни світу приділяють величезну увагу. Висока конкурентоспроможність економіки цих країн забезпечується здатністю генерувати та впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на практичне застосування запропонованих методів державного регулювання та підтримки інноваційної діяльності підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анализ инновационной политики России и Украины по методологии Европейского сообщества; под ред. Н.И. Ивановой, И.Ю. Егорова, С. Радошевича. М.: ИМЭМО РАН, 2016. 237 с.
2. Буркинський Б.В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону. Одеса, 2017. 139 с.
3. Горбась І.М. Інноваційна складова соціально-економічного розвитку країни. Формування ринкових відносин в Україні. №12. 2015. С. 59–62.
4. Гусев В.О. Державна інноваційна політика: монографія. Юго-Восток, 2014. 624 с.
5. Державний комітет статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
6. Державне регулювання економіки / С.М. Чистов [та ін.]. К. : КНЕУ, 2012. 316 с.
7. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. Москва : Прогресс, 2010. 295 с.
8. Ковальов В.В. Державне регулювання інвестиційної діяльності в аграрній сфері. К. : ІАЕ УААН, 2013. 182 с.
9. Корецький М.Х. Державне регулювання у ринковій економіці: монографія. К. : Вид-во УАДУ, 2012. 260 с.
10. Малік М.Й. Розвиток підприємництва. Економіка АПК. 2016. № 4. С. 3-10.
11. Національна інноваційна система: зарубіжний досвід, стан в Україні: Аналітичні матеріали до парламентських слухань. К.: ІЕП НАНУ, 2017. 184 с.
12. Становлення і розвиток малого бізнесу в регіоні: колективна монографія; за ред. Н.І. Редіної. Донськ: ДДФА, 2012. 508 с.
13. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. URL: <http://kno.rada.gov.ua>
14. Шевчук В.Я. Основи інвестиційної діяльності. К. : Генеза, 2015. 384 с.
15. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 2013. 468 с.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

ECONOMIC ASPECTS OF MECHANISM MANAGEMENT BY FINANCIAL POTENTIAL OF ENTERPRISE

УДК 330.658

Ареф'єва О.В.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки
повітряного транспорту
Національний авіаційний університет

Андрієнко М.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки повітряного
транспорту
Національний авіаційний університет

Кравченко О.Р.

магістр кафедри економіки повітряного
транспорту
Національний авіаційний університет

Стаття присвячена розгляду сутності механізму фінансового потенціалу підприємства. Проаналізовано зміст понять «фінансовий потенціал», «управління фінансовим потенціалом» та «механізм управління фінансовим потенціалом». Розглянуто інструменти системи забезпечення ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства. Досліджено напрями розвитку механізму управління фінансовим потенціалом підприємства. Запропоновано етапи формування та актуалізації фінансового потенціалу підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал, управління потенціалом, механізм управління фінансовим потенціалом, фінансові інтереси, фінансові ресурси, фінансовий результат, механізм, розвиток підприємства, інтереси.

Стаття посвящена рассмотрению сущности механизма финансового потенциала предприятия. Проанализировано содержание понятий «финансовый потенциал», «управление финансовым потенциалом» и «механизм управления финансовым потенциалом». Рассмотрены инструменты системы обеспечения эффективности управления финансовым потенциалом

предприятия. Исследованы направления развития механизма управления финансовым потенциалом предприятия. Предложены этапы формирования и актуализации финансового потенциала предприятия.

Ключевые слова: финансовый потенциал, управления потенциалом, механизм управления финансовым потенциалом, финансовые интересы, финансовые ресурсы, финансовый результат, механизм, развитие предприятия, интересы.

The article is devoted to the essence of the mechanism of financial potential of the enterprise. The article analyzes the content of the concepts of "financial potential", "management of financial potential" and "mechanism of management of financial potential". The tools of the system for ensuring the effective management of the financial potential of the enterprise are considered. The directions of development of the mechanism of management of the financial potential of the enterprise are investigated. The stages of formation and updating of financial potential of the enterprise are offered.

Key words: financial potential, capacity management, financial potential management mechanism, financial interests, financial resources, financial result, mechanism, enterprise development, interests.

Постановка проблеми. Фінансові інтереси суб'єктів підприємницької діяльності залежать від фінансового потенціалу підприємства, який визначає успішність роботи підприємства в сучасних умовах ринку: чим він вище, тим більш конкурентоспроможним та інвестиційно привабливим є підприємство. Зазвичай під цим терміном розуміють сукупність наявної та потенційної здатності збільшення потенціалу суб'єкта господарювання. В умовах мінливого ринкового середовища України перед суб'єктами господарювання постають проблеми ефективного використання наявних ресурсів, пошуку резервів підвищення продуктивності діяльності, оптимізації структури майна. Для вирішення цих проблем служби фінансового менеджменту підприємства мають управляти його фінансово-ресурсним потенціалом, що зумовлює актуальність теми дослідження. Отже, існує об'єктивна потреба формування механізму управління фінансово-ресурсним потенціалом підприємств, інтегрованого зі стратегічним баченням розвитку підприємства на ринку [9].

Отже, беручи до уваги залежність фінансових інтересів від фінансового потенціалу підприємства, доцільним вважаємо розгляд механізму управління фінансовим потенціалом підприємства та його основних складових, що забезпечує ефективність діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів фінансового потенціалу підприємства займалися М. Портер, О. Амоша, Б. Буркинський, О. Дерев'янка, Ю. Іванова та інші вчені-економісти. Д. Лук'яненко, Ю. Пахомов, А. Старостіна займалися питаннями визначення сутності управління фінансовим потенціалом підприємства.

Наявні підходи до методики управління потенціалом підприємства постійно змінюються разом зі зміною зовнішнього агресивного середовища, тому вибрана тема дослідження є актуальною.

Постановка завдання. Відповідно до визначеної раніше загальної проблеми метою статті є розкриття із системної точки зору генезису понять «фінансовий потенціал» та «управління фінансовим потенціалом»; розробка механізму

управління фінансовим потенціалом підприємства з дотриманням фінансових інтересів зацікавлених осіб через обґрунтування етапів його оцінювання, визначення рівня та якості використання з урахуванням особливостей впливу ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасні умови господарювання наповнені загрозами діяльності підприємства, що вимагає від них посилювати свій потенціал задля підтримання конкурентних позицій на ринку. Ефективному функціонуванню сприяє дотримання фінансових інтересів зацікавлених осіб, які виявляються через відповідні відносини, пов'язані з формуванням, розподілом, перерозподілом фінансових активів та використанням, накопиченням і примноженням фінансових ресурсів. Формування та використання фінансового потенціалу дають змогу забезпечити фінансову стійкість підприємства через відповідний фінансовий стан та визначають можливості здійснення комерційно-виробничого процесу як передумови розширеного відтворення, що стає джерелом економічного зростання в ринкових умовах.

Функціонування підприємств потребує якісних перетворень фінансового потенціалу з огляду на його сутнісне наповнення із системних позицій щодо врахування як зовнішнього середовища, так і внутрішнього задля підтримання необхідних ресурсів та можливостей усіх видів ресурсів. Соціально-економічні відносини, в яких бере участь підприємство, виникають під час здійснення господарської діяльності та відображають його здатність конкурувати на ринку, підтримувати фінансові інтереси через зв'язки з постачальниками та споживачами.

Так, фінансовий потенціал не існує окремо, а є елементом загального економічного потенціалу підприємства, системою всіх можливостей та здатностей підприємства в усіх сферах його функціонування [4, с. 268]. Це істотно залежить від наявності та прогнозування напрямів розвитку бізнесів у конкурентному середовищі підприємства та відображає майбутні потреби у фінансових ресурсах, обґрунтуванні джерел фінансування та отриманні необхідного фінансового результату.

З іншого боку, фінансовий потенціал підприємства включає відносини, що виникають на підприємстві задля досягнення максимально можливого фінансового результату за умов наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості; можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи керування фінансами; забезпечення прозорості поточного та майбутнього фінансового стану [6]. Отже, здійснюється концентрація управлінських дій забезпечення фінансової стійкості через дотримання певного балансу від-

повідних ресурсів та запасів за її рівнями за можливості корегування показників оцінювання. Включення до умов ефективної системи управління фінансами передбачає також удосконалення фінансової системи, а саме адаптацію функцій та компетенцій фінансової служби.

Також фінансовий потенціал включає як сукупність власних та залучених фінансових ресурсів підприємства, так і можливості системи щодо їх ефективного управління для досягнення загально стратегічних цілей [14, с. 51]. На нашу думку, зв'язок зі стратегією підприємства доцільно пов'язувати через фінансову стратегію як функціональну складову, в межах якої обґрунтовується сукупність можливих та доступних джерел фінансування означених бізнес-напрямів, включаючи їхню стадію життєвого циклу.

Фінансова стратегія як функціональна складова залежить від стратегії управління капіталом, фінансової безпеки, стратегії грошових потоків та стратегії управління фінансовими ризиками [2, с. 6].

Дія основних чинників як прямого впливу, так і опосередкованого відбувається через управління фінансовим потенціалом, яке О. Маслак розглядає як поетапний процес впливу на фінансовий потенціал для збереження його стійкості або переходу з одного стану в інший відповідно до цілей діяльності підприємства [10, с. 125]. В її основу покладено досягнення позитивних результатів діяльності підприємства, серед яких слід назвати такі показники, як прибуток до оподаткування та рентабельність операційної діяльності, адже саме через них здійснюється створення стимулюючого іміджа для інвесторів (табл. 1) [5].

Зовнішні чинники визначаються податковими ставками, нормами різного характеру, зокрема законодавчими, етнічними, суспільними [12]. Враховуючи вищезазначене, до чинників прямого впливу відносимо політику держави, економічну ситуацію в країні, податкову та фінансово-кредитні системи тощо; до опосередкованих – рівень конкурентоспроможності підприємства та продукції (послуг, робіт), показники прибутковості та ефективності, мобільність персоналу підприємства тощо. Щодо підприємств інфраструктурної галузі, то їх конкурентоспроможність визначають як основні (перевезення, наприклад транспортування), так і сервісні послуги (обслуговування) [1, с. 108]. Слід зазначити, що розвиток всіх елементів механізму фінансового потенціалу залежить від їх збалансованості, що обумовлено впливом чинників прямого та непрямого впливу.

З табл. 1 видно, що рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за 2017 р. зросла порівняно з попередніми чотирма роками, а порівняно з 2016 р. збільшення складає 18,9%.

Таблиця 1
Рентабельність операційної діяльності
великих та середніх підприємств
за видами економічної діяльності, %

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Усього	3,9	-4,1	1,0	7,4	8,8
Сільське, лісове та рибне господарство	11,3	20,6	41,7	32,4	22,4
Промисловість	3,0	1,6	0,9	4,2	6,8
Будівництво	0,0	5,8	-7,6	-0,4	1,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотransпортних засобів і мотоциклів	10,2	-12,8	-0,9	15,8	18,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3,5	-1,7	1,1	5,1	-1,0

Слід відзначити, що найбільшими темпами зростання характеризуються сільське, лісове та рибне господарство (22,4%); професійна, наукова та технічна діяльність (19,4%); оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотransпортних засобів і мотоциклів (18,8%). Водночас залишаються збитковими мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (-15,5%); транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (-1,0%); надання інших видів послуг (-0,4%).

Доцільно відзначити, що намічена з 2015 р. тенденція рентабельності операційної діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності є результатом інфляції, яка, згідно з офіційними даними, у 2015 р. становила 43,3%, у 2016 р. – 12,4%, у 2017 р. – 13,7%; за останні п'ять років інфляція склала 139,5%.

Така динаміка показників та визначені причини їхнього отримання не дають змогу задовольнити фінансово-економічні інтереси підприємства, які у джерелі [15, с. 172] визначені як життєво важливі економічні та фінансові цінності, визначальні фінансові потреби, реалізація яких гарантує фінансову незалежність і подальший розвиток діяльності підприємства. На думку І. Бланка, фінансові інтереси підприємства становлять частину системи економічних інтересів, яка виявляється у сфері фінансових відносин. Він вважає, що фінансові інтереси є формою прояву об'єктивних потреб підприємства у сфері його фінансової діяльності, збалансованих

з потребами інших суб'єктів фінансових відносин, задоволення яких забезпечує реалізацію основних цілей фінансової діяльності на кожному етапі його фінансового розвитку [3].

Створення умов ефективного формування та використання фінансового потенціалу дає змогу підприємству підтримувати платоспроможність, збільшувати додану вартість, отже, свою ринкову вартість, що сприятиме задоволенню фінансових інтересів акціонерів, кредиторів, інших зацікавлених осіб та зовнішніх суб'єктів оцінювання вкладання коштів у досліджуване підприємство. Це вимагає поєднання необхідних важелів та впливів у механізм управління фінансовим потенціалом з підходом до його оцінювання, системою забезпечення ефективного управління, принципів та методів (рис. 1).

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства є системою, що забезпечує взаємодію діагностики, регулювання та моніторингу показників, що характеризують абсолютний, нормальний, нестабільний та кризовий типи фінансової стійкості підприємства, а також дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства [7].

Виходячи з цього, вважаємо доцільним виділити шість взаємодоповнюючих етапів формування та актуалізації фінансового потенціалу підприємства, які здійснюються в обґрунтованому порядку з можливістю певного корегування їхнього сутнісного наповнення. Загалом вони агрегованим чином відображають рух ресурсів та можливостей щодо залучення й використання необхідних для функціонування ресурсів:

- встановлення необхідності вдосконалення як самого фінансового потенціалу, так і методів управління ними;
- формування групи фахівців, здатних за своїми компетенціями управляти фінансами підприємства;
- аналіз інформації щодо визначення вузьких місць під час управління фінансовими ресурсами як щодо безперервного функціонування, так і стосовно необхідних нових напрямів бізнесу;
- обґрунтування показників оцінювання використання фінансового потенціалу як за складовими, так і загалом, що обумовлює необхідність встановлення методів агрегації отриманої інформації;
- формулювання попередніх висновків та формування сценаріїв змін фінансового потенціалу як за складовими, так і загалом за можливої динаміки зовнішнього та внутрішнього середовищ;
- вибір напрямів розвитку та прийняття відповідних управлінських рішень щодо адаптації фінансового потенціалу.

Оцінювання наявного фінансового потенціалу підприємства має ґрунтуватись на аналізованні показників його ділової активності, рентабельності,

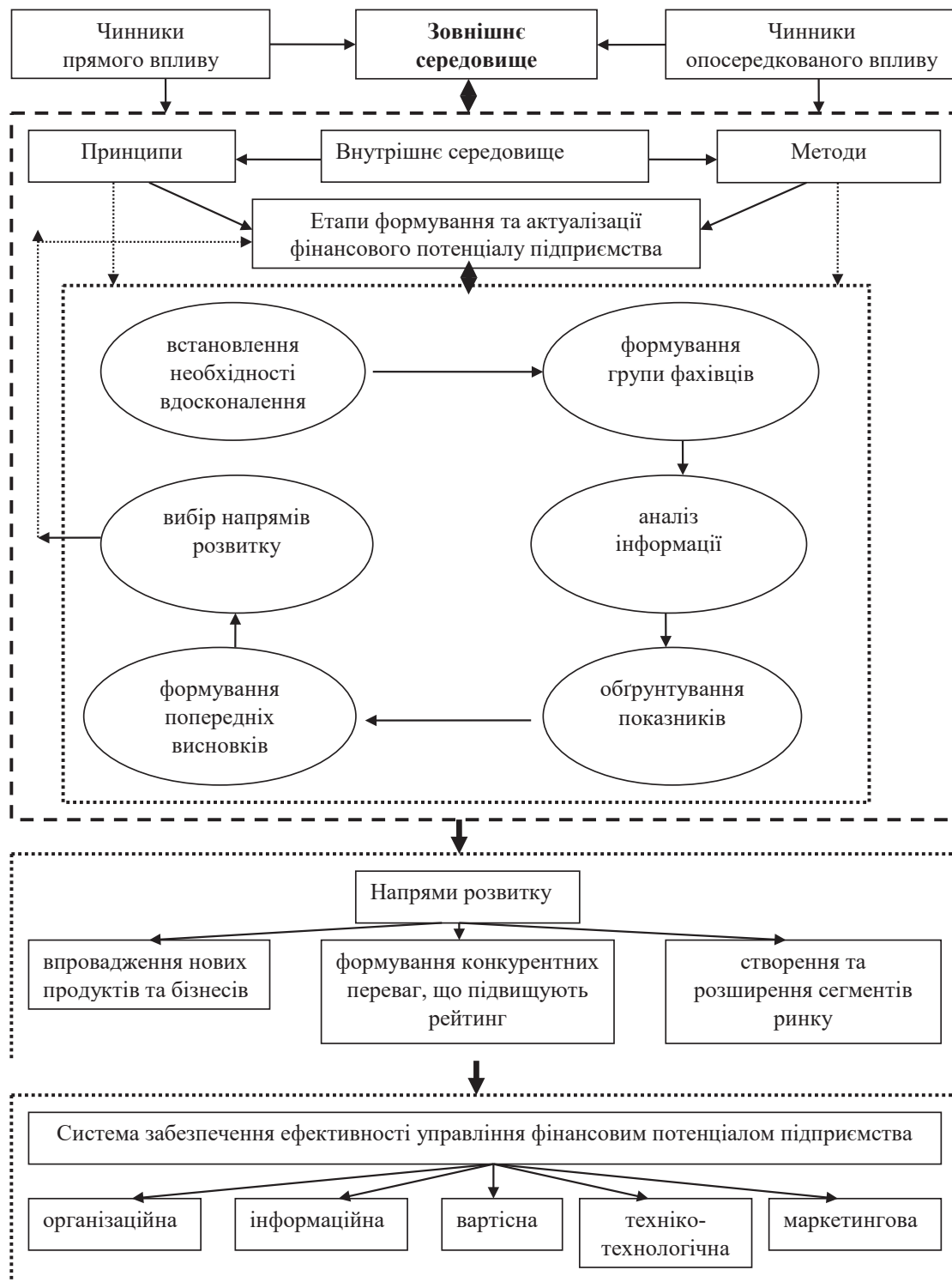


Рис. 1. Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства

ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, майнового стану тощо [11, с. 125]. Детальне вивчення динаміки значень наведених фінансових показників дасть змогу отримати комплексну характеристику діяльності підприємства, його конкурентоспроможності, надійності, отже, стане основою розроблення стратегії управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання.

Під час вибору показників оцінювання фінансового потенціалу важливо враховувати, що він є агрегованим уявленням системи кількісних та якісних показників, що характеризують фінансовий потенціал економічної системи як на поточний момент часу, так і на перспективу [13]. Відповідно, перелік показників повинен бути розроблений із застосуванням системного, комплексного та

стратегічного підходів; основною складністю є відсутність достатньої інформаційної бази, тому кількість показників має бути обмежена, містити мінімум суб'єктивної інформації, що пов'язано з особливостями фінансової діяльності для порівняльного оцінювання фінансового потенціалу.

Розглядаючи питання механізму управління фінансовим потенціалом, доцільним вважаємо розгляд принципів та методів його забезпечення. Принципи управління фінансовим потенціалом взаємопов'язані та характеризують загальні вимоги до організації самого процесу й особливості самого фінансового потенціалу. До складу принципів управління фінансовим потенціалом відносять цілісність, комплексність, неперервність, еластичність, наукове обґрунтування, адаптацію [8].

Ефективність механізму управління фінансовим потенціалом залежить від методів, що будуть задіяні в ньому. З метою забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку доцільно використовувати цілий комплекс методів, за ефективного використання яких досягається мета та виконуються основні завдання підприємства:

- методи управління взаємодією підприємства із зовнішнім та внутрішнім середовищем;
- методи управління фінансовими ресурсами;
- методи управління фінансовою рівновагою.

Слід відзначити, що особливістю механізму управління фінансовим потенціалом є використання фінансових методів управлінського характеру, що чинять значний вплив на ефективність використання фінансових ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті досліджено, що функціонування підприємств потребує якісних перетворень фінансового потенціалу з огляду на його сутнісне наповнення із системних позицій щодо врахування як зовнішнього середовища, так і внутрішнього задля підтримання необхідних ресурсів та можливостей усіх видів ресурсів. Соціально-економічні відносини, в яких бере участь підприємство, виникають під час здійснення господарської діяльності та відображають його здатність конкурувати на ринку, підтримувати фінансові інтереси через зв'язки з постачальниками та споживачами.

Визначено, що створення умов ефективного формування та використання фінансового потенціалу дає змогу підприємству підтримувати платоспроможність, збільшувати додану вартість, отже, свою ринкову вартість, що сприятиме задоволенню фінансових інтересів акціонерів, кредиторів, інших зацікавлених осіб та зовнішніх суб'єктів оцінювання вкладання коштів у досліджуване підприємство. Це вимагає поєднання необхідних важелів та впливів у механізм управління фінансовим потенціалом з підходом до його оцінювання, системою забезпечення ефективного управління, принципів та методів.

Таким чином, у складі механізму фінансового потенціалу підприємства доцільно виділити шість взаємодоповнюючих етапів формування та актуалізації фінансового потенціалу підприємства, які здійснюються в обґрунтованому порядку з можливістю певного корегування їхнього сутнісного наповнення. Загалом вони агрегованим чином відображають рух ресурсів та можливостей щодо залучення й використання необхідних для функціонування ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрієнко М. Чинники забезпечення ефективності транспортних послуг. Бізнес-навігатор. 2018. № 1 (44). С. 106–110.
2. Ареф'єва О., Кузенко О. Модель процесу функціонування фінансового механізму фінансової безпеки суб'єктів господарювання мікрорівня. Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 54 (1163). С. 6–11.
3. Бланк И. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев: Эльга; Ника-Центр, 2004. 784 с.
4. Бугай В., Горбунова А., Ключева Ю. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства. Вісник Запорізького Національного університету. 2011. № 1 (9). С. 27–31.
5. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Потенціал підприємства: формування та використання: оцінка фінансового потенціалу підприємства / Н. Касьянова, Д. Солоха, В. Морєва, О. Белякова, О. Балакай. URL: http://pidruchniki.com/1151051354119/ekonomika/otsinka_finansovogo_potentsialu_pidpriemstva.
7. Кузенко Т., Сабліна Н. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 4 (166). С. 123–130.
8. Курінна О. Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємства. Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія: Економіка. 2014. Вип. 1. С. 161–171.
9. Маршук Л. Принципи формування фінансово-ресурсного потенціалу підприємства. Вісник ХДУ. Серія: Економічні науки. 2016. URL: <http://www.ej.kherson.ua/index.php/arkhiv-vidannya/2014?id=56>.
10. Маслак О. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислових підприємств. Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. 2012. Вип. 6 (77). С. 124–129.
11. Маслак О., Безручко О. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 1. С. 121–127.
12. Мерзлов И. Управление финансовым потенциалом предприятия. URL: <http://www.science-bsea.narod.ru>.
13. Рзаєв Г., Жовтівська О. Фінансовий потенціал підприємства та напрямки його оцінки. Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. 2014. URL: <http://visnykonu.od.ua/index.php/uk/arkhiv-vidannya?id=99>.

14. Турчак В., Чижинська С. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. Молодий вчений. Економічні науки. 2014. № 8 (11). С. 49–52.

15. Фролов С., Козьменко О., Бойко А. та ін. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навчальний посібник / за заг. ред. С. Фролова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 332 с.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ РИЗИКАМИ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF LOGISTIC RISK MANAGEMENT IN SUPPLIES OF TRADING ENTERPRISES

У статті розглянуто сутність ризику, визначено логістичний ризик, описано його основні ознаки та види. Представлено поняття логістичної системи торговельного підприємства, названо особливості її функціонування. Запропоновано алгоритм процесу управління ризиком в ланцюзі поставок торговельного підприємства. Розглянуто процес формування системи управління ризиками та особливості побудови моделі управління логістичними ризиками в ланцюгах поставок торговельних підприємств.

Ключові слова: ризик, логістичний ризик, управління ризиками, ланцюг поставок, логістична система.

В статье рассмотрена сущность риска, определен логистический риск, описаны его основные признаки и виды. Представлено понятие логистической системы торгового предприятия, названы особенности ее функционирования. Предложен алгоритм процесса управления риском в цепи поставок торгового предприятия. Рассмотрены процесс формирования системы управления рисками и особенности построения модели управления логистическими рисками в цепях поставок торговых предприятий.

Рассмотрены процесс формирования системы управления рисками и особенности построения модели управления логистическими рисками в цепях поставок торговых предприятий.

Ключевые слова: риск, логистический риск, управление рисками, цепь поставок, логистическая система.

In the article the essence of risk is considered, the definition of logistic risk is given, its main characteristics and types are described. The concept of the logistic system of a trading enterprise, as well as features of its functioning, is presented. The algorithm of the risk management process in the supply chain of the trading enterprise is proposed. The process of forming a risk management system in the supply chain as well as the peculiarities of constructing a logistic risk management model in the supply chain of trading enterprises.

Key words: risk, logistic risk, risk management, supply chain, logistics system.

УДК 330.131.7:622

Кучмєєв О.О.

к.п.н, доцент кафедри фінансів та обліку

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Постановка проблеми. Застосування логістичного підходу до управління потоковими процесами дає кожному торговельному підприємству значні переваги у формуванні ланцюга поставок та веденні конкурентної боротьби в ринкових умовах. Водночас слід зазначити, що початковий етап формування ринку логістичних послуг в Україні, недостатньо повне використання вітчизняними торговельними підприємствами логістичних принципів та застосування відповідного інструментарію для координації та інтеграції всіх видів логістичної діяльності, незадовільний стан і темпи розвитку транспортної та складської інфраструктури, складна економічна й політико-правова ситуація створюють для торговельних підприємств нестабільне середовище ведення підприємницької діяльності. В таких умовах торговельні підприємства в процесі своєї господарської діяльності неодноразово стикаються з ризиковими ситуаціями, які мають негативні наслідки. За таких умов актуальності набуває забезпечення ефективного управління логістичними ризиками торговельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління ризиками підприємств тор-

гівлі, забезпечення їх стійкості та захищеності від ризиків розглядають такі науковці, як О.О. Саркісова [2], М.В. Карпунцов [3], О.Ф. Іляш, С.С. Гринкевич, М.І. Олексюк [4]. А.А. Мазаракі вивчає істотний перелік ризиків, властивих діяльності торговельних підприємств [5]. Деякі вчені зосереджуються на поглибленому аналізі окремих різновидів ризиків у торгівлі, зокрема С.І. Бай досліджує діловий ризик [6], Н.В. Серафим – поведінкові ризики персоналу [7], Н.В. Коцера – операційні та фінансові ризики [9]. Проблемами управління комерційним ризиком торговельного підприємства займаються Л.В. Михайловська [10], І.Р. Удуд [11], Н.С. Краснокутська та В.М. Лачкова [12]. Незважаючи на певний інтерес науковців до проблем управління ризиками, наявні розробки не дають змогу сформуванню системне бачення процесу вибору відповідного підходу до управління ризиками у сфері логістичної діяльності торговельних підприємств. Аналіз наукових праць продемонстрував, що робіт, присвячених проблемам оцінювання, прогнозування ризиків в логістичній діяльності торговельних підприємств, вкрай недостатньо, при цьому в них застосовуються загальні класифікації ризиків. Недостатньо уваги також

приділено проблемі управління ризиками в ланцюгах поставок торговельних підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності логістичного ризику, його ознак та видів, розгляд змісту моделі управління ризиками на основі вдосконалення логістичної системи під час керування процесами в ланцюгах поставок торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах невизначеності бізнес-середовища одна з основних проблем, що постають перед торговельними підприємствами, пов'язана із забезпеченням ефективного управління логістичною діяльністю задля максимального уникнення ризиків та мінімізації наслідків їх прояву.

Нині існує багато визначень поняття «ризик». Відповідно до наукових джерел ризик ("risk") – це ситуація, коли результат будь-якої дії є неочевидним та неоднозначним, через що може бути декілька видів результатів [9, с. 128]. Термін «ризик» зазвичай використовують для опису невизначеності в ситуації, коли фактичний результат якоїсь дії точно невідомий, через що передбачається, що він буде визначений в результаті випадкового вибору з декількох можливих варіантів, розподіл яких відомий.

Виділяють кілька позицій щодо поняття ризику в загальному його розумінні:

1) ризиком можна вважати деяку невизначеність у реалізації конкретного рішення, а саме появу будь-яких несприятливих незапланованих умов, що заважають подальшому плану здійснення прийнятого рішення та призводять до втрат або збитків [2, с. 119];

2) ризиком є чисельним чином вимірна можливість втрати або збитків [11, с. 174];

3) ризиком називають певну загрозу втрат, пошкоджень, ймовірність несприятливого результату подій [5, с. 353];

4) ризик – це вплив невизначеності на цілі певної діяльності, що розглядається як відхилення від очікуваного результату з позитивними чи негативними наслідками [8].

Узагальнюючи вищесказане, зазначимо, що в будь-якому разі ризик є незапланованою подією або загрозою події, що веде до втрат, збитків, пошкоджень, тобто має несприятливий результат для фінансової, економічної, політичної або соціальної діяльності.

Незважаючи на велику кількість варіантів трактування поняття «ризик», знайти коректне визначення логістичних ризиків торговельних підприємств досить важко.

Можна запропонувати такий варіант: логістичний ризик – це потенційно наявна ймовірність втрати ресурсів та/або недоотримання доходів внаслідок виникнення несприятливої ситуації чи прийняття неефективного управлін-

ського рішення, пов'язаного з рухом матеріальних та супутніх потоків в межах ланцюгів поставок та логістичних систем.

При цьому логістична система – це відносно стійка сукупність ланок, взаємопов'язаних та об'єднаних єдиним управлінням в рамках корпоративної стратегії. Логістичні системи відрізняються стохастичним характером функціонування, що виникає через велику кількість логістичних ланок та ланцюгів; різноманітність логістичних операцій та функцій; складний характер взаємодії ланок та конфігурації мереж; стохастичний характер більшості процесів; якісний характер взаємозв'язків та критеріїв функціонування логістичних ланок та ланцюгів [5, с. 21].

Для логістичного ризику характерною є невизначеність, яку прийнято вважати джерелом ризику. Вона є станом повної або часткової відсутності інформації щодо розуміння або знання події, її наслідків або ймовірностей. Для подолання невизначеності досить часто необхідно володіти максимально повною та достовірною логістичною інформацією; суперечливість полягає в тому, що, з одного боку, ризик орієнтується на отримання результатів шляхом використання нових технологій, а з іншого боку, ризик свідчить про неминучість конкретного вибору в даний момент часу; альтернативність характеризується тим, що завжди в питаннях ризику є два або кілька варіантів подальших дій.

Алгоритм управління ризиком в ланцюзі поставок торговельного підприємства можна представити у вигляді блок-схеми (рис. 1).

Поділяємо думку Є.В. Савоскіної та Н.А. Лихач про те, що управління ризиками за допомогою логістики є можливим тоді, коли наслідки прийнятих рішень та їх вплив на витрати й доходи від реалізації продукції піддаються вимірюванню. Стає актуальною задача пошуку методу контролю витрат та інших показників, що характеризують взаємозв'язок логістики з основними економічними індикаторами торговельного підприємства [8].

При цьому наслідки логістичних рішень в кількісному вимірі можна визначити за допомогою дотримання кількох умов [8], таких як проведення комплексного аналізу витрат і доходів структурних підрозділів підприємства та інших учасників ланцюга поставок; виділення частини прибутку підприємства від логістичної діяльності в сукупному доході.

Розглянемо процес формування системи управління логістичними ризиками торговельного підприємства.

Першим етапом системи управління ризиками є визначення мети, якою може бути мінімізація ризику та максимізація доходу від ситуацій, пов'язаних з ризиком.

Мінімізація логістичного ризику – це одна з най-

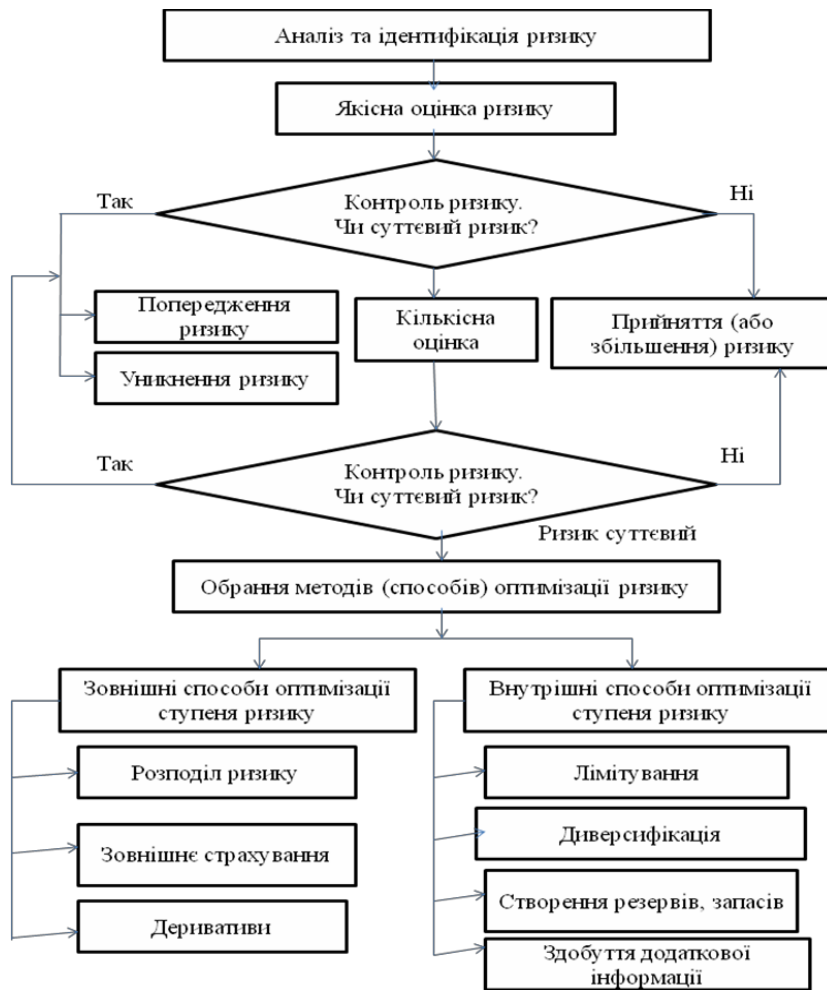


Рис. 1. Алгоритм процесу управління ризиком в ланцюзі поставок торговельного підприємства [1, с. 121]

важливіших задач торговельного підприємства, орієнтованого на успіх. Здатність швидко реагувати на зміни в оточуючому середовищі, вміння проаналізувати ситуацію, що склалась, є питаннями, що вимагають уваги в сучасних умовах ведення бізнесу.

Надалі здійснюється збір даних про змінні, що містять інформацію про поточний стан компанії та навколишнього середовища. Потім відбуваються ідентифікація факторів ризику, оцінювання ймовірності їх появи та формування профіля ризику підприємства.

За допомогою факторного аналізу виконуються функції пошуку, оцінювання та порівняння оптимального рішення. Функція пошуку передбачає додаткове дослідження можливих ризиків для того, щоби зробити їх поглиблений аналіз. Функція оцінювання полягає в детальному вивченні причин та факторів, які вплинули на розбіжність фактичних значень ризиків та планових показників. Порівняльна функція дає змогу співвіднести виникаючі ризики з певними критеріями, отже, виявити відмінності від заданого рівня ризику [8].

На основі ретельного аналізу матеріальних потоків та причин збоїв в роботі, що відбувалися в минулі періоди, здійснюється кількісне та якісне оцінювання ризиків, після чого розробляється модель логістичної системи. Якісне оцінювання дає змогу виявити області прояву ризику, а кількісне – оцінити величину ризиків у числовій формі.

Для дослідження логістичних процесів застосовуються імітаційні, аналітичні та оптимізаційні методи. Імітаційне моделювання дає змогу оцінити варіанти дій в умовах невизначеності. Тоді під час моделювання відносин учасників ланцюга поставок використовується принцип Парето, за якого визначається точка рівноваги, відхилення від якої може спровокувати погіршення критерія оптимальності учасників, розраховуються оціночні показники безлічі варіантів дій, на основі яких вибирається найкращий [6, с. 73]. В аналітичному методі застосовуються стандартні підходи до обчислення оцінок альтернатив. Методи оптимізації передбачають використання лінійного програмування, що дає змогу оцінити наявні альтернативи та вибрати найкращий варіант. Економічне

обґрунтування методів щодо скорочення витрат в ланцюзі поставок торговельного підприємства ґрунтується на прогнозуванні майбутніх умов та не дає гарантованого результату, оскільки прогноз може виявитися помилковим. Така невідомість впливає на ступінь небезпеки ризиків та розмір наслідків прийняття неправильного рішення, тому рекомендується формувати систему управління ризиками, паралельно проектуючи систему логістики. Для організації логістичної системи можна використовувати функціональний та процесний підходи.

За функціонального підходу ідентифікація факторів ризику здійснюється на окремих стадіях руху матеріальних потоків, а їх управління відбувається в межах відповідних функціональних зон. Головними недоліками функціонального підходу є неповне бачення процесу, труднощі оцінювання впливу кожної стадії на підсумковий результат, що характеризує ступінь ефективності логістичної системи.

За процесного підходу кожна логістична система й ланцюг поставок представлені у вигляді комплексу залежних процесів. У ланцюзі поставок рух матеріальних потоків розглядається як наскрізний процес, проводиться аналіз руху ризику, здійснюється його перетворення в інший вид, відбувається взаємне виключення декількох видів ризиків.

За процесного підходу управління ризиками має включати аналіз і координацію взаємодії всіх учасників ланцюга поставок та функціональних підрозділів підприємства [8]. Потоки ризиків за такого підходу розглядаються на декількох рівнях, детально описаних в табл. 1.

Є.В. Савоскіна та Н.А. Лихач пропонують представити загальну ефективність ланцюга поставок або логістичної системи як функцію прибутковості й ризику [8]:

$$E = f(R \times r), \quad (1)$$

де E – ефективність логістичної системи/ланцюга поставок, R – прибутковість, r – ризик.

Ризик можна представити функцією кількох змінних [8]:

$$r = f(E, S, e, l, o), \quad (2)$$

де E – змінні навколишнього середовища, S – змінні логістичної системи, e – змінні підприємства (ланки ланцюга), l – змінні інфраструктури, o – операційні змінні.

Така модель ефективності відображає вплив групи змінних на параметри потоків ризиків. Змінні підприємства, логістичної системи, інфраструктури та навколишнього середовища визначають ризик, пов'язаний з ланцюгами поставок загалом, властивий окремому виду бізнесу з огляду на реальні умови функціонування. Щодо операційних змінних варто відзначити, що дії осіб, які приймають рішення, можуть змінити окремі параметри ризику, скоротивши або підвищивши його ймовірність настання або рівень фінансових та інших наслідків. Таким чином, формування системи управління логістичними ризиками має здійснюватися задля досягнення оптимальних показників якості, надійності, економічної доцільності та ефективності ланцюгів поставок.

Висновки з проведеного дослідження. Управління ризиками в логістичній системі торговельного підприємства є істотним чинником успішного бізнесу. Ланцюг поставок є інтегрованою структурою, в рамках якої торговельне підприємство об'єднує зусилля зі своїми постачальниками та іншими посередниками, щоб ефективно довести продукцію до своїх споживачів.

Управління ризиками – один з найважливіших аспектів забезпечення сталого функціонування й розвитку логістичної системи торговельного підприємства, тому для підвищення ефективності логістичної діяльності торговельного підприємства необхідно розробити алгоритм врахування ризиків в процесі управління.

Таблиця 1

Визначення ризикових потоків на різних рівнях управління ризиком торговельного підприємства [9]

Рівень	Фактори ризику	Спосіб управління ризиками
1. Операція	Якість виконання й узгодженість операцій.	Спільна координація дій підрозділів, прозорість основних потоків, своєчасний контроль та моніторинг.
2. Інфраструктура	Робота технологічного обладнання та елементів інформаційної, транспортно-складської та виробничої інфраструктури.	Дотримання оптимального режиму обслуговування, постійний аналіз поточного стану інфраструктури.
3. Ланки ланцюгів поставок	Взаємодія учасників ланцюгів поставок та ступінь впливу окремих учасників.	Застосування різних варіантів взаємодії, висновки партнерських угод.
4. Логістична система	Збої в логістичних мережах та пов'язаних ланцюгах поставок.	Зміна структури логістичної системи, заснована на інформації від логістичних досліджень.
5. Оточення	Взаємодія підприємства із зовнішнім середовищем.	Прогноз виникнення ризиків за рахунок оперативного реагування.

Розглянута модель управління ризиками дає змогу не тільки порівнювати різні альтернативні варіанти організації логістичної діяльності в умовах ризику, але й ефективно управляти відповідними ризиками. Застосування такої моделі під час вирішення завдань управління ризиками в ланцюгах поставок торговельних підприємств дасть можливість здійснювати ефективну організацію логістичних процесів у відповідних ланках ланцюгів поставок.

Подальші дослідження слід спрямувати на вдосконалення роботи логістичних підрозділів торговельних підприємств на основі покращення їх інформаційно-аналітичного забезпечення та взаємодії з іншими підрозділами та організаціями як у внутрішньому, так і в зовнішньому ланцюгах поставок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни. Київ: КНЕУ, 2000. 292 с.
2. Саркісова Е.А. Риски в торгівлі. Управление рисками. Москва: Дашков и К°, 2009. 244 с.
3. Карпунцов М.В. Управління ризикостійкістю підприємств торгівлі: дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2014. 226 с.
4. Іляш О.Ф., Гринкевич С.С., Олексюк М.І. Теорія та практика управління ризиками підприємств торгівлі фармацевтичного ринку України. Львів: ФОП Бадікова Н.О., 2015. 185 с.
5. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства / за ред. Н.М. Ушакової. Київ: Хрещатик, 1999. 800 с.
6. Бай С.И. Деловой риск в управлении торговым предприятием: дисс. ... канд. экон. наук. Киев, 1996. 173 с.
7. Серафим Н.В. Поведінкові ризики персоналу в управлінні торговельним підприємством. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 2 (116). С. 131–136.
8. Савоскина Е.В., Лихач Н.А. Управление рисками с помощью оптимизации логистической системы. Universum: Экономика и юриспруденция. 2016. № 3 (24). URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/2980>.
9. Коцеруба Н.В. Оцінка операційних та фінансових ризиків у торгівлі. Вісник КНТЕУ. 2014. № 3 (95). С. 123–133.
10. Михайловська Л.В. Методика оцінки комерційного ризику на торговельному підприємстві. Вісник КНТЕУ. 2001. № 6. С. 83–84.
11. Удуд І.Р. Управління комерційним ризиком торговельного підприємства: дис. ... канд. екон. наук. Львів, 2012. 212 с.
12. Краснокутська Н.С., Лачкова В.М. Управління комерційними ризиками підприємств роздрібної торгівлі. Харків: Іванченко І.С., 2014. 144 с.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

FACTORS OF INFLUENCE ON COMPETITIVENESS LEVEL OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES

У статті автор проводить дослідження екзогенних та ендогенних факторів впливу на рівень конкурентоздатності підприємств машинобудування. Охарактеризовано систему заходів та управлінських рішень фахівців підприємства, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції. Розкрито алгоритми дій управлінського персоналу в системі управління підприємством щодо мінімізації негативного впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на рівень конкурентоздатності підприємства.

Ключові слова: машинобудівні підприємства, конкурентоспроможність, фактори впливу на конкурентоздатність, заходи підвищення конкурентних переваг.

В статье автор проводит исследование экзогенных и эндогенных факторов влияния на уровень конкурентоспособности предприятий машиностроения. Охарактеризована система мер и управленческих решений специалистов предприятия, направленных на повышение конкурентоспособности продукции. Раскрыты алгоритмы действий управленческого персонала в системе

управления предприятием относительно минимизации негативного влияния внутренних и внешних факторов на уровень конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: машиностроительные предприятия, конкурентоспособность, факторы влияния на конкурентоспособность, меры повышения конкурентных преимуществ.

In the article the author carries out research of exogenous and endogenous factors of influence on the level of competitiveness of mechanical engineering enterprises. The system of measures and managerial decisions of the specialists of the enterprise, aimed at increasing the competitiveness of products, is described. The algorithms of actions of the managerial staff in the enterprise management system concerning minimization of negative influence of internal and external factors on the level of competitiveness of the enterprise are revealed.

Key words: machine-building enterprises, competitiveness, factors of influence on competitiveness, measures of increasing competitive advantages.

УДК 338.4

Піскун Д.Н.

здобувач

Хмельницький національний університет

Постановка проблеми. Машинобудівна галузь була і залишається основою розвитку промисловості країни. Нині підприємства машинобудування перебувають у складних умовах ведення власної фінансово-господарської діяльності, що вимагає пошуку новітніх підходів до управління, запровадження заходів щодо зростання конкурентоспроможності підприємств та їхньої продукції. Для розроблення та впровадження системи заходів щодо підвищення конкурентоздатності підприємства необхідним є ґрунтовний аналіз усіх факторів, що впливають на його діяльність. Володіючи достатнім інформаційним забезпеченням, керівництво та провідні менеджери підприємства мають змогу визначити систему управлінських дій у поточній та стратегічній перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковими дослідженнями щодо забезпечення належного рівня конкурентоспроможності підприємства, підвищення конкурентоспроможності продукції, яка виготовляється вітчизняними промисловими підприємствами, визначення напрямів та заходів зростання конкурентоздатності займалася чимала кількість як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Дослідження цієї тематики висвітлені у працях І. Ансоффа, Т. Алексєвої, А. Алімова, Є. Бельтюкова, М. Гельвановського, І. Дашко, П. Друкера, Ф. Котлера, Н. Краснокутської, К. Кузнєцової, І. Ладунки, Т. Мокроусової, І. Почтарука, М. Портера, Л. Чумака, Й. Шумпетера, О. Харитонової та ін.

Активізація впливу глобалізаційних змін, ускладнення умов господарювання вітчизняних промислових підприємств вимагають подальшого дослідження цих питань з метою визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є проведення ґрунтовних досліджень щодо деталізації найсуттєвіших чинників, які впливають на рівень конкурентоздатності вітчизняних підприємств машинобудівної галузі з виокремленням напрямів протидії негативним факторам впливу та внесенням відповідних змін у систему управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень конкурентоспроможності підприємств машинобудування в загальному визначає конкурентоздатність усієї промисловості країни. Відповідно, набуті конкурентні переваги певної галузі впливають на рівень конкурентоздатності кожного підприємства.

Слід виокремити основні фактори конкурентоспроможності галузі, які стосуються також і конкурентоспроможності підприємства, зокрема:

– ресурсний (фізичні затрати ресурсів на одиницю готової продукції, які перебувають у зворотному зв'язку з показниками ефективності);

– ціновий (рівень та динаміка цін на всі використані ресурси виробництва та готову продукцію);

– «фактор середовища» (економічна політика держави та ступінь її дії на ринкового контрагента). Зазначені чинники агрегуються щодо конкурентоспроможності галузі. Ефективність чи продуктивність у галузі, які характеризують динаміку галузевих цін на сировину, напівфабрикати, трудові ресурси та готову продукцію, пов'язані з промисловою і зовнішньоекономічною політикою країни в межах обраних стратегічних орієнтирах розвитку [1, с. 43].

Конкурентоспроможність підприємства повинна забезпечуватися такими показниками, як висока виробнича ефективність, яка реалізується завдяки сучасному обладнанню, технологіям, кваліфікованим працівникам та здатністю завоювати й тривалий час утримувати стійні позиції на ринку, що забезпечується завдяки ефективному використанню принципів управління.

Головними умовами забезпечення належного рівня конкурентоспроможності підприємства є:

– забезпечення єдності розвитку техніки, технології, економіки, управління;

– застосування сучасних методів проведення досліджень і розробок (програмно-цільове планування, теорія прийняття рішень тощо);

– застосування наукових підходів до стратегічного менеджменту;

– розгляд взаємозв'язків функцій управління будь-яким процесом на всіх стадіях життєвого циклу об'єкта;

– формування системи заходів із забезпечення конкурентоспроможності різних об'єктів.

На рівень конкурентоспроможності будь-якого підприємства впливає досить значна кількість факторів, які диференціюються за джерелами виникнення, сферою походження, характером спеціалізації, тривалістю впливу, характером впливу, суб'єктом контролюваності (табл. 1). Кожній диференційній ознаці притаманна власна сукупність різновидів чинників впливу на конкурентоспроможність підприємства.

Як показує практика господарюючих суб'єктів, є дві узагальнені групи факторів рівня конкурентоспроможності підприємств.

До першої групи належать ендогенні, які визначаються характером діяльності самого підприємства. Натомість екзогенні фактори, що формують другу групу чинників впливу на конкурентоздатність підприємства, визначаються рівнем економіки країни, особливостями функціонування в зовнішньому оточенні.

До ендогенних факторів можна віднести такі, як:

– низька якість управлінського персоналу і небажання відійти від стереотипу господарювання, притаманного «ринку продавця», коли

Диференціація факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства*

Ознака диференціації факторів	Різновиди факторів впливу
За джерелами виникнення	– внутрішні (виникнення та потужність прояву внутрішніх факторів залежить від функціонування підприємств, системи загального менеджменту тощо); – зовнішні (поява та потужність прояву зовнішніх факторів не залежить від діяльності підприємств та визначається ситуацією у зовнішньому оточенні)
В залежності від напрямку походження	– економічні; – управлінські; – політичні; – наукові; – техніко–технологічні; – соціально-демографічні; – географічні; – екологічні
За характером спеціалізації	– загальні (здійснюють вплив на усі складники конкурентного оточення); – специфічні (впливають на складники конкурентного середовища, що функціонують у межах окремого регіону, галузі тощо); – індивідуальні (впливають тільки на зміни окремого складника конкурентного оточення)
За тривалістю впливу	– постійні; – тимчасові
За характером впливу	– стимулюючі (фактори, що сприяють підсиленню конкурентних позицій і стимулюють підвищення конкурентоспроможності окремого підприємства чи галузі); – дестимулюючі (фактори, що здійснюють негативний вплив на конкурентні позиції підприємства і стримують процес зростання його конкурентоспроможності)
За суб'єктом контрольованості	– неконтрольовані державою; – контрольовані державою, неконтрольовані підприємством; – контрольовані підприємством
Залежно від рівня взаємообумовленості	– природні (первинні) фактори (природні ресурси, географічне положення тощо); – похідні (вторинні) чинники (техніка, технологія, економічне середовище та інші).

*Сформовано автором за [2, с. 83; 3]

через відсутність альтернативи вітчизняні споживачі були змушені купувати те, що їм пропонували вітчизняні підприємства;

– недооцінка питань управління конкурентоспроможністю у практиці сучасного вітчизняного менеджменту;

– відсутність на більшості підприємств стратегії забезпечення конкурентоспроможності на середньо- та довгострокову перспективу (більшість вітчизняних підприємств промислового сектору з об'єктивних причин і досі недостатньо займаються питаннями власного стратегічного розвитку);

– високі енергоємність, матеріалоємність і трудоємність виробничого процесу, що підвищує собівартість вітчизняної продукції машинобудування порівняно з імпортними аналогами [4, с. 190–192].

До чинників зовнішнього оточення, що впливають на рівень конкурентоспроможності промислового підприємства належать:

– економічні умови в яких функціонує підприємство (рівень розвитку господарства загалом та окремих його галузей; інвестиційна привабливість країни; стан оподаткування та підтримка стратегічних галузей; рівень заробітної плати в країні,

в регіоні, в галузі; частка наукомісткої продукції у загальному експорті країни тощо);

– рівень монополізації економіки країни (кількість та структура природних монополій в країні; стан конкуренції на ринку; ефективність діяльності антимонопольного комітету; легкість входження на ринок нових суб'єктів господарювання);

– ресурсний потенціал (забезпеченість країни власними природними ресурсами; рівень екологічного навантаження; стан та захищеність всіх видів природних ресурсів);

– соціальні умови (рівень безробіття в країні; структура робочої сили; якість підготовки кваліфікаційної робочої сили; співвідношення різних категорій працівників; ціна на робочу силу в країні, в регіоні, в галузі; культурний рівень розвитку суспільства);

– правове оточення (підлаштованість законодавчої бази; дійовість нормативноправових актів);

– рівень державної підтримки (стан і напрям внутрішніх реформ; пріоритети розвитку країни та її стабільність; участь країни у світових інтеграційних процесах; напрями зовнішньої політики);

– особливості ринкової інфраструктури країни (достатність інформаційного забезпечення; розга-

луженість і різноманітність транспорту; стан банківського і страхового обслуговування; ступінь розвитку посередницьких організацій та ін.) [5, с. 222].

Зростання рівня конкурентоспроможності підприємства реалізується шляхом конкретних управлінських впливів, що дозволяють регулювати рівень та динаміку чинників. При цьому не всі вони однаково піддаються регулюванню на рівні підприємства. З цього погляду цілком правомірною слід вважати класифікацію чинників конкурентоспроможності на регульовані (в основному чинники внутрішнього середовища) та нерегульовані, тобто незалежні від підприємства. Системний підхід до аналізу чинників конкурентоспроможності підприємства припускає не лише вплив їх на рівень результуючого показника, але також і наявність міжфакторних взаємозв'язків. Слід виділити взаємозалежні (тобто такі, при зміні хоча б одного з яких змінюються й інші) і незалежні чинники. Більшість чинників конкурентоспроможності можуть бути класифіковані як взаємозалежні.

До незалежних належать, як правило, випадкові чинники. Відповідно до внутрішньої структури чинників доцільно їх диференціювати на прості, тобто ті, які не підлягають подальшій деталізації, та комплексні, які враховують в себе системно взаємодіючі чинники. З погляду аналізу і реалізації управлінських впливів необхідно оперувати простими чинниками, оскільки на практиці розподіл узагальнених факторів не завжди є можливим. За характером виникнення виокремлюють первинні фактори та похідні. Похідні є так званим результатом впливу первинних, тому з погляду управління слід впливати саме на первинні фактори [6].

Конкурентоспроможність продукції є результатом використання взаємопов'язаних економічних, організаційних, науково-технічних, виробничих, організаційних, маркетингових та інших факторів, а також це є показник, що характеризує ефективність виробництва та визначає прибутковість підприємства. Формуючи певний алгоритм дій, управлінським персоналом повинні братися до уваги результати оцінювання впливу факторів конкурентоспроможності. Таким чином, можна сформулювати потенційну систему заходів для того, щоб зменшити вплив негативних факторів на забезпечення конкурентоздатності продукції машинобудівного підприємства.

Конкурентоспроможність продукції вирізняється системою показників та параметрів, що відображають її узагальнені кількісні та якісні характеристики. Оцінювання показників конкурентоспроможності продукції здійснюють дві сторони: споживачі та виробники. Всебічне і глибоке вивчення процесу конкурентоспроможності продукції загалом залежить від того, наскільки правильно будуть обрані методи дослідження. Це

дає можливість установити тенденції та закономірності визначення кількісних характеристик продукції та вибрати оптимальні шляхи підвищення її конкурентоспроможності для поліпшення діяльності підприємства.

Під час оцінювання конкурентоспроможності вибраної продукції на перспективу необхідно використовувати прогнозну інформацію про неї, а також враховувати перспективні тенденції на ринку та інформацію про зміну діючих у країні стандартів і законодавства щодо виробництва цієї продукції та динаміки споживчого попиту [7, с. 70].

Серед внутрішніх факторів конкурентоспроможності інноваційної продукції важлива роль належить технологічному фактору, який включає в себе технічний рівень продукції і технологію виробництва. Конкурентоспроможність технології – базова категорія щодо конкурентоспроможності інноваційної продукції. Вона багато в чому залежить від конкурентних можливостей взаємодіючих засобів виробництва і робочої сили, а також від зовнішніх факторів (технологічного процесу в масштабах країни і за кордоном, розвиненості ринку інновацій, розвитку науки). Основною формою конкуренції в інноваційній сфері є науково-технічна перевага нової продукції, яка визначається перевагою наукових досягнень інженерно-технічних працівників [8, с. 135].

Підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно розглядати як довгостроковий послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний планомірно, відповідно до обраної стратегії довгострокового розвитку, з урахуванням змін у зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства і внесенням відповідних коректив. До організаційних заходів, які сприяють зростанню конкурентоспроможності підприємства, відносять: забезпечення пріоритетності продукції; зміну якості виробу і його технічних параметрів з метою врахування вимог споживача та його конкретних запитів; виявлення переваг товару порівняно з товарами заміниками; виявлення недоліків товарів-аналогів, які випускають конкуренти; вивчення заходів конкурентів з удосконалення аналогічних товарів; виявлення й використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції; нові пріоритетні сфери використання продукції; диференціацію продукції, що забезпечує відносно стійкі переваги споживачів, які віддаються певним видам взаємозамінних товарів; вплив безпосередньо на споживача шляхом штучного обмеження надходження на ринок нових товарів, проведення реклами, надання грошового або товарного кредиту [9, с. 8].

На макрорівні має бути сформована загальна стратегія реформування сектору машинобудування з детальною оцінкою потреби у модерні-

зації для різних підгалузей машинобудування, розроблення сукупності заходів, які відповідають цим потребам, а також має бути інтегрованою в ширшу рамкову політику розвитку промисловості. Як перспективні шляхи вирішення означених проблем на рівні управління машинобудівною галуззю слід розглянути можливість здійснення широкого комплексу внутрішньодержавних заходів, таких як залучення інвестиційних ресурсів для модернізації виробничої бази машинобудівних підприємств, розвиток їхнього науково-технічного потенціалу [10, с. 50].

З метою побудови конкурентної позиції підприємства слід здійснювати моніторинг конкурентного середовища щодо своєчасного виявлення і прогнозування тенденцій розвитку конкурентних ситуацій, що впливають на конкурентну позицію підприємства; проводити оцінку його конкурентних переваг та формувати і реалізовувати ефективні конкурентні стратегії. Для формування конкурентної стратегії, яка спрямована на зміцнення конкурентної позиції підприємства, необхідно впроваджувати такі заходи:

- проводити постійний моніторинг конкурентних переваг і здійснювати порівняльний аналіз діяльності підприємств-конкурентів;
- запозичити практичний досвід з організації виробництва та збуту розвинених країн;
- проводити за можливості технологічне оновлення виробничих ресурсів;
- здійснити вибір надійних постачальників сировини, матеріалів, енергоносіїв;
- підвищити ефективність використання ресурсів підприємства тощо [11, с. 335].

Висновки з проведеного дослідження. Під впливом активізації інтеграційних процесів країни та обрання європейського вектору розвитку необхідним є насамперед підвищення конкурентоздатності підприємств промисловості, що впливає на розвиток всієї економіки країни та відносини із зовнішніми бізнес-партнерами, розвиток експортно-імпортного потенціалу, залучення інвестиційних ресурсів, використання усіх можливих резервів та поступове (стабільне) входження на ринки інших країн. Тому для визначення напрямів забезпечення та розвитку конкурентоспроможності підприємства, що є нагальною потребою, необхідною на кожному підприємстві проведення деталізованого аналізу усіх без винятку зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на конкурентоспроможність, тобто можливість набуття пріоритетів господарювання у посиленому сучасному конкурентному бізнес-середовищі функціонування.

Зростання конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі має бути одним із важливих стратегічних завдань, тобто характеризуватися достатнім рівнем державної підтримки,

впровадженням новітніх управлінських підходів щодо опрацювання відповідних інформаційних даних, виокремленням найбільш впливових факторів, визначення алгоритму дій щодо зменшення впливу негативних факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх. На нашу думку, на машинобудівному підприємстві повинна бути система управління конкурентоспроможністю продукції, в якій будуть чітко окреслені суб'єкти об'єкти, мета, завдання інструментарій, засоби досягнення мети тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Почтарук І.С. Методичні підходи до оцінки галузевої конкурентоспроможності. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. 2011. Вип. 7. С. 41–45.
2. Дашко І.М. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємств. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 13–2. С. 80–84.
3. Сусіденко Ю.В., Вознюк М.А. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/> (дата звернення: 20.10.2018).
4. Ладунка І.С., Братанов М.І. Дослідження факторів впливу на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. Економіка і суспільство. 2016. № 5. С. 189–194.
5. Кузнєцова К.О. Конкурентоспроможність підприємства на основі ресурсного потенціалу. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2013. № 10. С. 219–223.
6. Литвинюк О.П. Основні чинники впливу на конкурентоспроможність підприємств хлібопекарської галузі. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2013. № 2. С. 56–62.
7. Желуденко К.В. Сутність та фактори конкурентоспроможності продукції підприємств України. Інтеллект XXI. 2017. № 1. С. 66–71.
8. Лісовська Л.С., Ріжко І.А. Фактори забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції. Проблеми формування та реалізації конкурентної політики : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, 19–20 вересня 2013 року, Львів / Національний університет «Львівська політехніка» [та інші]. Львів. 2013. С. 134–135.
9. Бельтюков Є.А., Безнощенко Н.О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2013. № 3(2). С. 7–10.
10. Носирев О.О. Вплив зовнішніх факторів на фінансові результати машинобудівних підприємств України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 10(2). С. 47–51.
11. Алексєєва Т.І. Формування стратегії зміцнення конкурентної позиції машинобудівних підприємств Харківського регіону. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 9. С. 331–337.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ Й ОРГАНІЗУВАННЯ ТРАНСПОРТУВАННЯ НЕГАБАРИТНОГО ТА НЕСТАНДАРТНОГО ВАНТАЖУ

THEORETICAL ASPECTS OF THE PLANNING AND ORGANISATION OF OVERSIZED AND NON-STANDARD CARGO

Розглянуто теоретичні аспекти планування та організування процесу транспортування негабаритних вантажів, які характеризуються нестандартними розмірами, об'ємами та вагою. Проаналізовано етапи планування процесу транспортування негабаритних вантажів. Розглянуто заходи з організації транспортування негабаритних вантажів. Обґрунтовано необхідність диференційованого підходу до планування та організації процесу транспортування негабаритного та нестандартного вантажу, зважаючи на його проектну основу порівняно із транспортуванням вантажу стандартних параметрів. Розроблення такого проекту технології транспортування вантажів шляхом включення для виконання проектного постачання транспортно-логістичних організацій дасть змогу оптимізувати цей проект на підставі стандартизації окремих операцій або підпроцесів.

Ключові слова: транспортний процес, транспортна система, транспортна інфраструктура, негабаритний вантаж, планування й організація транспортування.

Рассмотрены теоретические аспекты планирования и организации процесса транспортировки негабаритных грузов, которые характеризуются нестандартными размерами, объемами и весом. Проанализированы этапы планирования процесса транспортировки негабаритных грузов. Рассмотрены мероприятия по организации транспортировки негабаритных грузов. Обоснована необходимость дифференцированного подхода к планированию и организации процесса транспортировки негабаритного и нестандартного груза, принимая во вни-

мание необходимость применения проектных подходов по сравнению с транспортной грузом стандартных параметров. Разработка такого проекта технологии транспортировки грузов путем включения для выполнения проектного снабжения транспортно-логистических организаций позволит оптимизировать в дальнейшем затраты на подобные проекты на основе стандартизации отдельных операций или подпроцессов.

Ключевые слова: транспортный процесс, транспортная система, транспортная инфраструктура, негабаритный груз, планирование и организация транспортировки.

The theoretical aspects of planning and organisation of the process of transportation oversized cargo have been reviewed. This aspects are characterised by non-standard size, volume, weight of cargo. The planning stages of the transportation process of non-standard cargo have been analyzed. It was considered arrangements for the organisation of transportation non-standard cargo. The necessity of a differentiated approach to the planning and organization of the transportation process oversized and non-standard cargo have been justified, in consideration to necessity using design approach according to transportation of non-standard cargo. Development of the project for transportation of goods by including transport and logistics organisations for realization of project supply will optimize transport costs for such projects in future based on standardization of individual processes or sub-operations.

Key words: transport process, transport system, transport infrastructure, oversized cargo, planning and organization of transportation.

УДК 338.47

Рикованова І.С.
старший викладач
кафедри маркетингу і логістики
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Процес транспортування будь-якого вантажу, незалежно від відстані, складності та характеристик, потребує планування та організації. Нині досить розробленими й обґрунтованими є питання транспортування стандартних або тих, що піддаються стандартизації, вантажів. Негабаритні вантажі істотно різняться за своїм призначенням та вимогами до переміщення та складання, а тому й процес транспортування буде вимагати диференційованого й індивідуального підходу. Така індивідуалізація тягне за собою щоразу проектування нових, нестандартних варіантів транспортування що, очевидно, можна віднести до проектної діяльності, основою якої є планування, організація та інтеграція потоків проектним інтегратором – логістичним провайдером, який позиціонує себе на ринку транспортно-логістичних послуг як 3PL-провайдер. Організувати процес постачання вантажів негабаритів силами одного виробника устаткування або покупця є досить суперечливим завданням унаслідок трудомісткості процесів як за часовою ознакою, так і у зв'язку з необхідністю залу-

чення різних фахівців та вивченням і аналізом нормативно-правової бази з цього питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності транспортування вантажів висвітлені в роботах [1, 2]. У працях [3, 4] розглядалися найбільш економічно придатні варіанти (види транспорту та маршрути) перевезення негабаритного вантажу через призму можливості доставки «від дверей до дверей». Окремі питання планування процесу транспортування великогабаритних вантажів в Республіці Польща розглядалися у праці [5]. Але нині відсутнє достатнє обґрунтування диференційованого підходу як проектної технології під час планування та організування процесу транспортування негабаритних та нестандартних вантажів для стандартизації окремих операцій або підпроцесів із залученням логістичного оператора.

Постановка завдання. Зважаючи на унікальні та нестандартні характеристики негабаритних вантажів, особливі вимоги до побудови маршрутів і документального супроводу, метою дослідження

є визначення та аналіз етапів планування і організування процесу транспортування залежно від специфічних особливостей вантажу.

Виклад основного матеріалу досліджень. Транспортний процес є важливою ланкою в логістичному ланцюгу постачань, метою якого є переміщення вантажу чи людського потоку з одного чи декількох пунктів відправлення до певного (одного чи декількох) пункту призначення із використанням відповідного виду транспорту. Для реалізації транспортного процесу використовуються відповідні мережі (автошляхи, залізничні колії, авіаційні шляхи, парки транспортних засобів, станції техобслуговування, пункти зупинок для транспортних засобів та осіб, мережа пристроїв для забезпечення контролю та безпеки руху, система операційного управління транспортуванням та операції, пов'язані з ним. Транспортна система складається з низки елементів, таких як засоби транспорту, транспортна інфраструктура, відповідальні за функціонування системи особи (відповідність установленим принципам й правилам реалізації транспортних послуг, дозволи на переміщення вантажів чи осіб із пункту відправлення до пункту отримання через можливі розподільчі чи перевалочні пункти, склади). Зважаючи на наявність точок зупинок руху матеріального чи людського потоків у транспортній інфраструктурі, таких як склади, термінали перевантажень, центри розподілу (дистрибуції), можна стверджувати, що поєднання цих елементів також становить специфічну підсистему в межах системи транспортування, яка є складником логістичної системи.

Перелічені складники транспортної системи є відносно постійними об'єктами, які визначають зв'язки між місцями відвантаження, переробки (перевантаження, перевалки) й отримання вантажів і є підґрунтям для побудови й планування процесу переміщення (перевезення, транспортування), що буде включати системні складники: середовище, предмет та засіб транспортування, радіус та маршрути переміщення та процес організування.

Нині в Україні, незважаючи на достатню конкуренцію в галузі транспортно-експедиційних послуг, не так багато компаній пропонують організацію перевезень негабаритного та нестандартного або проектного вантажу. Під час аналізу комерційних пропозицій тільки 30 транспортних компаній, які розмістили інформацію про надання послуг із перевезення негабаритного вантажу автомобільним транспортом, а серед них – тільки 4, які позиціонують себе як такі, що спеціалізуються насамперед на організації транспортування негабаритних та проектних вантажів [13].

Процес планування транспортування (переміщення) є ключовим у роботі транспортно-логістичних підприємств. Правильно організований процес приносить певні визначені та заплановані вигоди

всім учасникам ланцюга постачань, що дає шанс на подальший розвиток взаємин суб'єктів процесу постачання та уможливорює зниження логістичних витрат замовником послуг із перевезення.

Транспортний процес має бути запланований таким чином, щоби реалізувати всі вимоги замовника. Правильно заплановані логістичні послуги характеризуються тим, що «затримують» капітал на підприємстві та сприяють зростанню конкурентоздатності підприємства. Підприємство, плануючи транспортний процес, має звернути особливу увагу на мінімізацію засобів транспортування й перевантаження під час виконання послуги. Найскладнішим є завдання для особи, яка відповідає за весь процес, тому що має задовольнити клієнта, пропонуючи послуги високої якості, переміщуючи вантаж швидко, дешево та безпечно. Також має бути врахований і такий очевидний аспект стосовно мінімізації витрати та максимізації прибутку підприємства.

Всі дії з транспортування слід запланувати таким чином, щоби процес від моменту отримання транспортного доручення на транспортування та доведення замовлення до клієнта був гнучким та виконувався без запізень на всіх етапах. Сьогодні спостерігається зростання попиту на аутсорсинг транспортних послуг і кількості транспортно-експедиційних компаній, які пропонують комплексне обслуговування транспортних та інших логістичних процесів, що приводить до розвитку галузі Transport Systems and Logistics (TSL) (транспортні системи і логістика) [6].

На підставі аналізу спостережень та звітних даних підприємство має удосконалювати власний процес планування для верифікації того, що обрана стратегія є дієвою. При цьому реакція на важко передбачувані обставини має бути швидкою, що дає удосконалювати в подальшому план розвитку та діяльність із надання послуг.

Процес планування розпочинають із ретельного аналізу зовнішнього оточення та внутрішнього середовища підприємства (наприклад, необхідних запасів). Оцінку макросередовища можна здійснити за допомогою відомого PEST-аналізу, який дає можливість проаналізувати окремі явища в групах з урахуванням впливу політичних, економічних, соціальних, культурних та технологічних факторів і є інструментом довготермінового (перспективного) планування [7]. Результати проведеного PEST-аналізу можна використати для SWOT-аналізу, для виявлення та систематизації сильних та слабких сторін підприємства. Для аналізу мікросередовища зазвичай використовують модель Портера, на підставі якої розглядають конкретний ринок (в нашому разі – транспортні компанії). Тобто аналізуватися має саме транспортне підприємство як посередник між постачальником та отримувачем замовлення.

Транспортні компанії будують свою діяльність таким чином, щоб перевезти найбільше із вико-

ристанням найменшого числа транспортних засобів, при цьому мають бути задоволені вимоги клієнтів, терміни поставок, ліміти вантажомісткості транспортних засобів тощо. Перевізники (надавачі транспортно-експедиційних послуг), які мають великий та різноманітний парк транспортних засобів, сьогодні використовують для планування своєї діяльності сучасні інформаційні технології та системи, що приводить до зниження витрат, пов'язаних із бізнес-плануванням, а також відстеженням за переміщенням вантажу й швидким реагуванням на непередбачувані обставини.

Важливим елементом під час планування процесу транспортування є розподіл відповідних транспортних засобів й найкраще використання поверхні та об'єму завантаження. Окрім цього, слід звернути увагу на робочий час водіїв як невід'ємної частини процесу переміщення вантажу. Нині широко використовується система управління транспортом TMS для планування маршрутів. Продукти TMS враховують різноманітні аспекти: відстань, вартість використання автотранспорту, часові параметри, характеристики вантажів, час для розвантаження/завантаження. Окрім планування, цей програмний продукт дає можливість здійснювати контроль виконання маршрутів і аналізувати ефективність використання транспорту й рентабельність роботи (оцінка транспортних витрат з врахуванням автотранспорту, клієнтів) [8].

Процес транспортування негабаритного, а тим більше, нестандартного вантажу відрізняється від транспортування традиційних вантажів, як таких що піддаються процесу стандартизації. Вага та об'єми вантажу часто перевищують зазначені нормами дозволені габарити для перевезення по автошляхах загального користування. Для транспортування нестандартних та негабаритних вантажів практично у всіх ситуаціях виникає потреба у використанні спеціалізованого обладнання, яке має можливість пристосуватися до конкретних умов та вимог перевезення. Згідно із [9], понад-нормативним, нестандартним, негабаритним вантажем вважається такий, розміри якого перевищують за шириною 2,6 м, за висотою від поверхні дороги – 4 м, за довжиною – 22 м, фактичну масу понад 40 т, або якщо вантаж виступає за задній габарит транспортного засобу більш як на 2 м.

Під час планування транспортування традиційними (стандартним) транспортом береться до уваги:

- підбір транспортного засобу;
- визначення маршрутів;
- врахування робочого часу та часу перебування водіїв за кермом;
- відповідне обладнання та пристосування для закріплення, розвантаження/завантаження вантажу тощо.

Нині це не є складним завданням, бо зводиться до стандартних процедур та рішень (з огляду на

здатність до стандартизації вантажів), і здебільшого ці операції легко плануються через відповідні програмні продукти.

Під час транспортування нестандартного, негабаритного вантажу слід звернути увагу на декілька ключових моментів:

- 1) дорожня інфраструктура;
- 2) технічний стан шляхів;
- 3) конструкція шляхів.

Під час оцінки перелічених складників слід розглядати:

- висоту та ширину дорожнього полотна,
- наявність та кути поворотів,
- наявність перешкод природного характеру,
- технічний стан основ та платформ мостів, їх висоту та дозволене навантаження на них,
- наявність електромереж та залізничних колій,
- поточні ремонти автошляхів тощо.

Процес планування перевезення негабаритного та нестандартного вантажу є складним у реалізації. Не завжди стандартний маршрут є придатним та оптимальним для таких видів перевезень. Часто під час прокладання транспортного коридору виникає необхідність демонтажу дорожніх знаків та вказівників, які після проходження вантажу слід привести до належного стану, і витрати за такими операціями несе транспортна компанія або замовник перевезення.

Окрім вирішення технічних та інфраструктурних проблем, для організації транспортування негабаритного вантажу згідно із [10, 11] слід оформити відповідні дозвільні документи, які визначають терміни та час транспортування, максимальну швидкість транспортного засобу на окремих ділянках маршруту, організацію руху. Залежно від габаритів вантажу виникає необхідність супроводу, який має забезпечити регулювання руху під час пересування по шляхах загального призначення або в межах міст та населених пунктів, перевірку траси, нагляд та допомогу водіям на окремих ділянках руху тощо.

Часто процес транспортування негабаритних та нестандартних вантажів є причиною ускладнення пересування інших учасників дорожнього руху, тому такі перевезення намагаються запланувати на нічні години.

Підсумовуючи, можна окреслити такі етапи під час планування процесу перевезення негабаритного, нестандартного вантажу:

- 1) визначити габарити вантажу – довжину, ширину, висоту – з метою підбору відповідного транспортного засобу;
- 2) визначити вагу вантажу для підбору транспортного засобу відповідної вантажопідйомності та з відповідною кількістю осей;
- 3) визначити вид вантажу для підбору місця завантаження, розвантаження, та підрахунку часу на процес постачання;
- 4) розрахунок та планування маршруту;

5) отримання дозвільних документів на транспортування;

6) планування альтернативних схем транспортування (наприклад, альтернативний транспорт, маршрут).

Процес організації транспортування має відповідати основним пунктам створеного, проаналізованого й взятого за основу плану і передбачає такі складники:

- вибір відповідного транспортного засобу;
- підбір складу водіїв;
- прокладання маршрутів перевезення.

Якщо йдеться про стандартні перевезення, то застосовують і стандартні підходи до побудови маршрутів: один-до-одного та один-до-багатьох (маятниковий); багато-до-багатьох (кільцевий).

Нині все більшої популярності набуває естафетний маршрут, де під час транспортування діють перевантажувальні пункти, на яких вантаж розвантажується, пересортовується на дрібніші партії та перевантажується на мобільніший транспорт із метою дистрибуції [12].

У разі планування та організації процесу транспортування нестандартного та негабаритного вантажу є ширше коло аспектів, на які слід звернути увагу:

- підбір відповідного транспортного засобу;
- підбір кваліфікованого персоналу з обслуговування перевезення;

– підготовка транспортного засобу до процесу транспортування;

– оцінка технічного стану транспортного засобу;

– підготовка документального супроводу процесу транспортування;

– підготовка та перевірка технічного стану допоміжного обладнання, необхідного для процесу транспортування;

– інформування відповідних служб, які можуть бути причетними до транспортування (дорожня, енергетична, супровід, поліція);

– дослідження та аналіз маршруту, шляхів переміщення та перешкод тощо.

З огляду на вказане, організація процесу транспортування негабаритних та нестандартних вантажів може займати доволі тривалий час і вимагати від організаторів певного досвіду та професійності.

У табл. 1 наведено можливий перелік заходів під час організації процесу транспортування негабаритних та нестандартних вантажів.

Планування й організація транспортування традиційних, стандартних вантажів передбачають приблизно такі самі заходи, але витрати на їх реалізацію є нижчими (не виникає необхідності, наприклад, отримання дозволів, узгодження маршрутів, дослідження доріг та шляхів).

Висновки з проведеного дослідження. Планування та організування транспортування нега-

Таблиця 1

Орієнтовні заходи з організування транспортування негабаритних та нестандартних вантажів

Вид заходу	Опис заходу
Підбір транспортного засобу	Розрахунок та визначення параметрів автотранспорту (вантажопідйомність, довжина, наявність причепів, кріплень, осей тощо)
Планування конфігурації складу транспортного засобу	Розрахунок параметрів тягача разом із причіпними конструкціями
Розроблення маршруту	Визначення найвигіднішого маршруту транспортування
Апробація маршруту	Проїзд обраним маршрутом з метою оцінки потенційних перешкод під час транспортування
Пошук альтернативних маршрутів	Визначення альтернативних маршрутів, які мають можливість обійти проблемні ділянки попередньо дослідженого маршруту
Узгодження та затвердження маршруту	Аналіз альтернативних маршрутів з розрахунком часу, вартості транспортування, вибір оптимального маршруту та подання документів у відповідні інстанції на погодження
Аналіз робіт, пов'язаних із підготовкою шляхів та доріг до транспортування	Проїзд обраним маршрутом, визначення переліку робіт, пов'язаних із підготовкою доріг та трас (наприклад, демонтаж освітлювальних приладів, дорожніх знаків, інших перешкод)
Планування робіт та коштів для підготовки шляхів та доріг до транспортування	Планування робіт та отримання дозвільних документів, планування ремонтних робіт, аналіз та оптимізація витрат
Організація отримання дозвільних документів	Складання, оплата та отримання узгоджень разом із дозволами та транспортування негабаритного чи нестандартного вантажу
Складання плану дій на весь термін транспортування	План дій та робіт для кожного учасника процесу транспортування із врахуванням часу та ділянок траси
Організація супроводу (охоронного, спеціалізованого, Державтоінспекції)	Складання звернення у відповідні інстанції із проханням забезпечити необхідні умови для безпеки руху
Конфігурація транспортного засобу та завантаження	Підготовка тяглового транспортного засобу разом із причіпними конструкціями, завантаження

Джерело: складено за комерційними пропозиціями [13]

баритних та нестандартних вантажів вимагають від виконавця такого замовлення насамперед досвіду, знань та гнучкості й швидкого реагування на непередбачувані обставини. Однозначно, що організація такого переміщення буде потребувати індивідуальної логістичної підготовки та тісної співпраці перевізника і замовника. Сьогодні багато підприємств-перевізників пропонують послуги із транспортування, але не кожен із них готовий виконати таке замовлення, бо виконання такої послуги вимагатиме від нього, окрім наявності спеціалізованих транспортних засобів та обладнання, ще й індивідуального, унікального підходу до планування та організації процесу транспортування.

Сьогодні досить розроблені та обґрунтовані моделі процесу постачання на підставі стандартизації й уніфікації (в ланцюгу – постачання, транспортування, перевалка/складування). Але залишається відкритим питання створення і застосування найбільш ефективних форм планування, організації та управління ланцюгами постачань негабаритних та нестандартних вантажів, у тому числі моделювання взаємодії між учасниками ланцюга постачань під час виконання такого типу замовлень, які, що виглядає цілком логічним, найвигідніше буде віддати на аутсорсинг досвідченим логістичним провайдерам. Це дасть змогу синхронізувати етапи проектування, планування та організації транспортування негабаритних та нестандартних вантажів, а також у майбутньому уніфікувати окремі підпроцеси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ачкасова Л.М. Обґрунтування факторів ефективності перевезення вантажів / Л.М.Ачкасова // Економіка транспортного комплексу. – Вип. 25. 2015. С. 145–153.
2. Калініченко Л.Л. Логістичний підхід до вибору виду транспортування вантажів / Л.Л. Калініченко // ЕКОНОМІКА: реалії часу. № 2(18), 2015. С. 269–274.
3. Перевезення негабаритних і великовагових вантажів у транспортних системах / А.М. Котенко, О.В. Лаврухін, П.С. Шилаєв, А.В. Світлична, В.І. Шевченко, інж. О.М. Пилипейко // Збірник наукових праць УкрДАЗТ. Експлуатація залізниць. Вип. 145. 2014. С. 50–59.
4. Алькема В.Г. Маршрутизації доставки вантажів автомобільним транспор-

том / В.Г. Алькема // Збірник наукових праць НТУ 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/Vntu_2011_24\(2\)_27.pdf](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/Vntu_2011_24(2)_27.pdf).

5. Pisz Iwona. Uwarunkowania realizacji projektów logistycznych w branży transport-spedycja-logistyka na przykładzie przewozu ładunków ponadnormatywnych / cz. 1, cz. 2 / Pisz Iwona, Łapuńka Iwona // Logistyka 3.2014. S. 5131–5155. «Трал Сервіс». Перевезення негабаритних вантажів. URL: <https://negabarit.com.ua/perevozki-negabaritnyh-gruzov/?lang=uk>.

6. Pluciński M., Semenov Iouri N., Filina L., Kotowska I., Wiktorowska-Jasik A., Zintegrowane łańcuchy transportowe, Difin, Warszawa 2008.

7. PEST анализ: разбираем подробно. URL: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/pest/>

8. Облачные системы для бизнеса. Управление транспортом. URL: <https://abmcloud.com/solution/upravleniye-transportom/>

9. Постанова Кабінету Міністрів України від 10 жовтня 2001 р. № 1306 «Про Правила дорожнього руху». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1306-2001-%D0%BF>

10. Постанова Кабінету Міністрів України від 18 січня 2001 р. № 30 «Про проїзд великогабаритних та великовагових транспортних засобів автомобільними дорогами, вулицями та залізничними переїздами». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/30-2001-%D0%BF>.

11. Постанова Кабінету Міністрів України від 10 жовтня 2001 р. № 1306 «Про Правила дорожнього руху». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1306-2001-%D0%BF>.

12. Stajniak M., Hajdul M., Folyński M., Krupa A., Transport i spedycja, Wydanie 2, Biblioteka Logistyka, Poznań 2008

13. Комерційні пропозиції «Інтерфрайт», ТК «Аврора», Підприємство ДТЕП «ІСТ-Захід», КАТ КЛ Україна, «Optimal Logistic», ТЗОВ «Таніт Груп», «LaneMax», ЕТС (Європейське транспортне підприємство), «Garant Group», NT TRANS, «АвтоТрансГарант», «Негабарит-Агро», Логістична компанія – ЗРЛ оператор «Корсель», Транспортно-Експедиційна компанія TransLife, «Формат Форвардінг», ТОВ «Галтранс», ТОВ «Західброксервіс», Компанія «Глорія Карго 8358», «CARGO B&W», «ТРАНСВОСТОК», «MeerLand», ТОВ Гелексі Транс, Спільне українсько-німецьке підприємство «Інпроспед», ТЗОВ «АТЗТ ТРАНССЕРВІС», «КА-ТРАНС», «RUH CARGO», ТОВ «Марін-Транс», «Rona», PanLogistic.

МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ ДО ПРОЦЕСІВ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТА ОЦІНКИ ПОСЛУГ ТУРИЗМУ

METHODS OF ATTITUDE OF BUSINESS STAFF OF TOURISM TO THE PROCESSES OF INCREASING QUALITY AND EVALUATION OF SERVICES OF TOURISM

У статті розглядаються окремі питання залучення персоналу сфери туризму до підвищення якості та оцінки послуг. Порівнюються традиційні методи впливу на персонал підприємства із сучасними стилями управління персоналом. Розглядаються нестандартні методи пошуку інноваційних ідей, зокрема метод використання чотирьох так званих «лінз сприйняття» [9], кожна з яких являє собою новий погляд на бізнес, клієнта та зовнішнє середовище. Аналізується така характерна особливість туристичної галузі, як орієнтація на реалізацію послуг. Досліджуються фактори, що сприяють підвищенню якості послуг туристичних підприємств. Визначається, що лише методи, орієнтовані на розвиток креативності та інноваційного мислення персоналу сучасних підприємств сфери туризму, повинні стати основним напрямом менеджменту та фактором підвищення якості й оцінки послуг туризму.

Ключові слова: методи управління, туристична галузь, менеджмент, креативність, якість послуг.

В статье рассматриваются отдельные элементы менеджмента туристической сферы в контексте привлечения персонала к повышению качества и оценки услуг. Описываются и сравниваются традиционные методы воздействия на персонал предприятия с современными стилями управления персоналом. Рассматриваются нестандартные методы поиска инновационных идей, в частности метод использования четырех так называемых «линз восприятия», каждая из которых представляет собой новую точку зрения на бизнес, клиента и внешнюю среду. Анализируется такая характерная особенность туристической

отрасли, как ориентация на реализацию услуг. Исследуются факторы, способствующие повышению качества услуг туристических предприятий. Определяется, что только методы, ориентированные на развитие креативности и инновационного мышления персонала современных предприятий сферы туризма, должны стать основным направлением менеджмента и фактором повышения качества и оценки услуг туризма.

Ключевые слова: методы управления, туристическая отрасль, менеджмент, креативность, качество услуг.

The article considers separate elements of tourism management in the context of attracting the personnel of this industry to improve the quality and evaluation of services. Describe and compare traditional methods of impact on the staff of the enterprise with modern staff management styles. Non-standard methods of finding innovative ideas are considered, in particular the method of using four so-called "lenses of perception", each of which represents a new perspective on business, client and environment. The following characteristic feature of the tourism industry as an orientation to the realization of services is analyzed. The factors contributing to the improvement of the quality of services provided by tourism enterprises are explored. It is determined that only methods oriented towards the development of creativity and innovative thinking of the personnel of modern tourism enterprises should become the main direction of management and the factor of quality improvement and evaluation of tourism services.

Key words: management methods, tourism industry, management, creativity, quality of services.

УДК 338.488:338.486.2-057

Семенов В.Ф.

д.е.н., професор кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу

Одеський національний економічний університет
Ніколенко А.О.,
студент

Одеський національний економічний університет
Кальченко Д.Ю.

студент
Одеський національний економічний університет

Постановка проблеми. У туризмі якість як відображення задоволення сподівань і потреб туристів є інтегрованим складником процесу створення туристичного продукту. Надзвичайно важливу роль у досягненні та підтриманні високих ознак якості на туристичному підприємстві відіграє його персонал, який безпосередньо упорядковує відповідальність, процедури, процеси та засоби, які дають змогу управляти якістю, тобто створює систему якості. Отже, якість залежить від персоналу підприємства [7, с. 12]. Вміле управління якістю гарантує те, що пропонований продукт знайде покупців і задовольнить їхні потреби. У наш час покупці туристичних послуг стають більш вимогливими та домагаються вищих стандартів обслуговування, які може організувати і надати якісний персонал, тому з проблематики якості туристичних послуг і якості обслуговування

туриста впливає питання якості самого персоналу. Цей елемент є вирішальним для існування туристичних суб'єктів за умов зростаючої конкуренції. Обслуговування туриста – це надійне надання йому сподіваних благ і послуг в узгодженому часі й місці. Усе це є сукупністю дій персоналу, який бере участь у наданні благ і послуг відповідно до сподівань туриста і забезпечує при цьому реалізацію цілей суб'єктів сфери туризму. Кожен член персоналу має володіти професійною компетентністю, комунікабельністю, культурою та творчими навичками у вирішенні ситуативних проблем із реципієнтом. Слід пам'ятати, що категорія «якість» – це не тільки якість наданих послуг, але і якість витраченої праці, для оцінювання якої потрібні чітко розроблені критерії вартості праці у грошових або альтернативних одиницях. Отже, до проблем якості туристичних послуг, обслугову-

вання туриста додається питання оцінки залученого до виконання послуг персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Необхідність розроблення та впровадження системи якості туристичних послуг як обов'язкової складової частини розвитку як туризму загалом, так і на рівні його окремих підприємств вивчали багато науковців, таких як Р. Балашова [1], М. Босовська, Н. Коніщева [2], В. Пила, М. Помазан [4], В. Семенов [6, 7, 8, 9], Т. Ткаченко, О. Чубукова тощо. Питання залучення персоналу сфери туризму до підвищення якості та оцінки послуг, що не дозволяє поки що досягти високого теоретичного рівня наукових розробок, і переосмислення методологічних і методичних підходів до оцінювання якості, виявлення їх сильних і слабких позицій, вибору методів підвищення якості обслуговування рекреантів і посилення займаних позицій зумовлюють актуальність статті.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних критеріїв і підходів до управління якістю та виділення на цій основі методів визначення задоволеності споживачів, що використовуються у практичній діяльності туристичних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В Україні бажано побудувати систему якості як невід'ємну частину створення туристичного продукту, яка кореспондувалася б із передовим світовим та вітчизняним досвідом залучення і використання персоналу. Сьогодні необхідні дослідження щодо розроблення єдиної комплексної системи якості, орієнтованої на передбачувані та латентні потреби споживачів, мінімізацію витрат, яка враховувала би проблеми якості туристичних послуг, обслуговування туриста, а також питання оцінки залученого до виконання послуг персоналу. Окрім проблеми якісної оцінки специфічної діяльності як готельно-ресторанних комплексів, так і невеликих місць розміщення, й також інших підприємств сфери туризму, є окрема проблема підбору і залучення персоналу цих підприємств.

Проблемність підбору персоналу виникає у зв'язку з невідповідністю здобутої ним освіти у сфері компетенцій, які він повинен виконувати. Формальність та необов'язковість розвитку персоналу відповідно до положення концепції неперервної освіти приводить до частоті втрати навичок використання прогресивних технологій обслуговування, нижчого рівня сервісу. Загалом це призводить до погіршення якісних параметрів, пропонованих суб'єктами сфери туризму.

Аналіз трудового й технологічного змісту робіт, виконуваних виробничих функцій і посадових обов'язків, необхідних теоретичних знань і практичних умінь, необхідних для прийняття правильних управлінських рішень про професійний відбір персоналу, прийом і розміщення працівників, закріплення і переміщення по робочих місцях тощо.

Багато перерахованих функцій визначають основний зміст самої трудової діяльності менеджерів з управління персоналом на підприємствах і вимагають систематичного аналізу ефективності виконання управлінських функцій. Є потреба у підвищенні кваліфікації працівників для цієї категорії персоналу підприємств сфери туризму, в ознайомленні їх із новими лікувальними технологіями, новою якістю послуг, з новою системою оплати, але дотепер у сфері туризму немає будь-якої дієвої системи такого напрямку. Потрібні аналіз і оцінка сучасного стану відбору персоналу на підприємствах сфери туризму, насамперед курортно-рекреаційного сегменту, на предмет здатності його надавати якісні рекреаційні, головним чином лікувальні й оздоровчі послуги.

Основною робочою ідеєю оцінки якості персоналу підприємств сфери туризму стає орієнтація на потреби споживача туристичних послуг і якість їх надання.

Якість туристичних послуг – це сукупність характеристик послуги, які визначають її здатність задовольняти встановлені або передбачувані потреби людини.

Потрібна нова організаційно-економічна парадигмальна модель роботи туристичних підприємств із чітко визначеними цілями, кількісно і вартісно вимірюваними результатами і погодженим із зацікавленими сторонами обсягом робіт. За цих умов значно підвищуються кваліфікаційні вимоги, моральне й матеріальне заохочування персоналу.

Для вирішення вказаної проблематики попереднім заходом є розроблення методів та способів залучення персоналу підприємств сфери туризму до процесів підвищення якості та оцінки послуг туризму. За цих умов значно підвищуються кваліфікаційні вимоги, моральне й матеріальне заохочування насамперед тієї частини персоналу підприємств сфери туризму, що надає спеціалізовані послуги у тому числі в санаторіях, СПА-салонах тощо. Спробуємо порівняти класичні методи залучення персоналу та новітні, більш сучасні, з метою виявлення оптимального стилю управління персоналом щодо врегулювання цього питання за допомогою нижче наведеної таблиці (табл. 1).

Ще одним нестандартним методом пошуку інноваційних ідей є використання чотирьох так званих «лінз сприйняття» [9], кожна з яких являє собою новий погляд на бізнес, клієнта та зовнішнє середовище.

Перша «лінза» – це заперечення стереотипів, які протягом багатьох років діють у компанії чи туристичній сфері загалом. Більшість проривних інновацій виникають саме завдяки цьому. У результаті народжується нова ідея для покращення результатів діяльності, прийняття «екстремальних» рішень, пошук можливості для «і»

Порівняльна таблиця класичних та сучасних методів залучення персоналу підприємств туристичної сфери до процесів підвищення якості послуг

Класичні методи		Сучасні методи	
Метод	Зміст методу	Метод (стиль управління)	Зміст методу
Адміністративний	Метод «батоба» – спирається на владу, дисципліну і покарання. Важливою є адміністративна підпорядкованість згідно з ієрархією оперативного управління, правовими нормами, інструкціями, організаційними схемами, нормуванням, наказами, розпорядженнями. Мотивами поведінки є усвідомлення необхідності дисципліни, почуття обов'язку, культури діяльності.	Стиль участі	Необхідний у застосуванні стосовно нових членів команди та працівників низових ланок. Пояснення важливості працівника для команди; створення відчуття власної значущості.
Економічний	Метод «пряника» – усвідомлення категорії «якість» через якість витраченої праці, матеріальне стимулювання і матеріальне заохочення окремих працівників. Ґрунтується на оцінюванні праці за чітко розробленими економічними нормативи діяльності і критеріями вартості праці у грошових або альтернативних одиницях. Передбачає участь у прибутках і капіталі, премії.	Стиль безпосереднього керівника	Застосовується переважно для організації працівників служб готельних підприємств. Зміст методу полягає у роз'ясненні працівникам їхніх обов'язків, обсягів і термінів виконання робіт, готовності до відповідей на 5 запитань: що, де, як, чому, коли.
Соціально-психологічний	Рушійним є використання моральних стимулів до праці, психологічні механізми впливу на персонал, усвідомлення обов'язку, внутрішньої потреби людини. Очікувані результати: формування і соціальне стимулювання розвитку колективу; створення якісного психологічного клімату й творчої атмосфери; задоволення культурних і духовних потреб працівників; дотримання соціальних норм поведінки; встановлення моральних санкцій і заохочення; соціальний захист	Стиль командної роботи	Обмін досвідом, спільне вирішення проблем, колективні поради; як приклад, застосовується під час організації банкетів і подібних заходів у ресторанах

Джерело: розроблено з урахуванням [3, с. 54]

(здатність компанії не ставити клієнта перед вибором, наприклад, взяти старіше, але дешевше, чи новіше, але дорожче, а запропонувати йому такий варіант, за якого клієнт був би у вигаді з будь-якого боку) [2, с. 61].

Третя «лінза» – актив у роботу, поєднання ключових активів і компетенцій, кожна з яких може дати нові можливості для розвитку, а не виокремлення в бізнесі низки підрозділів. Наприклад, компанія «Дісней», зрозумівши, що вона є світовим провайдером «тривимірних розваг» (їхні тематичні парки – актив), використала цю компетенцію для створення мюзиклів та театральних постановок з героями мультфільмів. Це стало можливим після того, як компанія визначила, чим вона володіє, і використала свої ресурси для створення нового продукту [4, с. 74].

І четверта «лінза» – невідомі потреби клієнтів, тобто це дослідження бажань клієнтів шляхом прямого спостереження (без анкетування й опитування), складання карти клієнтського досвіду, аналогії з інших галузей, краудсорсінгу (використання «розуму тисяч людей»), тобто створення Інтернет-форумів і соціальних мереж, де люди самі зможуть запропонувати нові ідеї і виразити думки; проте слід фільтрувати те, що пропонує «натоп», адже це може привести до створення чогось абсурдного і провального) [4, с. 75].

Таким чином, чотири «лінзи сприйняття» являють собою певні блоки для народження нових революційних ідей, проривів, проектів у будь-якій ланці бізнесу, і їх використання у повсякденній роботі підприємств сфери туризму може привести до її значного розвитку, освоєння нових ринків збуту, задоволення потреб споживачів та піднесення підприємств на новий рівень. Основна функція персоналу – зуміти знайти способи застосування такого методу на практиці, адже туристична сфера, орієнтуючись насамперед на індивідуальність, ексклюзивність послуг, не терпить шаблонних рішень, а потребує творчого підходу до кожної ситуації.

Ще одним аспектом необхідності застосування нешаблонних методів є структура сфери туризму як такої. Сфера туризму – це сфера торгівлі як послугами, так і товарами [8, с. 183]. За оцінками фахівців, частка послуг у туризмі становить 75%, товарів – 25% (рис. 1).

Потрібне вміння розпізнавати в персоналі креативний потенціал та роль особистості працівника в інноваційних процесах, знати його мотиваційні установки, вміння їх формувати та спрямовувати згідно із завданнями, що стоять перед підприємством. Численні дослідження вказують на те, що працівники, націлені тільки на прибуток, не особливо схильні до креативності [5, с. 85]. У цьому



Рис. 1. Співвідношення прибутку від реалізації товарів та послуг на туристичному ринку

Джерело: розроблено з врахуванням [8, с. 183]

контексті слід зазначити внутрішній мотиваційний принцип креативності, який полягає в тому, що люди більш винахідливі, коли вони мотивуються інтересом до роботи та отриманим від неї задоволенням, а не тільки грошима. Тому управлінець повинен уміти переконувати працівників у тому, що бажання якомога скоріше отримати прибуток є небезпечним для якісного процесу, або взагалі не залучати до високоякісного (інноваційного) процесу працівників, зацікавлених тільки у матеріальній вигоді [2, с. 64].

Висновки з проведеного дослідження. За допомогою порівняння класичних та сучасних методів залучення персоналу сфери туризму до процесів підвищення якості та оцінки послуг туризму встановлено, що класичні методи управління персоналом малоефективні або неефективні взагалі. Водночас різноманітність методів управління персоналом та активізації їхнього інноваційного потенціалу, з одного боку, дає значні результати, а з іншого – створює низку нових управлінських проблем через те, що немає стандартних схем дій у різних ситуаціях та конкретної прив'язки кожного методу до ситуативних завдань. Висококваліфіковані члени персоналу повинні вміти обирати саме ті методи пошуку інноваційних ідей, які будуть найбільш продуктивними в певному середовищі і для конкретних працівників.

Кінцевий результат якісної праці персоналу значною мірою залежить від того, наскільки управлінці можуть розпізнавати явні та приховані здібності своїх працівників до якісної роботи, чи готові вони

до участі в інноваційній діяльності. Базою для покращення людського потенціалу туристичних підприємств є підвищення його якості та професійної підготовки, комунікабельності, вміння вирішувати конфліктні питання, професіоналізму, високої культури спілкування, інформованості, ініціативності. Підвищення якості персоналу має відбуватися шляхом реорганізації його професійно-кваліфікаційної структури протягом певного часу на базі впровадження різноманітних інноваційних заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балашова Р.І. Розвиток методів оцінки ефективності діяльності туристичних підприємств // Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому. 2008. № 12. С. 99–108.
2. Коніщева Н.Й., Балашова Р.І., Лехан В.М. Методичні питання аналізу діяльності туристичних підприємств. Вісник ДІТБ. 2003. № 7. С. 57–68.
3. Завадський І. Фактори мотивації персоналу в менеджменті / І. Завадський, Л. Червінська // Економіка України. 1999. № 9. С. 53–59.
4. Нездоймінов С.Г. Туризм як фактор регіонального розвитку: методологічний аспект та практичний досвід / С.Г. Нездоймінов. Одеса : Астропринт, 2009. 304 с.
5. Помазан М.О., Єськов О.А. Бізнес-планування як фактор успішної економічної діяльності // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. Вип.11/66. К.: КНДЕІ Мінекономіки України, 2006. 150 с.
6. Семенов В.Ф. Ефективність мотивації праці трудових ресурсів підприємств санаторно-курортного комплексу / В.Ф. Семенов, Н.В. Нечева // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: зб. наук. пр. ХНАДУ. Х.: ХНАДУ, 2015. № 2 (9). С. 127–133.
7. Семенов В.Ф. Методи та моделі відбору персоналу підприємств курортно-рекреаційної сфери / В.Ф. Семенов, Н.В. Нечева // Економічний аналіз: зб. наук. пр. Тернопіль: Вид.-поліграф. центр ТНЕУ «Екон. думка», 2015. Т. 21. № 2. С. 206–212.
8. Семенов В.Ф. Розвиток методичних основ забезпечення ефективності управління персоналом туристично-рекреаційних підприємств в умовах транснаціоналізації / В.Ф. Семенов, Н.В. Нечева // Економічний вісник НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського». Вип. 14. К.: Національний технічний університет України «КПІ», 2017.
9. Сокольський М. «Призма для іноватора». URL <http://www.management.webstandart.net/news/2010/08/16/3830/>

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

COMPETITIVE POTENTIAL CREATION OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES IN ECONOMIC MANAGEMENT SYSTEM

У статті розглянуто сутність та переваги формування конкурентного потенціалу підприємств машинобудування у системі економічного управління. Запропоновано методику формування конкурентного потенціалу підприємств машинобудування у системі економічного управління. Визначено загальний вплив факторів на економічні ресурси підприємства, що формують складники конкурентного потенціалу машинобудівних підприємств.

Ключові слова: економічні ресурси, економічне управління, конкурентний потенціал, формування конкурентного потенціалу, складники конкурентного потенціалу, факторний аналіз.

В статье рассмотрены сущность и преимущества формирования конкурентного потенциала предприятий машиностроения в системе экономического управления. Предложена методика формирования конкурентного потенциала предприятий машиностроения в системе экономического управления. Определено общее влияние

факторов на экономические ресурсы, формирующие составляющие конкурентного потенциала машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: экономические ресурсы, экономическое управление, конкурентный потенциал, формирование конкурентного потенциала, составляющие конкурентного потенциала, факторный анализ.

The essence and advantages of the competitive potential creation of machine-building enterprises in the system of economic management are discussed in the article. The method of the competitive potential creation of machine-building enterprises in the system of economic management is offered. The general influence of factors on the economic resources of the enterprise forming the components of the machine-building enterprises competitive potential is determined.

Key words: economic resources, economic management, competitive potential, competitive potential creation, components of the competitive potential of the enterprise, factor analysis.

УДК 658:005.332.4]:621(045)

Харчук Т.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, екології та практичного підприємництва
ПВНЗ «Європейський університет»

Постановка проблеми. Формування конкурентного потенціалу насамперед включає визначення (ідентифікацію) основних його складників. При цьому головна складність полягає у потребі визначення ролі та місця окремих його елементів у сукупному потенціалі, необхідності дослідження усіх його складників у взаємозв'язку та динаміці. Без відповідних дій управління конкурентним потенціалом підприємства матиме формальний характер.

У зв'язку з тим, що конкурентний потенціал підприємства формується за рахунок складових частин, кожна з яких має різну спрямованість цілей та робить певний внесок у його структуру, їхня кількість може бути необмеженою, а лише визначається галузевими особливостями функціонування підприємства, що створює вірогідність подвійного врахування впливу похідних складників конкурентного потенціалу, що у результаті приводить до низької ймовірності отримання достовірних результатів. Це зумовлює необхідність розроблення методичного підходу до формування конкурентного потенціалу, що ґрунтується на засадах сучасних економічних концепцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці формування конкурентного потенціалу підприємства присвячені праці таких науковців, як С. Близнюк [1], А. Гриньов [2], О. Гудзинський [3], О. Другова [4], Н. Карачина [5], Р. Квасницька [6], Я. Лісун [7], О. Малик [8] та інших, у яких досліджується сутність та склад конкурентного потенціалу,

механізми його формування, взаємозв'язок із конкурентоспроможністю тощо. Водночас, незважаючи на наявність достатнього теоретичного наукового доробку з окресленої проблематики, питання щодо формування конкурентного потенціалу у методичній площині з використанням сучасних економічних концепцій, однією з яких пропонується визнати економічне управління, потребують більш глибокого і комплексного аналізу.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення методики формування конкурентного потенціалу підприємств машинобудування та встановлення загального впливу факторів на економічні ресурси підприємства, що формують його складники у системі економічного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження економічного управління (інтегруючого і координуючого виду управління, основною метою якого є гармонізація управлінських цілей, визначених в окремих видах спеціального управління, і підпорядкування їх загальній меті існування підприємств) під час формування конкурентного потенціалу дає змогу мінімізувати кількість наявних (традиційних) складників потенціалу та трансформувати їх у нову інтегровану сукупність із якісно новими параметрами. Формування конкурентного потенціалу у системі економічного управління підприємством дозволить узгодити процеси створення системи економічних ресурсів та відмітних компетенцій як основи визначення його складників, ідентифікації ринкових можли-

востей, а також забезпечить їхню взаємодію з отриманням синергетичного ефекту у досягненні високого рівня конкурентоспроможності підприємства.

Запропонована методика формування конкурентного потенціалу підприємств машинобудування полягає у визначенні факторів впливу на напрями його структуризації, які найбільш повно розкривають ресурсну площину економічного управління (рис. 1).

Методика формування конкурентного потенціалу у конкурентному середовищі проілюстрована на прикладі 31 машинобудівного підприємства України (часовий інтервал 10 років (2008–2017 роки)), що мають спільні риси, які характеризують особливості конкурентного потенціалу, зумовлені специфікою галузі, у якій вони функціонують і розвиваються. Підприємства умовно поділено на три групи: виробники сільськогосподарської техніки; виробники сільськогосподарських машин, технологічного обладнання та запчастин до них; виробники машин і устаткування для переробних галузей агропромислового комплексу.

Основними відмітними характеристиками, які потрібно враховувати під час формування конкурентного потенціалу аналізованих підприємств машинобудування, є [10, с. 71–72]:

1. Необхідність адаптації конкурентного потенціалу до постійно змінюваних умов розвитку сільського господарства, від стабільності якого залежить попит на продукцію визначених

груп машинобудівних підприємств. Зміни у структурі виробництва сільськогосподарської продукції зумовлюють структурні зрушення елементів конкурентного потенціалу підприємств сільськогосподарського машинобудування.

2. Економічна гнучкість конкурентного потенціалу, яка характеризує здатність підприємства пристосовуватися до впливу сезонних коливань, що зумовлюють зміни попиту, оскільки реалізація продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування характеризується зростанням попиту у весняно-літній період і його зниженням в інших періодах.

3. Відповідність елементів конкурентного потенціалу стадії життєвого циклу підприємства та його продукції, оскільки для підприємств сільськогосподарського машинобудування період загального життєвого циклу досить суттєво відрізняється від підприємств інших галузей економіки.

Це відображається, як правило, прискоренням протіканням кожної фази економічного розвитку цих виробничих підприємств, оскільки у машинобудуванні зміна поширених моделей готової продукції обов'язково має поновлюватися через використання інноваційних підходів у технологічному процесі кожні 3–5 років, щоб зберегти конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, а це, відповідно, суттєво може відбитися на прискоренні настання стадії спаду підприємства, якщо воно не справляється з цими умовами [11, с. 129]. Слід зазначити, що для формування і розвитку власного конкурентного потен-



Рис. 1. Процес формування конкурентного потенціалу підприємства в системі економічного управління

ціалу підприємствам машинобудування необхідно постійно вносити зміни до своєї економічної діяльності, потреба в яких у сучасних умовах господарювання перестала бути особливим, винятковим явищем, тому діагностика їхнього впливу на життєвий цикл підприємства вже є однією з важливих функцій менеджменту.

4. Чутливість до досягнень науково-технічного прогресу, що зумовлена взаємозв'язком впровадження досягнень науково-технічного прогресу для системного зростання продуктивності праці, енерго- та ресурсозбереження з кінцевими результатами господарської діяльності підприємства, оскільки саме використання наукових розробок дає можливість підприємствам сільськогосподарського машинобудування знижувати витрати на виробництво продукції за рахунок зниження матеріалоемності, вартості закупаваних матеріалів, енергоємності, збільшувати обсяг виробництва, покращувати якість і конкурентоспроможність продукції.

5. Залежність від технологічних і виробничих можливостей підприємства. Рівень упровадження нових товарів і технологій на більшості підприємств сільськогосподарського машинобудування характеризується як низький, оскільки уповільнений темп розвитку галузі за попередні роки не дозволяє підприємствам вести самостійну інноваційну політику через значну потребу у фінансових ресурсах на ці заходи, що обмежує можливість підтримувати технологічні і виробничі потужності підприємства в робочому стані, проводити ремонтно-відновлювальні роботи будівель і споруд тощо. При цьому технічна політика в сільськогосподарському машинобудуванні безпосередньо залежить від технологій виробництва сільськогосподарської продукції, що зумовлює необхідність виробництва таких машин, які б одночасно виконували декілька технологічних операцій.

6. Орієнтація на конкретні сегменти ринків, що дозволить підприємству досягти своєї мети у довгостроковій перспективі та забезпечить його життєздатність. Від того, як підприємства сільськогосподарського машинобудування враховуватимуть відмінності у географічному положенні цільових ринків та особливості цільових груп споживачів, залежить ефективність роботи каналів збуту підприємства на зовнішньому й внутрішньому ринках, формування необхідного обсягу портфеля замовлень для виконання показників із реалізації продукції й забезпечення стабільної роботи підприємств.

Таким чином, урахування визначених особливостей конкурентного потенціалу підприємств машинобудування дозволить підтримувати їх у бажаному конкурентному стані, формувати, утримувати та зміцнювати довготривалі конкурентні переваги за рахунок здатності внутрішньої струк-

тури підприємства вчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, відстежувати зміни у структурі потреб споживачів, розбіжності між вимогами ринку та можливостями підприємств загалом з метою ефективного впливу на кінцеві результати їхньої діяльності.

Для формування конкурентного потенціалу як основного об'єкта економічного управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств, що відображає сукупність економічних ресурсів, компетенцій та можливостей, які вже використовуються або можуть використовуватися як у поточній економічній діяльності, так і у довгостроковій перспективі та є основою формування стійких конкурентних переваг, сформовано групу показників, що характеризують ресурсну площину економічного управління підприємством для визначення передумов створення стійких конкурентних переваг.

Для порівняння реальних та визначення у подальшому необхідних ресурсних можливостей підприємства, спрямованих на реалізацію його економічних цілей, обрано показники, що дозволяють у динаміці проаналізувати структуру, ступінь зносу та придатності операційних необоротних активів підприємства ($x_1 - x_8$), рівень використання основних засобів (x_{16}), наявність та використання трудових ресурсів підприємства (x_9, x_{15}), мобільність, структуру та достатність джерел фінансування для забезпечення безперервного виробничо-збутового процесу ($x_{10} - x_{14}$). Доцільність виокремлення саме цих показників зумовлена провідною роллю економічних ресурсів та компетенцій підприємства (здатність підприємства збирати, погоджувати й інтегрувати ресурси у товари і послуги), задіяних у процесі організації та здійснення виробничого процесу, які є фактором внутрішніх резервів, ефективне використання яких дає змогу забезпечувати як власні потреби, так і потреби суспільства загалом.

Складність процесу формування конкурентного потенціалу підприємства у системі економічного управління полягає у потребі поєднання процесів функціонування і розвитку в єдину систему забезпечення результативності діяльності підприємства, що залежить від раціонального розподілу ресурсів і можливостей підприємства щодо формування і нарощування конкурентного потенціалу, системного поєднання засобів і предметів праці, самих працівників і відносин між ними тощо відповідно до потреб, цілей та інтересів усіх зацікавлених сторін. Тому важливо обрати метод для аналізу факторів, які зумовлюють формування та розвиток складників конкурентного потенціалу, а також здійснюють суттєвий вплив на ці складники, що дозволить трансформувати фактори тимчасової конкурентної переваги у стійкі конкурентні переваги (ключові компетенції), які мають довгостроковий характер.

Найбільш поширеними методами багатовимірного статистичного аналізу є кореляційний, регресійний, компонентний, факторний, кластерний аналіз та інші, які дозволяють обчислювати характеристики динаміки розвитку показників, що формують ресурсні можливості конкурентного потенціалу підприємства та ґрунтуються на закономірностях зміни статистичних даних у минулому та екстраполяції тенденцій їх змін на майбутнє.

Для порівняння потенційних і реальних можливостей функціонування машинобудівних підприємств відповідно до умов конкурентного середовища на основі аналізу сукупності наявних економічних ресурсів, які є вихідними умовами діяльності підприємств, доцільно під час формування конкурентного потенціалу проводити факторний аналіз ресурсів, за допомогою якого можна точніше здійснювати заходи щодо їхнього збирання, погодження й інтегрування у товари і послуги, тобто формувати компетенції, на підставі яких підприємство створює стійкі конкурентні переваги, підтримує й підвищує свою конкурентоспроможність завдяки створенню унікальної комбінації економічних ресурсів для реалізації можливостей, які важко ідентифікувати та використати конкурентам.

Факторний аналіз є важливим інструментом, використання якого під час формування конкурентного потенціалу машинобудівних підприємств дозволить окреслити напрями удосконалення системи економічного управління у ресурсній площині, визначити засоби перетворення наявних ресурсів у конкурентні переваги та віднайти резерви формування нових ресурсів для забезпечення стійких конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

На нашу думку, обрання факторного аналізу основою дослідження ресурсів, які формують складники конкурентного потенціалу підприємств машинобудування, є доцільним, оскільки конкурентний потенціал підприємства є не лише складним і комплексним поняттям, а й залежить від значної кількості факторів (як кількісних, так і якісних) та зумовлюється непорівнюваними між собою показниками.

Факторний аналіз передбачає розкладання базових формул розрахунку за кількісними та якісними характеристиками. Іншими словами, відбувається побудова багатфакторної залежності з наступним аналізом впливу кожного окремого фактора на кінцевий результат [9]. За допомогою факторного аналізу можна дослідити, за рахунок яких факторів відбуваються ті чи інші зміни показників, що зумовлюють ресурсну площину економічного управління у частині формування складників конкурентного потенціалу підприємств машинобудування.

Факторами впливу на сукупність ресурсів підприємства, які зумовлюють формування нових

складників конкурентного потенціалу підприємств машинобудування, обрано: використання засобів виробництва (F_1), інноваційність технологічного розвитку виробництва (F_2), використання трудових ресурсів (F_3) (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори впливу на сукупність ресурсів підприємства, які зумовлюють формування нових складників конкурентного потенціалу підприємств машинобудування

Показники	Фактори		
	F_1	F_2	F_3
X_1	-0,5086	-0,5862	0,0381
X_2	-0,9208	0,1695	0,2504
X_3	-0,8142	0,4372	0,2375
X_4	0,4228	-0,1047	0,5557
X_5	-0,9093	0,3849	-0,0148
X_6	-0,1563	-0,1105	-0,7417
X_7	-0,1620	-0,0899	-0,5237
X_8	-0,9095	0,3846	-0,0145
X_9	0,0790	-0,0105	0,0824
X_{10}	-0,1468	-0,1746	-0,2248
X_{11}	0,3248	0,7691	0,0527
X_{12}	0,2972	0,7372	-0,0266
X_{13}	0,0553	0,1296	-0,0793
X_{14}	0,3556	0,6794	0,0784
X_{15}	0,0834	0,4320	-0,4451
X_{16}	0,2922	0,5052	-0,1852
<i>Expl. Var</i>	4,0965	2,9766	1,5598
<i>Prp. Totl</i>	0,2560	0,1860	0,0975

Так, найбільший вплив на сукупність ресурсів підприємства, які зумовлюють формування нових складників конкурентного потенціалу підприємств машинобудування, спричиняє використання засобів виробництва (0,2560); інноваційність технологічного розвитку виробництва (0,1860), використання трудових ресурсів (0,0975).

Загальний вплив ресурсів підприємства на формування складників конкурентного потенціалу підприємств машинобудування наведено у табл. 2.

Загальний вплив факторів на ресурси підприємства, що формують складники конкурентного потенціалу групи підприємств «Виробництво сільськогосподарської техніки», протягом 2008–2017 рр. має тенденцію до збільшення із незначними коливаннями в окремі роки, за винятком ПАТ «Хмільниксільмаш», у якого значення показників протягом аналізованого періоду знижувалися і у 2017 році становили 26,47% порівняно з 72,72% у 2008 році. Такі коливання зумовлені низьким рівнем використання засобів виробництва, зокрема, зниженням рівня технологічності виробництва та якісних характеристик засобів і предметів праці, застосуванням застарілого обладнання, що підтверджують значення таких показників, як: частка необоротних активів в акти-

**Загальний вплив факторів на ресурси підприємства,
що формують складники конкурентного потенціалу підприємств машинобудування, %**

Підприємство	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво сільськогосподарської техніки										
ПАТ «Карлівський машинобудівний завод»	67,3	64,93	71,38	65,78	78,54	74,33	70,21	78,94	74,72	83,61
ПрАТ «Харківпродмаш»	71,41	70,48	71,8	73,35	78,2	79,6	78,75	81,55	86,06	89,14
ПрАТ Калинівське РП «Агромаш»	65,01	61,36	67,59	66,58	64,09	62,28	66,23	64,67	67,37	69,55
ПрАТ «Бердянські жнивварки»	65,87	64,25	59,07	66,71	67,7	65,91	69,99	76,81	86,14	85,29
ПрАТ «Богуславська сільгосптехніка»	74,39	73,11	80,22	79,73	82,41	84,45	89,7	96,34	98,61	99,71
ПрАТ «ВО «Восход»	64,92	62,62	69,36	70,99	69,6	68,61	73,12	78,68	80,18	79,8
ПАТ «Корсунь-Шевченківський верстатобудівний завод ім. Б. Хмельницького»	48,22	70,21	45,41	44,33	54,44	49,86	50,81	60,58	64,93	71,02
ПрАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування»	48,88	57,12	60,72	53,52	64,46	60,12	57,55	64,02	70,78	76,28
ПрАТ «Промінь»	61,67	55,67	63,74	67,84	64,43	60,16	71,7	77,74	82,32	81,18
ПрАТ «Уманьферммаш»	63,79	62,72	66,93	69,82	66,83	65,19	66,65	73,17	51,58	79,58
ПрАТ «Фрегат»	57,46	62,04	66,76	69,42	68,31	69,07	64,44	70,72	83,51	80,24
ПАТ «Хмільниксільмаш»	72,72	61,04	64,92	65,64	59,01	57,65	56,7	49,93	33,69	26,47
ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе»	64,24	47,28	60,47	70,39	73,55	66,31	73,61	66,12	41,78	79,92
ПАТ «Ельворті»	65,38	46,28	67,13	71,19	72,06	75,99	79,06	86,79	92,81	94,19
ПАТ «Кам'янець-Подільськсільмаш»	52,33	51,31	56,09	56,99	54,28	54,02	51,2	50,2	64,95	72,22
Виробництво сільськогосподарських машин, технологічного обладнання та запчастин до них										
ПрАТ «Автоелектроапаратура»	55,77	58,02	57,56	54,33	57,16	58,25	54,87	59,71	49,34	46,81
ПрАТ «Дніпрополімермаш»	55,7	61,72	65,5	64,48	67,58	68,95	75,15	80,49	87,96	91,35
ПАТ «Красилівський машинобудівний завод»	62,99	62,59	84,09	73,59	52,85	81,66	95,25	81,93	82,48	80,48
ПрАТ «Ремтехсільмаш»	68,92	59,68	52,13	54,16	57,69	61,66	63,28	66,4	67,37	66,59
ПАТ «Харвест»	53,92	51,34	53,84	60,36	61,76	60,33	51,31	52,47	67,81	76,59
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	55,35	53,72	57,6	59,22	61,13	62,62	64,01	63,05	65,1	67,81
ПАТ «Гідросила»	64,97	67,47	69,86	71,56	71,65	71,22	73,38	75,85	79,24	82,06
Виробництво машин і устаткування для переробних галузей агропромислового комплексу										
ПрАТ «Барський машинобудівний завод»	62,67	62,97	67,29	68,75	69,42	68,35	72,77	76,01	77,95	80,25
ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»	62,35	65,59	68,23	70,01	66,38	67,89	65,86	75,58	71,14	81,66
ПрАТ «Каховський експериментальний механічний завод»	56,63	47,77	57,66	57,68	58,87	53,15	58,26	66,72	69,33	63,87
ПрАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод»	56,37	52,61	55,54	55,46	59,96	63,79	58,92	57,54	67,49	69,33
ПрАТ «Хорольський механічний завод»	70,17	72,38	75,56	77,26	78,44	80,17	81,88	86,42	88,67	91,48
ПАТ «Вібросепаратор»	60,43	60,77	64,82	62,47	75,67	71,04	63,26	83,61	37,77	93,5
ПрАТ «Гребінківський машинобудівний завод»	96,15	88,21	84,05	83,78	88,8	69,78	77,59	90,21	93,58	97,95
ПрАТ «Куп'янський машинобудівний завод»	43,79	45,3	51,47	52,67	47,43	53,52	51,77	64,85	64,95	65,52
ПрАТ «Полтавський машинобудівний завод»	57,14	54,52	57,86	59,39	59,38	61,05	63,3	64,85	70,21	71,19

вах (x_1), частка основних засобів в активах (x_2), частка основних засобів в необоротних активах (x_3), коефіцієнт придатності основних засобів (x_4), коефіцієнт амортизації (зносу) нематеріальних активів (x_5), коефіцієнт придатності нематеріальних активів (x_6), коефіцієнт придатності нематеріальних активів (x_7), зведений коефіцієнт придатності необоротних активів (x_8) та коефіцієнт маневреності власного капіталу (x_{10}).

З огляду на доволі високий загальний вплив фактора «використання засобів виробництва» на ресурси підприємства, що формують складники конкурентного потенціалу підприємств машинобудування, завдання підвищення його ефективності може бути вирішено за умови об'єктивного аналізу економічних показників та повного врахування специфічної дії кожного з факторів впливу, що дозволить розкрити невикористані резерви подальшого розвитку підприємств машинобудування.

Аналізуючи загальний вплив факторів на ресурси підприємства, що формують складники конкурентного потенціалу підприємств групи «Виробництво сільськогосподарських машин, технологічного обладнання та запчастин до них», варто зауважити, що однією з причин зниження обсягів виробництва і реалізації продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування слід вважати нестачу у більшості виробників належних зусиль та активних маркетингових заходів щодо розширення ринку збуту машин, обладнання і комплектуючих, які випускаються.

Загальний вплив факторів на ресурси підприємства, що формують складники конкурентного потенціалу підприємств цієї групи, зумовлений значною мірою впливом факторів «інноваційність технологічного розвитку виробництва» (F_2) та «використання трудових ресурсів» (F_3), про що свідчать отримані від'ємні значення таких показників, як: частка необоротних активів в активах (x_1), коефіцієнт зносу основних засобів (x_4), коефіцієнт амортизації (зносу) нематеріальних активів (x_5), коефіцієнт придатності нематеріальних активів (x_6), коефіцієнт придатності нематеріальних активів (x_7), індекс чисельності (x_9), коефіцієнт маневреності власного капіталу (x_{10}), коефіцієнт придатності основних засобів (x_3), зведений коефіцієнт придатності необоротних активів (x_8), коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами запасів (x_{12}), коефіцієнт покриття запасів (x_{13}), продуктивність праці (x_{15}), фондіввіддача (x_{16}), що зумовлюють ці фактори.

Загальний вплив факторів на ресурси підприємства, що формують складники конкурентного потенціалу підприємств групи «Виробництво машин і устаткування для переробних галузей агропромислового комплексу», має тенденцію до збільшення. Переважно загальний вплив факторів на ресурси підприємства, що формують складники конкурентного потенціалу підприємств групи «Виробництво машин і устаткування для перероб-

них галузей агропромислового комплексу», формують фактори «використання засобів виробництва» (F_1) та використання трудових ресурсів (F_3), що доводять значення таких показників, як: коефіцієнт придатності основних засобів (x_3), коефіцієнт амортизації (зносу) нематеріальних активів (x_6), коефіцієнт придатності нематеріальних активів (x_7), зведений коефіцієнт придатності необоротних активів (x_8), коефіцієнт маневреності власного капіталу (x_{10}), коефіцієнт покриття запасів (x_{12}), коефіцієнт маневреності функціонуючого капіталу (x_{13}), продуктивність праці (x_{15}) та фондіввіддача (x_{16}), що підтверджують отримані значення загального впливу, які мають тенденцію до зростання у всіх без винятку підприємствах цієї групи.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, отримані результати загального впливу факторів на ресурси підприємства, що формують складники конкурентного потенціалу підприємств машинобудування, дають змогу визначити нову їхню сукупність у системі економічного управління для подальшого планування напрямів роботи, розроблення конкурентних стратегій, налагодження відносин з іншими агентами ринку. Крім того, подальше поєднання позитивних та негативних проявів цих факторів дозволяє перетворювати загрози та ознаки кризових ситуацій у сприятливі можливості розвитку в майбутньому. При цьому можливості системи економічного управління дають змогу визначити шляхи впливу на фактори, сформулювати і реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності використання ресурсів підприємства, що формують складники конкурентного потенціалу підприємств машинобудування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Близнюк С.В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 7. С. 40-42
2. Гриньов А.В. Концептуальні засади системного управління конкурентним потенціалом машинобудівного підприємства. Енергосбереження. Енергетика. Енергоаудит. 2013. № 6. С. 54-57.
3. Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія. К.: ІПК ДСЗУ, 2010. 212 с.
4. Другова О.С. Оцінка конкурентного потенціалу підприємств машинобудування: дис. канд. екон. наук: 08.00.04. Харків, 2015. 291 с.
5. Карачина Н.П., Перцата Л.І. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства. Економічний простір. 2014. № 86. С. 164-172.
6. Квасницька Р., Ардашкіна Н. Конкурентний потенціал: економічна природа та елементний склад. Економічний аналіз. 2012. Т. 10(4). С. 161-164.

7. Лісун Я.В., Рудий А.В. Стратегічне управління конкурентним потенціалом підприємства на засадах забезпечення якості. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 2 (2). С. 305-309.

8. Малик О.В., Стахова М.В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентоспроможності підприємства. Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». Випуск 2017. № 16. С. 468-473. URL: <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/95.pdf> (дата звернення: 20.11.2018).

9. Семенов Г.А., Бугай А.В. Факторний аналіз рентабельності оборотних коштів машинобудівних підприємств. Вісник Запорізького національного університету. 2008. № 1(3). С. 137-143.

10. Харчук Т.В. Особливості конкурентного потенціалу підприємств сільськогосподарського машинобудування. Реалізація концепції сталого розвитку: взаємодія держави та бізнесу: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 20 жовтня 2018 р.); Дніпро: НО «Перспектива», 2018. С. 70-73.

11. Хома І.Б. Вплив стадії життєвого циклу машинобудівного підприємства на діагностику рівня економічної безпеки. Спецпроект: аналіз наукових досліджень: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (Дніпропетровськ, 17-18 червня 2010 р.). Дніпропетровськ.: Біла К.О. 2010. Т. 1: Наукові дослідження в галузі економіки. С. 129-131.

БЕНЧМАРКІНГ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

BENCHMARKING AS A METHOD OF INCREASING COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

УДК 339.138:378.4

Чекаловська Г.З.

к.е.н., викладач кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто основні питання щодо сутності та впровадження бенчмаркінгу на вітчизняному ринку освітніх послуг. Зокрема, охарактеризовано видову специфіку бенчмаркінгу, розкрито етапи його реалізації та окреслено перспективи використання закладами вищої освіти України як методу підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Ключові слова: бенчмаркінг, вища освіта, освітні послуги, маркетинг, конкуренція.

В статье рассмотрены основные вопросы сущности и внедрения бенчмаркинга на отечественном рынке образовательных услуг. В частности, охарактеризована видовая специфика бенчмаркинга, раскрыты этапы его реализации и намечены перспективы

использования вузами Украины как метода повышения их конкурентоспособности.

Ключевые слова: бенчмаркинг, высшее образование, образовательные услуги, маркетинг, конкуренция.

The article deals with the main questions about the essence and implementation of benchmarking in the domestic market of educational services. In particular, the specific character of benchmarking has been characterized, the stages of its realization are outlined and prospects of using higher education institutions of Ukraine as a method of increasing their competitiveness are outlined.

Key words: benchmarking, higher education, educational services, marketing, competition.

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку ринку освітніх послуг визначають потребу вітчизняних закладів вищої освіти у пошуку шляхів забезпечення високих конкурентних позицій, що зумовлює необхідність у розробленні механізму управління конкурентоспроможністю національних вузів. Бенчмаркінг є ефективним методом вдосконалення діяльності організацій, що широко застосовується в бізнесі.

Використання у механізмі управління конкурентоспроможністю закладу вищої освіти концепції бенчмаркінгу дає змогу впроваджувати кращий досвід ведення діяльності, удосконалювати якість і ефективність, формувати нову концепцію ведення освітнього процесу, оцінювати професіоналізм керівництва, що зрештою приводить до забезпечення сталого розвитку навчального закладу та досягнення заданого рівня конкурентоспроможності. Однак результативність застосування бенч-

маркінгу залежить від правильного вибору об'єкта вдосконалення, визначення компанії-еталона і корисності її досвіду для вишу-реципієнта, розроблення системи впровадження і підтримки цього досвіду в діяльність освітньої організації у зв'язку із системою її стратегічного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи бенчмаркінгу як цілісної системи були закладені в працях провідних фахівців з управління якістю: Е. Демінга, Дж. Джуран, Ф. Кросбі, К. Ісікави. Методологія бенчмаркінгу розкрито в роботах Ф. Котлера, Б. Андерсена, З. Гуннара, К. Штефана та ін. Вивченням особливостей бенчмаркінгу як інструменту управління в освіті займаються зарубіжні дослідники: С. Такер, С. Гарлик, А. Карялайнен та ін. Практичні аспекти використання бенчмаркінгу в процесах удосконалення діяльності підприємств, в тому числі освітніх установ, отримали розвиток у публікаціях

сучасних дослідників бенчмаркінгу – Д.В. Маслова, Я.Ш. Євдокимова, Е.А. Князева, М.Р. Михайлової та ін. Вивченню особливостей бенчмаркінгу як управління у сфері освіти присвячені роботи вітчизняних дослідників В. Захарченко, С. Ілляшенко, Ю. Шипуліна, Л. Прус.

Незважаючи на значну кількість досліджень у цьому напрямі, спрямованих на розроблення методологічних підходів, методів, засобів і технологій вдосконалення управління закладів вищої освіти, наукову розробленість методології бенчмаркінгу у сфері вищої освіти як методу підвищення конкурентоспроможності закладів вищої освіти не можна визнати повною.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних та практичних аспектів застосування бенчмаркінгу як методу підвищення конкурентоспроможності закладів вищої освіти. Зокрема, необхідно розкрити суть цього поняття, охарактеризувати його видову специфіку та основні етапи реалізації, сформулювати рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності українських закладів вищої освіти з допомогою бенчмаркінгу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі у закладах вищої освіти відпрацьовується новий підхід до ідентифікації якості ресурсів, заснований на застосуванні бенчмаркінгу. Назва методу походить від англійських слів «bench» (рівень, висота) і «mark» (оцінка). Як метод порівняння діяльності власної та інших організацій і запозичення ідей конкурентів бенчмаркінг існує давно. У 1990-х роках про бенчмаркінг заговорили повсюдно як про новий напрям, який з'явився на стику менеджменту та маркетингу.

Деякі автори визначають бенчмаркінг як безперервний процес зіставлення продукції, послуг та практичного досвіду щодо найсильніших конкурентів або фірм, що визнані лідерами у цій галузі [1, с. 113]. У Європі на національному рівні підходи бенчмаркінгу в секторі вищої освіти розроблені за ініціативи національного органу (1990 р.), зосереджуючи увагу на ефективності загально університетських процесів управління. На основі співробітництва програма працює з невеликою групою вищих навчальних закладів у напрямі ідентифікації передової практики. [2, с. 43–44].

На думку фахівців Міжнародного центру обміну інформацією з бенчмаркінгу, «бенчмаркінг – це безперервний систематичний процес порівняння бізнес-процесів компанії з бізнес-процесами світових лідерів з метою отримання інформації, яка допоможе організації вжити заходів, спрямованих на удосконалення її діяльності».

З метою вдосконалення використання бенчмаркінгу у вищій освіті Європейською Комісією у 2006–2010 рр. фінансувався проект «Бенчмаркінг в європейській вищій освіті». В основу цього дослідження було покладено розуміння бенчмаркінгу як

«добровільного процесу самооцінки і самовдосконалення через систематичні і спільні порівняння практики і продуктивності з аналогічними організаціями.

Цей процес дає змогу установі ідентифікувати сильні і слабкі сторони, а також дізнатися, як адаптувати і поліпшити організаційні процеси з метою протистояння зростаючій конкуренції» [2, с. 50].

У США бенчмаркінг у сфері вищої освіти спочатку був введений Національною асоціацією управлінців у сфері вищої освіти. В Австралії, як і в багатьох інших країнах, розвиток бенчмаркінгу був пов'язаний із рухом за підвищення якості і необхідністю продемонструвати порівняння якості та ефективності університетських операцій. Бенчмаркінгові підходи були розроблені на національному, на міжнародному рівні, в самих університетах або за підтримки консалтингових фірм. Кращою практикою можуть виступати як передові (еталонні) методи та технології управління, так і методи/технології, що показали свою відносну перевагу серед учасників бенчмаркінгового дослідження.

В останні роки, за даними консалтингової компанії Bain & Company, бенчмаркінг входить до п'ятірки найпоширеніших методів управління бізнесом у великих міжнародних корпораціях [3, с. 8–9], оскільки допомагає відносно швидко і з меншими витратами вдосконалити бізнес-процеси. Він дає змогу зрозуміти, як працюють передові компанії, і досягти аналогічних або і кращих результатів.

«Освітній» бенчмаркінг не надто відрізняється від промислового, однак сліпе перенесення практики застосування методів управління, що властиві бізнесу, в закладах вищої освіти може викликати відторгнення і неприйняття.

В Україні бенчмаркінг у сфері освіти ще тільки починає застосовуватися. Водночас знання про методи роботи кращих закладів вищої освіти є важливою інформацією, необхідною для їх розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Конкурентний бенчмаркінг закладу вищої освіти можна визначити як інструмент забезпечення його конкурентоспроможності на основі систематичної і безперервної міжвишівської оцінки та порівняння освітніх послуг із подальшим застосуванням кращого досвіду конкурентів. Мета бенчмаркінгу – ознайомити керівництво організації із зовнішніми стандартами для оцінки якості внутрішніх процесів і допомогти виявити можливості для вдосконалення.

Оцінка конкурентоспроможності закладів вищої освіти може будуватися на основі таких видів бенчмаркінгу, як: внутрішній (проводиться в одному виші за підрозділами з аналогічними функціями); конкурентний (вивчаються різні за можливостями заклади-конкуренти на одному ринку); функціональний або галузевий (схожий на конкурентний, але зачіпає заклади вищої освіти із різними можливостями).

Вибір певного виду бенчмаркінгу визначається цілями закладів вищої освіти, потребами, вимогами середовища, наявними в наявності ресурсами і потенціалом розвитку, а також можливістю включення технології впровадження в механізм стратегічного управління, що забезпечує його конкурентоспроможність.

Бенчмаркінг включає у себе [4]: виявлення ключової проблеми, що вимагає розв'язання; розроблення однієї або декількох бенчмарок для цієї сфери; порівняння власної діяльності з кращими прикладами практики у світі та їх аналіз; застосування конкретних дій для поліпшення діяльності; постійний моніторинг.

Бенчмаркінг закладів вищої освіти являє собою систематичну діяльність, спрямовану на пошук, оцінку і навчання на кращих прикладах, незалежно від розміру, спеціалізації і географічного положення закладів освіти.

Цікавим є досвід застосування бенчмаркінгу у системі акредитації закладів вищої освіти Румунії для визначення рівня якості освіти. Рішення приймається на основі результатів тестування та їх порівняння з результатами тестування у традиційних державних вишах. Так, рівень А може бути отриманий установою, якщо результати тестування студентів відповідають не менше ніж на 85% результатам подібного тестування у традиційно працюючих закладах вищої освіти; рівень В – якщо ступінь відповідності дорівнює 70–85%; рівень С – від 55 до 70%. Якщо ступінь відповідності отриманих результатів менший 55%, установа не акредитується і підлягає закриттю [5].

Застосування бенчмаркінгу в освіті практикується і в моніторингових дослідженнях. На першому етапі передбачається пошук єдиних підстав для порівняння, а потім визначення конкретних досягнень за кожним із них. Принципом виділення єдиних підстав для порівняння (показників) виступає їх цільова функція: виділяються тільки ті показники, які є достатніми для досягнення мети дослідження. Наприклад, при Міністерстві праці, освіти і професійної підготовки Австралії створено Комітет із гарантії якості вищої освіти, основним завданням якого є бенчмаркінг науково-дослідної діяльності закладів вищої освіти [6]. Також бенчмаркінг широко використовується у національних системах освіти для диференціації освітніх установ за групами (США, Японія, Індія) [7].

Однак використання елементів бенчмаркінгу у процедурі державної акредитації не вичерпує його можливостей. Інформація про кращий досвід мотивує до його застосування ті заклади вищої освіти, які прагнуть пройти процедуру акредитації або змінити свій акредитаційний статус на більш високий. Схематично процес бенчмаркінгу на рівні закладів вищої освіти складається з таких кроків, як [8]: проведення самооцінки; вивчення влас-

ної практики; визначення кращої практики і встановлення партнерства; збір даних для вивчення досвіду організації-партнера; аналіз інформації, визначення розриву між власними і чужими досягненнями, виділення ключових факторів та ідей щодо їх вдосконалення; розроблення рекомендацій з адаптації вивченого досвіду і планування змін; впровадження змін.

Інструментарій бенчмаркінгу орієнтує систему стратегічного управління закладу вищої освіти на безперервне вдосконалення діяльності шляхом поліпшення порівняно з поточними показниками, оволодіння найкращою практикою або досягнення лідерського становища у конкретній сфері функціонування. Ця технологія у процесі коригування стратегії конкурент-менеджменту освітньої організації виконує регулюючу функцію в області вибору об'єкта інноваційних перетворень, відбору основних критеріїв оцінки, пошуку компанії-еталона. Водночас є низка складнощів для впровадження бенчмаркінгу в закладах вищої освіти: відносно високі витрати, вибір партнерів для порівняння, обмеження у доступі до інформації, недостатня кількість фахівців зі знанням сучасних методів управління і володіння відповідним досвідом, незацікавленість керівництва, опір змінам.

Використання бенчмаркінгу може дати такі переваги для закладів вищої освіти [9]:

- можливість об'єктивно проаналізувати свої сильні та слабкі сторони порівнянн з іншими (кращими);
- цілеспрямоване вивчення університетів-лідерів дає змогу визначити стратегічні орієнтири для власного розвитку, аби досягти лідерства;
- отримання нових ідей як щодо організації навчального процесу, так і в сфері маркетингу освітніх послуг;
- регулярний бенчмаркінг дасть змогу відстежувати дії конкурентів і активно діяти;
- бенчмаркінг доповнює традиційний підхід до стратегічного планування «від досягнутого», відкриваючи можливість планування на основі аналізу показників конкурентів.

Процес бенчмаркінгу для закладів вищої освіти може набувати форми проекту і виглядатиме таким чином:

- розроблення анкети з кожного напряму (наприклад, управління людськими ресурсами, бібліотеки та інформаційні ресурси, фінансова стратегія тощо);
- нарада експертів за погодженням тематики проекту;
- розроблення керівництва з бенчмаркінгу та опитальників і розсилка їх у заклади-учасники;
- реєстрація заявок учасників проекту, збір і аналіз даних;
- виділення кращої практики за кожним напрямом і в кожному університеті;

– виділення слабких місць за кожним напрямом і в кожному університеті;

– відбір кращих практик з кожного напряму діяльності;

– видача кожному університету-учаснику результатів проведеного дослідження;

– проведення підсумкового семінару вишів-учасників та експертів; дискусії; внесення змін і доповнень до звіту; презентація кейсів університетів – носіїв кращих практик;

– огляд використаної методології, внесення змін і доповнень;

– складання і поширення фінального звіту.

Аналіз зарубіжного досвіду у сфері застосування бенчмаркінгу у вишах показує, що виші багатьох країн (США, Великобританія, Австралія, Франція та ін.) активно беруть участь у бенчмаркінгових проектах.

Учасники подібних проектів зазначають їх безсумнівну корисність, оскільки проекти допомагають знайти кращу практику і впровадити її у себе у виші, а також звернути увагу на такі аспекти діяльності, про які керівництво раніше не замислювалося, або не звертати на них уваги. Інформація, отримана під час здійснення бенчмаркінгового проекту, особливо корисна під час реалізації стратегії TQM і реінжинірингу бізнес-процесів. Високо оцінюється закладами вищої освіти і можливість визначитися з показниками, ключовими факторами успіху, механізмами збору інформації, описом бізнес-процесів, що допоможе їм у вдосконаленні власної діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, бенчмаркінг – це концепція, що передбачає розвиток у закладів вищої освіти прагнення до безперервного вдосконалення і сам процес удосконалення. Це безперервний пошук нових ідей, їх адаптація та використання на практиці. Як видно, цінність цього інструменту полягає не стільки в тому, що відпадає необхідність здійснювати відкриття, скільки в тому, що уважне вивчення досягнень і помилок інших дозволяє побудувати власну ідеальну модель вишу.

Управління бенчмаркінгом і програми впровадження передових практик повинні стати імперативом для вишів будь-яких масштабів. Бенчмар-

кінг повинен стати стратегічною потребою кожного навчального закладу, його застосування дасть змогу отримати додаткові конкурентні переваги.

Обравши стратегію, заклад вищої освіти повинен таким чином зорієнтувати напрями впливів на нормативні, якісні та економічні параметри конкурентоспроможності, щоб досягти бажаної зміни. Стратегію досягнення конкурентоспроможності для закладу вищої освіти доцільно розглядати у вигляді комплексної стратегії вдосконалення бізнес-процесів, спрямованої на втримання і збільшення числа постійних клієнтів, до складу якої включається бенчмаркінг як запозичення процесів у конкурентів і еталонних закладів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глудкин О.П. Всеобщее управление качеством / О.П. Глудкин. Москва: Радио и связь, 1999. 600 с.
2. A University Benchmarking Handbook. Benchmarking in European Higher Education. European Centre for Strategic Management of Universities (ESMU). November 2010. URL: https://www.che-consult.de/downloads/Handbook_Benchmarking_EBI_II.pdf
3. Rigby D., Bilodeau B. Management Tools & Trends 2013. Bain & Co. 2013. URL: <http://www.bain.com/publications/businessinsights/management-tools-and-trends.aspx>
4. European Commission (DG III IND): First report by the high level Group on benchmarking, 1999. P. 7.
5. Faust D. Scholarship and the Role of the University/ Faust D. // Remarks at the Boston College Sesquicentennial. 2012. October 12. P. 13–18.
6. Murphy P.C. Benchmarking Academic Research Output in Australia / P.C. Murphy // Assessment and Evaluation in Higher Education. 1995. № 1. P. 46.
7. Федоров И.Б. Высшее профессиональное образование: Мировые тенденции (Социальный и философский аспекты). / И.Б. Федоров, С.П. Еркович, С.В. Коршунов. М.: Изд-во МГТУ им. И.Э. Баумана, 1998. С. 52–62.
8. Academy Ranking of World Universities 2012 / [Electronic resource] Assecc mode: <http://www.shanghairanking.com/ARWU2012.html>
9. Semenyuk S. Rozvytok innovatsiynoho marketynhu na rynku osvitnikh posluh. / S. Semenyuk // Halyts'kyu ekonomichnyy visnyk. 2012. № 6(39). S. 151–158.

НАПРЯМИ І ПРІОРИТЕТНІ ЗАВДАННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

AREAS AND PRIORITY TASKS OF DIVERSIFICATION OF PRODUCTION AND ECONOMIC ACTIVITY OF AGRARIAN ENTERPRISES

У статті розглянуто економічну сутність, напрями і пріоритетні завдання диверсифікації виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств; основні передумови, причини, види і сучасні підходи до управління диверсифікацією діяльності аграрних підприємств та обґрунтовано авторський підхід щодо їх удосконалення. Розглянуто сутність понять «диверсифікація діяльності» і «диверсифікація виробництва». Висвітлено основні переваги та недоліки диверсифікації діяльності підприємств.

Ключові слова: диверсифікація, спеціалізація, диверсифікації виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств, управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств.

В статье рассмотрены экономическая сущность, направления и приоритетные задачи диверсификации производственно-хозяйственной деятельности аграрных предприятий; основные предпосылки, причины, виды и современные подходы к управлению диверсификацией деятельности аграрных предприятий и обоснован авторский подход по их усовершенствованию. Рассмотрена сущность понятий «диверсификация дея-

тельности» и «диверсификация производства». Освещены основные преимущества и недостатки диверсификации деятельности предприятий.

Ключевые слова: диверсификация, специализация, диверсификации производственно-хозяйственной деятельности аграрных предприятий, управление производственно-хозяйственной деятельностью аграрных предприятий.

In article the economic essence, directions and priority tasks of diversification of production and economic activities of agrarian enterprises are considered, the main preconditions, causes, types and modern approaches to management of diversification of activity of agrarian enterprises are considered and the author's approach to their improvement is substantiated. The essence of the concept of "diversification of activity" and "diversification of production" are considered. The main advantages and disadvantages of enterprise diversification are highlighted.

Key words: diversification, specialization, diversification of production and economic activity of agrarian enterprises, management of industrial and economic activity of agrarian enterprises.

УДК 631.15.16

Чукіна І.В.

викладач кафедри публічного управління та адміністрування Уманський національний університет садівництва

Постановка проблеми. Метою статті є визначення сутності понять «диверсифікація» та «диверсифікація виробництва», її цілей, аналіз її видів у ринкових умовах господарювання. Саме мінливість зовнішнього середовища та посилення кризових явищ актуалізують сучасні підходи до проблем дослідження з урахуванням необхідності розв'язання низки завдань щодо диверсифікації виробничої діяльності аграрних підприємств, діагностики зовнішнього середовища підприємств та забезпечення їхньої економічної стійкості у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різномічні грані важливої економічної проблеми диверсифікації виробничої діяльності аграрних підприємств знайшли висвітлення у наукових працях вітчизняних та іноземних науковців. Окремі питання, пов'язані із формуванням теоретико-методологічних засад розвитку різних аспектів процесу диверсифікації діяльності, у тому числі й аграрних підприємств, висвітлені у дослідженнях вітчизняних науковців: В. Андрійчука, І. Ансоффа, І. Баланюка, О. Варченко, А. Гурова, Н. Добрянської, В. Зіновчука, Т. Зінчук, М. Корінько, Н. Куцмус, М. Кропивко, М. Маліка, О. Маслака, О. Могильного, В. Россохи, В. Ткачука, Г. Черевко, І. Хорунжого, В. Юрчишина та інших., А.А. Томпсона, Г.Я. Гольдштейна, А.М. Аронова, Г.І. Немченко, М. Паскє, В. Коноплицького,

М.В. Мінковської, М.Д. Корінько, О.О. Цогли, В.Г. Габаліса, І.Л. Сазонця, О.М. Красноносів, Ю.Б. Іванова, П.А. Орлова, В.С. Пономаренка та ін. Роботи цих учених в основному присвячені питанням диверсифікації, методів її реалізації, збалансованості асортиментного портфеля, проблемам і особливостям управління диверсифікованим підприємством. Але й досі залишаються не досить дослідженими окремі питання диверсифікації виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічність розвитку і глобалізація сучасної світової економіки, її схильність до криз зумовили необхідність диверсифікації виробництва як способу зниження ризиків кон'юнктурних коливань і підвищення конкурентоспроможності підприємств. Підприємствам у цих умовах доводиться переважно розраховувати на власні сили, вирішуючи проблеми за рахунок скорочення витрат і розширення поля діяльності в бік стабільнішого попиту. Таким чином, найбільш актуальним для підприємств є вирішення проблем мінімізації витрат і ризиків. У сучасних умовах саме диверсифікація виробничо-господарської діяльності підприємства є інструментом міжгалузевого переливання фінансових ресурсів і методом оптимізації структурних перетворень в економіці. Актуальність диверсифікації діяльності аграрних підприємств зумовлена

високим ризиком кон'юнктурних коливань, відсутністю в підприємствах вагомих внутрішніх резервів зниження витрат виробництва, необхідністю вирішення складних соціальних проблем села. Розвиток диверсифікації створює передумови ефективного використання незайнятих у традиційному виробництві ресурсів, зокрема трудових.

У теоретичному сенсі розуміння характеристик управлінської моделі організації виробничо-господарської діяльності диверсифікація досягається за рахунок переливу капіталу з однієї сфери в іншу. Для аграрного сектору диверсифікація є актуальною управлінською моделлю у вигляді зменшення потреби в працівниках підприємств, які спеціалізуються на традиційних сферах виробничо-господарської діяльності. Загалом диверсифікацію слід вважати дієвою управлінською моделлю розвитку сучасного підприємства, яка націлена на посилення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та продовольства.

Щодо теорії і практики розвитку та управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, диверсифікація – це стратегічна модель його представлення на ринку. Термін «диверсифікація» (від лат. *diversus* – різний, віддалений, *fasere* – робити) означає розмаїття, різнобічний розвиток; проникнення до інших галузей виробництва, сфери послуг тощо; розширення асортименту виготовлення виробів, надання послуг. У сучасних наукових публікаціях диверсифікацію пов'язують передусім із переходом до багатопрофільного виробництва, з широкою номенклатурою продукції. Так, в економічній енциклопедії за редакцією С.В. Мочерного диверсифікація визначається як процес розширення номенклатури продукції, яку виробляють окремі фірми та об'єднання [1]. У виданні «Современный экономический словарь» наводиться таке визначення: «Диверсифікація – 1) розширення асортименту, зміна виду продукції, що виготовляється підприємством, фірмою, освоєння нових видів виробництв з метою підвищення ефективності виробництва, отримання економічного зиску, попередження банкрутства; 2) розподіл грошових капіталів, що вкладаються в економіку або використовуються в якості кредитів поміж різними об'єктами з метою зниження ризику втрат та в надії отримати більший дохід» [2]. Диверсифікацію слід вважати урізноманітненням виробничо-господарської діяльності підприємства з метою підвищення рівня його загальної конкурентоспроможності з позиції задоволення як економічних, так і соціальних передумов. Як відомо, диверсифікацію в аграрному секторі економіки застосовують з метою: зменшення ризиків, збільшення виручки підприємства, розширення номенклатури продукції, забезпечення більшої стабільності результатів та уникнення коливань в одержанні прибутку, освоєння нових виробництв,

тощо [7]. Д.І. Шеленко наголошує: «У зв'язку зі зміною кон'юнктури ринку в перехідний період економіки аграрні підприємства тяжіють до організації виробничої діяльності на засадах диверсифікації з метою отримання додаткового доходу» [8, с. 143]. О.В. Зоренко у своїх дослідженнях підкреслює, що диверсифікація виробництва у сфері агропромислового комплексу – це розширення номенклатури й асортименту, зміна виду продукції, що виробляється підприємством, освоєння нових видів виробництва для підвищення ефективності виробництва, отримання економічної вигоди, запобігання банкрутства з урахуванням екологічних та соціальних потреб населення [9, с. 144–147]. В економічному словнику [10] узагальнюються поняття «диверсифікація діяльності» і «диверсифікація виробництва» і даються їх визначення. Диверсифікація діяльності (виробництва) – розширення діапазону діяльності підприємства, фірми, корпорації за межі основного бізнесу; проникнення їх в інші галузі виробництва і на ринки нових товарів і послуг, прямо не пов'язані з основною сферою їхньої діяльності. На думку І. Ансоффа, диверсифікація виробництва – це «термін, що застосовується до процесу перерозподілу ресурсів, які існують на цьому підприємстві, в інші сфери діяльності, що істотно відрізняються від попередніх» [11, с. 108].

Для поглибленого дослідження процесу диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання вважаємо за доцільне проаналізувати визначення поняття диверсифікації, що є в науковій літературі, та сформулювати поняття, яке б, на нашу думку, найбільш точно її характеризувало та могло би бути використане для визначення поняття «диверсифікація виробничо-господарської діяльності підприємств». У таблиці 1. наведено визначення поняття «диверсифікація» у трактуванні окремих авторів.

Таким чином, на основі опрацювання літературних джерел [10, 11, 12, 13, 14, 15, 16] стає очевидним, що спільним для більшості авторів є розуміння диверсифікації як: 1) стратегії, за якої підприємство встановлює нові комерційні види діяльності з абсолютно новими продуктом та ринком збуту та розширює сфери діяльності своєї організаційної системи, незважаючи на те, до якого сектору економіки вона належить і якому напряму віддає перевагу; 2) процесу, який має на меті будь-яке об'єднання підприємств різних сфер економіки, об'єднання виробництв на базі нових, які виникли завдяки сучасному рівню розвитку міжгалузевих зв'язків, виробничих сил, новим можливостям у сфері управління виробництвом, що відкриваються з розвитком наукових технологій. Диверсифікація діяльності підприємства розглядається як спосіб зниження ризиків і управління ними. Фінансові менеджери стверджують,

Визначення поняття « диверсифікація» в трактуванні окремих авторів

Автор	Визначення поняття “диверсифікація ”
Т.С. Грабович	Диверсифікація, як і спеціалізація та концентрація, є однією із суспільних форм організації виробництва. Слово диверсифікація походить від латинських слів <i>diversus</i> , що означає різний, віддалений і <i>fadere</i> – робити і означає проникнення фірм в нові для них сфери діяльності, завдяки чому вони перетворюються на багатогалузеві комплекси. Акцент при цьому робиться на створенні таких видів діяльності, які не пов'язані з основним виробництвом [10].
С.В. Мочерний	Диверсифікація є процесом розширення номенклатури продукції, яку виробляють окремі фірми та об'єднання. Диверсифікація існує у двох основних формах: 1) розширення асортименту товарів, організація випуску нових видів продукції в межах «власної» галузі, тобто збільшення числа модифікацій певного виду товару, які задовольняють попит окремих груп споживачів; 2) вихід за межі основного виду [11].
О. Румянцева	«Диверсифікація – це володіння найрізноманітнішими фінансовими активами, з кожним з яких пов'язані різні ризики, аби знизити ступінь ризику портфеля в цілому; або загальна ділова практика, що спрямована на розширення номенклатури товарів та послуг та (або) географічної території, аби розпилити ризик та знизити залежність від циклічності бізнесу» [12].
В.Г. Андрійчук	Диверсифікація, як і спеціалізація та концентрація, є однією із суспільних форм організації виробництва [13].
М.Д. Корінько	Диверсифікація є інноваційним процесом розвитку господарюючого перерозподілу ресурсів, проникнення в інші галузі ринки нових товарів і послуг [14].
В.І. Ткачук	Ткачук В. І. стверджує, що основним змістом процесу диверсифікації є розвиток декількох не взаємопов'язаних або обслуговуючих виробництв, розробка нових видів товарів, робіт, послуг на основі перерозподілу ресурсів, якими забезпечене дане підприємство в інші сфери, які суттєво відрізняються від попередніх задля досягнення певної стратегічної мети [15].
А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, Р. Гріфін	стверджують, що диверсифікація – це розширення номенклатури товарів (послуг) підприємства за рахунок споріднених чи нових, які можуть виготовлятися і збуватися з використанням існуючого потенціалу, а також розвиток діяльності фірми, в абсолютно нових для неї галузях [16].

Джерело: складено автором на основі [10, 11, 12, 13, 14, 15, 16]

що диверсифікація через злиття або поглинання допомагає стабілізувати потоки доходів корпорації, а також знизити ризик, пов'язаний з падінням дохідності на інвестиції в цінні папери цієї корпорації. Підприємство повинно здійснювати диверсифікацію з найбільшою для себе вигодою і найменшим ризиком, тобто вибрати оптимальний варіант вкладення капіталу із максимально можливим прибутком і забезпеченням фінансової стійкості підприємства [1, 2, 3].

Доречно виокремити такі форми диверсифікації сільських територій, як: 1) диверсифікація сільськогосподарської діяльності (аграрного виробництва); 2) диверсифікація несільськогосподарської діяльності. Диверсифікація аграрного виробництва (сільськогосподарської діяльності) полягає в оптимальному перерозподілі ресурсів та потенціалу сільськогосподарських товаровиробників в інші сфери сільського господарства з метою виведення підприємства з кризи або збільшення його прибутковості. Вона пов'язана з урізноманітненням, розширенням, зміною напрямів виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

У науці аграрного права виробничо-господарська діяльність визначається як врегульовані нормами аграрного та інших галузей права суспільні відносини, спрямовані на самостійне, систематичне виробництво на умовах самофінансування

і самоокупності необхідної для держави сільськогосподарської продукції рослинного і тваринного походження, її переробку та реалізації, а також виготовлення інших матеріальних цінностей і надання послуг з метою отримання прибутку [6].

Очевидно, що діяльність сільськогосподарських товаровиробників пов'язана з виробництвом особливого виду продукції – сільськогосподарської, яка, на думку науковців має специфічні властивості. Так, С.І. Марченко виділяє такі її ознаки: а) перелік продукції, що належить до сільськогосподарської, нормативно закріплений; б) вона має рослинне й тваринне походження і безпосередньо пов'язана з використанням землі та інших природних ресурсів, а отже, до неї належать: продукція сільського господарства, рибного господарства, лісового господарства, а також продукція полювання; в) функціональним призначенням сільськогосподарської продукції є її використання на харчові (продовольство) та нехарчові цілі (сировина для сільськогосподарських, промислових, енергетичних, фармацевтичних, медичних та інших цілей). Сільськогосподарська продукція включає в себе продовольство і сировину. Продовольство і сировина є видовими поняттями щодо родового – сільськогосподарської продукції; г) в чинному законодавстві закріплено особливий правовий режим сільськогосподарської продукції (законодавчо передбачено створення спеціаль-

них продовольчих запасів; запроваджено режим державного цінового регулювання на окремі види сільськогосподарської продукції; запроваджено спеціальний режим експортно-імпорتنних операцій з сільськогосподарською продукцією; закріплено спеціальні вимоги щодо безпечності та якості цього виду продукції; запроваджено спеціальний порядок вилучення з обігу та знищення неякісної сільськогосподарської продукції та ін.) [5].

Диверсифікацію аграрного виробництва доцільно розглядати як явище з багатовекторною спрямованістю ведення господарської діяльності. Вона охоплює насамперед процеси, які передбачають зростання активності суб'єктів аграрного виробництва на диференційно географічному підґрунті світового ринку. Агропромислова диверсифікація відрізняється цілою низкою особливостей, зумовлених специфікою аграрного виробництва, і передбачає об'єднання основного виробництва сільськогосподарської продукції з іншими видами діяльності, у тому числі з переробкою, торгівлею, обслуговуванням, створенням нових продуктів, послуг, ринків. В умовах ринкової конкуренції диверсифікація дає можливість підприємцю удосконалювати виробництво на основі випуску розширеної номенклатури продукції, яка відповідає попиту покупців. Чим більше напрямів діяльності в господарстві, тим вищий рівень диверсифікації і, відповідно, менша можливість втрат і збитків від виробництва загалом, тим менший ризик комерційної діяльності [4].

Під час дослідження диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств в економічній науці є різні підходи та критерії класифікації її видів. Так, за першим виокремлюються такі види диверсифікації аграрного виробництва: 1) залежно від зв'язаності із сільськогосподарською діяльністю – зв'язана та незв'язана; 2) за стійкістю на агропродовольчому ринку – соціально-орієнтована; 3) залежно від ризиковості – помірна, значна, інтенсивна; 4) за фінансовими можливостями – горизонтальна, вертикальна; 5) за державним регулюванням – програмна, цільова; 6) за географічно-територіальною належністю – міжнародна, регіональна, обласна, районна; 7) за структуризованістю – конгломератна, концентрична; 8) за рівнем невизначеності – випадкова, супутня [17]. За другим підходом пропонується диверсифікацію аграрного виробництва поділяти на: 1) концентричну – утворення нової продукції зі своїх матеріалів; 2) вертикальну – випуск продукції, яку раніше одержували від постачальників; 3) горизонтальну – випуск продукції, що потребує нововведень і змін існуючих технологій; 4) корпоративну – утворення принципово нової продукції». Розглянемо більш детально кожну з існуючих видів диверсифікацій аграрного виробництва:

1. Концентрична (вертикальна) – підприємство виробляє товари, які як у технологічному, так і в

маркетинговому аспекті пов'язані зі вже існуючими товарами фірми. Сьогодні спостерігається тенденція до зниження рівня концентричної диверсифікації. Підприємства виробляють самостійно меншу кількість компонентів та комплектуючих – вони купують їх на ринку.

2. Горизонтальна диверсифікація – розширення власного асортименту продукції виробами, які не пов'язані з тим, що випускається, але створюють зацікавленість існуючих клієнтів. Горизонтальна диверсифікація передбачає освоєння нових ринків та сфер бізнесу, які задовольняють потреби вже існуючих клієнтів. Переваги горизонтальної диверсифікації полягають у різнобічному аналізі та задоволенні потреб споживачів, за якого досягається ефект синергізму – сукупність видів діяльності дає більший ефект, ніж окремі види діяльності.

3. Конгломератна диверсифікація – поповнення асортименту компанії виробами, що не пов'язані ні з технологіями, які застосовуються, ні з ринками, на яких працює фірма, ні з існуючими потребами споживачів. Цей вид диверсифікації потребує найбільших фінансових витрат і може застосовуватися лише великими прибутковими підприємствами [18].

Третій підхід є найбільш оптимальним та полягає в поділі диверсифікації аграрного виробництва на галузеву і продуктово-асортиментну. При цьому галузева диверсифікація пов'язана із збільшенням сукупності функціонуючих на підприємстві галузей, які на стадії виробництва всіх видів сільськогосподарської продукції (для кінцевого споживання, проміжної (насіння, корми) і сировини для промислової переробки) технологічно не пов'язані між собою. Застосування такого виду диверсифікації доцільно тоді, коли підприємство починає розвивати нові для себе виробництва, що відрізняються від виробництв інших галузей кінцевим продуктом, застосовуваними засобами виробництва, його технологією та організацією [19].

Однак під час обрання напрямів диверсифікації аграрного виробництва сільськогосподарський товаровиробник повинен враховувати специфічні особливості такої діяльності, до яких у науці відносяться: 1) прив'язаність сільськогосподарської діяльності до головного засобу виробництва – землі, яка розцінюється як просторовий фактор та одночасно предмет і засіб праці; 2) переплетення виробництва сільськогосподарської продукції з невідчужуваними йому природними процесами; 3) залежність сільського господарства від використання біологічних факторів, що зумовлює безперервність процесу виробництва продукції; 4) територіальна розосередженість сільського господарства, здійснення аграрного виробництва на великих площах; 5) більш низький рівень економічної ефективності агровиробництва у порівнянні з

промисловістю; 6) консервативність та нееластичність сільського господарства, а отже, неадекватне реагування галузі на зміни ринкової кон'юнктури, зокрема, на коливання попиту; 7) диспаритет цін між вартістю сільськогосподарської продукції та вартістю ресурсів, необхідних для її виробництва, щорічні коливання в часі, що пов'язане з природно-кліматичними умовами і нерегульованою ринковою економікою, створює необхідність формування продовольчих запасів [20]. Вважається, що диверсифікація забезпечує: ресурсні конкурентні переваги (переваги, що збільшують споживацький ефект, пов'язаний з ціновими характеристиками), технологічні конкурентні переваги (переваги, які зумовлені наявністю та експлуатацією технологій масового виробництва), інноваційні конкурентні переваги (переваги, які дають змогу забезпечити оновлення номенклатури і асортименту), партнерські конкурентні переваги (переваги, які пов'язані з формуванням соціальних, економічних стандартів господарської діяльності та їх реалізацією). Перевагами диверсифікації в аграрній сфері економіки є: гнучкість, адаптованість до кон'юнктурних коливань, розширення асортименту продукції, зростання прибутку, зниження витрат на збут, економія від масштабу, розподіл фінансових ризиків за різними напрямками, полегшення виходу на світовий ринок, оптимізація структури і розмірів виробництва. Недоліками диверсифікації в аграрній сфері економіки є: великі витрати на вхід у галузь та вихід із галузі у разі невдачі, для отримання прибутків потрібний час, брак знань і навичок управлінського персоналу, високий рівень ризику, неможливість точної оцінки перспективи диверсифікації, монополізація економіки.

Вважаємо, що в управлінні виробничо-господарською діяльністю, диверсифікація в загальному комплексному розумінні є цільовою стратегією підприємницького господарювання, а структурно-функціонально її слід ідентифікувати за процесними результатами-наслідками, такими як: забезпечення інноваційності та конкурентоспроможності; оптимізація витрат та забезпечення фінансової стійкості підприємства; проникнення в інші галузі, на ринки; збалансування вигоди і витрат в господарюванні; розширення номенклатури продукції-послуг, які підприємство постачає на ринки, тощо. Диверсифікація перш за все полягає у різноманітненні виробничо-господарської діяльності підприємства з метою підвищення рівня його загальної конкурентоспроможності з позиції задоволення як економічних, так і соціальних передумов.

Висновки з проведеного дослідження. Диверсифікація – це комплекс аналітичних, організаційних, контролюючих заходів, спрямованих на створення, підтримку та розширення економічно вигідних напрямів діяльності підприємства для досягнення його стратегічних цілей. Вихід

до нових сфер діяльності передбачає для аграрного підприємства неабиякі конкурентні переваги (ефективне використання ресурсів, економія за рахунок масштабів, скорочення залежності від постачальників, ефект синергії, раціональне застосування побічної продукції, розподіл інвестиційного ризику тощо). Водночас диверсифікація містить і певні небезпеки для підприємства, такі як вибір неперспективного напрямку розширення діяльності, недостатня компетентність менеджерів щодо управління різноплановими напрямками, розпорошення ресурсів підприємства, значні витрати на входження до нових ринків, тому застосування диверсифікації вимагає ретельного попереднього аналізу і економічно обґрунтованого рішення. Підсумовуючи, можна вважати, що в методичному плані дослідження функціонування системи аграрного підприємства доцільним є виокремлення процесу виробничо-господарської диверсифікації, яка пов'язана із структурним співвідношенням видів діяльності. Зауважимо про те, що напрями виробничо-господарської діяльності підприємства розрізняють із формальної (передбачена статутом) і практичної (фактично здійснювана) сторони. Відповідно, необхідно дослідити структуру видів виробничої та господарської діяльності, у розвитку яких формується ефективність підприємств. Наприклад, види і структурне співвідношення між цими видами можна визначити за складника валової продукції, джерелами отримання доходів. Такий методичний підхід, тобто охоплення питання диверсифікації критерієм виробничо-господарської діяльності, є найбільш прийнятним. У теоретичному сенсі ще один аргумент на користь цієї позиції полягає в тому, що підприємницька діяльність передбачає обов'язковість виробництва, господарювання, на відміну від бізнесу. Тому у дослідженні диверсифікації ми застосовуємо оцінки галузевих співвідношень саме у виробничо-господарській діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія / за ред. С.В. Мочерний. К., 2002. 952 с.
2. Томпсон-мл. А. А., Стрикленд III. А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А.Р. Ганиева (пер.с англ.) . 12.изд. М. СПб. ; К. : Вильямс, 2003. 924 с.
3. Большой экономический словарь / Подред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики. 2005. 735 с.
4. Міхаліна, І. Диверсифікація агровиробництва – необхідна складова управління ризиками / І. Міхаліна // Вісник Національної Академії державного управління при Президенті України. 2006. № 3. С. 101.
5. Марченко С.І. Сільськогосподарська продукція як об'єкт аграрних правовідносин / С.І. Марченко // Актуальні питання реформування правової Науковий вісник Національного університету біоресурсів

і природокористування України. 2014. Вип. 197. Ч. 2. 64 системи України : зб. ст. за матер. VI Міжнародної науковопрактичної конференції (м. Луцьк, 29–30 травня 2009 р.) / уклад. Т.Д. Климчук. Луцьк : Волинська обласна друкарня, 2009. С. 411–412.

6. Курман Т.В. Правовое обеспечение хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий: Монография. Х.: СПД-ФЛ Чальцев А. В., 2007. С. 37.

7. Береза І.В. Лізинг імпортої техніки в АПК / І.В. Береза // Агроінком. 1998. № 6. С. 16.

8. Шеленко Д.І Сільськогосподарські підприємства Івано-Франківського Прикарпаття після реформи. Івано-Франківськ: Видавничо-дизайнерський відділ ЦІТ, 2007. 180 с.

9. Зоренко О. В. Диверсифікація аграрного підприємства : сутність, напрями, види / О. В. Зоренко // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. 2005. № 1. С. 144–147.

10. Грабович Т.С. Диверсифікація як можливий напрям зростання промислового підприємства / Т.С. Грабович // Вісник НТУ «ХПІ». 2012. № 58 URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive>.

11. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія / С.В. Мочерний : у 3-х т. ; редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К. : Видавничий центр «Академія», 2000. 2002. С. 952.

12. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 3-е изд. / Е.Е. Румянцева. М. : Инфра–М., 2008. 826 с.

13. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В.Г. Андрійчук. К. : КНЕУ, 2002. 624 с.

14. Корінько М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація : монографія / М.Д. Корінько. – К. : Інформ.аналіт. агентство, 2007. – 429 с.

15. Ткачук В. І. Диверсифікація сільської економіки як напрям регіональної політики ЄС /Ткачук В. І.// Регіональна економіка. – 2011. – №3. – С. 149–159.

16. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.-СПб.-К., –2003. – 924 с.

17. Ткачук, В. І. Диверсифікація аграрного підприємства: монографія / В.І. Ткачук. – Житомир: ЖНАЕУ. – 2011. – С. 57.

18. Маслак, Н. Г. Економічні особливості диверсифікації виробництва підприємств АПК / Н. Г. Маслак // Економіка АПК. – 1999. – №12. – С. 17.

19. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і переробл. –К. : КНЕУ, 2004. – С. 581.

20. Ткачук, В. І. Диверсифікація аграрного підприємства: монографія / В.І.Ткачук. – Житомир: ЖНАЕУ. – 2011. – С. 22, 24.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

MANAGING THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

УДК 338.58:65.014

Бодарєва Т.І.

студентка

Національний університет харчових технологій

Шірінян Л.В.

д.е.н., професор

Національний університет харчових технологій

У статті здійснено систематизацію наукових підходів щодо управління фінансовою стійкістю підприємства. Запропоновано використання методики управлінського аналізу фінансової стійкості підприємства, спрямованої на забезпечення довгострокової фінансової стійкості підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість, підприємство, абсолютні показники, відносні показники, система управління, фінансовий стан.

В статье осуществлена систематизация научных подходов к управлению финансовой устойчивостью предприятия. Предложено использование методики управленческого анализа финансовой устойчивости пред-

приятия, направленной на обеспечение долгосрочной финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, предприятие, абсолютные показатели, относительные показатели, система управления, финансовое состояние.

The article deals with the systematization of scientific approaches to managing financial sustainability of an enterprise. The use of the method of management analysis of financial stability of the enterprise aimed at ensuring long-term financial stability of the enterprise is proposed.

Key words: financial stability, enterprise, absolute indicators, relative indicators, management system, financial position.

Постановка проблеми. У сучасних умовах фінансове становище багатьох вітчизняних підприємств є нестійким, що зумовлено як факторами внутрішнього середовища суб'єктів господарювання, так і особливо несприятливого зовнішнього. У зв'язку з цим актуалізуються питання управління фінансовою стійкістю, які набувають пріоритетного значення і ваги. Проте, незважаючи на свою практичну значущість, багато питань, пов'язаних із цією проблемою, до

тепер комплексно не вирішені та вимагають проведення подальших наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання управління фінансовою стійкістю підприємств активно розглядаються у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Г.В. Васильченко, В.В. Ковальова, І.О. Линник, М.Р. Лучко, Є.І. Масленнікова, Л.В. Шірінян, Т.В. Щукіна та ін. У більшості досліджень управління фінансовою стійкістю характеризується як нове поняття,

пов'язане із застосуванням прийомів і методів, що дають змогу відновити фінансову рівновагу та попередити банкрутство підприємств. В умовах гострої фази світової фінансової кризи 2008–2009 рр. відбулося банкрутство значної кількості вітчизняних підприємств, а деякі опинилися на межі розорення і ліквідації. На сучасному етапі розвитку економіки України, коли ситуація поступово стабілізується, виникає потреба створення такої моделі управління фінансовою стійкістю, яка активно сприятиме виходу підприємств з кризи, а у перспективі – перетворенню їх на ефективних суб'єктів господарювання.

Метою статті є дослідження та узагальнення наукових підходів до управління фінансовою стійкістю підприємства.

Виклад основного матеріалу. Найважливішою характеристикою фінансового стану підприємства є фінансова стійкість. Однак і досі у науковій літературі не розроблено чіткого та загальноприйнятого визначення цього поняття. Більшість науковців погоджується з тим, що фінансова стійкість дає змогу визначити рівень фінансового ризику, який пов'язаний із формуванням структури джерел капіталу господарюючого суб'єкта, а відповідно, і міру стабільності фінансової бази розвитку підприємства на перспективу. Водночас, як справедливо зазначає Л.В. Шіринян [10], під час аналізу фінансової стійкості досліджують зазвичай абсолютні значення коефіцієнтів фінансової стійкості, що передбачає певну «статичну» оцінку фінансового стану з набором відповідних результуючих коефіцієнтів (платоспроможність, рентабельність, ліквідність). При цьому мало враховуються динамічні зміни під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства. Тобто, на думку автора, «в економічній літературі є суперечність, тому що саме поняття стійкості означає здатність відновлюватися або зберігати початковий стан. У цьому разі стійкий фінансовий стан (СФС) є станом із такою здатністю, а не просто з набором показників» [10, с. 71]. Тому ми вважаємо, що основна мета вивчення фінансової стійкості повинна полягати у визначенні того, наскільки істотно буде змінюватися фінансовий стан підприємства у результаті дії внутрішніх та зовнішніх факторів, і формулюванні заходів, що дають змогу мінімізувати загрози, маневруючи фінансовими можливостями. З огляду на зазначене, під фінансовою стійкістю підприємства будемо розуміти його здатність зберігати або відновлювати початковий (чи близький до нього) стан або покращувати цей стан за зміни зовнішніх та / або внутрішніх параметрів (факторів) впливу на фінансові потоки [10, с. 76]. При цьому акцентуємо, що визначення рівня фінансової стійкості підприємства має базуватися на розрахунку низки показників, які оціню-

ють не лише фактичний рівень цього індикатора, але і фінансовий потенціал підприємства загалом, що дасть змогу розробити стратегічні напрями його подальшого розвитку.

Серед зовнішніх факторів, які здійснюють найбільший вплив на фінансову стійкість вітчизняних підприємств, слід відзначити:

- політичні фактори (політична нестабільність, націоналізація майна, військові дії і т.п.), які впливають в основному на погіршення інвестиційного клімату і провокують відплив капіталу;

- законодавчі зміни, що здатні привести до кризової ситуації в діяльності підприємств через зміни в оподаткуванні та ліцензуванні, антимонопольного регулювання;

- ринкові фактори, зокрема характер попиту, конкурентне середовище і відносини з постачальниками, що визначає ціни на продукцію, обсяги реалізації, ринкову частку.

Внутрішніми факторами, які найбільше впливають на фінансову стійкість підприємства, на нашу думку, є насамперед управлінські фактори, а саме: підходи до діяльності підприємства; рівень інформаційних потоків на підприємстві; стан моніторингу зовнішнього середовища; ступінь раціональності витрат коштів підприємства на особисті потреби власника.

Виробничі фактори також є важливим аспектом кризостійкості підприємств. Одними з основних причин формування фінансової кризи на підприємстві є: застосування застарілих технологій, експлуатація фізично зношеного та морально застарілого обладнання і низька кваліфікація кадрів, що тягнуть за собою високу собівартість продукції та великий відсоток браку, відсутність привабливих споживчих характеристик і зниження конкурентоспроможності продукції.

Комерційні фактори, або маркетингові, можуть стати причиною формування кризи у разі неправильної оцінки ринкової кон'юнктури, недооцінки можливостей конкурента, помилок у маркетинговій стратегії підприємства.

Якщо звернутися до сучасних вітчизняних публікацій, присвячених питанню управління фінансовою стійкістю на підприємстві, то можна побачити, що переважно науковці розуміють під цим управлінням методичний інструментарій, який впливає на діяльність підприємства (табл. 1).

Узагальнюючи отримані підходи до визначення, ми вважаємо, що управління фінансовою стійкістю підприємства слід розглядати як системний процес фінансової діяльності, спрямований на забезпечення здатності підприємства відповідати за своїми фінансовими зобов'язаннями у визначений термін, нарощувати потужності та прибутки, підтримувати фінансову рівновагу на стабільному рівні. А основною метою зазначеного управління повинно бути досягнення такої структури капі-

Трактування поняття «управління фінансовою стійкістю підприємства»

Автор	Управління фінансовою стійкістю – це:
Г. В. Васильченко [1, с. 46]	сукупність процесів, які підпорядковуються системі принципів та методів розроблення і реалізації управлінських рішень, спрямованих на розвиток фінансових відносин суб'єкту господарювання, що визначаються формуванням, розподілом та використанням його фінансових ресурсів внаслідок ведення господарської діяльності
О. А. Гарасюк, К. В. Богачевська [2, с. 231]	мистецтво забезпечення безперебійної діяльності підприємства та наявності достатньої частки власних коштів, а також рівномірного їх використання, розміщення та накопичення для підтримання фінансової стійкості на довгостроковий період
С. Я. Єлецьких [3, с. 45]	система принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів і активів, їх формування та розподілу, яка б дозволила підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні плато- і кредитоспроможності та забезпечення і підтримання фінансової рівноваги
М. С. Кравченко [5, с. 40]	комплекс управлінських рішень, спрямованих на забезпечення стабільного фінансово-господарського становища промислового підприємства в довгостроковій перспективі
О. Л. Кузенко [6, с. 156]	процес планування, аналізу, організації, мотивації, контролю, пов'язаний із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів їх формуванням і розподілом, який дозволяє підприємству досягти необхідного рівня фінансової стійкості

талу, за якої на підприємстві буде гарантований достатній рівень ліквідності й платоспроможності, ріст результативності та ефективності діяльності в умовах допущеного ризику, що у кінцевому рахунку забезпечить її стабільне функціонування й підвищення ринкової вартості підприємства.

Отже, процес управління фінансовою стійкістю підприємства постає як сукупність управлінських циклічних дій, пов'язаних із виявленням факторів, що впливають на фінансову стійкість, із пошуком і організацією виконання прийнятих фінансових рішень.

Ефективне управління фінансовою стійкістю підприємства повинно враховувати стратегічні цілі суб'єкта господарювання, особливості його фінансової політики, а також тип фінансової стійкості, який характерний для підприємства на тепер. Тому найважливішим елементом системи управління фінансовою стійкістю підприємства, на нашу думку, є оцінка фінансової стійкості, в основі якої лежить розрахунок певних фінансових показників, що визначають прибутки та збитки підприємства, зміни у структурі його активів і пасивів, а також у розрахунках із дебіторами та кредиторами. Показники фінансової стійкості підприємства дають змогу встановити, яким чином вона забезпечується та наскільки ефективно здійснюється управління.

Абсолютним показником фінансової стійкості підприємства є наявність власних оборотних коштів (робочий капітал). Цей показник розраховується як різниця між поточними активами і поточними зобов'язаннями, і його значення за нормативними вимогами має бути позитивним [9, с. 110]:

$$НВОК = II \text{ р. } АБ - III \text{ р. } ПБ, \quad (1)$$

де II р. АБ – поточні активи, тобто підсумок за II розділом активу балансу;

III р. ПБ – поточні зобов'язання, підсумок за III розділом пасиву балансу.

Як основні відносні показники оцінки фінансової стійкості, як правило, використовуються фінансові коефіцієнти, систематизовані у табл. 2.

Усі зазначені у табл. 2 фінансові коефіцієнти є похідними від показника співвідношення залучених та власних коштів. Їхні значення залежать від вартості капіталу і резервів, а також від величини довгострокової заборгованості підприємства. І, як уже відзначалося на початку статті, розрахунок цих коефіцієнтів відображає більше «статичну» фінансову стійкість підприємства і не дозволяє повною мірою комплексно визначитись із рівнем фінансової стійкості підприємства у мінливому середовищі.

У зарубіжній практиці фінансова стійкість підприємств аналізується переважно у контексті загрози банкрутства. Сьогодні найбільш поширені методики дослідження рівня стійкості фінансового стану підприємства у світі – моделі, що базуються на використанні відносних фінансових коефіцієнтів. До таких моделей слід віднести: оцінку фінансового стану за коефіцієнтами У. Бівера; рейтингового числа Р.С. Сайфуліна і Г.Г. Кадикова; оцінку ймовірності банкрутства на основі Z-рахунку Альтмана; PAS-коефіцієнт; двофакторну модель оцінки ймовірності банкрутства; прогнозну модель Таффлера; модель Спрингейта; R-модель прогнозу ризику банкрутства; модель Р. Ліса; узагальнену модель, розроблену на основі універсальної дискримінантної функції; метод рейтингової оцінки фінансового стану; модель Фулмера й ін. [7, с. 211].

Останнім часом у вітчизняній науковій літературі все частіше пропонується ситуаційний підхід, який спрямований на аналіз кожної конкретної фінансової ситуації й ухвалення рішень у конкретних умовах господарювання. Проте, незважаючи на це, якщо акцент робити саме на управління фінансовою стійкістю, то ми погодимося з автором

Характеристика та методика розрахунку відносних показників фінансової стійкості підприємства

Показники	Методика розрахунку	Нормативне значення	Коментар
Коефіцієнт автономії	Ф1, р. 1495 / р. 1900	> 0,5	Характеризує частку власних коштів у загальній сумі коштів, авансованих у діяльність
Коефіцієнт фінансування	Ф1, (р. 1595 + р. 1695) / р. 1495	Менше 1	Показує, скільки позикових коштів залучено на 1 грн. власних коштів
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	Ф1, (р. 1495 + р. 1595) / р. 1900	Більше 0,5	Відображає частку загальної вартості активів, що сформована за рахунок найбільш надійних джерел фінансування і не залежить від поточних джерел
Коефіцієнт фінансового левериджу	Ф1, р. 1595 / р. 1495	Менше 0,1	Відображає частку довго-строчкових позикових коштів у складі фінансування активів у порівнянні із власними коштами. Характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань та запозичень
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Ф1, (р. 1195 – р. 1695) / р. 1495	Більше 0,5	Показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні засоби, а яка – капіталізована
Коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів власними коштами	Ф1, (р. 1195 – р. 1100) / р. 1195	0,6-0,8	Вказує на те, якою мірою матеріальні запаси покриті власними коштами і не потребують залучення позикових засобів
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	Ф1, (р. 1100) / (р. 1195 – р. 1695)	> 0,5	Характеризує ступінь мобільності використання власних коштів підприємством

Джерело: складено на підставі [4; 11]

монографії «Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства» [8], що наявні підходи слід доповнити ще більш конструктивним підходом, а саме системним.

З погляду системного підходу необхідно встановити зони відповідальності за обов'язкові процеси управління фінансовою стійкістю підприємства:

- стратегічна, що забезпечує довгострокову фінансову рівновагу за рахунок створення передумов для зростання своєї ринкової вартості;

- тактична, що дає змогу підтримувати фінансову рівновагу в середньостроковому періоді за рахунок створення передумов щодо виявлення можливих причин її втрати і розроблення захисних заходів стосовно відновлення фінансової стійкості;

- оперативна, що забезпечує короткострокову фінансову рівновагу за рахунок здійснення платежів за зобов'язаннями з тим, щоб попередити виникнення банкрутства підприємства.

Це дасть змогу своєчасно виявляти сторону фінансових труднощів і розробляти заходи, які стосуються підвищення фінансової стійкості підприємства. Управління фінансовою стійкістю, що базується на інтеграції цілей стратегічного, тактичного й оперативного управління нею, вимагає застосування багатоцільового підходу до вирішення оптимізаційних завдань в аналізі фінансової стійкості підприємства.

Таким чином, спираючись на все вищевикла-

дене, нами розроблений порядок проведення аналізу фінансової стійкості підприємства, що включає п'ять етапів, реалізація яких дасть змогу провести комплексне дослідження фінансової стійкості (рис. 1).

Перший етап проведення аналізу передбачає дослідження внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають як на фінансову стійкість, так і на фінансовий стан підприємства. Ці фактори були перелічені на початку статті.

На другому етапі виконується відбір цільових показників, які найбільш повно відповідають завданням забезпечення фінансової стійкості господарюючого суб'єкта. Процес диференціації показників оцінки фінансової стійкості підприємства можна зобразити у вигляді дерева (рис. 2), що дає можливість простежити за забезпеченням логічного розгортання узагальнюючих показників у частковій.

З урахуванням вищевикладеного підходу, у довгостроковому періоді стратегічна фінансова стійкість може бути охарактеризована показниками зміни ринкової вартості підприємства, такими як рентабельність чистих активів і власного капіталу, економічне зростання підприємства, середньозважена вартість капіталу та його структура, а також ринкова вартість підприємства. У середньостроковому періоді тактичну фінансову стійкість характеризують показники фінансової незалежності, маневреності коштів, ділової активності, рентабельність продажів, активів і чистих активів.

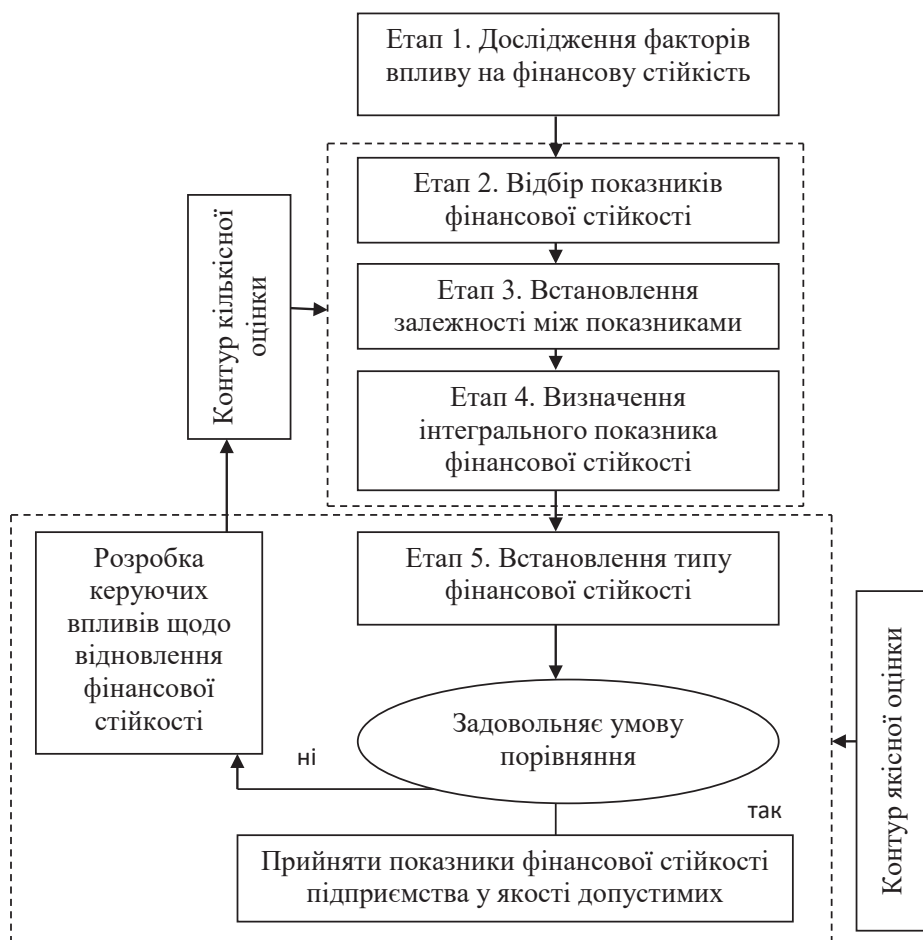


Рис. 1. Алгоритм аналізу фінансової стійкості підприємства

Джерело: розроблено автором

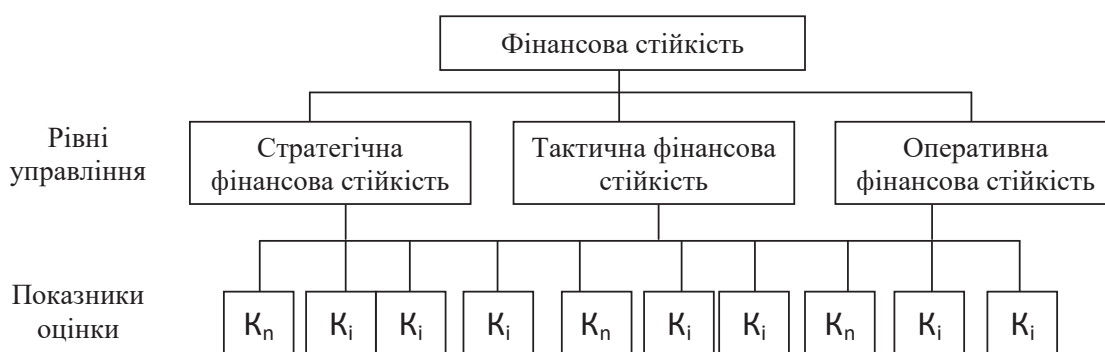


Рис. 2. Дерево цілей аналізу фінансової стійкості підприємства*

Джерело: розроблено автором

У короткостроковому періоді оперативна фінансова стійкість на підприємстві описується показниками платоспроможності та ліквідності.

Змістом третього етапу аналізу є встановлення залежності між показниками фінансової стійкості підприємства, тобто побудова економіко-математичної моделі аналізу. Така модель розглядається як відображення і формалізація основних, істот-

них характеристик об'єкта у більш спрощеному схематичному вигляді:

$$Y(t) = \{U_s, U_t, U_o\}(t), \quad (2)$$

де $Y(t)$ – інтегральний показник фінансової стійкості за певний період часу (t) ;

U_s, U_t, U_o - значення стратегічної, тактичної й оперативної фінансової стійкості підприємства у період (t) .

Встановлення зв'язку і вимір її тісноти між узагальненими та частковими показниками фінансової стійкості підприємства ґрунтується на виконанні послідовності розрахунків за багато-критеріальним методом аналізу ієрархій. Формалізоване вираження зв'язку між аналізованими показниками можна навести у вигляді регресійної причинно-наслідкової залежності, тобто односторонньої, яка би показала, яким чином зміна факторних ознак впливає на результативну ознаку. Рівняння регресії може бути наведено як:

$$Y = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n, \quad (3)$$

де Y – інтегральний показник фінансової стійкості;

β – бета-коефіцієнт (коефіцієнт регресії);

X – узагальнюючі й часткові показники, що впливають на інтегральний показник фінансової стійкості.

У межах четвертого етапу аналізу фінансової стійкості підприємства на підставі побудованих моделей і розрахунку узагальнюючих та часткових показників визначається інтегральний показник фінансової стійкості суб'єкта господарювання.

На п'ятому етапі розробленої методики виконується встановлення типу фінансової стійкості підприємства шляхом зіставлення отриманих значень показника фінансової стійкості з вербально-якісною шкалою фінансової стійкості (табл. 3). Віднесення розрахункового значення фінансової стійкості підприємства до однієї з груп шкали встановлює рівень фінансової стійкості підприємства, а саме: кризова, критична, нормальна і висока фінансова стійкість.

Таблиця 3

Вербально-числова шкала фінансової стійкості підприємства

Тип стійкості	Кризова	Критична	Нормальна	Висока
Інтервал значень	0-0,25	0,26-0,50	0,51-0,75	>0,75

Розроблено автором

Таким чином, проведення запропонованого аналізу, що базується на основі зон відповідальності за обов'язкові процеси управління фінансовою стійкістю, дасть можливість своєчасно виявити фінансові труднощі, а також розробити заходи стосовно підвищення рівня фінансової стійкості підприємства.

Висновок з проведеного дослідження. Запропоноване визначення управління фінансовою стійкістю підприємства і розроблена методика аналізу фінансової стійкості базуються на системно-процесному підході, що дає змогу врахувати усі фактори впливу на діяльність сучасного підприємства, особливо в умовах несприятливого фінансово-економічного середовища. У подальших дослідженнях можлива апробація розробленої методики на прикладі конкретного суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильченко, Г.В. Теоретичні аспекти дослідження поняття «управління фінансовою стійкістю» / Г.В. Васильченко // Економічний форум. 2012. № 2. С. 43–47.
2. Гарасюк, О.А. Удосконалення поняття управління фінансовою стійкістю / О.А. Гарасюк, К.В. Богачевська // Економіка і регіон. 2012. № 3 (34). – С. 228–232.
3. Єлецьких, С.Я. Послідовність етапів процесу управління розвитком промислового підприємства з позицій забезпечення його фінансової стійкості / С.Я. Єлецьких // Науковий огляд. 2014. Т. 8, № 9. С. 41–57.
4. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. М. : Финансы, 2014. 500 с.
5. Кравченко, М. Концептуальні основи управління фінансовою стійкістю підприємства / М. Кравченко // Схід. 2011. № 4 (111). С. 39–43.
6. Кузенко, О.Л. Теоретичні підходи до визначення сутності управління фінансовою стійкістю підприємства / О.Л. Кузенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 43. С. 152–157.
7. Линник, О.І. Антикризове управління на вітчизняних та закордонних підприємствах: теорія, діагностика кризового стану, соціально-економічні аспекти управління: монографія / О.І. Линник, Р.Ф. Смоловик, І.А. Юр'єва. Харків : Підручник НТУ «ХПІ», 2013. 543 с.
8. Масленников, Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства: монографія / Є.І. Масленников. Одеса : Прес-кур'єр, 2015. 316 с.
9. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / за ред. М.Р. Лучко. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 304 с.
10. Шірінян, Л.В. Визначення фінансової стійкості страхових компаній і підприємств / Л.В. Шірінян // Фінанси України. 2005. № 9 (118). С. 70–80.
11. Щукина, Т.В. В поисках оптимальной структуры источников финансирования коммерческих организаций / Т. В. Щукина. М.: ВидАрт, 2016. 166 с.

начним поняттям, яке можна розкривати через його вплив на: адміністративно-територіальний устрій держави, систему органів влади, розподіл функцій та повноважень між ними, а також розподіл фінансових ресурсів.

Для визначення суті децентралізації та її завдань необхідно насамперед проаналізувати історичний аспект її прояву.

Суттєве посилення уваги до децентралізації відбулося після Другої світової війни, коли економічне зростання привело до суттєвого зростання державних витрат. З часом, природно, виникла заклопотаність із приводу продуктивності державного сектору і використання його потенціалу для підтримки постійних темпів економічного зростання. Це актуалізувало питання оптимального розподілу фінансових повноважень між різними рівнями державного управління [4].

Інтерес до ролі й організації державної влади відродився в усьому світі. Трансформаційних змін набули очікування щодо того, як державний сектор повинен надавати свої послуги.

Необхідно передбачити, що під час вивчення децентралізації уряду паралель може бути простежено в процесі, через який приватний сектор виявився в процесі децентралізації управління і діяльності в другій половині ХХ століття. У глобальному масштабі посилення конкурентної боротьби між регіонами, країнами і континентами привело до підвищення інтересу до ефективності державного сектору. Найважливіша проблема підвищення економічної конкурентоспроможності місцевих і регіональних спільнот пов'язана з моделлю урядової організації і її здатністю сприймати, створювати і підтримувати конкурентний потенціал спільноти [2].

Згідно з гіпотезою Ч. Тібу, за наявності деякого числа регіонів і можливої міграції індивідуумів бюджетна децентралізація сприяє Парето-поліпшенню, створюючи передумови для оптимального виявлення переваг, що стосуються локальних суспільних благ, і найбільш повної реалізації цих переваг у індивідуумів. Кожен індивід, змінюючи місце проживання, підбирає свій набір локальних суспільних благ (державних послуг) і їх вартості як місцевих податків. [9] Тобто оскільки всі мешканці мають різні потреби у послугах та можливості сплачувати відповідні податкові зобов'язання, вони будуть переходити від одного адміністративно-територіального об'єднання до іншого, поки не знайдуть те, яке найбільше їм підходить. Гіпотеза Ч. Тібу припускає, що споживачі вільні у виборі своїх громад, користуючись мобільністю і повною інформацією. Проте є фактори, які стримують прояв тенденцій, зазначених у гіпотезі Ч. Тібу, серед яких: існування витрат, пов'язаних із зміною міста проживання, та відсутність абсолютно повної інформації про послуги та податкові ставки,

що діють у тому чи іншому адміністративно-територіальному утворенні.

Перехід до децентралізованого управління є характерним для великої кількості країн. Це пов'язано насамперед із прагненням країн до підвищення ефективності надання державних послуг, усунення макроекономічної нестабільності, нерівномірності регіонального розвитку та активізації процесу соціально-економічного розвитку країни загалом.

Слід зазначити, що централізований та децентралізований підходи до організації влади характерні та доцільні для певних умов розвитку суспільства. На сучасному етапі для України децентралізація управління є, безсумнівно, позитивним фактором економічного розвитку. Проте постає питання ступеня корисності та ефективності децентралізації.

Актуальність реформування адміністративно-територіальної та фінансової системи назріла давно. Серед головних причин такої потреби можна виділити такі:

- чинний територіальний устрій України сформувався за відсутності самостійної методології й був адаптований до радянської командно-адміністративної системи управління. На законодавчому і практичному рівнях система управління побудована згори донизу на засадах домінування центральної влади над місцевими громадами;

- завелика кількість адміністративно-територіальних одиниць базового та районного рівнів, що знижує ефективність управління територіями;

- недостатній кадровий, ресурсний та організаційний потенціал адміністративно-територіальних одиниць для забезпечення самостійного розвитку та забезпечення надання послуг населенню на достатньому рівні.

Для України питання полягає в тому, яким чином передбачувана децентралізація сприятиме різним аспектам підвищення внутрішньої ефективності і яким буде ефект досягнення максимально можливого економічного використання наявного набору ресурсів (рис. 1).

Децентралізація влади – це передача політичних, адміністративних повноважень від державних органів влади органам місцевого самоврядування. Повноваження разом із фінансами передаються найближче до людей, де їх можна реалізовувати найбільш ефективно. Передача повноважень супроводжується передачею необхідних ресурсів для виконання цих повноважень та встановленням державного контролю за законністю актів місцевого самоврядування [10].

Децентралізація загалом розглядається як сукупність трьох її видів: фінансової/фінансової, адміністративної та політичної децентралізації. Усі три види тісно взаємозалежні один від одного

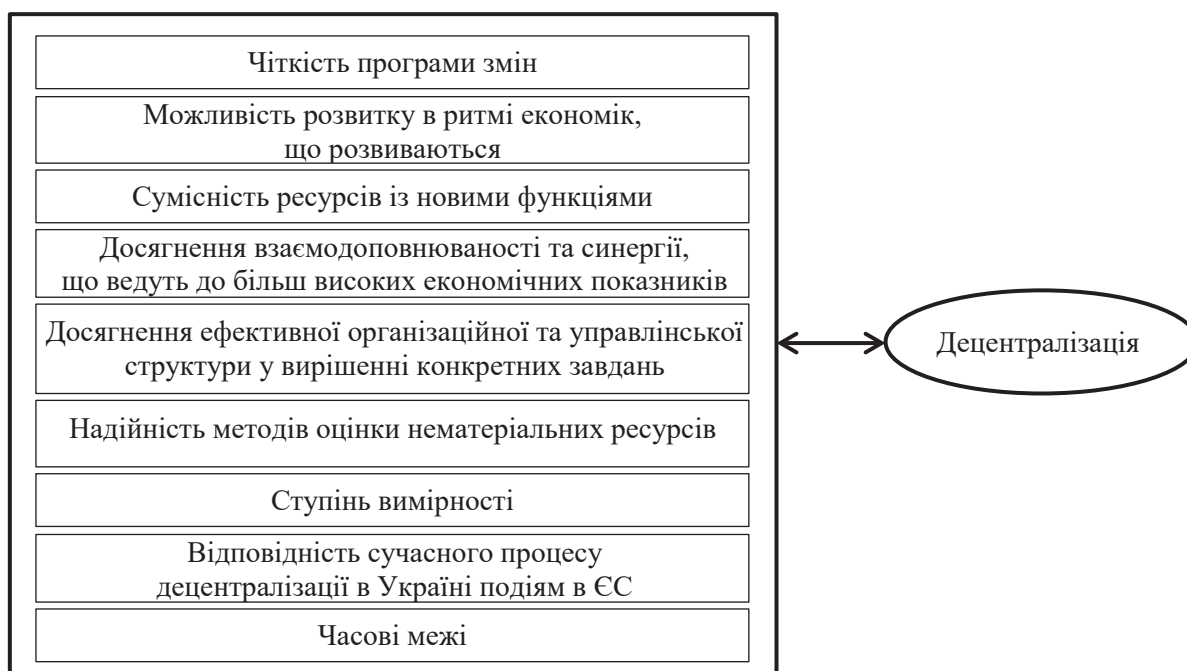


Рис. 1. Набір необхідних ресурсів для децентралізації

Джерело: розроблено автором за [2]

та набувають максимальної ефективності лише за умови реалізації їх одночасно.

Слід зазначити, що термін «фінансова децентралізація» є еквівалентом терміна «фіскальна децентралізація» у більшості проаналізованих наукових праць учених. Проте є й таке поняття, як «фінансово-бюджетний федералізм» – це перенесення надходжень доходів та здійснення витрат із державного рівня на більш низький рівень влади за збереження фінансової відповідальності. Тобто фіскально-бюджетний федералізм може розглядатися як форма прояву фінансової децентралізації та бути характерною як для федеративних, так і для унітарних держав.

Є. Рушковський, розглядаючи зміст децентралізації, виокремлює три її системотворчі компоненти:

1. Політична децентралізація, що включає структуру та публічно-правовий статус органів місцевого самоврядування, спосіб формування цих органів, залучення населення або їх представників до законодавчої діяльності. Відповідні конституційні гарантії формування системи органів місцевого самоврядування засвідчують їх незалежність від держави.

2. Адміністративна децентралізація передбачає, що на органи місцевого самоврядування покладено певні завдання, функції та повноваження щодо задоволення потреб населення в межах відповідної території.

3. Фінансова децентралізація передбачає наявність власних фінансових та матеріальних засобів і означає здійснення певних повноважень щодо

володіння і розпорядження фінансовими ресурсами, які перебувають у власності громад [11].

З існуванням таких видів децентралізації погоджується й К. Кайзер, підкреслюючи, що фіскальна або фінансова децентралізація зазначає межу повноважень місцевого самоврядування з підвищення доходів та видатків [3].

Так, згідно з державним сайтом, присвяченим реформі децентралізації, «фінансова/фіскальна децентралізація – процес делегування повноважень місцевому самоврядуванню щодо прийняття рішень у сфері бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів, виявляється у фіскальній незалежності органів місцевого самоврядування приймати рішення щодо формування бази оподаткування, визначення ставок відповідних місцевих податків та зборів, введення податкових стимулів для галузей економіки на регіональному рівні, а також формування структури видатків для надання суспільних благ населенню» [10].

К. Кайзер розглядає зміст децентралізації з трьох взаємопов'язаних сторін: деконцентрації, делегування та деволуції [3].

Деконцентрація – процес, за допомогою якого центральний уряд розосереджує відповідальності за надання конкретних послуг на регіональному рівні без делегування повноважень. Сюди К. Кайзер відносить грантові можливості для децентралізованих інституцій.

Делегування – ситуація, за якої центральний уряд делегує відповідальність за прийняття рішень та виконання функцій держави місцевим органам влади. Діяльність цих органів не може

бути повністю контрольованою центральною владою, але є підзвітною їй.

Деволюція – делегування центральною владою повноважень у прийнятті владних рішень, у фінансовій сфері, публічному управлінні місцевим органам влади. Деволюція надає найбільшу ступінь політичної автономії та податкові повноваження місцевим органам влади.

Є різні підходи до визначення суті деконцентрації та деволюції, а також її співвідношення з децентралізацією.

Так, О.М. Соколова та А.В. Ковальчук розглядають деконцентрацію не як характеристику децентралізації, а лише як установлення центральною владою периферійних підрозділів. Вони зазначають, що деволюція найбільш повно розкриває зміст і кінцеву мету децентралізації [7].

На думку багатьох науковців, деконцентрація, деволюція та делегування – це форми децентралізації. До цієї ж думки долучаються й деякі закордонні науковці [12].

Водночас О.І. Черкасов зазначає, що децентралізація та деконцентрація є двома різними видами переміщення владних повноважень із центру на місця [8]. Аналогічної думки дотримується П. Моргос. Так, він зазначає, що деконцентрація – це система, за якої повноваження місцевого рівня передаються органам державного управління, які виконують їх у межах окремих територіальних одиниць. Контроль здійснюється шляхом запровадження фінансових і дисциплінарних заходів. При цьому децентралізація передбачає передачу повноважень уряду чи його органів представникам місцевих територіальних колективів, причому останні не мають прямої відповідальності ні перед урядом, ні перед його органами [6]. Проте, на нашу думку, деконцентрацію слід розуміти як спосіб досягнення завдань децентралізації. Тобто, іншими словами, деконцентрація – це один із методів децентралізації.

І.С. Волохова визначає деконцентрацію, деволюцію та дивестування методами децентралізації як способами досягнення її цілей та завдань. При цьому зазначається, що дивестування – це передання функцій та повноважень із надання суспільних благ приватним підприємствам та громадським організаціям. Може супроводжуватися приватизацією [1].

Багатоваріантність визначення терміна «децентралізація» та її взаємозв'язок із формами прояву впливають на неоднозначність розуміння цих ключових понять. Важливо розуміти, що всі форми впливають одна на одну, тому чітко визначити їх межі досить важко.

Найпоширенішим визначенням деконцентрації є її сприйняття як способу передання повноважень з управління, використання коштів та реалізації соціальної політики від центральних органів

до регіональних та місцевих органів влади, але з умовою, що прямий контроль за виконанням цих повноважень здійснюється центральними органами влади.

В.І. Мельниченко пов'язує деконцентрацію із перерозподілом повноважень відповідальності та ресурсів між самостійними органами, уповноваженими на прийняття остаточних, обов'язкових до виконання рішень і включеними до організаційної структури державного управління [5].

Поширене сприйняття деконцентрації як найслабшої форми децентралізації, що найчастіше використовується в унітарних державах, перерозподіляє повноваження щодо прийняття рішень, фінансові та управлінські обов'язки між різними рівнями центральної влади [12].

Під час фінансової деконцентрації органи центральної державної влади делегують частину своїх функцій органам місцевої та регіональної державної влади, при цьому право прийняття рішень та контроль за їх виконанням залишається за першими. В Україні прикладом деконцентрації може виступати діяльність департаментів та управлінь освіти, охорони здоров'я, культури тощо, які підпорядковані профільним міністерствам. Вони є органами державної влади на місцях.

Делегування не передбачає відповідальність напівавтономних місцевих урядів за управління, використання коштів та реалізацію соціальної політики. Ці уряди не повністю контролюються центральним урядом, але в кінцевому рахунку підзвітні йому. Цей вид включає створення державно-приватних підприємств або корпорацій – спеціальних проектів із надання різних послуг у регіонах. За цією системою місцевий уряд отримує широкі повноваження.

Деволюція – це передання всіх повноважень у сфері управління, використання коштів та реалізації соціальної політики на субнаціональному рівні до регіональних або місцевих органів влади.

У результаті дослідження встановлено, що деякі іноземні науковці визначають деволюцію як передання функцій, повноважень для прийняття рішень, фінансування та управління квазі-автономними підрозділами місцевого самоврядування. Державні органи влади передають відповідальність за надання послуг муніципалітетам, які обирають своїх власних представників – мера та ради, збільшують власні доходи та мають незалежні повноваження у прийнятті інвестиційних рішень [12].

«Деволюція – це та форма децентралізації, яка може привести до реального самоврядування. На неї покладаються найбільші надії, але з нею ж пов'язаний і найбільший ризик. В Україні ця форма поки що не знайшла свого реального втілення» [13].

Таким чином, на нашу думку, децентралізацію можна розглядати через призму форм її прояву – деконцентрацію, делегування та деволюцію. Кожна з цих форм має певні характеристики та може використовуватися органами влади на певному етапі розвитку.

Проведений аналіз дав змогу дійти висновку, що першим рівнем прояву децентралізації є її реалізація у формі деконцентрації, найпоширенішим – делегування, вищим – деволюція (рис. 2).

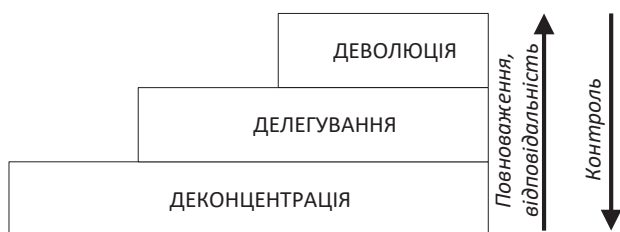


Рис. 2. Форми прояву адміністративної децентралізації

Зазначені форми різняться між собою:

- ступенем передання владних повноважень від державних органів влади до регіональних та місцевих;
- ступенем відповідальності за управлінські та фінансові рішення;
- рівнем контролю з боку органів державної влади.

Отже, реформа децентралізації влади є важливим механізмом переходу від командної економіки до ринкової. Надання органам місцевого самоврядування більш широких повноважень має на меті посилення зацікавленості останніх у розвитку власних територій, у розширенні власної фінансової бази за рахунок внутрішніх джерел та стимулювання розроблення механізмів акумуляції додаткових фінансових ресурсів до бюджетів адміністративно-територіальних утворень.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, децентралізація може розглядатися як такий спосіб розподілу завдань та функцій, за якого більшість із них передається з рівня центральних органів влади на нижчий рівень і стає власним завданням та повноваженням місцевих органів влади. При цьому питома вага адміністративної діяльності покладається на місцеві органи влади або інші уповноважені центральними органами влади суб'єкти.

Проведення реформи децентралізації сприятиме посиленню інвестиційної привабливості адміністративно-територіальних одиниць, підвищенню фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, дасть змогу формувати бюджетну політику з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку адміністра-

тивно-територіальних одиниць. Результатом цього повинно стати зниження ролі держави у фінансовому забезпеченні адміністративно-територіальних одиниць.

Пріоритетами формування потужної фінансової бази територіальної громади мають стати подальше проведення реформи, розширення структури та джерел формування дохідної частини місцевих бюджетів, а також удосконалення міжбюджетних відносин.

Перспективою подальших досліджень є вивчення досвіду європейських країн щодо проведення фінансової децентралізації та можливостей його адаптації в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волохова І.С. Місцеві фінанси та перспективи поглиблення фінансової децентралізації в Україні [Монографія]. Одеса: Атлант, 2014. 462 с.
2. Иванов С.В., Ляшенко В.И., Иванникова М.Н. Организационные вопросы децентрализации государственного сектора – чего ожидать от децентрализации правительства Украины в эпоху глобализации // International scientific conference Economy and Management: Modern Transformation in the Age of Globalization, Part I, March 24, 2017. Klaipeda, Lithuania: Baltija Publishing, p. 63–65.
3. Kaiser K. Decentralization Reforms [Electronic source] // Analyzing the Distributional Impact of Reforms. 2006. Available at: http://siteresources.worldbank.org/INTPSIA/Resources/490023-1120845825946/PSIAVOLII_printed.pdf. DOI: 10.1596/978-0-8213-6348-5
4. Касич А.А. Теоретичні аспекти впливу процесів децентралізації на економічний розвиток країни // Actual problems of economics. № 8 (182), 2016. С. 16–21.
5. Мельниченко В.І. Децентралізація та деконцентрація публічної влади на пострадянському просторі: детермінованість, значення, межі // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. 2004. № 1–2. С. 282–288.
6. Моргос П. Процес децентралізації: деякі основні концепції розподілу повноважень між державним, регіональним та місцевим рівнями влади [Electronic source]. Available at: <http://soskin.info/ea/2006/5-6/20060513.html>.
7. Соколова О.М., Ковальчук А.В. Теоретичні засади фінансової децентралізації в умовах реформування системи державного управління // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. Серія «Державне управління». № 4. 2016. С. 117–124.
8. Черкасов А.И. Сравнительное местное управление: теория и практика. М.: Форум, ИНФРА-М., 1997. 159 с.
9. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. 367 с.
10. Децентралізація: офіційний сайт [Electronic source]. Available at: <http://decentralization.gov.ua>.
11. Finanse publiczne a prawo finansowe. Wyd. 2 / С. Kosikowski, E. Ruśkowski (red.). Warszawa: Dom wydawniczy ABC, 2006. S. 163.

12. What is Decentralization? / Decentralization Thematic Team. [Electronic source]. Available at: http://www.ciesin.org/decentralization/English/General/Different_forms.html.

13. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування: навчальний посібник для посадовців

місцевих та регіональних органів влади та фахівців з розвитку місцевого самоврядування. Київ: ПРООН/МПВСР. 2007. 269 с.

14. Разумова Г.В. Формування та виконання бюджетів на прикладі м. Нікополь // Економічний вісник НГУ. Дніпро: НГУ, 2018. № 1 (61). С. 138–143.

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ANALYSIS OF TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF ORGANIC AGRICULTURE

УДК 332.54

Улицкая Н.Ю.

к.э.н., доцент, доцент кафедры кадастра недвижимости и права Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Аширова Т.Г.

студентка факультета управления территориями Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Абдразакова И.И.

студентка факультета управления территориями Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Статья посвящена изучению нового направления в управлении развитием сельской экономики – органического сельского хозяйства. Методами исследования выступили: индукция, дедукция, анализ, синтез, статистический анализ, группирование данных, систематизация научных положений, SWOT-анализ. В результате уточнено понятие органического сельского хозяйства, проанализирован зарубежный и российский опыт ведения органического сельского хозяйства. В итоге составлен SWOT-анализ и определены тенденции развития органического сельского хозяйства в России.

Ключевые слова: органическое сельское хозяйство, экологическое земледелие,

органическая продукция, развитие сельских территорий.

The article is devoted to the study of a new direction in the management of the rural economy – organic agriculture. The research methods were: induction, deduction, analysis, synthesis, statistical analysis, data grouping, systematization of scientific positions, SWOT-analysis. As a result, the concept of organic agriculture is clarified, the foreign and Russian experience of organic agriculture is analyzed. As a result, the SWOT-analysis and trends in the development of organic agriculture in Russia.

Key words: organic agriculture, ecological agriculture, organic products, rural development.

Постановка проблемы. Планомерное развитие во многих странах мира с 1980-х гг. такого направления, как органическое сельское хозяйство (ежегодно доля мирового рынка органической продукции растет приблизительно на 20 %), связано с обостряющимися экологическими проблемами землепользования и осознанием опасности для человека употребления «нездоровых» продуктов питания. Поэтому перед управлением современным органическим сельским хозяйством стоят две стратегические цели: получение экологически чистой и безопасной для здоровья людей продукции; минимизация вреда окружающей среде. Кроме того, следует отметить значение органического хозяйства в социально-экономическом развитии сельских территорий, поскольку оно зачастую становится драйвером для фермеров по получению и реализации экологической продукции.

Однако по различным причинам органическое сельское хозяйство обосновывается довольно неравномерно и медленными темпами, не всегда органическая продукция находит свою реализацию у потребителей. Государственная поддержка органик-ориентированных аграриев оставляет желать лучшего: долгое время не принимаются

законы и нормы, определяющие требования к качеству продукции; не реализуются национальные программы стимулирования роста органической продукции; органами государственной и муниципальной власти не уделяется должного внимания вопросам экологии агропромышленного комплекса и т.п. [1].

Анализ исследований. Научный интерес органическое сельское хозяйство вызвало впервые в 1924 г., когда Р. Штейнер сформулировал концепцию биодинамического земледелия. Далее в 1940 г. В. Нортборн ввел понятие органического сельского хозяйства. Все это вылилось в основание Международной Федерации органического сельскохозяйственного движения в 1972 г. К сегодняшнему времени во Всемирное движение входят более 750 организаций из 108 стран, активно влияя на популяризацию органики по всему миру.

С тех пор органическое сельское хозяйство не теряет своей актуальности, постоянно появляются новые исследования и публикации по данному вопросу. Так, наш интерес вызвали:

– диссертационное исследование Т.Н. Михненко (2003), в котором освещена роль и эффективность предпринимательства в производстве экологически чистой продукции [2, с. 44–89];

– публикации А.Ю. Мазуровой (2007), планомерно исследующей показатели органического сельского хозяйства, в т.ч. географию биоорганической продукции [3, с. 54–55];

– статья В.А. Степенева (2007), показывающего роль государства в стратегическом планировании развития органического сельского хозяйства [4, с. 14–17];

– работа И. Ушачева с соавторами (2009), где приведены опыт и перспективы производства органического продовольствия в странах мира и сопоставлены с российским рынком [5, с. 3–9];

– книга под редакцией И.М. Потравного (2010), посвященная исследованию проблем и реальных направлений реализации органического сельского хозяйства [6, с. 36–162].

– статья В.А. Архиповой с соавторами (2016), отображающая современные пути движения рынков органической продукции [7, с. 346–349];

– публикации Т.М. Полушкиной (2016, 2017), посвященные раскрытию значимости органического сельского хозяйства как фактора устойчивого развития сельских территорий; выявлению его тенденций в странах мира [8, с. 133–142; 9]

– работа Н. Wilier и J. Lernoud (2016), в которой приведены статистические данные о современных тенденциях органического земледелия в мире [10].

Цель статьи – выделение сильных и слабых сторон и современных тенденций развития органического сельского хозяйства в России.

Изложение основного материала. В нашем понимании суть органического сельского хозяйства – это экологическая или биологическая альтернатива интенсивной агропромышленности, в большинстве случаев негативно влияющей на окружающую среду, особенно в условиях и без того усугубляющегося ухудшения климата и деградации природы. В отличие от традиционного агропромышленного производства, органи-

ческое хозяйствование стремится к минимизации использования искусственных удобрений и кормовых добавок; исключает применение генномодифицированных организмов; а производительность регулируется за счет подкормки растений минеральными и органическими удобрениями, посредством борьбы с вредителями и сорняками биологическими методами, при помощи внедрения севооборотов. Другими словами, система органического сельского хозяйства, адаптируясь к местным условиям, поддерживает состояние экосистемы, в т.ч. почв, флоры, фауны и людей.

Возрастающая роль в экономике государств и значение для развития сельских территорий органического хозяйства могут быть обозначены количественными данными. Так, анализ мирового рынка органической продукции показывает постоянный прирост. На рис. 1 приведена статистика, показывающая рост органической продукции на мировой арене (в среднем прирост между периодами составляет 21,23 млрд дол.) [1; 11].

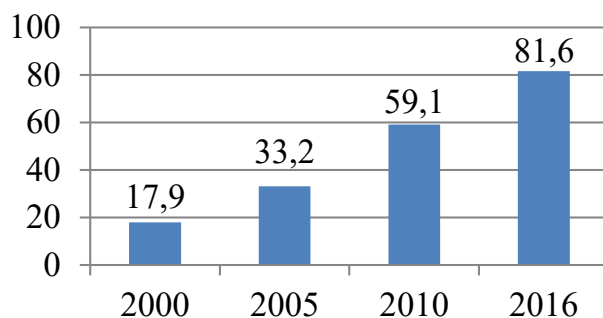


Рис. 1. Динамика мирового рынка органической продукции, млрд дол.

Составлено по результатам анализа [11]

Сегодня порядка 200 стран применяют органическое земледелие на общей площади около 60 млн га (рис. 2).

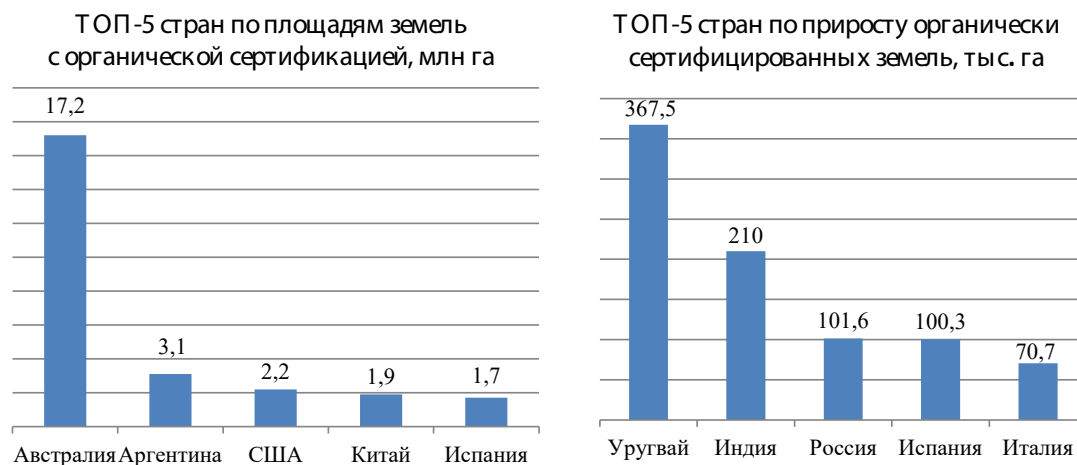


Рис. 2. Динамика роста площади органических земель

Составлено по результатам анализа [11; 12]

На рис. 3 показано количество производителей органической продукции в некоторых странах. В настоящее время наибольшее число органических производителей зарегистрировано в Индии.

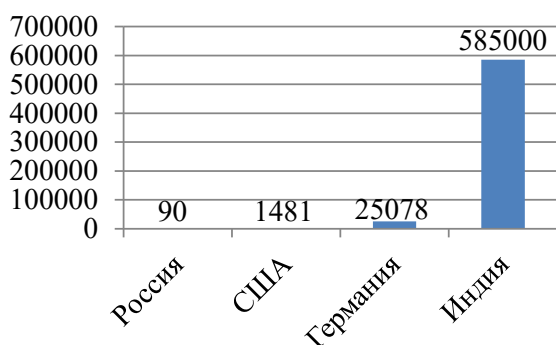


Рис. 3. Количество производителей органической продукции [1; 11]

Составлено по результатам анализа [1; 11; 12]

Все данные свидетельствуют о важной роли государственной поддержки товаропроизводителей в обеспечении эффективности органического сельского хозяйства, в т.ч. в форме субсидий, обучения, продвижения продукции потребителям. В таблице 1 сопоставлено правовое регулирование органического сельского хозяйства в некоторых странах мира.

В России рынок органической продукции стал формироваться с 2000-х гг. и развивается недостаточно интенсивно и масштабно.

По некоторым оценкам, Россия сейчас занимает всего 0,18% от мирового рынка органики, однако потенциально располагает для целей органического хозяйствования площадью свыше 40 млн га, что почти приравнивается к площади

земель под органическим сельским хозяйством во всех странах мира. В результате анализа российского земельного потенциала прогнозируется, что Россия к 2025 г. способна занять до 20% мирового рынка экологической сельскохозяйственной продукции [1; 12]. Такую перспективу подтверждают и данные, приведенные на рис. 4 и 5. Ежегодно увеличивается доля российских зерновых и овощных культур на рынке органики. Среднегодовой прирост органических земель составляет порядка 32 тыс га.

Кроме того, в 2018 г. в России наконец-то был принят закон об органическом сельском хозяйстве, который вводит юридически легитимные понятия «органическая продукция», «производство органической продукции» и «производители органической продукции», что в целом положительно отразится на развитии данного вида хозяйственной деятельности. К регионам-лидерам внутри страны, начавшим первыми на правовом уровне поддерживать развитие органического сельского хозяйства, относятся Ульяновская и Воронежская области, Краснодарский край [12].

Таким образом, осуществленный анализ позволяет выделить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы органического сельского хозяйства в России (табл. 2).

К основным современным тенденциям развития органического сельского хозяйства в России нами отнесены следующие положения:

1) наблюдается нарастание государственной заинтересованности в поддержке темпов роста органического сельского хозяйства: установлены на законодательном уровне нормы, определяющие государственную политику в сфере органического сельскохозяйственного производства; отлаживается механизм сертификации почв и производства органической продукции;

Таблица 1

Примеры регулирования органического сельского хозяйства

Страна	Отличия в терминологии	Площадь для производства экологических продуктов (млн га)	Нормативно-правовые документы
США	Органическое производство	2,2	Национальная Органическая Программа (NOP) Департамента Сельского Хозяйства США
Испания	Экологическое производство	1,6	Директива ЕС по органическому производству и маркировке органических продуктов № 834/2007 от 28 июня 2007 г. и Директива ЕС № 889/2008 от 5 сентября 2008 г., устанавливающая детальные правила выполнения Директивы ЕС № 834/2007 в части органического производства, маркировки и организации контроля
Италия	Биологическое производство	1,3	
Финляндия	Природное производство	1,1	
Россия	Органическое производство	0,4	Федеральный закон от 03.08.2018 N 280-ФЗ «Об органической продукции и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (еще не вступил в действие); ВП-П8-2322. Комплексная программа развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года

Составлено по результатам анализа [1; 11; 12]

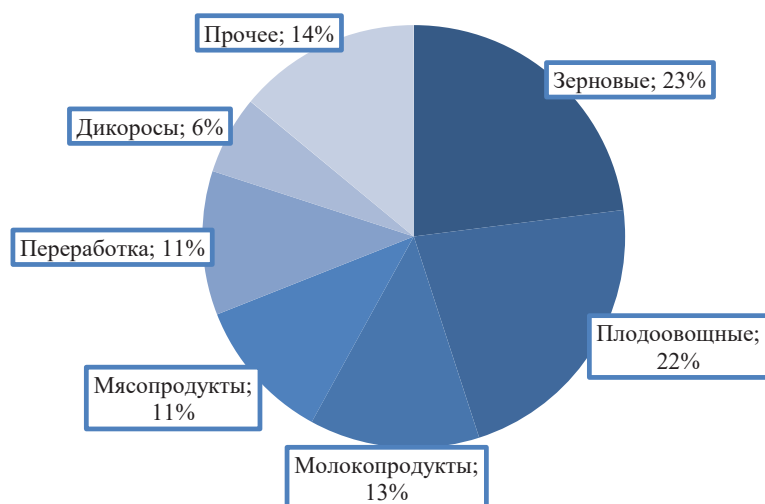


Рис. 4. Структура производства органической продукции в России

Составлено по результатам анализа [12]

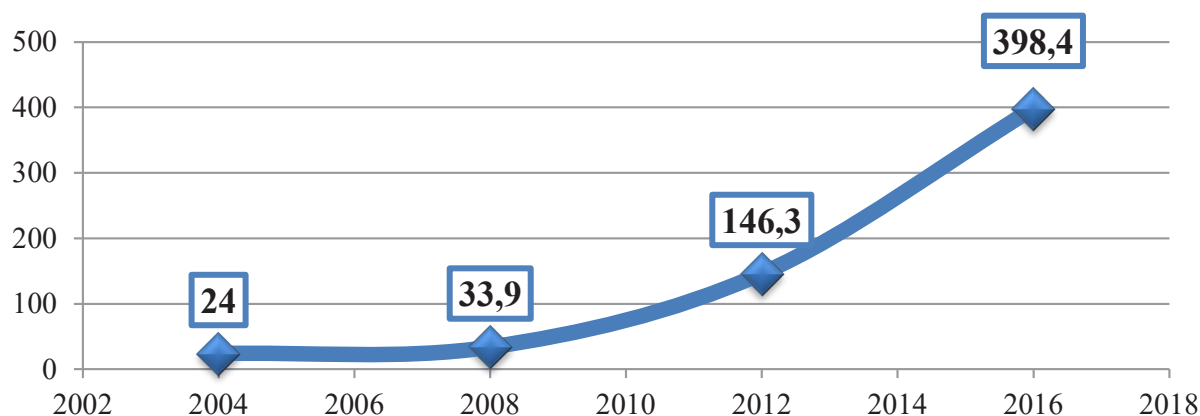


Рис. 5. Динамика площади органически сертифицированной земли в России, тыс. га

Составлено по результатам анализа [12]

Таблица 2

SWOT-анализ органического сельского хозяйства в России

Сильные стороны	Слабые стороны
1) наличие большой площади сельскохозяйственных угодий потенциально пригодной для органического земледелия; 2) заинтересованность власти в оказании государственной поддержке органического хозяйствования; 3) расширяется сегмент потребителей экологических продуктов питания; 4) все больше мелких и средних аграриев позиционируются в органик-производителей; 5) развиваются отечественные селекционные и племенные производства	1) низкий уровень контроля входа на рынок непроверенной продукции, реализуемой как органической; 2) мало раскрученных российских брендов в сфере органики; 3) низкий уровень технической и технологической оснащенности аграриев; 4) не развита в полной мере культура здорового режима питания; 5) недостаток знаний у аграриев по производству и реализации органической продукции и по мерам охраны природы
Возможности	Угрозы
1) выходы на зарубежные рынки органической продукции; 2) привлечение зарубежных инвесторов в отечественную сферу органики; 3) заинтересованность зарубежных инвесторов в российских органических землях	1) рост конкурентной борьбы с зарубежными производителями за рынок органики; 2) смена политического курса и не реализация законодательства об органическом сельском хозяйствовании; 3) ухудшение экологии окружающей среды

Разработано авторами

2) у российских органик-ориентированных аграриев в современных условиях неопределенности зарубежной экономической политики есть реальная возможность занять свою нишу на рынке органики;

3) наблюдается противоречивый тренд: с одной стороны, население все больше заинтересовано в потреблении органической продукции, с другой – низкая платежеспособность населения во многих регионах страны не дает возможности сформировать стабильный спрос на данную продукцию.

Выводы из проведенных исследований. Основным выводом исследования является предположение, что в России органическое хозяйство будет набирать обороты: формируется потребительский спрос на органическую продукцию, что отражается на росте объемов их производства; возрастает заинтересованность фермеров в экологическом земледелии и животноводстве – увеличивается площадь органических земельных угодий; органы государственной и муниципальной власти все больше проникаются значением органики для экономики сельских территорий и здоровья нации – утверждаются и реализуются новые законы и нормирующие стандарты в данной сфере.

В перспективе следует уделить особое внимание построению научно обоснованной стратегии развития органического сельского хозяйства в различных регионах страны, а также разработке тактики проникновения органики на новые рынки сбыта и завоевания российской ниши органических продуктов на мировой арене.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Мировой рынок органических продуктов питания. URL: <http://мниап.рф/analytics/Mirovoj-rynok-organiceskih-produktov-pitania> (дата обращения: 01.12.2018).
2. Михненко Т.Н. Социально-экономическая эффективность потребления и производства экологически чистых продуктов и роль предпринимательства в их производстве: дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. Ростов н/Д. 2003. 175 с.

3. Мазурова А.Ю. Развитие органического сельского хозяйства // Международный сельскохозяйственный журнал. 2007. № 4. С. 54–55.

4. Степенев В.А. Стратегия – «органическое» сельское хозяйство // Бюллетень «Использование и охрана природных ресурсов в России». 2007. № 5. С. 14–17.

5. Ушачев И. Производство органического продовольствия: мировой опыт и перспективы российского рынка / И. Ушачев, А. Папцов, В. Тарасов // АПК: экономика, управление. 2009. № 9. С. 3–9.

6. Органическое сельское хозяйство на пути к реальности / под ред. И.М. Потравного. М.: Экономика, 2010. 191 с.

7. Архипова В.А., Иванова Т.В., Чердакова М.П. Развитие мирового и национального рынка продукции органического сельского хозяйства // Фундаментальные исследования. 2016. № 4–2. С. 346–349.

8. Полушкина Т.М. Органическое сельское хозяйство в системе устойчивого развития сельских территорий // Проблемы теории и практики управления. Международный журнал. 2016. № 3. С. 133–142.

9. Полушкина Т.М. Состояние и тенденции развития органического сельского хозяйства в странах Европы // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2017. №1 (49). URL: <https://eee-region.ru/article/4906/> (дата обращения: 01.12.2018).

10. Wilier Helga and Julia Lernoud (Eds.) (2016): The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2016. Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, and IFOAM – Organics International, Bonn. Julia Lernoud and Helga Willer Current Statistics on Organic Agriculture Worldwide: Area, Producers, Markets and Selected Crops.

11. Organic agricultural land by country share of total agricultural land. URL: <http://www.organic-world.net> (дата обращения: 01.12.2018).

12. Мироненко О.В. Органический рынок России. Итоги 2016 года. Перспективы на 2017 год. URL: <http://rosorganic.ru/files/statia%20org%20rinok%20rossii.pdf> (дата обращения: 01.12.2018).

ОПТИМИЗАЦИЯ ТРАНЗИТИВНОЙ СТРУКТУРЫ ЛОГИСТИКИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РЕГИОНОВ

OPTIMIZATION OF TRANSITIVE STRUCTURE OF LOGISTICS IN THE ECONOMIC SYSTEM OF REGIONS

В статье рассмотрена рыночная структура распределения в регионах страны. Выполняется оптимизация транзитивной структуры логистики в экономической системе регионов. Описана внутренняя конкуренция между логистическими структурами в распределительной системе региона. Формируется механизм внутренних модальных перевозок.

Ключевые слова: перевозка, логистика, отраслевой рынок, рыночная инфраструктура, внутренняя конкуренция.

У статті розглянута ринкова структура розподілу в регіонах країни. Виконується оптимізація транзитивної структури логістики в економічній системі регіонів.

Описана внутрішня конкуренція між логістичними структурами в розподільчій системі регіону. Формується механізм внутрішніх модальних перевезень.

Ключові слова: перевезення, логістика, галузевий ринок, ринкова інфраструктура, внутрішня конкуренція.

The article considers the market structure of distribution in the regions of the country. The transitive structure of logistics in the economic system of the regions is being optimized. The internal competition between the regional logistics distribution system is described. The mechanism of internal modal transport is being formed.

Key words: transportation, logistics, industrial market, market infrastructure, internal competition.

УДК 330.42

Халилов А.Э.

к.э.н., докторант кафедры менеджмента
Международный университет
бизнеса и права

Постановка проблемы. Международный отраслевой рынок формирует спрос и предложение между всеми рынками национального хозяйства в структуре единого подхода в определенных ценовых категориях. Возникает стабильность международной ценовой политики на рынке. Глобализация принудила к выходу интровертных систем на международный рынок. Особенности управления различными системами, в частности их взаимодействие, все еще остаются достаточно сложным вопросом в области коммуникативного менеджмента регионального уровня.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами оптимизации процессов обмена занимались отечественные и зарубежные ученые: А.Г. Голова [1], О. Антипина [2], В. Агапов [3], Л. Гиунперо [4], Н.Р. Ковалев [5], К.Р. Аркадьев [6] и др.

Постановка задачи. Целью статьи является разработка механизма оптимальной структуры логистики региона.

Изложение основных результатов. Рынок в системе регионов образуется взаимодействием институтов, осуществляет координацию продавцов и покупателей внутреннего рынка, а также выступает посредником во внешнеэкономической деятельности.

На данном рынке формируются предложения, которые можно вынести на международный рынок. Определяются задачи и формируется стратегия конкурентного преимущества отрасли в системе национального хозяйства. По состоянию системы чаще сталкиваются с развитием и деградацией образований внутреннего характера. Отрасли экономики в стране не всегда сбалансированы достаточно, часто встречаются с кризисами [1].

Деградация рынка связана с невозможностью расширения воспроизводственных процессов,

которые приводят к уменьшению роли элементов региона. Рушатся экономические связи между элементами, кардинально меняются топологии системы.

Развитие рынка направлено на организацию новых институтов и формирование звеньев между логистическими элементами. Проблема сдвига заключается в когерентных явлениях на разных уровнях, что и представлено на рис. 1 [2].

Типология является одной из основных категорий экономической системы, на ее основе строится своеобразие регионов. Топология представляет собой связь элементов по определенному закону, на основе которого осуществляется коммуникация. Типология образуется на основе уникального взаимодействия элементов и формирует систему страны.

Рынок регионального уровня меньше, чем национального. Выделяются особенности промежуточного этапа, в которых строятся объединения муниципалитетов, сбалансированность их и взаимодействие между собой.

На данном уровне более консервативны элементы экономики. Новшества со стороны национального и международного хозяйства внедряются достаточно сложно. Объясняется данный факт влиянием муниципальных рынков на прилегающие области. Незрелость инфраструктуры информационного ресурса приводит к застою и консервации. Экономические процессы находятся только под влиянием внутренних факторов, без учета крупных нововведений мирового уровня.

Рынок муниципальной отрасли – самый маленький элемент системы, на основе которого наращиваются рыночные механизмы развития. Возникают и распадаются предприятия, которые участвуют в рыночных операциях.



Рис. 1. Рыночная инфраструктура распределительной системы страны

Источник: разработано автором

Муниципальный рынок является самым закрытым рынком из-за его отдаленности от международного и национального и подвержен слабому их влиянию. Спрос и предложения формируются в результате перегибов, то есть цена товара выше из-за отдаленности логистических систем и проблем доставки в каждый конкретный город [3].

Виртуальный рынок формируется за счет глобализационной экономики. Спрос и предложение осуществляются виртуально с использованием финансового метода. Проводятся транзакции, которые позволяют увеличить объемы продаж.

Виртуальный рынок в последнее время развивается очень бурно в результате доступности информационной техники и вовлечения боль-

шого количества людей, участвующих в данном направлении. Осуществление сделок с каждым годом возрастает, все больше операций направлено на покупку через интернет с использованием электронных кошельков. Смещение приоритетов рынка в сторону виртуальных операций приводит к сокращению издержек, тем самым уменьшается стоимость и появляется быстрота доставок товара с колес. Участие посредников на данном рынке уменьшается, тем самым стимулируется развитие прямых продаж. Формируется общественное направление информационного развития [4]. Сегмент рынка увеличивается из-за использования программ, приносящих удобства при покупке (рисунк 2).

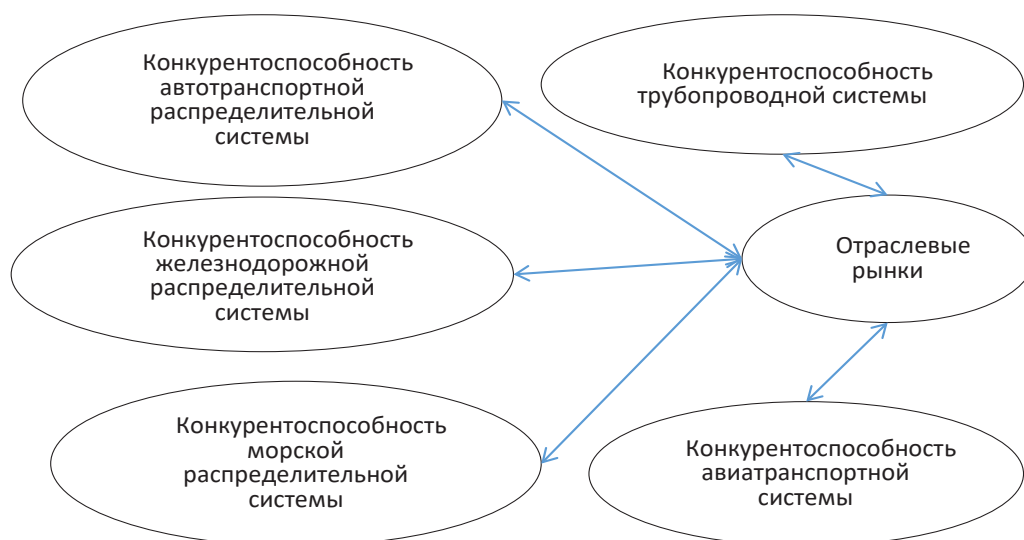


Рис. 2. Внутренняя конкуренция между логистическими распределительными системами на рынке

Источник: разработано автором

Конкуренция в разрезе распределительной системы страны встречается в связи с ограничениями существования операций хозяйствующих субъектов территории из-за дороговизны.

Более конкурентоспособными на международных отраслевых рынках являются морская распределительная система, авиатранспортная и железнодорожная системы.

Морская система осуществляет взаимодействие между цепочками поставок за пределами страны. Инфраструктура на территории отсутствует, сухопутные логистические системы преобладают. Более развитые экспортно-импортные операции между странами и континентами позволяют дешево осуществлять доставку [4].

Отраслевой рынок национального хозяйства включает железнодорожные системы и транспортную систему. Конкуренция проявляется между двумя подсистемами логистики.

Ценообразование длительности маршрута приводит к выбору самого дешевого способа распределения товаров.

На федеральном рынке доминирует также железнодорожная распределительная система, так как обосновывает себестоимость перевозимого товара на длительные расстояния.

На муниципальном уровне рассматриваются только процессы, которые внедряются в

цепочки поставок для распространения товаров и услуг логистики. Возникает дополнительная инфраструктура, которая повышает занятость населения [2; 4].

На данном уровне конкурентоспособность переходит к автотранспортной системе распределения. Расстояния между складскими точками небольшие, что позволяет удешевить цепочку поставок внутри мегаполиса.

Распределение трубопровода является одним из самых эффективных способов распространения жидких товаров на всей территории, а также через морское дно. Альтернативные проекты способов доставки в цепях поставок на всех уровнях мало конкурентоспособны.

Таким образом, морская отрасль имеет преимущество на мировом и национальном уровне модальных перевозок, тем самым стоит вопрос о комбинировании и увеличении оптимальных логистических решений.

Увеличение возможности межотраслевой конкуренции может привести к повышению качества услуг конечному потребителю. Ликвидация повышенного спроса осуществляется в краткосрочном периоде. Более жесточенные требования к рынку приводят к развитию оптимальных рыночных структур из-за преодоления проблемы дефицита на рынке (рис. 3) [5].

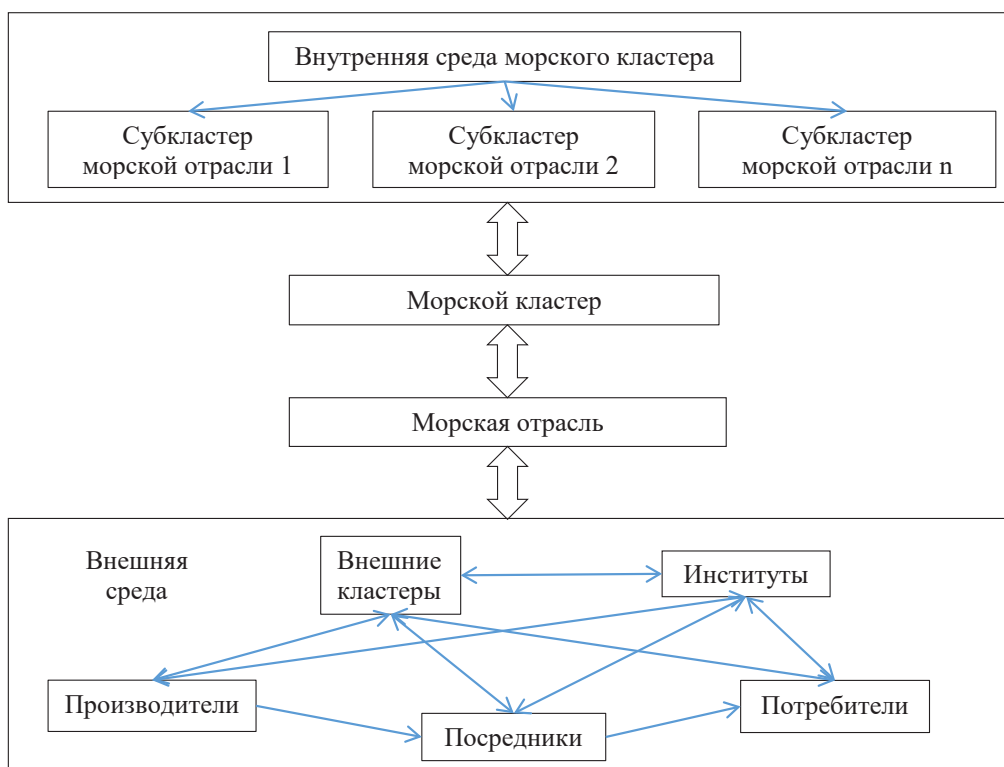


Рис. 3. Внутренние и внешние модальности перевозок в морской отрасли

Источник: разработано автором

Внутренняя среда морской отрасли образует единую систему на основе субкластеров.

Проблема подсистем решается достаточно сложно. С одной стороны, исследователи допускают существование нескольких субкластеров, на основе которых можно быстро и надежно построить работающий проект.

С другой стороны, увеличение субкластеров независимо от места применения приводит к формированию трудности по отраслевым признакам. Теория отраслевых рынков допускает существование более крупных и сложных рыночных структур при довольно больших товарооборотах. Оптимизация управления на основе статистических и математических методов позволяет увеличить товарооборот за счет имеющихся резервов системы без больших денежных вложений.

В вопросе взаимодействия кластеров без подсистем управления есть положительные и отрицательные стороны развития отрасли по данному направлению.

Отрицательной стороной является негибкость системы управления и ее плохая масштабированность, а также зависимость от умений коллектива. Возникает необходимость в специалистах высокого класса по управлению сложным механизмом развития организации в отрасли.

Положительная сторона вопроса заключается в единоначалье управленческих функций, на основе которых строится стратегия развития и исполнения принятых управленческих решений [6].

Субкластер является наименьшим элементом в системе, на основе которого объединяются определенные структуры для повышения эффективности масштабированности организационных задач.

Кластер должен объединять несколько субкластеров для повышения управляемости процессов в отрасли. Формирование более громоздких звеньев объединения должно осуществляться на уровне стабильных элементов системы. Достигается устойчивость всей системы в государстве.

Стабилизационное развитие отрасли базируется на устойчивости элементов системы.

Проблемы кластера и субкластера при реализации встречаются с трудностями управления, связанными с размерами и последовательностью их в системе. Субкластер – наименьший стабильный элемент системы, который осуществляет самостоятельную экономическую деятельность. Кластер позволяет эффективнее осуществлять управление деятельностью. Конкуренентоспособность возрастает из-за объединения элементов системы в единое целое, что позволяет оптимально организовать деятельность.

Модальные перевозки как основа государственного развития должны включать кластер морской отрасли, так как в целом цепь поставок является

масштабной системой, на основе которой можно строить большое количество подсистем [4].

Внешняя среда осуществляет влияние на отрасль и кластер морской отрасли.

Внешние кластеры, которые образуются в системе управления организационной структуры, неизбежно влияют на все процессы, протекающие внутри морской отрасли. Остальные элементы, на которые не возложены функциональные обязанности, находятся за пределами кластера.

Внутренняя среда кластера включает следующие элементы: производители, посредники, потребители, институты.

Производители определенного направления создают свои объединения. Олигополия естественно развивается в глобальной экономике, вытесняя менее конкурентоспособные предприятия с рынка.

Посредники как звено в цепочке поставки товаров и услуг в глобальной экономике уменьшаются, так как длинная цепочка увеличивает цену товара для конечного потребителя. Онлайн-продажи и другие современные сбытовые политики приводят к выбору более дешевого места покупки товара.

Таким образом, сокращается цепочка поставок от начала до конца. Уменьшение звеньев приводит к повышению скорости реагирования производителя на изменение спроса на местном рынке.

Потребители выбирают товары, исходя из своих желаний приобрести большой объем продукции. Чем логистическая цепочка дешевле, тем больше можно купить изделий. Увеличение товарной массы на инфраструктуру оказывает разрушительное воздействие.

С одной стороны, теория массового обслуживания приводит к ухудшению инфраструктуры страны, так как возникают узкие места в логистике поставок. В стратегии развития не всегда удается вовремя осуществить финансирование по развитию звеньев перевозок.

С другой стороны, дополнительное финансирование отраслей национального хозяйства приводит к росту занятости населения, увеличению и совершенствованию рыночных структур.

Практическая значимость внутренней среды морского кластера позволяет добиться стабилизации отраслевого взаимодействия между его структурными институтами на территории. Морские круизы как подсистема могут взаимодействовать с рыбным флотом и с другими подкластерами. Инфраструктура портового хозяйства будет доступна для туристов, тем самым повысится эффективность использования основных средств [1; 3].

Потенциальный инвестор заинтересован вкладывать в доходные проекты, особенно с учетом возможности кластерного подхода. Стремление к диверсификации рисков направлено на формирование портфеля таким образом, чтобы

инвестор мог в дальнейшем вкладывать финансы в другие субкластерные элементы отрасли.

Туристическая отрасль взаимодействует с ресторанными субкластерами, а также с отельным бизнесом. Развитие игорного бизнеса будет способствовать присоединению его к туристическому кластеру.

Стратегическое развитие кластера предполагает образование единой системы. Благодаря коммуникации образуются новые возможности за счет сбыта. Сегодняшнее развитие отраслевого туристического рынка направлено на количество клиентов, то есть при росте конкуренции данная модель неконкурентоспособна. Тактическое преимущество состоит в более эффективном производстве и сбыте. Продажи ориентированы на общий рынок кластера [3].

Тактические недостатки встречаются с моментом совместной организации деятельности, не все отрасли готовы взаимодействовать между собой для повышения конкурентного преимущества. Менеджмент, который работал сам независимо от других, допускает ошибки управленческого характера из-за неразвитости коммуникативного аппарата.

Субкластерная система оптимизации кластера позволяет организовать услуги таким образом, что товары, производимые предприятиями, сбывают туристам.

Внешнее взаимодействие туристической отрасли с морским кластером позволит оптимизировать и повысить эффективность предоставляемых услуг. Новые структуры быстрее развиваются и вливаются в общий поток стратегии развития.

Основой рынка является инфраструктура, на которой строятся предложения для сегментов отраслей национального хозяйства. В результате осуществляется косвенное влияние на цепочки распространения.

Институты формируют отличительные черты по каждой отрасли и образуют новые формы организации, которые формируют инфраструктуру рынка.

Увеличение численности предприятий приводит к переходу олигополии на рынок совершенной конкуренции.

Образование кластера и развитие взаимодействий экономических агентов приводит к развитию единой системы, которая координирует действия элементов. Различные агенты при достаточном числе участия в процессе тоже могут осуществить сбалансированность отраслевого рынка на определенном промежутке времени. Институты и агенты выступают в роли катализатора рыночных структур при осуществлении сделок. Виртуальная экономика увеличивает их воздействие практически на все операции, осуществляемые в интернете [4].

Экономическая система расширяется, тем самым увеличиваются объемы товаров и материальных ценностей, которые должны быть доставлены и распределены в экономике национального хозяйства. Динамизация системы позволяет повысить обороты товаров, тем самым возрастает необходимость создания новых предприятий в отрасли и повышению занятости населения.

Охарактеризованы отраслевые рынки по участию территориальных комплексов национального хозяйства. Выделены основные направления, которые увеличивают конкурентоспособность страны благодаря реформированиям структур рынка по отраслевому направлению. Особенности управления системы рыночных отношений заключаются в преодолении дефицита законодательных актов, связанных с регулированием правоотношения взаимодействия покупателя и продавца на рынке [6].

Стратегические проекты должны развиваться на международных договорных и законодательных основах, тем самым повысятся экспортные операции национального хозяйства.

Оптимальное управление структурами поставок приводит к снижению себестоимости транспортировки товара логистических цепочек в стране.

Морская отрасль является одним из элементов структуры логистики, тем самым взаимодействие между цепочками поставок приводит к образованию новых звеньев. Возникают устойчивые связи с инфраструктурой рынка, которые способны принять усиливающийся товарооборот и динамизацию информационных потоков.

Дилемма распределительной системы национальной экономики заключается в выборе звеньев цепи поставок. На основе этого возникает модальная перевозка как результат быстрого продвижения товара к потребителю

Выводы. Модальность перевозок в морской отрасли – одна из самых значимых задач при управленческих решениях, так как самостоятельно практически невозможно осуществить перевозку от производителя к потребителю.

В дальнейшем необходимо разработать комбинирование решений, которые должны оптимизировать распространение товаров в цепях поставок от производителя к конечному потребителю.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Голова А.Г. Факторы, влияющие на потребительское поведение личности в мегаполисе // Журнал социологии и социальной антропологии. 2011. Т XIV. № 5. С. 17–20.
2. Антипина О. Потребительское поведение и рыночное ценообразование в информационной экономике под воздействием долгов // Вестник

Московского университета. Серия 6. Экономика. 2014. № 1. С. 19–36.

3. Агапов В., Петрусеви́ч В., Яковлев С. Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков информационных технологий. М: IDC Analyze the Future, 2014.

4. Ги́юниперо Л. Десять лет исследований в сфере управления цепями поставок: прошлое, настоящее и выводы для будущего / Л. Ги́юниперо, Р. Хукер, С. Джозеф-Метьюз, Т. Юун, С. Бравдиг // Российский журнал менеджмента. 2011. Т. 9. № 2.

5. Ковалев Н.Р. Государственно-частное партнерство: кластерный подход / Н.Р. Ковалев. Е.Е. Юшкевич // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2007. № 6. С. 43–56.

6. Аркадьев К.Г. Логистические системы и их роль в современной экономике [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, август 2015 г.). Краснодар: Новация, 2015. С. 139-141. URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/204/8522/> (дата обращения: 08.10.2018).

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THE ROLE OF MANAGEMENT OF LABOR RESOURCES IN THE SYSTEM OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE INCREASING

У статті розглянуто стан та тенденції використання трудових ресурсів в Україні. Проаналізовано світовий досвід формування систем управління людськими ресурсами. Виділено основні напрями удосконалення таких систем. Запропоновано систему управління трудовими ресурсами на рівні підприємства, яка дасть змогу усунути часткову оптимізацію окремих компонентів кадрової роботи. Сформульована стратегія забезпечення підприємства трудовими ресурсами за принципом «точно вчасно». Запропоновано розглядати набір, підготовку, розстановку, перепідготовку, професійно-кваліфікаційне зростання трудових ресурсів, оплату і стимулювання праці як єдиний процес руху кадрів. План кадрового забезпечення виробництва повинен формуватися на основі аналізу планів інших підрозділів підприємства.

Ключові слова: трудові ресурси, демографічна ситуація, безробіття, промисловість, управління трудовими ресурсами, кадрова служба, функції управління трудовими ресурсами.

В статье рассмотрены состояние и тенденции использования трудовых ресурсов в Украине. Проанализирован мировой опыт формирования систем управления человеческими ресурсами. Выделены основные направления совершенствования таких систем. Предложена система управления трудовыми ресурсами на уровне предприятия, которая позволит устранить частичную оптимизацию отдельных компонентов кадровой работы. Сформулирована

стратегия обеспечения предприятия трудовыми ресурсами «точно вовремя». Предложено рассматривать набор, подготовку, расстановку, переподготовку, профессионально-квалификационный рост трудовых ресурсов, оплату и стимулирование труда как единый процесс движения кадров. План кадрового обеспечения производства должен формироваться на основе анализа планов других подразделений предприятия.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, демографическая ситуация, безработица, промышленность, управление трудовыми ресурсами, кадровая служба, функции управления трудовыми ресурсами.

The article discusses the state and trends in the use of labor resources in Ukraine. The world experience of forming human resource management systems is analyzed. The main directions of improvement of such systems are highlighted. A workforce management system at the enterprise level was proposed, which would eliminate the partial optimization of individual components of personnel work. Formulated a strategy to ensure the enterprise labor resources "just in time". It was proposed to consider the recruitment, training, placement, retraining, professional and qualification growth of labor resources, payment and stimulation of labor as a single process of personnel movement. The plan for staffing production should be formed on the basis of an analysis of plans for other departments of the enterprise.

Key words: labor resources, demographic situation, unemployment, industry, labor resources management, personnel service, labor resources management functions.

УДК 658.4:331.101

Окландер Т.О.

д.е.н., професор кафедри економіки та підприємництва

Одеська державна академія будівництва та архітектури

Осетян О.М.

асистент кафедри економіки та підприємництва

Одеська державна академія будівництва та архітектури

Давидова К.

магістр,

Одеська державна академія будівництва та архітектури

Постановка проблеми. Формування конкурентоспроможної економічної системи потребує розстановки пріоритетів у використанні факторів виробництва. Різні фактори вимагають неоднакових зусиль і витрат на приведення в дію, і тому важливо знати, за рахунок чого насамперед почнеться реальна, відчутна віддача. Сьогодні трудові ресурси є недооціненим фактором. Це вимагає нового підходу до вивчення проблем використання трудових ресурсів, аналізу їх функціонування під впливом виробничих та соціально-економічних факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ефективності використання трудових ресурсів та її впливу на розвиток економіки присвячені праці іноземних фахівців: П. Друкера, Дж. Кендрика, М. Мескона, Ф. Хедоури, Х. Ширен-

бека, Дж. Гріттманна [1–5]. Дослідження ефективності використання трудових ресурсів на підприємствах висвітлені у працях українських фахівців: О.О. Гетьмана, В.М. Гринькової, О.П. Єлець, В.М. Шаповал, О.М. Ястремської [6–22].

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення аспектів використання трудових ресурсів у національній економічній системі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трудові ресурси – це найважливіший фактор розвитку економіки, тому статистика ринку праці є важливою складовою частиною як економічної, так і соціальної статистики. Положення і висновки, що формулюються під час статистичного вивчення ринку праці, характеризують стан і розвиток економіки, а тому є необхідними для прийняття обґрун-

тованих економічних і політичних рішень. Можна дійти висновків, що стан трудових ресурсів та соціально-економічного становища в Україні незадовільний, тому можна проаналізувати світовий досвід в управлінні трудовими ресурсами і перейняти їхні методи боротьби з цією ситуацією.

Чисельність населення в Україні станом на 1 вересня 2018 р. становила 42 234,0 тис. осіб. Упродовж січня – серпня 2018 р. чисельність населення зменшилася на 152,4 тис. осіб (рис. 1).

З рис. 1 видно, що демографічний стан в Україні в 2018 році невтішний, про це свідчить природний рух населення. У січні – червні 2018 р. спостерігається суттєве перевищення числа померлих над числом народжених: на 100 померлих осіб – 58 народжених [23].

За даними державної служби зайнятості, кількість зареєстрованих безробітних на кінець вересня 2018 р. становила 287,1 тис. осіб. Більше половини від загальної кількості безробітних становили жінки. Структура зареєстрованих безробітних за окремими соціальними групами наведена в табл. 1 [23].

Рівень зареєстрованого безробіття загалом в Україні станом на кінець вересня 2018 р. становив 1,1% населення працездатного віку, у сільській місцевості – 1,4%, у міських поселеннях – 1,0%. Рівень безробіття серед економічно активного населення віком 15–70 років у II кварталі 2018 р. порівняно з II кварталом 2017 р. зменшився на 0,8 пункту та становив 8,3% [23].

З наведеної інформації видно, що за покращення показників рівня безробіття демографічні показники демонструють погіршення. Ефективне функціонування економічної системи може бути забезпечене підвищенням ефективності використання трудових ресурсів.

Одна з найефективніших систем управління людськими ресурсами (HRM) створена в Республіці Корея на основі державних програм. Ця програма розроблялася Міністерством праці та зайнятості і Службою розвитку людських ресурсів Республіки Корея. Тоді як традиційна система управління персоналом підкреслювала групові гармонії та вікові норми, «нова кадрова

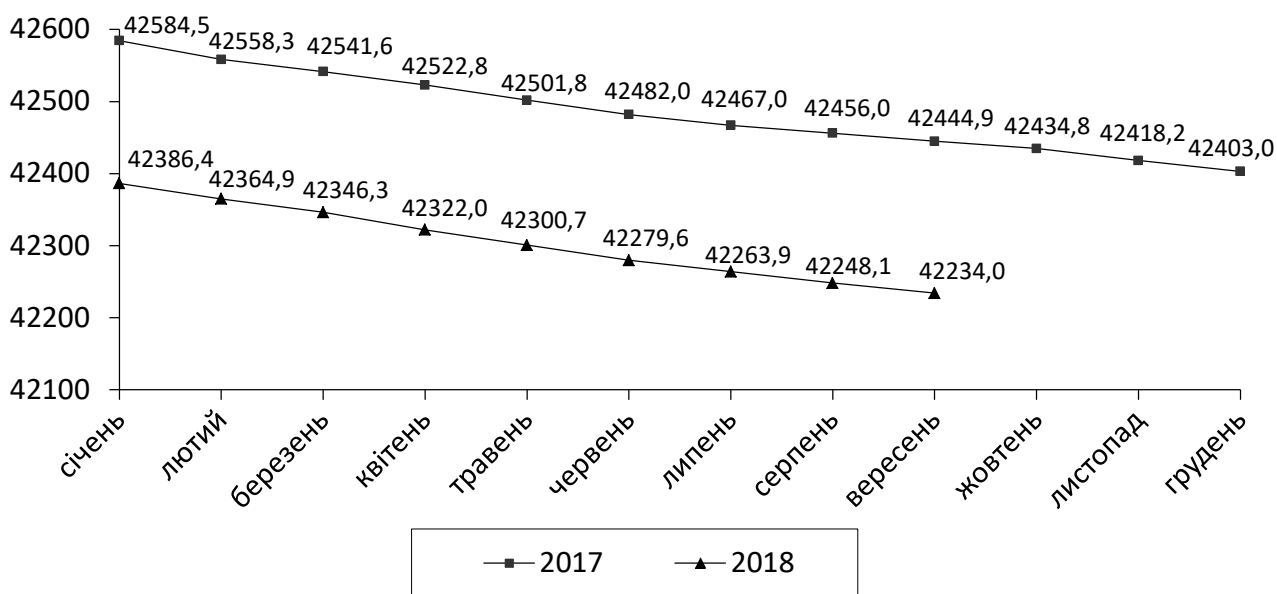


Рис. 1. Чисельність наявного населення України у січні – серпні 2018 року (станом на 1 число відповідного місяця, тис. осіб) [23]

Таблиця 1

Структура зареєстрованих безробітних, вересень 2018 р.

Показники	Кількість зареєстрованих безробітних станом на кінець вересня 2018 р.		
	тис. осіб	у % до	
		загальної кількості безробітних	вересня 2017 р.
Безробітні – усього	287,1	100,0	94,8
з них жінки	167,2	58,2	97,2
молодь у віці до 35 років	91,5	31,9	89,0
особи, які проживають у сільській місцевості	111,5	38,8	93,4
особи, які мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню	117,2	40,8	96,9

політика» формує систему, засновану на характеристиках [24].

У Республіці Корея прийнята середньострокова програма скорочення безробіття. Головні цілі – утримання безробіття на рівні не вище 4% і вдосконалення системи соціального страхування зайнятих.

Для досягнення цих цілей були визначені три завдання:

- створення 2 млн. нових робочих місць;
- розширення системи соціального страхування;
- активізація ринку праці.

У межах реалізації програм влада прагне використати сформовану ситуацію для підготовки висококваліфікованих кадрів, необхідних в епоху інформаційної революції. Створення нових робочих місць ґрунтується на розширенні реального виробничого сектору, збільшенні капіталовкладень, зростанні конкуренції. Велика роль відводиться сфері послуг та галузям, що мають високий рівень зайнятості, – туризму, культурі, кіноіндустрії, телекомунікаціям, охороні здоров'я, торгівлі.

Розроблена програма створення нових та збереження наявних робочих місць включає в себе три напрями:

1) активне здійснення макроекономічної політики з метою стимулювання зростання попиту в приватному секторі, розширеного фінансування, зростання реального сектору економіки, збільшення обсягів споживання та капіталовкладень;

2) структурне реформування державного та приватного корпоративного секторів, а також реформування ринку праці, скасування законодавчих актів, інструкцій та правил, що ускладнюють розвиток сфери послуг. Ця спрямованість має на меті сприяти зростанню економічного потенціалу країни, створенню нових та збереженню наявних робочих місць на основі стимулювання довіри до державних заходів як з боку національних підприємців та населення, так і з боку іноземних держав;

3) розвиток сфери послуг, будівництво об'єктів інфраструктури, що передбачають необхідність вдосконалення податкової та фінансової системи, скасування законодавчих актів, інструкцій та правил, що ускладнюють розвиток сфери послуг.

В Україні останнім часом не розроблялися державні програми з розвитку трудових ресурсів. Тому доцільним є формування систем підвищення ефективності використання трудових ресурсів на рівні підприємств.

У сучасних економічних умовах підприємство об'єктивно зацікавлене у підвищенні конкурентоспроможності. Це вимагає відбору високопродуктивної техніки, технології, з одного боку, і найбільш здібних працівників – з іншого. Причому чим вищим є їх рівень з погляду сукупності професійних знань, умінь, навичок, здібностей, мотивів до праці, тим швидше удосконалюється і продуктив-

ніше використовується речовий фактор виробництва. Для цієї ж мети, крім набору (відбору), слід також віднести підготовку, перепідготовку, професійно-кваліфікаційне зростання персоналу, гідну оплату та раціональне стимулювання їхньої праці. Важливо також сформувати систему всебічного розкриття природних обдарувань працівників. Неповне використання можливостей працівників, невідповідність професійної підготовки змісту трудових функцій веде до зниження продуктивності праці, погіршення якості продукції і, в кінцевому рахунку, до зниження конкурентоспроможності підприємства.

Вирішення проблеми можливе за рахунок формування спеціального організаційно-управлінського механізму – системи управління трудовими ресурсами, що дасть змогу усунути часткову оптимізацію окремих компонентів кадрової роботи та підвищити ефективність діяльності системи загалом.

Система управління трудовими ресурсами підприємства – це інтегрована організаційна форма – єдина кадрова служба, яка керується управлінською процедурою – планом кадрового забезпечення виробництва.

Вважаємо, що стратегія кадрової служби повинна полягати в тому, щоб певні трудові ресурси знаходилися на підприємстві у необхідній кількості, необхідної якості, в потрібний час, у потрібному місці та з мінімальними витратами, що зумовлені їхнім рухом (набором, підготовкою, розставлянням, перепідготовкою, професійно-кваліфікаційним зростанням, оплатою і стимулюванням праці, втратою прибутку внаслідок втрачених можливостей, пов'язаних із нераціональним використанням робочої сили). Сформульовану стратегію автори пропонують називати стратегією забезпечення трудовими ресурсами «точно вчасно» (рис. 1).

На основі аналізу плану технічного переозброєння і впровадження нової техніки (блок 1) повинен розроблятися проект потрібної професійно-кваліфікаційної структури кадрів (блок 2).

На основі зіставлення інформації, що міститься в проекті професійно-кваліфікаційної структури кадрів, і результатів аналізу наявної структури кадрів (блок 3) повинен складатися план кадрового забезпечення виробництва (блок 4). Так визначається потреба в кадрах у розрізі професійно-кваліфікаційних груп на майбутній період.

На основі плану кадрового забезпечення виробництва повинен виділятися наявний контингент кадрів у розрізі професійно-кваліфікаційних груп, що відповідає новій, запланованій структурі (блок 5), і такий, що не відповідає структурі (блок 6). Він насамперед стає об'єктом досліджень із питань трудових намірів і переваг (блок 7).

На основі проведених досліджень повинна визначатися група працівників, що підлягають підвищенню кваліфікації, група робітників, що підля-

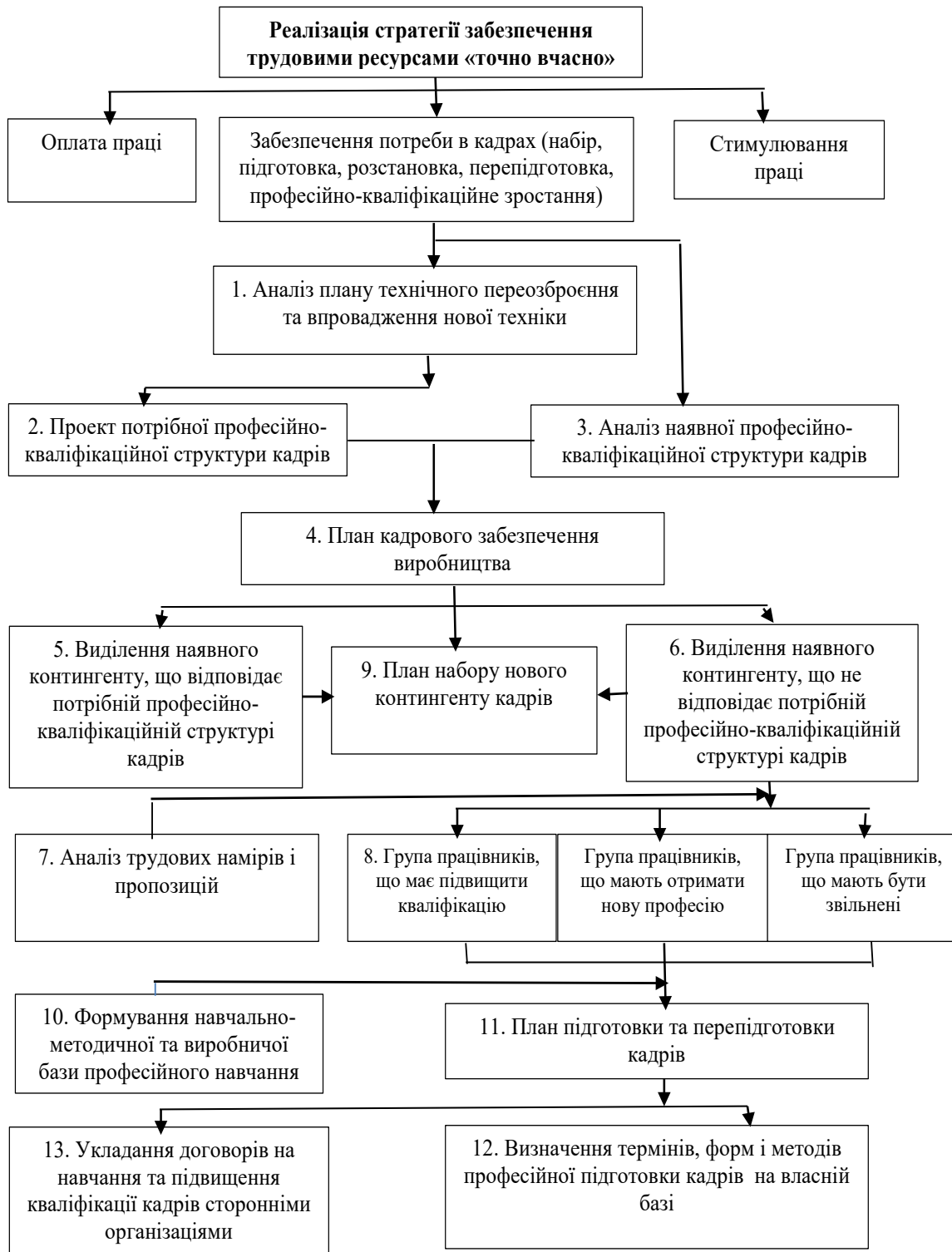


Рис. 1. Схема запропонованої тактики дій кадрової служби підприємства

гають навчання новій професії, група працівників, що підлягають вивільненню (блок 8). Результати цієї диференціації зіставляються з планом кадрового забезпечення виробництва і з інформацією про наявний контингент кадрів, який відповідає новій професійно-кваліфікаційній структурі. У результаті формується план набору нового контингенту кадрів (блок 9).

На основі аналізу змін у складності і змісті праці кожної групи працівників, що підлягають підвищенню кваліфікації та навчання новій професії, повинно бути організоване їхнє професійне навчання (блоки 10–13). При цьому під терміном «професійне навчання» слід розуміти підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації, які повинні випереджати виробничо-технічний розвиток підприємства.

Ефективність діяльності кадрової служби багато в чому зумовлена якістю прогнозу перспектив розвитку підприємства. Отже, план кадрового забезпечення виробництва формується на основі ретельного аналізу планів підрозділів підприємства – виробництва, маркетингу, технічного переозброєння і впровадження нової техніки, фінансового.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, управління трудовими ресурсами підприємства повинно ґрунтуватися на принципі комплексності, який знаходить прояв у таких теоретичних положеннях:

– розгляд набору, підготовки, розстановки, перепідготовки, професійно-кваліфікаційного зростання трудових ресурсів, оплати і стимулювання праці як єдиного процесу руху кадрів;

– упровадження системи управління трудовими ресурсами (єдиної кадрової служби та плану кадрового забезпечення виробництва) – організаційно-управлінського механізму координації дій фахівців різних відділів, пов'язаних із набором, підготовкою, розстановкою, перепідготовкою, професійно-кваліфікаційним зростанням трудових ресурсів, оплатою і стимулюванням праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гринькова В.М., Ястремська О.М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства: Наук. вид. / В.М. Гринькова, О.М. Ястремська. Х.: ХНЕУ, 2011. 192 с.
2. Oklander M.A., Oklander T.O. Evolution of the marketing theory: genesis, conception, periodization // Маркетинг і менеджмент інновацій: електрон. версія журн. 2016. № 4. С. 92–105. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2016/4/92-105> (дата звернення: 18.10.2017).
3. Шульга Н. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів у системі управління діяльністю автотранспортних підприємств [Текст] / Н. Шульга // Наукові записки: зб. наук. праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. Тернопіль: Економічна думка. 2014. Вип.16. С. 293–294.
4. Окландер Т.О. Модернізація маркетингової діяльності промислових підприємств: монографія. Донецьк : Ноулідж, 2013. 292 с.
5. Oklander M.A. Lohystychna systema pidpryiemstva. Odesa: Astroprint, 2004. 312 p.
6. Окландер М.А. О государственном маркетинговом регулировании // Экономика Украины, 2003. С. 80–81.
7. Окландер М., Яшкіна О. Маркетингові дослідження перспектив науково-технологічного розвитку України // Економіка України. 2008. №11. С. 47–56.
8. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за ред. О.Г. Янкового. Одеса : Атлант. 2013. 470 с.
9. Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя: монографія / М.А. Окландер, Т.О. Окландер, О.І. Яшкіна [та ін.]; за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2017. 292 с.
10. Маркетингові дослідження інновацій та підприємницької ризику: монографія / М.А. Окландер, Т.О. Окландер, І.А. Педько, О.І. Яшкіна; за ред. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт. 2017. 284 с.
11. Окландер Т.О., Мелішкевич Ю.Ю. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства // Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту: матеріали IV міжнар. інтернет-конф. (м. Одеса, 21–21 травня 2015 Р.). Одеса, 2015. С. 75.
12. Managing economic growth: marketing, management, and innovations. 1st edition / Illiashenko S.M., Strielkowski W., Oklander M. A. (eds.) // Prague Institute for Qualification Enhancement: Prague, 2016. 640 pages.
13. Ілляшенко С.М. Сайт наукового журналу як інструмент Інтернет-маркетингу знань науково-освітніх установ // Маркетинг і цифрові технології. 2017. Т. 1, № 1. С. 6–19.
14. Савицька Н.Л. Маркетинг у соціальних мережах: стратегії та інструменти на ринку B2C // Маркетинг і цифрові технології. 2017. Т. 1, № 1. С. 20–33.
15. Ковальчук С.В., Забурмеха Є.М. Маркетингові цифрові технології у дослідженні споживачів органічної продукції // Маркетинг і цифрові технології. 2017. Т. 1, № 1. С. 34.
16. Окландер М.А., Жарська І.О. Поведінка споживача: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2014. 208 с.
17. Окландер М.А. Формування логістичних систем підприємств. Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.06.01 Економіка, організація і управління підприємствами. Одеський державний економічний університет, Одеса: 2003. 393 с.
18. Окландер М.А., Чукурна О.П. Споживча кооперація: маркетингові моделі та технології: монографія. Одеса: Астропринт, 2005. 232 с.
19. Oklander M.A., Oklander T.O. Segmentation and communication in digital marketing // Маркетинг і менеджмент інновацій: електрон. версія журн. 2017. № 3. С. 69–78. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2017/3/69-78> (дата звернення: 18.10.2017).
20. Oklander M., Oklander T., Pedko I., Yashkina O. Development of the subsystem of forecasting for the system of marketing information management at an industrial enterprise // Eastern-European Journal of Enterprise Technologies: електрон. версія журн. 2017. Vol 5/3, No 89. P. 39–51. URL: <http://journals.uran.ua/eejet/article/view/111547> (дата звернення 1.11.2017).
21. Окландер М.А., Окландер Т.О., Яшкіна О.І. Тенденції маркетингових досліджень: онлайн панелі та онлайн спільноти // Маркетинг і менеджмент інновацій: електрон. версія журн. 2018. № 1. С. 118–129. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/ru/journals/2018/1/118-129> (дата звернення 9.07.2018).
22. Oklander M., Oklander T., Yashkina O., Pedko I., Chaikovska M. Analysis of technological innovations in digital marketing // Eastern-European Journal of Enterprise Technologies: електрон. версія журн. 2018.

Vol 5/3, No 95. P. 80–91. URL: <http://journals.uran.ua/eejet/article/view/143956>. (дата звернення 24.09.2018).

23. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Електронний ресурс. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

24. Давидюк Т.В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій / Т.В. Давидюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2013. № 1(47). С. 30–35.

РОЗВИТОК СІМЕЙНИХ ФОРМ ВИХОВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ СИРІТ DEVELOPMENT OF FAMILY FORMS OF EDUCATION OF SOCIAL ORPHANS

У статті розглянуто важливість поширення сімейних форм виховання дітей за умов глобалізації суспільства. Сімейне оточення залишається найбільш оптимальною формою виховання сиріт для їх комунікацій у подальшому житті. Досліджено іноземний досвід популяризації взяття на виховання в сімейне оточення соціальних сиріт. Наведено основні напрями поширення сімейних форм виховання в Україні.

Ключові слова: соціальне сирітство, сімейні форми виховання дітей, прийомна сім'я, дитячий будинок сімейного типу, патронат.

В статье рассмотрена важность развития семейных форм воспитания детей в условиях глобализации общества. Семейное окружение остается наиболее оптимальной формой воспитания сирот для их коммуникаций в дальнейшей жизни. Исследован иностранный опыт популяризации взятия

на воспитание в семейное окружение социальных сирот. Приведены основные направления развития семейных форм воспитания в Украине.

Ключевые слова: социальное сиротство, семейные формы воспитания детей, приемная семья, детский дом семейного типа, патронат.

The article considers the importance of the distribution of family forms of education of children in the conditions of globalization of society. The family environment remains the most optimal form of orphan education for their communication in later life. The foreign experience of popularizing the taking into education in the family environment of social orphans is researched. The main directions of distribution of family forms of education in Ukraine are presented.

Key words: social orphanhood, family forms of upbringing of children, foster family, family-type orphanage, patronage.

УДК 314.643.5

Суходольська А.С.

старший викладач кафедри управління персоналом та економіки праці Житомирський державний технологічний університет

Постановка проблеми. В останні роки в Україні проголошено курс на популяризацію сімейних форм виховання соціальних сиріт, за якого найоптимальнішою формою є реінтеграція дитини у біологічну родину. Проблемними залишаються питання реорганізації та закриття інтернатних закладів, тому особливу увагу приділено можливості створення прийомних сімей працівниками інтернатних закладів. Потребує вирішення питання інтеграції у сімейне оточення хворих дітей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сімей, трансформації шлюбно-сімейних відносин та сімейних форм виховання соціальних сиріт присвячені праці І.Є. Голубєвої, Б.О. Крімера, Л.І. Слюсар. Однак залишаються актуальними проблеми взяття на виховання соціальних сиріт у сімейне оточення, особливо це стосується дітей із проблемами зі здоров'ям.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження іноземного досвіду регулювання створення сімейних форм виховання соціальних сиріт, можливості його застосування в Україні. Визначення пріоритетних кроків інтеграції дітей у сімейні осередки виховання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важко переоцінити важливість мікроклімату сімейного оточення для розвитку дитини та фор-

мування її як особистості. Сім'я, а особливо психоемоційні відносини у родині, найбільш вагомо впливають на формування характеру та поведінку дітей. Сьогодні сімейні форми виховання соціальних сиріт усе частіше стають альтернативним варіантом інтернатному закладу для влаштування дитини. За пріоритетністю сімейних форм піклування про сиріт їх можна виокремити таким чином: повернення дитини у біологічну сім'ю, усиновлення (вітчизняне й іноземне), опіка у сім'ях родичів, передача дитини на виховання у прийомну сім'ю (далі – ПС), дитячий будинок сімейного типу (далі – ДБСТ), патронатним вихователям.

Для держави повернення дитини у біологічну сім'ю – найоптимальніший варіант влаштування дитини. Найважливіше завдання держави полягає у виведенні сім'ї зі складних життєвих обставин (далі – СЖО) для подальшого повноцінного піклування батьками про дітей. На допомогу приходять тимчасові форми перебування соціальних сиріт – короткострокове перебування в інтернатних закладах або центрах реабілітації, ПС, ДБСТ, у сім'ях патронатних батьків. За час перебування з сім'єю повинна проводитися реабілітаційна робота у вигляді сприяння зайнятості батьків (допомога у перекваліфікації, підвищення кваліфікації тощо), соціально-психологічна робота, медико-соціальна

підтримка хворих батьків (у тому числі на алкоголізм та наркоманію).

Важливим для подолання соціального сирітства та повернення дитини згодом у біологічну родину є поширення альтернативних форм сімейного виховання дітей-сиріт. У разі неможливості повернення дитини у біологічну сім'ю найоптимальнішим варіантом є передача дитини усиновителям. Це пояснюється тим, що у разі усиновлення дитина стає повноцінним членом сім'ї усиновителя, з неї знімається статус «дитина-сирота» («дитина, позбавлена батьківського піклування»). Результати проведених досліджень свідчать про активність більш забезпечених верств населення в усиовленні дітей [1], тому поширення практики усиовлення можливе за умови зростання життєвого рівня населення. Національне опитування показало, що в основному усиовителями є люди середнього та вище середнього життєвого рівня. Тому сьогодні на фоні значних внутрішніх переміщень населення та загального зниження рівня життя у країні знижується і спроможність сімей щодо усиовлення дітей. Альтернативним варіантом виходу з цієї ситуації є міжнародне усиовлення.

Значна частка соціальних сиріт виховується під опікою чи піклуванням залежно від віку дитини. Проблематичним залишається питання виховання соціальних сиріт у сім'ях родичів похилого віку (бабусь або дідусів), які не завжди в змозі належним чином піклуватися про дитину. Якщо, наприклад, патронатними батьками можуть бути особи від 35 до 60 років (жінки) та до 65 років (чоловіки), то для опікунства ніяких вікових обмежень не встановлено. Тому доцільним є законодавче визначення сімей опікунів похилого віку як тих, що перебувають у СЖО, з подальшим оформленням на облік регіональних центрів соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді та соціальним супроводом, наданням індивідуальних соціальних послуг.

Важливу роль, крім соціальних служб, у розвитку сімейних форм виховання дітей-сиріт відіграють громадські та благодійні організації. Одна з найбільших в Україні організацій, яка працює з дітьми, які позбавлені або під загрозою втрати батьківської опіки, – СОС «Дитячі містечка» у м. Київ, Київській та Луганській областях. Так, досить часто після досягнення 18 років дитина вибуває з ПС або ДБСТ та залишається розгубленою щодо подальшої організації життя та пристосування у суспільстві. Тому важливо, що в СОС-містечках є підтримка вже повнолітніх колишніх соціальних сиріт хоча би протягом подальших 5 років.

Значною перешкодою поширенню сімейних форм виховання соціальних сиріт в Україні є небажання персоналу інтернатних закладів влаштувати (повернути) дитину у сімейне оточення для збереження наповненості шкіл-інтернатів. Блокують державний курс підтримки сімейних форм

виховання постійні порушення інтернатними закладами права дитини на виховання в сім'ї, від залякування батьків до маніпулювання дітьми, у результаті чого діти відмовляються від влаштування в сім'ї. Є пряма зацікавленість керівництва інтернатних закладів у поповненні контингенту вихованців, оскільки фінансування закладу залежить саме від чисельності останніх.

Тому в умовах реформування інтернатних закладів важливо розробити план можливого подальшого працевлаштування працівників інтернату, які можуть бути звільнені через скорочення. Важливо враховувати їхній спеціалізований досвід роботи для спрямування його в подальшому на подолання сирітства в країні. Важливо сприяти створенню такими працівниками прийомних сімей тривалого або тимчасового перебування, оформленню патронатного виховання. Сьогодні доцільно популяризувати сімейні форми виховання соціальних сиріт серед працівників інтернатів шляхом підвищення рівня допомоги та перебудови підходу до таких сімей на основі поширення адаптованого до наших умов іноземного досвіду.

У більшості зарубіжних країн прийомні, або фостерні, сім'ї є суб'єктами підприємницької діяльності, фостерне виховання розглядається як професія, вона включена у перелік спеціальностей. У багатьох європейських країнах створення прийомної сім'ї передбачає наявність у батьків відповідної освіти та заборону суміщати піклування про дітей з іншою професійною діяльністю [2]. Фостерна опіка може бути приватною, за якою батьки домовляються з фостерними вихователями про піклування про дитину без участі держави, та професійною. В Україні необхідно поступово застосовувати досвід країн, у яких функціонують тимчасові та кризові прийомні сім'ї. Служби з питань влаштування дітей-сиріт мають штатний розпис, у якому зазначені ставки професійних фостерних вихователів. Професійні фостерні батьки у таких країнах мають усі соціальні гарантії (право на відпустку, пенсійне забезпечення тощо), як і будь-який звичайний працівник. Така діяльність ліцензується, тому у більшості європейських країн прийомні батьки проходять підготовчі курси перед отриманням ліцензії та додаткові семінари для її продовження. Наприклад, у Фінляндії обов'язковим є 24-годинний курс підготовки, а у Франції – 300-годинний.

Навчальні програми для прийомних батьків у деяких країнах регулюються на державному (наприклад, у Польщі) та (або) на місцевому рівнях (наприклад, у Швеції і Австрії). Функцію контролю покладено на державні установи залежно від рівня розроблення програми для подальшого ліцензування діяльності вихователя. Для прикладу, у Шотландії, Голландії, Франції активну участь у підготовці та ліцензуванні діяльності

приймних батьків беруть участь місцеві органи влади, неурядові організації та приватні установи, а у Словенії залучають науковців факультетів соціальної роботи.

У Шотландії всі дорослі, які живуть у прийомній сім'ї, повинні бути охоплені медичними оглядами, здійснюється навіть перевірка їхніх анкетних даних на наявність порушень законодавства в минулому, тоді як у Швеції у потенційних родинах прийомних батьків проводиться інтерв'ю з представниками трьох поколінь у сім'ї. У країнах Європейського Союзу поширена практика цілодобової підтримки прийомних сімей (Швеція, Нідерланди), залучення більш досвідчених прийомних батьків для обміну досвідом та надання різного роду підтримки [3]. Так, як і в Україні, в інших європейських країнах кожна прийомна сім'я перебуває під соціальним супроводом працівника зі служби у справах дітей.

Перспективним для подальшого застосування в Україні є досвід Угорщини. В країні значний рівень безробіття у сільській місцевості, тому розробляються та успішно втілюються у життя програми стимулювання створення професійних прийомних сімей у сільській місцевості за сприяння міжнародних організацій [4, с. 179]. У Білорусії протягом останніх років поширений досвід створення агромістечок. У сільській місцевості розвивається соціальна інфраструктура, працівникам сільськогосподарської галузі надається житло. Власниками й утримувачами житлових масивів в агромістечках є державні сільськогосподарські організації, проте на сьогоднішньому етапі розвитку економіки України залучення такого досвіду варто проводити у вигляді підтримки функціонування великих аграрних підприємств, які формують основу розвитку сільських територій. Важливо збільшувати можливості створення ПС та ДБСТ у сільській місцевості, наприклад, шляхом надання додаткових пільг або компенсацій особам, які проживають у селі та беруть на виховання нерідну дитину.

У багатьох країнах соціальними працівниками складається індивідуальний план роботи з дитиною-сиротою. Важливою є також усебічна взаємодія прийомних батьків, державних органів із питань соціального захисту дітей-сиріт та біологічних батьків. Наприклад, у скандинавських країнах поступово запроваджується практика проведення «сімейно-групових конференцій». У процес розроблення працівниками соціальних служб плану виховної роботи з дитиною залучаються не лише прийомні батьки, але й біологічна сім'я дитини у розширеному складі (батьки, близькі та віддалені родичі). Передусім родичі ознайомлюються з можливостями підтримки сімейного оточення дитини, складають план роботи, який потім затверджується соціальними працівниками. Однак ця форма роботи надто трудомістка та витратна, тому в умо-

вах України можливо перейняти досвід лише у залученні родичів дитини до обговорення плану роботи з нею. Це дозволить певним чином подолати дистанційність між прийомними батьками та біологічними родичами дитини. Посередниками цієї співпраці будуть соціальні працівники.

У Німеччині поширена практика створення спеціальних дитячих комун саме для соціальних сиріт. У цих закладах намагаються подолати фактор колективного утримання дітей. Структура комуни передбачає утримання дітей у групах до 15 осіб, які знаходяться під наглядом чотирьох вихователів та волонтера. В усіх комунах діти підтримують зв'язок із біологічними батьками, є й такі, в яких діти перебувають від ранку до вечора, а на ніч повертаються до біологічних батьків. Важливим є факт призначення інтернатних закладів для дітей лише для проживання, а не для навчання. Усі діти, включаючи тих, хто має фізичні вади, навчаються у загальноосвітніх закладах.

За підтримки міжнародних громадських, благодійних організацій важливо поширювати позитивний іноземний досвід виховання дітей-сиріт у сімейних осередках з урахуванням специфіки соціального середовища України. Наприклад, регулярне проведення зустрічей (можливо, в онлайн-форматі) зарубіжних професійних прийомних батьків, працівників інтернатів, прийомних батьків сприятиме втіленню в життя дієвих методик роботи з соціальними сиротами.

Вважаємо за доцільне враховувати міжнародний позитивний досвід переходу до пріоритетності сімейного виховання шляхом реформування інтернатних закладів та створення замість них центрів соціально-психологічної реабілітації дітей за активної участі їхніх біологічних батьків. Проблему вивільнення персоналу інтернатів можливо вирішити саме шляхом запровадження практики створення професійних прийомних сімей (на постійній основі, кризових, тимчасових). Це дасть змогу запобігти масовому скороченню кваліфікованих працівників та сприятиме більшому охопленню дітей-сиріт сімейними формами виховання. У разі закриття інтернатів (особливо це стосується тих, які підпорядковані МОН України) доцільно у вільних приміщеннях відкривати соціальні гуртожитки для дітей-сиріт, які не забезпечені житлом, та перепрофілювати інтернатні заклади на дошкільні дитячі садки. Адже складною проблемою залишається загальна переповненість дошкільних закладів.

Звичайно, практика створення центрів є досить позитивною, адже варто враховувати наявність покинутих важкохворих дітей, які не можуть бути усиновлені чи виховуватися у ПС чи ДБСТ через надважкий стан, що потребує низки реабілітаційних та лікувальних заходів. Однак, крім значних витрат коштів, численні соціологічні дослідження свідчать, що за умов виховання дитини у держав-

них інтернатних закладах не задовольняється її потреба у любові, приналежності, дитина не в змозі самоактуалізуватися. Негативний життєвий досвід, а в подальшому «ізоляція» в інтернатних закладах, негативно впливає на стан здоров'я дітей-сиріт. І хоча заклади забезпечуються відповідною матеріальною базою та в змозі хоча б певною мірою індивідуалізувати підхід до дітей з вадами здоров'я, поєднувати навчання і реабілітацію, варто зробити перебування дітей у них тимчасовим, тобто лише для навчання і реабілітації.

Сьогодні поширена думка про доцільність створення прийомних сімей тимчасового перебування для дітей-сиріт з обмеженими можливостями для надання їм необхідного сімейного піклування. У процесі проведення експериментів [5] залучалися вихователі спеціалізованих закладів для дітей-сиріт. Вони брали дітей тимчасово – на вихідні, канікули. Необхідність поширення цієї практики зумовлена тим, що опікуни досить часто переоцінюють свої можливості та сподіваються на вирішення проблем із здоров'ям дитини у віддаленій перспективі, а тому процес адаптації до нової ролі потрібно проходити повільно. Сьогодні варто законодавчо відрегулювати окреслений напрям опікунства: побудова системної нормативної бази щодо матеріально-технічної підтримки прийомних сімей тимчасового перебування, сприяння максимальному залученню дітей-сиріт до таких сімей у межах певного інтернатного закладу для подолання загострень відносин між дітьми через ревності.

За сучасних умов доцільно популяризувати сімейні форм виховання для хворих дітей, адже тільки у сім'ї дитина може отримати належний рівень турботи, а державна допомога буде дійсно адресною. З цією метою варто проводити роз'яснювальну роботу серед населення у формі проведення відкритих свят у інтернатних закладах, сприяти на державному рівні їх співпраці з громадськими організаціями. Важлива участь громадських організацій у проведенні різноманітних проєктів з метою залучення прийомних сімей, вихователів дитячих будинків сімейного типу, які піклуються про дітей-сиріт з особливими потребами. Такі сім'ї є досить емоційно та соціально вразливими, потребують згуртованості, обміну досвідом та звичайного спілкування, щоб не відчувати себе відокремленими від суспільства. Тому перспективним напрямом створення безбар'єрного середовища для таких сімей є сприяння функціонуванню мережі прийомних та звичайних сімей, у яких виховуються діти з різними функціональними обмеженнями.

У країнах Південно-Східної Європи та Європейського Союзу зосередили увагу на підтримці створення професійних кризових тимчасових прийомних сімей, які беруть на виховання хвору дитину (з біологічної або прийомної сім'ї) на корот-

кий проміжок часу, для надання сім'ям з хворими дітьми хоч трохи вільного часу.

Пропонується розробити державну програму підтримки сімей, які беруть на виховання дітей з інвалідністю, а на регіональному рівні сприяти їх максимальній адаптації, адже державні інтернатні заклади не можуть повністю замінити таким дітям сім'ю. Звернути увагу населення на цю проблему нескладно, а от адаптувати в подальшому такі сім'ї в суспільстві – надзвичайно непросто, адже рідні батьки часто відмовляються від хворих дітей. Поширення практики сімейних форм опіки над такими дітьми найкраще поєднувати з їхнім навчанням у спеціалізованих школах та інтернатах для інтегративної взаємодії дітей зі схожими проблемами, їх психологічної взаємопідтримки. Інтегративні заходи потрібно втілювати на державному рівні за участю усіх суб'єктів впливу – державних інституцій, громадських організацій, загальноосвітніх закладів. Важливо забезпечити хворим дітям доступ до освіти в звичайних загальноосвітніх школах за рахунок застосування методів навчання, що враховують індивідуальні особливості таких дітей. В основу такої інклюзивної освіти покладена ідеологія, яка виключає будь-яку дискримінацію дітей; забезпечує рівноцінне ставлення до всіх людей, але створює спеціальні умови для дітей з особливими потребами. Державна політика підтримки таких дітей повинна бути спрямована на їхню максимальну подальшу адаптацію у суспільстві. На нашу думку, за сучасних умов значного дефіциту бюджетних коштів для фінансування соціальної сфери досягти таких облаштувань практично неможливо, тому інтернатна система виховання соціальних сиріт не повинна ліквідуватися, а лише трансформуватися для покращення догляду за хворими дітьми.

Проведене опитування громадської думки засвідчило [1, с. 68], що важливим популяризаційним заходом поширення сімейних форм виховання є соціальна рекламна кампанія. Так, 74% респондентів бачили таку рекламу, майже всі з них (94%) вказали, що рекламні ролики змушують замислитися над проблемою сирітства в Україні та сприяють поширенню сімейних форм виховання сиріт. Тому доцільно у засобах масової інформації не лише розміщувати соціальну рекламу, але й розробити та транслювати комплекс інформаційних програм про успішний досвід виховання соціальних сиріт у прийомних сім'ях, про успішний життєвий шлях колишніх сиріт. Цикли телепередач із працівниками інтернатних установ, дитячими психологами про проблеми та перспективи усиновлення, створення прийомних сімей та дитячих будинків сімейного типу сприятимуть обізнаності населення з проблемами сирітства та поширенню сімейних форм виховання.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, з огляду на вищенаведене зазначимо, що сьогодні повне закриття інтернатних закладів недоцільне, адже існують діти, які не можуть отримувати належний рівень реабілітаційних послуг у сімейному оточенні. Так, реабілітацію у інтернатних (спеціальних інтернатах) потрібно поєднувати з перебуванням соціальної сироти хоча б тимчасово у прийомних сім'ях. Для поширення сімейних форм виховання соціальних сиріт найперспективнішими заходами соціальної політики є залучення іноземного досвіду виховання сиріт у прийомних сім'ях з урахуванням специфіки українських реалій. Так, найпріоритетнішими сьогодні є:

- впровадження іноземного досвіду та законодавче врегулювання питань визначення і функціонування професійних, тимчасових, кризових ПС, ДБСТ, патронатного виховання соціальних сиріт та їх іноземного усиновлення;
- активне залучення працівників інтернатних закладів до взяття дітей на виховання у сімейне оточення у разі трансформації (особливо закриття) закладів, у яких вони працюють;
- створення мотиваційного механізму активізації створення сімейних форм виховання дітей-сиріт у сільській місцевості;
- державна підтримка діяльності громадських та благодійних організацій, які допомагають соціальним сиротам та прийомним батькам;

- проведення активної рекламної кампанії, що висвітлює проблеми допомоги соціальним сиротам та взяття їх на виховання (трансляція рекламних роликів, теле- та аудіопередач про ПС, ДБСТ, про успішне життя колишніх соціальних сиріт тощо);

- оформлення на облік із подальшим соціальним супроводом сімей осіб похилого віку, які виховують соціальних сиріт;

- приділення особливої уваги на державному рівні сім'ям, які беруть на виховання хвору дитину.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Усиновлення: реалії та тенденції. Результати соціологічних досліджень / Міністерство України у справах сім'ї, молоді та спорту. К., 2009. 160 с.
2. The Fostering Network. Towards a Professional Foster Care Service: what it means to be a professional foster carer [Electronic resource]. – Policy paper, 2008. Access mode : <http://www.dundee.gov.uk/chserv/docs/TowardsaProfessionalFosterCareService.pdf>.
3. Hessel S. Child Welfare in Sweden – an overview / S. Hessel, B. Vinnerljung. – Department of Social Work, Stockholm University. Edsbruk: Akademitryck AB. 2009.
4. Official website of SOS Children's Villages International [Electronic resource]. Access mode : <http://www.sos-childrensvillages.org/>.
5. Приймні сім'ї для дітей-сиріт з функціональними обмеженнями / [О.О. Яременко та ін. ; ред. Т.М. Тележенко] ; Укр. ін-т соц. досліджень. К.: Укр. ін-т соц. досліджень, 2001. 120 с.

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

СУЧАСНИЙ СТАН СПРАВЛЯННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УМОВАХ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

MODERN STATE OF TAX APPLICATION ON THE INCOME OF PHYSICAL PERSONS IN TERMS OF EXTERNAL LABOR MIGRATION

Статтю присвячено дослідженню сучасного стану надходження податку на доходи фізичних осіб в умовах зростання рівня трудової міграції. Здійснено аналіз надходження податку на доходи фізичних осіб під впливом міграції трудових ресурсів. Розкрито основні соціально-економічні причини трудової міграції, а також їх наслідки для економіки України. Визначено рівень номінальної і реальної заробітної плати у розрізі регіонів як фактора впливу на міграційні процеси. Доведено, що міграція робочої сили суттєво впливає на економічну безпеку держави.

Ключові слова: фискальна ефективність, податок на доходи фізичних осіб, податкові надходження, доходи державного бюджету, зовнішня трудова міграція, втрати бюджету, міграційні процеси.

Статья посвящена исследованию современного состояния поступления налога на доходы физических лиц в условиях роста уровня трудовой миграции. Проведен анализ поступления налога на доходы физических лиц под влиянием миграции трудовых ресурсов. Раскрыты основные социально-экономические причины трудовой миграции, а также их последствия для экономики Украины. Определен уровень номинальной и

реальной заработной платы в разрезе регионов как фактора влияния на миграционные процессы. Доказано, что миграция рабочей силы существенно влияет на экономическую безопасность государства.

Ключевые слова: фискальная эффективность, налог на доходы физических лиц, налоговые поступления, доходы государственного бюджета, внешняя трудовая миграция, потери бюджета, миграционные процессы.

This article is concerned with research of the current status personal income tax refunds in terms of the labor migration growth. The article's authors have analyzed the personal income tax refunds affected by the manpower migration. They also define the main socioeconomic reasons for labor migration and its effect for Ukraine's Economy Security.

Key words: fiscal efficiency, personal income tax, tax revenues, state budget revenues, external labor migration, budget losses, migration processes.

УДК: 336.226.11

Чижова Т.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Херсонський національний технічний університет

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку головна роль у забезпеченні виконання державою функцій щодо регулювання економічних процесів належить податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО), оскільки він зачіпає найважливіші сторони життя людини і суспільства. Податок на доходи фізичних осіб є складником системи прямого оподаткування.

Податок на доходи фізичних осіб виступає одним із основних джерел доходів бюджету держави, яке використовується для регулювання доходів і накопичень різних соціальних верств населення. За своєю суттю він має економічну, фінансову, політичну і соціальну характеристики. ПДФО є вагомим регулятивним інструментом розподілу фінансових ресурсів між державою та населенням, під час його справляння відбувається тісний зв'язок платника податку та держави, оскільки кожен платник стає учасником бюджетного процесу в частині формування доходів [4].

Система оподаткування доходів фізичних осіб, яка повинна бути адаптована до умов держави, має важливе значення, оскільки є пріоритетною та впливовою щодо наповнення бюджету. Еволюція становлення прибуткового оподаткування

громадян зазнала чисельних трансформацій та перетворень. Однак і за наявної форми прибуткового оподаткування фискальна достатність та соціальна справедливість ПДФО досить неоднозначні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у вивчення проблем податкової політики, зокрема оподаткування доходів фізичних осіб, внесли вітчизняні вчені-економісти: В.Л. Андрущенко, В.М. Мельник, Л.П. Сідельникова, К.І. Швабій та ін. Проблеми трудової міграції знайшли своє відображення у дослідженнях багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, теоретичні основи явища зовнішньої міграції закладено у працях таких науковців, як Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Піскун, М. Шульга. Питання міжнародної міграції робочої сили досліджували та продовжують досліджувати такі науковці, як, наприклад, Е. Лібанова, О. Позняк, О. Грішанова, О. Малиновська. Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури дає підстави стверджувати, що недостатньо вивченими є тенденції саме справляння податку на доходи фізичних осіб в умовах зростання рівня зовнішньої трудової міграції.

Формулювання цілей статті. Податки є невід'ємною частиною фінансового господарства

держави. Вони є найважливішим джерелом формування доходів держави. Встановлення, розподіл, справляння і використання податків становлять одну із основних функцій в Україні. Провідна роль у забезпеченні виконання державою функцій щодо регулювання економічних процесів належить саме податку на доходи фізичних осіб [4].

В умовах зростання рівня трудової міграції саме надходження від ПДФО найбільш уразливі. Одним із найбільш істотних чинників впливу на рівень надходження ПДФО є активізація глобалізації сучасних міжнародних економічних відносин, а саме – міжнародна міграція робочої сили.

Виклад основного матеріалу. Протягом не менш як двох десятиліть зовнішня трудова міграція була наймасштабнішим серед міграційних потоків в Україні. Трудові міграції є складним комплексним та масштабним феноменом, який впливає на розвиток соціально-економічної системи України, ринок праці, чисельність та структуру населення. Також значний вплив відбувається і на рівні формування фінансових ресурсів держави. Адже відтік працездатного населення тісно пов'язаний з рівнем надходження такого бюджетоутворюючого податку, як податок на доходи фізичних осіб.

Розглянемо надходження ПДФО до Зведеного бюджету України в структурі прямих податків за період з 2013 до 2017 року (табл. 1) [1].

У структурі прямих податків до Зведеного бюджету України найбільшу частину займають: податок на доходи фізичних осіб та податок на прибуток підприємств. Починаючи із 2015 року надходження від ПДФО поступово зростали, вже у 2016 році їхня частка становила 138,782 млрд грн, а 2017 році їхня частка становила 185,686 млрд грн (61% від усіх податкових надходжень до Зведеного бюджету України).

Порівняно з 2013 роком у 2017 році цей показник збільшився у 2 рази, тобто на 113,535 млрд грн., та

становив 53,26% у структурі всіх податкових надходжень до Зведеного бюджету України.

Таке зростання можна пояснити підвищенням розміру мінімальної заробітної плати, а також розширенням бази оподаткування ПДФО доходами, відмінними від заробітної плати, відповідно до податкових реформ 2015–2017 років. Зокрема запровадження оподаткування пенсій та довічного грошового утримання дозволило мобілізувати до зведеного бюджету 2016 року додаткових 400 млн грн., а зростання ставки на доходи у вигляді процентів на поточних або депозитних банківських рахунках та вкладах (депозитах) у кредитних спілках до 18% у 2016 році збільшило доходи бюджету на 7,6 млрд грн.

Величина надходжень по ПДФО залежить від низки чинників, таких як:

- політика органів влади у сфері справляння податку;
- рівень зайнятості в країні та кількість платників податку;
- рівень тіньової економіки та легалізація доходів платників;
- величина мінімальної заробітної плати;
- фінансова грамотність та рівень податкової культури населення.

Для дослідження справляння податку на доходи фізичних осіб розглянемо виконання надходження ПДФО до Зведеного бюджету України за класифікаційними ознаками за 2013–2017 роки (табл. 2) [1].

У 2017 році порівняно з попередніми роками надходження по ПДФО становили 139,735 млрд грн, що більш ніж у 2 рази вище за показники 2013–2016 років. Згідно з таблицею 2, податок на доходи фізичних осіб, що сплачується податковими агентами, із доходів платника податку у вигляді заробітної плати займає найбільшу частину. У 2013 році цей показник становив 61,955 млрд грн, у 2014 році – 58,859 млрд грн,

Таблиця 1

Структура надходжень прямих податків до Зведеного бюджету України за 2013–2017 роки, млрд грн

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Питома вага, %				
						2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Податок на доходи фізичних осіб	72,151	75,203	99,983	138,782	185,686	50,30	54,71	55,39	59,24	53,26
Податок на прибуток підприємств	54,994	40,201	39,053	60,223	73,397	38,34	29,31	21,64	25,71	21,050
Екологічний податок	3,899	4,229	10,580	4,987	4,698	2,72	3,08	5,86	2,13	1,35
Податок на майно	–	4,188	16,129	24,989	29,056	–	3,05	8,94	10,67	8,33
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	5,700	5,988	7,245	0,279	51,132	3,97	4,37	4,01	0,12	14,66
Інші податкові надходження	1,677	7,336	7,508	4,999	4,701	1,17	5,35	4,16	2,13	1,35
Разом	143,421	137,145	180,498	234,259	348,670	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Складено автором за даними джерел [1]

Таблиця 2

Динаміка надходження ПДФО до Зведеного бюджету України за 2013–2017 роки

Показники	Роки, млрд. грн.					Темп проросту, %			
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
ПДФО, що сплачується податковими агентами, із доходів платника податку у вигляді заробітної плати	61,955	58,859	22,996	97,881	139,735	-4,99	-60,93	+325,64	+42,75
ПДФО з грошового забезпечення, грошових винагород та інших виплат, одержаних військовослужбовцями та особами рядового і начальницького складу, що сплачується податковими агентами	2,588	3,307	1,466	8,210	9,661	+27,78	-55,67	+460,03	+17,67
ПДФО, що сплачується податковими агентами, із доходів платника податку інших ніж заробітна плата	2,535	4,215	1,933	9,138	11,491	+62,72	54,14	+372,74	+25,75
ПДФО, що сплачується фізичними особами за результатами річного декларування	2,608	1,898	0,790	2,966	3,587	-37,41	-58,38	+275,44	+20,94
ПДФО із доходу у вигляді процентів	–	2,126	0,382	7,611	6,016	–	-82,03	+1892,41	-20,96
ПДФО із суми пенсійних виплат або щомісячного довічного грошового утримання, що оподатковуються відповідно до пп.164.2.19 п. 164.2 ст.164 ПКУ	–	0,022	9,154	0,404	0,128	–	+4060,91	-2165,84	-68,32
Військовий збір	–	2,535	22,996	11,457	15,607	–	+810,34	50,18	36,22

Складено автором за даними джерел [1].

у 2015 році – 22,996 млрд грн, а у 2016 році – 97,881 млрд грн.

Як спостерігаємо, надходження від податку на доходи фізичних осіб, що сплачується податковими агентами, із доходів платника податку у вигляді заробітної плати у період з 2014 року по 2015 рік мали тенденцію до зниження, ця різниця між 2014 роком та 2015 роком становила 60,93%. Це пояснюється низькою податковою культурою платників податку на доходи фізичних осіб та виплатою заробітної плати «у конвертах».

Дані таблиці 2 свідчать про те, що:

– найбільшою складовою частиною ПДФО є податок на доходи у вигляді заробітної плати. Його частка у 2017 році – 139,735 млрд грн, що становить понад 70% загальної величини надходжень. На другому місці Грабович доходи у вигляді військового збору – 15,607 млрд грн (понад 16%);

– від ПДФО з грошового забезпечення, грошових винагород та інших виплат, одержаних військовослужбовцями та особами рядового і начальницького складу, що сплачується податковими агентами у 2013 році надійшло

2,588 млрд грн, у 2014 році – 3,307 млрд грн, у 2015 році – 1,466 млрд грн, у 2016 році – 8,210 млрд грн, у 2017 році – 9,661 млрд грн;

– із доходів платника податку, інших ніж заробітна плата, сплачених податковими агентами у 2017 році, надійшло 11,491 млрд грн, що у 5 разів більше, ніж показник 2013 року;

– надходження податку на доходи фізичних осіб, що сплачується податковими агентами, із доходів платника податку, інших, ніж заробітна плата, у 2017 році порівняно з 2016 роком зросли на 25,75% та становил 11,491 млрд грн. також відбулося збільшення ПДФО, що сплачується фізичними особами за результатами річного декларування, на 20,94% у 2017 році порівняно з 2016 роком та становило 3,587 млрд грн. Зростання надходжень відбулося за рахунок зменшення кількості осіб, що отримували податкові соціальні пільги, а також через те, що у низці компаній розмір заробітної плати працівників встановлюється в іноземній валюті (доларах чи євро) і виплачується в гривнях по курсу Національного банку України на день виплати;

– у 2014 році законодавством було введено ПДФО із доходу у вигляді процентів, ПДФО із суми пенсійних виплат або щомісячного довічного грошового утримання, що оподатковуються відповідно до п.164.2 ст. 164 ПКУ та військовий збір, надходження від яких становили 2,126 млрд. грн., 0,022 млрд. грн. та 2,535 млрд. грн. відповідно;

– ПДФО із суми пенсійних виплат або щорічного довічного грошового утримання є результатом новацій 2014 року (оподаткування депозитів і пенсій, що призначені за солідарною системою, розмір котрих перевищує 3 МЗП) та слугувало підвищенням частки надходжень ПДФО від оподаткування пенсій з 2014 року до 2015 року – з 0,022 млрд. грн. до 9,154 млрд. грн. відповідно, що наряду з оподаткуванням депозитів сприяло диверсифікації надходжень ПДФО, проте викликало негативну реакцію у суспільстві.

Для 2015 року стало характерним суттєве зменшення надходжень від ПДФО: ПДФО, що сплачується податковими агентами, із доходів платника податку, інших ніж заробітна плата, зменшився на 54,14%, ПДФО з грошового забезпечення, грошових винагород та інших виплат, одержаних військовослужбовцями та особами рядового і начальницького складу, що сплачується податковими агентами, зменшився на 55,67%, ПДФО, що сплачується фізичними особами за результатами річного декларування, зменшився на 55,38%. Проведений аналіз свідчить, що абсолютні показники надходження ПДФО зростають, однак фискальна спроможність все ще досить низька. І це пов'язано значними масштабами зовнішньої трудової міграції. Впродовж останніх п'яти років змінюється структура зовнішніх міграційних пото-

ків з України: найбільш популярним напрямом зовнішньої міграції стає Польща. Активність руху через польський кордон за 2014-2016 роки збільшилася на 40%, а кількість вперше виданих українцям дозволів на працевлаштування в ЄС за ці роки зросла втричі. Оцінки кількості українських трудових мігрантів варіюють від 0,7 млн осіб до 4 млн осіб (до 16% працездатного населення).

Починаючи з 2015 року частина мігрантів переорієнтувалася з Росії на західний напрям, зокрема, на Італію припадає 11% заробітчан, у Чехії – 9%, від 1 до 3% – Білорусь, Португалія, Угорщина, Ізраїль, Фінляндія.

Умови праці українських трудових мігрантів за кордоном характеризуються невисоким рівнем формалізації трудових відносин, соціального захисту та більш тривалим робочим тижнем, ніж в Україні. У 2015–2017 роках лише 38% трудових мігрантів мали письмовий трудовий договір з іноземними роботодавцями.

Більше половини українських трудових мігрантів – особи молодого працездатного віку (від 15 до 40 років) з професійно-технічною або середньою освітою. У 2015–2017 роках від 16% до 37% емігрантів мали вищу освіту, тоді як в Україні частка зайнятого населення з вищою світою становить 48%.

Для багатьох мігрантів одним із найважливіших факторів пошуку працевлаштування за кордоном є рівень оплати праці (порівняно із заробітними платами в Україні). Проаналізуємо рівень реальної та номінальної заробітної плати в Україні, що і є поштовхом для збільшення рівня міжнародної міграції (табл. 3).

З таблиці видно, що номінальна заробітна плата протягом всього періоду дослідження, тобто протягом 2015–2017 років, постійно зростала. Номінальна середньомісячна заробітна плата у розрахунку на одного штатного працівника становила 6847,0 грн. і зросла на 37,2% щодо показника попереднього року. Середня номінальна заробітна плата у вказаний період перевищувала мінімальну, встановлену з січня 2017 року, в 2,1 разу. Найвище значення середньомісячної заробітної плати традиційно зафіксовано у м. Києві (10 719 грн). До областей з порівняно високою середньомісячною заробітною платою належать: Київська – 6948, Дніпропетровська – 6696 грн., Запорізька – 6623 грн. і Миколаївська – 6450 грн. Найнижчі значення середньомісячної заробітної плати спостерігаються у Тернопільській (5338 грн.), Чернівецькій (5373 грн.) та Чернігівській (5462 грн.) областях.

Рівень заробітної плати за кордоном у різних секторах економіки варіюється від 400 дол. в оптовій та роздрібній торгівлі до 1200 дол. в транспорті та готельно-ресторанному бізнесі. Однак просте порівняння заробітних плат в Україні та за кордоном може дати хибне уявлення про привабливість закордонного працевлаштування.

Таблиця 3

Номинальна і реальна заробітна плата у розрізі регіонів України за 2015–2017 роки

Назва адміністративно-територіальної одиниці	Середньомісячна заробітна плата			Темп зростання номінальної заробітної плати, %		Індекс реальної заробітної плати, %		
	2015рік	2016рік	2017рік	2016 рік / 2015 рік	2017 рік / 2016 рік	2015рік	2016рік	2017рік
Вінницька область	3233	4045	5880	125,1	145,4	78,0	112,9	128,4
Волинська область	3115	3901	5628	125,2	144,3	75,8	110,1	125,4
Дніпропетровська область	4240	4938	6696	116,5	135,6	77,1	102,1	117,7
Донецька область	4892	5716	7456	116,8	130,4	89,9	101,4	110,6
Житомирська область	3102	3864	5628	124,6	145,7	73,7	111,0	126,3
Закарпатська область	3178	4109	6083	129,3	148,0	76,5	113,6	129,5
Запорізька область	4039	4923	6623	121,9	134,5	78,7	107,4	116,2
Івано-Франківська область	3263	4091	5934	125,4	145,1	74,5	110,6	126,7
Київська область	3936	5060	6948	128,6	137,3	74,7	113,5	119,6
Кіровоградська область	3115	3837	5617	123,2	146,4	75,4	108,2	125,8
Луганська область	3268	4426	5660	135,4	127,9	68,0	116,9	113,2
Львівська область	3479	4427	6169	127,2	139,3	76,4	111,1	123,1
Миколаївська область	3801	4697	6450	123,6	137,3	76,5	108,3	118,2
Одеська область	3694	4612	6299	124,9	136,6	77,2	108,6	116,7
Полтавська область	3610	4442	6328	123,0	142,5	76,1	106,2	122,5
Рівненська область	3398	4184	5800	123,1	138,6	73,6	107,7	120,2
Сумська область	3291	3992	5736	121,3	143,7	75,7	105,0	123,7
Тернопільська область	2827	3550	5338	125,6	150,4	74,2	110,7	129,3
Харківська область	3523	4340	6028	123,2	138,9	74,4	107,3	118,7
Херсонська область	2953	3897	5635	132,0	144,6	74,8	113,8	123,2
Хмельницька область	3200	3879	5688	121,2	146,6	74,9	107,2	128,0
Черкаська область	3208	4006	5831	124,9	145,6	75,3	110,4	124,7
Чернівецька область	2874	3667	5373	127,6	146,5	74,5	112,9	129,0
Чернігівська область	3161	3887	5462	123,0	140,5	75,5	107,9	121,6
м. Київ	6400	8231	10719	128,6	130,2	81,9	114,2	110,8
Україна	4012	4989	6847	124,4	137,2	77,3	109,1	118,8

Узагальнюючи вищевикладене, можна відмітити, що трудова міграція має як позитивні, так і негативні наслідки для України. До позитивних можна віднести надходження до України іноземної валюти від трудових мігрантів, зменшення напруги на ринку праці, а також зниження рівня прихованого та зареєстрованого безробіття.

Однак недоотримання державою податкових надходжень та внесків до фондів соціального страхування, що ускладнює фінансову підтримку пенсійної системи (і додає навантаження на державний бюджет, який з року в рік компенсує дефіцит Пенсійного фонду), є суттєвим негативним наслідком зовнішньої трудової міграції. До того ж, має місце неефективне використання державних коштів на соціальний захист та субсидії для домогосподарств із трудовими мігрантами. Держава витрачає частину коштів на субсидії та соціальний захист мігрантів, які не декларують свої закордонні доходи і отримують субсидії та допомоги від держави. Так, враховуючи, що у структурі сукупних ресурсів домогосподарств трансферти від держави становили 27% у 2015–2017 роках, та той факт, що більше

40% домогосподарств отримують субсидії, можна стверджувати, що у цю групу потрапляють і домогосподарства з трудовими мігрантами, які за умови декларування своїх закордонних заробітків або не отримували би субсидії, або отримували б менші суми. До того ж, частина державних витрат на підтримку освітньої інфраструктури та системи охорони здоров'я у регіонах, населення яких активно задіяне в міграційних процесах, має низьку ефективність.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження встановлено, що в останні роки під впливом погіршення соціально-економічної, політичної ситуації, військового стану зовнішні міграційні процеси трудових ресурсів набули масового характеру. Трудові мігранти у найпродуктивніший період свого життя не беруть жодної участі у створенні національного доходу. Масова трудова міграція не сприяє наповненню пенсійного і соціальних фондів через відсутність відрахувань із заробітної плати мігрантів. Держава втрачає свій кращий трудовий потенціал, що й призводить до негативних соціально-економічних наслідків.

Тому міграційна політика має розроблятися разом зі стратегією соціально-економічного розвитку країни на основі системного і комплексного підходу, спрямованого на створення привабливого інвестиційного клімату, відновлення довіри до влади, ефективного використання людського потенціалу, забезпечення високих стандартів життя. А у сфері фінансової політики необхідно розробити механізм контролю за надходженням грошових потоків від трудової міграції і підвищити відповідальність за порушення податкового законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виконання Зведеного бюджету України за 2013–2017 роки / Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://treasury.gov.ua>.
2. Державна служба зайнятості. URL http://old.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category?cat_id=30543.
3. Ляшенко О. Особливості трудової міграції України / О. Ляшенко, Ю. Шампанюк // Молодий вчений. 2016. № 4. С. 121–125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_4_32.
4. Малиновська О. Трудова міграція населення України / О. Малиновська. URL: <http://migraciya.com.ua/news/migrant-workers/ua-labour-migration-ukraine-what-to-expect-in-the-nearfuture-part-1>.
5. Мельник В.М. Генеза теорій податків / В.М. Мельник // Фінанси України. 2014. № 8. С. 42–53.
6. Міграція як чинник розвитку в Україні. К. : MOM, 2016. URL: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf.
7. Міграція в Україні: факти і цифри. – К., 2013. – 16 с. URL: http://iom.org.ua/ua/pdf/UKR%20FF_F.pdf.
8. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI – База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Рейтинг країн відповідно до розміру середньостатистичної зарплати, 2015. URL: <http://visasam.ru/emigration/vybor/srednya-zarplata-v-mire.html>.
11. Сідельникова Л.П. Синергія та дієвість фіскального потенціалу податку на доходи фізичних осіб / Л.П. Сідельникова // Економічний аналіз. 2012. Вип. 10. Ч. 2. С. 332–337.
12. Швабій К.І. Регулятивна ефективність податку на доходи фізичних осіб в Україні / К.І. Швабій // Фінанси України. 2013. № 4. С. 27–44.

ІНДИКАТОРИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
INDICATORS OF FINANCIAL SAFETY OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

УДК 336.71

Щербатих Д.В.

к. е. н., доцент кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»

Шпильовий Б.В.

старший викладач кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»

У статті розглянуто індикатори фінансової стійкості банківської системи. Проаналізовано показники індексу фінансового стресу України. Визначено чинники впливу на фінансову безпеку банківської системи. Розкрито основні результати здійсненого огляду та аналізу індикаторів фінансової безпеки банківської системи України.

Ключові слова: індикатори фінансової безпеки, фінансова стійкість, індекс фінансового стресу, динаміка нормативів.

В статье рассмотрены индикаторы финансовой устойчивости банковской системы. Проанализированы показатели индекса финансового стресса Украины. Определены факторы влияния на финансовую безопасность банковской системы. Раскрыты

основные результаты проведенного осмотра и анализа индикаторов финансовой безопасности банковской системы Украины.

Ключевые слова: индикаторы финансовой безопасности, финансовая устойчивость, индекс финансового стресса, динамика нормативов.

The article discusses the indicators of financial stability of the banking system. Analyzed indicators of financial stress index of Ukraine. The factors influencing the financial security of the banking system. The main results of the inspection and analysis of financial security indicators of the banking system of Ukraine are disclosed.

Key words: indicators of financial security, financial stability, index of financial stress, dynamics of standards.

Постановка проблеми. У 2014 році на тлі погіршення ділової активності, стану депозитного ринку, зниження курсу гривні, що спровокували падіння платіжної дисципліни позичальників, якості кредитного портфеля, погіршення ліквідності, нарощення збитків багатьох банків, що вкрай негативно позначилося на фінансовій стійкості банківської системи України загалом, держава в особі НБУ була змушена розпочати давно

назрілий процес санації вітчизняної банківської системи, що практично не мав альтернативи в умовах, що склалися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ризиків у системі фінансово-економічної безпеці банків України присвячені праці багатьох учених. Здійснена оцінка рівня фінансової безпеки банківської системи (О.В. Васюренко, С.М. Козьменко, А.А. Мещеряков, В.І. Міщенко,

А.М. Мороз, А.О. Єпіфанов, І.В. Сало, С.О. Смирнова та ін.), оцінка фінансового стану та попередження кризових ситуацій в банках (М.О. Кизим, Л.О.Примостка, Р.І. Шиллер, В. Іванов, В.І. Грушко), оцінка фінансової стійкості (А.М. Мороз, А.М. Герасимович, Е.Б. Ширинська, Ю.С. Масленченков, Р.І. Тиркало, З.І. Щибиволок), прогнозування ймовірності банківського дефолту та банкрутства (І. Жук, Л. Лігоненко, О. Терещенко, В. Мартиненко, Т. Тесленкота ін.), структурно-функціональний аналіз банківської системи (В.М. Кочетков, І.Г. Лук'яненко, Г. Дебок, О.П. Заруцька та ін.).

Постановка завдання. Мета статті – розкрити основні результати огляду, узагальнення та аналізу фінансової безпеки банківської системи України за допомогою аналізу статистики та динаміки індикаторів фінансової стійкості банківської системи та шляхом аналізу динаміки індексу фінансового стресу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2014–2016 роках в Україні відбулася системна банківська криза, яка призвела до низки суспільних втрат. Найбільші серед них – прямі витрати держави на реструктуризацію банківського сектору. Кошти пішли на докапіталізацію «Приватбанку» та інших державних банків, фінансування ФГВФО для виплат вкладникам збанкрутілих фінустанов. Також було втрачено значні обсяги кредитів рефінансування, отриманих банками від НБУ.

Комплексна діагностика стану банківської системи та оприлюднення інформації регулятором здійснюється за основними фінансовими показниками, що характеризують стан розвитку банківського сектору України в цілому, а також фінансовий стан банків, які мають банківську ліцензію та подають звітність до Національного банку України. Дані оновлюються на щомісячній та щоквартальній основі [1].

Передумови виникнення та накопичення критичної маси проблем у банківській системі були значно глибшими: непрозорість власності абсолютної більшості установ, низька якість або відверта недостовірність звітності та аудиторських висновків [2], ризикована кредитна політика, безвідповідальне залучення депозитів населення за завищеними процентними ставками та розширення мережі відділень у боротьбі за частку ринку, недостатня капіталізація значної кількості банків – саме ці чинники, посилені військовими діями на сході країні, і зумовили банківську кризу в Україні.

До індикаторів фінансової безпеки банку слід також віднести його ринкову оцінку. Серед методів її визначення можна виділити такі: метод ліквідаційної вартості; метод вартості чистих активів; метод вартості заміщення; метод оцінки за коефіцієнтом, що дорівнює співвідношенню ціни акції та доходу на акцію; метод дисконтування фінансового потоку; метод доданої вартості; метод оцінки

за коефіцієнтом чистого прибутку; метод капіталізації доходу. Основною перевагою системи індикаторів фінансової безпеки банку є необхідність здійснення аналізу їх зміни у часі [3].

Рівень фінансової міцності визначається як питома вага мінімально допустимого доходу банку в сукупному доході, який забезпечує беззбиткову роботу установи [4].

Порівняно з банківськими кризами в інших країнах прямі фіскальні витрати України на подолання наслідків кризи є помірними (14% ВВП). Загальна вартість кризи з урахуванням прямих втрат приватного сектору – близько 38% ВВП. Значна частина втрат, визнаних протягом 2014–2017 років, виникла ще у попередніх періодах, проте через різні обставини не відображалася банками своєчасно [5].

На рівень ефективності банків впливає структура власності в банківському секторі, основні зміни в операційній діяльності, питома вага банків на ринку депозитів, капіталізація банків. При цьому варто відзначити, що у більшості країн Центральної та Східної Європи вагомі позиції у банківських системах посідають банки з іноземною участю, тому фактори, що досліджуються, у національних банківських системах тої чи іншої держави визначаються банками з іноземним капіталом та характером їх розвитку [6].

Характеристику системи фінансової безпеки банків України здійснимо за допомогою аналізу статистики та динаміки індикаторів фінансової стійкості банківської системи, розроблених та рекомендованих МВФ, та шляхом аналізу динаміки індексу фінансового стресу впродовж 2014–2017 рр.

Далі як характеристику системи фінансової безпеки банків України доцільно використати індикатори фінансової стійкості банківської системи, що дають змогу врахувати сукупний вплив різних факторів. Ці індикатори не лише характеризують стан банківської системи – це показники поточного фінансового стану і стійкості фінансових установ країни та їх контрагентів із сектору нефінансових корпорацій та сектору домашніх господарств.

Дані містять інформацію про основні індикатори фінансової стійкості депозитних корпорацій (банків) щодо достатності капіталу, якості активів, прибутку та рентабельності, ліквідності, чутливості до ринкового ризику і рекомендовані індикатори фінансової стійкості, а також вихідні дані для їх складання. Індикатори фінансової стійкості дають уявлення про ринки, на яких здійснюють свою діяльність фінансові установи. Міжнародний валютний фонд передбачає компіляцію та поширення країнами 40 індикаторів фінансової стійкості: 25 індикаторів для сектору депозитних корпорацій (із яких 12 основних) і 15 індикаторів для клієнтів сектору депозитних корпорацій [7].

Оцінка фінансової безпеки банків України проводилася шляхом комплексного аналізу індикато-

рів фінансової стійкості банківської системи України за 2002–2017 рр. [8]

Враховуючи те, що в переліку індикаторів, які застосовує НБУ для оцінки фінансової стійкості, впродовж досліджуваного періоду відбулися певні зміни у 2010 р. (з 2010 не розраховуються нормативи Н13, Н13-1, Н13-2), 2015 (вилучено з розрахунків норматив Н3, змінено норматив Н9), 2016 р. (з цього року норматив Н10 не розраховується), докладніше оцінку фінансової безпеки за кожним з індикаторів будемо проводити в межах порівнюваних періодів.

Впродовж останніх років НБУ здійснює моніторинг фінансової стійкості банків України розраховує десять основних нормативів.

Динаміка нормативів Н2–Н6 фінансової стійкості та рівня фінансової безпеки банків України 2002–2017 рр. відображена на рис. 1.

Перший норматив (Н1) – обсяг регулятивного капіталу банків України – впродовж 2002–2009 рр. зріс в 15,72 разу. Найвищі темпи зростання мали місце у докризовому 2007 році: показник збільшився у 5,35 разу порівняно з попереднім роком та у 18,03 – порівняно з 2002 роком.

За цим показником негативний вплив на банківську систему України світової фінансової кризи був швидко подоланий: на зміну зменшенню обсягу регулятивного капіталу у 2008 р. порівняно з 2007 р. (на 12,81%), прийшло швидке віднов-

лення (у 2010–2011 рр. середній темп зростання становив 14,85%). До кризового 2014 року ця тенденція уповільнилася: середньорічний темп зростання становив 8,51%. Водночас слід зазначити, що впродовж післякризового відновлення (2009–2013 рр.) регулятивний капітал банків України зріс на 66,56% і досяг 204 975,9 грн. З 2014 по 2016 рік (з початку банківської реформи) третина накопиченого обсягу (36,67%) була втрачена: станом на 01.01.2016 року обсяг регулятивного капіталу банків України становив 75159 млн. грн. Динаміка показника у 2016 році свідчить про зростання на 6,7% (або 8709,1 млн. грн.) за рік [9], тоді як у 2017 році знову спостерігається зменшення впродовж першого півріччя та незначне зростання у III кв.

Другий норматив – показник достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) – по банківській системі загалом коливався в межах від 20,69% (у 2002 р.) до 15,69% (станом на 01.09.2017 р.). Його нормативне значення згідно з чинними вимогами має становити не менше 10%.

За аналізований період цей норматив порушувався лише у 2015 році, його найнижче фактичне значення (7,09%) зафіксовано станом на 01.09.2015 р. – 7,09%.

Норматив Н3 до 2008 року – це норматив адекватності основного капіталу, який згідно з чинними на той період вимог мав бути не менше 4%, фак-

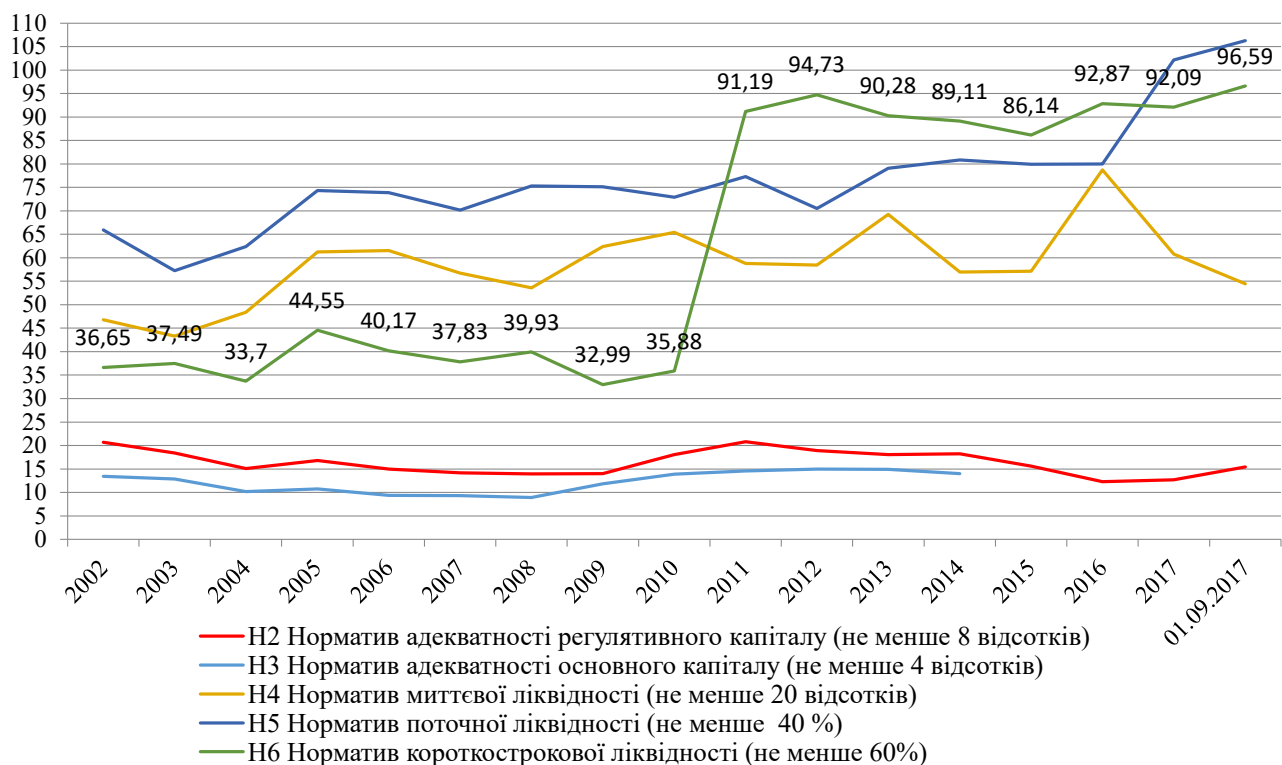


Рис. 1. Динаміка нормативів Н2–Н6 фінансової стійкості та рівня фінансової безпеки банків України, 2002–2017 рр.

Складено та розраховано автором за [8]

тичне значення показника у 2002 році становило 13,46%, тобто в 3,37 разу перевищувало мінімально допустимий рівень, але до 2008 року лаг зменшився до 8,91% (перевищення становило 2,21 разу). З 2009 року норматив Н3 визначається як коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів і має становити не менше 9%. До 2014 року (за Постановою НБУ, норматив з 2014 року не розраховується) фактичне значення показників перевищувало мінімально дозволений рівень і становило в середньому 15%.

Норматив миттєвої ліквідності Н4 згідно з чинним законодавством має становити не менше 20%, фактичні значення показника в декілька разів впродовж аналізованого періоду перевищують мінімально встановлене значення, при цьому піки зростання припадають на 01.01.2013 р. (69,26%) та 01.01.2016 р. (78,73%). Водночас слід вказати на негативну динаміку – поступове зменшення показника (на 30,85%) з початку 2016 року і впродовж 2017 року.

Достатнім є рівень фінансової безпеки банку за п'ятим показником (Н5), якщо він становить не менше 40%. Це норматив поточної ліквідності, який за досліджуваний період був в межах норми і в 1,65 разу перевищував мінімально допустиме значення на початок досліджуваного періоду у 2002 році. Найнижчим цей показник був у 2003 році (57,23%), але й тоді він перевищував мінімально допустиме значення в 1,43 разу. Як позитивну слід охарактеризувати тенденцію постійного зростання фактичного значення цього нормативу з 2003 року дотепер, при цьому лише за 2016 рік показник зріс на 27,71%, у 2017 році тенденція зростання продовжилася, за 9 місяців 2017 року темп приросту становив 4,06%.

Норматив Н6 характеризує короткострокову ліквідність. Якщо до 2009 року мінімальне значення цього нормативу становило 20%, то з 2009 року регулятор підвищив планку до 60%. Слід зазначити, що банки України дотримувалися встановлених вимог фінансової безпеки за цим показником: впродовж досліджуваного періоду фактичні значення перевищували в 1,5–2 рази мінімальні нормативи.

Динаміка наступних шести нормативів фінансової стійкості, що дозволяють оцінити в тому числі й рівень фінансової безпеки банків України, наведена на рис. 2.

За показником Н7 (норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента, який за вимогами регулятора має становити не більше 25%) рівень фінансової безпеки банків України слід охарактеризувати як задовільний: перевищення максимально встановленого рівня за досліджуваний період не спостерігалось. Водночас слід вказати на те, що всі фактичні значення перебувають доволі близько до верхньої межі та коливаються в межах 20–23,4%, позитивним є той факт, що з 2016 року фактичне значення поступово зменшується і за результатами III кварталу 2017 року фактичний показник перейшов межу 20% (яку не вдавалося перейти впродовж останніх 15 років) та становив 19,97%. Це, безумовно, є свідченням оздоровлення банківської системи, зменшення кількості проблемних кредитів і є одним із вагомих здобутків реформи 2014 року.

Норматив великих кредитних ризиків (Н8), що має становити не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу, банками України дотримано впродовж досліджуваного періоду: якщо у 2002–2009 рр. великі кредитні ризики переви-

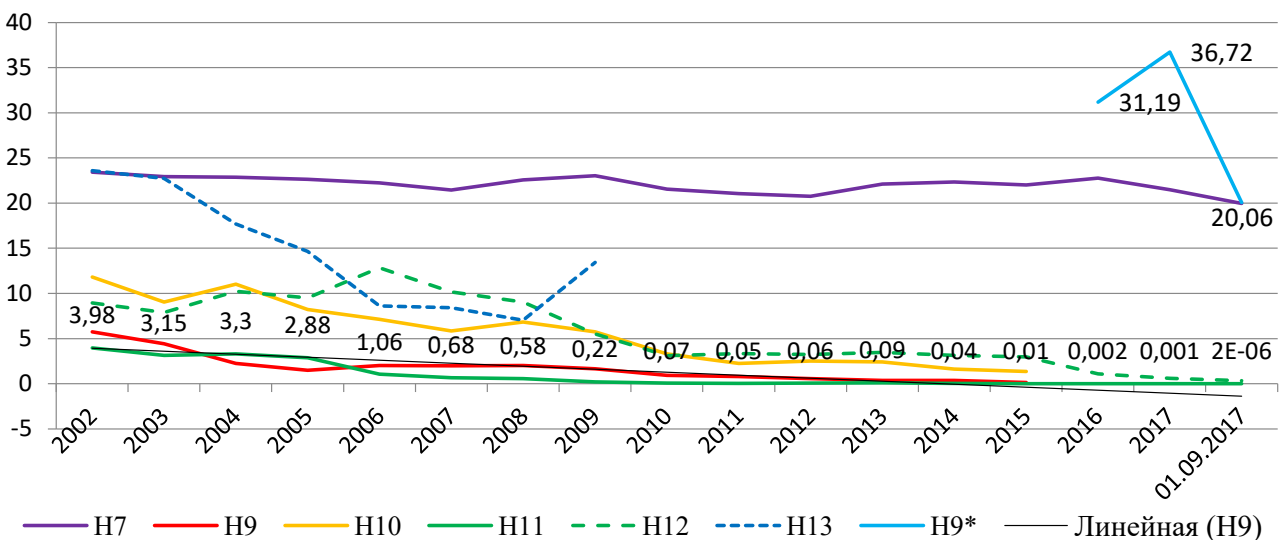


Рис. 2. Динаміка нормативів Н7–Н13 фінансової стійкості та рівня фінансової безпеки банків України, 2002–2017 рр.

Складено та розраховано автором за [8]

щували регулятивний капітал в 1,87–2,26 разу, у 2010–2012 рр. він становив 1,69–1,64 разу через тотальне призупинення банками кредитування господарської діяльності та максимальну оптимізацію кредитних портфелів, то з 2011 року показник поступово зростає і у 2015 році становить вже 2,5 разу, а у 2016 році досягає свого максимального значення за весь період – 3,64 разу. Впродовж 2016–2017 рр. банки досягають певного успіху в формуванні власних кредитних портфелів і значення показника зменшується до 2,28 на початок четвертого кварталу 2017 року.

Норматив Н9 до 2015 року визначався як показник максимального розміру кредитів, гарантій та порук, наданих одному інсайдеру і мав становити не більше 5%. Слід зазначити, що за цим нормативом рівень фінансової безпеки банків України може бути охарактеризований як критичний лише у 2002 році, коли фактичне значення показника становило 5,76 %, але починаючи з 2003 року норматив дотримується, і поступово його фактичне значення прямує до нуля. Так, на початок 2015 року він становив 0,15%, і за Постановою Правління НБУ від 08.06.2015 № 361 цей норматив було замінено на інший – норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами, який за вимогою регулятора має становити не більше 25%.

Такі дії регулятора, на наш погляд, пов'язані з системною роботою з недопущення використання банківських установ як так званих «кишенькових» банків олігархічними структурами, а також діяльністю, спрямованою на боротьбу з відмиванням грошей та використанням різного роду сірих схем. Слід зазначити, що з моменту набрання чинності цієї норми до 01.08.2017 року цей норматив порушувався: на початок 2016 року він становив 31,16% і впродовж року виріс до 36,72%, що дозволяє охарактеризувати стан фінансової безпеки банків України в цій царині як незадовільний. Водночас слід вказати на ще один позитивний результат банківської реформи: станом на початок четвертого кварталу 2017 року цей показник вдалося привести у відповідність зі встановленими нормативами, його значення – 20,06%, тобто за 8 місяців 2017 року його вдалося зменшити майже вповоловину (–45,37%).

Норматив Н10 – максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (не більше 40 відсотків), – за рішенням регулятора також не використовується для оцінки стану фінансової стійкості банківської системи України, що, вірогідно, пояснюється його низькою інформативністю з погляду оцінки стану фінансової безпеки банків та стійкості фінансової системи: якщо на початку 2002 року він становив 11,86%, то впродовж останніх 15 років мала місце стійка тенденція його зменшення, і на початок 2016 року він становив лише 1,36%.

Дуалістичною є оцінка стану фінансової безпеки банків України за двома нормативами: нормативом інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11), який має становити не більше 15 %, та нормативом загальної суми інвестування (Н12), значення якого повинно становити не більше 60 %. З одного боку, банками жодного разу не досягнуто верхньої межі, більше того, за весь період значення показників коливається в межах [10] (для нормативу Н11) та для нормативу Н12, тобто в принципі стан системи фінансової безпеки можна охарактеризувати як прийнятний. З іншого боку, ці показники, а особливо тенденція їх постійного падіння, свідчать про неприйнятно низький рівень розвитку інвестиційної діяльності банків України, їхню незацікавленість у прямих та портфельних інвестиціях, що свідчить як про низький рівень розвитку фондового ринку країни, так і про несприятливий інвестиційний клімат.

Впродовж 2002–2009 рр. регулятором доводилися норми та здійснювався моніторинг загальної відкритої валютної позиції, в т. ч. встановлювались норми для загальної відкритої валютної позиції банків (не більше 35%, норматив Н13), загальної довгої відкритої валютної позиції (не більше 30%, норматив Н13-1) і загальної короткої відкритої валютної позиції (не більше 5%). Слід зазначити, що фактичні показники за цими позиціями стану фінансової безпеки банківських установ за окреслений період не лише перебували в межах норми, а й в рази були меншими за нормативне значення, тому регулятором було прийнято рішення не використовувати ці нормативи в подальшому для оцінки та моніторингу стану фінансової стійкості банків.

Отже, аналіз індикаторів фінансової безпеки банків України за другою групою показників – нормативів фінансової стійкості банківської системи, обраних нами як такі, що дозволяють релевантно оцінити відповідність поточного рівня фінансової безпеки допустимим нормам, дає змогу охарактеризувати рівень фінансової безпеки банків як задовільний та такий, що прямує до нормального. Водночас слід зазначити, що за трьома показниками фінансової стійкості – нормативом достатності регулятивного капіталу по банківській системі в цілому (Н2), нормативом максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами по банківській системі в цілому (Н9) та нормативу короткострокової ліквідності (Н6) за останні 15 років – були періоди, коли стан фінансової безпеки за цими показниками оцінюється як критичний: 2015 рік (з 01.03.2015 р. по 01.12.2015 р.) за показником Н2, 2015–2017 рр. (з 01.09.2015 р. по 01.08.2017 р.) за показником Н9 та 2009–2010 рр. за показником Н6.

Останнім елементом оцінки стану системи фінансової безпеки банків України є аналіз індексу

фінансового стресу, що розраховується НБУ з 2016 року та відображений на рис. 3.

Значення індексу коливається в межах 0–1. Піку цей показник за аналізований період досягав у квітні 2009 року (0,61) – з моменту початку фінансової кризи в Україні, зростання індексу у 2014–2015 роках та його новий пік у квітні 2015 року пов'язані як із політичною та економічною кризою в Україні, так і з кризою банківської системи та початком системної банківської реформи, що передбачала рішучі дії НБУ зі збереження, реформування та відновлення банківської системи країни.

Протягом 2016 року індекс поступово знижувався та досягнув докризового рівня, а наприкінці 2016 року відбулося незначне зростання індексу, що було пов'язано із націоналізацією «Приватбанку», яка привела до невизначеності та нестабільності на фінансових ринках, певного відтоку депозитів. До середини січня 2017 року ситуація нормалізувалася, індекс продовжив стійко знижуватися.

Водночас слід зазначити, що субіндекс стресу банківської системи (рис. 4) за аналізований період є загалом вищим за загальний індекс в економіці.

Очевидно, що банківський сектор є більш залежним від зовнішніх факторів та мобільніше реагує на їх негативний вплив: піки цього субіндексу у 2008 рр. спостерігаються раніше та пов'язані з банкрутством Lehman Brothers; в три рази перевищує значення загального індексу субіндекс банківської системи впродовж жовтня 2010 – жовтня 2011 років (загострення боргової кризи), у два рази субіндекс вищий за загальний на початку політичної та економічної кризи 2013–2014 рр. З початком банківської реформи та рішучих дій регулятора щодо санації банківської системи країни розрив між значенням субіндексу та значенням загального індексу зменшується.

їни розрив між значенням субіндексу та значенням загального індексу зменшується.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, за три останні роки вирішено низку системних проблем банківського сектору. Сьогодні банківська система України близька до відновлення активного та поступового переходу до етапу сталого зростання. Завдяки підвищенню доходів підприємств-позичальників їхнє боргове навантаження нормалізується. Банки розпочинають довгострокове планування, впроваджують нові підходи до ризик-менеджменту, шукають нових клієнтів. Завершення очищення банківського сектору та сприятливі макроекономічні умови дадуть змогу залучати в систему кошти населення та бізнесу.

Очікується, що відсоткові ставки надалі знижуватимуться, тому кредити ставатимуть доступнішими. Актуальною досі залишається проблема захисту прав кредиторів, у подоланні якої протягом минулих років практично не було прогресу [8]. Головними системними ризиками фінансового сектору нині є висока частка держави в банківському секторі та рівень непрацюючих кредитів.

Макроекономічне середовище залишалось загалом сприятливим для банківського сектору, хоча припинення торгівлі з неконтрольованими територіями і призвело до вповільнення економіки. Один із негативних наслідків блокади для банківського сектору – повільніше відновлення доходів та прибутків низки великих підприємств, що віддаляє нормалізацію їхнього боргового навантаження. Реальні доходи населення відновлюються завдяки зниженню інфляції та суттєвому підвищенню мінімальної заробітної плати. Це підвищує привабливість споживчого кредитування для банків.



Рис. 3. Загальний індекс фінансового стресу України, 2008–2017 рр.

Складено автором за [8]

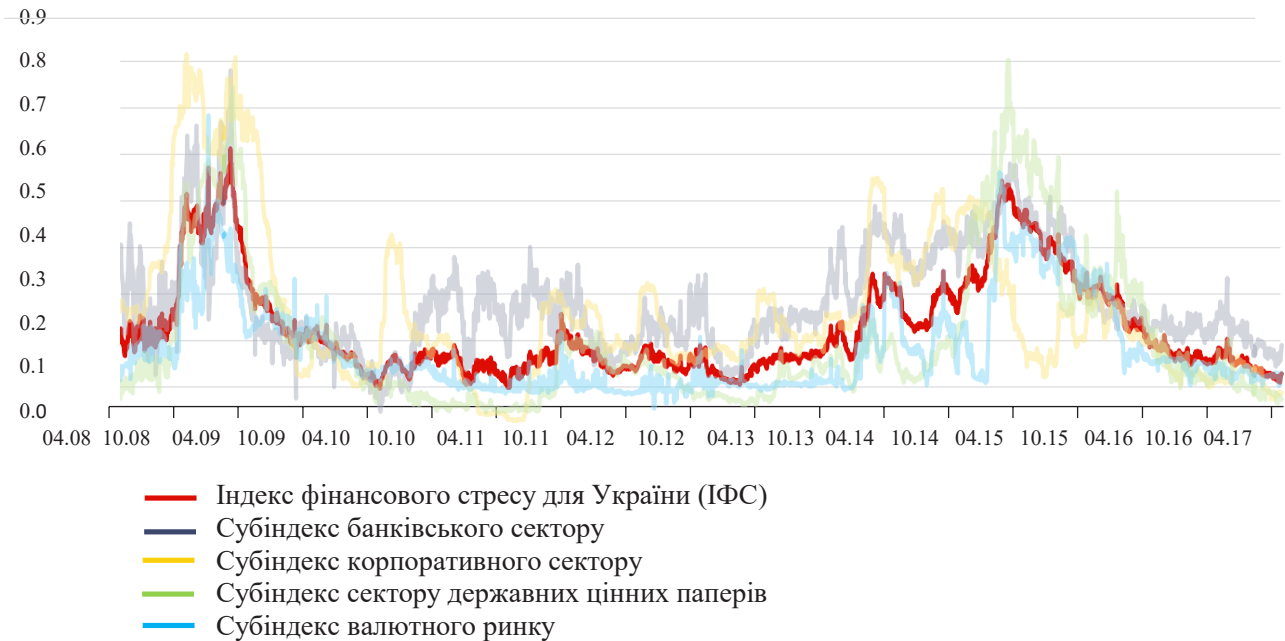


Рис. 4. Субіндекси фінансового стресу за секторами економіки України у 2008–2017 рр.

Складено автором за [8]

Після подолання проблем банківського сектору та націоналізації «Приватбанку» фокус програми МВФ змістився на пенсійну й земельну реформи, приватизацію та боротьбу з корупцією. Для України критично важливо втримати темп співпраці з МВФ, інакше у 2019 році, коли розпочинаються суттєві виплати за зовнішнім державним боргом, з'являться суттєві ризики для макроекономічної та фінансової стабільності. Представлені урядом ініціативи стосовно пенсійної реформи є хорошою стартовою точкою, щоб усунути дефіцит Пенсійного фонду та запровадити більш справедливую систему пенсійного забезпечення.

База фондування банківського сектору залишається стабільною, практично всі пасиви банки залучають на внутрішньому ринку. Проте більшість коштів населення та бізнесу фінустанови залучають не на тривалий період: понад 50% усіх коштів населення – це поточні рахунки або депозити із залишковим терміном менше одного місяця. Така структура може стати джерелом ризиків у майбутньому. Банки мають створити більше стимулів для клієнтів вкладати кошти на триваліший період. Крім цього, короткостроковість пасивів змушує фінустанови тримати значну частку активів у високоліквідних інструментах (готівка, ОВДП, депозитні сертифікати НБУ), щоб забезпечувати належну подушку ліквідності на випадок можливих шоків.

Портфель кредитів суб'єктам господарювання тривалий час практично не змінюється. Основні причини – висока закредитованість бізнесу, повільне відновлення економіки та слабкий захист

прав кредиторів. Вони стримуватимуть відновлення корпоративного кредитування й у другому півріччі. Водночас розпочалося зростання кредитування домогосподарств. Воно переважно зосереджене в сегментах споживчих та карткових кредитів. Іпотека відновлюється повільно. За оцінками банків, ключова проблема – обмежена кількість платоспроможних позичальників із підтвердженими доходами та високі юридичні ризики. Очевидно, що потрібно змінювати законодавство та судову практику з метою посилення захисту прав кредиторів, інакше розраховувати на суттєве зростання обсягів кредитування практично неможливо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Річний звіт НБУ за 2016 рік. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/control/uk>.
2. Болгарін І.В. Деякі методологічні аспекти побудови та використання моделі механізму монетарної трансмісії в Україні / І.В. Болгарін, Л. Махадева, Г. Штерн // Вісник НБУ. 2000. № 11. С. 4–6.
3. Положення «Про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS», затверджене Постановою Правління НБУ від 08.05.2002. № 171.
4. Аналіз банківської діяльності: підручник / [А.М Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Варгуненко та ін.] ; за ред. А.М. Герасимовича. К. : КНЕУ, 2003. 599 с.
5. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». К. : НІСД, 2017. 928 с.

6. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб./ О.Я. Базилінська. К.: ЦУЛ, 2009. URL: <http://uchebniks.net/book/106-finansovij-analiz-teoriya-ta-praktika-navchalnij-posibnik-bazilinska-o-ya.html>.

7. Губарева І.О. Забезпечення управління економічною безпекою банку : монографія / І.О. Губарева, О.М. Штаєр; Міністерство освіти і науки України. Харків : Інжек, 2013. 309 с.

8. Голуб Р. Принципи формування системи фінансової безпеки суб'єктів господарювання / Голуб Р. //

Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. URL: <http://ena.lp.edu.ua>

9. Бариліук М.-М. Р. Аналіз чинників впливу на забезпечення фінансової безпеки комерційного банку / М.-М. Р.Бариліук // Фінансовий простір № 1(25), 2017. С. 8–12.

10. Економічна та соціальна політика. Економічна безпека України : проблеми та перспективи (Матеріали круглого столу) / М.М. Єрмошенко // Основні засади підвищення фінансової безпеки держави. URL: <http://www.niss.gov.ua/book/journal/ekon.htm#b2>.

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛЮ ДЛЯ ТОВАРОВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

FEATURES OF NORMATIVE LEGAL SUPPLY OF ADMINISTRATION LAND TAX FOR PRODUCERS OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Узагальнено нормативно-правові аспекти застосування плати за землю як основного ресурсу під час організації і ведення аграрного бізнесу різними суб'єктами господарювання. Визначено основні фінансові та конкурентні протиріччя, які виникають під час адміністрування плати за землю виробниками сільськогосподарської продукції. У результаті досліджень, обґрунтовано основні можливі напрями вдосконалення механізму оподаткування земельних ресурсів як одного з основних джерел наповнення бюджетів об'єднаних територіальних громад, розташованих у сільській місцевості.

Ключові слова: бюджет об'єднаних територіальних громад, договір оренди, сільськогосподарське товаровиробництво, плата за землю, нормативна грошова оцінка землі, земельний податок, земельна ділянка, емфітевізис, земельний сервітут, орендна плата, право власності, право користування.

Обобщены нормативно-правовые аспекты применения платы за землю как основного ресурса при организации и ведении аграрного бизнеса различными субъектами хозяйствования. Определены основные финансовые и конкурентные противоречия, возникающие при администрировании платы за землю производителями сельскохозяйственной продукции. В результате исследования обоснованы основные возмож-

ные направления совершенствования механизма налогообложения земельных ресурсов как одного из основных источников наполнения бюджетов объединенных территориальных общин, расположенных в сельской местности.

Ключевые слова: бюджет объединенных территориальных общин, договор аренды, сельскохозяйственное товаропроизводство, плата за землю, нормативная денежная оценка земли, земельный налог, земельный участок, эмфитевизис, земельный сервитут, арендная плата, право собственности, право пользования.

The normative-legal aspects of the application of land payment as the main resource in the organization and management of agrarian business by various economic entities have been generalized. The main financial and competitive contradictions that arise in administering the payment for land by agricultural producers have been determined. As a result of the study, the main possible ways of improving the mechanism of taxation of land resources as one of the main sources of filling the budgets of the combined territorial communities located in the countryside have been substantiated.

Key words: Budget of united territorial communities, lease agreement, agricultural commodity producers, payment for land, normative monetary valuation of land, land tax, land, emphyteusis, land servitude, rent, ownership, right of use.

УДК 336.22

Яцук О.О.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет

Постановка проблеми. Обов'язки щодо нарахування податків та зборів для юридичних осіб покладено на них самих, тоді як для фізичних осіб – на державні контролюючі органи. Застосування достовірних даних та окремих норм податкового та іншого законодавства запобігає допущенню помилки і сприяє правильності визначення розміру податку. Останнім часом у зв'язку зі змінами до методики визначення нормативно грошової оцінки земельних ділянок, земельного та податко-

вого законодавства фіксуються систематичні порушення під час нарахування податкових зобов'язань із земельного податку, орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної форми власності та сплати єдиного податку четвертої групи. У 2018 році більша частина сільськогосподарських товаровиробників, як юридичні так і фізичні особи, зіткнулися з проблемою адміністрування плати за землю, а саме повноти її нарахування та своєчасності надходження до місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування дієвої та ефективної системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників постійно перебувають у науковому колі зору відомих вітчизняних учених, серед яких варто виділити дослідження М.Я. Дем'яненко, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка, Н.М. Малініної, В.П. Синчака, І.В. Свиновуса, Л.Д. Тулуша, В.Д. Цапа. Однак, незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених цьому питанню, система оподаткування починаючи з 2015 року суттєво змінилася, тому потребує аналізу наявних проблем її функціонування в сучасних умовах.

Постановка завдання. Проблеми реформування податкової системи в аграрному секторі економіки потребують проведення додаткових досліджень теоретичних та нормативно-правових засад адміністрування плати за землю, зокрема земельного податку за земельні ділянки власні або ті, які знаходяться в постійному користуванні, та земельні ділянки (паї), які перебувають у власності, а також нарахування орендної плати за земельні ділянки державної або комунальної власності. Враховуючи особливості функціонування та розвитку аграрної галузі економіки, а також концептуальні засади розвитку системи оподаткування, необхідно визначити основні напрями її вдосконалення, з огляду на можливі обсяги збільшення доходів до бюджетів новостворених об'єднаних громад, розташованих у сільській місцевості, та встановлення рівноправних конкурентних умов для всіх виробників сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно звернути увагу на різні категорії, які

застосовуються у нормативно-правовому забезпеченні адміністрування плати за землю для товаровиробників сільськогосподарської продукції. Згідно з нормами Податкового кодексу України, плата за землю є складником податку на майно (ст. 265 ПКУ). Водночас у розділі XIII Податкового кодексу України вже розглядаються особливості адміністрування земельного податку. Платниками цього податку є власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачі, при цьому окрема схема адміністрування зазначеного податку пропонується для виробників сільськогосподарської продукції, які використовують спрощену систему оподаткування на основі єдиного податку четвертої групи (рис. 1).

Кожна особа, у власності або користуванні якої є земельна ділянка (пай), зобов'язана сплачувати плату за землю. Порядок розрахунку і здійснення цього платежу викладено в ст. 269-290 ПКУ. Плата за землю належить до місцевих податків і зборів та формує місцеві бюджети.

Об'єктами оподаткування земельного податку є: а) земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні; б) земельні частки (паї), які перебувають у власності (табл. 1).

Право власності, право постійного користування та право оренди земельної ділянки виникають із моменту державної реєстрації цих прав та публічно оприлюднюється Державною службою України з питань геодезії, картографії та кадастру на Публічній кадастровій карті України [9]

Згідно зі ст. 288.1. Податкового кодексу України підставою для нарахування орендної плати за земельну ділянку є договір оренди такої земель-

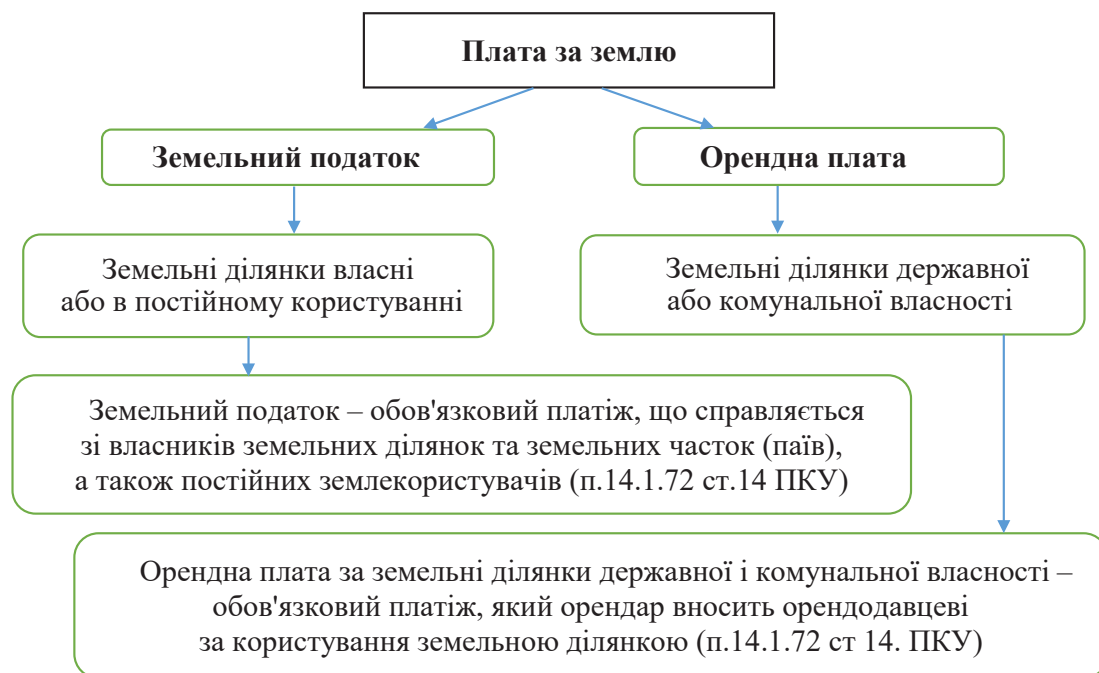


Рис. 1. Схема адміністрування плати за землю згідно з ПКУ

Таблиця 1

Види прав на землю в Україні відповідно до розділу III Земельного кодексу України

Види прав на землю		Зміст	ЗКУ
Право власності*	Постійне	право власності на земельну ділянку передбачає право володіння, використання та розпорядження цією ділянкою.	ст. 78
Земельна ділянка – частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, а також із визначеними щодо неї правами. При цьому право власності поширюється не тільки на саму земельну ділянку, але й на простір, що знаходиться над і під цією ділянкою, на висоту, необхідну для зведення житлових, виробничих та інших будівель			ст. 79
Право користування*	Постійне	Право постійного користування земельною ділянкою – це право володіння та користування даною ділянкою, що перебуває в державній або комунальній власності, без обмеження строку.	ст. 92
	Тимчасове (оренда)	Оренда земельної ділянки – це засноване на договорі строкове платне володіння та користування земельною ділянкою, необхідною орендарю для здійснення підприємницької та іншої діяльності. Оренда земельних ділянок завжди оформляється письмовим договором, а за бажанням однієї зі сторін він може бути засвідчений нотаріусом.	ст. 792
Право користування чужою земельною ділянкою для с/г потреб	Земельний сервітут	Земельний сервітут – це право власника земельної ділянки або землекористувача на обмежене платне або безплатне користування чужою земельною ділянкою. Залежно від строку дії буває постійним або строковим (ст. 98 ЗКУ) та встановлюється: законом, заповітом, рішенням суду, договором власник та сторона).	ст. 16 ст. 32
	Емфітевзис	Емфітевзис – це право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб на умовах визначених в договорі	ст. 16 ст. 33
	Суперфіція (для забудови)	Суперфіція – це право користування земельною ділянкою для будівництва промислових, соціально-культурних, житлових та інших будівель і споруд	ст. 16 ст. 34

*Згідно зі ст. 125 ЗКУ право власності, право постійного користування та право оренди земельної ділянки виникають із моменту державної реєстрації цих прав

ної ділянки, в тому числі і за землі державної та комунальної форми власності. Такі договори укладаються за типовою формою, затвердженою Кабінетом Міністрів України № 220 від 03.03.2004 року «Про затвердження Типового договору оренди землі».

Оренда землі – це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для проведення підприємницької та інших видів діяльності відповідно до ст. 1 Закону України «Про оренду землі». Договір оренди землі – це договір, за яким орендодавець зобов'язаний за плату передати орендареві земельну ділянку у володіння і користування на певний строк, за обумовлену сторонами орендну плату, а орендар зобов'язаний використовувати земельну ділянку відповідно до умов договору та вимог земельного законодавства. Договір оренди землі укладається у письмовій формі і за бажанням однієї із сторін може бути посвідчений нотаріально. Орендна плата за землю – це платіж, який орендар вносить орендодавцеві за користування земельною ділянкою згідно з договором оренди землі. Розмір, умови і строки внесення орендної плати за землю встановлюються за згодою сторін у договорі оренди (крім строків внесення орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, які встановлюються відповідно до Податкового кодексу України). Обчислення розміру орендної плати за землю здійснюється з ура-

хуванням індексів інфляції, якщо інше не передбачено договором оренди [1].

Відповідно до п. 9 Типового договору оренди землі, орендна плата, яка вноситься орендарем за використання земельних ділянок державної або комунальної форми власності до місцевих бюджетів, встановлюється із зазначенням відсотків суми від нормативної грошової оцінки земельної ділянки. Така оцінка зазначається в п. 5 Типового договору – нормативна грошова оцінка земельної ділянки (земельних ділянок) на дату укладення договору за кожним кадастровим номером (табл. 2) [12, с. 198].

Розмір орендної плати прямо залежить від вартості нормативно грошової оцінки земельної ділянки та встановлюється у відсотках до такої вартості і визначається у відповідному договорі оренди. Оскільки згідно з нормами Податкового кодексу України підставою нарахування орендної плати за землі державної та комунальної форми власності є умови, зазначені в договорах, укладених між орендодавцем та орендарем, то і зміни для застосування вартості нормативної грошової оцінки або відсотка для нарахування орендної плати повинні бути внесені до таких договорів оренди через складання додаткових угод. При цьому потрібно дотримуватися норм ст. 288.5.1 Податкового кодексу України: розмір орендної плати не може бути меншим розміру земельного податку, який встановлений для сільськогосподарських

Ставки податку та розмір орендної плати за землю

Показник	Податок на землю	Орендна плата	Норма
Органи що встановлюють ставку	Органи місцевого самоврядування за місцезнаходженням земельних ділянок. Рішення про розмір ставок подається органу ДФС за місцезнаходженням земельної ділянки до 25 грудня року, що передує звітному	За домовленістю сторін, але не менше розміру земельного податку та не більше 12% НГО.	ст. 284.1 ПКУ ст. 21 ЗУ № 161
Ставка податку та розмір орендної плати за земельні ділянки, НГО яких проведено (незалежно від місяця розташування)			
Ставка податку	Для землі що у власності:	Розмір орендної плати визначається в договорі, але не може бути:	ст. 273 ПКУ ст. 288.5.1 ПКУ ст. 21 ЗУ № 161
	не більше 3% від НГО		
	землі загального користування – не більше 1% від НГО		
	для с/г угідь – не більше 1% від та не менша 0,3 від НГО		
	у постійному користуванні не більше 12%	не може перевищувати 12% від НГО, окрім переданої на конкурсних засадах	
Ставка податку та розмір орендної плати за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, НГО яких не проведено.			
Ставка податку	Для землі, що у власності:	Розмір орендної плати визначається в договорі, але не може бути:	ст. 277 ПКУ ст. 288.5.1 ПКУ
	не більше 5 % від НГО		
	для с/г угідь не менше 0,3% та не більше 5% від НГО, середньої в області		

угідь у розмірі не менше 0,3 відсотка та не більше 1 відсотка від нормативної грошової оцінки для земельних ділянок, оцінка яких проведена; а також не менше 0,3 відсотка та не більше 12 відсотків від нормативно грошової оцінки для земель, оцінка яких не проведена [3].

Однак таких норм не завжди дотримуються органи Державної фіскальної служби на місцях. Інколи нараховуються зобов'язання зі сплати орендної плати за земельні ділянки не менше 3 відсотків від нормативної грошової оцінки, не беручи до уваги умови договору оренди, тим самим збільшуються податкові надходження до бюджету за рахунок орендаря, при цьому, на нашу думку, порушують його права, оскільки законодавством щодо оренди землі визначені права та обов'язки сторін, і тільки письмові зміни до договору можуть бути базою нарахування орендної плати за використання сільськогосподарських угідь.

Згідно з Податковим кодексом України, земельний податок сплачується за земельні ділянки, земельні частки (паї), які перебувають у власності або користуванні. Земельна ділянка – частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, цільовим (господарським) призначенням та з визначеними щодо неї правами [3 ст. 14.1.74]. Згідно з п. 3 ст.78 Земельного кодексу України земля може перебувати у приватній власності, комунальній або державній власності. Відповідно до статті 269 ПКУ платниками земельного податку є власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачі. Об'єктом оподаткування земельним податком, згідно з положеннями статті 270 ПКУ, є земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні

(таблиця 3). Підставою для нарахування земельного податку є данні Державного земельного кадастру [3, ст. 286.1]. Відповідно до ст. 287.1 ПКУ власники землі та землекористувачі сплачують плату за землю з дня виникнення права власності або права користування земельною ділянкою. У разі припинення таких прав вона сплачується за фактичний період перебування землі у власності або користуванні.

З огляду на вказане, особа, яка володіє земельною ділянкою, право на яку для такої особи не оформлено, не може вважатися платником земельного податку до моменту виникнення відповідних прав такої особи на цю земельну ділянку, відповідно до запису, сформованого у Державному земельному кадастрі (табл. 3) [3 ст. 269].

Під час адміністрування плати за землю є певні податкові пільги – це передбачене податковим і митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку нарахування та сплати збору і податку або їх сплата в меншому розмірі (п. 30.1 ПКУ). Необхідно зазначити, що Податковим кодексом не передбачено встановлення пільги під час оренди земель державної та комунальної форми власності. Щорічно до 1 лютого (зміни до 1-го числа місяця кварталу) органи місцевого самоврядування зобов'язані подати відповідному органу ДПС за місцезнаходженням земельної ділянки дані про пільги, надані юридичним і фізичним особам (таблиця 4).

У разі офіційного оформлення договорів оренди або офіційного отримання статусу підприємця податкове навантаження на 1 га різко зростає, тому що в цьому разі необхідно сплачувати: 1) податок на доходи фізичних осіб, утриманих з орендної плати,

Таблиця 3

Категорії пільговиків з плати за землю

Хто користується пільгою	Норми
Фізичні особи	
Пенсіонери (за віком), інваліди першої та другої груп, фізособи, які виховують трьох і більше дітей віком до 18 років, ветерани війни, громадяни, визнані законом особами, постраждалими в результаті Чорнобильської катастрофи, – звільнення передбачено і в рамках норм п. 281.2 ПКУ, а також у разі передачі в оренду своєї земельної ділянки платнику єдиного податку 4 групи.	ст. 281.1 – 281.4
Юридичні особи	
Заповідники, у т. ч. історико-культурні, національні природні парки, парки державної та комунальної власності	ст. 282.1.1
Дослідні господарства науково-дослідних установ та навчальних закладів сільськогосподарського профілю і ПТУ	ст. 282.1.2
Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, органи прокуратури, заклади, установи та організації, які повністю утримуються за рахунок державного або місцевих бюджетів	ст. 282.1.3
Дошкільні та загальноосвітні навчальні заклади незалежно від форм власності та джерел фінансування, заклади культури, науки, освіти, охорони здоров'я, соцзахисту, фізкультури та спорту, які повністю утримуються за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів	ст. 282.1.8
Платник ЄП групи за земельні ділянки, в т.ч які використовуються для ведення сільськогосподарського товаровиробництва.	ст. 282.1.10
Новостворені фермерські господарства протягом трьох років, а в трудонедостатніх населених пунктах – протягом п'яти років із часу передачі їм земельних ділянок у власність.	ст. 282.1.11

розмір якої повинен бути не менше 3 відсотків від нормативної грошової оцінки землі; 2) податок на прибуток підприємств, або єдиний податок четвертої групи, ставка якого для ріллі становить 0,95% від нормативної грошової оцінки землі, проти 0,3% від нормативної грошової оцінки за умови сплати податку на землю. Крім того, в цьому разі необхідно сплачувати податок на доходи з фізичних осіб, військовий збір із доходів від орендної плати, податки та збори, нараховані на фонд оплати праці за умови існування найманих працівників. У разі реєстрації підприємця платником ПДВ сплачується податок на додану вартість. У кінцевому підсумку податкове навантаження для офіційно оформлених підприємців зростає від 1400–2500 грн на один гектар, тоді як «тіньові одноосібники» сплачують від 0–150 грн з 1 га.

Податок на доходи з фізичних осіб з оренди нерухомого майна раніше сплачувався за місцем реєстрації платника податку, а не за місцезнаходженням його майна, проте з 15 серпня 2018 р. згідно зі внесеними змінами до ПКУ від 10.07.2018 р за № 2497-VIII такий податок справляється до місцевого бюджету за місцем знаходження земельної ділянки. Тому для новостворених об'єднаних територіальних громад у сільській місцевості першочерговим завданням на сьогодні є проведення чіткого обліку і аналізу наявних земельних ділянок з визначенням їхніх прав власності.

На нашу думку, держава за допомогою податкового законодавства намагається регулювати всі питання, що стосуються оподаткування місцевими податками, у тому числі і питання надання пільг з оподаткування (наприклад, із земельного податку рішення органу місцевого самоврядування фактично має скопіювати текст статей 281

та 283 Податкового кодексу України, якими встановлений вичерпний перелік суб'єктів та випадків для надання пільг зі сплати цього податку). Право на пільгу мають практично всі категорії населення, без урахування місцевої специфіки, що створює додатковий стимул для розвитку «тіньового» ринку оренди землі, що позбавляє місцеві бюджети значної частини податкових надходжень. З такою позицією не можна погоджуватись. На нашу думку, якщо земельна ділянка використовується для товарного виробництва, система пільг має бути скасована.

Висновки з проведеного дослідження.

У результаті врахування зазначених особливостей та виправлення недоліків нормативно-правового забезпечення адміністрування плати за землю для товаровиробників сільськогосподарської продукції має відбутися: скорочення кількості неоподаткованих земель сільськогосподарського призначення; зменшення рівня детінізація ринку сільськогосподарської продукції; збільшення надходжень до місцевих бюджетів на основі оподаткування доходів господарств населення, які займаються товарним виробництвом сільськогосподарських культур; вирівнювання конкурентних умов ведення бізнесу всіма виробниками сільськогосподарської продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закону України від 11.12.2003 р. № 1378-IV «Про оцінку земель». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>
2. Земельного кодексу України від 25.10.2001 № 2768-III. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>
3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>
4. Косторной С.В. Податкова система. Косторной С.В. Яцух О.О. Цап В.Д. Захарова Н.Ю., Дем-

ченко І.В., Аблязава Е.В. Дмитров М.І., Сенік В.М.; за редакцією С.В. Косторного Мелітополь: Видавничий будинок ММД. 2018. 196 с.

5. Лупенко Ю.О. Оподаткування сільського господарства в умовах трансформації спеціальних податкових режимів. / Ю.О.Лупенко Л.Д, Тулуш // Економіка АПК, 2016 № 1. С. 5–17.

6. Малік М.Й. Теоретичні засади та напрямки трансформації особистих селянських господарств // М.Й. Малік В.М. Заєц // Економіка АПК. 2013. № 5. ст. 87–95.

7. Малініна Н.М. Концептуальні засади побудови системи прямого оподаткування сільськогосподарських товаровиробників/ Н.М. Малініна // Збірник наукових праць Національного університету ДПС України. 2012 №1 с. 242.260

8. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 23.05.2017 р. № 262 затверджено «Порядок нормативної грошової оцінки

земель сільськогосподарського призначення» URL:<http://zakon3.rada.gov.ua>

9. Публічна кадастрова карта України. Державною службою України з питань геодезії, картографії та кадастру. URL <http://map.land.gov.ua/kadastrova-karta>

10. Свиноус І.В. Щодо проблеми оподаткування особистих селянських господарств // І.В. Свиноус // Аграрний вісник Причорномор'я. Серія: Економічні науки. 2009. №49. с. 35–42.

11. Тулуш Л.Д. Трансформація високотоварних господарств населення в суб'єкти підприємництва: податково-бюджетні аспекти/ Л.Д. Тулуш, О.Ю. Грищенко // Економіка АПК. 2018. № 1. с. 40–51.

12. Цап В.Д. Грошова оцінка землі та її роль під час формуванні витрат на виробництво сільськогосподарської продукції та послуг / В.Д. Цап // Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. 2012. Вип.177. Ч. 4. С. 197–202.

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

МЕТОДИЧНІ ПРИЙОМИ ТА СПОСОБИ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

METHODOLOGICAL APPROACHES AND METHODS OF THE AUDIT OF FINANCIAL STABILITY AND SOLVENCY OF THE ENTERPRISE

У статті розглянуто особливості застосування методичних прийомів та способів аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, а саме методичні прийоми проведення аудиту, методичні прийоми фінансово-господарського контролю, методи, які використовуються для аудиторського оцінювання фінансової стійкості та платоспроможності. Запропоновано організаційно-інформаційну модель аналізу фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість, платоспроможність, методичні прийоми аудиту, методи аудиту, способи аудиту, організаційно-інформаційна модель аналізу.

В статье рассмотрены особенности применения методических приемов и способов аудита финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, а именно методические приемы проведения аудита, методические приемы финансово-хозяйственного контроля, методы, которые используются для аудиторского оценивания

финансовой устойчивости и платежеспособности. Предложена организационно-информационная модель анализа финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, методические приемы аудита, методы аудита, способы аудита, организационно-информационная модель анализа.

The article deals with the peculiarities of the application of methodical techniques and methods of audit of financial stability and solvency of the enterprise, namely: methodical methods of audit, methodical methods of financial and economic control, methods used for the audit of financial stability and solvency of the enterprise is proposed.

Key words: financial stability, solvency, methodical methods of audit, audit methods, methods of audit, organizational and informational model of analysis.

УДК 658.1

Коцераба Н.В.

к. е. н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. В нестабільних умовах сьогодення проведення аудиторських перевірок набуває все більшого значення для керівників підприємств та управлінського персоналу. Аудитори застосовують різні набори методичних прийомів та способів аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Ці інструменти не є сталими, але частина з них чітко визначена в аудиторських документах, а їхнє використання є необхідним для здійснення ефективного аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні прийоми та способи аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства досліджували З.О. Винник, Т.А. Городня, І.І. Грицак, С.І. Дерев'янка, С.П. Лозовицький, Є.В. Мних, Я.І. Мулик, М.О. Никонович, М.Ф. Огійчук, С.О. Олійник, С.М. Петренко, Л.Я. Тринька та інші науковці. Проте залишається низка невирішених завдань методичного характеру, що потребує більш детального вивчення проблеми.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення особливостей застосування методичних прийомів та способів аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Метод аудиторської діяльності базується на основних положеннях діалектичного методу пізнання та законах політичної економії. Економічні процеси, які виникають та провадяться на підприємствах, є певним узагальненим цілим, окремі частини якого не відрізняються одна від одної [4, с. 27].

Метод – це прийом дослідження, що визначає підхід до об'єктів, які вивчаються, тобто шлях наукового пізнання та встановлення істини. Методичні прийоми аудиту – це сукупність способів вивчення законності, доцільності та ефективності операцій, процесів, явищ (об'єктів аудиту) для оцінювання діяльності підприємства та підтвердження достовірності відображення у фінансовій та інших видах звітності [2, с. 76].

Метод аудиту – це сукупність способів та прийомів, які використовуються для дослідження стану об'єктів, що вивчаються. Ці прийоми можна об'єднати в три групи (рис. 1).

Отже, методом аудиту є визначення реального, якісного та кількісного стану об'єктів, виявлення відхилень від базового або нормативного стану, а також оцінювання цих відхилень за критеріями доцільності та законності [4, с. 27].

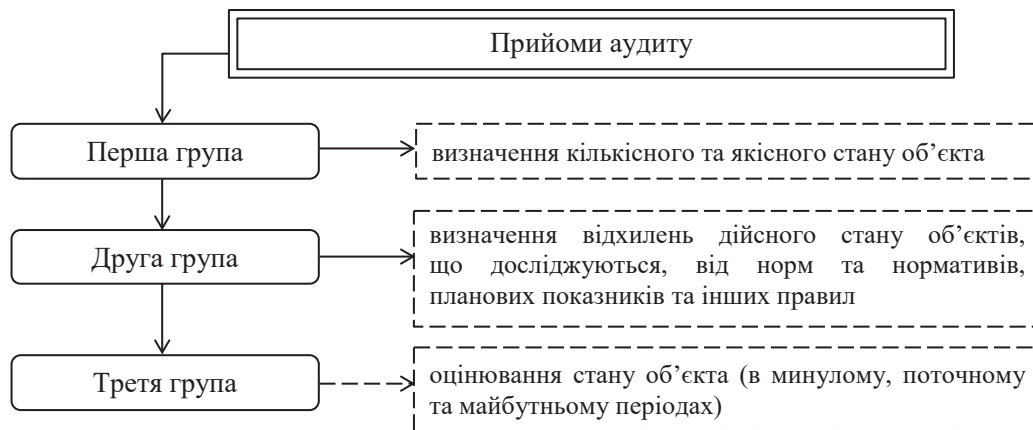


Рис. 1. Прийоми аудиту

В практиці аудиту застосовуються різні методи та прийоми. Вони залежать від об'єктів дослідження, проте під час розгляду змісту поняття «методика аудиту» необхідно пам'ятати, що, як і в кожній галузі знань, в аудиті застосовують від-

повідні загальнонаукові та специфічні методичні прийоми (рис. 2) [2, с. 76].

Сучасні методи та прийоми використовуються згідно з організаційно-технологічними особливостями підприємства й об'єктів аудиту (матеріальні,



Рис. 2. Методичні прийоми аудиту

Розроблено автором за [8, с. 74]

фінансові, трудові ресурси підприємства, умови їх збереження тощо).

Наприклад, в промисловому підприємстві з виробництва продукції під час проведення аудиту фінансової стійкості та платоспроможності доцільно використовувати такі методичні прийоми, як формальна перевірка, камеральна перевірка, економічний аналіз, дослідження документів, групування недоліків, документування результатів аудиту [4, с. 124].

По-іншому класифікує методичні прийоми аудиту Н.М. Заварихін, який поділяє методи аудиту на загальнонаукові, власні методи аудиту (суттєвість), спеціалізовані (за допомогою таких методів складається аудиторський висновок, вони фактично ототожнюються із загальнонауковим методом узагальнення), нормативні (поділяються на адміністративно-правові та цивільно-правові) та емпіричні (експертиза, інвентаризація, опитування, тестування тощо) [7, с. 29].

Спеціалісти галузі незалежного аудиту виділяють десять методичних прийомів проведення аудиту, характеристика яких відображена на рис. 3.

Під час аудиторського оцінювання фінансової стійкості та платоспроможності підприємства використовують такі методи, як метод читання зовнішньої звітності, метод галузевого порівняльного аналізу, метод порівняльного аналізу облікових та звітних даних клієнта за кілька минулих періодів часу, метод порівняльного аналізу фактичних даних клієнта з розрахунками самого аудитора, метод коефіцієнтного аналізу (рис. 4).

Також під час здійснення аудиторської перевірки використовуються методичні прийоми, запозичені з інших наук. Наприклад, у процесі аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства можуть використовуватись методичні прийоми фінансово-господарського контролю, які представлені групами прийомів фактичного та документального контролю. Характеристику та перелік цих груп прийомів наведено на рис. 5.

З теорії ймовірності в аудиті знаходять застосування методи комбінаторики, дисперсії дискретної, випадкові величини тощо. З бухгалтерського обліку в аудиті широко використовуються такі методи, як оцінка, система рахунків, подвійний запис, інвентаризація, балансове рівняння, калькуляція.



Рис. 3. Методичні прийоми незалежного аудиту

Розроблено автором за [6, с. 11]



Рис. 4. Методи, які використовуються для аудиторського оцінювання фінансової стійкості та платоспроможності підприємства

Розроблено автором за [1, с. 86]

Застосовуються також відомі методи фінансового аналізу, а саме горизонтальний, вертикальний, трендовий аналіз, метод фінансових коефіцієнтів. Проте все рідше використовуються економіко-математичні методи аналізу. До цих методів належать класичні методи математичного аналізу, методи математичної статистики (теорія кореляції), економетричні методи, методи математичного програмування, математичної теорії оптимальних процесів тощо [9, с. 154].

Найважливішу роль у здійсненні аудиту фінансової стійкості та платоспроможності суб'єкта господарювання відіграє аналіз. Його результати є важливою характеристикою підприємства, вони характеризують ефект його поточного та фінансового розвитку, можливість збільшувати економічний потенціал, платіжну здатність. Отже, здійснення аналізу є необхідним, в його об'єктивних результатах зацікавлена велика кількість учасників економічних відносин, таких як інвестори, керівництво та працівники підприємства.

Аналіз фінансової стійкості та платоспроможності підприємства допомагає визначити можливість суб'єкта господарювання протистояти дії негативних факторів, які можуть впливати на його фінансовий стан.

Перед проведенням аналізу фінансової стійкості та платоспроможності доцільно сформувати організаційно-інформаційну модель аналізу, яка

включає шість основних елементів, що характеризують мету й завдання аналізу, сукупність методів для проведення аналізу, визначають суб'єктів та об'єкти аналізу.

Організаційно-інформаційна модель аналізу фінансової стійкості та платоспроможності відображена на рис. 6.

Аналіз фінансової стійкості та платоспроможності слід проводити в динаміці за такими етапами:

- 1) аналіз абсолютних показників фінансової стійкості;
- 2) аналіз відносних показників фінансової стійкості;
- 3) аналіз платоспроможності;
- 4) визначення запасу фінансової стійкості [3, с. 23].

На першому етапі розраховуються абсолютні показники фінансової стійкості, тобто ті показники, які характеризуватимуть джерела формування запасів та затрат, що відображають різний ступінь охоплення різних видів джерел та показники забезпеченості запасів і затрат джерелами їх формування. На основі отриманих результатів визначається тип фінансової стійкості.

На другому етапі аналізуються відносні показники фінансової стійкості.

Третій етап аналізу фінансової стійкості та платоспроможності підприємства передбачає здійснення аналізу платоспроможності. Цей аналіз

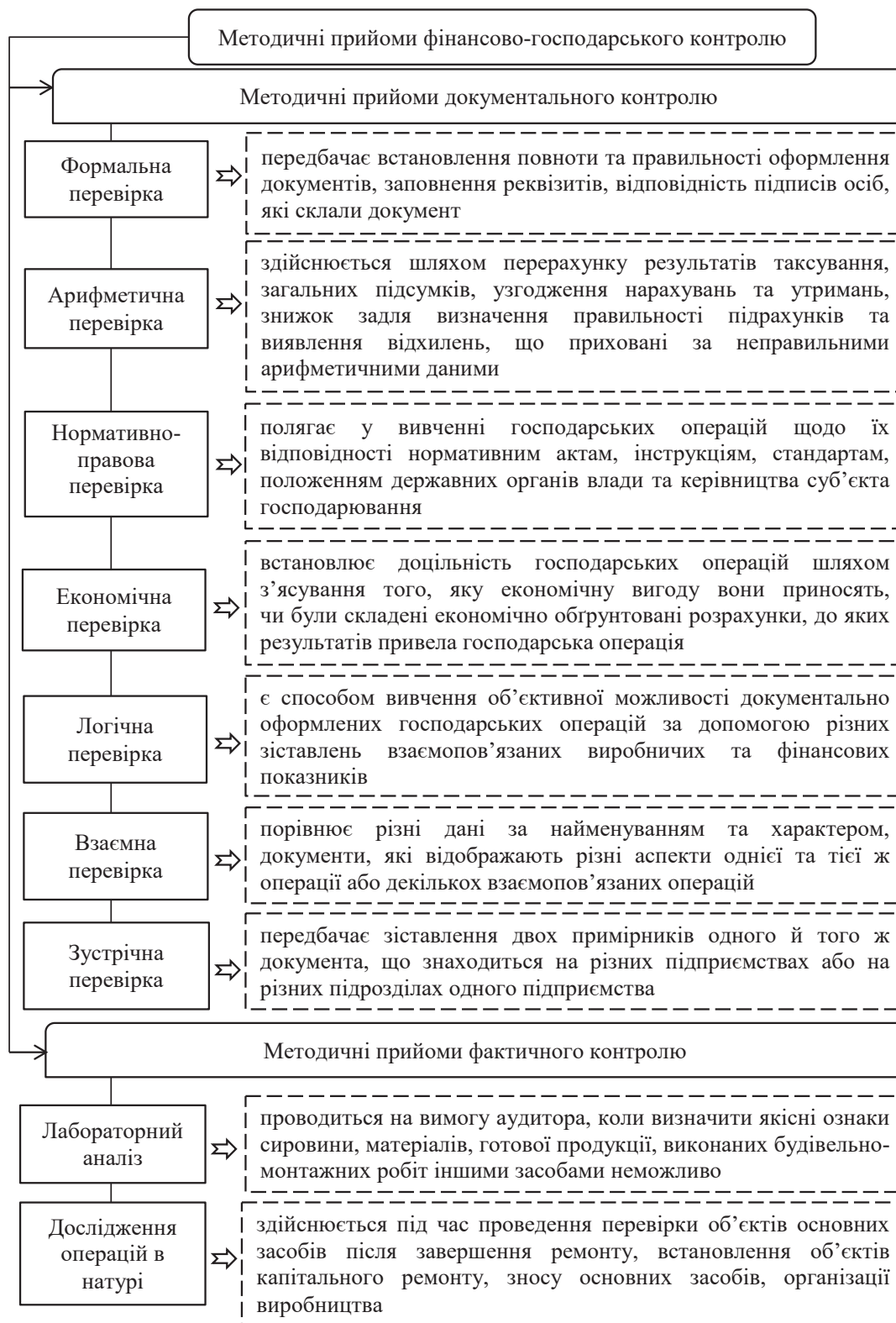


Рис. 5. Методичні прийоми фінансово-господарського контролю

Розроблено автором за [9, с. 153]

здійснюється на основі розрахунку ліквідності, що включає групування активів за ступенем ліквідності та пасивів балансу за терміном сплати, а також розрахунок показників платоспроможності.

На четвертому етапі аналізу фінансової стійкості та платоспроможності підприємства необхідно розрахувати запас фінансової стійкості. Він розраховується задля прийняття ефективних управлінських рішень.

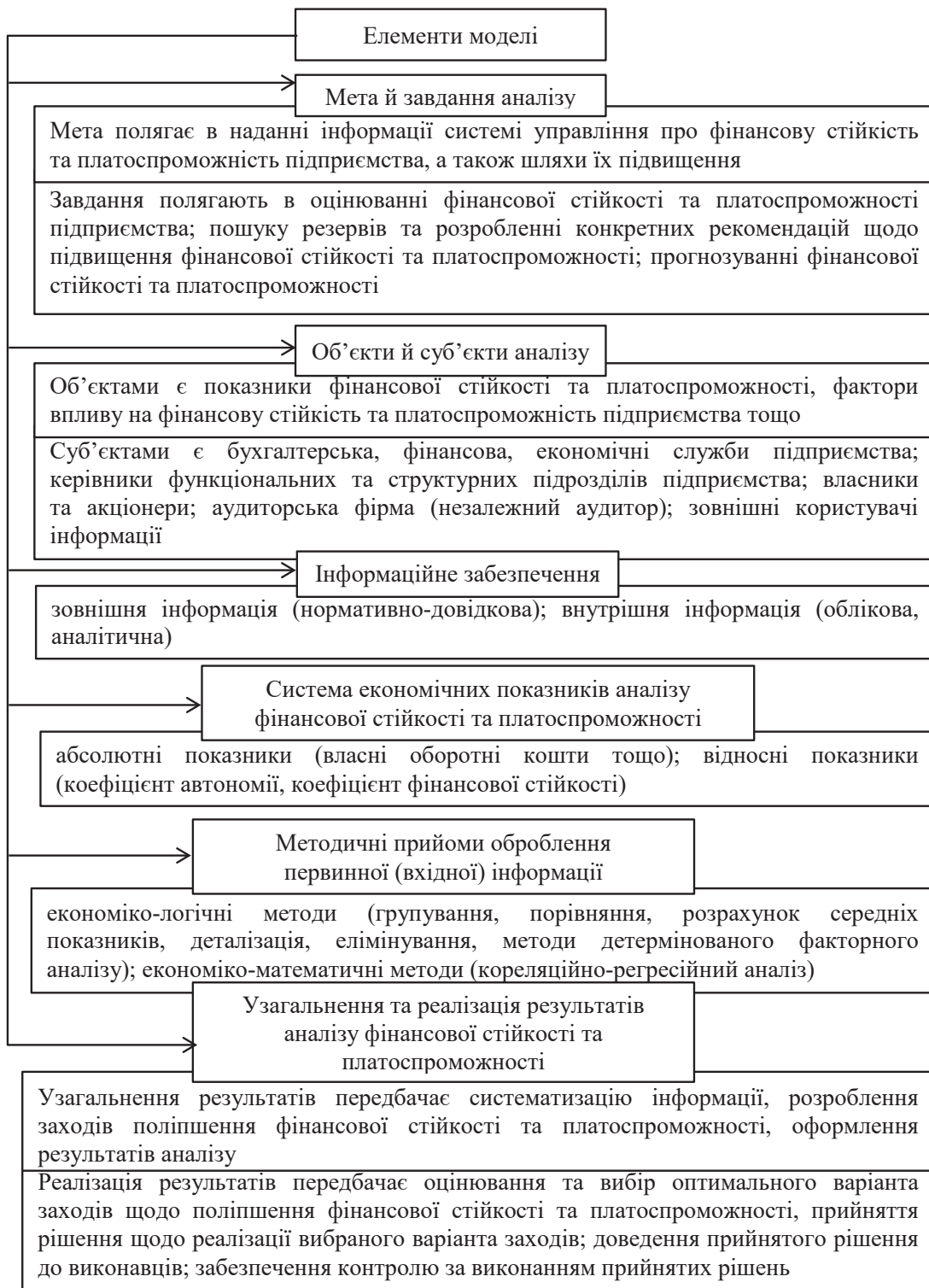


Рис. 6. Організаційно-інформаційна модель аналізу фінансової стійкості та платоспроможності підприємства

Основні етапи здійснення аналізу фінансової стійкості та платоспроможності підприємства слід доповнити проведенням факторного аналізу задля економії ресурсів та раціонального планування на перспективу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, основою для проведення аудиту

фінансової стійкості та платоспроможності підприємства є застосування аудиторських процедур та прийомів, зокрема аналітичного блоку. Їх використання зменшує рівень аудиторського ризику, підвищує якість проведення аудиту та скорочує час, який використовується для його здійснення. Основними аудиторськими проце-

дурами, які використовуються під час аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, є повторне обчислення та повторне виконання, запити, підтвердження та аналітичні процедури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костирко А.Г. Аудит: курс лекцій. Миколаїв: МНАУ, 2017. 104 с.
2. Дерев'яно С.І., Кузик Н.П., Олійник С.О. та ін. Аудит: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 380 с.
3. Беялов Т.Е., Олійник А.В. Фінансова стійкість підприємства та шляхи її зміцнення. Інтернаука. 2016. № 12. С. 22–26.

4. Бурова Т.А. Методи і прийоми експрес-аудиту фінансової звітності. Економічний простір. 2016. № 112. С. 122–128.

5. Винник З.О. Аналітичні процедури як метод отримання аудиторських доказів. Аудитор України. 2013. № 6. С. 27–34.

6. Вініченко О.М. Узагальнення методів контролю діяльності підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 19. С. 10–15.

7. Гончар І.І. Методичні прийоми і процедури в аудиті різних форм господарювання. Агросвіт. 2010. № 24. С. 28–31.

8. Лозовицький С.П. Аудит: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Львів: Магнолія 2006, 2011. 466 с.

9. Петренко С.М., Пальцун І.М. Аудит: теорія і практика застосування міжнародних стандартів: навч. посіб. 2-ге вид. Львів: Магнолія 2006, 2013. 520 с.

ЕФЕКТИВНІСТЬ КАПІТАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У ТОВ «МАРЕВЕН ФУД УКРАЇНИ»

EFFICIENCY OF CAPITAL INVESTMENT ON "MAREVEN FOOD UKRAINE" LTD

Розкрито сутність інвестування. Досліджені основні показники ефективності інвестиційних проектів. Наведена критична оцінка окремих показників ефективності інвестиційних проектів. Розглянуті методи розрахунку основних показників ефективності інвестування проектів проаналізовано на прикладі двох проектів будівництва складського цеху на підприємстві харчової промисловості ТОВ «Маревен Фуд Україна». Зроблені висновки щодо альтернативності прийняття одного із запропонованих проектів.

Ключові слова: інвестиції, ефективність, інвестиційний проект, методи оцінки, процес оцінки ефективності, показники ефективності; оцінка інвестиційного проекту.

Раскрыта сущность инвестирования. Исследованы показатели эффективности инвестиционных проектов. Проведена критическая оценка отдельных показателей эффективности инвестиционных проектов. Рассмотрены методы расчета основных показателей эффективности инвестирования проектов проанализированы на примере двух проектов строи-

тельства складского цеха на предприятии пищевой промышленности ООО «Маревен Фуд Украина». Сделаны выводы касательно альтернативы принятия одного из рассмотренных проектов.

Ключевые слова: инвестиции, эффективность, инвестиционный проект; методы оценки, процесс оценки эффективности, показатели эффективности; оценка инвестиционного проекта.

Revealed the essence of investing. Investigated the main indicators of the effectiveness of investment projects. The following critical appraisal of individual performance indicators of investment projects. The considered methods for calculating the main indicators of the efficiency of investment projects are analyzed on the example of two projects of construction of the warehouse shop at the food industry enterprises LLC "Mareven Food Ukraine". Conclusions on alternativeness the adoption of one of the proposed projects.

Key words: investment, efficiency, investment project, evaluation methods, efficiency evaluation process, efficiency indicators; investment project evaluation.

УДК 338.436

Осадча Г.Г.

к.е.н.,

Національний університет харчових технологій

Тацієнко Н.В.

студентка

Національний університет харчових технологій

Постановка проблеми. Сучасний інноваційний розвиток промисловості України неможливий без суттєвих інвестицій у власне виробництво, у виробничі засоби інших суб'єктів господарювання, в інструменти фінансового ринку тощо. Питання інвестування належать до одних із найважливіших, від яких залежить успішне функціонування і розвиток вітчизняної харчової промисловості в умовах ринкової економіки. Завдяки реальним і фінансовим інвестиціям розширюються й удосконалюються виробничі потужності та основні засоби,

забезпечуються необхідні пропорції, покращується фінансовий стан харчових підприємств.

Підвищення ефективності суспільного відтворення шляхом зміцнення виробничої діяльності усіх підприємств реального сектору економіки можливе лише за умови інтенсифікації відтворення та поліпшення використання основних засобів за рахунок зростання капітальних інвестицій [1].

Економічне становище функціонуючого господарського суб'єкта вимагає попередньої комплекс-

сної оцінки під час підготовки і прийняття інвестиційних рішень з урахуванням фактору ризику та достовірної інформації, отриманої і проаналізованої на всіх етапах підготовчої роботи.

Досвід зарубіжного і вітчизняного інвестиційного проектування на підприємствах показує, що господарючі суб'єкти можуть за відносно короткий термін забезпечити високий рівень конкурентоспроможності виробництва і зайняти лідируючі позиції за рахунок альтернативних джерел фінансування та раціонального використання інвестиційних ресурсів, застосування прогресивного інструментарію в керуванні інвестиційною діяльністю. Інвестиції є об'єктивно необхідним структурним елементом інвестиційної сфери, за допомогою якої відбувається реалізація інвестиційних ідей [2].

Аналіз останніх досліджень. Система оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів досить добре розроблена як у теоретичному, так і в методологічному аспектах. Методам оцінювання ефективності інвестиційних проектів приділяли увагу чимало відомих українських та зарубіжних учених та економістів, таких як Г. Бірман, В. Бочаров, П. Віленський, Л. Гітман, М. Джонка, А. Загородній, В. Захарченко, А. Марголін, А. Маршал, І. Мейо, К. Рейлі, В. Федоренко, Є. Четиркін, В. Шеремета, У. Шарп, А. Шегда, Є. Шилов, С. Шміт та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Інвестиційні рішення приймаються на передінвестиційній стадії – стадії вибору та прийняття інвестиційного проекту. Зробимо спробу обґрунтування такого управлінського рішення на виробничому підприємстві харчової промисловості.

Капітальні вкладення являють собою витрати на створення нових, а також на розширення, реконструкцію і модернізацію наявних основних фондів... За рахунок капітальних вкладень проводиться як відновлення списаних і непридатних основних фондів, так і придбання додаткових засобів праці, необхідних для розширеного відтворення [3].

Об'єктом є два проекти будівництва цеху ТОВ «Маревен Фуд Україна». Предмет – методичні та методологічні засади оцінки ефективності інвестування проектів будівництва.

Для дослідження цієї проблеми були поставлені такі завдання:

– визначити завдання та методи розрахунку основних показників оцінки ефективності інвестування проекту;

– проаналізувати ефективність інвестування в будівництво цеху ТОВ «Маревен Фуд Україна».

Метою статті є визначення показників оцінки ефективності інвестиційних проектів, на основі яких приймається рішення щодо доцільності впровадження проекту та проведення аналізу ефективності фінансування будівництва цеху на ТОВ «Маревен Фуд Україна».

Результати дослідження. Ефективність будь-якого проекту, в тому числі й будівництва, загалом тлумачиться як ефективність проекту, який реалізується «єдиним учасником за рахунок власних коштів. Із цієї причини показники ефективності визначаються на підставі грошових потоків тільки від інвестиційної й операційної діяльності» [4, с. 46].

Оцінка ефективності інвестиційних проектів є одним із найбільш важливих етапів у процесі управління інвестиціями. Тому від того, наскільки якісно виконана така оцінка, залежить правильність ухвалення остаточного рішення. Прийняття таких рішень, як і будь-який інший вид управлінської діяльності, ґрунтується на використанні різноманітних підходів.

Для оцінювання ефективності інвестиційних проектів використовується низка методів, які умовно можна поділити на такі, в яких використовується дисконтування, і такі, в яких дисконтування не використовується. Інші належать до переліку показників моментного статичного ряду і не враховують динамічних процесів у їх взаємозв'язку [5, 6, 7].

Основні показники оцінки ефективності інвестиційного проекту наведені на рис.1.

Чиста поточна вартість (NPV) розраховується як різниця між приведеною (шляхом дисконтування) до дійсної вартості сумою чистого грошового потоку за період експлуатації інвестиційного проекту і сумою інвестиційних коштів на його реалізацію. За одноразових інвестиційних витрат цей показник розраховується за формулою:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} - ICOF, \quad (1)$$

де CIF_t (від англ. – cash inflows) – сума чистого грошового притоку за окремими інтервалами загального періоду експлуатації інвестиційного проекту;

ICOF (від англ. – initial cash outflows) – сума одноразових (початкових) інвестиційних витрат на реалізацію інвестиційного проекту;

i – використовувана ставка порівняння (дисконтна ставка), %;

t – крок (рік, період) проекту;

n – загальний розрахунковий період експлуатації проекту (років, місяців).

Якщо на проект очікуються не разові інвестиції, а послідовне інвестування фінансових ресурсів протягом декількох років (m – років), то формула для розрахунку NPV матиме такий вигляд:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^m \frac{COF_t}{(1+i)^t}, \quad (2)$$

де COF – сума інвестиційних витрат за окремими інтервалами загального періоду реалізації інвестиційного проекту.

Значення показника NPV показує, чи є доходи від проекту, отримані за розглянутий проміжок

Чиста поточна вартість	Період окупності	Індекс рентабельності	Внутрішня норма окупності інвестицій
<ul style="list-style-type: none"> дає змогу отримати кінцевий ефект інвестування в абсолютній сумі 	<ul style="list-style-type: none"> кількість років, через які сума грошових потоків за проектом перевищить початкові інвестиції, тобто кумулятивний грошовий потік буде дорівнювати нулю або стане більшим за нуль 	<ul style="list-style-type: none"> показник, який показує міру збільшення вартості проекту у розрахунку на 1 вартісну одиницю інвестицій. 	<ul style="list-style-type: none"> значення ставки дисконтування, за якої чиста поточна вартість проекту дорівнює нулю

Рис. 1. Основні показники ефективності інвестиційного проекту

часу, достатніми порівняно з бажаним рівнем прибутковості капіталу. Якщо показник NPV позитивний, то проект можна рекомендувати для фінансування. Якщо NPV дорівнює нулю, то надходжень від проекту вистачить лише для відновлення вкладеного капіталу. Якщо NPV менша нуля – проект не варто приймати.

Однак цей показник має недолік: обрана для дисконтування ставка відсотка (дисконтна ставка) є незмінною для усього періоду експлуатації інвестиційного проекту, але у майбутньому періоді у зв'язку зі зміною економічних умов у реальних умовах ця ставка може змінюватися. Незважаючи на цей недолік, у закордонній практиці цей показник є найбільш надійним у системі показників оцінки ефективності інвестицій [8, с. 88–89].

Період окупності (PP) – це час, який потрібен, щоб сума надходжень від реалізації проекту відшкодувала суму витрат на його впровадження. Розрахунок періоду окупності за одноразових інвестиційних витрат проводиться за формулою:

$$PP = ICOF / \left[\sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} / n \right]. \quad (3)$$

У разі послідовного інвестування фінансових ресурсів протягом декількох років (m – років) формула матиме вигляд:

$$PP = \sum_{t=0}^m \frac{COF_t}{(1+i)^t} / \left[\sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} / n \right]. \quad (4)$$

Цей показник може бути використаний і для визначення рівня інвестиційних ризиків, що стосуються ліквідності. Проте в цього показника є недолік: він не враховує тих грошових потоків, які формуються після періоду окупності інвестицій. Так, за інвестиційними проектами з тривалим терміном експлуатації після періоду їх окупності може

бути отримана набагато більша сума чистого приведеного доходу, ніж за інвестиційними проектами з коротким терміном експлуатації (за аналогічного і навіть більш швидкого періоду окупності).

Індекс рентабельності (прибутковості або доходності) показує відносну прибутковість проекту, або дисконтовану вартість грошових надходжень від проекту в розрахунку на одиницю вкладень. Розрахунок індексу рентабельності (PI) за одноразових інвестиційних затрат здійснюється за формулою:

$$PI = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} / ICOF. \quad (5)$$

Якщо інвестиційні витрати проводяться в декілька етапів, розрахунок індексу рентабельності здійснюється в такий спосіб:

$$PI = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} / \sum_{t=0}^m \frac{COF_t}{(1+i)^t}. \quad (6)$$

Цей показник тісно пов'язаний з NPV: якщо значення NPV позитивне, то $PI > 1$, і навпаки. Таким чином, якщо $PI > 1$, то проект є ефективним, а якщо ж $PI < 1$ – неефективним [9].

Розрахунок показника PI використовується у разі вибору одного проекту з кількох альтернативних, які мають приблизно однакові значення NPV, або під час комплектування портфеля інвестицій з максимальним сумарним значенням NPV. Однак цей показник має суттєвий недолік: він не враховує масштабу проекту.

Внутрішня норма окупності інвестицій (IRR) відображає максимально допустимий відносний рівень витрат проекту. Для розрахунку цього показника за допомогою таблиць дисконтного множника обирають два значення коефіцієнта дисконтування, причому $i_1 < i_2$. До того ж, функція

NPV = f(i) повинна змінювати своє значення з «+» на «-» або навпаки в цьому інтервалі. Після цього застосовують формулу:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} * (i_2 - i_1). \quad (7)$$

Розрахунок внутрішньої норми окупності часто застосовують як перший крок для аналізу ефективності інвестування. Для подальшого аналізу відбираються тільки ті проекти, які забезпечують умови цього критерію [7]. Фактично це максимальна можлива ставка, під яку підприємство могло би взяти кредит.

Жоден із перерахованих критеріїв сам по собі не є достатнім для прийняття проекту, а тому таке рішення повинне прийматися з урахуванням значень усіх перерахованих критеріїв і інтересів усіх учасників інвестиційного проекту.

Використавши наведені формули, проаналізуємо ефективність двох проектів будівництва цеху для ТОВ «Маревен Фуд Україна».

Дані першого проекту та результати аналізу наведені в таблиці 1. Для оцінки проекту № 1 використовують ставку дисконту 15%.

Отже, аналізуючи дані таблиці, можна дійти висновку, що у разі інвестування 40,9 млн. грн. у будівництво на 5 років за ставки дисконту 15% цей проект почне окупатися лише на 3-й рік, а в загальному підсумку принесе чистий прибуток у сумі 48,3 млн. грн.

Результати дослідження ефективності II проекту будівництва наведені в таблиці 2. Для оцінки проекту № 2 застосовують ставку дисконту 20%.

Отже, другий проект будівництва, за якого будуть інвестовані 65,6 млн. грн. на 5 років за ставки 20%, також окупиться на 3-й рік і в підсумку принесе чистий прибуток у сумі 34,8 млн. грн. Можна зробити попередній висновок, що за першим критерієм оцінки ефективності інвестування проектів перший проект буде вигіднішим для фінансування.

Період окупності майже однаковий, тому використаємо формулу 4 та дані двох попередніх таблиць для деталізації цього показника (табл. 3).

Отже, проект № 2 окупиться швидше, ніж проект № 1.

Щоб додатково визначити, скільки проекти принесуть доходу на одну вкладену грошову одиницю, використаємо формулу 6 та дані таблиць 1 і 2 (табл.4).

Оскільки значення PI першого проекту більше 1, то проект є ефективним, і його слід фінансувати, крім того, інвестор отримає 1 грн. і 18 коп. доходу з однієї умовної грошової одиниці вкладених коштів. На противагу цьому, II проект має значення менше 1, тому його інвестування неефективне.

Для розрахунку показника IRR першого проекту використаємо ставку дисконту 30%, тоді вихідні дані набудуть такого вигляду (табл. 5).

Як бачимо з таблиці, всі умови для розрахунку внутрішньої норми окупності виповнюються: при $i_1 = 15\%$, $NPV_1 = 48,3 > 0$, при $i_2 = 30\%$ $NPV_2 = -4,6 < 0$. Далі застосуємо формулу 7:

$$IRR = 15 + \frac{48,3}{48,3 - (-4,6)} * (30 - 15) = 28,7\%.$$

Таблиця 1

Аналіз ефективності I проекту будівництва цеху на ТОВ «Маревен Фуд Україна»

Рік	Фактор дисконту	Грошові надходження	Грошові витрати	Чисті грошові потоки (гр. 3 - гр.4)	NPV (гр.2*гр.5)	Накопичена NPV
2016	1	-	40,9	-40,9	-40,9	-40,9
2017	0,8696	124,4	103,3	21,1	18,34856	-22,5514
2018	0,7695	140,2	131,9	8,3	6,38685	-16,1646
2019	0,6575	192,1	160,3	31,8	20,9085	4,74391
2020	0,5718	200,1	163,9	36,2	20,69916	25,44307
2021	0,4972	210,4	164,5	45,9	22,82148	48,26455
Разом	-	867,2	764,8	-	48,26455	-

Таблиця 2

Аналіз ефективності II проекту будівництва цеху на ТОВ «Маревен Фуд Україна»

Рік	Фактор дисконту	Грошові надходження	Грошові витрати	Чисті грошові потоки (гр. 3-гр. 4)	NPV (гр.2*гр.5)	Накопичена NPV
2016	1	-	65,6	-65,6	-65,6	-65,6
2017	0,8333	140,2	120,1	20,1	16,74933	-48,8507
2018	0,6944	180,5	150,5	30	20,832	-28,0187
2019	0,5787	229,3	183,4	45,9	26,56233	-1,45634
2020	0,4823	230,5	191,7	38,8	18,71324	17,2569
2021	0,4019	240,6	196,9	43,7	17,56303	34,81993
Разом	-	1021,1	908,2	-	34,81993	-

Таблиця 3
Розрахунок періоду окупності проектів будівництва цеху

	I проект	II проект
Розрахунок РР	$2 + \frac{40,9 - 29,4}{31,8}$	$2 + \frac{65,6 - 50,1}{45,9}$
Кінцеве значення	2 роки 4 місяці 10 днів	2 роки 4 місяці 2 дні

Таблиця 4
Розрахунок індексу рентабельності проектів будівництва цеху

	I проект	II проект
Розрахунок РІ	$\frac{48,3}{40,9}$	$\frac{34,8}{40,9}$
Кінцеве значення	1,18	0,53

Оскільки IRR = 28,7 %, а залучений для його реалізації кредит за дисконтною ставкою менше (15%), то це означає, що доцільно реалізувати цей проект.

Для другого проекту застосуємо ставку дисконту рівну 40%. Вихідні дані надані у таблиці 6.

Отже, і для другого проекту є необхідні умови: за $i_1 = 20\%$, $NPV_1 = 34,8 > 0$, за $i_2 = 40\%$ $NPV_2 = -1,03 < 0$. Далі застосуємо формулу 7:

$$IRR = 20 + \frac{34,8}{34,8 - (-1,03)} * (40 - 20) = 39,4 \%$$

Початкова ставка дисконту 20% менша ніж IRR = 39,4%, тому цей проект теж доцільно інвестувати.

Висновки з проведеного дослідження. Тривалість очікування надходжень від інвестицій та їх обсяг визначають високий рівень ризику і потребують детального аналізу всіх аспектів, що стосуються прийняття рішень щодо капітальних інвестицій.

Тому прийняття рішень пов'язане насамперед із вибором тих проектів, що якнайбільше відповідають політиці компанії і даватимуть відчутні вигоди [10, с. 285].

Для оцінки ефективності інвестування проаналізовані показники чистої поточної вартості проекту, період окупності, індекс рентабельності та внутрішньої норми окупності інвестицій. Жоден із перерахованих показників не є достатнім для прийняття остаточного рішення щодо фінансування проекту, тому необхідно брати до уваги значення всіх критеріїв та інтересів всіх учасників інвестиційного проекту.

І перший, і другий проект будівництва цеху на ТОВ «Маревен Фуд Україна» задовольняють умовам показника внутрішньої норми окупності інвестицій і є доцільними для фінансування. Перший проект будівництва цеху, за якого буде інвестовано 40,9 млн. грн. на 5 років за ставки дисконту 15%, окупиться за 2 роки 4 місяці і 10 днів і принесе чистий прибуток у розмірі 48,3 млн. грн. За другим проектом необхідно інвестувати 65,6 млн. грн. під ставку 20%, і він окупиться за 2 роки 4 місяці і 2 дні та принесе чистий прибуток у сумі 34,8 млн. грн. Обидва проекти є прибутковими, але за альтернативи доцільніше обрати перший, адже він принесе більший прибуток за менших витрат, крім того,

Таблиця 5
Вихідні дані для розрахунку внутрішньої норми окупності інвестицій I проекту

Рік	Фактор дисконту	Грошові надходження	Грошові витрати	Чисті грошові потоки (гр.3-гр.4)	NPV (гр.2*гр.5)	Накопичена NPV
2016	1	-	40,9	-40,9	-40,9	-40,9
2017	0,769	124,4	103,3	11,1	8,5359	-32,3641
2018	0,592	140,2	131,9	-1,7	-1,0064	-33,3705
2019	0,455	192,1	160,3	21,8	9,919	-23,4515
2020	0,35	200,1	163,9	26,2	9,17	-14,2815
2021	0,269	210,4	164,5	35,9	9,6571	-4,6244
Разом	-	867,2	764,8	-	-4,6244	-

Таблиця 6
Вихідні дані для розрахунку внутрішньої норми окупності інвестицій II проекту

Рік	Фактор дисконту	Грошові надходження	Грошові витрати	Чисті грошові потоки (гр.3-гр.4)	NPV (гр.2*гр.5)	Накопичена NPV
2016	1	-	65,6	-65,6	-65,6	-65,6
2017	0,714	140,2	120,1	20,1	14,3514	-51,2486
2018	0,51	180,5	150,5	30	15,3	-35,9486
2019	0,364	229,3	183,4	45,9	16,7076	-19,241
2020	0,26	230,5	191,7	38,8	10,088	-9,153
2021	0,186	240,6	196,9	43,7	8,1282	-1,0248
Разом	-	1021,1	908,2	-	-1,0248	-

інвестор отримає 1 грн. і 18 коп. доходу з однієї умовної грошової одиниці вкладених коштів. За умови залучення коштів другий проект не є ефективним за індексом рентабельності (значення РІ є меншим за 1), хоча й задовольняє умови інших трьох показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Т. В. Майорова, В. В. Крук, Я. В. Шевчук, Капітальні інвестиції: сутність та проблеми реалізації в кризових умовах. – 2015. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2015/4.pdf
2. Біяньська І. Оцінювання економічної ефективності інвестиційних проектів / І. Біяньська // Фінанси України. 2010. № 9. С. 149–154.
3. В.В. Ключан, І.В. Безп'ята, Структура капітальних інвестицій в аграрному виробництві України та основні джерела їх формування. 2016. URL: http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2752/1/Statya_Bezpyata_2016_11.pdf.
4. Шарп У. Інвестиції: Пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. М.: ИНФРА, 2007. 1027 с.

5. Касаткина Е.В. Оценка эффективности инвестиционных проектов: методологические проблемы и направления их решения / Е.В. Касаткина // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2010. № 126. С. 42–51.
6. Язлюк Б.О. Теорія і практика економічної ефективності інвестиційно-інноваційного бізнес-портфеля / Б.О. Язлюк, В. Здреник // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2011. № 1 (55). С. 199–202.
7. Янковий О.Г., Мельник Н.В. Критичний аналіз внутрішньої норми прибутку як показника оцінки інвестиційних проектів / О.Г. Янковий, Н.В. Мельник // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. Одеса, ОНЕУ, 2012. № 45. С. 196–205.
8. Кангро М. В. Методы оценки инвестиционных проектов: учебное пособие / М. В. Кангро. Ульяновск: УлГТУ, 2011. 131 с.
9. Шумаєва О.О. Використання моделювання ситуацій для оцінки ризику та ефективності інвестиційних вкладень / О.О. Шумаєва, Т.О. Світлична // Наукові праці ДонНТУ. 2011. Вип. 21 (183). С. 143–149.
10. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. К. Лібра. 2003. 704 с.

ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ДОХОДУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ТА МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ
TRANSPARENCY OF NATURE OF INCOME IN NATIONAL AND INTERNATIONAL PRACTICE

У статті розглянуто проблеми обліку товарно-матеріальних цінностей у сучасних умовах та процес відображення їх в обліку. Висвітлені питання пристосування сучасної системи обліку товарно-матеріальних цінностей на підприємствах до вимог оптимізації оперативності та достовірності надання інформації для потреб менеджменту з метою раціоналізації управління активами та підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання загалом.

Ключові слова: облік, товарно-матеріальні цінності, доход, нормативно-правове забезпечення обліку.

В статье рассмотрены проблемы учета товарно-материальных ценностей в современных условиях и процесс отражения их в учете. Освещены вопросы приспособления современной системы учета товарно-материальных ценностей на предприятиях

к требованиям оптимизации оперативности и достоверности предоставления информации для нужд управления с целью рационализации управления активами и повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования в целом.

Ключевые слова: учет товарно-материальных ценностей, доход, нормативно-правовое обеспечение учета.

The article deals with the problems of inventory accounting in modern conditions and the process of their reflection in the account. Coverage of the issue of adapting the modern accounting system of inventories to the requirements of optimizing the efficiency and reliability of providing information for management needs in order to rationalize asset management and improve the efficiency of business entities in general.

Key words: accounting, inventory, income, regulatory support of accounting.

УДК: 657.3

Сусіденко О.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
 Ужгородського торговельно-економічного інституту
 Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. Інтеграція України зі світовою економікою потребує узгодження основних характеристик доходу з аналогічною системою характеристик, що використовується у міжнародному науковому вжитку. Розвиток ринкової економіки вимагає від підприємств України раціонального й економічно обґрунтованого підходу до планування діяльності, визначення стратегії

збільшення доходів підприємства, аналізу й оцінки отриманих результатів. Однією з найголовніших складових частин стратегії фінансової політики підприємства є політика максимізації доходності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий внесок у розроблення теоретичних основ і методологічних підходів до проблеми обліку ТМЦ і їх використання зробили провідні вчені-еконо-

місти: М.Т. Білуха, В.Г. Гетьман, М.Я. Дем'яненко, В.П. Завгородній, Т.Г. Китайчук, Л.Г. Михальчишина, М.Ф. Огійчук, В.Ф. Палій, Г.М. Підлісецький, Н.Л. Правдюк, П.Т. Саблук, В.І. Янчук та інші.

Розвитку теорії і практики обліку та контролю, максимально наближеної до ринкових умов, сприяють праці М.С. Пушкаря, Л.В. Гуцаленко, О.А. Подолянчук, Н.М. Малюги, Ф.Ф. Бутинця, Н.В. Чебанової, Г.В. Савицької, Я.В. Меха, М.Р. Чумаченка, С.В. Бордаша, Н.М. Ткаченко, П.Я. Поповича, Б.Ф. Усача та інших.

Неоднозначність підходів до трактування категорій «товарно-матеріальні цінності», «виробничі ресурси», «матеріальні ресурси», «запаси», «виробничі запаси» свідчить про необхідність та актуальність подальших досліджень та напрацювань щодо уточнення та поглиблення сутності товарно-матеріальних цінностей.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтування та розкриття теоретичних і методичних положень обліку доходів, спрямованих на вдосконалення організації обліку та управління доходами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність уточнення сутності категорії доходу виникає через розвиток нової парадигми управління економічними процесами суб'єктів господарювання, яка отримала назву «стратегічне управління підприємством». Особливість сучасного підходу до відображення в обліку товарно-матеріальних цінностей полягає в основному у вирішенні питань щодо їх вартісної оцінки. Наведена у статті інформація про операції з товарно-матеріальними цінностями формується відповідно до методів оцінки, передбачених національними стандартами бухгалтерського обліку.

Вчені розглядають різні аспекти цього поняття і трактують «дохід» по-різному. На процес становлення та розвитку бухгалтерського обліку найбільше вплинули італійська, французька, німецька, англо-американська та російська школи.

Розглянуті наукові школи незалежно від їх напрямів, предмета та методу вивчення мали величезний вплив на формування світової бухгалтерської науки, що зумовило пошук нових наукових досліджень у різних галузях економічних знань, а також вплинуло на організацію бухгалтерського обліку доходів на підприємствах того часу. Також слід зауважити, що питання трактування поняття доходів у бухгалтерському обліку та економічними науками не втратило актуальності й сьогодні [10, с. 22–23].

Першими сутність доходу як багатства намагалися розкрити представники першої школи політичної економії – меркантилісти Т. Мен, Д. Стюарт, А. Монкретєн у XVI – XVIII століттях. Основну увагу ними було приділено грошовій формі вартості. Доходом вважалось накопичення грошей та дорогоцінних металів у результаті продажу товару за вищою ціною [5, с. 566].

Вітчизняний та зарубіжний досвід обліку та контролю в аграрній галузі показує, що за відповідного запиту користувачів формування облікової інформації щодо наявності та руху товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ), оцінки стану її збереження зростає економічна результативність функціонування підприємства у вигляді отриманого прибутку.

Адекватна кількісна інформація про товарно-матеріальні цінності та її об'єктивна оцінка в обліку створює можливість приймати необхідні рішення в умовах швидкоплинного ринкового середовища, задовольняючи потреби власного виробництва та досягаючи високих фінансових результатів.

Вартість товару визначалася виходячи з суспільно необхідної праці, затраченої на виробництво товару. Дохід ними досліджено як різні вираження затраченої праці найманих робітників (заробітна плата, прибуток, рента, проценти тощо) [9, с. 250–256].

Д. Рікардо у своїх працях також приділяв значну увагу доходам та джерелам їх утворення (рис. 1). Основне джерело утворення доходу Д. Рікардо вбачав у капіталі, під яким він розумів сукупність



Рис. 1. Доходи та джерела їх утворення за Д. Рікардо

певних виробничих відносин із приводу привласнення засобів виробництва і результату праці: земля – земельна рента; праця – заробітна плата.

Отже, він вважав, що тільки разом це все може приносити дохід. А розвиток капіталізму приведе до зменшення значення ренти як джерела доходу, і залишаться два великих джерела його утворення – прибуток і заробітна плата. Тому, з огляду на економічну ситуацію сьогодення, формулу, запропоновану Д. Рікардо, можна вважати актуальною [8, с. 100–102].

На сучасному етапі розвитку є певні теорії доходу, які деякою мірою інтегрують погляди економістів, вчення котрих досліджувалися вище.

Факторна теорія доходів – розглядає дохід підприємства як результат корисного використання певних видів економічних ресурсів або факторів виробництва. Факторну теорію доходу підтримують більшість сучасних економістів, вважаючи її базовою у процесі розгляду сутності цієї категорії.

Інші теорії доходу підприємства лише доповнюють її основний зміст. Компенсаторна теорія доходу (або теорія підприємницького доходу) – розглядає дохід як плату (компенсацію) підприємцю за здійснення підприємницької діяльності. Ця плата (або дохід підприємця) складається щонайменше з двох частин.

Одна частина підприємницького доходу становить плату за звичайну працю підприємця, пов'язану з організацією та веденням господарської діяльності (вона дорівнює платі, яку б він мав змогу отримувати, продаючи свою працю іншим власникам). Друга частина підприємницького доходу становить плату за те, що підприємець бере на себе ризик, який перевищує середньоринковий. Ця плата виникає як компенсація підприємцю за прийняття успішних управлінських рішень в умовах невизначеності ринкової ситуації [1].

Інноваційна теорія доходу розглядалася певною мірою ще представниками школи як засіб подолання негативного впливу деяких економічних факторів та умова протидії закону зниження доходності капіталу. Але найбільш широко її положення були розвинені у працях австро-американського економіста Й. Шумпетера [4, с. 500].

Теорія монопольного доходу – пояснює ті ситуації, коли більш високий (додатковий) дохід є наслідком недостатньої конкуренції і навіть монопольного становища підприємства на певних сегментах ринку. Ця теорія дає змогу поєднати ринковий підхід до формування доходу підприємства з виробничим підходом, що базується на факторіальних витратах.

Згідно з цією теорією на реальному ринку завжди спостерігається певний ступінь порушення конкуренції і прояв його монополізації через неоптимальну поведінку окремих його учасників або з інших об'єктивних причин. Підприємства, які досягли

високого рівня монополізації на певних сегментах ринку, через відповідну цінову політику мають змогу забезпечувати отримання додаткового доходу у процесі реалізації своєї продукції [7, с. 699–701].

Дослідження підтверджують, що в економічній літературі ототожнюються поняття «виручка» і «дохід», «дохід» і «прибуток». Виручка, дохід і прибуток тісно взаємопов'язані, однак їхня бухгалтерська сутність різна (рис. 2).

Поняття доходу набагато ширше, оскільки охоплює всю величину знову створеної вартості, тоді як прибуток характеризує лише його частину. Прибуток є вартісною формою додаткового продукту, а дохід – частиною необхідного і додаткового продукту.

Важливою умовою успішного функціонування будь-якого із підприємств є забезпечення прибутковості діяльності. Кожне підприємство зводить свою діяльність до отримання певного позитивного результату – прибутку, на який впливає величина отриманих доходів і понесених витрат.

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується хвилею реформ та нововведень, які охоплюють систему державного регулювання економічних процесів у правовому полі. Відповідно, бухгалтерський облік доходів на сучасних підприємствах не може повноцінно існувати без належного його нормативно-правового забезпечення, що забезпечує інтегрованість національних, корпоративних та особистих інтересів [2, 3].

Нормативно-правове забезпечення обліку – сукупність нормативно-правових актів найвищих гілок влади у державі (законодавчої, виконавчої та представницької міністерств та відомств і кожного підприємства зокрема, які забезпечують повноцінне функціонування та динамічний розвиток бухгалтерського обліку, фінансової звітності й економічного контролю в нашій державі.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено два види організаційного регулювання відносин у сфері ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності (рис. 3).

Державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні здійснюється з метою створення єдиних правил ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств, гарантують і захищають інтереси користувачів, а також удосконалення бухгалтерського обліку і фінансової звітності [1].

Питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві належать до компетенції його власника чи уповноваженого органу або посадової особи відповідно до законодавства та установчих документів.

Підприємство самостійно:

– визначає облікову політику підприємства;



Рис. 2. Схема взаємозв'язку між виручкою, доходом та прибутком

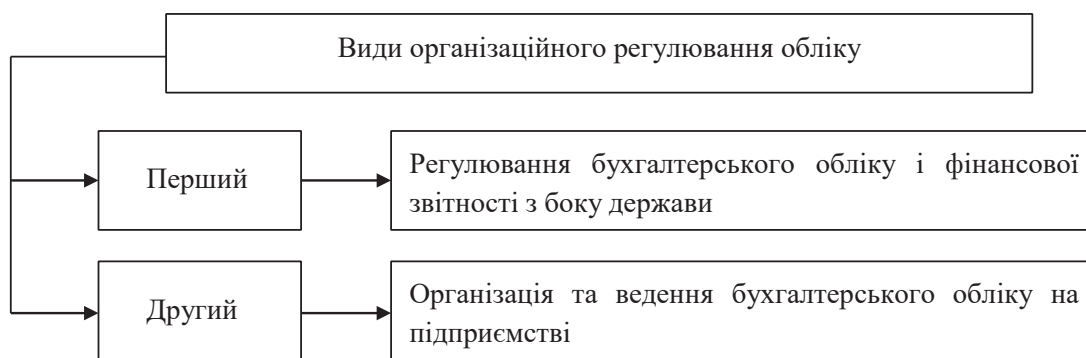


Рис. 3. Організація нормативного регулювання обліку відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

– обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них та з урахуванням особливостей своєї діяльності і технології обробки облікових даних;

– розробляє систему і форми внутрішньогосподарського обліку, звітності і контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів;

– затверджує правила документообігу і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку.

Облік доходів та витрат повинен відображати достовірні дані про досягнутий рівень виробництва для прийняття необхідних управлінських рішень щодо використання засобів та предметів праці для об'єктивної оцінки діяльності. Законодавчі акти регулюють діяльність суб'єктів господарювання у фінансовій, трудовій та господарській сферах, відповідно, облік витрат та доходів підпорядковується чотирирівневій системі документів (рис. 4).

До основних видів нормативно-правового забезпечення обліку доходів підприємств належать:

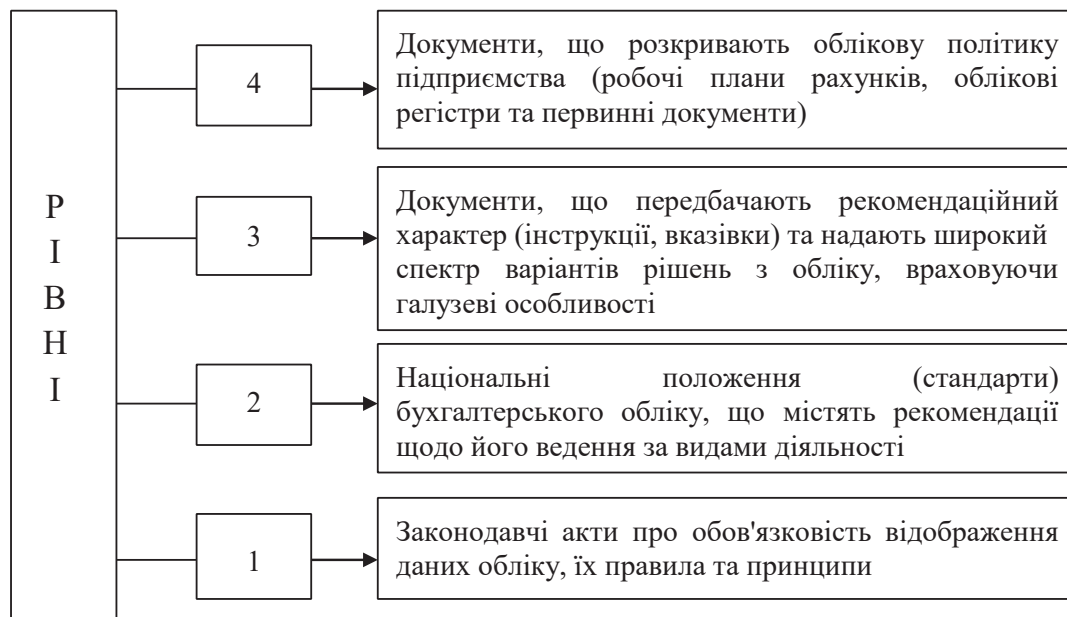


Рис. 4. Система рівнів документального забезпечення обліку доходів

– Закони України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;

– Кодекси України (Податковий, Бюджетний, Господарський, Цивільний);

Виокремлення рівнів нормативно-правового регулювання обліку є не настільки важливим, як дотримання норм чинних законодавчих документів.

Висновки з проведеного дослідження.

Є відмінні та схожі риси в обліку доходів і витрат в Україні та зарубіжних країнах. Тому, як відомо, вже сьогодні Міністерство фінансів України поступово вносить зміни в Національні стандарти, наближаючи їх до міжнародних і скорочуючи розрив між вітчизняною системою обліку та загальноприйнятою європейською. Розгляд сучасних напрямів економічної теорії та її практичної реалізації у господарській діяльності підприємств дає змогу визначити найважливіші характеристики категорії доходу, що притаманні їй у реальних економічних відносинах суб'єктів господарювання: 1) дохід підприємства становить економічний результат його господарської діяльності за певний період часу, що ідентифікується з метою визначення чистого прибутку (збитку) за цей же період; 2) формування доходу характеризує процес отримання підприємством конкретних економічних вигід, спрямованих на збільшення власного капіталу; 3) дохід підприємства є результатом використання ним економічних ресурсів (факторів виробництва).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 18 «Дохід». URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Мінфіна України від 07.02.2013р. № 73. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

3. Податковий кодекс України: від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

4. Іфтемічук В.С. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): терміни, поняття, персоналії / В.С. Іфтемічук, В.А. Григорьев, М.І. Маниліч, Г.Д. Шутак. – [за наук. ред. Г.І. Башнянина і В.С. Іфтемічука]. К.: Магнолія плюс, 2004. 688 с.

5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / [Ф.Ф.Бутинець, А.М. Герасимович, Г.Г. Кірейцев та інш.] Житомир: ПП Рута, 2007. 726 с.

6. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1 / [редкол. В.С. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. К.: Видавничий центр Академія, 2000. 864 с.

7. Грузинов В.П. Економіка підприємства (предпринимательская): учебник / Грузинов В.П. [2-е изд.]. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 795 с.

8. Примак Т.О. Економіка підприємства: навч. посіб. / Т.О. Примак. К.: Вікар, 2001. 178 с.

9. Продиус Ю.И. Економіка підприємства: учебное пособие / Продиус Ю.И. Х.: Одиссей, 2004. 416 с.

10. Облік доходів сільськогосподарських підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук. / О.А. Подольчук. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» / УААН, К., 2009. С. 21–23.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТА ЗАПРОПОНОВАНІ ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND CONTROL OF LOAN PAYMENT ON AGRARIAN ENTERPRISES AND PROPOSED WAYS FOR THEIR IMPROVEMENT

У статті досліджено стан організації заробітної плати на сільськогосподарському підприємстві та штрафи за порушення трудового законодавства. Наведені чинні синтетичні рахунки для обліку заробітної плати та запропоновані субрахунки з більш детальною структурою відображення деталізації заробітної плати. Розглянуто регістри бухгалтерського обліку з обліку оплати праці та зроблено пропозиції з їх удосконалення.

Ключові слова: оплата праці, заробітна плата, облік оплати праці, рахунки, регістри аналітичного та синтетичного обліку.

В статье исследовано состояние организации заработной платы на сельскохозяйственном предприятии и штрафы за нарушение трудового законодательства. Приведены действующие синтетические счета для учета заработной платы и

предложены субсчета с более подробной структурой отображения детализации заработной платы. Рассмотрены регистры бухгалтерского учета по учету оплаты труда и сделаны предложения по их усовершенствованию.

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, учет оплаты труда, счета, регистры аналитического и синтетического учета.

The article deals with a problem of researching of the accounting organization of the payroll payments at the agriculture enterprises and fines for violating labor laws. Showed the most active synthetic accounts for payroll payments and offered subaccounts with the detailed structure of wages. Considered ledgers accounting wages and offered suggestions for improvement.

Key words: wages, wages, payroll, accounts, analytical and synthetic registers.

УДК 631.162: 331.2

Шепель І.В.

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Постановка проблеми. У межах вступу до європейської інтеграції сучасна політика держави спрямована на ефективність функціонування та розвиток суб'єктів господарювання, забезпечення формування відповідних індивідуальних і колективних стимулів, основною формою яких є оплата праці різних категорій персоналу. Заробітна плата є найважливішим засобом підвищення зацікавленості працюючих у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшення обсягів виробленої продукції, поліпшення її якості та асортименту. Витрати на оплату праці є однією із складових частин вартості готової продукції. Заробітна плата як головне джерело доходів населення є визначальним фактором формування соціальної справедливості в суспільстві, платоспроможності, що безпосередньо впливає на економічну активність у реальному секторі народногосподарського комплексу країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Оплата праці та її облікове забезпечення завжди знаходяться у центрі уваги вітчизняних і зарубіжних науковців. Теоретико-методологічною базою дослідження стали наукові розробки в галузі бухгалтерського та статистичного обліку праці тощо. Оплата праці та її облікове забезпечення завжди знаходяться у центрі уваги вітчизняних науковців. Зокрема, проблеми обліку оплати праці досліджувалися вченими Ф. Бутинцем, П. Саблуком, М. Огійчуком, В. Сопко, В. Лінником, В. Коцупатрим, Л. Паненко, В. Плаксієнко, М. Пушкарем та ін.

За роки незалежності так і не створені умови щодо суттєвого поліпшення рівня життя народу,

державна намагається збільшувати розмір мінімальної заробітної плати та рівня прожиткового мінімуму. Але відсутність цілісного і науково-обґрунтованого підходу до контролю та регулювання плати праці в Україні зумовлює необхідність подальшого удосконалення системи розрахунків з працівниками.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження стану організації заробітної плати на сільськогосподарському підприємстві, визначення рахунків для обліку заробітної плати з урахуванням методичних рекомендацій щодо застосування регістрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств. А також визначення шляхів удосконалення контролю трудового законодавства в аграрних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під організацією заробітної плати розуміємо її побудову, тобто приведення її елементів у певну систему, що забезпечує взаємозв'язок кількості й якості праці з розмірами заробітної плати. Організація заробітної плати на підприємстві визначається трьома елементами: тарифною системою, нормуванням праці та формами оплати праці.

В економічній системі, що ґрунтується на різноманітних формах власності і господарювання, механізм організації заробітної плати складається з таких елементів [1, с. 446–459]: ринкового регулювання; державного регулювання; колективно-договірного регулювання через укладання генеральної, галузевих регіональних угод; колективних договорів на рівні підприємств; трудових договорів

з найманими працівниками; механізму визначення індивідуальної заробітної плати безпосередньо на підприємстві (в структурному підрозділі) з використанням таких елементів, як тарифна система або безтарифна модель нормування праці, форми і системи оплати праці та преміювання.

Безпосередньо робота з організації заробітної плати полягає у виборі моделі формування заробітної плати (тарифної чи безтарифної), виборі форм і систем заробітної плати, розробленні умов і правил преміювання. При цьому критерієм економічної ефективності організації заробітної плати повинно бути випереджаюче зростання доходу підприємства порівняно зі зростанням фонду заробітної плати [2].

Знання структури оплати праці необхідне для визначення рахунків і субрахунків, статей витрат нарахованої оплати, подальших розрахунків, складання фінансової та статистичної і податкової звітності.

Відповідно до Плану рахунків, сільськогосподарські підприємства для обліку розрахунків з оплати праці використовують рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», який призначено для узагальнення інформації про розрахунки з персоналом, який відноситься як до облікового, так і до необлікового складу підприємства, з оплати праці, а також розрахунки за не отриману персоналом у встановлений строк суму з оплати праці, має такі субрахунки: 661 «Розрахунки за заробітною платою»; 662 «Розрахунки з депонентами»; 663 «Розрахунки за іншими виплатами» [3].

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Розрахунки з робітниками» передбачено розподіл виплат на поточні виплати, виплати при звільненні, виплати по закінченні трудової діяльності, виплати інструментами власного капіталу, інші довгострокові виплати. Норми П(С)БО 26 поширюються на роботодавців – підприємства, організації, інші юридичні особи незалежно від форм власності. Поточні виплати працівникам включають: заробітну плату за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час; премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, у якому працівники виконують відповідну роботу [4].

Оплата праці цієї категорії працівників має специфічні особливості: поточну оплату на протязі року – тарифний рівень; додаткову оплату, що передбачає стимулювання високої якості виконуваних робіт, стислість строків цього виконання, підвищення кваліфікації та тривалості роботи на підприємстві, роботи в складних умовах; доплату за продукцію за відповідних систем оплати; преміювання високоефективних наслідків роботи.

За складних фінансових умов склалася традиція опиратися в розрахунках на рівень мінімальної зарплати. Так, ставка першого розряду не повинна бути нижчою за встановлений мінімум. Але якщо дозволяють фінансові можливості, краще обґрунтувати власний мінімум, значно вищий від встановленого державою. Трактористи-машиністи традиційно одержують надбавки за класність (1-й клас – 20 відсотків, 2-й клас – 10 відсотків) та за стаж: від 2 до 5 років – 8 відсотків; від 5 до 10 років – 10 відсотків; від 10 до 15 років – 13 відсотків; понад 15 років – 16 відсотків. Ці надбавки можуть бути включені в розцінки відповідної категорії працівників і виплачуватися щомісяця. Трактористи також стимулюються за виконання окремих видів робіт, які адміністрація вважає досить важливими. Традиційно доплата встановлюється в розмірі 15–50 відсотків до тарифу. При цьому можлива диференціація розміру доплат залежно від оцінки за якість роботи.

Наприклад, міжрядний обробіток посівів цукрових буряків: задовільна якість – доплати немає; добра якість – доплата 15 відсотків; відмінна якість – доплата 30 відсотків. Таким чином, заохочується виконання робіт у встановлений термін або швидше. Заохочувальна доплата за якість та строки виконання робіт обмежується 12 або 18 відсотками від фонду оплати праці, а також 1,0-1,5-місячним заробітком окремого працівника. Деяко вищу матеріальну зацікавленість механізаторів на протязі всього терміну збирання культури забезпечує такий варіант, коли тарифні ставки підвищуються залежно від рівня виконання сезонної норми, встановленої для конкретної збиральної машини (табл. 1). Вибір оптимальних підходів до розрахунку заробітку механізаторів сприяє підвищенню продуктивності та інтенсивності їх праці, поліпшенню умов її оплати.

Таблиця 1

Залежність розцінок від рівня виконання сезонної норми

Рівень виконання сезонної норми, відсотків	Підвищення розцінок, відсотки	
	1 рівень	2 рівень
до 25%	-	-
від 26% до 40%	15	25
від 41% до 60%	30	50
понад 60%	60	100

Особливості системи оплати праці можуть бути враховані під час побудови форм первинних документів. Ці особливості різні, вони ж однакові в окремих господарствах. Як правило, у сільськогосподарських підприємствах заробітна плата здійснюється двічі на місяць. Окремо формується загальна зведена відомість оплати праці,

в якій відображається нарахування заробітної плати, господарські відрахування та утримання до соціальних фондів, податкової та профсоюзні внески. Наступним етапом фіксування інформації в носіях інформації є перенесення інформації до облікових реєстрів. До облікових реєстрів інформація переноситься після перевірки та обробки первинних документів. При цьому вже опрацьовані документи підлягають відмічанню в установленому порядку:

- за ручного варіанта обробки – заноситься дата запису в обліковий реєстр;
- за механізованого варіанта обробки – відбиток штампа оператора, який відповідає за обробку документів.

Перенесення інформації до облікових реєстрів у сільськогосподарських підприємствах здійснюється в міру надходження первинних документів до місця обробки відповідно до графіка документообороту. Зауважимо, що порядок запису господарських операцій передбачає різні підходи: інформація може первинно бути зареєстрована в реєстрах аналітичного обліку, а потім – синтетичного і навпаки. На нашу думку, для забезпечення якісної і достовірної реєстрації потрібно передбачити таку систему організаційних заходів:

- автоматизацію процесу облікової реєстрації;
- дотримання термінів графіка документообороту та інструкцій зі складання носіїв облікової інформації;

– удосконалення системи реєстрів облікової інформації з можливим поєднанням синтетичного та аналітичного обліку.

Згідно з КЗпП на сільськогосподарських підприємствах час від часу можуть траплятися випадки, які дещо відрізняються від нормального режиму роботи на підприємстві, оплата цих випадків має свої особливості (табл. 2) [5].

Подальшим кроком для сільськогосподарських підприємств є: на підставі первинних документів з обліку праці, накопичувальних відомостей щомісячно складається Зведена відомість нарахування та розподілу оплати праці та відрахувань від неї за об'єктами обліку довільної форми. У цій відомості відображають кількість відпрацьованих людино-годин, суму нарахованої оплати праці та відрахувань від неї відповідно до діючого законодавства (за соціальним страхуванням) за об'єктами обліку, виробничими підрозділами та в цілому по підприємству.

Таким чином, на нашу думку, необхідно внести зміни до Плану рахунків бухгалтерського обліку. Виходячи з того, що через рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» здійснюються виплати сум, які не можна чітко ідентифікувати із заробітною платою, тому необхідно до рахунку відкрити субрахунок з більш детальною структурою, що подані на рис. 1.

При цьому кредит рахунка 66 кореспондує з дебетом рахунків відповідних витрат. У разі, коли підприємства не використовують в обліку рахунки

Таблиця 2

Особливі випадки оплати праці на сільськогосподарських підприємствах

Випадки оплати праці	Умови оплати праці
оплата праці з виготовлення продукції, визнаної браком не з вини працівника	здійснюється оплата за зниженими розцінками. Місячна заробітна плата працівника в цих випадках не може бути нижчою за дві третини тарифної ставки встановленого йому розряду (окладу).
робота в нічний час	оплачується у підвищеному розмірі, що встановлюється генеральною, галузевими (регіональними) угодами і колективним договором, але не нижче ні 20,0% тарифної ставки (окладу) за кожну годину роботи у нічний час. Годинами нічної роботи вважається час із 22 до 6 години
оплата простою, допущеного не з вини працівника	проводиться з розрахунку не нижче двох третин тарифної ставки (окладу) такого працівника. Про початок простою, крім простою структурного підрозділу чи всього підприємства, працівник повинен попередити власника або уповноважений ним орган, бригадира, майстра, інших посадових осіб. Якщо простій пов'язаний з виникненням виробничої ситуації, небезпечної для життя і здоров'я працівника, то за ним зберігається середній заробіток на весь період такого простою. Час простою, що виник з вини працівника, не оплачується
робота у святковий і неробочий день	оплачується в подвійному розмірі: 1) відрядникам за подвійним відрядними розцінками; 2) працівникам, праця яких оплачується за погодинними ставками – в розмірі подвійної погодинної або денної ставки; працівникам, які отримують місячний оклад, – у розмірі одинарної погодинної або денної ставки понад оклад, якщо робота здійснювалася в межах місячної норми робочого часу, і в розмірі подвійної погодинної або денної ставки понад оклад, якщо робота здійснювалася понад місячну норму
оплата праці в понаднормовий час	здійснюється в подвійному розмірі годинної ставки за погодинною системою оплати праці, за відрядної системи оплати праці – доплата у розмірі 100% тарифної ставки працівника відповідної кваліфікації



Рис. 1. Деталізована структура рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»

класу 8 «Витрати за елементами», такими витратами згідно з П(С)БО 16 «Витрати» будуть: прямі виробничі (рахунок 23 «Виробництво»), загальновиробничі (рахунок 91 «Загальновиробничі витрати»), на управління (рахунок 92 «Адміністративні витрати»), на збут (рахунок 93 «Витрати на збут»).

Витрати на оплату праці, які не пов'язані з виробничою діяльністю підприємства, відносяться до інших витрат операційної діяльності. Нарахування зазначених виплат у бухгалтерському обліку відображається по кредиту рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» у кореспонденції з дебетом рахунка 94 «Інші витрати операційної діяльності». Узагальнюючим регістром, в якому відображується аналітичний облік розрахунків за заробітною платою з кожним працівником, є Розрахунково-платіжна відомість працівника (ф. № П-6, затверджена наказом Державного комітету статистики від 05.12.2008 № 489) або Книга обліку розрахунків з оплати праці.

Розрахунково-платіжні відомості складаються за окремими структурними підрозділами. У них записують усіх працівників підрозділу за категоріями із зазначенням прізвища, табельного номера, професії, посади, відпрацьованих днів (годин) та

нарахованої основної і додаткової заробітної плати за її видами, суми допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, вагітністю і пологами, премії.

У розділі «Утримано і виплачено» в окремих графах записують утримання у відповідності з чинним законодавством та видану із каси заробітну плату та інші утримання. Після цього визначають залишок на кінець місяця, який належить до видачі кожному працівникові.

При розробці типової форми № П-6 були враховані міжнародні рекомендації та стандарти системи показників зі статистики зайнятості та оплати праці, а також пропозиції як респондентів, так і користувачів статистичної інформації з питань статистики праці. Таким чином, ведення всіх показників первинного обліку зазначених у цій типовій формі є обов'язковим. Крім того, в разі потреби нові затверджені форми підприємства можуть бути доповнені іншими показниками, необхідними для обліку на підприємстві, а також, можуть бути внесені зміни в її форми, – дано в коментарі законодавства Державним комітетом статистики України. Ми позитивно оцінюємо здійснені державою заходи щодо удосконалення методологічного забезпечення впровадження сучасної технології збору та обробки

обліково-економічної інформації з обліку праці та її оплати.

Замість розрахунково-платіжних відомостей можна вести Книгу обліку розрахунків з оплати праці, в якій розрахунки записують як за кожний місяць окремо, так і за кілька місяців у двох варіантах. За першим варіантом після запису на першому аркуші прізвищ працівників залишають чистими стільки аркушів, на скільки місяців розрахована Книга. У цьому разі прізвища щомісяця не переписують і Книгу використовують як оборотну відомість. За другим варіантом після запису прізвища кожного працівника залишають стільки рядків, на скільки місяців розрахована Книга.

Для видачі з каси сум, що належать працюючим, на підставі записів у книзі складають Розрахунково-платіжну відомість (зведену) (ф. № П-7, затверджена наказом Державного комітету статистики від 05.12.2008 № 489).

Відповідно до нововведень, які внесені до П(С)БО 26, та низки інших нормативних документів, зокрема і Плану рахунків та Інструкції до його застосування, ми пропонуємо внести зміни до тексту Методичних рекомендацій щодо застосування регістрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств (наказ № 390) [6]. Тобто ці зміни стосуються Жур-

налів ордерів щодо узагальнення інформації в них із виплат працівникам. Згідно з Методичними рекомендаціями з організації та ведення бухгалтерського обліку за журнально-ордерною формою на підприємствах агропромислового комплексу нами наведені контрольні процедури щодо перевірки записів у журнал-ордер № 5 Б с.-г. і загалом контроль синтетичного обліку виплат працівникам (табл. 3 та рис. 2).

Зокрема, по тексту Методичних рекомендацій зазначено, у п. 5.2.9 «з оборотом по кредиту рахунку 65 «Розрахунки за страхуванням» підприємствами відповідно до чинного законодавства відображаються нарахування збору до Пенсійного фонду». Зазначені відрахування належать до тих же об'єктів витрат, що й оплата праці, яка стала базою для їх нарахування з відображенням у Відомості № 5.4 с.-г. аналітичного обліку по рахунку 65 «Розрахунки за страхуванням». Відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», який набрав чинності.

З 01.01.2011 р. сільськогосподарськими підприємствами сплачується єдиний соціальний внесок (ЄСВ -22%). Ці зміни відповідно ЄСВ уже знайшли відображення у Плані рахунків, а тому повинні бути відкоректовані і у Методичних рекомендаціях.

Таблиця 3

Пропозиції з удосконалення регістрів бухгалтерського обліку з обліку оплати праці

Назва і призначення регістрів	Запропоновані зміни
Журнал-ордер 5 Б с.-г.	
Журнал-ордер 5 Б с.-г. по кредиту рахунків: 65 «Розрахунки за страхуванням» субрахунках: 651 «За пенсійним забезпеченням» 652 «За соціальним страхуванням» 653 «За страхуванням на випадок безробіття» 656 «За страхуванням від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань» 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»	Журнал-ордер 5 Б с.-г. по кредиту рахунків: 65 «Розрахунки за страхуванням» субрахунках: 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» 652 «За соціальним страхуванням» 654 «За індивідуальним страхуванням» 655 «За страхуванням майна» 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»
Відомість 5.1 с.-г.	
Зведена відомість нарахування та розподілу оплати праці та відрахувань від неї за об'єктами обліку витрат	За уточненими субрахунками відрахувань
Відомість 5.2 с.-г.	
Книга обліку розрахунків з депонентами	—
Відомість 5.3 с.-г.	
Зведена відомість за розрахунками з робітниками та службовцями	
Відомість 5.4 с.-г.	
Відомість аналітичного обліку по рахунку 65 «Розрахунки за страхуванням» субрахунках: 651 «За пенсійним забезпеченням» 652 «За соціальним страхуванням» 653 «За страхуванням на випадок безробіття» 656 «За страхуванням від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань»	Відомість аналітичного обліку по рахунку 65 «Розрахунки за страхуванням» субрахунках: 651 "За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування" 652 "За соціальним страхуванням" 654 "За індивідуальним страхуванням" 655 "За страхуванням майна"

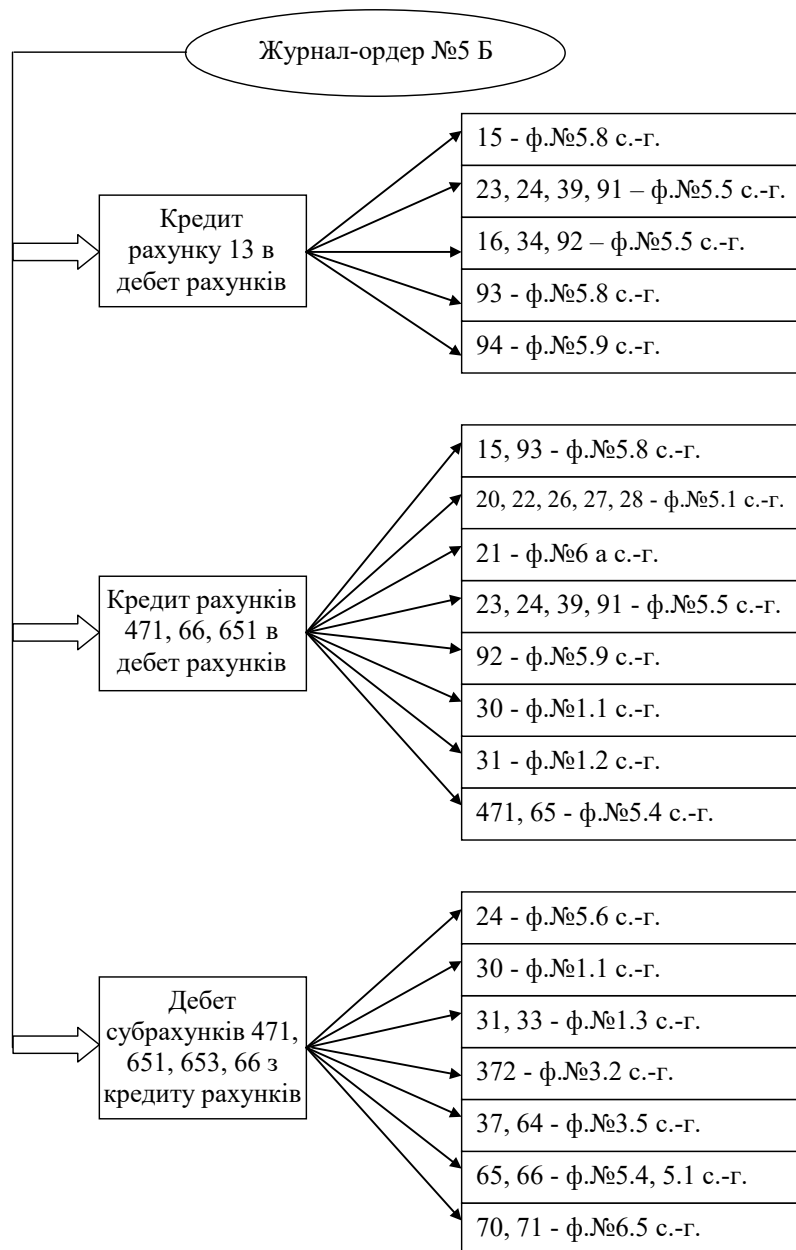


Рис. 2. Звірка запису Журналу-ордера № 5 Б с.-г.

На нашу думку, до основних переваг застосування Журналу-ордера № 5 Б с.-г. слід віднести економічне групування операцій, простоту і обмеженість записів даних про операції виплат працівникам та соціальних відрахувань. Застосування даної форми бухгалтерського обліку дозволяє значно зменшити трудомісткість процесів за рахунок поєднання в одному реєстрі синтетичного й аналітичного обліку, систематичних і хронологічних записів, скасування низки реєстрів. Дана форма обліку підвищує контрольне значення обліку, полегшує складання звітів.

Під час здійснення перевірок трудового законодавства штрафи за порушення накладаються начальниками територіальних органів Держпраці та їх заступниками, керівниками виконавчих орга-

нів міських рад міст обласного значення, сільських, селищних, міських рад об'єднаних територіальних громад та їх заступниками. Штрафи можуть бути накладені на підставі:

- рішення суду про оформлення трудових відносин із працівником, який виконував роботу без укладення трудового договору, та встановлення періоду такої роботи чи роботи на умовах неповного робочого часу в разі фактичного виконання роботи повний робочий час, установлений на підприємстві, в установі, організації;

- акта про виявлення під час перевірки суб'єкта господарювання або роботодавця ознак порушення законодавства про працю та/або зайнятість населення, складеного посадовою особою Держпраці чи її територіального органу, виконавчого

Таблиця 4

Розмір штрафів за порушення трудового законодавства в Україні

Порушення	Розмір штрафу
Порушення фактичного допуску працівника до роботи без оформлення трудового договору, оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи повний робочий час, установлений на підприємстві, та виплати заробітної плати без нарахування та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та податків	У розмірі у тридцятикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення, за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення (з 01.01.2018 – 111690 грн.);
Порушення встановлених строків виплати заробітної плати працівникам, інших виплат, передбачених законодавством про працю, більш як за один місяць, виплата їх не в повному обсязі	У трикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення (з 01.01.2018 –11169 грн.);
Недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці (наприклад, за не оплату роботи в нічний час, роботу в вихідний або святковий день, понадурочну роботу та інші питання оплати праці)	У десятикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення, за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення (з 01.01.2018 –37230 грн.);
Недотримання встановлених законом гарантій та пільг працівникам, які залучаються до виконання обов'язків, передбачених законами України «Про військовий обов'язок і військову службу», «Про альтернативну (невійськову) службу», «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію»	У десятикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення, за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення (з 01.01.2018 – 7230 грн.);
Порушення інших вимог трудового законодавства, крім передбачених абзацами другим – п'ятим частини другої статті 265 КЗпП України	У розмірі мінімальної заробітної плати (з 01.01.2018 – 3723 грн.);
За недопуск інспектора праці до проведення перевірки з питань додержання законодавства про працю, створення перешкод у її проведенні	У трикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення (з 01.01.2018–11169 грн.);
Якщо роботодавець не допустить фахівців Держпраці до перевірки з питань фактичного допуску працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту), оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи повний робочий час, установлений на підприємстві, та виплати заробітної плати (винагороди) без нарахування та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та податків	Сто розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення (з 01.01.2018 –372300 грн.)

органу міської ради міста обласного значення та сільської, селищної, міської ради об'єднаної територіальної громади.

– акта документальної виїзної перевірки ДФС, її територіального органу, в ході якої виявлені порушення законодавства про працю.

Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» встановив розмір мінімальної заробітної плати з 1 січня 2018 року на рівні 3723 грн. А це у свою чергу потягнуло за собою збільшення розмірів штрафних санкцій за порушення законодавства про працю, передбачених статтею 265 Кодексу законів про працю України. Відповідно до 265 статті КЗпП України, юридичні та фізичні особи – підприємці нестимуть відповідальність у вигляді штрафу (табл. 4).

Разом із тим, запровадження таких розмірів штрафів за порушення трудового законодавства стало справжнім шоком для українського бізнесу, спонукало велику кількість приватних підприємців припинити підприємницьку діяльність та відмовитися від намірів розвивати свою справу. Бізнес опинився під постійною загрозою застосування

штрафів, стягнення яких призводить до тотальної неплатоспроможності (банкрутства) малих та середніх суб'єктів господарювання.

Застосування штрафів на практиці призводить до того, що підприємці втрачають не тільки бізнес, а й засоби для існування. Розмір штрафів за порушення трудового законодавства явно не відповідає характеру та тяжкості правопорушень, не сумісний із ступенем вини підприємця. Вражаючим є той факт, що згідно чинного законодавства, розмір санкцій за порушення законодавства про працю є в десятки разів вищим, ніж за порушення, що посягають на власність, порушення у сфері охорони природи, у сфері промисловості та будівництва та інші порушення, які можуть призвести екологічних та техногенних катастроф, що матимуть незворотні наслідки.

Легалізація трудових відносин через шалений фінансовий тиск на бізнес явно не відповідає прагненням нашої держави покращити свої позиції у Рейтингу простоти та легкості ведення бізнесу Doing Business, який щорічно складається Світовим банком, та бажанню увійти до перших 20 країн світу

за сприятливістю умов для провадження підприємницької діяльності у 2018 році [7] (Програма пріоритетних дій Уряду на 2016 рік, затверджена розпорядженням КМУ від 27 травня 2016 року № 418-р).

Висновки з проведеного дослідження. Організація обліку праці та її оплати повинна враховувати, що оплата праці, а особливо її розмір та структура, – це точка перетину інтересів різних користувачів: власників і підприємства. Широкий спектр операцій, які підпадають під формуючі фактори праці та її оплати обумовлює необхідність їх організаційного забезпечення.

Методологічні складники порядку бухгалтерського обліку операцій з прийняття на роботу, нарахування та видачі оплати праці з використанням облікового відображення оптимізують облікові процедури, визначають межі складників заробітної плати, що нарахована працівникам. Це слугує інформаційною основою для контролю формування та використання коштів на оплату праці. Подальшими проблемами вдосконалення питань нарахування заробітної плати, а також бухгалтерського обліку є вдосконалення самого процесу організації обліку і контролю трудового законодавства. Причому вирішення цієї проблеми, як визнано й іншими авторами, повинне бути комплексним – від нового пакету первинних документів із праці до обліково-накопичувальних і розподільних відомостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах: [Підручник] / [Огічук М.Ф., Плаксієнко В.Я., Паненко Л.Г. та ін.]; За ред. проф. М.Ф. Огічука. [4-те вид. доп. перед.]. К. : Алерта, 2007. 978 с.
2. Семенов Г.А. Організація обліку розрахунків з персоналом з оплати праці / Г.А. Семенов, Л.О. Андрущенко // URL: www.nbu.gov.ua/portal/.../index.html].
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291.
4. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», затверджене Наказом МФУ 28.10.2003 № 601 / URL: <http://pro-u4ot.info/index.php>.
5. Кодекс законів про працю України від 10.12.1994р. зі змінами і доповненнями від 10.03.2010 // <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Наказ від 4.06.2009 №390 Про затвердження спеціалізованих форм реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств та Методичних рекомендацій щодо їх застосування.
7. Зменшити розмір штрафів за порушення трудового законодавства. // URL: <https://petition.kmu.gov.ua/m/Petition/View/1913>

ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІОНАЛЬНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNTING AND ANALYSIS AS FUNCTIONAL ELEMENTS OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

У статті проведено дослідження теоретико-методичних підходів до забезпечення економічної безпеки підприємства. Охарактеризовано принципи формування обліково-аналітичного забезпечення в системі управління економічною безпекою підприємства. Визначено найважливіші аспекти організації та ведення бухгалтерського обліку для забезпечення належного рівня безпеки господарюючого суб'єкта. Розкрито завдання ведення облікової політики на підприємстві, спрямовані на зростання рівня економічної безпеки та зниження впливу потенційних ризиків на діяльність підприємства. Розкрито роль інформаційної системи у забезпеченні оцінювання та аналізу економічних процесів із визначенням потреби зростання кількісних та якісних характеристик інформаційних даних.

Ключові слова: облік та аналіз в системі управління, економічна безпека підприємства, принципи обліково-аналітичного забезпечення, облікова політика, ризики діяльності.

В статье проведено исследование теоретико-методических подходов к обеспечению экономической безопасности предприятия. Охарактеризованы принципы формирования учетно-аналитического обеспечения в системе управления экономической безопасностью предприятия. Определены важнейшие аспекты организации и ведения бухгалтерского учета для обеспечения надлежащего уровня безопасности хозяйствующего субъекта. Раскрыты задачи ведения учетной политики на предприятии, направленные на

рост уровня экономической безопасности и снижение воздействия потенциальных рисков на деятельность предприятия. Раскрыта роль информационной системы в обеспечении оценки и анализа экономических процессов с определением потребности роста количественных и качественных характеристик информационных данных.

Ключевые слова: учет и анализ в системе управления, экономическая безопасность предприятия, принципы учетно-аналитического обеспечения, учетная политика, риски деятельности.

The article deals with the study of theoretical and methodological approaches to ensuring the economic security of the enterprise. The principles of formation of accounting and analytical support in the system of management of economic safety of the enterprise are described. The most important aspects of organization and keeping accounting are defined for ensuring the proper level of security of the business entity. The tasks of accounting policy management at the enterprise are aimed at increasing the level of economic security and reducing the impact of potential risks on the enterprise. The role of the information system in providing assessment and analysis of economic processes with the definition of the need for growth of quantitative and qualitative characteristics of information data is revealed.

Key words: accounting and analysis in the system of management, economic security of the enterprise, principles of accounting and analytical support, accounting policy, risks of activity.

УДК 658.2

Юдіна М.І.

к.е.н., старший викладач кафедри обліку, аудиту та оподаткування Хмельницький національний університет

Постановка проблеми. У нинішніх умовах ведення фінансово-господарської діяльності вітчизняних підприємств вагоме значення має забезпечення відповідного рівня їхньої фінансової та економічної безпеки. Адже без цього унеможливаються процеси досягнення поточних та стратегічних цілей, забезпечення належного рівня конкурентоздатності продукції, зростання прибутковості, збільшення обсягів виробництва та збуту продукції, зростання результативності господарювання тощо. Виходячи з того, що для економічної безпеки важливим є інформаційне забезпечення, удосконалення обліку та аналізу в цьому аспекті є вагомим чинником покращення функціонування системи управління безпекою господарюючого суб'єкта. Удосконалення облікової та аналітичної функції в системі управління підприємством є підґрунтям, здатним суттєво вплинути на забезпечення відповідного рівня економічної безпеки, прийняття управлінських рішень, здатних протистояти зовнішнім ризикам та активно пристосовуватися до змін зовнішнього економічного оточення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо покращення ведення облікової

політики, аналізу, удосконалення складових частин системи управління підприємством, у тому числі з метою забезпечення економічної безпеки господарюючих суб'єктів, покращення фінансових результатів діяльності, досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, такими як Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.С. Гайдук, О.В. Гук, Н.М. Гудзенко, Т.Г. Китайчук, Г.І. Кіндрацька, І.Д. Лазаришина, Я. Мулик, В.В. Панков, Н.М. Попадинець, А.М. Поломошних, Ю. Поповиченко, І.Л. Томашевська, Ч. Хорнгрен та ін. Зважаючи на важливу роль обліку та аналізу як функціональних складників менеджменту підприємства, які значною мірою можуть вплинути на рівень економічної безпеки, виокремлені питання вимагають подальших ґрунтовних досліджень.

Метою статті є дослідження відповідності обліково-аналітичного забезпечення на підприємстві з метою ефективного функціонування системи управління економічною та фінансовою безпекою суб'єктів у сучасних нестабільних умовах ведення фінансово-господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Основоположеною метою управління економічною безпекою на

будь-якому підприємстві є забезпечення розвитку його фінансово-господарської діяльності шляхом визначення проблемних аспектів у господарюванні на кожному з етапів життєвого циклу виробництва продукції, проведенням моніторингу щодо раціонального використання ресурсно-фінансового забезпечення, недопущення банкрутства та впливу потенційних ризиків на виробничу та збутову діяльність тощо.

У період кардинальних економічних перетворень, коли розвинувся потужний недержавний сектор економіки, дуже важливо, щоби приватні підприємницькі структури дбали не лише про власні інтереси і безпеку, як це спостерігається, а й враховували інтереси держави і суспільства та сприяли забезпеченню економічної безпеки України. Адже коли валютні кошти вітчизняних комерційних структур осідають в іноземних банках, зміцнюючи економічний потенціал іноземних країн, то вони підривають його в Україні. Економічна безпека – це сукупність умов, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного відновлення і самовдосконалення, здатність економіки забезпечувати ефективно задоволення ендогенних та екзогенних суспільних потреб. Економічна безпека країни характеризується системою понять, основними з яких є: чинники, об'єкти, загрози, збитки, критерії і показники, стратегії і заходи забезпечення безпеки [1, с. 20–21].

Забезпечення економічної безпеки підприємства будується у формі дворівневої системи захисту інформації. Перший рівень передбачає збереження секретів силами служби безпеки суб'єкта, а другий – формування психологічної атмосфери «пильності і відповідальності» персоналу організації за допомогою так званих координаторів, що призначаються з осіб середньої керівної ланки і мають серед співробітників авторитет. Визнаючи, що збереження інформації є одним із важливих аспектів економічної безпеки підприємства, необхідно відзначити, що зведення проблеми економічної безпеки підприємства лише до захисту комерційної таємниці є дуже спрощеним варіантом вирішення такої проблеми. Цілком очевидно, що настільки вузьке розуміння економічної безпеки страждає надмірною «економічністю» і не враховує всього спектру впливу зовнішнього середовища як основного джерела небезпек для діяльності підприємства [2, с. 10].

Принципи формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою слід класифікувати на: облікові принципи, що дають змогу сформувати адекватну обліково-аналітичну систему, і принципи аналізу, що є основою для проведення аналітичних процедур і узагальнення їх результатів. Слід враховувати й той факт, що оскільки в обліково-аналітичну систему можуть

входити різні види обліку, то й склад облікових принципів може змінюватися. Безсумнівним є те, що основою облікових принципів будуть принципи, що згадуються в різних концептуальних основах. Згідно з П(С)БО бухгалтерський фінансовий облік ґрунтується на принципах (по суті, вимогах і допущеннях). Основні допущення: принцип нарахування. Згідно із цим методом, результати операцій та інших подій визнаються за фактом їх здійснення (а не тоді, коли кошти або їх еквіваленти отримані або виплачені). Вони відображаються в облікових записих і включаються у фінансову звітність періодів, до яких відносяться. Якісні характеристики роблять інформацію, що надається у фінансовій звітності, корисною для користувачів. Основними якісними характеристиками фінансової звітності є: зрозумілість, доречність, надійність і порівнянність [3, с. 7].

Серед принципів управлінського обліку, які виділялися науковцями, слід виокремити такі: принцип методологічної незалежності – означає, що кожне підприємство встановлює свої правила організації, методології ведення управлінського обліку; принцип орієнтації на досягнення стратегічних цілей підприємства – означає, що, приймаючи рішення на будь-якому рівні та обираючи найоптимальніше з них, слід пріоритетними вважати інтереси підприємства загалом; принцип оцінки результатів діяльності структурних підрозділів підприємства – передбачає визначення тенденцій і перспектив кожного підрозділу у формуванні прибутку підприємства, від виробництва до реалізації продукції; принцип результативності – означає, що під час здійснення будь-яких видів діяльності слід постійно зіставляти затрати, понесені в результаті діяльності, з отриманим результатом; принцип відповідальності – означає, що за величину затрат і результатів відповідальність несе конкретна особа, яка їх контролює; принцип багатоваріантності – означає, що під час підготовки інформації слід враховувати всі варіанти, однак обирати найоптимальніший з метою прийняття управлінських рішень; принцип комплексності – передбачає разову фіксацію даних у первинних документах або виробничих розрахунках і багаторазове використання в усіх видах управлінської діяльності; принцип бюджетного методу управління; принцип залежності, який полягає в тому, що до різних альтернативних рішень відносять тільки ті витрати, які залежатимуть від майбутнього вибору; принцип причинності, який полягає в тому, що до собівартості продукції слід відносити тільки ті витрати, які виникли внаслідок виробництва цієї продукції [4, с. 395]. Система принципів, які покладені в основу економічного аналізу, зазнала суттєвих змін. Це насамперед пов'язано з такими чинниками, як зміна форми власності на більшості підприємств України; впровадження національних

положень бухгалтерського обліку; розширення кола користувачів аналітичної інформації; комерційна таємниця. Пізнання сутності, предмета, об'єктів та завдань економічного аналізу дало змогу вченим-економістам виокремити значне число принципів [5, с. 96].

Однією з найбільш розповсюджених причин втручання в діяльність підприємства є наявність недооцінених стратегічно значущих активів. Діяльність вітчизняних підприємств характеризується тим, що здійснені капітальні вкладення більшою мірою спрямовуються на модернізацію наявних потужностей, ніж на будівництво нових об'єктів. Таким чином, для отримання в процесі діяльності контролю над будь-якими новими виробничими активами керівництво підприємств швидше за все обиратиме придбання наявних підприємств, які володіють такими активами, ніж створення нових активів за допомогою капіталовкладення. Ефективне управління дебіторською заборгованістю повинно передбачати складання управлінської звітності за її видами (нормальна, сумнівна, безнадійна) та строками погашення. Під час формування системи економічної безпеки одним із найбільш важливих видів інформації є структура статутного капіталу. Вимоги щодо розроблення системи захисту контролю кредиторської заборгованості зумовлені використанням на практиці одного з найбільш розповсюджених методів захоплення підприємств без згоди продавця – методу скуповування заборгованостей або методу банкрутства. Сутність його полягає в такому. Кредитор підприємства, заборгованість якого не повертається, викупує інші борги підприємства в сумі, достатній для порушення справи про банкрутство. Отримавши статус основного кредитора, він може призначити зовнішнього керуючого та захопити підприємство. На рівні організації бухгалтерського обліку висувається вимога щодо порядку захисту комерційної таємниці [6, с. 193–194].

Зважаючи на важливість облікової політики, її значення для забезпечення економічної безпеки, її розроблення з акцентом на проблему підтримання економічної безпеки має забезпечувати вирішення таких завдань, як:

- достовірність відображення інформації у фінансовій та інших видах звітності, що є необхідним для всіх груп користувачів, як зовнішніх, так і внутрішніх;

- накопичення достатньої величини коштів для підтримання технічного стану підприємства на високому рівні шляхом вибору оптимальних для різних груп об'єктів необоротних активів методів нарахування амортизації;

- страхування підприємства від небезпек і загроз втрати значної суми коштів (насамперед це ризик неповернення дебіторської заборгованості, неефективний вибір методів оцінки й обліку прак-

тично всіх фінансових інструментів), іншими аналогічними ситуаціями;

- оптимізація системи оподаткування, обраної підприємством, там, де це можливо;

- орієнтація на досягнення бажаних основних показників результативності за всіма основними напрямками діяльності, зокрема щодо фінансових показників;

- рівномірне відображення в обліку доходів і витрат (особлива увага звертається на витрати, величина яких має оцінюватися максимально точно. З цією метою формуються резерви, покликані уточнити величину витрат та ефективно їх розподілити впродовж звітного періоду, але під час створення резервів можливих витрат важливо не допустити зайвого резервування коштів);

- оптимізація внутрішніх бізнес-процесів і використання всіх видів ресурсів, включаючи людські тощо [7, с. 130–131].

Інформацію як сукупність відомостей про внутрішній і зовнішній стан системи управління використовують для оцінки й аналізу економічних явищ і процесів з метою розроблення і прийняття управлінських рішень. Управління діяльністю підприємства – це неперервний процес пізнання стану і потреб розвитку об'єкта управління на основі інформації з подальшим напрацюванням необхідних управлінських рішень. Процес пізнання, незалежно від того, що саме є його об'єктом, визначається як єдність трьох послідовних етапів: спостереження, осмислення інформації (аналіз господарської діяльності), планування діяльності. Кожний із них набуває специфічних форм. Етап спостереження реалізується через систему бухгалтерського обліку, оскільки під час фіксації відомостей у письмовому вигляді створюється специфічний носій інформації – первинний документ. На другому етапі спостереження із невпорядкованої маси відомостей, зафіксованих у первинних документах, формується інформаційна модель об'єкта, адекватна йому тією мірою, яка необхідна і доступна для правильних суджень про його стан і динаміку. На другому етапі процесу пізнання відбувається осмислення інформації, яке, враховуючи специфічні форми й особливості економічного об'єкта, є за суттю аналізом господарської діяльності. Основне завдання аналізу – виявити причинно-наслідкові зв'язки факторів і результативних показників і окреслити прийняття оптимальних управлінських рішень. Третій етап пов'язаний із практичним впливом людини на об'єкт пізнання. Це виявляється в плануванні господарської діяльності й організації виконання окреслених заходів. При цьому використовують висновки економічного аналізу, які базуються на даних бухгалтерського обліку [8, с. 38].

Висновки з проведеного дослідження. Менеджери господарюючого суб'єкта, метою яких є

покращення ведення облікової політики на підприємстві, мають забезпечити удосконалення таких функціональних елементів управління, як облік та аналіз, адже це дасть можливість не тільки відображувати бухгалтерські дані та формувати звітність, а й забезпечувати досягнення стратегічних цілей, відповідний рівень економічної та фінансової безпеки підприємства. Отже, можна дійти висновку, що обліково-аналітичне забезпечення значно впливає на рівень економічної безпеки. Управлінський персонал, удосконалюючи облікову політику, систему оцінювання інформаційних даних (проведення аналізу діяльності), повинен внести зміни організаційного характеру щодо покращення взаємозв'язку цих елементів управління з іншими складниками менеджменту, такими як прогнозування, планування, внутрішній аудит, контроль, оцінювання, мотивація персоналу. Методи ведення бухгалтерського обліку визначаються прийнятою на підприємстві обліковою політикою. Аналіз на базі узагальнених інформаційних даних економічних параметрів фінансово-господарської діяльності надає менеджерам дані щодо доходів та витрат, величини активів та зобов'язань та інших об'єктів, які в сукупності визначають рівень економічної безпеки підприємства. Такий причинно-наслідковий зв'язок доводить те, що обрані управлінським персоналом принципи ведення обліку, деталізація проведення аналізу впливають на безпеку підприємства та прийняття правильних управлінських рішень щодо зниження впливу ризиків, збереження комерційної таємниці тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Попадинець Н. М. Основні чинники забезпечення економічної безпеки України. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2016. Вип. 2. С. 20–23.
2. Немченко В. В. Забезпечення економічної безпеки підприємства / В. В. Немченко. Економіка харчової промисловості. 2012. № 3. С. 10–13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2012_3_3.
3. Гордієнко Н. І. Конспект лекцій з дисципліни «Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки на підприємстві». Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекедова, 2016. 78 с.
4. Фоміна О. В. Принципи управлінського обліку. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 9. С. 392–397. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_9_5
5. Лазаришина І. Д. Принципи економічного аналізу як інструмент забезпечення його якості. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток соціально-економічних систем в геоекономічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування», 11-12 травня 2017 року. Т. : ФОП Паляниця В.А., 2017. С. 96–98.
6. Томашевська І.Л. Облікове забезпечення економічної безпеки операцій з купівлі-продажу підприємств. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2008. № (44). С. 188–197.
7. Гудзенко Н.М., Китайчук Т.Г. Роль обліку в забезпеченні економічної безпеки підприємств. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 3. С. 125–134.
8. Гайдук І.С. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства. Економічний вісник університету. 2016. Вип. 28(1). С. 33–40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2016_28%281.

РОЗДІЛ 9. СТАТИСТИКА

АНАЛІЗ ОБСЯГІВ ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ТОВАРІВ ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ У 2015–2017 РОКАХ

ANALYSIS OF VOLUMES OF EXPORT-IMPORT OF GOODS BY REGIONS OF UKRAINE IN 2015–2017

У статті розглянуто питання аналізу динаміки обсягів експорту-імпорту товарів за регіонами України. Проведено аналіз змін обсягів зовнішньої торгівлі товарами за найбільшими регіонами України окремо з експорту та імпорту. Проаналізовано вплив факторів (як зовнішніх, так і внутрішніх) на соціально-економічний розвиток регіонів загалом та їх місце у зовнішній торгівлі товарами зокрема. Доведено залежність між економічним розвитком регіону та його участю у зовнішньоекономічній діяльності України.

Ключові слова: регіон, соціально-економічний розвиток, експорт, імпорт, зовнішня торгівля, товари, частка, економічне зростання.

В статье рассмотрены вопросы анализа динамики объемов экспорта-импорта товаров по регионам Украины. Проведен анализ изменений объемов внешней торговли товарами за крупнейшими регионами Украины отдельно по экспорту и импорту. Проанализировано влияние факторов (как внешних, так и внутренних) на социально-

экономическое развитие регионов в целом и их место во внешней торговле товарами в частности. Доказана зависимость между экономическим развитием региона и его участием во внешнеэкономической деятельности Украины.

Ключевые слова: регион, социально-экономическое развитие, экспорт, импорт, внешняя торговля, товары, доля, экономический рост.

The article deals with the analysis of the dynamics of volumes of export-import of goods by regions of Ukraine. The analysis of changes in the volumes of foreign trade in goods in the largest regions of Ukraine separately for export and separately for imports. The analysis of the influence of factors (both external and internal) on the socio-economic development of the regions in general and their place in foreign trade in goods in particular. The dependence between economic development of the region and its participation in foreign economic activity of Ukraine is proved.

Key words: region, socio-economic development, export, import, foreign trade, goods, share, economic growth.

УДК: 339.56

Шемчук М.Ю.

аспірантка кафедри статистики ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Постановка проблеми. Основною проблемою дослідження є питання підвищення частки кожного регіону України у зовнішній торгівлі та знаходження шляхів для здійснення зовнішньоекономічної діяльності для малорозвинених регіонів України.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз змін у обсягах експорту-імпорту товарів за регіонами України за 3 роки та визначення факторів, що впливають на ці зміни.

Виходячи з мети, в роботі поставлені такі завдання:

- 1) проаналізувати загальну ситуацію в зовнішній торгівлі товарами України за регіонами;
- 2) оцінити вплив зміни обсягів експорту-імпорту товарів на соціально-економічний розвиток регіонів;
- 3) з'ясувати шляхи покращення соціально-економічного становища малорозвинених регіонів України за допомогою проведення ними зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: Основним джерелом офіційних даних щодо обсягів експорту-імпорту товарів за регіонами України є інформація, яка щомісячно публікується на сайті Державної служби статистики України.

Щодо теоретичного освітлення цього питання в публікаціях, то можна виділити статтю К.С. Брензович «Регіональний вимір зовнішньої торгівлі

послугами України», де визначено загальні особливості розвитку зовнішньої торгівлі послугами України та проведено аналіз абсолютних та відносних показників, що характеризують участь регіонів України у процесах на світовому ринку.

Також цікавою є робота Л.М. Матросової та Л.О. Пруднікової «Аналіз методик оцінки соціально-економічного розвитку регіонів», де розглядаються переваги та недоліки різних наукових методів оцінки показників соціально-економічного розвитку регіону, а також стаття В. Лапшина та В. Кузніченко «Зовнішньоторговельна діяльність регіонів України», в якій проведено багатомірний аналіз стану міжнародної торгівлі в регіонах України. Визначено показник розвитку кожного регіону і проведено їх ранжування. Побудовані нелінійні структури розвитку регіонів, на основі яких можуть бути сформовані кластери регіонів з урахуванням динаміки торговельної та іншої економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. В офіційній статистиці формування сукупності одиниць державного статистичного спостереження щодо зовнішньої торгівлі товарами здійснюється на основі даних митних декларацій.

З метою забезпечення відповідного охоплення одиниць та репрезентативності даних за показниками спостереження протягом звітного року здій-

снюється актуалізація сукупності статистичних одиниць за формами №5-ЗЕЗ «Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходить митного декларування» щомісячно та за формою №14-ЗЕЗ «Звіт про придбання (продаж) товарів для забезпечення життєдіяльності транспортних засобів, потреб пасажирів та членів екіпажу» – щокварталу [8]. Регіональні управління статистики уточнюють інформацію за цими формами та направляють Держстату для актуалізації інформації.

Загалом зовнішня торгівля товарами є основною формою виявлення зовнішньоекономічних зв'язків України та важливим фактором формування і функціонування національної економіки.

Сучасний стан розвитку світової економіки характеризується підвищенням ролі регіонів, що виступають на світовому ринку не тільки як системний елемент національної економіки, але й як повноправний суб'єкт зовнішньоекономічних відносин. Роль того чи іншого регіону в зовнішній торгівлі визначається низкою факторів загальноекономічного та локального характеру. Якщо загальні напрями зовнішньої торгівлі країни та її позиція на глобальному ринку залежить від стратегічних орієнтирів держави (участь у міжнародних торговельних організаціях, стратегія державного сприяння розвитку конкретних галузей), то значення регіонів у реалізації зовнішньої торгівлі залежить також від можливостей території (географічного розташування, конкурентоспроможності підприємств в галузі, що виробляє продукцію на експорт) [2].

В офіційній статистиці починаючи з 2014 року регіональні обсяги експорту-імпорту товарів публікуються без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, міста Севастополя та частини зони проведення антитерористичної організації. Також у цих даних не враховуються не розподілені за регіонами поставки нафти сирової та газу природного.

У загальному обсязі експорту-імпорту товарів в Україні за 2015–2017 роки простежується динаміка, що наведена на рис. 1.

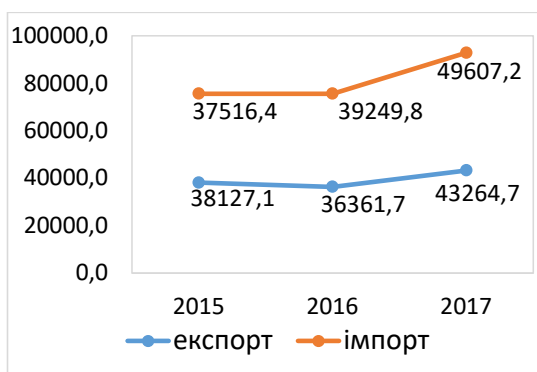


Рис. 1. Динаміка експорту-імпорту товарів в Україні за 2015–2017 рр.

Джерело: власні узагальнення автора за даними [4]

Виходячи з даних, висвітлених на рис. 1, можна сказати, що обсяги експорту товарів у 2016 році порівняно з 2015 роком скоротилися на 4,6%, а у 2017 році порівняно з 2016 р. – зросли на 19,0%. Це можна пояснити більш ефективною зовнішньою політикою в Україні в останні роки та певним збільшенням конкурентоспроможності вітчизняних товарів.

Натомість імпорт у 2016 році порівняно з 2015 роком зріс на 4,6%, а у 2017 році порівняно з 2016 р. – на 26,4%. З цього можна дійти висновку, що економіка України залишається імпортозалежною та не задовольняє свої внутрішні потреби власним виробництвом.

Угода про зону вільної торгівлі відкриває для України значні можливості для розвитку експортно-імпоротної діяльності у регіонах. Міжнародна торгівля є важливою складовою частиною економіки будь-якої держави, яка залежить від внеску та взаємодії всіх регіонів країни. Тому дослідження показників експорту-імпорту товарів в регіонах країни, безперечно, є актуальним [5].

Експорт товарів за регіонами України розподіляється нерівномірно і, відповідно, має непропорційну структуру.

Для наочності наведення даних під час аналізу вибрано області, обсяг експорту та імпорту яких перевищує 1 млрд. дол. США.

З даних, наведених на рис. 2, можна дійти висновку, що найбільшу частку в загальному обсязі експорту України займає місто Київ (22,9% у 2015 році, 23,6% у 2016 році та 22,5% у 2017 році), а найменшу – Вінницька область (2,2% у 2015 році, 2,7% у 2016 році та 2,8% у 2017 році).

У 2017 році порівняно з 2016 роком найбільше зростання обсягів експорту спостерігалось у Запорізькій області – на 30,0% (688,1 млн. дол.) та Полтавській області – на 29,8% (428,5 млн. дол.). Найменше зростання у 2017 році порівняно з 2016 роком спостерігається у Київській області – на 2,5% (43,3 млн. дол.).

Для повної картини зовнішньої торгівлі за регіонами розглянемо імпорт товарів за 2015–2017 роки (рис. 3).

З даних, наведених на рис. 3, можна дійти висновку про те, що імпорт нерівномірно розподілений між регіонами України.

Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту України з наведених областей займає місто Київ – 45,9%, а найменшу – Полтавська область (2,7%).

Щодо зростання обсягів за областями, то найбільше зросли обсяги імпорту до Донецької області – на 83,1% (923,1 млн. дол.), Полтавської області – на 36,4% (307,0 млн. дол.) та Дніпропетровської – на 33,9% (1166,0 млн. дол.), найменше зростання спостерігалось у Харківській області – на 8,7% (129,9 млн. дол.).

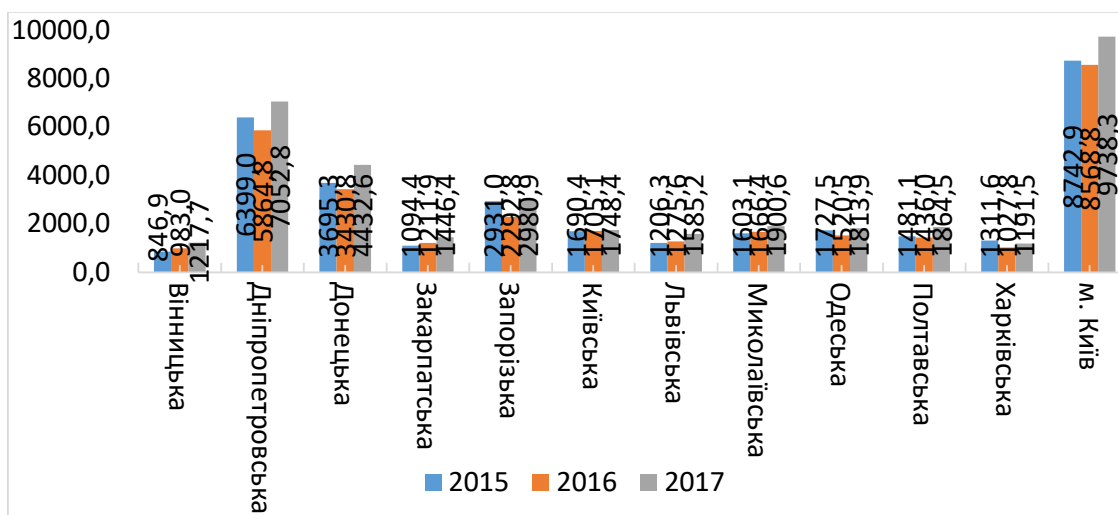


Рис. 2. Динаміка експорту товарів за окремими регіонами України у 2015–2017 рр.

Джерело: власні узагальнення автора за даними [4]

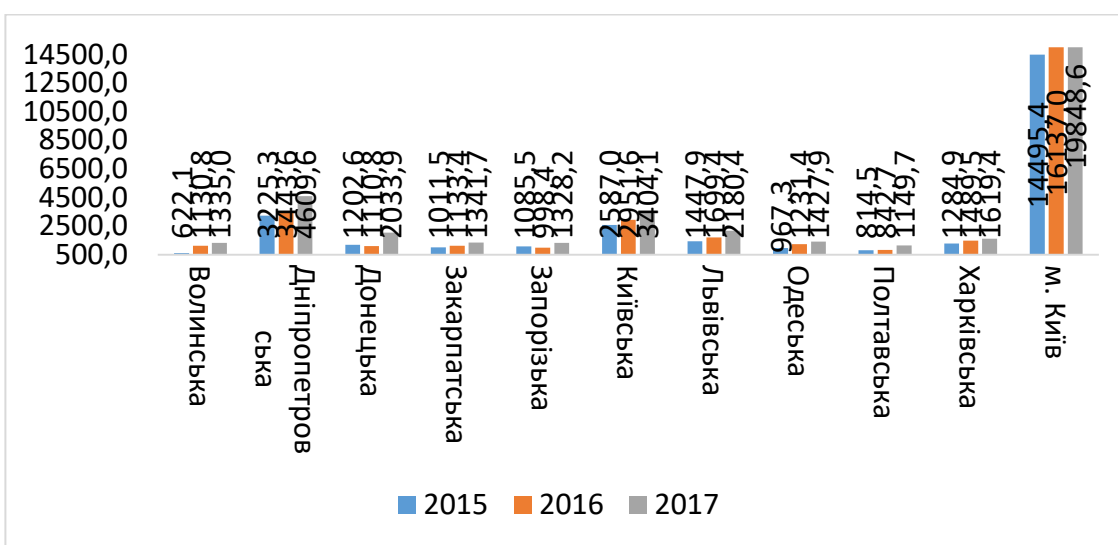


Рис. 3. Динаміка імпорту товарів за окремими регіонами України у 2015–2017 рр.

Джерело: власні узагальнення автора за даними [4]

З цього можна дійти висновків про те, що економіка України залишається імпортозалежною та не може забезпечити себе власним виробництвом.

В загальному підсумку можна сказати, що і в експорті, і в імпорті товарів основне місце належить місту Києву, що можна пояснити великою кількістю промислових підприємств та дрібних торгових точок, найбільшою кількістю населення з усіх регіонів України та розвинутою інфраструктурою.

Висновки з проведеного дослідження. Для ринкових умов важливим завданням є оцінка соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. Для цього розвитку необхідні повні та достовірні дані про соціально-економічний стан регі-

ону, його перспективи, можливості. Без наявності таких даних неможливо розробити стратегію розвитку регіону або подолати диспропорційність його розвитку [1].

Проблемою регіонального аналізу показників зовнішньої торгівлі товарами є те, що джерелом інформації для розрахунку цих показників є тільки офіційні статистичні дані, без урахування «тіньового сектору», що в принципі не дає повної картини здійснюваної діяльності.

Отже, регіональний дисбаланс зовнішньої торгівлі товарами впродовж досліджуваного періоду залишається незмінним.

Загальні обсяги експорту та імпорту товарів у 2017 році порівняно з 2016 роком зростають.

З наведених областей в експорті найбільшу частку займає місто Київ, а найменшу – Вінницька та Харківська області. В імпорті місто Київ залишається лідером, а найменше продукції ввозиться до Полтавської області.

Таке становище міста Києва як в експорті, так і в імпорті можна пояснити тим, що в столиці виробляється багато якісної та високотехнологічної продукції, яка відправляється на експорт, водночас для задоволення внутрішніх потреб продукція імпортується з-за кордону.

Для вирішення проблем диспропорційності розподілу експорту та імпорту між регіонами України доцільно розпочати з перерозподілу фінансових ресурсів від найбагатших регіонів до найбідніших з метою покращення їхнього розвитку та торговельного потенціалу, а також для підсилення виробничих можливостей та збільшення технологічності виробництва.

Щодо даних з експорту та імпорту товарів, то для покращення аналізу є потреба в тому, щоб вхідна інформація містила не тільки офіційні дані, а й реальні дані (з урахуванням тіньового сектору). Необхідно використовувати узагальнюючі показники соціально-економічного розвитку для відображення повної та реальної картини розвитку регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз методик оцінки соціально-економічного розвитку регіонів / Л.М. Матросова, Л.О. Пруднікова // Економічний вісник Донбасу. 2008. № 3. С. 69–72. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2008_3_12

2. Брензович К.С. Регіональний вимір зовнішньої торгівлі послугами України. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/>

3. Далик В.П., Дуляба Н.І. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку/ В.П. Далик, Н.І. Дуляба. Науковий вісник Ужгородського університету – випуск 7 частина 1, 2016 с. 110–113. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/12507/1>

4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Зовнішньоторговельна діяльність регіонів України В. Лапшин, В. Кузнichenko // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 2. С. 54–64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2016_2_7

6. Ключевська А. Зовнішньоторговельні відносини України в контексті вибору її інтеграційного вектора/ А. Ключевська// Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць Випуск 2 (67), 2011 рік с. 185–192. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/25219/16-Kluchevska.pdf?sequence=1>

7. Кущенко ОІ. Статистична оцінка зовнішнього ринку України / О.І. Кущенко// URL: http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/12732/2/Statistical_estimation.pdf

8. Методологічні положення статистики зовнішньої торгівлі України товарами від 07.12.2006 року. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2006/588/metod.htm

9. Поглиблення відносин між Україною та ЄС. Що, чому, як? // за заг. ред. М. Емерсон, В. Мовчан // Центр європейських політичних досліджень, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2016.

10. Регіональна економіка: підручник для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗ. Затверджено МОН / Качан Є. П. К., 2011. 670 с.

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ З ВИРОБНИЦТВА ШОКОЛАДНИХ ЦУКЕРОК ТА ШОКОЛАДУ

MODELING OF THE PRODUCTION STRATEGY OF THE PRODUCTION COMPANY OF CHOCOLATE GRAPE AND CHOCOLATE

У статті розглянуто тенденції та перспективи розвитку ринку кондитерських виробів України. Досліджено сутність виробничої стратегії підприємства. Визначено місце виробничої стратегії у загальній стратегії підприємства. Досліджено чинники, які впливають на формування виробничої стратегії. Висвітлено аспекти застосування економіко-математичних методів та моделей для вирішення задач виробничої стратегії, а також оптимізаційної моделі раціонального використання ресурсів з метою максимізації загальної вартості продукції. Виконано економічну постановку, побудовано економіко-математичну модель оптимального випуску продукції задля максимізації доходу від реалізації продукції компанії з виробництва шоколаду та шоколадних цукерок.

Ключові слова: виробнича стратегія, економіко-математичне моделювання, оптимізаційна модель, раціональне використання ресурсів, оптимізація випуску продукції, максимізація доходу від реалізації продукції.

В статье рассмотрены тенденции и перспективы развития рынка кондитерских изделий Украины. Исследована сущность производственной стратегии предприятия. Определено место производственной стратегии в общей стратегии предприятия. Исследованы факторы, влияющие на формирование производственной стратегии. Освещены аспекты применения экономико-математических методов и моделей для решения задач производственной стратегии, а также оптимизационной

моделі раціонального використання ресурсів з целью максимізації общої стоимости продукции. Выполнена экономическую постановку, построена экономико-математическая модель оптимального выпуска продукции для максимізації дохода от реалізації продукции компании по производству шоколада и шоколадных конфет.

Ключевые слова: производственная стратегия, экономико-математическое моделирование, оптимизационная модель, рациональное использование ресурсов, оптимизация выпуска продукции, максимизация дохода от реализации продукции.

The article considers trends and prospects of the Ukrainian confectionery market development. The essence of the production strategy of the enterprise is investigated. The place of the production strategy in the general strategy of the enterprise is determined. The factors influencing the formation of a production strategy are investigated. The aspects of application of economical-mathematical methods and models for solving problems of the production strategy, as well as optimization model of rational use of resources are presented in order to maximize the total cost of production. The economic formulation and economical-mathematical model of the optimal output are executed in order to maximize the income from sales of chocolate and chocolate candy products.

Key words: production strategy, economic and mathematical modeling, optimization model, rational use of resources, optimization of production, maximization of income from sales of products.

УДК 005.31:519.8

Івашко Л.М.

к. е. н.,

доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Михайлова Д.С.

фахівець компанії "KISS Chocolaterie"

Постановка проблеми. У сучасних умовах виробникам все важче відстоювати свої конкурентні позиції на ринку товарів та послуг. Через те, що реальний сектор економіки сьогодні витісняється посередницькими структурами, а ринок України переповнений порівняно дешевими, хоча й не завжди якісними, імпортними товарами, перед вітчизняними виробниками гостро постає проблема реформування власних виробничих процесів на основі стратегічного управління. Компанії більше, ніж будь-коли раніше, вимагають чітких стратегій діяльності, що виділяють конкурентні переваги, які будуть затребувані ринком, а також описують механізми досягнення таких переваг. Стратегія відіграє роль сполучної ланки між вимогами зовнішнього та внутрішнього середовища, наявністю ресурсів та конкурентними перевагами.

Відомо, що впровадження новітніх виробничих технологій може не вплинути позитивно на результати діяльності підприємства, якщо воно не було здійснено відповідно до певних стратегій. Найвищим пріоритетом в управлінні підприємством, зокрема метою виробничої стратегії, є отримання прибутку та забезпечення високої якості продукції підприємства. Розроблення виробничої стратегії підприємства – це одне з основних завдань планування соціально-економічного розвитку підприємства. Виробництво має бути орієнтоване на повне використання наявних виробничих можливостей для задоволення потреб ринку в продукції, забезпечення високої якості товарів, а також оптимальне використання матеріальних та трудових ресурсів. Застосування економіко-математичного моделювання у страте-

гічному управлінні спрощує процеси прийняття рішень на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аспекти застосування економіко-математичного моделювання для розв'язання задач формування та реалізації стратегічного управління, зокрема виробничої стратегії, досліджували Л.В. Анісімова, А.Б. Аронович, К.А. Багриновський, В.І. Балан, Я.Г. Берсуцький, Л.М. Варава, Ю.Б. Гермейер, В.А. Лагоша, П.М. Павленко, А.Ю. Пасенченко, О.П. Суслів та інші науковці.

Постановка завдання. Метою дослідження є застосування економіко-математичних методів та моделей для вирішення завдань виробничої стратегії; побудова оптимізаційної моделі раціонального використання ресурсів задля максимізації доходу від реалізації продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На сучасному етапі економічного розвитку України підприємства кондитерської промисловості у своїй діяльності основну увагу приділяють задоволенню потреб населення у високоякісних кондитерських виробах, щоб не лише втриматись на ринку, але й досягнути високого рівня ефективності. У зв'язку з цим великого значення набувають проблеми ефективного функціонування підприємства кондитерської промисловості, а також визначення його стратегічних пріоритетів розвитку та прийняття ефективних рішень щодо регулювання цього розвитку.

Згідно з даними аналітиків на українських ринках переважає продукція вітчизняних виробників. Вона привабливіша для українців за співвідношенням ціни та якості. Зарубіжні бренди представлені переважно у сегментах шоколаду та виробів з нього верхнього цінового діапазону [1–3]. Економічна криза, що почалась у 2014 році, вдарила і по шоколадній галузі. Для наших виробників закритися російський експортний ринок, були зупинені підприємства в зоні бойових дій у Донецькій та Луганській областях, знизилось внутрішнє споживання через падіння доходів населення. Крім того, зросли ціни на какао-боби на міжнародному ринку через засуху в Кот-Д'Івуарі у 2015 році, збільшився попит на них в Китаї, Індії та Саудівській Аравії. Всі ці фактори стали причинами скорочення виробництва, яке до 2017 року впало приблизно вдвічі порівняно з 2013 роком [1; 2; 4; 5]. У цих умовах виробники змушені були шукати нові шляхи економічного виживання та розвитку. Були відкриті та продовжують відкриватись нові канали експорту. Якщо в першому півріччі минулого року основними споживачами українського шоколаду були Казахстан, Молдова та Болгарія, то в поточному році до них додалися Великобританія та Австрія. За останній рік найбільше зріс експорт кондитерських виробів з України до Іспанії, Узбекистану та Угорщини (понад 220%), Білорусі, США, ОАЕ та Іраку (близько 170%), Польщі, Болгарії та

Естонії (близько 140%) [3; 5; 6; 7]. Це говорить про визнання якості української шоколадної продукції на просторах Європи, чому сприяли підписання Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС та завершення до 2018 року адаптації національних стандартів якості до європейських [4]. З початку 2018 року українські виробники шоколаду перейшли на європейські стандарти, які не дають змогу використовувати низку шкідливих речовин, наприклад різні замінники какао-масла чи ароматизаторів, а також чітко регламентують необхідну кількість какао в різних сортах шоколаду.

Ринок солодощів в Україні насичений та досить монополізований великими компаніями. Отже, щоб конкурувати, потрібно створити цікавий та унікальний продукт, а не конкурувати з аналогічними продуктами. Щоб зацікавити споживача, потрібно запропонувати йому те, чого він ще не куштував [8].

Українські громадяни люблять шоколадні вироби. На внутрішньому кондитерському ринку продукція з шоколаду займає 28% від його загального обсягу. Аналіз, виконаний компанією "Pro-Consulting", демонструє, що серед сегментів виробів кондитерської промисловості найбільшу частку займають шоколад і шоколадні вироби. У структурі споживання шоколаду в Україні найбільшу частку (30%) займають найдоступніші за ціною вироби з вмістом какао, друге місце посідають шоколадні цукерки (24%) [6]. Їх купують переважно жінки, частіше керуючись спонтанним бажанням спробувати щось смачне, тому виробники цукерок прагнуть привернути увагу цієї категорії споживачів не тільки якістю, але й шляхом розміщення реклами та насиченого оформлення упаковки.

За січень-квітень 2018 року в Україні було вироблено 83,5 тис. т шоколаду та шоколадних цукерок, що на 8,7 тис. т менше, ніж минулого року. Так, минулого року на кожного українця було вироблено 2,16 кг шоколаду та шоколадних цукерок, у 2016 році – 1,95 кг. Причиною такого скорочення є перегляд споживчого кошика населенням внаслідок суттєвого подорожчання цього виду продукції [6]. Знизити собівартість виробництва шоколадних цукерок дуже складно, оскільки основною сировиною для їх виробництва є какао-боби, а вони ростуть в Африці, країнах з погано розвиненими технологіями. Засуха чи затяжний сезон дощів автоматично спричиняє подорожчання сировини, що приводить до підвищення цін. Деякі компанії жертвують якістю, роблячи спробу здешевити продукт, але й попит на такий товар буде меншим, як тільки споживач помітить зміни на гірше, а його довіру повернути складно [6; 7].

Протягом 2013–2017 років немає позитивних зрушень у собівартості шоколадної продукції. До того ж частка матеріальних витрат залишається значно вищою, ніж в середньому по промисло-

вості. Високими є загальні операційні витрати, що робить більшість підприємств неконкурентоспроможною.

Більшість відомих кондитерських компаній не тільки має добре розроблену й прозору стратегію розвитку, але й наполегливо дотримується встановлених параметрів розвитку [9–12]. Це й приводить їх до успіху. Однак навіть за досягнення успіхів заради подальшого існування компанія повинна вдаватися до стратегічного планування. Це має бути не разовим процесом, а постійною діяльністю топ-менеджерів. Використання стратегії як інструмента управління в повсякденній діяльності компанії є необхідною умовою та засобом не лише виживання, але й забезпечення її процвітання.

Однією з найважливіших підсистем корпоративної стратегії є виробнича стратегія. Вона є довгостроковою програмою конкретних дій зі створення та реалізації продукту компанії. Виробнича стратегія спрямована на використання й розвиток усіх виробничих потужностей компанії для досягнення стратегічної конкурентної переваги [13]. Виробнича стратегія, як і стратегія управління персоналом, маркетингова або фінансова стратегія, є комплексом дій, реалізованих на оперативному рівні та спрямованих на досягнення стратегічних цілей організації. Отже, простішим визначенням цієї стратегії є таке: це діяльність з розроблення процесу створення необхідних для споживачів продуктів і послуг та управління ним. Виробнича стратегія спрямована на виробничий процес, точніше його здійснення з максимальною ефективністю [14].

Найважливішими факторами, які впливають на виробничу стратегію підприємства, є ті, що стосуються замовників. Метою будь-якої виробничої діяльності всередині підприємства є управління процесом збільшення цінності продукту так, щоби максимально задовольнити запити споживача.

В ринковій економіці виробнича стратегія цілком і повністю залежить від маркетингової стратегії та стратегії НДПКР, оскільки:

- маркетингова стратегія дає можливість визначити вид необхідного споживачу продукту або послуги в якісному та кількісному аспектах;

- стратегія НДПКР дає унікальну можливість отримати бажаний продукт або послугу за рахунок використання нової технології та (або) матеріалу.

Основою формування виробничих стратегій є продуктові стратегії, тому виробничі стратегії спрямовані переважно на:

- вдосконалення, модернізацію виробництва;
- оптимізацію співвідношення підрозділів інфраструктури підприємства;
- організацію (за необхідності) нового виробництва;
- оптимізацію основного виробництва підприємства [14].

Крім цього, виробнича стратегія взаємозалежна з багатьма факторами зовнішнього середовища організації. Так, рівень виробництва значною мірою впливає на конкурентну позицію фірми, а ринкові фактори – на зміст і характеристики виробничих стратегій.

Основними параметрами, що враховуються під час визначення виробничих стратегій, є обсяги продукції, які мають бути забезпечені в певний стратегічний період; строки вжиття заходів щодо перетворення виробництва й адаптації необхідних інновацій (технологій, устаткування, організаційних нововведень тощо) до реальних умов діяльності підприємства задля забезпечення його функціонування в довгостроковій перспективі; досягнення певного рівня витрат на виробництво [15].

Ефективність виробничої стратегії залежить не тільки від її власного змісту, але й від того, наскільки вона органічно взаємозалежна з іншими функціональними стратегіями. Так, маркетинговий підрозділ організації повинен забезпечувати розробників виробничої стратегії інформацією про попит на ринку на деякий продукт, реалізацію продукту; технологи мають подавати інформацію про нові розробки та зміни на ринку технологій тощо.

Провідними елементами виробничої стратегії є її особливі стратегічні цілі, які логічним чином випливають з міні-стратегії організації. Вибір цілей здійснюється відповідно до найчастіше використовуваних критеріїв, таких як раціональне використання ресурсів, оптимальний випуск продукції, витрати на виробництво продукції, якість виробництва, якість виробничих поставок, відповідність виробництва попиту.

Під час розроблення виробничої стратегії найбільша увага приділяється таким аспектам, як особливість товарних ринків та сегментів ринку, важливість ринків, обсяги продукції, що випускається, стандартизація або орієнтація на індивідуального споживача [14].

До основних засобів завоювання споживачів можна віднести ціни, якість, швидкість і надійність постачань, зростання попиту, лідерство в дизайні, післяпродажне обслуговування тощо.

Вибір продукції пов'язаний з вирішенням таких завдань, як роль запасів ресурсів у виробничому процесі, вибір різних процесів, урахування обмежень та взаємозв'язків процесів, позиціонування процесу.

Для характеристики виробничої стратегії необхідно відзначити низку загальних тенденцій.

1) Загострення конкуренції веде до диференціації ринків, а не до їх зближення, тому адаптація до зростаючої диференціації є одним з основних завдань виробництва. Якщо колись рішення шукали в універсалізації виробництва, то сьогодні альтернативнішою є спеціалізація виробництва відповідно до вимог ринку.

2) Сучасне виробництво перетворюється із системи, що виробляє окремі продукти, на систему, що, крім матеріального продукту, створює широкий комплекс послуг, пов'язаних з практичним споживанням цього продукту. Створювані системи «продукт – сервіс», згідно з оцінкою авторитетних експертів, стануть найближчими роками ключовим фактором бізнес-успіху [13–15].

Ефективність виробничої стратегії будь-якого підприємства безпосередньо залежить від його ресурсного потенціалу, масштабів та структури виробництва, внутрішніх резервів. В умовах динамічності зовнішнього середовища підвищується значення необхідності прийняття оптимальних рішень щодо забезпечення сталого розвитку підприємства, зокрема ефективного використання матеріальних ресурсів. Повне та своєчасне забезпечення підприємства сировиною та матеріалами необхідного асортименту та якості, їх раціональне використання є одними з найважливіших умов виконання планів з виробництва продукції, зниження її собівартості, зростання прибутку й рентабельності.

В умовах фінансової кризи організації потребують об'єктивного оцінювання їх виробничої діяльності, точного прогнозування можливих наслідків кризи, розроблення різних варіантів подальшого розвитку, ефективного використання ресурсів, розрахунку упущеної економічної вигоди, оцінювання резервів. Наукова обґрунтованість прийнятих рішень необхідна для досягнення максимального ефекту в реалізації виробничої стратегії.

Для виявлення внутрішньовиробничих резервів економії та раціонального використання матеріальних ресурсів необхідно вжити таких заходів.

1) Оцінити потребу підприємства в матеріальних ресурсах. Планування витрат, пов'язаних зі споживанням сировини та матеріалів, покупних виробів та напівфабрикатів, здійснюється одночасно з виконанням плану виробництва продукції. Під час розрахунку визначаються всі матеріальні витрати на виробництво й реалізацію продукції, поповнення запасів незавершеного виробництва, напівфабрикатів, інструментів та пристосувань власного виробництва, підготовку й освоєння нових видів продукції та технологічних процесів тощо. На основі норм витрат використовуваних у виробництві матеріальних ресурсів та цін, за якими вони були придбані, визначається величина планових витрат на одиницю продукції у вартісному вираженні. До того ж для оцінювання використовуються ціни, що діють на даний момент, а також з урахуванням прогнозованого рівня інфляції. Важливими факторами є оптимальне використання матеріальних ресурсів у виробництві та раціонально організоване матеріально-технічне постачання.

2) Вивчити якість планів матеріально-технічного забезпечення, проаналізувати їх вико-

нання, перевірити повноту обліку потреби в них та обґрунтованого розміру цієї потреби з огляду на прогресивні норми витрат матеріалів на вироблення окремих виробів. Особливо це необхідно в періоди інфляції та дестабілізації господарських зв'язків між постачальниками та споживачами матеріальних та сировинних ресурсів, коли спостерігається тенденція до отримання зайвих матеріалів, створення наднормативних запасів, зниження ефективності їх використання.

3) Визначити систему чинників, що обумовлюють відхилення фактичних показників використання матеріалів від планових або відповідних показників за попередній період, кількісно виміряти вплив факторів на виявлені відхилення показників. Визначити вплив зміни відпускних цін та структури продукції на матеріаломісткість, а також оцінити зміну рівня матеріальних витрат на окремі види продукції в результаті вжиття заходів, що обумовлюють зміну нормативних витрат матеріальних ресурсів та заміну одного їх виду іншим (впровадження нової техніки, прогресивної технології, механізація та автоматизація виробництва, модернізація обладнання, укомплектування робочих місць спеціальним інвентарем, інструментом та оснащенням, упровадження нових прогресивних видів сировини, матеріалів, палива й заміна неперспективних, підвищення рівня кваліфікації працівників).

4) Оцінити внутрішньовиробничі резерви економії матеріальних ресурсів. Визначення та використання резервів на підприємстві передбачає створення оптимізаційного блоку, що дає змогу обґрунтувати плани випуску продукції з урахуванням раціонального розподілу та ефективного споживання обмежених ресурсів [16; 17].

Постановку та вирішення таких проблем доцільно проводити із застосуванням економіко-математичних моделей. Використання моделей дає змогу краще зрозуміти розмаїття взаємозв'язків та чинників; вивчити функціонування підприємства як системи; обґрунтувати причинно-наслідкові залежності економічної системи; провести дослідження на модельному рівні стратегії управління, зокрема виробничої стратегії, а також оцінити доцільність їх реалізації на практиці; розробити різні варіанти досліджуваної виробничої стратегії в широкому діапазоні вихідних умов та припущень. Наприклад, застосування двоїстих оцінок під час розв'язання оптимізаційних задач управління ресурсами в умовах обмежених ресурсів та необхідності оптимізації дає можливість вибрати оптимальний варіант виробничої програми з огляду на максимум доходу від реалізації продукції, не перебираючи всі варіанти. Визначення раціональних обсягів випуску основних видів продукції для ретроспективного періоду на основі використання оптимізаційної моделі

та їх порівняння зі складеним раніше планом дає змогу не тільки встановити причини відхилень, але й виявити об'єктивно обумовлені резерви ефективнішого споживання матеріальних ресурсів. Для формування оптимальної виробничої стратегії підприємству необхідно обґрунтувати план випуску продукції, збалансований з виробничо-економічними можливостями підприємства, задля встановлення резервів зниження матеріальних ресурсів, а також визначити обґрунтовані розміри їх поставок для управління резервами підприємства та підвищення його конкурентної переваги.

Система обмежень у задачі формування оптимального плану виробництва повинна включати обмеження, що описують виробничі можливості підприємства (обмеження щодо використання наявних запасів ресурсів, виробничих потужностей); заплановані обсяги поставок матеріальних ресурсів; обмеження щодо випуску продукції з урахуванням виробничих можливостей та ємності ринку, завдань зі зростання продуктивності праці, витрат на одиницю товарної продукції згідно з установленими нормативами або відповідно до вимог забезпечення беззбитковості [18]. В економіці оптимізаційні задачі виникають у зв'язку з численністю можливих варіантів функціонування певного економічного об'єкта (наприклад, компанії з виробництва шоколадних цукерок та шоколаду), коли виникає ситуація вибору варіанта, найкращого за деяким правилом, критерієм, який характеризується відповідною цільовою функцією (наприклад, максимізувати дохід від реалізації продукції, мінімізувати витрати, максимізувати обсяг випуску продукції).

Розглянемо одну із задач лінійного програмування, а саме задачу оптимального випуску продукції. Сформулюємо постановку задачі оптимального випуску продукції для максимізації виручки від реалізації виготовленої продукції компанії "KISS Chocolaterie" [19].

Фабрика шоколаду "KISS Chocolaterie" зазвичай напередодні новорічних свят виготовляє 24 види шоколадних цукерок. Ці цукерки продаються як поштучно, так і розфасовані в коробки. Найменування цукерок позначимо через P_j ($j = \overline{1;24}$). Для виготовлення цукерок використовують такі основні види ресурсів S_i ($i = \overline{1;7}$), як вершки тваринні, інвертний цукровий сироп, декстроза, молочний (34%), чорний (56%) та білий шоколад, вершкове масло. Відомі запаси V_i ($i = \overline{1;7}$) основних видів ресурсів. До того ж відомі технологічні коефіцієнти виробництва цукерок, а саме витрати a_{ij} ($i = \overline{1;7}; j = \overline{1;24}$) відсотків i -го виду ресурсів на виготовлення одиниці j -го виду продукції (кожного з 24 видів) (табл. 1) та ціни за одиницю кожного виду цукерок. Також відомі обмеження для обсягів виготовлення кожного виду цукерок відповідно до сезонності попиту щодо асортименту та обсягів

продажів продукції Y_j ($j = \overline{1;24}$). Обсяги виготовлення повинні бути не меншими за надані значення Y_j . Тенденції щодо затрат ресурсів на виготовлення одиниці товару, ціни для кожного з 24 видів цукерок, обсяги запасів основних видів ресурсів, обсяги продажів та асортимент цукерок показані реальні.

Отже, сформулюємо постановку задачі. Фабрикою шоколаду випускається $n=24$ видів шоколадних цукерок P_1, P_2, \dots, P_{24} з $m=7$ основних видів ресурсів S_1, S_2, \dots, S_7 .

Відомі запаси цих основних ресурсів b_1, b_2, \dots, b_7 , а також витрати a_{ij} ($i = \overline{1;7}; j = \overline{1;24}$) одиниць i -го виду ресурсу на виготовлення одиниці j -го виду продукції та ціни C_j реалізації одиниці продукції j -го виду. Також відомі обмеження для обсягів виготовлення кожного з видів цукерок відповідно до сезонності попиту щодо асортименту та обсягів продажів продукції Y_j ($j = \overline{1;24}$). Обсяги виготовлення повинні бути не меншими за задані значення Y_j .

Потрібно визначити, скільки одиниць цукерок кожного виду необхідно випускати фабриці шоколаду, щоб дохід від реалізації всієї цієї продукції був максимальним, тобто потрібно розробити план виготовлення цукерок, який максимізує дохід за умови виконання всіх заданих обмежень.

Ця задача належить до класу задач організації та планування виробництва, які розв'язуються із застосуванням оптимізаційних моделей та методів. Тобто це постановка класичної задачі оптимального випуску продукції. Для її розв'язання використовується метод лінійного програмування.

Складемо економіко-математичну модель задачі таким чином, щоб визначити, скільки одиниць продукції кожного виду необхідно випускати підприємству, використовуючи наявні запаси ресурсів та задовольняючи вимоги щодо обсягів виготовлення цукерок, щоб виручка від реалізації всієї продукції була максимальною.

Введемо такі змінні:

x_j ($j = \overline{1;n}$) – кількість одиниць цукерок j -го виду, яку передбачається випускати: X_1 – цукерки Advocat; X_2 – цукерки Basil; X_3 – цукерки Chili; X_4 – цукерки Cinnamon; X_5 – цукерки Coconut; X_6 – цукерки Coffee; X_7 – цукерки Crispy; X_8 – цукерки Ganache; X_9 – цукерки Ginger; X_{10} – цукерки Heart of gold; X_{11} – цукерки Lemon; X_{12} – цукерки Marzipan Чорний; X_{13} – цукерки Mint; X_{14} – цукерки Nutty; X_{15} – цукерки Praline; X_{16} – цукерки Raisin; X_{17} – цукерки Sesame; X_{18} – цукерки Strawberry; X_{19} – цукерки Toffee; X_{20} – цукерки Truffle Airy Chip; X_{21} – цукерки Truffle Coko; X_{22} – цукерки Truffle Whisky; X_{23} – цукерки Vanilla Чорний; X_{24} – цукерки Апельсинові палички.

Тоді $c_j \cdot x_j$ – це вартість цукерок j -го виду, що випускаються; $Z = c_1 x_1 + c_2 x_2 + \dots + c_n x_n$ – вартість усіх видів цукерок, що випускаються, тобто цільова функція задачі; $a_{i1} x_1 + a_{i2} x_2 + \dots + a_{in} x_n$ –

інвертного цукрового сиропу, 5 кг декстрази, 195 кг молочного (34%), 365 кг чорного (56%) та 130 кг білого шоколаду, 20 кг вершкового масла. У загальному вигляді ці обмеження запишуться так:

$$a_{i1}x_1 + a_{i2}x_2 + \dots + a_{i24}x_{24} \leq b_i. \quad (3)$$

Стосовно використання кожного виду ресурсів (г) отримаємо такі нерівності.

Щодо вершків:

$$\begin{aligned} & a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + a_{13}x_3 + a_{14}x_4 + a_{15}x_5 + \\ & + a_{16}x_6 + a_{17}x_7 + a_{18}x_8 + a_{19}x_9 + a_{1(10)}x_{10} + a_{1(11)}x_{11} + \\ & + a_{1(12)}x_{12} + a_{1(13)}x_{13} + a_{1(14)}x_{14} + a_{1(15)}x_{15} + a_{1(16)}x_{16} + \\ & + a_{1(17)}x_{17} + a_{1(18)}x_{18} + a_{1(19)}x_{19} + a_{1(20)}x_{20} + \\ & + a_{1(21)}x_{21} + a_{1(22)}x_{22} + a_{1(23)}x_{23} + \\ & + a_{1(24)}x_{24} \leq 234000; \end{aligned} \quad (4)$$

щодо інвертного цукрового сиропу:

$$\begin{aligned} & a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + a_{23}x_3 + a_{24}x_4 + a_{25}x_5 + \\ & + a_{26}x_6 + a_{27}x_7 + a_{28}x_8 + a_{29}x_9 + a_{2(10)}x_{10} + a_{2(11)}x_{11} + \\ & + a_{2(12)}x_{12} + a_{2(13)}x_{13} + a_{2(14)}x_{14} + a_{2(15)}x_{15} + a_{2(16)}x_{16} + \\ & + a_{2(17)}x_{17} + a_{2(18)}x_{18} + a_{2(19)}x_{19} + a_{2(20)}x_{20} + \\ & + a_{2(21)}x_{21} + a_{2(22)}x_{22} + a_{2(23)}x_{23} + \\ & + a_{2(24)}x_{24} \leq 112000; \end{aligned} \quad (5)$$

щодо декстрази:

$$\begin{aligned} & a_{31}x_1 + a_{32}x_2 + a_{33}x_3 + a_{34}x_4 + a_{35}x_5 + \\ & + a_{36}x_6 + a_{37}x_7 + a_{38}x_8 + a_{39}x_9 + a_{3(10)}x_{10} + a_{3(11)}x_{11} + \\ & + a_{3(12)}x_{12} + a_{3(13)}x_{13} + a_{3(14)}x_{14} + a_{3(15)}x_{15} + a_{3(16)}x_{16} + \\ & + a_{3(17)}x_{17} + a_{3(18)}x_{18} + a_{3(19)}x_{19} + a_{3(20)}x_{20} + \\ & + a_{3(21)}x_{21} + a_{3(22)}x_{22} + a_{3(23)}x_{23} + \\ & + a_{3(24)}x_{24} \leq 5000; \end{aligned} \quad (6)$$

щодо молочного шоколаду (34%):

$$\begin{aligned} & a_{41}x_1 + a_{42}x_2 + a_{43}x_3 + a_{44}x_4 + a_{45}x_5 + \\ & + a_{46}x_6 + a_{47}x_7 + a_{48}x_8 + a_{49}x_9 + a_{4(10)}x_{10} + a_{4(11)}x_{11} + \\ & + a_{4(12)}x_{12} + a_{4(13)}x_{13} + a_{4(14)}x_{14} + a_{4(15)}x_{15} + a_{4(16)}x_{16} + \\ & + a_{4(17)}x_{17} + a_{4(18)}x_{18} + a_{4(19)}x_{19} + a_{4(20)}x_{20} + \\ & + a_{4(21)}x_{21} + a_{4(22)}x_{22} + a_{4(23)}x_{23} + \\ & + a_{4(24)}x_{24} \leq 195000; \end{aligned} \quad (7)$$

щодо чорного шоколаду:

$$\begin{aligned} & a_{51}x_1 + a_{52}x_2 + a_{53}x_3 + a_{54}x_4 + a_{55}x_5 + \\ & + a_{56}x_6 + a_{57}x_7 + a_{58}x_8 + a_{59}x_9 + a_{5(10)}x_{10} + a_{5(11)}x_{11} + \\ & + a_{5(12)}x_{12} + a_{5(13)}x_{13} + a_{5(14)}x_{14} + a_{5(15)}x_{15} + a_{5(16)}x_{16} + \\ & + a_{5(17)}x_{17} + a_{5(18)}x_{18} + a_{5(19)}x_{19} + a_{5(20)}x_{20} + \\ & + a_{5(21)}x_{21} + a_{5(22)}x_{22} + a_{5(23)}x_{23} + \\ & + a_{5(24)}x_{24} \leq 365000; \end{aligned} \quad (8)$$

щодо вершкового масла:

$$\begin{aligned} & a_{61}x_1 + a_{62}x_2 + a_{63}x_3 + a_{64}x_4 + a_{65}x_5 + \\ & + a_{66}x_6 + a_{67}x_7 + a_{68}x_8 + a_{69}x_9 + a_{6(10)}x_{10} + a_{6(11)}x_{11} + \\ & + a_{6(12)}x_{12} + a_{6(13)}x_{13} + a_{6(14)}x_{14} + a_{6(15)}x_{15} + a_{6(16)}x_{16} + \\ & + a_{6(17)}x_{17} + a_{6(18)}x_{18} + a_{6(19)}x_{19} + a_{6(20)}x_{20} + \\ & + a_{6(21)}x_{21} + a_{6(22)}x_{22} + a_{6(23)}x_{23} + \\ & + a_{6(24)}x_{24} \leq 20000; \end{aligned} \quad (9)$$

щодо білого шоколаду:

$$\begin{aligned} & a_{71}x_1 + a_{72}x_2 + a_{73}x_3 + a_{74}x_4 + a_{75}x_5 + \\ & + a_{76}x_6 + a_{77}x_7 + a_{78}x_8 + a_{79}x_9 + a_{7(10)}x_{10} + a_{7(11)}x_{11} + \\ & + a_{7(12)}x_{12} + a_{7(13)}x_{13} + a_{7(14)}x_{14} + a_{7(15)}x_{15} + a_{7(16)}x_{16} + \\ & + a_{7(17)}x_{17} + a_{7(18)}x_{18} + a_{7(19)}x_{19} + a_{7(20)}x_{20} + \\ & + a_{7(21)}x_{21} + a_{7(22)}x_{22} + a_{7(23)}x_{23} + \\ & + a_{7(24)}x_{24} \leq 130000. \end{aligned} \quad (10)$$

Також потрібно нагадати про обмеження, що обсяги виготовлення кожного з 24 товарів ($X_1 - X_{24}$) повинні бути не меншими за заявлені в плані:

$$x_i \geq y_i. \quad (11)$$

Напишемо обмеження для кожного виду цукерок:

$$\begin{aligned} & x_1 \geq 268; x_2 \geq 136; x_3 \geq 255; x_4 \geq 132; \\ & x_5 \geq 131; x_6 \geq 269; x_7 \geq 331; x_8 \geq 240; \\ & x_9 \geq 100; x_{10} \geq 373; x_{11} \geq 295; x_{12} \geq 335; \\ & x_{13} \geq 171; x_{14} \geq 187; x_{15} \geq 217; x_{16} \geq 152; \\ & x_{17} \geq 186; x_{18} \geq 340; x_{19} \geq 165; x_{20} \geq 237; \\ & x_{21} \geq 116; x_{22} \geq 151; x_{23} \geq 207; x_{24} \geq 230. \end{aligned} \quad (12)$$

Отже, економіко-математична модель задачі максимізації виручки від реалізації виготовленої продукції компанії "KISS Chocolaterie" представлена формулами (2–12).

Висновки з проведеного дослідження.

Застосування економіко-математичних моделей у процесі прийняття рішень дає змогу провести дослідження на модельному рівні виробничої стратегії та оцінити доцільність її реалізації на практиці; розробити різні варіанти досліджуваної виробничої стратегії в широкому діапазоні вихідних умов та припущень; краще вивчити функціонування компанії як економічної системи, а саме зрозуміти розмаїття взаємозв'язків та чинників; обґрунтувати причинно-наслідкові зв'язки.

Практична значущість роботи полягає в тому, що проведене дослідження, спрямоване на підвищення ефективності виробничої стратегії кондитерських підприємств з виготовлення шоколаду та шоколадних цукерок, також може бути використане в практиці роботи підприємств інших галузей промисловості, а також подальших дослідженнях проблем організації та планування виробничої діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз ринку кондитерських виробів України. 2017. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-konditerskih-izdelij-ukrainy-2017-god-1>.
2. Огляд кондитерського ринку за 2012 рік. URL: http://rurik.com.ua/documents/research/Confect_2012_review.pdf.
3. ТОП-експортерів і тренди торгівлі солодощами. Agronews: головні аграрні новини. URL: <https://agronews.ua/node/85173>.
4. Новий етап солодкого життя: аналіз ринку шоколадних кондитерських виробів в Україні. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/novyj-etap-sladkoj-zhizni-analiz-rynka-shokoladnyh-konditerskih-izdelij-v-ukraine>.
5. Аналіз ринку кондитерських виробів України. 2018. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-konditerskih-izdelij-ukrainy-2018-god-1>.
6. Елементи солодкого життя: особливості українського ринку кондитерських виробів. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/elementy-sladkoj-zhizni-osobennosti-ukrainskogo-rynka-konditerskih-izdelij>.

7. В Україні скоротилося виробництво шоколаду. Agronews: головні аграрні новини. URL: <https://agronews.ua/node/66269>.
8. Гладченко М.І. Made in Lviv. Фабрика, яка дивує своїми цукерками. Твоє місто. URL: http://tvoemisto.tv/exclusive/made_in_lviv_fabryka_yaka_dyvuie_svoimy_tsukerkamy_91326.html.
9. Roshen. URL: <https://www.roshen.com/?ntvduo=true>.
10. Світоч. URL: <https://www.nestle.ua/brands/pastry/svitoch>.
11. АВК. URL: <http://www.avk.ua/ua/uk>.
12. Milka. URL: <https://www.milka.com>.
13. Стратегія підприємства: функціональні стратегії підприємства. URL: http://bookwu.net/book_strategiya-predpriyatiya_806/27_lekciya-9-funkcionalnye-strategii-predprinimatelstva.
14. Стратегія підприємства: виробнича стратегія. URL: http://bookwu.net/book_strategiya-predpriyatiya_806/30_4.-proizvodstvennaya-strategiya.
15. Варава Л.М., Варава А.А. Моделювання виробничої стратегії на сучасному гірничодобувному підприємстві. Економіка промисловості. 2009. № 1. С. 81–85. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2009_1_13.
16. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы. 4-е изд. Санкт-Петербург: Специальная литература, 2003. 958 с. URL: <https://www.twirpx.com/look/34932>.
17. Довбня С.Б. Стратегія підприємства: навч. посіб. Дніпропетровськ: НМетаАУ, 2011. 71 с.
18. Багриновский К.А. и др. Система моделей в народнохозяйственном планировании социалистических стран: теорет.-методол. основы и опыт построения / отв. ред. Н.П. Федоренко, А.Г. Гранберг. Новосибирск: Наука., Сиб. отделение, 1990. 316 с.
19. KISS Chocolaterie. URL: <http://kisschocolaterie.com>.

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються

однаковими джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5500 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3500 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 35
Частина 2

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 22,05. Ум. друк. арк. 23,72.

Підписано до друку 28.12.2018. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Сегедська 18, каб. 422, м. Одеса, Україна, 65009

E-mail: info@iei.od.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.