

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 23. Issue 4(69). 2018 Том 23. Випуск 4(69). 2018
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL
UNIVERSITY
HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published twelve times a year
Series founded in July, 2006

Volume 23. Issue 4(69). 2018

Odesa
2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 12 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 23. Випуск 4(69). 2018

Одеса
2018

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*головний редактор*), **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук. (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук, **Ю. Ф. Ваксман**, д-р фіз.-мат. наук, **В. В. Глебов**, канд. іст. наук, **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук, **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук, **В. В. Заморов**, канд. біол. наук, **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук, **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій, **В. С. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук, **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук, **В. В. Менчук**, канд. хім. наук, **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки, **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук, **В. І. Труба**, д-р юрид. наук, **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук, **О. В. Чайковський**, канд. філос. наук, **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук, **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук, (*науковий редактор*), **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **А. Г. Ахلامов**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Е. А. Кузнєцов**, д-р екон. наук, **Є. І. Масленніков**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Побережець**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, доктор філософії в галузі економіки (Центральний університет фінансів і економіки (Китай)), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний секретар*).

Editorial board of the journal:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **O. V. Chaikovskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **L. M. Alekseienco**, **A. G. Ahlamov**, **V. D. Bazylevich**, **E. A. Kuznetsov**, **E. I. Maslennikov**, **V. M. Melnyk**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Poberezhets**, **O. V. Sadchenko**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **I. A. Lomachynska**.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

БІЛЕНКО Ю. І. МАКРОЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ.....	7
ЛАПЧУК Б. Ю. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ НЕОФІЦІЙНОЇ ДОЛАРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	11
RODIONOVA T. A., YANKO Y. O. FUNDAMENTALS OF BANKING STABILITY	16
ЧУЖИКОВ А. В. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА МЕДИЧНИХ СИСТЕМ.....	21
ШУПРУДЬКО Н. В. ПРАГМАТИЗМ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	25

РОЗДІЛ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ЄРФОРТ І. Ю., ЄРФОРТ Ю. О. ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄС ТА УКРАЇНИ	30
КОНОНОВА І. В. ВИЯВЛЕННЯ ІМПУЛЬСІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	36
МІЩУК Є. В. ВІД БЕЗПЕЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ДО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ: ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ.....	41
СЕНИШИН О. С., КУНДИЦЬКИЙ О. О. ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В УКРАЇНІ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДИКИ SWOT-АНАЛІЗУ	46

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

БУГЕРА К. В. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	53
ДЕРЖАВСЬКА А. В., КРУШ П. В. НАПРЯМИ, ЧИННИКИ ТА ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	56
КНЯЗЄВА О. А., КИШИНЕЦЬ Б. А. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	60
ПРОСКУРНІНА Н. В. ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	65
РОМАНИЧ І. Б. КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОШТОВО-ЛОГІСТИЧНОЇ КОМПАНІЇ.....	72
СМАЧИЛО В. В. КОНЦЕПЦІЯ СИНЕРГІЇ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ.....	77
ШАМІН М. В. ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	82
ШЕВЧЕНКО А. В., РУБАН І. В. СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ПРОЦЕСОМ ПРОСУВАННЯ ПЕРІОДИЧНИХ ВИДАНЬ.....	87

РОЗДІЛ 4**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

ПРОКОФ'ЄВА Г. С.

ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	91
---	----

РОЗДІЛ 5**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

ГАРВАТ О. А.

АУДИТ ПРЕМІЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ.....	97
--	----

ГНАТЮК Т. О.

ПОЛІТИКА ІНТЕГРАЦІЇ БІЖЕНЦІВ В УКРАЇНІ: НОВІ ВИКЛИКИ, СТАРІ ПРОБЛЕМИ.....	101
---	-----

РОЗДІЛ 6**ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

ЗАВОРА Т. М., ПЕРЕТЯТА М. Л.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	106
---	-----

КОНЄВА Т. А.

ВАРІАНТИ ПОЛІТИК ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ МАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	111
---	-----

ВАРІАНТИ ПОЛІТИК ФІНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ МАТЕРІАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ.....	117
--	-----

ПИСЬМЕННА Т. В.

НЕОБХІДНІСТЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ ВАЖЛИВОСТІ ЙОГО ОБ'ЄКТІВ.....	118
---	-----

ПОГОРЕЛЕНКО Н. П., ЮСКОВИЧ В. В.

ДІАГНОСТИКА СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА ОСНОВІ КЛАСИЧНИХ КІЛЬКІСНИХ МОДЕЛЕЙ.....	122
---	-----

САДОВЕНКО М. М., ЧЕПА А. О.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	127
---	-----

РОЗДІЛ 7**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

КУЗНЕЦОВА С. О., БОРИСЕНКО А. О.

РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ У ФОРМАТІ XBRL.....	131
---	-----

ПРИЙМАК Н. В.

ОЗНАКИ КЛАСИФІКАЦІЇ КРЕДИТІВ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	136
--	-----

РОЗМИСЛОВ О. М., МАРТИНОВ А. А.

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	141
---	-----

РОЗДІЛ 8**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

СЕРСЬКИХ Н. С.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ПОСЛУГ.....	147
--	-----

НАШІ АВТОРИ.....	151
------------------	-----

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.72

Біленко Ю. І.

Львівський національний університет імені Івана Франка

МАКРОЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в українську економіку за період 1996–2016 рр. За допомогою множинної лінійної регресії здійснено економетричне оцінювання впливу макроекономічних та інституційних показників на притік іноземних інвестицій в умовах економічного зростання та валютно-фінансової кризи. Доведено переважання прямих іноземних інвестицій горизонтального типу в українській економіці.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, українська економіка, економічне зростання, заробітна плата, валютний курс, економічні реформи, лінійна регресія.

Постановка проблеми. Прямі іноземні інвестиції – найбільш важлива фінансова інновація, яка впливає на економічний розвиток України в постсоціалістичний період. Відсутність у достатній кількості фінансових та технологічних ресурсів для внутрішнього інвестування спонукала до відкриття українського ринку капіталів для прямих іноземних інвестицій, визначення механізму впливу ПІІ на економічне зростання в Україні та пояснення структурних зсувів у цьому процесі за роки економічного реформування.

Вигоди від прямих іноземних інвестицій для країни-реципієнта полягають у тому, що такого виду іноземний капітал розглядається як привабливе джерело неборгового фінансового ресурсу для покриття дефіциту рахунку поточних операцій платіжного балансу держави, формування технологічного нового виробничого апарату української економіки, якості споживчих товарів, а також може служити індикатором кредитної довіри міжнародного співтовариства та сталого розвитку процесу економічних реформ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці розроблено низку теорій щодо пояснення рівня та структури потоків прямих іноземних інвестицій, зокрема еkleктична парадигма ПІІ Дж. Даннінга [3].

Компанія ухвалює рішення про здійснення прямої інвестиції за кордоном за наявності трьох таких умов:

- специфічні конкурентні переваги (переваги власності) від створення власного виробництва мають переважати витрати на його розгортання за кордоном (ownership specific advantages);

- країна-реципієнт має приваблювати інвестора своїми перевагами розміщення (location specific variables);

- самостійна реалізація цих двох переваг має бути для інвестора більш вигідною, ніж їх використання через місцеві підприємства (наприклад, шляхом надання їм відповідних ліцензій), тобто має існувати перевага інтерналізації (internalization incentive advantages). Інтерналізація часто відбувається з причин заощадження коштів [1].

Це пояснення стало відомим під назвою правила OLI. Перша та третя умови пояснюють здійснення

ПІІ специфічними характеристиками та конкурентоспроможністю окремої компанії. Друга умова прив'язує корпоративну глобалізацію до географічного чинника й ураховує особливості макроекономічного середовища, в якому діє компанія.

У науковій літературі існує кілька традиційних детермінант залучення прямих іноземних інвестицій, пов'язаних із пошуками зростаючого ринку, природних ресурсів, ефективності. Перші вкладають кошти до країни з великим і швидко зростаючим внутрішнім ринком, тому що великий розмір ринку сприяє збільшенню попиту на продукцію та послуги, що пропонують іноземні інвестори. Крім того, великий і динамічний внутрішній ринок може стати джерелом конкурентної переваги, оскільки дає змогу отримати ефект масштабу.

Торговий та інвестиційний режими, «відкритість» приймаючої країни для зовнішньої торгівлі, а також адекватність сучасним ринковим умовам базової інфраструктури є найважливішими детермінантами ПІІ в перехідних економіках [3; 6; 7]. Приймаючі країни, які забезпечують проведення сприятливої державної політики щодо прямих іноземних інвестицій і зовнішніх економічних зв'язків, як очікується, отримають найбільшу користь від світового виробництва і торгівлі, і, таким чином, ці країни стануть значно привабливішими для іноземних інвесторів; окрім того, іноземний інвестор віддає перевагу приймаючим країнам із добре розвинутою інфраструктурою, що дасть змогу полегшити комунікації, транспортування і розподіл праці. В умовах відкритої економіки простіше імпортувати сировину або товари виробничого призначення, які необхідні для інвестицій, а також для експорту готової продукції.

Пряме іноземне інвестування можна здійснювати у формі горизонтальних та вертикальних інвестицій: горизонтальні інвестиції передбачають, що головними мотивами їх здійснення є обсяги ринку країни-реципієнта, купівельна спроможність та преференції споживачів, а також відкритість економіки держав; за вертикальних інвестицій компанії намагаються отримати переваги від різниці у цінах на чинники виробництва, наявності багатих природних ресурсів, а також ефекту мас-

штабу та високого рівня урбанізації. Вертикальні інвестиції визначаються як експортоорієнтовані.

Рівень валового внутрішнього продукту за паритетом купівельної спроможності може слугувати основним двигуном горизонтальної форми прямих іноземних інвестицій. Низькі значення показника відкритості економіки як частки експортно-імпортних операцій до ВВП можуть свідчити про високий рівень протекціонізму, що є основою для залучення прямих іноземних інвестицій, а вищі рівні цього показника засвідчують, що країна більше інтегрована у світовий ринок й є ознакою більшої конкурентоздатності, що також є важливим для залучення іноземних інвесторів. Детермінанти, пов'язані з вертикальними прямими іноземними інвестиціями, включають у себе показники людського капіталу (зокрема, кількість студентів, які навчаються в університетах, або частка працівників із вищою освітою чи середня кількість років навчання зайнятого населення), які свідчать про якісний рівень робочої сили, а також їх спроможність виготовляти середньо- та високотехнологічні товари. Низька відносна вартість робочої сили та наявність на ринку високоосвічених і кваліфікованих кадрів повинні заохочувати приплив ПІІ за рівності всіх інших умов. Також на залучення прямих іноземних інвестицій впливають комунікаційна та транспортна інфраструктура, ринкова структура (рівень монополізації), інфляція, політична нестабільність.

Іноземне фінансування може забезпечити ефективність приватизаційних процесів, а також подолати розрив між приватними заощадженнями та інвестиціями, який виникає в умовах високої інфляції та девальвації національної валюти.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Притік прямих іноземних інвестицій створює умови для поштовху економіки на нові технологічні рейки та забезпечення сталого економічного зростання. В Україні прямі іноземні інвестиції зосередилися а не на реальному секторі економіки, а особливо на створенні новітніх підприємств у машинобудівній, електронній та електротехнічній галузях, а переважно на оптовій та роздрібній торгівлі та банківському секторі, що реально спричинило значну макроекономічну нестабільність після кризи 2008 р.

Мета статті полягає у макроекономічному моделюванні впливу притоку прямих іноземних інвестицій на розвиток української економіки в 1996–2016 рр., дослідженні періодів до і після фінансових криз з урахуванням певних інституційних показників, великої та малої приватизації, якості управління та реструктуризації підприємств, лібералізації торговельного та валютного режимів на основі статистичного та економетричного оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прямі іноземні інвестиції почали надходити в українську економіку починаючи з 1992 р. та до 1996 р. не перевищували 150–200 млн. доларів США на рік. До валютно-фінансової кризи 1998 р. запас капіталу, сформованого на основі прямих іноземних інвестицій, становив усього 54 долари США на душу населення, коли в найбільш просунутих економіках Польщі та Угорщини він становив 724 та 2 673 долари США на душу населення відповідно.

Після відновлення економічного зростання у 2000 р. темпи зростання ПІІ зросли дуже суттєво та напередодні валютно-фінансової кризи 2008 р. перевищували 400 доларів США на душу населення та 1 000 доларів США в 2013 р. [2].

У нашому дослідженні ми вибрали певні детермінанти прямих іноземних інвестицій, які доступні у статистичних базах та враховують особливості функціонування в умовах перехідної економіки.

Вибір розміщення інвестицій зумовлений очікуваним прибутком, який пов'язаний з особливостями даної місцевості. Загалом прибутковість ПІІ забезпечується різноманітними специфічними чинниками даної країни. Наприклад, інвестори, які шукають нові ринки збуту, можуть бути заохочені до вкладення коштів у країни з великим та швидко зростаючим внутрішнім ринком. Країна, яка багата на природні ресурси, а також із низькими витратами на робочу силу, може зацікавити інвесторів, орієнтованих на пошук додаткових ресурсів. Ті ж інвестори, які зацікавлені у підвищенні ефективності, будуть шукати країни, які географічно близькі до країни-донора, щоб зеконотити на транспортних витратах. Отже, традиційними мотивами залучення ПІІ можна вважати величину ринку, темпи його зростання та витрати на робочу силу.

Величина ринку у поєднанні з перспективою його зростання є важливими мотивуючими чинниками, які позитивно впливають на обсяги притоку ПІІ. По-перше, значний обсяг ринку сприяє зростанню попиту на товари та послуги, які пропонують іноземні інвестори. По-друге, великий та динамічний внутрішній ринок може стати основою формування порівняльної переваги країни, тому що дає змогу отримати всі вигоди від ефекту масштабу, а також рівень транзакційних витрат нижчий у країнах із вищим рівнем економічного розвитку. Горизонтальні прямі іноземні інвестиції пов'язані з пошуком нових ринків збуту. ВВП на душу населення служить у нашій моделі індикатором величини ринку, а темп зростання реального ВВП (Growth) – показником привабливості внутрішнього ринку.

Наявність дешевої робочої сили є фундаментальними мотивом для вертикальних ПІІ. Компанії з метою отримати вигоду від низьких витрат на робочу силу частину виробництва переміщують за кордон. Отже, квартальні показники середньої заробітної плати в економіці (WAGE) будуть використовуватися в нашій моделі як індикатор витрат на робочу силу. Порівняно нижчі затрати на робочу силу та високий рівень освіченості, професійності сприяють залученню ПІІ.

Торговельний та інвестиційний режими, відкритість економіки до міжнародної торгівлі та відповідність міжнародним стандартам базової інфраструктури можуть слугувати одними з найважливіших детермінант ПІІ в перехідних економіках. Країна-реципієнт, яка має сприятливу державну політику щодо ПІІ та значні зовнішньоекономічні відносини, отримає вигоди від глобальних виробничих та торговельних ланцюгів та стане привабливою для інвесторів. Звичайно, інвестор віддасть перевагу країні з доброю інфраструктурою, яка забезпечує високу якість комунікаційних, транспортних послуг і роздрібних мереж. Зменшення обмежень імпорту, а також заборона оподаткування експорту сприяють більшому залученню ПІІ. Таким чином, такий традиційний чинник залучення іноземних інвестицій, як високий рівень протекціонізму, може змінитися з позитивного на негативний вплив на притік ПІІ. У відкритій економіці легше імпортувати сировину, а також інвестиційні товари та експортувати готові вироби. Відкритість економіки (Openness) будемо вимірювати у нашій моделі як

суму експорту та імпорту, поділену на два. Очікуємо, що цей показник позитивно впливає на інвестиції в Україні, які переважно орієнтовані на обсяги ринку та наявні ресурси.

Ще однією незалежною змінною ми вибрали курс національної валюти. Валютний курс впливає на потоки ПІІ, тому що стосується грошових потоків компанії, очікуваної прибутковості та привабливості вітчизняних фінансових активів для іноземних інвесторів. Валютний курс у динамічному вимірі, певним чином, служить індикатором макроекономічної стабільності в країні. У багатьох емпіричних моделях доводиться, що висока волатильність валютного курсу негативно впливає на обсяги притоку ПІІ.

Базова модель для дослідження така:

$$\ln FDI = f(\ln GDP, Wage, Openness, Growth, ER) \quad (1)$$

Специфікація змінних моделей така: $\ln FDI$ – натуральний логарифм прямих іноземних інвестицій (ПІІ), витрати на оплату праці $Wage$ представлені абсолютними значеннями в доларах США, відкритість до зовнішньої торгівлі (відношення суми експорту та імпорту до ВВП, поділене на два) $Openness$, зростання внутрішнього ринку через зростання реального ВВП ($Growth$) і обмінний курс (ER). Дані для змінних складаються з щоквартальних джерел Національного банку України та Державного комітету статистики [2] за період 1996–2016 рр. та бази даних ОЕСР(ОЕСД) кварталних даних прямих іноземних інвестицій.

Таблиця 1

Макроекономічні детермінанти прямих іноземних інвестицій в Україні в 1996–2016 рр.

Незалежні змінні	Залежна змінна $\ln FDI$			
	1996–2016 рр.	1996–2008 рр.	2000–2008 рр.	2009–2016 рр.
Exchange rate	19,602 (36,866)	18,970 (33,049)	24,232 (7,331)	20,276 (28,000)
Openness	-0,174 (-2,313)*	-0,117 (-1,353)	-0,054 (-0,451)	-0,257 (-2,537)
Growth	0,243 (3,899)	0,278 (2,891)	0,056 (0,586)	0,200 (2,570)
Wage	0,717 (10,022)	0,758 (8,906)	0,760 (5,904)	0,675 (7,260)
Exchange rate (level)	0,137 (2,324)	0,007 (0,066)	-0,180 (-1,686)	0,079 (1,060)
Adjusted R ²	0,77	0,83	0,80	0,72
Критерій Фішера	62,7	58,09	32,6	41,39
Кількість спостережень	84	52	36	32

*У дужках t-statistics.

Джерело: розрахунки автора

У табл. 1 підсумовано результати декількох лінійних регресій, де залежною змінною є натуральний логарифм ПІІ та незалежні змінні: відкритість, обмінний курс (рівень), темп зростання ВВП, заробітна плата.

У нашій моделі ми визначили вплив макроекономічних показників на залучення прямих іноземних інвестицій в українську економіку. Зокрема, виділено чотири часові періоди: весь період (1996–2016 рр.); період із 1996 р. до світової валютно-фінансової кризи 2008 р.; період максимальних темпів економічного зростання та притоку ПІІ (2000–2008 рр.); останній період після кризового функціонування української економіки (2009–2016 рр.). Хотілося б відзначити, що змінні, включені у модель, пояснюють до 80% коливань притоку ПІІ в Україну в усіх часових специфікаціях.

Основним чинником залучення ПІІ в Україну виявився середній рівень заробітної плати в економіці в поточних доларах США. Це свідчить, що рівень платоспроможного попиту, який формує обсяг ринку країни-реципієнта, домінує серед чинників, які сприяють притоку ПІІ в Україну, тобто переважають горизонтальні прямі іноземні інвестиції. Низькі витрати на роботу силу не є характерним мотивом ПІІ в Україні. Ми провели дослідження за період 2014–2016 рр., яке виявило негативний коефіцієнт перед показником заробітної плати, хоча статистично не значимий.

Відкритість економіки, тобто зростання експортно-імпортних операцій, лібералізація торговельного режиму негативно впливають на притік прямих іноземних інвестицій, особливо в період із 2009 до 2016 р. Відкритість негативно впливає на ПІІ, тому що основні ПІІ в українську економіку прийшли через приватизацію підприємств, а не з будівництва нових, та збільшення експорту й імпорту.

Економічне зростання, динаміка розширення внутрішнього ринку позитивно впливають на притік ПІІ. Валютний курс найменше впливає на ПІІ, негативний вплив девальвації курсу спостерігався в 2000–2008 рр.

Отже, основний висновок нашої моделі полягає у тому, що чинники, які визначають приплив ПІІ в економіку України, переважно горизонтального, а не вертикального типу. Якщо ми включимо до набору незалежних змінних інституційні показники успішності постсоціалістичних економічних реформ із бази даних Європейського банку реконструкції та розвитку [5]: Індекс рівня великої приватизації ($Largepriv$); Індекс рівня малої приватизації ($Smallprivat$); Індекс успіху реформ в управлінні та реструктуризації підприємств ($Governance$); Індекс прогресу в лібералізації торговельного та валютного режимів ($Tradeforex$), то вони істотно не збільшують величину R².

Таблиця 2

Макроекономічне моделювання впливу прямих іноземних інвестицій на економічне зростання в Україні в 1996–2016 рр.

Незалежні змінні	Залежна змінна Growth	Залежна змінна $\ln FDI$
	Model specification I	Model specification II
Constant	10,862 (0,423)	18,826 (2,603)
Growth	–	0,162 (1,951)
$\ln FDI$	0,310 (1,951) *	–
Wage	0,812 (3,758)	0,389 (2,366)
Exchange rate	0,223 (1,825)	0,023 (0,254)
Openness	0,354 (3,802)	-0,203 (-2,907)
$Largepriv$	0,672 (4,728)	-0,075 (-0,641)
$Smallprivat$	0,078 (0,413)	0,317 (2,418)
$Governance$	-0,571 (-1,164)	-0,114 (-1,060)
$Tradeforex$	-1,164 (-5,160)	0,268 (1,425)
Adjusted R ²	0,67	0,83
Критерій Фішера	18,43	43,57
Кількість спостережень	84	84

*У дужках t-статистика.

Джерело: розрахунки автора

Цікаво відзначити, що позитивно і статистично значимо впливають на залучення прямих іноземних інвестицій в Україну індикатори успішного проведення малої приватизації та лібералізація торговельного та валютного режимів (табл. 2). У цій специфікації моделі (з інституційними показниками) домінуючими чинниками, як і в попередніх моделях, залишаються заробітна плата та економічне зростання.

Дослідження чинників впливу на економічне зростання України виявило такі закономірності: зростання заробітної плати, успішна велика приватизація, відкритість економіки та прямі іноземні інвестиції позитивно впливають на приріст ВВП; негативно впливає лібералізація торговельного і валютного режимів.

Висновки. Потенційно Україна є інвестиційно привабливою країною. Цьому сприяють вигідне географічне положення, яке визначається розміщенням країни у центрі Європи, на перехресті торговельних шляхів, багаті природні ресурси (60% сільськогосподарських угідь України – родючі чорноземи), рекреаційні ресурси, які сприяють розвитку туризму, санаторно-курортного лікування, відпочинку, освічена робоча сила. Разом

із тим високий рівень корупції, непрозорість, складність і непередбачуваність оподаткування, недружній діловий та інвестиційний клімат значно знижували інтерес до України з боку іноземних інвесторів.

Головною метою інвестування на сучасному етапі є використання українського ринку для отримання швидкого прибутку. Про це свідчать стабільно високі частки ПІІ у харчовій промисловості та внутрішній торгівлі, адже ці галузі дають змогу отримувати прибутки за рахунок швидкого обігу.

Ризики для довгострокових інвестицій в Україні є дуже високими через політичну нестабільність, невизначеність пріоритетів ринкової трансформації, проблеми з гарантуванням прав власності та адміністративні бар'єри для бізнесу, а вкладення в торгівлю, нерухомість і сектор послуг окупляться значно швидше. Чинники, які визначають приплив ПІІ в економіку України, переважно горизонтального, а не вертикального типу. Розвиток внутрішнього ринку, його стимулювання, а також перерозподіл доходів країни на користь заробітних плат, а не прибутків підприємств спонукають прихід стратегічних інвесторів в українську економіку.

Список використаних джерел:

1. Біленко Ю.І., ВанДузер Е., Мол. К. Економіка прямих іноземних інвестицій і міжнародна торгівля (Розділ 15). Комерційна дипломатія: торговельна політика і право. Львів: Астролябія, 2006. С. 303–333.
2. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Bevan A., Estrin S. The determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies. William Davidson Institute Working Paper. 2000. № 342.
4. Dunning J. Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. Journal of International Business Studies. 1979. № 11(1). P. 9–31.
5. EBRD Transition Report 2014. European Bank for Reconstruction and Development. 2014. URL: <http://www.ebrd.org>.
6. Kirchner R., Movchan V., Giucci R. The Structure of Foreign Direct Investment in Ukraine and its Macroeconomic Implications. Institute for Economic Research and Policy Consulting in Ukraine. 2007. Working Paper V18.
7. Lankes H., Venables A. Foreign direct investment in economic transition: The changing patterns of investments. Economics of Transition. 1996. Vol. 4. P. 331–347.

Біленко Ю. І.

Львівський національний університет імені Івана Франка

МАКРОЕКОНОМІЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА РАЗВИТИЕ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Исследованы проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в украинскую экономику в период 1996–2016 гг. С помощью множественной линейной регрессии осуществлена эконометрическая оценка влияния макроэкономических и институциональных показателей на приток иностранных инвестиций в условиях экономического роста и валютно-финансового кризиса. Доказано преобладание прямых иностранных инвестиций горизонтального типа в украинской экономике.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, украинская экономика, экономический рост, заработная плата, валютный курс, экономические реформы, линейная регрессия.

Bilenko Y. I.

Lviv Ivan Franko National University

MACROECONOMIC MODELING OF THE INFLUENCE OF THE FOREIGN DIRECT INVESTMENTS ON THE DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Summary

The problems of attracting of the foreign direct investments to the Ukrainian economy in 1996–2016 were investigated. Using multiple linear regression performed econometric impact assessment of the macroeconomic and institutional indicators on the inflows of the foreign direct investments in the condition of economic growth and financial crisis. Domination of the horizontal type of the foreign direct investment in Ukrainian economy was proved.

Key words: foreign direct investment, Ukrainian economy, economic growth, wages, exchange rate, economic reforms, linear regression.

УДК 339.743

Лапчук Б. Ю.

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ НЕОФІЦІЙНОЇ ДОЛАРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Досліджено динаміку неофіційної доларизації в Україні за допомогою різних методик обчислення. Зокрема, проаналізовано депозитну, кредитну доларизацію та доларизацію за грошовим агрегатом МЗ. Висвітлено тенденції операцій населення з іноземними валютами. Визначено основні причини доларизації в Україні та досліджено ефект її гістерезису. Зроблено висновки про високу доларизованість української економіки та запропоновано шляхи її зниження.

Ключові слова: доларизація, неофіційна доларизація, депозитна доларизація, кредитна доларизація, гістерезис доларизації.

Постановка проблеми. Явище неофіційної доларизації характерне для країн із недосконалою та неефективною економічною системою, зокрема й для країн пострадянського простору. Недовіра економічних суб'єктів до національної валюти та загальна несприятлива економічна ситуація призводять до використання у грошовому обігу іноземних валют паралельно з національною. Таке явище свідчить про неефективність політики центрального банку та є симптомом інших економічних проблем.

Неофіційна доларизація характерна і для української економіки, що й зумовлює актуальність вибраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Явище доларизації досліджують досить багато вчених-економістів, зокрема: Ендрю Берг, Едуардо Боренштейн, Ален Ізе, Ерік Паррадо, Едуардо Леві-Сяті, Кармен Рейнгарт, Кеннет Рогофф, Мігель Савастано та ін. [1–4].

В українській економічній науці серед праць із цієї проблематики можна назвати роботи Олени Береславської, Володимира Міщенко, Анжеліки Сомик, Віктора Козюка, Наталії Атамась, Роксолани Ластовецької, Ольги Зикової, Марії Лизун [5–10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке висвітлення цієї проблематики в науковій літературі, комплексний аналіз поточних тенденцій неофіційної доларизації та шляхів її подолання є завжди актуальним завданням, особливо для економіки України.

Мета статті полягає в аналізі неофіційної доларизації в Україні та визначенні тенденцій її змін протягом тривалого часу. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: обчислено показники доларизації української економіки за різними методиками; проаналізовано особливості операцій населення з іноземними валютами; розглянуто причини доларизації та можливі шляхи її подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «доларизація» спрощено означає використання будь-якої іноземної валюти в обігу певної країни. Таке визначення є загальнопоширеним. Під неофіційною доларизацією слід розуміти ситуацію, коли економічні суб'єкти використовують іноземні валюти навіть тоді, коли вони не мають офіційного статусу на території країни. Фактично інфляція та знецінення національної грошової одиниці спонукають фізичних та юридичних осіб використовувати «краді» валюти.

В економічній літературі описано переваги і недоліки доларизації, однак стосуються вони здебільшого офіційної (або повної) доларизації, коли країна відмовляється від використання власної

грошової одиниці і повністю переходить на іноземну [1, с. 5–25; 10, с. 20–22]. У світовій економіці є приклади застосування офіційної доларизації як валютного режиму, зокрема в Панамі, Еквадорі, Сальвадорі, Зімбабве та деяких невеликих країнах і залежних територіях.

Натомість неофіційна доларизація є цілком негативним явищем, що свідчить про економічні негаразди в країні, а також ускладнює монетарну політику центрального банку. Для економічних суб'єктів використання іноземних валют за умови гіперінфляції та тривалого знецінення національних грошей може бути одним зі способів збереження своїх заощаджень.

Для обчислення рівня неофіційної доларизації в Україні використаємо поширені методики:

1. співвідношення депозитів в іноземних валютах до обсягів усіх депозитів (депозитна доларизація);
2. співвідношення кредитів в іноземних валютах до обсягів усіх кредитів (кредитна доларизація);
3. співвідношення депозитів в іноземних валютах до грошового агрегату МЗ (методика Міжнародного валютного фонду).

Результати оцінки представимо у вигляді графіків (рис. 1 та 2).

Як видно з рис. 1, для української економіки завжди були характерні високі рівні депозитної та кредитної доларизації, однак можна чітко простежити стрибок цих показників під час валютно-фінансових криз 1998, 2008 та 2014–2015 рр. Максимальний рівень депозитної доларизації становив 58,83%, кредитної – 59,81% у лютому 2015 р.

За методикою МВФ економіка вважається високодоларизованою, якщо співвідношення депозитів в іноземних валютах до грошового агрегату МЗ більше 30% (порогове значення). Рівень доларизації за МЗ в Україні вперше перевищив це значення у грудні 2008 р., а в лютому 2015 р. досяг максимального значення 44,31%.

Варто зауважити також, що отримані результати враховують лише обсяги банківських депозитів і не враховують обсяги готівки в іноземних валютах на руках, тому реальний рівень доларизації набагато вище.

Для уявлення про тенденції розвитку позабанківської доларизації проаналізуємо операції населення з іноземними валютами, зокрема обсяги операцій та сальдо їх купівлі-продажу у банків (рис. 3).

З рис. 3 можемо зробити висновки про значні обсяги операцій населення з іноземними валютами впродовж 2004–2013 рр., поступове їх зменшення у 2014–2016 рр. та повторне зростання у 2017–2018 рр. Однак аналіз сальдо купівлі іноземних валют населенням у банків засвідчує, що населення особливо активно скуповувало іноземні

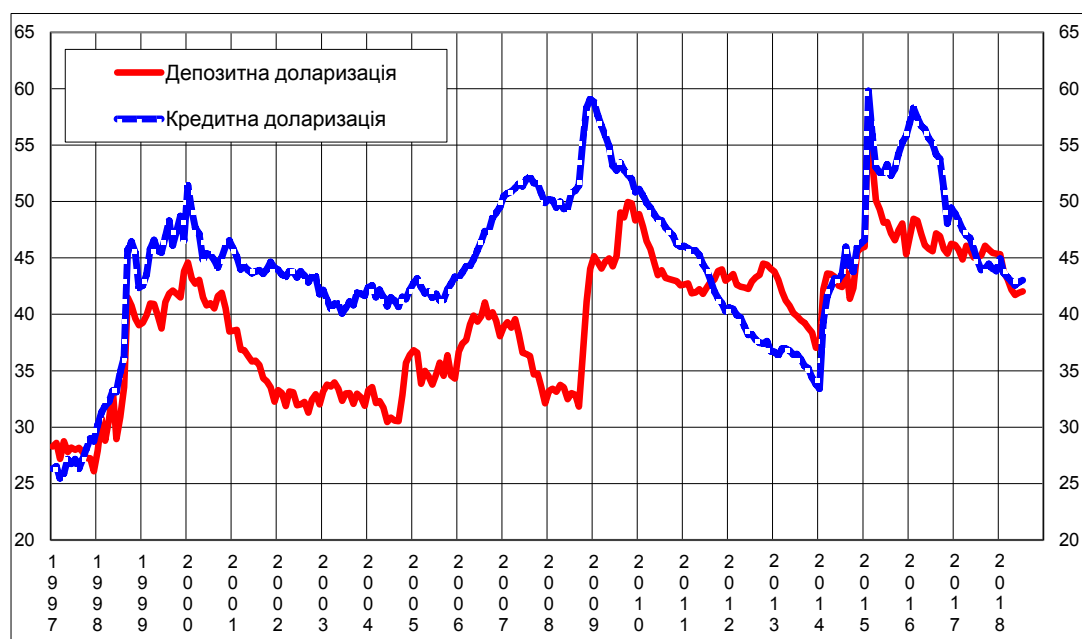


Рис. 1. Депозитна і кредитна доларизація в Україні впродовж 1997–2018 рр. (%)

Джерело: обчислено автором за [11]

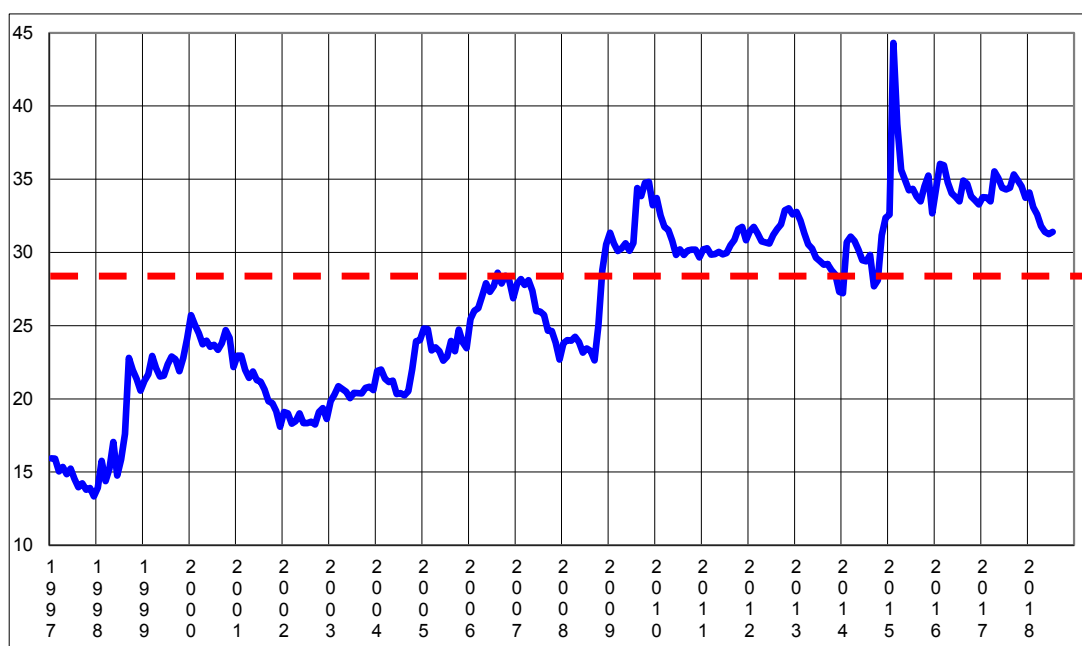


Рис. 2. Доларизація за грошовим агрегатом М3 в Україні впродовж 1997–2018 рр. (%)

Джерело: обчислено автором за [11]

валюти в 2004–2014 рр., а з 2015 р. більше продає, ніж купує. Однак продаж населенням іноземних валют ще не призвів до суттєвого зниження рівня доларизації. Крім того, простежується циклічний характер цього процесу: населення більш активно купує іноземні валюти у другій половині року.

Цікаво також дослідити динаміку структури банківських депозитів домогосподарств у розрізі валют (рис. 4). Аналіз засвідчив, що депозити в доларах США становлять більшу частину депозитів в іноземних валютах, частка євро набагато менша, а частка російського рубля та інших валют незначна. Так, у липні частка гривні становила 54%, долара США – 39%, євро – 7%, російського рубля – 0,0003%, інших валют – 0,0017%.

Така структура депозитів домашніх господарств свідчить про недостатню довіру до національної валюти та намагання диверсифікувати свої заощадження для зниження ризику їх знецінення.

Серед причин високого рівня неофіційної доларизації в Україні можна виділити найважливіші:

1. зростання інфляції та інфляційних очікувань економічних суб'єктів;
2. періодичне різке знецінення гривні під час валютно-фінансових криз (1998, 2008, 2014–2015 рр.) та недовіра до національної валюти;
3. політична та економічна нестабільність у країні;
4. недостатня розвиненість фінансових ринків;
5. значна частка тіньової економіки.

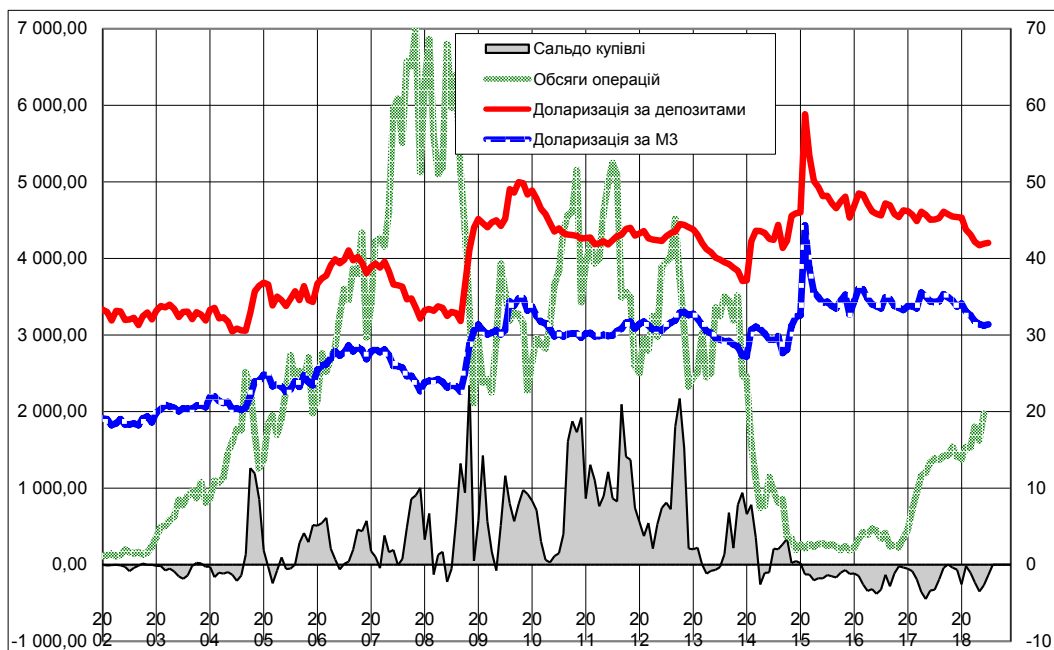


Рис. 3. Обсяги операцій населення з іноземними валютами (млн. дол. США, ліва шкала), сальдо купівлі іноземних валют населенням (млн. дол. США, ліва шкала) і доларизація (% , права шкала) в Україні впродовж 2002–2018 рр.

Джерело: обчислено автором за [11]

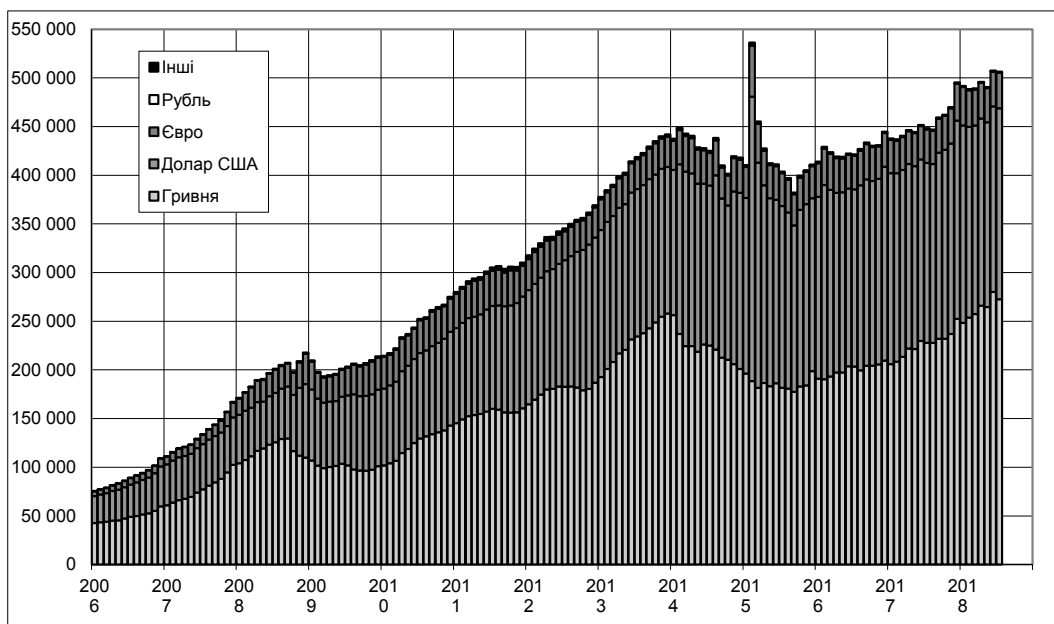


Рис. 4. Структура депозитів домогосподарств в Україні впродовж 2006–2018 рр. (млн. грн.)

Джерело: обчислено автором за [11]

Деякі дослідження доводять, що однією з причин зростання доларизації можуть бути також валютні перекази мігрантів [8; 12], однак в Україні це важко простежити, оскільки значна частина переказів не залишається у банківській системі (рис. 5).

Особливістю явища доларизації є ефект гістерезису (dollarization hysteresis), що полягає у збереженні високого рівня доларизації протягом тривалого часу навіть після усунення її причин та поліпшення загальної макроекономічної та політичної ситуації в державі. Такий ефект широко висвітлений в економічній літературі та характерний для багатьох країн [13–16].

Деякі автори, зокрема Бернардо Фернандес Теллерія, пояснюють збереження високого рівня доларизації після усунення її причин так званим минулим наслідковим ефектом (past legacy effect). Поведінка економічних суб'єктів керується довгим збереженням у пам'яті минулих епізодів різкого зростання інфляції та значного знецінення національної грошової одиниці під час валютно-фінансових криз, що викликає тривалі песимістичні очікування [16, с. 20]. Якщо період економічної нестабільності достатньо довгий, тривалими будуть і песимістичні очікування.



Рис. 5. Сальдо переказів фізичних осіб в іноземній валюті в Україну (тис. грн., ліва шкала) і депозитна доларизація (% , права шкала) в Україні впродовж 2015–2018 рр.

Джерело: обчислено автором за [11]

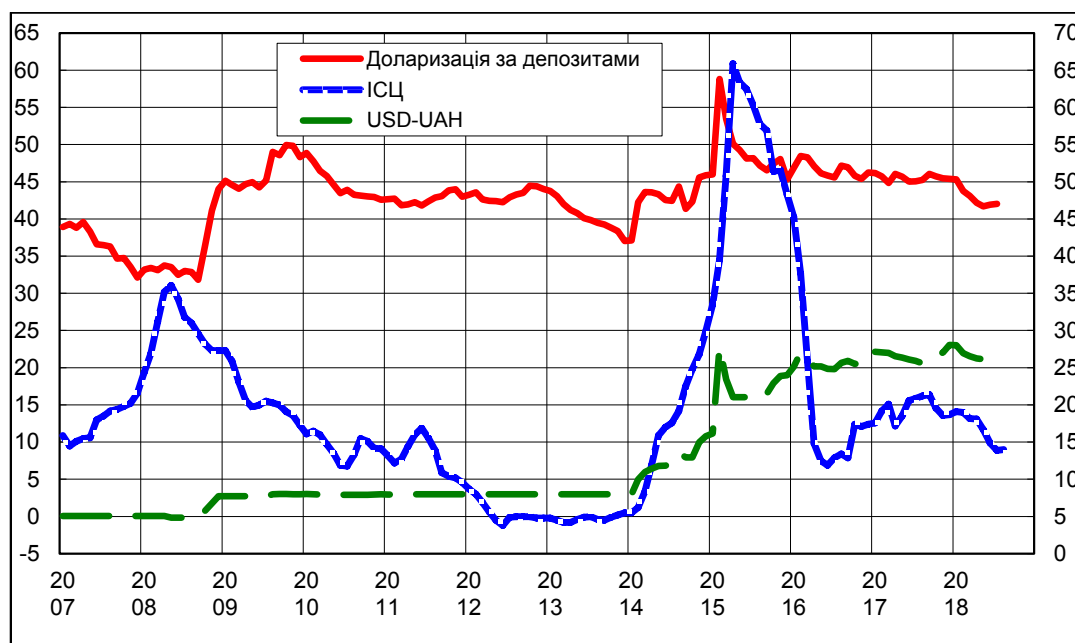


Рис. 6. Депозитна доларизація (% , ліва шкала), індекс споживчих цін (до відповідного місяця попереднього року, %, ліва шкала) та курс долара США (грн., права шкала) в Україні впродовж 2007–2018 рр.

Джерело: обчислено автором за [11]

Аналіз причин доларизації та їхньої динаміки підтверджує існування ефекту гістерезису та минулого наслідкового ефекту і в Україні (рис. 6).

Висновки. Комплексний аналіз неофіційної доларизації української економіки свідчить про її традиційно високий рівень. Численні валютно-фінансові кризи сприяли зростанню негативних очікувань економічних суб'єктів та, відповідно, доларизації економіки. Обчислення рівня неофіційної доларизації за різними методиками підтверджує актуальність цієї проблеми в Україні. Аналіз операцій населення з іноземними валютами пока-

зав важливу роль долара США та значні обсяги операцій із ним.

Головними причинами високої доларизації в Україні є економічна і політична нестабільність, негативні очікування та висока частка тіньової економіки.

Проведення комплексних економічних реформ, політична стабільність, боротьба з корупцією сприятимуть поступовому поверненню довіри до гривні та зниженню загального рівня доларизації в Україні.

Крім того, доцільним видається подальше ґрунтовне дослідження ефекту гістерезису доларизації української економіки.

Список використаних джерел:

1. Berg A., Borensztein E. The Pros and Cons of Full Dollarization. IMF Working Paper 00/50. Washington: International Monetary Fund, 2000.
2. Ize A., Parrado E. Dollarization, Monetary Policy and the Pass-Through. IMF Working Paper 02/188. Washington: International Monetary Fund, 2002.
3. Levy-Yeyati E. Financial Dollarization: Evaluating the Consequences. Economic Policy. 2006. № 21(45). P. 61–118.
4. Addicted to Dollars / C. Reinhart, K. Rogoff, M. Savastano. Annals of Economics and Finance. 2014. Vol. 15. Issue 1. P. 1–50.
5. Береславська О.І. Доларизація в Україні та шляхи її подолання. Вісник НБУ. 2006. № 10. С. 10–13.
6. Міщенко В., Сомик А. Доларизація: причини та наслідки для економіки України. Вісник Національного банку України. 2007. № 5. С. 28–31.
7. Козюк В.В., Атамась Н.І. Доларизація економіки: виклики монетарній політиці та фінансовій стабільності: монографія. Тернопіль: Астон, 2012. 275 с.
8. Ластовецька Р.О. Взаємовплив обсягу неофіційних грошових переказів та рівня доларизації економіки України. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 6. С. 355–362. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_6_43.
9. Зикова О.І. Особливості політики дедоларизації в країнах Латинської Америки. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». 2016. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2929/2624.
10. Лизун М.В. Переваги та недоліки доларизації економік для країн, що розвиваються. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Вип. 3(09). С. 18–22.
11. Офіційні статистичні дані Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578.
12. Isakova A. Financial Sector Development and Dollarization in the Economies of Central Asia. Grant No. RRC IX–69. 2010. URL: https://cerge-ei.cz/pdf/gdn/rrc/RRCIX_69_paper_01.pdf.
13. Oomes N. Network Externalities and Dollarization Hysteresis: The Case of Russia. IMF Working Paper 03/96. Washington: International Monetary Fund, 2003.
14. Peiers B., Wrase J. Dollarization hysteresis and network externalities: theory and evidence from an informal Bolivian credit market. Working Papers 97–21. Federal Reserve Bank of Philadelphia, 1997. URL: <https://www.philadelphiafed.org/-/media/research-and-data/publications/working-papers/1997/wp97-21.pdf>.
15. Valev N. The Hysteresis of Currency Substitution: Currency Risk vs. Network Externalities. Georgia State University. URL: <http://www2.gsu.edu/~econ/v/hysteresis.pdf>.
16. Telleria F. Dollarization Hysteresis Network Externalities and the “Past legacy” Effect: The Case of Bolivia. Banco Central de Bolivia. Revista de Análisis. 2006. Vol. 7. № 1. P. 7–64.

Лапчук Б. Ю.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ НЕОФИЦИАЛЬНОЙ ДОЛЛАРИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследована динамика неофициальной долларизации в Украине с помощью различных методик вычисления. В частности, проанализированы депозитная, кредитная долларизация и долларизация по денежному агрегату М3. Освещены тенденции операций населения с иностранными валютами. Определены основные причины долларизации в Украине и исследован эффект ее гистерезиса. Сделаны выводы о высокой долларизованности украинской экономики и предложены пути ее снижения.

Ключевые слова: долларизация, неофициальная долларизация, депозитная долларизация, кредитная долларизация, гистерезис долларизации.

Lapchuk B. Yu.

Ivan Franko National University of Lviv

ANALYSIS OF UNOFFICIAL DOLLARIZATION TRENDS IN UKRAINE

Summary

The dynamics of unofficial dollarization in Ukraine is analyzed by using various methods of estimation. In particular, deposit dollarization, credit dollarization and dollarization of the monetary aggregate M3 (broad money) are calculated. The trends of operations of the population with foreign currencies are highlighted in the article. The main causes of dollarization in Ukraine are determined and the effect of its hysteresis is analyzed. Conclusions about a high dollarization of the Ukrainian economy are made and ways of its reduction are proposed in the article.

Key words: dollarization, unofficial dollarization, deposit dollarization, credit dollarization, dollarization hysteresis.

УДК 339.74.025

Rodionova T. A.**Yanko Y. O.**

Odessa I. I. Mechnikov National University

FUNDAMENTALS OF BANKING STABILITY

The article is devoted to theoretical problems of financial stability of the banking system. The concept of financial stability of the banking system, as well as methods for assessing the banking system stability and its regulation are reviewed. A list of indicators, such as financial soundness, early warning and others, which are designed to identify banking system vulnerabilities, are presented. Special attention is devoted to the Basel III rules and its implementation in the EU.

Key words: banking system, financial stability, indicators of financial stability, Basel.

Introduction. The necessity to understand the concept of financial stability of the banking system, as well as methods for assessing the stability of the banking system and the methods of its regulation cannot be overestimated. Many publications are devoted to the study of these economic concepts, but the institutional development of the financial market, especially in the period of globalization of economic processes, requires adjustments of the approaches to their interpretation, as well as the development of adequate methods of assessment and analysis.

In all countries, the banking system plays a decisive role. Moreover, it provides the economy with the required amount of financial resources, providing free movement of capital, lending to the economy, as well as the implementation of other important functions and tasks. Without a developed and stable banking system a developed state economy cannot exist.

The goal of the research. This article aims to review existing theoretical foundations for the formation of a stable banking system and highlight the most important policy tools in the current conditions of the development of the world economy.

Presentation of the main material. The financial condition of the banking system and the financial condition of the economy are two interrelated phenomena. They depend on the development of social relations in general. On the one hand, the efficiency of the banking system has a positive impact on investment activity and economic growth in the country. On the other hand, the efficiency of of banks is largely dependent on the situation in the economy: during the crisis and the decline in investment activity of economic entities the banks are shifting towards speculative and risky operations [1].

On the one hand, collapse of an individual bank is necessarily a factor in the financial instability of the banking system. On the other hand, financially stable can be considered such a banking system, which ensures the absence of systemic banking crises with the stability of asset prices. There are several methods for assessing the stability of the banking system. CAMEL is a credit rating system for credit rating agencies. Another method of assessing the stability of the banking system is the interpretation of financial stability indicators (FSI), which provide an understanding of the financial status and reliability of banking institutions in the country. They are divided into three main groups: on a capital basis, on the assets basis, and basis on incomes and expenditures. Another method is early warning indicators (EWIs). EWIs of banking crises are typically based on the notion that crises take root in disruptive financial cycles.

The main banking supervisory authority in the EU is Basel III. It is a list of recommendations for supervising banking activity. Recently the recommendations from Basel III have become rules. Later in the article rules of Basel III and its implementation in the EU are given a closer look.

Review of the banking stability literature. Definition of the concept of "financial stability of the banking system" in the interpretation of some researchers has several differences. O. Kanaev assumes that the financial stability of the banking system is a partial manifestation of financial reliability or a characteristic of the term "reliability". Economist Ovchinnikova believes that the stability (reliability) of the banking system implies the ability of the system to perform basic and new functions, regardless of the nature of external influences, including on the basis of qualitative change in its own structure [2]. G. Fetisov gives the following statement that the stability of the banking system is its qualitative characteristic, such a development, in which essence and purpose are inherent to the economy [3]. According to L. Davydova, financial stability is an economic category in which the measure or degree of conformity of the results of the financial and economic activity of the banking system with the requirements and conditions of its functioning in a market-changing environment is expressed. According to L. Davydova, financial stability is an economic category in which the results of the analysis of the conditions of functioning in a market environment are analyzed [4].

There are several approaches to the interpretation of the term "financial stability of the banking system." The first approach is based on the ability of the banking system to withstand external shocks as a key component of sustainability [5].

In accordance with this approach, collapse of an individual bank is necessarily a factor in the financial instability of the banking system. It can also contribute to improving the efficiency of financial intermediation and thus maintain financial stability of the banking system. In addition, the stability of the banking system has the ability to provide an effective transformation of savings into long-term investment. The disadvantage is that the dependence of the instability of one bank on the stability of the entire banking system can not be direct, as the problems of one bank do not always apply to the whole system.

In accordance with the second approach financially stable can be considered such a banking system, which ensures the absence of systemic banking crises with the stability of asset prices. The advantage of this approach is that it enables us to use available metrics as variables in assessing financial

sustainability. But in general, this approach is less attractive, because "the absence of banking crises" does not ensure the financial stability of the banking system.

The stability of the banking system can be divided into several categories. A stable banking system can be classified as: economic, political and moral. Economic stability is determined by the relationship that comes with shareholders and other banking institutions. Political is manifested in compliance with legislative and regulatory acts and the ability to withstand political pressure that is incompatible with the banks' aims. Moral stability involves the formation of monetary policy, which adheres to ideas and principles adopted by society.

The main characteristic features that distinguish a stable banking system are adjustment, control, infrastructure, independence and two-tier structure (Table 1).

Stabilization function of a banking system is associated with high risk of banking activities, while banks destabilize not only their own activities, but also the entire money market. The basis of the risk is that banks operate with someone else's capital, which is controlled by clients, investors, investors, borrowers, and banking is determined not only by economic calculations but also by expectations and rumors.

In banking practice, the CAMEL Bank's financial sustainability assessment method is quite common. It is a rating system for assessing credit institutions. The name of the method comes from the initial letters of the names of the five groups of coefficients:

"C" (capital adequacy) – capital adequacy ratios, which determine the size of the bank's own capital (which is a guarantee of bank reliability for depositors) and compliance with the real amount of capital required;

"A" (asset quality) – asset quality indicators that determine the degree of "return" of assets and off-balance sheet items, as well as the financial impact of problem loans;

"M" (management) – indicators of assessing the quality of management the bank, the policy pursued, compliance with laws and regulations;

"E" (earnings) – indicators of profitability from the standpoint of its sufficiency for future growth of the bank;

"L" (liquidity) – liquidity indicators, which assess the ability of the bank to meet timely requirements for payment of obligations and willingness to meet the need for a loan without loss.

After conducting basic calculations for each indicator group is assigned the number from "1" (good) to "5" (unsatisfactory). Five indicators develop and are divided by 5 to get a consolidated score. A consolidated assessment gives a clear idea of whether the bank is generally "good", "satisfactory", "suf-

ficient", "critical" or "unsatisfactory". Most importantly, a consolidated score is an important indicator of the degree of intervention and have to be done by the supervisory authorities towards the bank. The main advantage of CAMELS is a standardized approach to assessing the sustainability of commercial banks. Assigning a rating to each of the analyzed indicators allows you to determine the direction of its further development, and a comprehensive assessment to assess the degree of intervention required by the management of the bank or supervisor. The disadvantage of the methodology is the subjective nature of expert assessments, which manifests itself in a high degree depending on the skill level of the expert [7].

Also, one of the methods of assessing the stability of the banking system is the interpretation of financial stability indicators (FSI), which provide an understanding of the financial status and reliability of banking institutions in the country. The International Monetary Fund provides them. Financial stability indicators characterize the current financial status and stability of the deposit-depository sector in conjunction with other sectors of the economy. The purpose of calculating and disseminating FSI is to evaluate and control financial systems in order to increase financial stability.

There are 12 basic and 14 recommended financial sustainability indicators. These indicators are divided into three main groups: on a capital basis, on the assets basis, and basis on incomes and expenditures (Table 2).

There are also other indicators of the stability of the banking system. Early warning indicators (EWIs) of banking crises are typically based on the notion that crises take root in disruptive financial cycles. The basic intuition is that outside financial booms can generate the conditions for future banking distress. The narrative of financial booms is well understood: risk appetite is high, asset prices soar and credit surges. Yet it is difficult to detect the build-up of financial booms in real time and with reasonable confidence. It is here that EWIs come in. Many studies, including at the BIS, have found that one can identify such unsustainable booms reasonably well based on, say, deviations of credit and asset prices from long-run trends ("gaps") breaching certain critical thresholds.

In order to detect the build-up of vulnerabilities around the globe, in recent years the BIS has regularly published credit-to-GDP gaps, economy-wide debt service ratios (DSRs) and, less frequently, property price gaps.

The European System of Central Banks (ESCB) is leading the banking system in the EU. It is an international banking system consisting of a supranational European Central Bank (ECB) and national central banks of 28 EU member states.

Table 1

Features distinguishing a stable banking system

Adjustment	Adjustment of the activities of each bank separately and banking activities in general.
Control	Centralized mechanism of control and regulation of bank reserves movement.
Infrastructure	System-wide infrastructure, which provides functional interaction of individual banks.
Independence	Flexible connection of a high level of centralized management of the banking system with full economic independence and responsibility for the performance of each individual bank.
Two-tier structure	A key feature of the traditional banking system of a market economy. At the first level is the central bank, which is responsible for solving macroeconomic problems in the monetary sphere, primarily maintaining the sustainability of national money and ensuring the sustainability of the functioning of the entire banking system. At the second level – commercial banks, through which the banking system serves the national economy in accordance with the tasks of the Central Bank.

Source: compiled by author on the basis of [5]

Table 2

Indicators of financial stability

Regulatory capital to risk-weighted assets	This FSI measures the capital adequacy of deposit takers and is based on the definitions used in the Basel Capital Accord. According to Basel's normative values, the ratio of aggregate capital to assets at risk should be 8%. If the indicator exceeds the value, it is positive for the assessment of financial stability of the country.
Capital to assets	This FSI provides an indication of the financial leverage – that is, the extent to which assets are funded by other than own funds – and another measure of capital adequacy of the deposit-taking sector.
Nonperforming loans net of provisions to capital	This FSI is intended to compare the potential impact on capital of NPLs, net of provisions. Provided that there is appropriate recognition of NPLs, this ratio can provide an indication of the capacity of bank capital to withstand NPL-related losses. However, the impact of NPL losses on capital is uncertain in most circumstances, as, for various reasons, the lender might expect to recover some of the potential NPL losses.
Return on equity	This FSI is intended to measure deposit takers' efficiency in using their capital. Over time it can also provide information on the sustainability of deposit takers' capital position. The ratio needs to be interpreted in combination with FSIs on capital adequacy, because a high ratio could indicate high profitability and low capitalization, and a low ratio could indicate low profitability and high capitalization.
Large exposures to capital	This FSI is intended to identify vulnerabilities arising from the concentration of credit risk. Large exposure refers to one or more credit exposures to the same individual or group that exceed a certain percentage of regulatory capital, such as 10 percent. This supervisory tool is intended to be applicable at the level of the individual deposit taker.
Net open position in foreign exchange to capital	This FSI is intended to identify deposit takers' exposure to exchange rate risk compared with capital. It measures the mismatch (open position) of foreign currency asset and liability positions to assess the potential vulnerability of the deposit-taking sector's capital position to exchange rate movements. Even if the sector as a whole does not have an exposed foreign exchange position, this might not be true for individual deposit takers or groups of deposit takers, and thus peer group or dispersion analysis.
Gross asset and liability positions in financial derivatives to capital	These FSIs are intended to provide an indication of the exposure of deposit takers' financial derivative positions relative to capital. While a net matched position might suggest that the exposure is limited, counterparty risk is particularly relevant in the financial derivatives market, and thus it is important to monitor the magnitude of the gross positions.
Net open position in equities to capital	This FSI is intended to identify deposit takers' equity risk exposure compared with capital. Even if the sector as a whole does not have an exposed equity position, this might not be true for individual deposit takers or groups of deposit takers.
Liquid assets to total assets (liquid asset ratio)	This FSI provides an indication of the liquidity available to meet expected and unexpected demands for cash.
Customer deposits to total (noninterbank) loans	This FSI is a measure of liquidity, in that it compares the "stable" deposit base with gross loans. When stable deposits are low relative to loans, there is a greater dependence on more volatile funds to cover the illiquid assets in deposit takers' portfolios.
Return on assets (net income to average total assets)	This FSI is intended to measure deposit takers' efficiency in using their assets. It may be interpreted in combination with the FSI on return on equity described above.
Nonperforming loans to total gross loans	This FSI is intended to identify problems with asset quality in the loan portfolio. It may be interpreted in combination with the NPLs less specific provisions to capital ratio described above. An increasing ratio may signal deterioration in the quality of the credit portfolio.
Sectoral distribution of loans to total loans	This FSI provides information on the distribution of loans to resident sectors and to nonresidents. A large concentration of aggregate credit in a specific resident economic sector or activity may signal an important vulnerability of the deposit-taking sector to the level of activity, prices, and profitability in that sector or activity.
Residential real estate loans to total loans	This FSI is intended to identify deposit takers' exposure to the residential real estate sector, with the focus on household borrowers.
Foreign-currency-denominated loans to total loans	This FSI measures the relative size of the foreign currency loans within gross loans. Particularly in countries where domestic lending in foreign currency is permitted, it is important to monitor the ratio of foreign-currency-denominated loans to gross loans for residents because of the increased credit risk associated with the ability of the local borrowers to service their foreign-currency-denominated liabilities, particularly in the context of large devaluations or a lack of foreign currency earnings.
Interest margin to gross income	This FSI is a measure of the relative share of net interest earnings – interest earned less interest expenses – within gross income. This ratio may be affected by the deposit takers' capital to asset ratio, as for a given level of assets, higher capital results in lower borrowing needs, thus lowering interest expenses and increasing net interest income.
Trading income to total income	This FSI is intended to capture the share of deposit takers' income from financial market activities, including currency trading, and thus help in assessing the sustainability of profitability.
Noninterest expenses to gross income	This FSI measures the size of administrative expenses to gross income (interest margin plus noninterest income).

Source: compiled by author on the basis of [8]

At present, the regulation and supervision of the activities of banks in the EU are based on the rules of the Basel Committee on Banking Supervision. It was created in 1974 under the Bank for International Settlements in Switzerland by the leaders of the Central Bank of the "Group of Ten" countries (G-10). The main task of the Committee is the development and implementation of common standards in the field of banking regulation.

The main documents of the Basel Committee are "Fundamental Principles of Effective Banking Supervision" and a set of unified postulates and standards known as Basel I, Basel II and Basel III. These principles include a list of recommendations for licensing banking activities, the establishment of a system of criteria for determining the adequacy of bank capital, the formation of reserves for possible losses on loans, keeping records of banks in accordance with international standards.

The EU is in the process of implementation of the Basel III rules now, which appeared as a response to the global financial and economic crisis of 2008. They do not cancel and supplement the previous agreements, but are aimed at eliminating shortcomings of existing regulatory standards recognized by the international community.

The essence of the Basel III rules is to focus on three aspects of banking.

1) Strengthening the requirements for the quality of capital and the formation an "anti-cyclical buffer" of capital in order to accelerate capitalization processes; restraining super-fast growth of external borrowing of banks in the phase of economic growth; crowding out of the weak banks market; weakening competition and easing state control over the banking system, increasing the stability of the financial system as a basis for maintaining macroeconomic stability.

2) Implementation of leverage ratio at the level of 3%, coefficients of liquidity, which will reduce liquidity risks, increase competition for reliable sources of financing, make the banking system stronger. This should ensure a reduction in the risk of a debt crisis at the macro level.

3) Reforming mechanisms for guaranteeing population's deposits. It will increase competition in the deposit market, expand and improve the quality of the banks' resource base. It should increase confidence in the banking system, stimulate the savings process, and improve the conditions for the efficient operation of the transformation's mechanism of savings into investments.

Supervisory reforms are aimed at: banking regulation, which will increase the stability of individual banking institutions during periods of stress. Regulation of the national banking system – the system takes into account the risks accumulated in the banking sector.

"Basel-III" defines the specific terms for the introduction of innovations developed by it, since the standards cease to be only recommendations. They are requirements for banking institutions, whose failure to enforce strict sanctions by regulators.

Due to the entry into force of the new requirements of the Basel Committee, European banks are forced to strengthen their capital and liquidity reserves. As a result, on the basis of the ECB, a single bank regulator – the European Banking Union (EBU) – has been created, which allows the consistent application of uniform bank rules in the participating countries. New decision-making procedures and tools help create a more transparent, single, secure banking market. Since 2014, around 6,000 euro area banking institutions have gradually moved under its supervision.

The main objective of the Banking Union of the EU is to ensure intelligent, sustainable, inclusive economic growth, the efficient functioning of the EU internal market, the sustainable and efficient functioning of the banking system, and price stability.

From another point of view, the main objective of the Banking Union is the violation of the link between commercial banks and the national state, that is, the creation of such conditions in which banks will not be able to accumulate large amounts of national debt. These are large systemic banks, whose bankruptcy may lead to a sovereign default, and, as a consequence, to destabilize the banking sector of the euro zone as a whole. Banking Union consists of three mechanisms: the mechanism of banking supervision (2014); the only mechanism for dealing with problem banks (2016); Deposit Guarantee Program (2015).

The banking supervisory mechanism was established within the ECB and the Member States' financial control bodies to implement specific supervisory

Table 3

Differences between Basel II and Basel III

№	Indexes	Basel II	Basel III
1	Capital adequacy level 1, %	4	6
2	Capital adequacy of the basic level, %	2	4,5 (simple shares after deductions)
3	Capital Savings Buffer (CSB)	Absent	The creation of the CSB at an additional 2.5% will increase the required capital (in the form of common shares) to 7%
4	Anticyclic capital buffer (ACB)	Absent	The ACB varies in the range of 0 to 2.5% of ordinary shares or another type of capital to cover the full losses and is introduced taking into account national characteristics. Banks with a capital-to-asset ratio of less than 2.5% will be confronted with limited dividend payments, share repurchase and bonus payments.
5	Capital for systemically meaningful banks	Absent	Systemically significant banks must have capital to cover losses higher than adopted standards. Work on this issue continues work in the Council for Financial Stability at the Basel Committee.

Source: compiled by author on the basis of [10]

Table 4

Terms of implementation of Basel III in the members of the Basel Committee

Indicator	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Tier 1 capital base, %	3,5	4	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Buffer capital, %			0,625	1,25	1,875	2,5	2,5
Anti-cyclical capital, %				0,625	1,25	1,875	2,5
Share capital and buffer, %	3,5	4	4,5	5,125	5,75	6,375	7
Capital adequacy ratio, %	8	8	8	8	8	8	8
Capital adequacy and buffer, %	8	8	8	8,625	9,25	9,875	10,5
Short-term liquidity ratio	Beginning of observations			Implementation of the international standard			
Indicator of net stable financing		Beginning of observations					

Source: compiled by author on the basis of [11]

and regulatory tasks related to the financial stability of the largest and most important Eurozone banks. In the context of legal regulation, it is based on Basel III, but with some more effective approaches to prudential supervision.

The mechanism of working with troubled banks is to provide an effective solution to the serious financial problems that banks may face. The mechanism of working with troubled banks has a single board and a single fund, which is formed by the contributions of member countries of the Banking Union to resolve crises. After the creation of the Uniform Council, the EU member states at the national level create Councils for dealing with problematic banks as independent institutions with the participation of the national Central Bank and the Ministry of Finance).

Conclusions. A stable banking system is characterized by centralized mechanism of control and regulation of bank reserves movement, system-wide infrastructure, flexible connection of centralized management of the banking system with full economic independence and two-tier structure.

There are several methods for assessing the stability of the banking system. CAMEL is a credit rating system for credit rating agencies. Another method of assessing the stability of the banking system is the interpretation of financial stability indicators (FSI), which provide an understanding of the financial status and reliability of banking institutions in the country. The FSI's are divided into three main groups: on a capital basis, on the assets basis, and based on income and expenditures. Another method

is early warning indicators. EWIs of banking crises are typically based on the notion that crises take root in disruptive financial cycles. This special feature has formally assessed the performance of household and international debt as EWIs for banking distress.

While these aggregate indicators are useful, research has pointed to the importance of specific subcategories of debt as a source of vulnerabilities, especially household debt and cross-border and/or foreign currency debt (international short term debt). These variables are found to contain useful information about banking system vulnerabilities, similar to that of their more widely used counterparts based on aggregate debt. Within the group of household-based indicators, the household debt service ratio stands out. Within that of international debt indicators, cross-border claims perform better than foreign currency debt [9].

The study of the the banking system in the EU as well as the role of the Basel Committee and the rules that are prescribed in the new Basel III revealed that the process of adaptation of banking regulation legislation to the norms adopted by the EU lays down a number of key areas for the development of the banking systems of the EU countries in the coming years. It should be noted that cross-border European integration, on the one hand, leads to the consolidation and interweaving of national markets for banking services, the emergence of new institutional forms at the regional and international levels, and, on the other, the domination of international institutions over national ones.

References:

1. Savluk M. Money and credit: Textbook. – 3rd form., Processing. and add / Savluk M., Moroz M., Pukhovkina M.; For zag ed. M. Savluk. – K.: KNEU, 2002.
2. Ovchinnikova O.P. The main directions of ensuring the dynamic stability of the banking system. Finance and credit. 2006.
3. The stability of the banking system and the methodology of its assessment. M.: Economics. 2003
4. Davydova L.V., Kul'kova S.V. Theoretical Aspects of the Problem of Financial Stability of Commercial Banks. Finances and Credit / L.V. Davydova, S.V. Kulkova. – 2005.
5. M. Kashirin. – Samara: Publishing house of Samara University, 2018.
6. Stoyka VS Theoretical approaches to the definition of the essence of the banking system and its role in the national economy. URL: <http://dSPACE.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/7422/1/ТЕОРЕТИЧНІ%20ПІДХОДИ%20ДО%20ВИЗНАЧЕННЯ%20СУТНОСТІ.pdf>.
7. Uyen Dang. THE CAMEL RATING SYSTEM IN BANKING SUPERVISION A CASE STUDY – 2011. URL: https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/38344/Dang_Uyen.pdf.
8. Financial Soundness Indicators. Compilation Guide. – Washington, D.C.: International Monetary Fund. – 2006. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/fsiFT.pdf>.
9. Bank for international settlements. Evaluating early warning indicators of banking crises: Satisfying policy requirements. – 2013. URL: <https://www.bis.org/publ/work421.pdf>.
10. Shpachuk V.V. Basel III: Implementation Stages and Assessment Methods / V.V. Spatula // State administration: improvement and development. – 2012. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=454>.
11. Basel III: international regulatory framework for banks. Bank for International Settlements. URL: <http://www.bis.org/bcb/basel3.htm?m=3%7C14%7C572>.

Родіонова Т. А.

Янко Є. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТІЙКОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Резюме

Статтю присвячено теоретичним проблемам фінансової стійкості банківської системи. Розглянуто концепцію фінансової стійкості банківської системи, а також методи оцінки стабільності банківської системи та її регулювання. Представлено перелік індикаторів, таких як фінансова стійкість, ранне попередження та ін., які призначені для ідентифікації вразливості банківської системи. Особливу увагу приділено правилам Basel III та їх упровадженню в ЄС.

Ключові слова: банківська система, фінансова стабільність, показники фінансової стабільності, Базель.

Родионова Т. А.

Янко Е. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Резюме

Статья посвящена теоретическим проблемам финансовой устойчивости банковской системы. Рассмотрены концепция финансовой устойчивости банковской системы, а также методы оценки стабильности банковской системы и ее регулирования. Представлен перечень индикаторов, таких как финансовая устойчивость, раннее предупреждение и др., предназначенные для идентификации уязвимости банковской системы. Особое внимание уделено правилам Basel III и их внедрению в ЕС.

Ключевые слова: банковская система, финансовая стабильность, показатели финансовой устойчивости, Базель.

УДК 004.773.7:004.056:351.86–049.5

Чужиков А. В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА МЕДІЙНИХ СИСТЕМ

Досліджено особливості розвитку медійних систем у глобальній економіці та виявлено характер їхнього впливу на формування інформаційної політики цілої низки країн. Особливу увагу приділено проблемі сучасного дуалізму медіа, коли, з одного боку, вони потребують економічного захисту, а з іншого – нерідко самі виступають із позиції захисту тих негативних процесів, що мають місце в глобальному інформаційному просторі. Виявлено джерела внутрішніх та зовнішніх загроз, запропоновано контактну модель забезпечення безпеки медійних систем. Розкрито роль сучасних механізмів та інструментів економічної безпеки ЗМІ.

Ключові слова: медійні системи, глобалізація, економічна безпека, ЗМІ, контактна модель.

Постановка проблеми. Швидкий розвиток інформаційних процесів у глобальній економіці висунув на перший план проблему захисту медійних систем, які можуть істотно впливати на громадську думку, розстановку політичних сил і викликати суттєві трансформації на фінансових, енергетичних та інших секторальних ринках глобальної економіки. Водночас самі медіа нерідко виявляються доволі вразливими в процесі їх приватизації, зростаючої інформаційної конкуренції, посилення олігополітичних тенденцій, що найбільш чітко прослідковується у процесі глибокого аналізу діяльності потужних медіахолдінгів. Виявити можливі напрями формування економічного захисту медійних систем та формування економічних важелів забезпечення їхньої безпеки є важливою науковою проблемою, що й спонукало автора до проведення відповідного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У процесі зростання інформаційної і економічної напруженості в медіасекторі з'являється все більше наукових праць, присвячених важливим напрямам стратегічних досліджень цього важливого сектору глобального процесу. З-поміж них слід виокремити ті, що концентрують свою увагу на вивченні впливу ісламу та інших релігій на ЗМІ (К. Riddel [6]), сек'юритизації медійних ефектів, а також на так званих фреймів, попит на які постійно зростає на телебаченні (F. Vultee [3], F. Vultee та Th. Balzacq [2], V. Dolines [4]). Окремі фахівці (А. Айрис, Ж. Бюген [1]) розглядають зазначену проблематику в розрізі менеджменту медійних компаній. Разом із тим безпекові елементи медіа як у закордонній науковій літературі, так у вітчизняній досліджено ще недостатньо. Як доказ можна навести праці відомих

західних науковців, які є авторитетними міжнародними експертами у сфері ЗМІ (L. Küng, Г. Гліссен, G. Creeber, J. Nelson, Т.В. Maclean), у їхніх наукових працях проблема економічної безпеки або не розглядається взагалі, або розглядається лише фрагментарно.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей забезпечення економічної безпеки медійних систем у процесі посилення асиметричних глобалізаційних впливів, виявленні зовнішніх та внутрішніх загроз та розробленні контактної моделі забезпечення безпеки медійних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значні потоки інформації, що інтенсивно рухаються у світовому просторі, несуть у собі як численні великі переваги для людства, так і значну небезпеку, що пов'язана з асиметричним сприйняттям подій, художніх образів, уподобань, вірувань та в кінцевому підсумку постійно зростаючого ступеня впливу на споживачів. Велике значення також мають компетентність та професіоналізм фахівців медіа і технологічна досконалість обладнання, яке використовується. Все це разом узяття створює, на думку А. Айрис та Ж. Бюгена [1], відповідний рівень конкуренції медійних компаній, їхній імідж, належний ступінь довіри з боку певних верств населення та переваги в межах одного із секторів глобального інформаційного середовища. Разом із тим, важливим є асиметричне у цілому поєднання вільного суперництва компаній та використання ними у деяких випадках сумнівного контенту передач, явно провокативного спрямування, що транслюються по всьому світу. За одних умов потужні медійні корпорації або ж невеликі регіональні ЗМІ виступають рупором ідеологічного впливу, за інших – ставлять за мету

отримання надприбутків через залучення значних обсягів реклами, у ході чого відбувається інтегрування креативного, інформаційного і медійного бізнесу та створення на цій основі кластерів, технополісів, іннотехів. Звісно, у цьому разі завжди виникатимуть ризики і загрози, по-перше, для самого конкретного проекту, а по-друге, до вкладених у нього інвестицій узагалі. Можна говорити й про численні медіафрейми (MediaFrame), які у цій галузі можуть являти собою майже все (видавничі системи, кадри, інтервали часу тощо). Досить повно дослідили вплив окремих змістовних одиниць (фреймів) на інформаційний ринок у цілому F. Vultee та Th. Balzacq [2]. Однак їм не вдалося ідентифікувати фінансовий вплив запобіжних заходів на стабільність медійного підприємства у цілому.

Втім, чимало сучасних дослідників приділяють значну увагу різним аспектам діяльності медіа та їхній безпеці. В окремих випадках, як це зробив у своїй докторській дисертації згадуваний вище F. Vultee, йдеться про теорію медіаефектів у системі безпекових заходів [3, с. 1–7], в інших, як це зазначає V. Dolines, усі зусилля мають бути скеровані на з'ясування ролі масмедіа в процесі боротьби з тероризмом та називаються окремі канали, які активно висвітлювали терористичні події та аналізували дії поліції впродовж 1997–2000 рр. (канали ABC, CBS, NBC) [4, р. 24]. Проблему інформаційної безпеки та пов'язаного з цим редакційного менеджменту розглядає російський дослідник В. Голуб [5], який ставить доволі непросте питання про нові принципи управління в редакціях (редакційну політику в нових умовах, зміну власника, аудиторії тощо). Окремі сучасні дослідники скеровують свій науковий інтерес у бік дослідження ісламу і його впливу на ЗМІ, а також на міграційну політику, яка є найбільш болючою для сучасного ЄС. Доволі вдала спроба такої систематизації безпекових впливів належить K. Piddel [6].

Події останніх років в Україні наочно продемонстрували, наскільки складними можуть виявитися стосунки двох сусідніх держав під час проведення військових дій і наскільки відповідальними за правдиве висвітлення цих подій мають стати ЗМІ. Вітчизняний дослідник О. Гойман, який уважно дослідив цю ситуацію, повною мірою обгрунтував характер і напрями маніпулювання масовою свідомістю в умовах сучасної гібридної війни. Ними стали реміфологізація (відновлення міфів) [7, с. 51], а також розгалужена пропаганда (створення фейків руйнування, роз'єднання, залякування, відчаю, героїзму, просвітництва) [7, с. 53]. Усі ці види так званих телевізійних контентів мають місце й

нині і, цілком очевидно, можуть бути використані ще не один раз.

Слід зазначити, що у цілій низці постіндустріальних країн проблема сек'юритизації розглядається через призму, насамперед, фінансової безпеки та зростаючої інституалізації цього процесу. Так, створена свого часу Австралійська комісія з безпеки й інвестицій (ASIC) вважає найважливішими своїми цілями забезпечення безпеки ринків капіталу, гармонізацію, фрагментацію ризиків, інновацій та діджитал-інструментів для майбутньої безпеки [8, с. 2]. Серед наявних загроз розробники цього документу виокремлюють кібербезпеку, ветовання, а також можливість або ж неможливість дотримання інформаційних стандартів [8, с. 5–6]. Доволі вдалою, на нашу думку, спробою параметризації загроз слід уважати спробу А. Армєнського, В. Гусєва та А. Петрова виокремити внутрішні та зовнішні загрози (табл. 1).

Узагальнюючи підходи вищезазначених дослідників до класифікації загроз, слід відзначити, що наявних внутрішніх перешкод налічується достатньо багато. В окремих випадках це зумовлено технологічним відставанням, в інших – інституційними перешкодами і так званою нормативно-правовою основою.

Зовнішні загрози подолати доволі складно, адже боротьба з розвідками іноземних країн, яка авторами чомусь називається двічі (див. 1-й і передостанній пункти), хоча й є важливим безпековим компонентом будь-якої держави, насправді не може носити абсолютно домінуючий характер. Ключовими словами тут можна вважати інформаційні технології та зумовлені ними різні рівні глобальної конкуренції. Втім, варто зауважити, що визначення трендів інформаційної політики у сучасному світі є доволі складною справою, адже доступ до глобальних мереж мають практично всі користувачі Інтернету (за винятком тих держав (КНР, КНДР і деяких інших), у межах яких здійснюється заходи селективного блокування інформаційних потоків, що стримують відповідний рух медіапродуктів. Разом із тим варто зазначити, що наявні економічні заходи стосуються, насамперед, сек'юритизації фінансових ринків і передбачають, як це робить Business Europe, розроблення чітких інструкцій щодо правил, критеріїв, лімітів, транспарентності фінансових установ, їхньої сертифікації та рейтингів тощо [10].

У цілому варто відзначити, що економічні інструменти та механізми впливу на безпеку медіа є доволі складними й у багатьох постіндустріальних країнах далеко не завжди ефективними, адже наявність у них демократичних підходів виступає серйозним застереженням (а здебільшого ще й бло-

Таблиця 1

**Джерела внутрішніх та зовнішніх загроз інформаційній безпеці РФ
(за А. Армєнським, В. Гусєвим та А. Петровим)**

Внутрішні загрози	Зовнішні загрози
<ul style="list-style-type: none"> – критичний стан галузей промисловості; – тенденції зрощування державних і кримінальних структур; зниження ступеня їхньої захищеності; – недостатня координація органів державної влади; – недостатня розробленість нормативно-правової бази; – недостатнє фінансування заходів щодо забезпечення інформаційної безпеки; – недостатня інформаційна обізнаність суспільства; – відставання РФ від провідних країн світу за рівнем інформатизації, менеджментом органів державної влади всіх рівнів, включаючи органи місцевого самоуправління 	<ul style="list-style-type: none"> – діяльність іноземних політичних, економічних, військових, розвідувальних та інформаційних структур; – намагання низки країн до домінування у світовому інформаційному просторі та витісненню РФ з інформаційних ринків; – діяльність міжнародних терористичних організацій, загострення міжнародної конкуренції за володіння інформаційними технологіями і ресурсами; – зростання технологічного розриву провідних держав світу, їхня протидія створенню російських інформаційних технологій; – діяльність розвідок іноземних держав; – розроблення і реалізація концепцій інформаційних війн

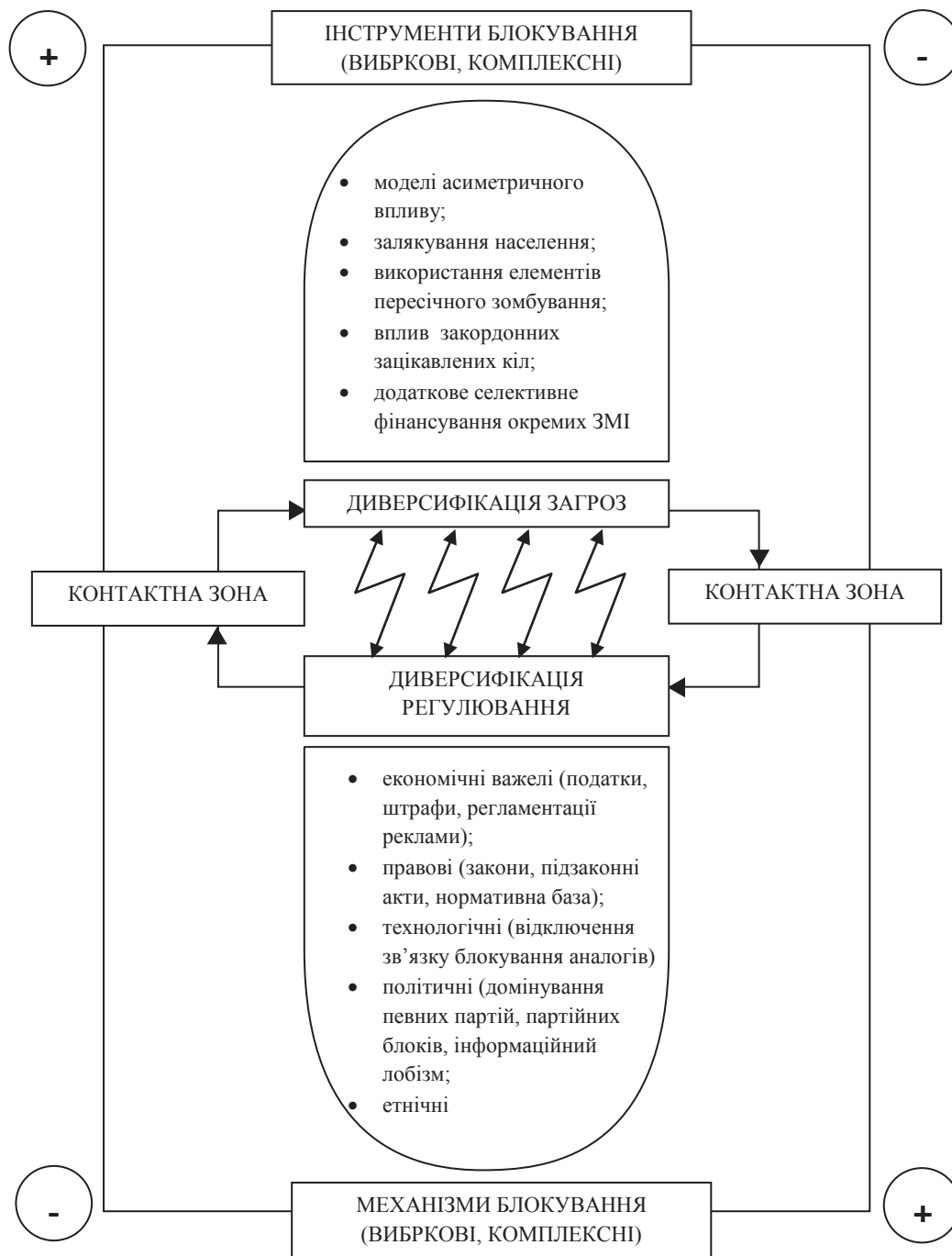
Джерело: складено за [9, с. 33–34]

куючим) заходом правового впливу на ЗМІ, тоді як власники інших медіа в державах, що розвиваються, повною мірою використовують переваги відсутності регулювання або ж неприхованого авторитаризму.

Під час визначення економічних передумов забезпечення сталості різних медіа надзвичайно важливими є з'ясування того чи іншого правовласника, що ними володіє (приватного, державного, муніципального) та визначення напрямів редакційного дискурсу. Таким чином, виходить, що відокремити інформаційну політику від економічної практично неможливо. Водночас варто зазначити, що доходи, які отримують практично всі ЗМІ (телебачення, радіо, газети, журнали),

надходять переважно від реклами та лише іноді – від абонентної плати та підписки. При цьому політична реклама не є винятком. До того ж вибори президентів чи депутатів парламентів завжди доволі чітко висвітлюють те, хто саме володіє каналом, медіакомпанією або ж, як це має місце в Україні, цілим медіахолдингом. Звичайно, що це може вносити певні корективи в редакційну політику ЗМІ та іноді викликати конфлікти між ними, натомість в інших – вести до монополізації (олігополізації) усього медійного простору, в якому його численні учасники мають різні цілі, завдання та стратегії їх досягнення (рис. 1).

Пропонована модель повною мірою розкриває характер та структуру внутрішнього і зовнішнього



Примітка: + - конвергенція інтересів ЗМІ; - - дивергенція інтересів ЗМІ; ++ - дивергенція інтересів ЗМІ

Рис. 1. Контактна модель забезпечення безпеки медійних систем

Джерело: розроблено автором

протистояння медіа та виникнення в них численних конфліктів. Разом із тим слід зауважити, що далеко не всі із цих проявів можна віднести до відповідного рівня конкурентоспроможності. При цьому варто зазначити, що під медійною системою слід розуміти комплекс організаційно-економічних заходів збору, селектування, оброблення, комерціалізації і трансферу інформації, отриманих нових знань, художньо-емоційних образів у межах полі структурного руху створювального продукту вздовж наявної інфраструктури тієї чи іншої громадської або бізнесової моделі. Найбільш вираженою сферою конфліктування стає так звана контактна зона, двома дієвими зонами якої стають: диверсифікація загроз і диверсифікація регулювання. За цих обставин ми можемо прогнозувати конвергенцію медійних компаній, коли має місце збіг інтересів та посилення їхньої конкурентоспроможності за рахунок залучення численних колабораційних інструментів і механізмів регулювання у найбільш прийнятній для цих медіа сфері. З іншого боку, зростання напруженості у стосунках конкурентів стимулюватиме дивергенцію інтересів ЗМІ, основою чого неодмінно стануть підвищена конфліктність, загострення старих і поява нових суперечок, нарощування обсягів тіншового фінансування медійних заходів, що здійснюється як із відносно відкритих джерел (приміром, офшорні зони), так і опосередковано, через цілу низку посередницьких організацій. Наслідки при цьому можуть бути непередбачуваними. Умовний поділ на блоки, що явно видно у пропонованій контактній моделі, передбачає можливість користування селективними інструментами і механізмами або ж цілим їх комплексом. Утім, наявним підходом до ідентифікації економічного (фінансового) впливу на медіа, що існують в ЄС, слід дати, на нашу думку, більш розгорнуте трактування.

До інструментів забезпечення економічної сталості медійного підприємства в Європейському Союзі належать: спеціальні структурні фонди, фонди міжнародних організацій, статутна діяльність яких скерована на досягнення важливих гуманітарних цілей, пряме фінансування власників каналу (холдингу), доходи від реклами, меценатське (спонсорське) фінансування окремих форматів, а також релігійні, етнічні та інші відшкодування, що спрямовані на здійснення просвітницьких заходів, розвиток полілінгвістичності, а також пряма фінансова підтримка каналів, що висвітлюють діяльність цього інтеграційного угруповання.

Разом із тим слід відзначити, що до механізмів отримання коштів медійними установами слід віднести продаж ефірного часу (найдорожчими є години так званого прайм-тайму з 18.00 до 21.00), рекламні шпальта газет та журналів, продаж світової інформації (інформагенції) тощо, а також гранти, інвестиції, створені в межах холдингових медіапродукти. Слід також зазначити, що починаючи з 2015 р. більша частина рекламних матеріалів відтепер розміщується в мережі Інтернет.

Варто зауважити, що механізми й інструменти захисту медіа не обов'язково можуть носити лише

економічний характер, адже його закономірним продовженням є наявність правових механізмів захисту, що охоплюють захист авторських прав, контроль над дотриманням ліцензійних умов, купівлю/продаж медійних продуктів, неухильне дотримання демонстраційних умов, забезпечення прозорості аутсорсингових відносин, пітчинг тощо.

Висновки. У процесі становлення нового інформаційного суспільства, його розвитку і постійної модернізації на перший план виступають численні медіа, роль і значення яких доволі важко переоцінити, адже нова парадигма *Homoinformaticus*, у межах якої вони ідентифікуються, являє собою принципово нову модель побудови суспільства, в якому чільне місце відіграє зростаюча залежність людини від тієї інформації, яку вона сприймає, засвоює, бере до уваги, приймає рішення і починає діяти. Небезпека, котра виникає за умов упередженого втручання в медійні системи, може призвести до численних катастрофічних наслідків, у тому числі в економічній й фінансовій сферах. Основні особливості таких впливів полягають у такому:

1. Вплив сучасних медіа на глобальне суспільство у цілому і глобального суспільства на медіа є складним дуалістичним процесом прискореної інформатизації людського життя і несе в собі не лише ідею створення найкращих і найкомфортніших умов для отримання подібної інформації та емоційно-образних символів шляхом їхнього трансферу, а й доволі високі ризики для людей через тиражування неправдивих новин, їх асиметричного сприйняття та підбурювання до тих чи інших учинків, що потребує розроблення дієвих заходів захисту медіа та в окремих випадках – суспільства від медіа.

2. Основними джерелами загроз виступають: посилений зовнішній вплив на інформаційне середовище певної країни, зростання технологічного розриву між окремими державами, втягування держав в інформаційні війни, недостатнє фінансування заходів інформаційної безпеки, можливе зрощування державних і тіншових структур та контролювання певних секторів національних інформаційних ринків, недостатній державний менеджмент регулювання медіа, а також недостатня розробленість нормативно-правової бази.

3. Контактна модель забезпечення безпеки являє собою своєрідний магніт, у якому полярність (економічна політика держави щодо ЗМІ) відіграє надзвичайно важливу роль, адже дає змогу використовувати ефективні інструменти та механізми взаємодії між двома активними зонами: блоком диверсифікації регулювання спільна, блоком диверсифікації інформаційних загроз, сигнальна система яких носить інтеграційно-дезінтеграційний характер. Економічна сталість медійних компаній залежить від рівня їхньої конкурентоспроможності, отримуваних доходів від реклами, продуманої кадрової політики, надходження грантів, спонсорської допомоги, продажу виробленої продукції, а також від того, наскільки диверсифікованими виглядають для конкретного ЗМІ заявлені вище джерела.

Список використаних джерел:

1. Айрис А., Бюген Ж. Управление медиакомпаниями. М.: Университетская книга, 2010. 560 с.
2. Vultee F., Balzacq T. Securitization as a Media Frame: What Happens when the media «Speak Security». New York: Routledge, 2011. 93 p.
3. Vultee F. Securitization as a theory of media effects: the contest over the framing of political violence. A Dissertation presented to the Faculty of the Graduate School at the University of Missouri – Columbia. In Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree Doctor of Philosophy. Missouri. Columbia: UMC, 2007. P. 1–7.

4. Dolinec V. The role of Mass Media in the securitization process of international terrorism. Politickevedy Studies. URL: <http://www.politickevedy.fpvvmv.umb.sk/app/cms/File.php>.
5. Голуб В. Информационная безопасность и редакционный менеджмент. Вестник Воронежского государственного университета. Серия «Филология. Журналистика». 2011. № 2. С. 168–171.
6. Riddel K. Islam and securitization of population policies: Muslim states and sustainability. Journal of Population Research. 2013. Vol. 30. № 1. P. 97–99.
7. Гойман О. Маніпулювання масовою свідомістю в умовах сучасної гібридної війни. Філософські грані. 2015. № 1(117). С. 50–56.
8. Role of securitization on funding economic activity and growth. Asic. Australian Securities & Investments Commission. 2017. 7 June. 6 p.
9. Информационная и экономическая безопасность государства / А. Арменский, В. Гусев, А. Петров. М.: Мобиле, 2003. С. 3–34.
10. Capital Markets Union: Securitization. BusinessEurope. 2017. 30 March. 5 p.

Чужиков А. В.

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МЕДИАСИСТЕМ

Резюме

Исследованы особенности развития медиасистем и выявлен характер их влияния на формирование информационной политики целого ряда стран. Особое внимание уделено проблеме современного дуализма медиа, когда, с одной стороны, они требуют экономической защиты, а с другой – часто сами выступают с позиции защиты тех негативных процессов, которые имеют место в глобальном информационном пространстве. Выявлены источники внутренних и внешних угроз, предложена контактная модель обеспечения безопасности медиасистем. Раскрыта роль современных механизмов и инструментов экономической безопасности СМИ.

Ключевые слова: медиасистемы, глобализация, экономическая безопасность, СМИ, контактная модель.

Chuzhykov A. V.

Kyiv National Economic University, named after Vadym Hetman

ECONOMIC SECURITY OF MEDIA SYSTEMS

Summary

The features of the development of the media of systems are investigated and the nature of their influence on the formation of the information policy of the whole country is revealed. Particular attention is given to the problem of modern dualism of media, when, from one side, they require economic protection, and on the other – often they themselves act from the standpoint of protecting the technical processes that have a place in the global information space. Identified sources of internal and external threats, proposed a contactless model for ensuring the safety of media systems. The role of modern mechanisms and instruments of economic security of the media is disclosed.

Key words: media systems, globalization, economic security, media, contact model.

УДК 339.9

Шупрудько Н. В.

Львівський державний університет внутрішніх справ
Міністерства внутрішніх справ України

ПРАГМАТИЗМ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОВРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Представлено підсумки сучасного стану розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Обґрунтовано необхідність досліджень у сфері фіскального державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності ЗТД. Наведено практичні аспекти податкового регулювання експортно-імпортних операцій в Україні та теоретичні припущення щодо напрямів удосконалення фіскального регулювання. Представлено висновки щодо доцільності використання протекціонізму та лібералізму під час формування політики фіскального регулювання ЗТД в Україні.

Ключові слова: фіскальне регулювання, зовнішньоекономічна діяльність, протекціонізм, лібералізм, експорт, імпорт.

Постановка проблеми. Дослідження стану та перспектив зовнішньоекономічної діяльності в Україні показало, що динаміка експортно-імпорتنних операцій, державного боргу та закордонних інвестицій є несприятливою. Економічне та

політичне поглиблення відносин з ЄС практично не вплинуло на стан вітчизняного експорту та імпорту. Головні частку вітчизняного експорту займають товари з низькою доданою вартістю, що негативно позначається на конкурентоспромож-

ності національної економіки. Крім того, спостерігається від'ємне торговельне сальдо у сегменті торгівлі товарами [1].

Якщо розглянути ці тренди в перспективі, то з високою ймовірністю можна відзначити, що вони зберуться у середньостроковому періоді (один-три роки), що дає підстави говорити про подальше зростання державного боргу та скорочення платіжного і торговельного сальдо. З огляду на це, сучасний стан розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні є незадовільним та таким, що свідчить про необхідність проведення досліджень у цій сфері. Проте, незважаючи на несприятливі тенденції, все ж можна відзначити «перші симптоми» відновлення економіки, у тому числі у сфері зовнішньоекономічної діяльності. До них можна віднести зростання ВВП, уповільнення темпів росту державного боргу, зростання чистого притоку прямих закордонних інвестицій протягом останніх трьох років. Ця стаття розкриває практичні аспекти податкового регулювання зовнішньоторговельної діяльності та містить рекомендації щодо їх удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні присвячено чимало публікацій, які розкривають теоретичні та прикладні аспекти досліджуваної проблеми. Серед великої кількості науковців, які працюють у цьому напрямі, є такі вчені, як В. Геєць, В. Семиноженко [2], Л. Федулова [3], Т. Шинкаренко [4], І. Крючкова [5], Т. Вахненко [6], Л. Антонюк [7], чії роботи присвячені дослідженню не тільки зовнішньоекономічної діяльності, а й загальним макроекономічним особливостям розвитку економіки, його структурному та динамічному аналізу, а також формулюванню рекомендацій щодо розбудови збалансованої системи державного регулювання. До закордонних експертів-науковців у сфері розвитку зовнішньоекономічної діяльності, структурного аналізу та фіскального регулювання можна віднести таких науковців, як С. Трунин [8], В. Melnikas [9] та P.J. Buckley, C.L. Pass, K. Prescott [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поточний стан наукових досліджень у сфері державного регулювання ЗТД, зокрема у сегменті фіскальної політики, можна описувати, наводячи незліченні наукові праці, які публікуються ще з початку ХХ ст., тоді коли роль уряду в регулюванні економіки вперше була поставлена під сумнів відомими теоретиками сучасної економічної науки Дж.М. Кейнсом та Ф. Хаєком. Тому у цій статті представлено лише загальний підсумок щодо поточного розуміння, яким має бути оптимальне фіскальне регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Проведені дослідження доводять, що результатом оптимізації фіскального регулювання має бути:

- створення умов для розвитку міжнародного підприємництва в умовах вільної конкуренції та зі збереженням національного виробника в сегменті малого, середнього та великого бізнесу;
- збереження національної економічної незалежності шляхом формування власного конкурентоспроможного виробництва;
- забезпечення макроекономічної стабільності та високих стандартів життя за рахунок домінування експорту над імпортом, зміцнення національної грошової одиниці та відсутності обмежень щодо переміщення вартості і робочої сили між країнами-партнерами тощо.

У науковій літературі пропонується безліч обґрунтованих теоретичних рішень, які покликані

збалансувати національну систему фіскального регулювання ЗТД, проте всі вони спираються на дослідження економік інших держав. Практичні аспекти податкового регулювання експортно-імпортних операцій в Україні представлено в науковій літературі в обмеженому обсязі, незважаючи на актуальність цієї проблеми. У цій статті не наведено «ідеальне» вирішення проблеми, проте відновлено наукову дискусію, яка має бути розпочата у «світлі» фіскальної реформи та занепаду зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні прикладних аспектів практики фіскального регулювання ЗТД в Україні протягом років незалежності та наведенні власних рекомендацій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема податкового регулювання є однією з найбільш популярних у науковій літературі. Особливо актуальними ці питання є для України в контексті переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки. Із цього погляду необхідно розглянути дві концепції регулювання зовнішньоекономічних відносин: протекціонізм та лібералізм. Протекціонізм опирається на необхідність захисту національного виробника шляхом уведення економічних бар'єрів для закордонних виробників. Прикладами такої політики може бути митне регулювання, введення квот на імпорт, технічне та податкове регулювання. Лібералізм передбачає скасування економічних і технічних обмежень на здійснення зовнішньоекономічних операцій. Обидві концепції опираються на ринковий механізм та зазвичай використовуються на практиці як певний симбіоз заходів підтримки та стимулювання як внутрішнього виробництва, так і зовнішньоторговельної діяльності національних та закордонних суб'єктів господарювання.

Реалізація політики протекціонізму та лібералізму має бути системною та такою, що узгоджується із загальною державною політикою економічного регулювання. Наприклад, не варто запроваджувати протекціонізм як домінуючу доктрину регулювання зовнішньоекономічних відносин в умовах невисокої інвестиційної привабливості, оскільки це може спричинити погіршення рівня життя та призвести до монополізації деяких галузей економіки, які в умовах відкритої конкуренції могли би «загинуть». Із цього погляду не зайвим є зазначити, що головна мета створення держави – забезпечення благополуччя її громадян (Конституція України), тому політика державного регулювання має бути спрямована не на підтримку великого бізнесу, а на зростання рівня життя українців.

З іншого боку, лібералізм як домінуюча економічна доктрина може призвести до втрати економічної незалежності та втрати національного виробника. Тому її використання має узгоджуватися із загальними тенденціями розвитку кожної з галузей. Ці та інші аспекти дають підстави вважати, що застосування обох взаємно протилежних економічних доктрин у податковому регулюванні зовнішньоекономічної діяльності має відбуватися з урахуванням потреб економіки та з метою створення умов для комфортного життя громадян країни.

Прикладом доцільності запровадження більш високого рівня лібералізації в регулюванні товаропотоку з-за кордону є автомобільна галузь, яка за роки незалежності перетворилася на надзвичайно концентрований ринок, який контролюється декількома гравцями. З іншого боку, право на якісний автомобіль так і залишається нерезалізованим для середньостатистичного українця.

Економічне та технічне обмеження імпорту автомобілів пояснюється захистом національного виробника та збільшенням надходжень до бюджету. Проте за роки незалежності частка автомобілів вітчизняного виробництва значно скоротилася, що приводить до припущення про те, що політика протекціонізму на цьому ринку виявилася неефективною та такою, що потребує власної заміни на інші заходи стимулювання розвитку галузі.

Варто зазначити, що політика стимулювання експорту та обмеження імпорту не завжди є оптимальною, оскільки внаслідок непередуманих утруднень у системі зовнішньоекономічної торгівлі можливе створення дефіциту певних товарів на внутрішньому ринку. Прикладом цього може бути введення квот на експорт деяких видів сільськогосподарської продукції з України або зниження рівня оподаткування на імпорт енергоносіїв, палива, мастила, нафти, вітчизняні можливості виробництва яких не задовольняють внутрішні потреби. Тому політика податкового регулювання має узгоджуватися із внутрішніми макроекономічними процесам, сприяти поліпшенню інвестиційного клімату та створювати умови для покращення рівня життя громадян країн. Із цього погляду фіскальне регулювання зовнішньоекономічної діяльності слід розглядати як важливий елемент державної політики розвитку економіки, налагодження міжнародної співпраці, реалізації власної зовнішньоекономічної стратегії та створення умов для успішного захисту політичних, економічних, культурних та інших інтересів держави на міжнародній арені.

У практиці фіскального регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні найбільш вагомим податками, які сплачуються, є податок на прибуток та податок на додану вартість. Податок на прибуток сплачується суб'єктами господарювання, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, тоді як податок на додану вартість сплачується імпортерами на ввезені ними товари.

Згідно з Господарським кодексом України, податок на прибуток сплачують підприємства, які реалізують продукцію, країною походження якого виступає Україна. Це дає підстави вважати, що цей податок нараховуються для суб'єктів господарювання, які здійснюють імпорту діяльність на території України та є її резидентами або нерезидентами, а також для суб'єктів господарювання, які здійснюють експорт або реекспорт та є резидентами або нерезидентами України. Така практика фіскального регулювання зовнішньоекономічної діяльності є актуальною для більшості країн світу. Відмінності полягають тільки у ставках податків та особливостях їх обліку.

Важливим у практиці фіскального регулювання зовнішньоекономічної діяльності є забезпечення необхідного рівня прозорості системи збору та використання податків. Платники податків мають знати напрями використання коштів, які вони сплачують до державного бюджету, а також усі бажаючі повинні мати доступу до відкритої бази даних, яка зберігає детальні відомості про динаміку податкових надходжень та ставок податків, які діють у розрізі товарів, послуг і країн-партнерів. Це дає змогу забезпечити належний рівень суспільного контролю над використання коштів, які надходять із податків, створює умови для формування пропозицій з удосконалення системи фіскального регулювання ЗЕД та формує належний рівень довіри і розуміння економічних процесів в Україні з боку суспільства.

Важливим у механізмі успішної реалізації політики фіскального регулювання ЗТД є прозорість, оскільки вона відображає отримані результати, характеризує перспективи. Ці та інші результати дають змогу сформувати послідовність реалізації політики фіскального регулювання зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1).

Таким чином, на основі попереднього аналізу можна підсумувати, що успішна реалізація фіскальної політики базується на досягненні оптимального поєднання протекціонізму та лібералізму на всіх ринках, де має місце перетин кордону України. Деякі з товарів потребують зменшення податкового тиску на імпорт, для деяких, навпаки, більш раціональним є збільшення податкового навантаження. Критеріями прийняття того чи іншого рішення є рівень дефіциту на внутрішньому ринку, рівень життя громадян країни, показники росту вітчизняного виробництва товарів-субститутів для імпортової продукції. Ця політика має узгоджуватися з макроекономічним становищем, урахувати індивідуальні зовнішні та внутрішні політичні особливості функціонування системи міжнародних відносин, а також відповідати необхідним вимогам до прозорості, надаючи широкий спектр інформації для аналізу та вдосконалення політики фіскального регулювання ЗТД.

Належний рівень прозорості дає змогу брати участь громадськості у формуванні фіскальної політики та її вдосконаленні, сприяє розумінню суспільства дій вищого керівництва країни, формує належний рівень довіри до виконавчої гілки влади. Успішна реалізація політики фіскального регулювання є неможливою без активної участі суспільства у цьому процесі, оскільки одними з головних причин розвитку тіншового сектору економіки є нерозуміння громадськістю наявної податкової політики та їх небажання стати частиною єдиної спільноти підприємців, які успішно функціонують в умовах прозорості.

Якщо детального розглянути рис. 1, то варто відзначити, що послідовність реалізації фіскальної політики регулювання зовнішньоекономічної діяльності складається з чотирьох важливих етапів, які формують єдиний цикл, у результаті чого відбувається оптимізація системи фіскального регулювання для найбільш повного виконання критеріїв її успішності. До цих критеріїв віднесено таке:

1) рівень дефіциту певних товарів на території України (маються на увазі ті товари, імпортозаміщення яких практично неможливе в короткостроковому періоді, прикладом можуть бути природний газ, нафта та деякі продукти її переробки). Збільшення податкового тиску на такі товари під час їх увезення на митну територію України може спричинити їх дефіцит, що призведе до зростання цін не тільки на ці товари, а й на багато інших. Наприклад, подорожчання бензину може призвести до зростання транспортних витрат, як наслідок, до інфляції на практично всі товари, особливо товари широкого вжитку;

2) рівень профіциту певних товарів на внутрішньому ринку України (маються на увазі товари, які знаходяться у надлишку, до них можна віднести деякі види сільськогосподарських культур та продуктів садівництва). Надлишок таких товарів на території України робить їх виробництво не вигідним, що призводить до збитків, «тінізації» галузі або взагалі її загибелі. Національна політика фіскального регулювання має бути спрямована на сприяння експорту таких товарів;

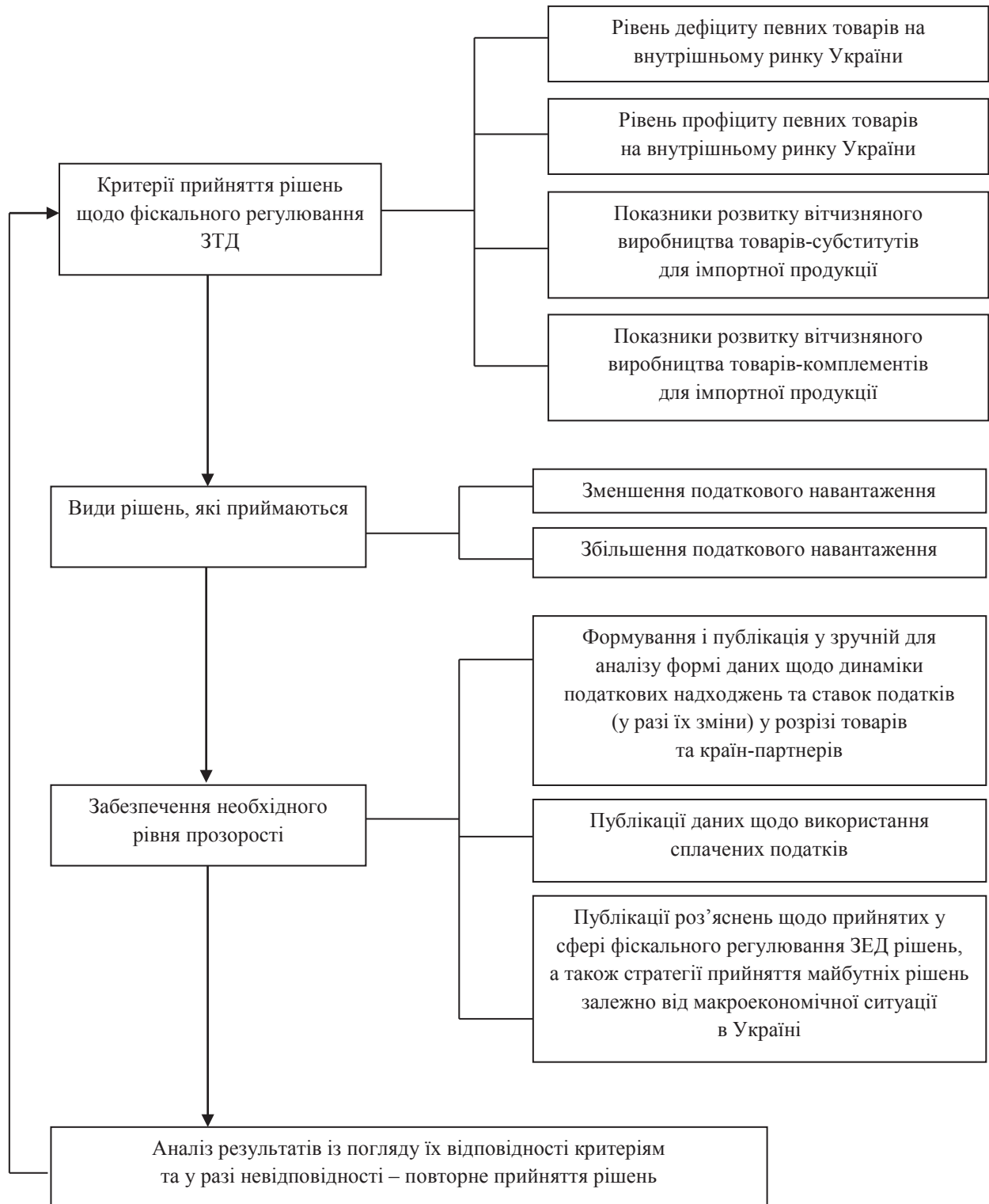


Рис. 1. Послідовність реалізації політики фіскального регулювання ЗТД

Джерело: складено автором

3) показники розвитку вітчизняного виробництва товарів, які замінюють імпортні аналоги, є одним із пріоритетних завдань державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Політика держави у вирішенні цієї проблеми повинна суперечити іншим критеріям тільки у тому разі, якщо це призводить до зростання національного виробництва імпортозамінних товарів, у іншому разі необхідне використання інших засобів стимулювання їх виробництва, оскільки збереження політики про-

текціонізму в умовах скорочення національного виробництва неминуче призводить до монополізації економіки та подорожчання цих товарів;

4) показники росту виробництва вітчизняних товарів-комплементів відображають рівень розвитку певних галузей економіки, які доповнюють імпортні групи товарів. Економічне обмеження імпорту може призвести до зменшення внутрішнього виробництва таких товарів-комплементів, тому політику протекціонізму слід застосовувати

з урахуванням обсягів скорочення національного виробництва товарів-комплементів, які доповнюють імпорту продукцію.

Висновки. Для виконання перелічених вище критеріїв успішності державної політики фіскального регулювання зовнішньоекономічної діяльності можливим є прийняття двох типів рішень: протекціонізм або лібералізація. Протекціонізм передбачає ускладнення системи фіскального регулювання та збільшення ставок податків на імпортовані товари. Лібералізм передбачає спрощення системи податкового регулювання ЗТД та зменшення ставок податків. Прийняття рішення слід здійснювати відносно до певного виду товарів або їх групи з урахуванням рис національної економіки. Крім того, слід урахувати вітчизняний вектор розбудови міжнародних зв'язків для уникнення торговельних суперечок із країнами-партнерами. Використання політики протекціонізму доцільно здійснювати тільки тоді, коли помітне

зростання національного виробництва імпортозамінних товарів, або тоді, коли це сприяє притоку прямих інвестицій з-за кордону.

Можливим негативним наслідком протекціонізму може бути зростання концентрації економіки, інфляції та зниження рівня життя в країні, тому його слід розглядати лише як тимчасовий захід. Своєю чергою, недоліками лібералізації може бути скорочення національного виробництва та втрата економічної незалежності за рахунок зростання впливу на економіку міжнародних компаній. Лібералізм слід застосовувати тоді, коли протекціонізм не призводить до виконання перелічених вище критеріїв, або тоді, коли рівень конкурентоспроможності національного виробництва є достатнім для того, щоб вітчизняні підприємства могли зберегти свої ринкові позиції. Конкуренція та вільні ринки є основою економічного розвитку в умовах розвинутої економіки, лібералізація може бути більш ефективною, ніж протекціонізм.

Список використаних джерел:

1. Світовий банк. Україна. Банк даних. URL: <http://api.worldbank.org/v2/uk/country/UKR?downloadformat=excel> (дата звернення: 15.08.2018).
2. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. Харків: Константа, 2006.
3. Федуллова Л. Технологічний розвиток економіки. Економіка України. 2006. № 5. С. 4–10.
4. Шинкаренко Т.П. Структурні зміни в економіці України: порівняння із загальносвітовими тенденціями. Економіка і прогнозування. 2006. № 1. С. 77–92.
5. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України. Київ: Наукова думка, 2004.
6. Вахненко Т. Товарний експорт України у системі світогосподарських зв'язків. Економіка України. 2006. № 6. С. 73–84.
7. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: Теорія та механізм реалізації: монографія. Київ: КНЕУ, 2004.
8. Трунин С. Структурный кризис и нелиберальная глобализация. Экономист. 2005. № 3. С. 27–33.
9. Melnikas V. The National Economy and Its Efficiency: Specialization, Economic "Oases" and Regional Clusterization. Ekonomika. 2004. № 66. P. 1–20.
10. Buckley P.J., Pass C.L. and Prescott K. Measures of International Competitiveness: A Critical Survey. Journal of Marketing Management. 1988. Vol. 4. № 2. P. 175–200.

Шупрудько Н. В.

Львовский государственный университет внутренних дел
Министерства внутренних дел Украины

ПРАГМАТИЗМ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Резюме

Представлены итоги относительно современного состояния развития внешнеэкономической деятельности в Украине. Обоснована необходимость исследований в области фискального государственного регулирования внешнеэкономической деятельности ВТД. Приведены практические аспекты налогового регулирования экспортно-импортных операций в Украине и теоретические предположения относительно направлений совершенствования фискального регулирования. Представлены выводы о целесообразности использования протекционизма и либерализма при формировании политики фискального регулирования ВТД в Украине.

Ключевые слова: фискальное регулирование, внешнеэкономическая деятельность, протекционизм, либерализм, экспорт, импорт.

Shuprudko N. V.

Lviv State University of Internal Affairs
Ministry of Internal Affairs of Ukraine

THE PRAGMATISM OF FISCAL POLICY IN THE FIELD OF FOREIGN TRADE ACTIVITY IN UKRAINE

Summary

The results of the current state of foreign economic activity development in Ukraine are presented. The necessity of research in the field of fiscal state regulation of foreign trade activity of FTA is substantiated. The practical aspects of tax regulation of export-import operations in Ukraine are presented. Theoretical assumptions concerning directions of fiscal regulation improvement in Ukraine are given. The conclusions about the expediency of using protectionism and liberalism in formulating the policy of fiscal regulation of FTA in Ukraine are presented.

Key words: fiscal regulation, foreign economic activity, protectionism, liberalism, export, import.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.45

Єрфорт І. Ю.
Єрфорт Ю. О.

Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄС ТА УКРАЇНИ

З погляду нової промислової політики виконано аналіз стану промисловості України за такими основними європейськими показниками розвитку, як частка доданої вартості промисловості у загальній доданій вартості країни, валове нагромадження основного капіталу (% у ВВП), R&D-витрати (% у ВВП). Виявлено основні тенденції динаміки даних показників в Україні порівняно з країнами ЄС.

Ключові слова: промислова політика, частка валової доданої вартості обробної промисловості, валове нагромадження основного капіталу (% у ВВП), R&D-витрати (% у ВВП).

Постановка проблеми. Остання економічна криза підтвердила важливість реального сектору економіки та потужної промисловості, яка, на думку Європейської Комісії, «...will be of key importance for Europe's economic recovery and competitiveness» [1]. Взаємодія промисловості з рештою економічної системи поширюється далеко за межі переробної промисловості, охоплюючи вхідні корисні копалини та енергію і вихідні промислові та споживчі послуги. Економічна важливість промислової діяльності більша, ніж передбачає частка промисловості у ВВП: в Україні на частку переробної промисловості припадає 59% експорту, добувної – 8,1%; у переробній промисловості зайнято 25% працюючого населення України, у добувній – 5%.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Західні вчені-економісти та уряди країн визнають провідну роль промисловості у зростанні економіки, про що свідчать опубліковані результати досліджень [2; 3] та програмні документи [1; 4–6]. Проблемні питання нової індустріалізації як стратегічного напрямку державної промислової політики розглядаються також у роботах провідних економістів України [7–11]. В.М. Геєць зазначає: «Сучасний світ характеризується потребою актуалізувати в багатьох країнах процеси реіндустріалізації, зміст яких полягає у подоланні вкрай низьких темпів економічного зростання за рахунок піднесення, перш за все, галузей обробної промисловості» [7, с. 4]. У роботі [8] аналізуються сучасні бар'єри на шляху забезпечення успішної реалізації промислової політики інноваційного змісту в Україні та можливості їх подолання. Автори [10] з погляду нової промислової політики узагальнюють завдання європейської модернізації та формулюють пропозиції щодо «дорожньої карти» для України. Ю.В. Кіндзерський [11] розглядає суперечності формування та резерви вдосконалення структури виробництва і внутрішнього ринку, інвестиційні проблеми структурних перетворень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Потребує більшої уваги проблема формування новітнього курсу промислового розвитку в Україні з урахуванням сучасних тенденцій промислового виробництва у світі, насамперед у сусідньому Європейському регіоні.

Мета статті полягає в аналізі стану промисловості України на тлі європейських тенденцій ключових індикаторів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення поставленої мети як ключові індикатори розвитку розглядаються: частка доданої вартості промисловості у загальній доданій вартості країни, валове нагромадження основного капіталу (% у ВВП), R&D-витрати (% у ВВП).

У частині структурного аналізу доданої вартості ключовим показником є частка доданої вартості промисловості у загальній доданій вартості країни. Цільове завдання за цим показником для країн ЄС – досягти 20% до 2020 р. [4]. За даними рис. 1 переробна промисловість ЄС усе ще відносно далеко від цієї мети. Сумарна частка країн ЄС поступово зростає після останньої економічної кризи: з 15,4% у 2010 р. до 16,3% у 2017 р.

Порівняльний аналіз структури доданої вартості в Україні та країнах ЄС (рис. 1, 2) показує, що частка переробної промисловості нижча в Україні на 1,6 в. п., а добувної промисловості та комунальних послуг – вища на 7,7 в. п.

Показовою є також динаміка в 2010–2017 рр. питомої ваги доданої вартості за видами діяльності в Україні: зменшилися частки переробної промисловості (на 0,3 в. п.), будівництва (на 1 в. п.), оптової та роздрібною торгівлі, транспорту, тимчасового розміщування й організації харчування (на 0,9 в. п.), фінансової та страхової діяльності (на 3,7 в. п.), натомість зросла частка сільського, лісового та рибного господарства (на 3,7 в. п.), добувної промисловості та комунальних послуг (на 0,4 в. п.), інформації та телекомунікацій (на 0,9 в. п.), операцій із нерухомим майном (на 0,8 в. п.), професійної, наукової та технічної діяльності; діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (на 0,5 в. п.). Слід відзначити, що у країнах ЄС частка добувної промисловості та комунальних послуг, навпаки, зменшилася на 0,5 в. п., частка сільського, лісового та рибного господарства не змінилася порівняно з 2010 р.

З іншого боку, у восьми країнах ЄС (Ірландія, Чехія, Німеччині, Угорщині, Словенії, Словаччині, Румунії та Польщі) галузі переробної промисловості вже створюють більше 20% загальної доданої вартості (рис. 3). У всіх інших країнах ЄС

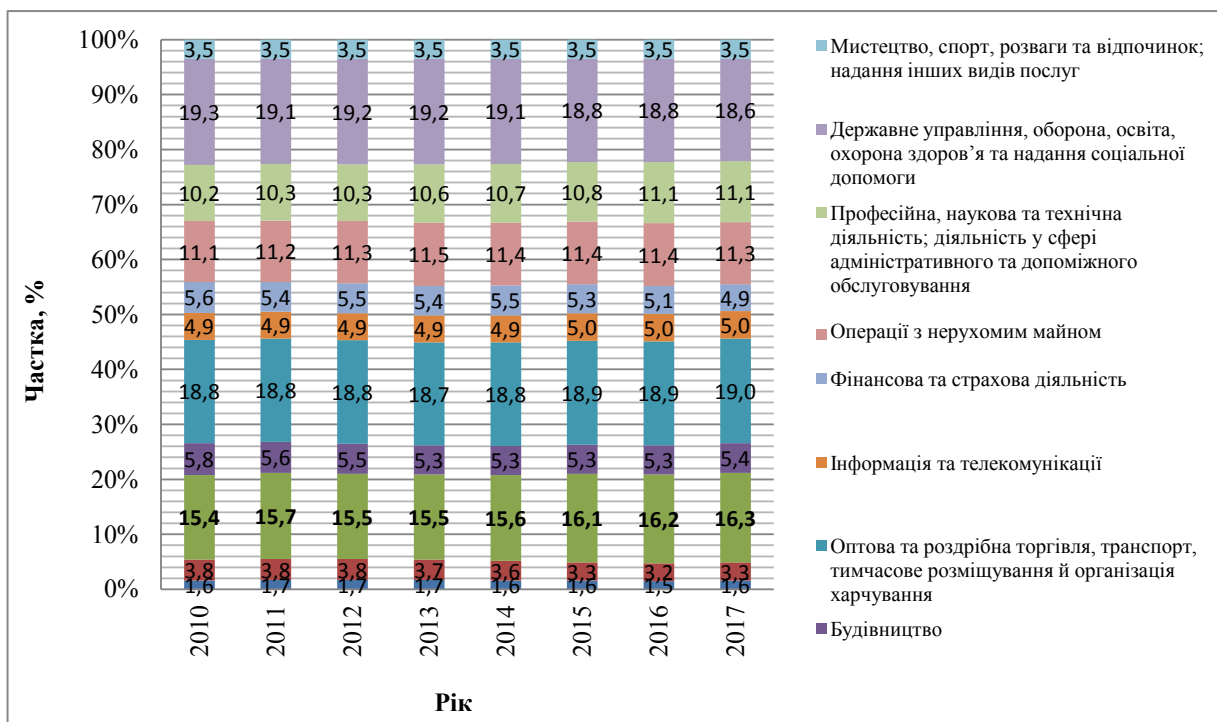


Рис. 1. Питова вага окремих видів діяльності у загальній доданій вартості ЄС у 2010–2017 рр.

Джерело: Eurostat (URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>)

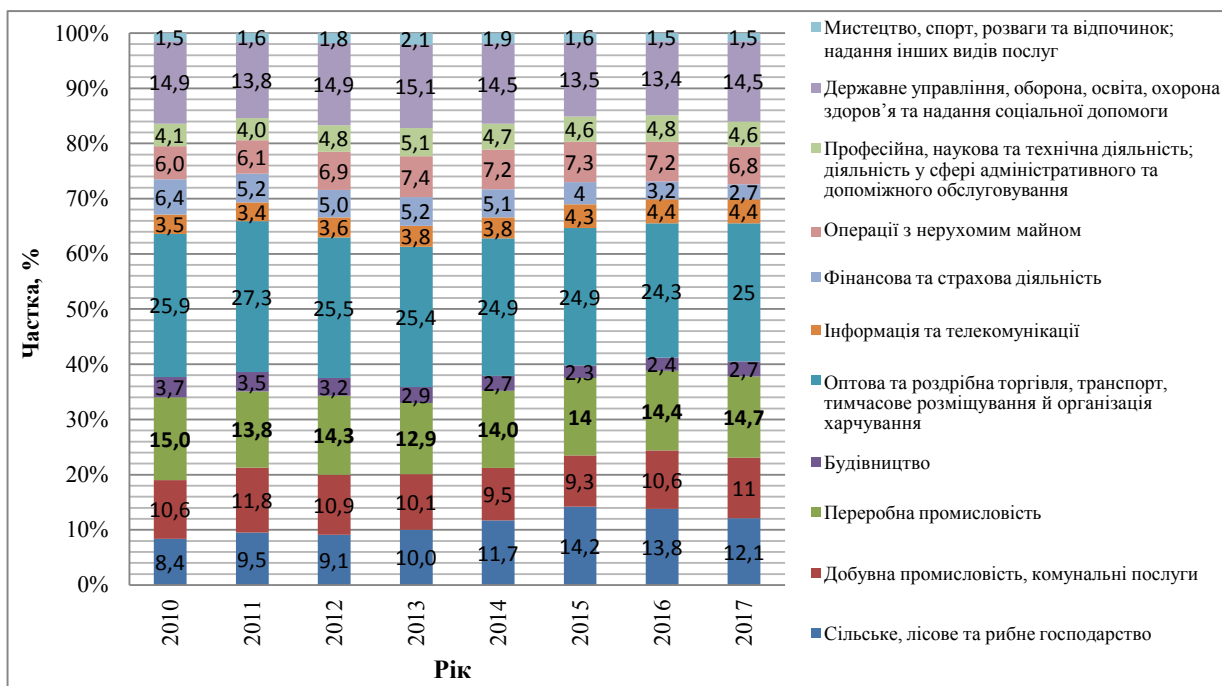


Рис. 2. Питова вага окремих видів діяльності у загальній доданій вартості в Україні у 2010–2017 рр.

Джерело: власні розрахунки, виконані за даними Державної служби статистики України (URL: <http://ukrstat.gov.ua>)

також можна очікувати збільшення цього показника у міру повернення економіки ЄС до своїх історичних темпів зростання в найближчі роки. Для порівняння: у Китаї частка промисловості у загальній доданій вартості становила 28% у 2016 р.

Інвестуючи в реальний капітал (будівлі, машини й обладнання), підприємства можуть збільшити свою виробничу потужність, акціонерний капітал та інноваційний потенціал. Інвестиції

в основний капітал також сприяють реорганізації, раціоналізації та швидкій адаптації до мінливих ринкових умов.

Європейська Комісія (далі – Комісія) вважає, що низький рівень інвестицій є основною перешкодою для відновлення зростання, зазначаючи, що «if Europe does not keep up with investment in the adoption and diffusion of these [new] technologies, its future competitiveness will be seriously compromised» [4, с. 5].

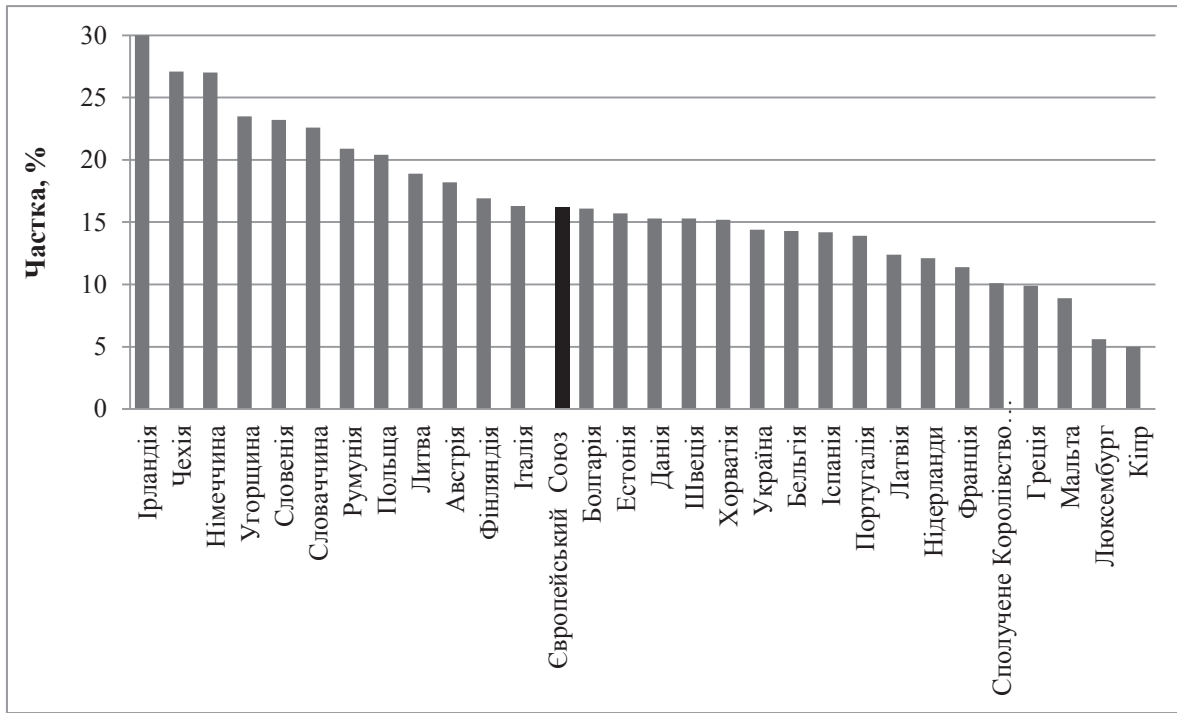


Рис. 3. Частка переробної промисловості у загальній доданій вартості у країнах ЄС та в Україні у 2016 р.
Джерело: National Accounts Main Aggregates Database (URL: <http://unstats.un.org/unsd/snaama/selbasicFast.asp>)

Відповідаючи на цей виклик, Комісія пропонує певні цілі для валового нагромадження основного капіталу й інвестицій в обладнання, які повинні бути досягнуті в короткостроковому періоді до 2020 р.: валове нагромадження основного капіталу повинно досягти середніх рівнів понад 23% ВВП до 2020 р., тоді як інвестиції в обладнання повинні повернутися на докризові рівні і стабільно зростати до рівня понад 9% ВВП до 2020 р. [4, с. 28]. Однак, як видно на рис. 4, рівень інвестицій ЄС відстає від намічених цілей, незважаючи на поступове післякризове відновлення: валове

нагромадження основного капіталу збільшилося з 19,3% ВВП у 2013 р. до 20,1% у 2017 р., інвестиції в машини та обладнання збільшилися з 5,7% до 6,2% ВВП за той же період.

В Україні (рис. 5) валове нагромадження основного капіталу (% у ВВП) скоротилося за 2010–2015 рр. на 3,5 в. п., у 2016–2017 рр. спостерігається зростання цього показника (до 16%), що на 4,1 в. п. нижче за середньоєвропейський рівень. Відносний рівень інвестицій у машини та обладнання в Україні в 2015–2017 рр. поступово зростає і становить 7,5% ВВП.

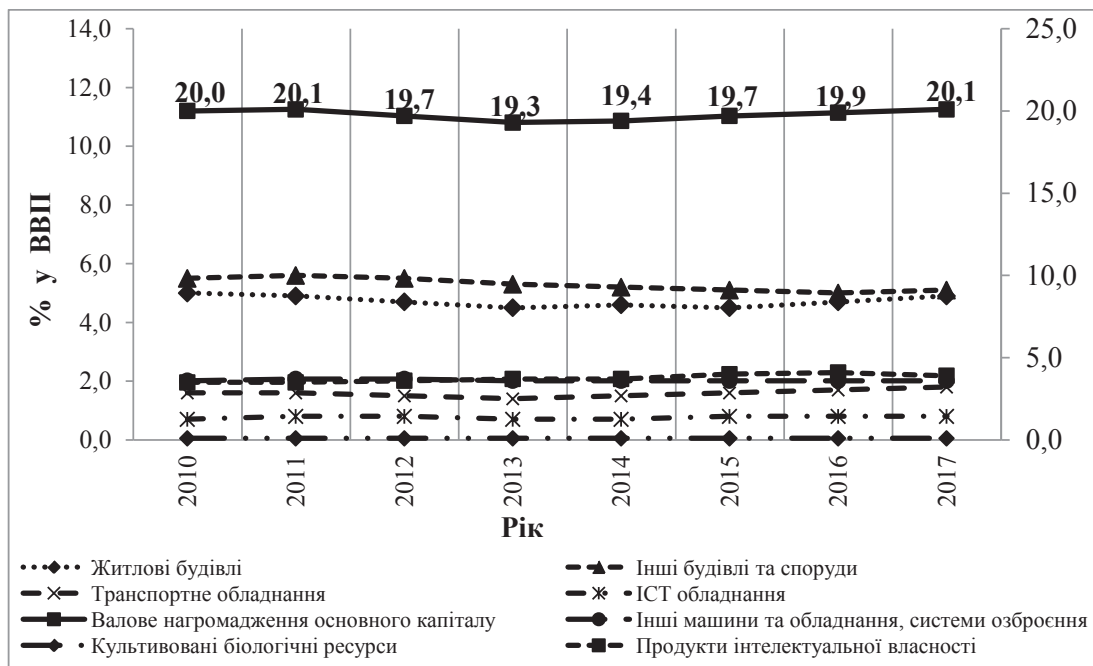


Рис. 4. Валове нагромадження основного капіталу (% у ВВП) в ЄС у 2010–2017 рр.
Джерело: Eurostat (URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>)

Порівняно зі світовими лідерами рівень інвестицій ЄС в основні засоби (20,1% ВВП) значно нижче рівня Китаю (41,9% ВВП) та Південної Кореї (31,1% ВВП) (рис. 6). Слід зазначити, що в період глобальної економічної кризи Китай на відміну від інших країн збільшував частку валового нагромадження основного капіталу у ВВП.

Зусилля, спрямовані на дослідження, розвиток та інновації (R&D&I), є важливою рушійною силою

нецінової конкуренції, оскільки вони можуть збільшити попит на продукцію внаслідок розроблення нових, поліпшених або диференційованих товарів і послуг. R&D&I-зусилля можуть також впливати на виробничі процеси, роблячи їх більш ефективними, наприклад шляхом упровадження нових технологій або нових організаційних рішень.

Упровадження нової або вдосконаленої технології встановлює межу ефективності для поєднання

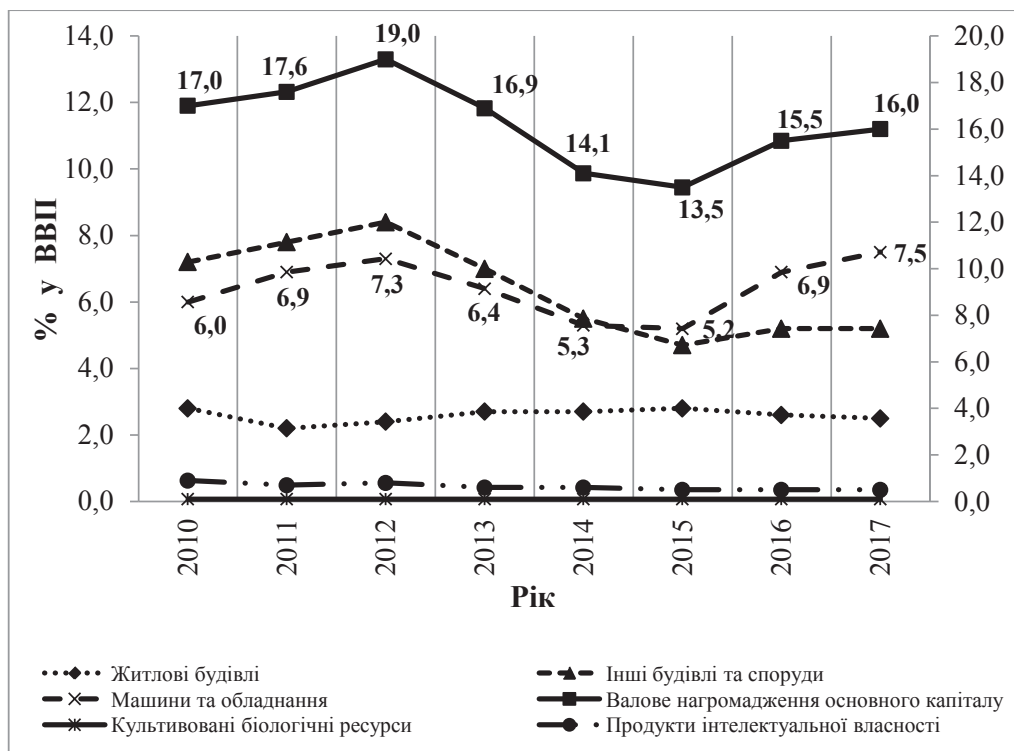


Рис. 5. Валове нагромадження основного капіталу (% у ВВП) в Україні у 2010–2017 рр.

Джерело: власні розрахунки, виконані за даними Державної служби статистики України (URL: <http://ukrstat.gov.ua>)

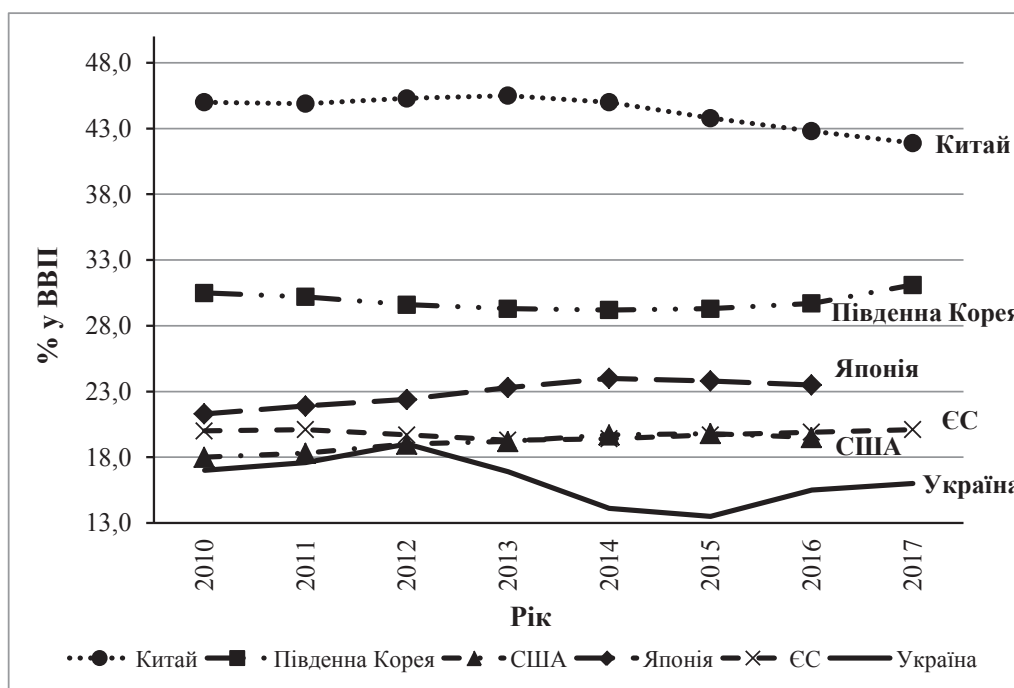


Рис. 6. Валове нагромадження основного капіталу (% у ВВП) у 2010–2017 рр.

Джерело: World Bank (URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>), Eurostat (URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>)

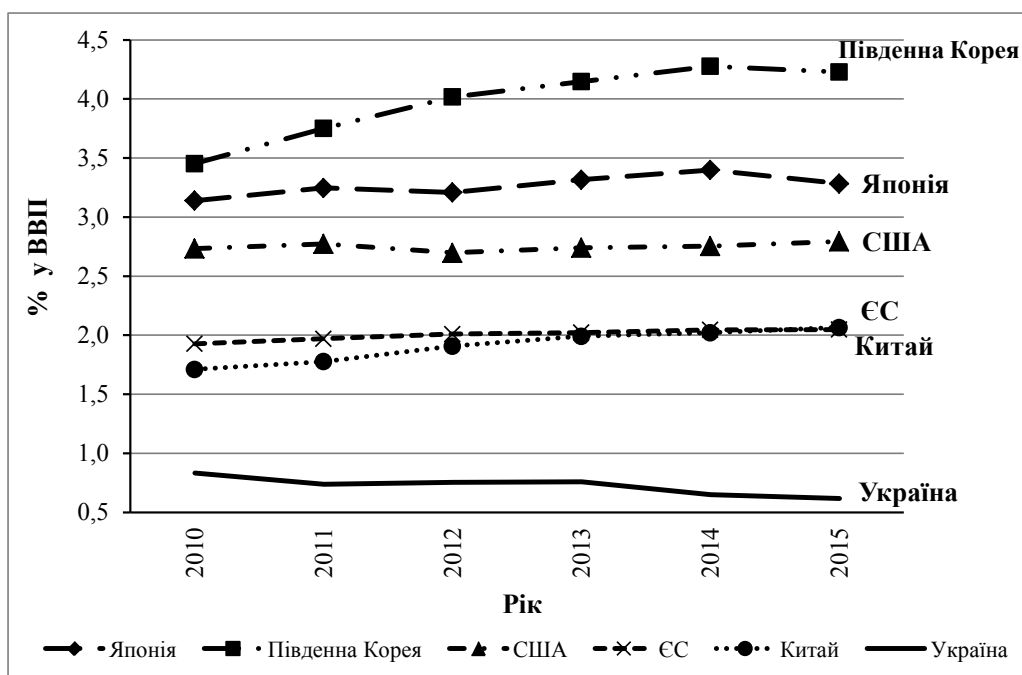


Рис. 7. R&D-витрати (% у ВВП) у 2005–2013 рр.

Джерело: World Bank (URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>)

чинників продуктивності і витрат, розширюючи, таким чином, можливості потенційного довгострокового зростання. Оскільки R&D-зусилля настільки важливі для зростання, визначення, оцінка показників R&D і постановка цільових завдань стало першочерговим для більшості економік. Одним із найбільш поширених показників є частка валових внутрішніх R&D-витрат у ВВП. Цільовим завданням за цим показником для країн Європи є 3% ВВП до 2020 р. [1, с. 5].

Як показано на рис. 7, R&D-витрати росли трохи швидше порівняно з ВВП у 2010–2015 рр. у всіх представлених країнах, окрім України. У результаті частка R&D-витрат у ВВП поступово збільшувалася: у країнах ЄС – із менш ніж 2%, перевищивши їх, але все ще залишається набагато нижче цільових 3%. Як видно на рис. 8, за період із 2010 по 2015 р. частка R&D-витрат у ВВП зросла в ЄС з 1,9% до 2%, а в США – з 2,7% до 2,8%. Лідером за темпами зростання цього показника є Південна Корея, де частка R&D-витрат у ВВП зросла на 0,7 в. п. за представлені шість років.

В Україні в 2010 р. R&D-витрати (% у ВВП) були нижчі на 1,1 в. п., ніж у країнах ЄС, та на 0,9 в. п. нижчі, ніж у Китаї. За 2010–2015 рр. цей показник в Україні зменшився з 0,8 в. п. до 0,6 в. п. Китай на відміну від України нарощував R&D-витрати (% у ВВП) і в 2013 р. досягнув рівня країн Європи, де темпи зростання показника були більш повільними. R&D-витрати (% у ВВП) у країнах Європи за шість років зросли на 0,1 в. п. і в 2011 р. становили 2% порівняно з 2,8% у США і 3,2% в Японії. Відставання країн Європи від світових лідерів за цим показником пов'язують

переважно з більш низькими рівнями приватних інвестицій. Це не лише абсолютна величина R&D-витрат – Європа ставить завдання сконцентруватися на впливі та структурі витрат на дослідження та поліпшити умови для приватного R&D-сектору.

Висновки. Проведений аналіз показує, що порівняно з промисловістю ЄС, яка поступово виходить з довшої та найглибшої в історії рецесії, промисловий сектор України з 2011 р. демонструє стрімке падіння. Економічне відновлення країн ЄС ґрунтується на конкурентних перевагах, пов'язаних із виробництвом продукції високої якості. Негативною є тенденція зменшення частки промисловості у доданій вартості в Україні протягом 2010–2017 рр. Для подолання цієї тенденції в короткостроковій перспективі необхідно стимулювати внутрішній попит, а також розширяти ринок збуту товарів переробної промисловості. У середньостроковій перспективі необхідна активізація інноваційної діяльності поряд зі створенням сприятливого інституційного та макроекономічного середовища. Аналіз тенденцій в інвестуванні на основі показника валового нагромадження основного капіталу свідчить про його недостатній рівень для забезпечення зростання та конкурентоспроможності протягом тривалого періоду. Динаміка R&D-витрат (% у ВВП) у 2010–2015 рр. була позитивною в усіх розглянутих країнах, окрім України, де цей показник зменшився на 0,2 в. п. Оскільки в сучасних умовах інновацій та технологічний розвиток залишаються головним джерелом конкурентоспроможності промисловості, то значне скорочення R&D-витрат є головною проблемою для промислового майбутнього нашої країни.

Список використаних джерел:

1. Communication from the Commission (COM(2010) 2020 final) – Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. European Commission, 2010. URL: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.
2. De Backer K., Desnoyers-James I., Moussié L. 'Manufacturing or Services – That is (not) the Question': The Role of manufacturing and Services in OECD Economies. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. 2015. № 19. 53 p. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5js64ks09dmm-en>.

3. Warwick K., Nolan A. Evaluation of Industrial Policy: Methodological Issues and Policy Lessons. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. 2014. № 16. 86 p. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5jz181jh0j5k-en>.
4. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions (COM(2012) 582 final). A stronger European industry for growth and economic recovery. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52012DC0582>.
5. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions (COM(2014) 14 final). For a European Industrial Renaissance. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014DC0014>.
6. EU Structural Change 2015 / European Commission, 2015. URL: http://ec.europa.eu/growth/industry/competitiveness/reports/eu-industrial-structure-report/index_en.htm.
7. Геєць В.М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України. Економіка України. 2014. № 12. С. 4–19.
8. Геєць В.М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання. Економіка України. 2015. № 1. С. 4–25.
9. Промышленность и промышленная политика Украины 2013: актуальные тренды, риски, возможности: научно-аналитический доклад НАН Украины / А.И. Амоша, В.П. Вишневецкий, Л.А. Збарзская и др. Економіка промисловості. 2014. № 2. С. 80–131.
10. Ляшенко В.І., Котов Є.В. Україна ХХІ: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : монографія; НАН України, Ін-т економіки пром-ті; Полтав. ун-т економіки і торгівлі. Київ, 2015. 196 с.
11. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія; НАН України; Ін-т економіки та прогнозування. Київ, 2013. 536 с.

Ерфорт И. Ю.

Ерфорт Ю. А.

Донбасская государственная машиностроительная академия, г. Краматорск

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕС И УКРАИНЫ

Резюме

З точки зрення нової промислової політики виконан аналіз стану промисловості України по таким основним європейським показателям розвитку, як частка доданої вартості промисловості в загальній доданої вартості країни, валове накоплення основного капіталу (% в ВВП), R&D-расходи (% в ВВП). Виявлені основні тенденції динаміки даних показателів в Україні по порівнянню з країнами ЄС.

Ключевые слова: промислова політика, частка валової доданої вартості переробляючої промисловості, валове накоплення основного капіталу (% в ВВП), R&D-расходи (% в ВВП).

Erfort I. Yu.

Erfort Yu. A.

Donbas State Engineering Academy, Kramatorsk

THE KEY INDICATORS OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF THE EU COUNTRIES AND UKRAINE

Summary

In the article, the authors carry out the analysis of the Ukrainian industry with regards to the new industrial policy in Ukraine via using the key European indicators characterizing the country's industrial development. These indicators include such as the value-added share of manufacturing as a percentage of the total value-added share of the economy, the share of gross fixed capital formation as a percentage of GDP, the expenditure on R&D as a percentage of GDP. This allows revealing the main trends of industrial development in Ukraine and comparing them to those in Europe.

Key words: industrial policy, value-added share of manufacturing, gross fixed capital formation as a percentage of GDP, R&D expenditure as a percentage of GDP.

УДК 330.341

Кононова І. В.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

ВИЯВЛЕННЯ ІМПУЛЬСІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню параметрів функціонування національної економіки України для виявлення імпульсів її розвитку. Досліджено взаємний вплив параметрів функціонування національної економіки один на одного, розраховано коефіцієнт чутливості національної економіки як складної соціально-економічної системи від зміни кожного з параметрів її функціонування та вибрано цільовий параметр розвитку національної економіки. З урахуванням впливу на зміну цільового параметру інших параметрів функціонування національної економіки виявлено імпульси її розвитку.

Ключові слова: соціально-економічна система, національна економіка, функціонування, розвиток, параметр, чутливість, імпульс.

Постановка проблеми. На сучасному етапі функціонування національно-економічної системи, в умовах нестійкості внутрішнього та мінливості зовнішнього середовища постає проблема щодо активізації розвитку національної економіки, що стає можливим лише за умови застосування адекватних механізмів управління, які спрямовуються на підсилення впливів імпульсів розвитку, що, з одного боку, генеруються безпосередньо національною економікою, а з іншого – створюють фундамент для її прискореного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність розвитку економічних систем розглянуто в роботах багатьох науковців, серед яких: В. Білоцерковець, В. Євдокименко, Д. Зюзь, М. Крючкова, І. Крючкова, Б. Кучін, І. Стрелець, Л. Шинкарук, О. Якушева тощо. Слід погодитися з М. Крючковою, яка зазначає, що наукові підходи до загальнотеоретичного обґрунтування категорії «розвиток» є досить розмаїтими, та виокремлює три основні підходи до розуміння розвитку: через вивчення і виділення власних систем, які розвиваються; через формування трактувань цієї дефініції або ж як порівняльної характеристики об'єкта [1, с. 26].

Проаналізувавши роботи науковців у рамках цих підходів, варто зауважити, що розвиток є специфічним процесом, який характеризується незворотністю, спрямованістю, закономірністю, стрибкоподібністю та циклічністю. Крім того, однією з головних характеристик розвитку є вплив на його протікання різноманітних чинників (потреб, інтересів, економічних суперечностей). Водночас слід зауважити, що в науковій літературі економічного спрямування часто застосовуються поняття «фактори» та «чинники» як синонімічні. При цьому погляди щодо головних чинників, які впливають на розвиток системи, є досить різними.

Так, у роботі В. Євдокименко наголошено, що у світі зароджується неоекономічна модель – симбіоз техногенних і позасистемних факторів (чинників), етнічних, національних, психологічних, морально-етичних, культурних тощо. Цей симбіоз буде настільки гармонійним, наскільки адекватним новим вимогам і загрозам будуть наші управлінські рішення, у т. ч. і стратегії розвитку [2, с. 106]. З огляду на це, В. Євдокименко, розглядаючи концептуальні аспекти розв'язання проблеми забезпечення розвитку економічної системи в сучасних умовах, зосереджує свою увагу на чинниках, здатних вплинути на формування та реалізацію стратегії її соціально-економічного розвитку, врахування яких виступає обов'язковою вимогою для успішного вирішення такого роду завдань.

Д. Зюзь розглядає сутність економічної системи та чинники, які впливають на її розвиток та, спираючись на отримані результати власного дослідження, фундаментом у розвитку економічної системи вважає державу, що виступає головним регулятором та суб'єктом економічних відносин, задає темп та вибудовує таку структуру, яка дає змогу досягти економічного росту, в тому числі шляхом створення належних умов для самореалізації, добробуту населення тощо [3].

У роботі Б. Кучіна та О. Якушевої досліджується широкий комплекс моделей прогнозування та поряд із традиційними розглянуто оригінальні моделі прогнозування стрибкоподібних процесів. Авторами викладено методи оцінки рівня розвитку систем, зокрема з урахуванням специфічного впливу умов перебудови господарського механізму. У запропонованій методології опису складних систем, що розвиваються, одним із визначальних чинників розвитку визнається прискорення НТП [4].

На ключовій ролі побудови нової економіки на основі структурної її перебудови з переорієнтацією на впровадження та активне використання інновацій як чинника, що сприяє розвитку національної економіки, наголошують В. Білоцерковець [5], І. Стрелець [6], Л. Шинкарук [7], І. Крючкова [8]. Водночас у роботі В. Білоцерковець [5, с. 68] також багато уваги приділено ролі держави у забезпеченні розвитку національної економіки. Як стверджує науковець, перехід до нової економіки не відбудеться природним шляхом. Для цього потрібний потужний зовнішній поштовх, забезпечити який в умовах України здатна лише держава.

У цілому ж справедливим видається твердження М. Крючкової щодо того, що в загальному вигляді розвиток можна розуміти як результат взаємодії економічних, соціальних, політичних та інших факторів (чинників), що дають змогу сформувати основу соціального прогресу [1]. Водночас слід уточнити, що не будь-які чинники закладають фундаментальні основи розвитку, а лише ті, що безпосередньо впливають на нього, мають сильний та прогресивний вплив. Саме такі чинники можуть уважатися імпульсами розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на пильну увагу науковців до проблем розвитку національної економіки як складної соціально-економічної системи, невирішеним залишається важливе завдання, що має як науково-теоретичне, так і прикладне значення, – виявлення імпульсів розвитку національної економіки на сучасному етапі.

Мета статті полягає у вивченні параметрів функціонування національної економіки як сис-

Таблиця 1

Матриця безпосереднього впливу внутрішніх параметрів один на одного

Параметр	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	Кількість параметрів, на які чинить безпосередній вплив зміна даного параметра
П1	н/з	+	-	+	+	+	-	-	-	+	+	6
П2	+	н/з	+	+	+	-	-	-	-	-	-	4
П3	+	-	н/з	-	-	-	-	-	-	-	-	1
П4	-	-	-	н/з	-	+	+	-	+	+	-	4
П5	+	-	-	-	н/з	-	-	+	-	-	-	2
П6	+	-	-	+	-	н/з	+	-	-	-	-	3
П7	+	-	-	-	-	-	н/з	-	+	-	+	3
П8	-	-	-	-	-	-	+	н/з	+	-	-	2
П9	-	-	-	-	-	-	+	-	н/з	-	-	1
П10	-	-	-	+	+	+	-	-	-	н/з	-	3
П11	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	н/з	1
Середня кількість параметрів, що змінюються внаслідок зміни іншого параметру												2,73

Джерело: побудовано автором

теми та взаємозв'язків між ними та виявленні на цій основі імпульсів розвитку національної економіки в сучасних умовах. При цьому досягнення цієї мети передбачає послідовне здійснення процедур відбору чинників за критеріями прямого характеру впливу, високої сили впливу та позитивної його спрямованості, на основі яких формується сукупність імпульсів розвитку, що створює підґрунтя для розроблення драйверів управління розвитком соціально-економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Щоб вибрати цільовий орієнтир управління розвитком соціально-економічної системи, запропоновано визначити, як прореагує система на зміну окремого параметру. Для цього побудовано матрицю безпосереднього впливу внутрішніх параметрів один на одного. При цьому для спрощення подання інформації параметри системи представлені за їхніми кодами. Так, параметру результатів функціонування національної економіки присвоєно код П1, параметру інвестиційної діяльності – код П2, параметру зовнішньоекономічної діяльності – код П3. Параметрам доходів, інноваційної діяльності та стану ринку праці було присвоєно відповідно коди П4, П5 та П6. Код П7 поставлено у відповідність параметру демографічної ситуації, а коди П8, П9, П10 та П11 – параметрам охорони праці, охорони здоров'я, стану освіти та фінансування природоохоронних заходів.

Для оцінки взаємного впливу параметрів було залучено експертів із числа фахівців Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Матриця безпосереднього взаємного впливу внутрішніх параметрів один на одного, побудована за результатами оцінки експертів, наведена в табл. 1.

Враховуючи, що зв'язок між внутрішніми параметрами стану соціально-економічної системи є не детермінованим, а стохастичним, розраховуємо коефіцієнт чутливості системи до зміни окремого внутрішнього параметру, зробивши припущення, що, крім безпосередньої зміни даного параметру (перша ланка), досить імовірно та відчутною може вважатися зміна під його впливом параметрів, що прямо (безпосередньо) залежать від нього (друга ланка), а також параметрів, що прямо (безпосередньо) залежать від параметрів другої ланки (третья ланка). Зміна параметрів четвертої, п'ятої ланок тощо має низьку ймовірність, а отже, не

може вважатися відчутною і може бути врахована в останню чергу.

При цьому безпосередню зміну параметра першої ланки пропонується оцінити у 3 бали (суттєва), зміну параметра другої ланки – у 2 бали (дуже відчутна), зміну параметра третьої ланки – в 1 бал (відчутна).

Середня кількість параметрів другої ланки – 2,73, а третьої – 7,44 (або 2,73, піднесене до другого ступеня). Враховуючи це, середня оцінка зміни параметрів, що є нормальною для даної системи, становитиме 15,89 бали.

Отримана бальна оцінка є проміжним показником, що не потребує додаткової інтерпретації і служить підґрунтям для розрахунку коефіцієнта чутливості системи до зміни окремо взятого параметру.

Для цього пропонується розрахувати середню оцінку можливої зміни параметрів системи за кожним із них та порівняти її із середньою оцінкою зміни параметрів, що є нормальною для даної системи (табл. 2).

Таблиця 2
Розрахунок коефіцієнтів чутливості системи до зміни параметрів

№ з/п	Оцінка зміни параметра першої ланки	Оцінка зміни параметрів другої ланки	Оцінка зміни параметрів третьої ланки	Сумарна оцінка зміни параметрів	Коефіцієнт чутливості до зміни параметра
1	3	12	14	29	1,82
2	3	8	17	28	1,76
3	3	2	0	5	0,31
4	3	8	10	21	1,32
5	3	4	8	15	0,94
6	3	6	13	22	1,38
7	3	6	8	17	1,07
8	3	4	4	11	0,69
9	3	2	3	8	0,50
10	3	6	9	18	1,13
11	3	2	3	8	0,50

Джерело: розраховано автором

Коефіцієнт чутливості, що більше 1, свідчить про перевищення віддачі від зміни даного внут-

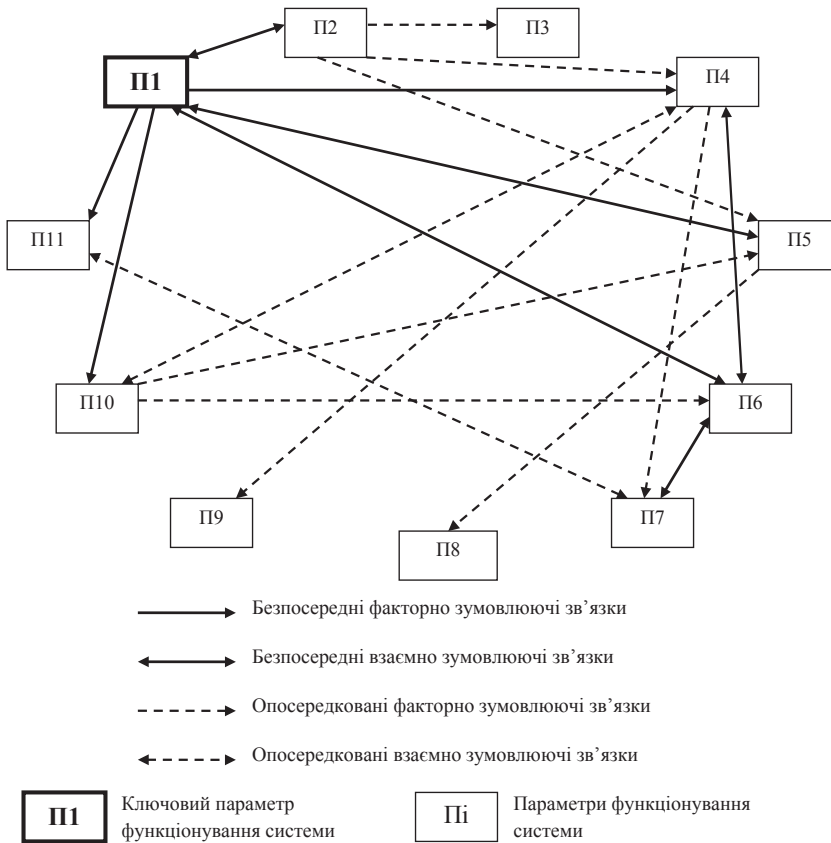


Рис. 1. Візуалізація ланкової реакції соціально-економічної системи на зміну параметру результатів її функціонування

Джерело: побудовано автором

рішнього параметру середнього рівня, тобто може вважатися високою. Якщо коефіцієнт чутливості дорівнює 1, тобто віддача від зміни параметра відповідає середньому рівню по системі і може вважатися задовільною, в іншому разі – можна говорити про те, що віддача від зміни даного параметру не перевищує середній рівень, тобто є незадовільною. Серед усіх параметрів як цільовий пропонується вибрати саме той, якому притаманна найвища віддача (параметр, до зміни якого система має найвищу чутливість).

Візуалізацію ланкової реакції системи на зміну кожного з параметрів можна представити на рис. 1. Як приклад розглянемо візуалізацію ланкової реакції соціально-економічної системи на зміну параметру результатів її функціонування у зв'язку з тим, що саме до зміни цього параметру система має найвищий ступінь чутливості, тобто він може вважатися цільовим.

Як видно з рис. 1, поліпшення за параметром результатів функціонування соціально-економічної системи призведе до покращення за параметрами інвестиційної та інноваційної діяльності, доходів населення, стану ринку праці, стану освіти та фінансування природоохоронних заходів. Своєю чергою, поліпшення інвестиційної діяльності сприятиме покращенню за параметрами зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності, доходів населення. Зростання доходів матиме наслідком покращення стану ринку праці, поліпшення демографічної ситуації, охорони здоров'я та стану освіти. Щодо покращення інноваційної діяльності, то воно матиме наслідком поліпшення стану охорони праці. Поліпшення стану ринку праці матиме наслідком покращення демографічної ситуації.

Покращення стану освіти сприятиме поліпшенню за параметрами доходів населення, інноваційної діяльності та стану ринку праці. За параметром фінансування природоохоронних заходів поліпшення відіб'ється покращенням демографічної ситуації. Отже, зміна за параметрів результатів функціонування матиме багатократний сприятливий вплив на інші параметри соціально-економічної системи.

На цільовий параметр, який характеризується за допомогою ВВП та ВВП на одну особу, впливають показники, що відповідають параметрам функціонування соціально-економічної системи:

- капітальні інвестиції та питомі капітальні інвестиції (відповідають параметру інвестиційної діяльності);
- чистий експорт на товари і послуги та чистий експорт на товари і послуги на одну особу (відповідають параметру зовнішньоекономічної діяльності);
- загальна сума витрат на інноваційну діяльність та питомі витрати на інноваційну діяльність (відповідають параметру інноваційної діяльності);
- зайняте населення та рівень зайнятості (відповідають параметру стану ринку праці).

Саме ці показники визначено чинниками, що мають прямий вплив на цільовий параметр – результати функціонування соціально-економічної системи.

За рівнем коефіцієнта кореляції серед усіх перерахованих чинників виберемо ті, які мають сильний вплив на результати функціонування системи (коефіцієнт кореляції є сильним), а з урахуванням знаку за коефіцієнтом кореляції – конструктивний (додатне значення) чи деструктивний (від'ємне значення).

Коефіцієнти кореляції між чинниками прямого впливу та цільовим параметром функціонування соціально-економічної системи, визначені на основі даних [9], наведено в табл. 3.

Як видно з таблиці, до чинників, що мають сильний вплив на параметр результатів функціонування системи, належать капітальні інвестиції, питомі капітальні інвестиції, чистий експорт товарів та послуг; чистий експорт товарів та послуг на одну особу; загальна сума витрат на інноваційну діяльність та питомі витрати на інноваційну діяльність. Саме ці чинники можна вважати такими, що переходять в імпульси. При цьому серед перерахованих чинників лише капітальні інвестиції, питомі капітальні інвестиції, загальна сума витрат на інноваційну діяльність та питомі витрати на інноваційну діяльність мають конструктивний характер, тобто належать до імпульсів розвитку, а не імпульсів коливальності. Тобто саме активізація інвестиційної та інноваційної діяльності може створити основу для подальшого розвитку системи.

На рис. 2 відображено результати ідентифікації імпульсів розвитку.

Враховуючи, що всі імпульси мають приблизно однакову силу впливу на цільовий параметр, можна вважати їх рівнозначними.

Коефіцієнти кореляції між чинниками прямого впливу та цільовим параметром функціонування соціально-економічної системи

Чинник прямого впливу	Значення коефіцієнта кореляції	Чинники, що мають сильний вплив	Чинники, що мають конструктивний характер
капітальні інвестиції	+0,749	*	*
питомі капітальні інвестиції	+0,727	*	*
чистий експорт на товари і послуги	-0,749	*	-
чистий експорт на товари і послуги на одну особу	-0,704	*	-
загальна сума витрат на інноваційну діяльність	+0,753	*	*
питомі витрати на інноваційну діяльність	+0,744	*	*
зайняте населення	+0,201	-	*
рівень зайнятості	+0,176	-	*

Джерело: складено автором на основі [9]

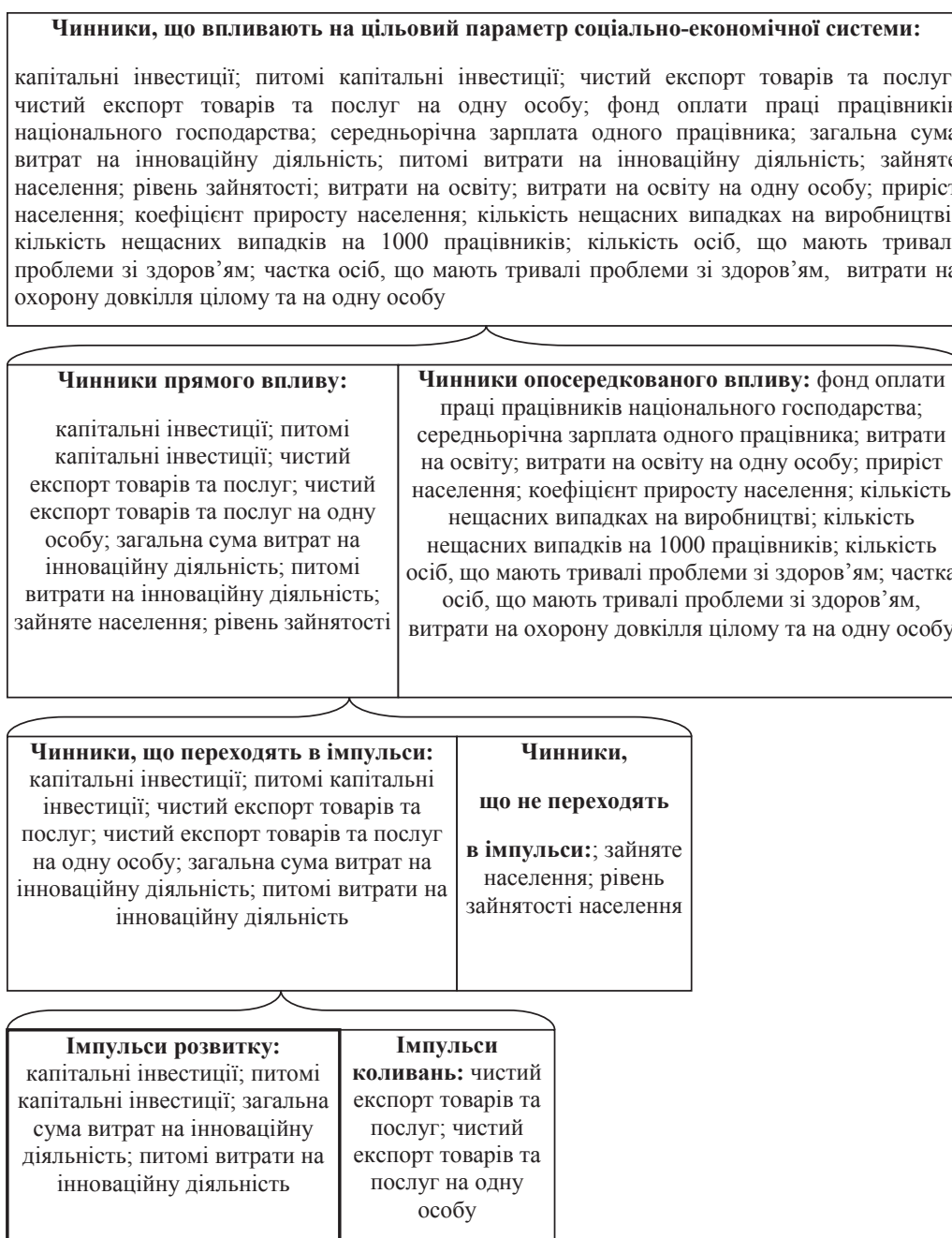


Рис. 2. Результати ідентифікації імпульсів розвитку

Джерело: побудовано автором

Висновки. Таким чином, ідентифікація імпульсів розвитку має включати відбір чинників за критеріями прямого характеру впливу, високої сили впливу та позитивної його спрямованості та формування на цій основі сукупності імпульсів розвитку.

Така послідовність потребує поєднання методу мережевого моделювання з експертним методом, що дає змогу виявити взаємозв'язки, які існують між параметрами функціонування національної економіки як системи, та ідентифікувати на цій основі імпульси її розвитку.

Так, на основі мережевої моделі зв'язків між параметрами системи серед них було встановлено цільовий параметр, зміна показників за яким матиме багатократний позитивний вплив на показники за іншими параметрами соціально-економічної системи.

Подальше дослідження дало змогу серед показників, що характеризують інші параметри соці-

ально-економічної системи, виявити такі, що є імпульсами, сукупність яких представлено імпульсами розвитку та імпульсами коливань.

Було встановлено, що імпульсами розвитку можуть стати показники за параметрами інвестиційної діяльності (капітальні інвестиції всього та на одну особу) та інноваційної діяльності (витрати на інноваційну діяльність загальні та питомі).

У подальшому з урахуванням виявлених імпульсів мають розроблятися драйвери управління розвитком – відповідні управлінські механізми, спрямовані на активізацію імпульсів та забезпечення прискореного розвитку системи.

Отже, виявлення імпульсів розвитку служить підґрунтям для вибору механізмів управління, що повинні застосовуватися на сучасному етапі функціонування національної економіки з метою створення найбільш сприятливих умов для її розвитку.

Список використаних джерел:

1. Крючкова М.І. Теоретичні підходи до визначення понять «розвиток», «економічний розвиток» «економічне зростання». Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2014. № 5. С. 25–29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2014_5_7 (дата звернення: 17.09.2018).
2. Євдокименко В. Стратегія соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці, концептуальний підхід у сучасних умовах. Регіональна економіка. 2004. № 2. С. 104–117.
3. Зюзь Д.В. Сутність та чинники розвитку економічної системи. Державне будівництво. 2016. № 2. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2016-2/doc/1/04.pdf> (дата звернення: 17.09.2018).
4. Кучин Б.Л., Якушева Е.В. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость. Москва, 1990. 157 с.
5. Білоцерківець В.В. Нова економіка у національних координатах: проблеми та перспективи розвитку. Економічний вісник національного гірничого університету. 2014. № 4. С. 62–71.
6. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. Москва, 2003. 254 с.
7. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / за ред. Л.В. Шинкарук. Київ, 2011. 696 с.
8. Структурна гармонізація економіки України як чинник економічного зростання / за ред. І.В. Крючкової. Київ, 2007. 520 с.
9. Державний комітет статистики. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.06.2018).

Кононова І. В.

ГВУЗ «Приднепровская академия строительства и архитектуры»

ВЫЯВЛЕНИЕ ИМПУЛЬСОВ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Резюме

Статья посвящена исследованию параметров функционирования национальной экономики Украины для выявления импульсов ее развития. Исследовано взаимное влияние параметров функционирования национальной экономики друг на друга, рассчитан коэффициент чувствительности национальной экономики как сложной социально-экономической системы от изменения каждого из параметров ее функционирования и выбран целевой параметр развития национальной экономики. С учетом влияния на изменение целевого параметра других параметров функционирования национальной экономики выявлены импульсы ее развития.

Ключевые слова: социально-экономическая система, национальная экономика, функционирование, развитие, параметр, чувствительность, импульс.

Kononova I. V.

Prydniprovsk'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

DETECTION OF PULSES OF DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Summary

The article is devoted to the study of the parameters of the functioning of the national economy of Ukraine in order to identify the impulses of its development. The mutual influence of the parameters of the functioning of the national economy on each other is investigated, the coefficient of sensitivity of the national economy as a complex socioeconomic system from the change of each of the parameters of its functioning is calculated, and the target parameter of the development of the national economy is selected. Taking into account the influence on the change of the target parameter of other parameters of the functioning of the national economy, the impulses of its development were revealed.

Key words: socio-economic system, national economy, functioning, development, parameter, sensitivity, impulse.

УДК 330.10:338

Міщук Є. В.

Криворізький національний університет

ВІД БЕЗПЕЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ДО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ:
ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ

Проаналізовано відмінності між поняттями «безпечний розвиток підприємства» та «економічна безпека розвитку підприємства». Досліджено теоретичні питання сутності поняття «економічна безпека розвитку підприємства». Запропоновано її види.

Ключові слова: безпечний розвиток, економічна безпека, розвиток підприємства.

Постановка проблеми. Сучасна економічна наука характеризується постійними змінами, викликаними стрімким продукуванням нових знань, інтегруванням окремих економічних категорій у несприятелі їм галузі і навпаки, залученням в економіку понять із теорії систем тощо, а також синтезуванням різних понять і термінів. За таких умов на етапі формування знаходиться теоретико-методичний підхід до визначення економічної безпеки розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних і практичних аспектів основних елементів безпеки економічного розвитку, безпечного економічного розвитку та економічної безпеки підприємства знайшли відображення у працях відомих учених: Ю.М. Якименко [1], Н.М. Пилипенко [2], Г.В. Єфімової, С.М. Марущак [3; 4], М.М. Кочевого [5] та ін. Визначаючи цінність їх наукових доробок, понятійно-категоріальний апарат, методологічні засади утворення складових та оцінювання безпеки економічного розвитку залишаються на стадії формування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Єдиного погляду щодо трактування поняття «економічна безпека розвитку підприємства» та визначення його основних елементів сьогодні в економічній літературі немає, що зумовлює необхідність подальшого вдосконалення понятійного апарату. Додаткової уваги також потребує дослідження основних видів економічної безпеки розвитку в загальній структурі економічної безпеки підприємства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності визначення в структурі економічної безпеки

підприємства «економічної безпеки розвитку» шляхом поєднання уявлень про розвиток підприємства у цілому та його економічну безпеку зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з практичним досвідом науковця Ю.М. Якименко, у ситуації, коли бізнес-структура не розвивається, у неї стрімко скорочуються можливості виживання, опірність загрозам і пристосовність до змін зовнішнього і внутрішнього підприємницького середовища [1, с. 134]. При цьому на теоретичному рівні має місце певна неузгодженість понятійного апарату: вченими використовуються терміни «безпечний розвиток», «безпечність розвитку» та «безпека економічного розвитку». Визначаючи наукову цінність праці Н.М. Пилипенко, наведемо її як приклад понятійно-категоріальної невизначеності, оскільки в ній одночасно йдеться про кілька понять: «...від якісної, достовірної та вчасно проведеної оцінки стану економічної безпеки залежить забезпечення умов для стійкого розвитку підприємства. Отже, виникає необхідність у розробленні методичного підходу, який би давав можливість швидко та достовірно оцінити безпечність розвитку підприємства...» [2]. Зазначене потребує з'ясування змісту кожного з них із визначенням їх синонімічності або відмінностей.

Безпечний розвиток підприємства найбільше ототожнюється з певним процесом (табл. 1).

Основне упущення розглянутих дефініцій убачаємо у відсутності зв'язку між розвитком та економічною безпекою підприємства, а також у тому, що вони можуть суперечити один одному.

Таблиця 1

Дефініції поняття «безпечний розвиток»

Автор і джерело	Визначення поняття «безпечний розвиток»
Г.В. Єфімова, С.М. Марущак	1) Безпечний розвиток підприємства – це процес послідовних переходів системи господарювання від одного стану до іншого, якісно не гіршого, ніж попередній, унаслідок незворотних, спрямованих, закономірних змін техніки, технології, організації праці та управління, який передбачає продукування нових цілей та створення безпечних умов для переходу від однієї конкретної мети, досягнутої в процесі функціонування підприємства, до іншої. 2) Безпечний розвиток підприємства – це безупинний процес, результативність якого залежить від здатності підприємства мати високий рівень економічної безпеки, тобто створювати власними силами сприятливі для діяльності умови, що, своєю чергою, означає протистояння зовнішнім загрозам і запобігання внутрішнім.
М.М. Кочевий	1) Безпечний економічний розвиток являє собою систему кількісних та якісних параметрів економічного розвитку підприємства, що в комплексі відображають рівень такого розвитку. 2) Безпечний економічний розвиток підприємства – це система, яка включає основні напрями безпечного економічного розвитку: у сфері розвитку фінансів, клієнтів, інвестиційно-технологічної, персоналу та соціального розвитку, що і відображає її комплексність.
Ю.Л. Темчишина	Безпечний економічний розвиток підприємства в ринковому середовищі з глобалізаційними процесами визначається як динамічний збалансований економічний процес з урахуванням фінансових та соціально-економічних наслідків перспектив розвитку підприємства, який за рахунок системи управління забезпечує мінімізацію ризиків та зниження відчутності загроз зовнішнього стохастичного ринкового середовища.
С.М. Марущак	Безпечний розвиток підприємства може бути охарактеризований як безперервний процес пристосування господарської діяльності до мінливих чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Джерело: складено автором на основі [3, с. 12; 4, с. 45; 5, с. 86–90; 6, с. 91; 7, с. 41]

Розмежування цих термінів показано М.М. Кочевим, який поняття «безпечний економічний розвиток підприємства» вбачає в динамічних процесах економічного розвитку, а сутність економічної безпеки характеризує зі статичного погляду [5, с. 86–90]. Аналогічна точка зору, але конкретизована для інноваційного розвитку, викладена Л.О. Волощук, зокрема інноваційний розвиток, розглядається нею переважно на засадах динамічного підходу – як процес, а економічна безпека підприємства, навпаки, розглядається переважно з позицій статичного підходу – як стан [8, с. 236]. Варто зауважити, що вітчизняні та зарубіжні вчені застосовують і процесний підхід до розкриття сутності поняття «економічна безпека», який переважно представляється у вигляді заходів щодо її забезпечення. При цьому І.Р. Набиванець, формуючи етимологію економічної безпеки, розглядає її як систему заходів (технічних, організаційних, операційних, правових та економічних) гарантування безпечного економічного розвитку [9, с. 374]. Проте ми вважаємо, що статус розвитку та безпеки не є сталим: він змінюється залежно від умов функціонування підприємства, цілей, завдань та інших особливих умов. Окрім того, ми додержуємося тернарного підходу, що як розвиток, так і економічна безпека характеризуються одночасно як стан, процес і ресурс.

Згідно з поглядами Г.В. Єфімової та С.М. Марущак, вибір стратегії безпечного розвитку підприємства здійснюється на основі рівня економічної безпеки [4, с. 48].

На увагу заслуговує робота І.П. Отенко та І.А. Яртим, де автори намагалися виділити п'ять груп показників оцінки рівня економічної безпеки в процесах розвитку підприємства [10]. Проте якщо такі три групи, як група показників результативності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства (до якої включені темпи зростання різних видів інвестицій та витрат), група показників ефективності виробничого потенціалу (виражені через темпи частки основних засобів, запасів у виробничому потенціалі та інші подібні їм), група показників інтелектуально-кадрового потенціалу (виражені переважно через коефіцієнти обороту персоналу), дійсно певним чином характеризують розвиток підприємства, то доцільність інших двох груп, а точніше їх наповнюваність окремими показниками, є суперечливою. Таке протиріччя полягає у тому, що поряд із показниками розвитку використовуються такі показники, які, на нашу думку, доцільніше було б виключити, оскільки вони відображають стан підприємства на конкретну дату (табл. 2).

Окрім того, вважаємо, що під час побудови системи показників необхідно конкретизувати розмите поняття «розвиток», а також окремо визначити показники відповідно до його різних класифікацій-

них ознак. Наприклад, можна окремо оцінювати показники розвитку за класифікацією, наведеною в роботі О.М. Вініченко, оцінивши показники форм, шляхів, ліній, достепенності, характеру росту, характеру змін, напряму, типу тренду, цілей зміни, складності змін, масштабу змін, індивідуальності [11, с. 51]. Укажемо, на нашу думку, на семантичну неузгодженість: усі перелічені класифікаційні ознаки названо видами розвитку. Тоді незрозуміло, до якої ознаки в такому разі належатимуть економічний, фінансовий, інвестиційний розвиток та ін. Вважаємо, необхідне додаткове розмежування на види (чим є вище перелічені нами) і типи, наведені у розглянутій класифікації. Пропонуємо також додатково оцінювати вектори розвитку. Крім того, під час розроблення методики оцінювання, на нашу думку, більш придатною є матрична форма поєднання різних видів і типів розвитку. Наприклад, визнаючи економічний розвиток, слід окремо оцінювати екстенсивний, циклічний, пульсаційний лінійний економічний розвиток, а окремо – революційний, структурний, елементарний економічний розвиток. Отже, необхідним є урахування в показниках оцінювання економічної безпеки поєднання різних комбінацій видів і типів розвитку.

Оригінальна позиція викладена в роботі [12]. Її автор, поділяючи динамічний погляд на сутність економічної безпеки підприємства та характеризуючи як спроможність економічної системи до самовиживання і стійкого розвитку в умовах дестабілізуючого впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, робить такі пропозиції:

- під час визначення рівня економічної безпеки підприємства орієнтуватися не на функціональні складники, а здійснювати оцінку за здатністю підприємства до стійкого розвитку;
- спроможність підприємства до розвитку на основі сформованих ним конкурентних переваг становить основу його подальшого безпечного розвитку;
- процеси розвитку є бажаними, але розвиток може нести певні загрози для підприємства, тому постає потреба у передбаченні найбільш безпечних векторів руху об'єкта розвитку [12].

Цікавим є дослідження, проведене Ю.О. Яровою та Л.П. Артеменко, у якому науковці стверджують, що тип розвитку підприємства визначається видом його безпеки і відображається в динаміці економічних показників [13]:

- обмежений перспективний розвиток – фінансова безпека в короткостроковому періоді (показники ліквідності, платоспроможності), фінансова безпека в довгостроковому періоді (структура капіталу, джерела формування для забезпечення запасами та витратами);
- просте відтворення – статична економічна безпека (показники стійкості тренду кінцевих результатів діяльності);

Таблиця 2

Критичний погляд на диференціацію показників за методикою І.П. Отенко та І.А. Яртим

Назва групи показників за І.П. Отенко та І.А. Яртим	Приклади показників, які характеризують, на нашу думку, стан підприємства на конкретну дату, а не розвиток	Приклади показників, що відображають окремі напрями розвитку підприємства
Показники фінансово-економічного стану підприємства (сама назва не пов'язана з розвитком)	Коефіцієнт автономії, коефіцієнти ліквідності	Темпи зростання оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей та ін.
Показники ефективності діяльності	Показники рентабельності активів, власного капіталу, продукції	Темпи зростання активів чистого прибутку, питомої ваги виробничих активів та ін.

Джерело: складено автором на основі [10]

– розширене відтворення, інтенсивний розвиток – динамічна економічна безпека (характеристики показників зміни ресурсного потенціалу, економічної доданої вартості, інтегрального рівня безпеки підприємства);

– стійкий розвиток, інноваційний розвиток – збалансована стійка безпека (параметри економічного потенціалу, частка ринку та конкурентоспроможності підприємства та окремих господарських одиниць).

Окремим блоком досліджень, що знайшов відображення в наукових колах, є дуальний зв'язок загроз і розвитку. З одного боку, виділяють загрози безпечному розвитку (наприклад [7, с. 41]: інформаційні, фінансові, кадрові, організаційні, інтелектуальні, промислові, екологічні, технологічні, податкові та ін.). З іншого боку, забезпечення безпечного розвитку господарської діяльності пов'язане зі зменшенням цих загроз [7, с. 37–38], а їх своєчасне виявлення сприяє зростанню економічної безпеки підприємства [14, с. 74].

У роботі О.В. Шляги зроблено низку важливих висновків: економічна безпека бізнесу перебуває під впливом загальних тенденцій розвитку економіки держави та галузевих комплексів; урахування зовнішніх та внутрішніх загроз та джерел негативної їхньої дії, а також систематизація загроз економічній безпеці бізнесу дадуть змогу коригувати пріоритети розвитку бізнесу; необхідно більше уваги приділяти безпеці розвитку бізнесу та дослідженню впливу на неї різноманітних загроз [15].

Поєднання безпеки, розвитку та загроз має й таку інтерпретацію: метою діагностики економічної безпеки підприємства є ідентифікація станів бізнесу і можливості виникнення загроз за різних стратегій розвитку підприємницької діяльності, а також вибір інструментів досягнення стану економічної безпеки [16, с. 509]; для управління економічною безпекою потрібне розроблення порогових значень ключових індикаторів, що визначають напрями їхнього стратегічного розвитку [16, с. 514]; необхідне обґрунтування забезпечення економічної безпеки розвитку підприємства [16, с. 515]. Однак автори цієї праці, науковці Г.Ф. Азаренков і С.М. Сердечна, не розкривають зміст дефініції економічної безпеки стратегічного розвитку в їх розумінні, що ускладнює сприйняття запропонованого ним методичного інструментарію.

Крім семантично пов'язаних, але різних за змістом понять «безпека розвитку», «безпечний розвиток», «економічний розвиток», «безпека економічного розвитку», у науковій літературі достатньо уваги приділено зв'язку між економіч-

ною безпекою та іншими різними видами розвитку. Наприклад, вимогу стійкого розвитку розглядають як складник вимоги безпечного розвитку економіки [17, с. 30]. У роботі Є.О. Діденко йдеться про безпечний розвиток підприємства як провідне поняття та інноваційно-орієнтований розвиток – як другорядне [18]. Г. Сфімова, С. Марущак та М. Кочевий розглядали у своїх дослідженнях питання безпечного розвитку [3] та безпечного економічного розвитку підприємства [19], при цьому увагу акцентовано на впливі стану економічної безпеки на процеси інноваційного розвитку.

І.В. Афонін вважає, що розвиток полягає в «ефективному перерозподілі ресурсів насамперед інвестиційного характеру за напрямками, що забезпечують максимально високу конкурентоспроможність протягом максимального тривалого періоду, вдосконалювання товарів і послуг, у тому числі на базі існуючої корпоративної структури, вдосконалювання структури й систем керування підприємством, що призводить у підсумку до збільшення попиту на продукцію даного підприємства й розширення масштабів його господарської діяльності як у традиційних, так і в нових галузях» [20]. Конкурентоспроможність підприємства, своєю чергою, являє собою відносну характеристику, що відображає відмінності процесу розвитку даного підприємства від конкурентів як за ступенем взаємодії із зовнішнім оточенням і задоволення своїми товарами та послугами конкретної суспільної корисності, так і за ефективністю виробничої діяльності [21, с. 10]. Ми розглядаємо конкурентоспроможність також у контексті викладеного вище тернарного підходу.

Отже, крім безпечного розвитку, у визначеннях економічної безпеки застосовуються й інші його види і типи. Проведений аналіз таких дефініцій дав змогу поділити види розвитку на ті, які зазначено як причину (умову), й ті, які визначено як наслідок. На нашу думку, доцільно також зупинитися на видах розвитку, які використовують науковці в дефініціях економічної безпеки підприємства (табл. 3).

У роботах М.І. Камлика [37, с. 38] та Л.О. Кошембара [23, с. 5] стан розвитку підприємства окреслено як характеристику економічного та фінансового розвитку.

На увагу заслуговує економічна інтерпретація стадій фінансового розвитку підприємства, подана в роботі В.М. Бутиріної [38]: стадія зростання – найбільш сприятлива стадія фінансового розвитку; стадія стабілізації – підприємство розвивається, але недостатньо ефективно; стадія гальмування –

Таблиця 3

Види розвитку в наявних визначеннях економічної безпеки підприємства

Види розвитку, який є причиною (умовою), автор і джерело	Види розвитку, який є наслідком, автор і джерело
Розвиток підприємства (без конкретизації) (В.М. Гесць та ін.; Л.О. Кошембар; Н.Ю. Гічова)	Розвиток підприємства (без конкретизації) (М.І. Зубок, В.С. Рубцов, С.М. Яременко та ін.; З.Б. Живко; Ю.Г. Лисенко, С.Г. Міщенко; Д.С. Мацеха)
Стійкий – збалансований безупинний та сталий (І.А. Белоусова)	Стійкий – збалансований безупинний та сталий (І.А. Белоусова)
–	Стійкий розвиток (А.А. Меліхов)
	Прогресивний (або динамічний) науково-технічний і соціальний розвиток (В.І. Мунтіян; Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський; В.В. Горлачук; І.А. Белоусова)
	Динамічний розвиток (А.А. Одинцов; П.А. Колпаков)
	Сталий і ефективний розвиток (К.С. Горячева)

Джерело: складено автором на основі [22; 23; 24; 29; 25, с. 29; 26, с. 31; 27; 28, с. 154; 29, с. 17; 30; 31; 32; 33; 29, с. 17; 34, с. 45–46; 35; 36, с. 5]

підприємство розвивається неефективно, поставлені цілі не досягаються, а пріоритетною сферою фінансового розвитку, що забезпечує реалізацію стратегії, є формування достатнього рівня безпеки підприємства.

Серед науковців існує думка, що аналіз рівня економічної безпеки поділяється на два види: досягнення за минулий період та порогові значення життєздатності виживання організації в сучасних умовах [1, с. 135]. Проте ми не погоджуємося з таким твердженням. Чи можна вважати підприємство у безпеці, якщо воно не здатне розвиватися або якщо безпека є тимчасовою? Вважаємо, що ні. Як справедливо зазначає Н.М. Пилипенко, зниження прибутку, а деколи і відсутність, у поточному періоді можливе у разі проведення підприємством відповідних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності заради значного його зростання у майбутньому [12]. У такому разі справедливо науковці виділяють поняття «безпеки розвитку».

Цікаво, що, як нами було показано вище, під час формування сутності не тільки економічної безпеки підприємства, а й безпосередньо безпеки

інноваційного розвитку використовують статичний (що, уточнюючи, називають результатним) підхід; згідно з ним, Л.О. Волощук визначає її як стан та оціночну характеристику потенціалу та результативності управління економічно-безпечним інноваційним розвитком, що має ознаки власне розвитку – позитивних змін стану підприємства, інноваційності та безпечності [8, с. 237].

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження, урахувавши тернарність понять «розвиток» і безпека, пропонуємо в структурі економічної безпеки підприємства розглядати окремо безпеку економічного стану як її статичну характеристику і безпеку економічного розвитку як її динамічну характеристику, у межах яких окремо диференціювати їх види і типи. При цьому останню пропонуємо розглядати в контексті двох груп: безпеку внутрішнього і безпеку зовнішнього розвитку підприємства. До першої групи важливо віднести безпеку організаційного розвитку, безпеку виробничого розвитку, безпеку фінансового розвитку, безпеку інвестиційного розвитку та безпеку інформаційного розвитку. До другої групи включаємо, насамперед, безпеку операцій злиття та поглинання.

Список використаних джерел:

1. Якименко Ю.М. Вибір підходу до оцінки економічної безпеки бізнесу в організації. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2015. № 3(13). С. 133–142.
2. Пилипенко Н.М. Розвиток методичних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства. Ефективна економіка. 2017. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5953>.
3. Єфімова Г.В., Марущак С.М. Визначення категорій «економічна безпека підприємства» і «безпечний розвиток підприємства». Бізнес-Інформ. 2013. № 11. С. 8–13.
4. Єфімова Г.В., Марущак С.М. Планування безпечного розвитку підприємства на основі результатів діагностики рівня його економічної безпеки. Економіка: реалії часу. 2013. № 3. С. 43–49.
5. Кочевий М.М. Theoretical and methodological framework for integrated support for secure economic development of industrial enterprises. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 12(150). С. 86–90.
6. Темчишина Ю.Л. Ризик як компонента активної дії в формуванні безпечного економічного розвитку виробничих підприємств в умовах глобалізаційних процесів. Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право. 2014. Вип. 24. С. 86–92.
7. Марущак С.М. Безпечний розвиток підприємства в контексті запобігання загрозам його функціонування. Економіка та управління підприємствами. 2014. № 1. С. 36–42.
8. Волощук Л.О. Концептуальні засади управління економічно-безпечним інноваційним розвитком промислового підприємства та формування його аналітичних інструментів. Економіка: реалії часу. 2015. № 1(17). С. 234–241.
9. Набиванець І.Р. Етимологія та сутність категорії «економічна безпека». Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.4. С. 371–377.
10. Отенко І.П. Оцінювання економічної безпеки в процесах розвитку підприємства. Бізнес-Інформ. 2013. № 11. С. 255–261.
11. Вінніченко О.М. Характеристика, види та сутність розвитку підприємства. Агросвіт. 2015. № 15. С. 49–57.
12. Pilipenko N.M. Economic security as a dynamic characteristic of an enterprise. Economy and society. 2017. № 10. С. 338–342.
13. Ярова Ю.О., Артеменко Л.П. Структура економічної безпеки підприємства в умовах кризи. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2016. № 13. С. 257–263.
14. Немченко В.В., Зеленьяк В.В. Ризики інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Економіка харчової промисловості. 2015. Т. 7. Вип. 4. С. 73–78.
15. Шляга О.В. Класифікація загроз економічній безпеці бізнесу II Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Безпекознавство: теорія та практика» (15 березня – 15 квітня 2014 р.); Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля. 2014. URL: http://thesis.at.ua/publ/bezpekoznavstvo_teoriya_ta_praktika/shljaga_o_v_klasifikacija_zagroz_ekonomichnij_bezpeci_biznesu/4-1-0-162.
16. Азаренков Г.Ф., Сердечна С.М. Формування аналітичного інструментарію забезпечення економічної безпеки стратегічного розвитку підприємства. Молодий вчений. 2017. № 5(45). С. 508–517.
17. Рохчин В.Е., Кмаров А.Э., Далгатова А.Э. Проблемы экономического развития промышленных предприятий. Экономика предприятий, регионов и отраслей. ГРНТИ, 2013. С. 26–32.
18. Діденко Є.О. Управління економічною безпекою підприємства на основі формування стратегії його безпечного розвитку. Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 5(168). С. 35–40.
19. Кочевой М.М. Организационно-экономический механизм управления безопасным экономическим развитием промышленных предприятий: автореф. дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.04 «Экономика та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Одеса: ОНПУ, 2013. 20 с.
20. Афонин И.В. Управление развитием предприятия: Стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: учебное пособие. Москва: Дашков и Ко, 2002. 380 с.
21. Бурмака М.М., Бурмака Т.М. Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі): монографія. Харків: ХНАДУ, 2011. 204 с.
22. Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.Ш. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие: монография. Харків, 2006. 240 с.
23. Кошембар Л.О. Механізм удосконалення системи економічної безпеки суб'єктів господарювання на основі оптимізації оподаткування: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец.21.04.02; Університет економіки та права «Крок». К., 2009. 21 с.
24. Гічова Н.Ю. Діагностика економічної безпеки підприємства. Економіка: проблеми теорії та практики. 2004. Вип. 247. Т. IV. С. 634–636.

25. Зубок М.І., Рубцов В.С., Яременко С.М. та ін. Економічна безпека суб'єктів підприємництва: навч. посіб.; за ред. М.І. Зубка. Київ, 2012. 226 с.
26. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління: монографія. Львів: Ліга-Прес, 2012. 256 с.
27. Лысенко Ю.Г., Мищенко С.Г., Руденский Р.А. и др. Механизмы управления экономической безопасностью. Донецк: ДонНУ, 2002. 178 с.
28. Мацеха Д.С. Економічна безпека підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 1(48). С. 128–133.
29. Белоусова І.А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства: монографія. Київ: Дорадо-Друк, 2010. 432 с.
30. Мелихов А.А., Камышникова Э.В. Эволюция подходов к содержанию категории «экономическая безопасность предприятия». Вісник Приазовського державного технічного університету. 2009. № 19. С. 316–319.
31. Мунтіян В.І. Економічна безпека України: монографія. К.: Квіц, 1999. 464 с.
32. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
33. Горлачук В.В., Яненкова І.Г. Економіка підприємства: навч. посіб. Миколаїв: ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 344 с.
34. Одинцов А.А. Экономическая и информационная безопасность предпринимательства: учеб. пособ. для вузов. Москва: Академия, 2008. 336 с.
35. Колпаков П.А. Система экономической безопасности фирмы. Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 1. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/01/1567>.
36. Горячева К.С. Механизм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами»; Київський нац. ун-т технологій та дизайну. Київ, 2006. 16 с.
37. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності: економіко-правовий аспект: навч. посіб. Київ: Атіка, 2005. 432 с.
38. Бутиріна В.М., Верещаєва Г.А. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. № 21. С. 177–182.

Мищук Е. В.

Криворожский национальный университет

ОТ БЕЗОПАСНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ДО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РАЗВИТИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ

Резюме

Проанализированы различия между понятиями «безопасное развитие предприятия» и «экономическая безопасность развития предприятия». Исследованы теоретические вопросы сущности понятия «экономическая безопасность развития предприятия». Предложены виды экономической безопасности развития предприятия.

Ключевые слова: безопасное развитие, экономическая безопасность, развитие предприятия.

Mishchuk I. V.

Kryvyi Rih National University

FROM SAFE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE TO ECONOMIC SAFETY OF DEVELOPMENT: EVOLUTION OF SCIENTIFIC VIEWS

Summary

The differences between the concepts of «safe enterprise development» and «economic security of enterprise development» are analyzed. The theoretical issues of the essence of the concept of "economic security of enterprise development" are investigated. Types of economic security of enterprise development are offered.

Key words: safe development, economic security, enterprise development.

УДК 338.43:330.35.01(477)

Сенишин О. С.
Кундицький О. О.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В УКРАЇНІ
З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДИКИ SWOT-АНАЛІЗУ

Статтю присвячено оцінці проблем розвитку органічного землеробства в Україні. Обґрунтовано основні проблеми його функціонування в Україні. За базисну методологію взято методику SWOT-аналізу, що дасть змогу визначити основні можливості та загрози, сильні та слабкі сторони розвитку органічного сільського господарства, окреслити стратегію його розвитку чи охарактеризувати основні напрями функціонування. Метою статті є доведення необхідності розвитку органічного землеробства в Україні, при цьому використовуючи методику SWOT-аналізу для виявлення основних можливостей та загроз, сильні та слабкі сторони його функціонування та розвитку, що сприятиме вибору стратегії розвитку вітчизняного органічного землеробства в Україні. Вибрано стратегію розвитку вітчизняного органічного землеробства, що дасть можливість у подальшому втілити її за допомогою таких стратегічних напрямів: запровадження процедури сертифікації продукції органічного виробництва згідно з нормами ЄС; формування законодавчої бази, яка б регулювала функціонування системи органічного землеробства; розвиток кооперації господарств населення на селі через систему співпраці сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів тощо.

Ключові слова: органічне землеробство, органічна продукція, виробництво органічної продовольчої продукції, органічні стандарти, законодавче середовище, процедура сертифікації органічного виробництва, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, SWOT-аналіз, стратегія розвитку.

Постановка проблеми. Завершення ХХ ст. ознаменовано нагальною потребою у формуванні нового світогляду людства, який би докорінно відрізнявся від антропоцентричного принципу розвитку й орієнтувався на максимальне збереження природних ресурсів та мінімізацію втручання у біосферу.

Як наслідок, слідуючи загальноприйнятим тенденціям, в Україні набуває широкого розповсюдження концепція сталого розвитку, яка покликана максимально нівелювати наявний дисбаланс у тріаді «довкілля – соціум – економіка». Зазначимо, що трансформаційні зрушення не оминули й агропродовольчу сферу економіки. Проблеми екологізації аграрного виробництва, спричинені інтенсифікацією сільського господарства, погіршення структури харчування населення, викликане споживанням продукції невисокої якості та хімічно забруднених продуктів, вимагають пошуків альтернативних методів господарювання. При цьому дієвим механізмом переходу на модель сталого розвитку продовольчого сектору, враховуючи наявний агропродовольчий потенціал, є впровадження органічного виробництва в Україні.

Саме усвідомлення та впровадження нової парадигми розвитку в національній агропродовольчій системі України зі стимулювання органічного сільського господарства дасть змогу подолати негативні тенденції екологічної кризи в країні.

Це, своєю чергою, сприятиме забезпеченню населення високоякісною та безпечною продукцією харчування, розвитку сільських територій, підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняної агропродовольчої продукції на внутрішньому і світовому ринках.

За базисну методологію у науковій статті взято методику SWOT-аналізу, що дасть змогу визначити основні можливості та загрози, сильні та слабкі сторони розвитку органічного сільського господарства, окреслити стратегію його розвитку чи охарактеризувати основні напрями функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток концепції органічного землеробства зробили японський філософ Мокіші Окада, німецький учений Рудольф Штейнер, французький вчений-економіст Лемер Буше.

Одним із засновників ідеології нових форм ведення сільського господарства, а саме органіч-

ного господарства, був саме японський філософ Мокіші Окада, який у своїй праці писав, що сільське господарство має вирішувати такі завдання: пропонувати продукти харчування, що не тільки підтримують життєдіяльність, а й поліпшують здоров'я людей; бути економічно вигідним для виробника і споживача; виробляти продукти в кількості, достатній для задоволення потреб зростаючого народонаселення; не порушувати біологічної рівноваги в природі, бути екологічно безпечним; використовувати досить прості, стабільні і доступні методи та засоби ведення господарства.

Європейські дослідники Рудольф Штейнер та Лемер Буше здебільшого вивчали методику ведення органічного сільського господарства. Так, до альтернативних методів ведення сільського господарства вони зараховували біоінтенсивне міні-землеробство (Biointensive Mini-Farming), біодинамічне землеробство (Biodynamic Agriculture), ЕМ-технології (Effective Microorganism Technologies), маловитратне стале землеробство (LISA – Low Input Sustainable Agriculture) та ін. Ці моделі за їхніми дослідженнями ґрунтуються на глибокому розумінні процесів, що відбуваються в природі, спрямовані на поліпшення структури ґрунтів, відтворення їх природної родючості та сприяють утворенню екологічно стійких агроландшафтів. Саме до таких систем агровиробництва належить й органічне землеробство.

У вітчизняній науці проблеми розвитку та функціонування органічного господарства є об'єктом дослідження таких науковців: В. Артиша, О. Дудара, Т. Зайчука, В. Кисіля, І. Овсінського, А. Подолінського, Л. Сокол, Т. Стефановської, В. Шлапака, І. Шувара та ін.

У своїх працях велику увагу вони приділяли законодавчому регулюванню, а саме державній підтримці органічного землеробства в Україні. Головним елементом реалізації державної підтримки вони називали державні цільові комплексні програми з органічного господарства.

Водночас існує потреба у поглибленні системних наукових досліджень щодо перспективних напрямів розвитку органічного господарства, окреслення основних проблем функціонування такого господарювання в агропродовольчій системі України та виокремлення чітких напрямів

функціонування вітчизняного органічного виробництва та господарства загалом.

Мета статті полягає у доведенні необхідності розвитку органічного землеробства в Україні, використовуючи методику SWOT-аналізу для виявлення основних можливостей та загроз, сильних та слабких сторін його функціонування та розвитку, що сприятиме вибору стратегії розвитку вітчизняного органічного землеробства в Україні та дасть можливість у подальшому її втілити, використовуючи чіткі та дієві стратегічні напрями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи систему органічного землеробства, зазначимо, що, відповідно до досліджень Департаменту сільського господарства США (USDA), органічне землеробство являє собою систему виробництва сільськогосподарської продукції, яка забороняє або значно обмежує використання синтетичних комбінованих добрив, пестицидів, регуляторів росту та харчових добавок до кормів під час відгодівлі тварин. Така система наскільки можливо максимально базується на сівозмінах, використанні рослинних решток, гною та компостів, бобових рослин та рослинних добрив, органічних відходів виробництва, мінеральної сировини, механічному обробітку ґрунтів та біологічних засобах боротьби зі шкідниками для підвищення родючості та поліпшення структури ґрунтів, забезпечення повноцінного живлення рослин та боротьби з бур'янами та різноманітними шкідниками [1].

Аналізуючи різноманітні трактування на предмет дослідження органічного землеробства, варто зазначити й визначення цього поняття Колегією з національних стандартів органічної продукції USDA, що дещо відрізняється від попереднього. Органічне землеробство – це система екологічного менеджменту сільськогосподарського виробництва, яка підтримує та поліпшує біорізноманіття, біологічні цикли та біологічну активність ґрунтів. Вона базується на мінімальному використанні неприродних (штучних) сировини й матеріалів та агротехнічних прийомів, які відроджують, підтримують та поліпшують екологічну гармонію [2]. Згідно із цим визначенням, керівним принципом для органічного землеробства є використання матеріалів і технологій, які поліпшують екологічну рівновагу в природних системах та сприяють створенню стійких і збалансованих агроєкосистем. При цьому головною метою є оптимізація «здоров'я» та продуктивності ґрунтової фауни, рослинного і тваринного світу та людського суспільства.

За визначенням Міжнародної федерації з розвитку органічного землеробства (IFOAM) «органічне землеробство об'єднує всі сільськогосподарські системи, які підтримують екологічно, соціально та економічно доцільне виробництво сільськогосподарської продукції». В основі таких систем лежить використання локально-специфічної родючості ґрунтів як ключового елемента успішного виробництва. Такі системи використовують природний потенціал рослин, тварин і ландшафтів та спрямовані на гармонізацію сільськогосподарської практики та навколишнього середовища. Отже, згідно із цим твердженням, органічне землеробство дотримується принципів, які зумовлені місцевими соціально-економічними, кліматичними та історико-культурними особливостями.

З огляду на вищенаведене, на нашу думку, найбільш адекватним щодо суті можна вважати визначення органічного землеробства як системи сільськогосподарського менеджменту агроєкосистем, що ґрунтується на максимальному викорис-

танні біологічних чинників підвищення родючості ґрунтів, агротехнологічних заходів захисту рослин, а також на виконанні комплексу інших заходів, які забезпечують екологічно, соціально та економічно доцільне виробництво сільськогосподарської продукції й сировини.

Як бачимо, збереження та підвищення родючості ґрунтів є ключовим моментом у запровадженні технологій органічного землеробства.

Перехід України від звичайних (інтенсивних) технологій агровиробництва до органічного землеробства є досить тривалим процесом та супроводжується певними ризиками та необхідністю вирішення низки проблем, які варто об'єднати у три групи: соціально-психологічні, інституційно-правові та фінансово-економічні.

До соціально-психологічних проблем запровадження технологій органічного землеробства в Україні передусім слід віднести низький рівень обізнаності населення і виробників щодо органічного землеробства; недостатній рівень екологічної свідомості населення (насамперед сільського) та низьку технологічну культуру сільськогосподарського виробництва всіх рівнів – від особистого селянського господарства до великих аграрних об'єднань. До цієї групи проблем слід віднести відсутність відповідних навчальних курсів із теорії та практики ведення органічного землеробства в навчальних закладах різних рівнів акредитації. Крім браку освіти та екологічної свідомості, спостерігається небажання подолання стійких стереотипів, що склалися за тривалий період інтенсифікації сільського господарства, та низький рівень інноваційної активності менеджерів і державних управлінських структур.

До інституційно-правових проблем запровадження органічного землеробства в Україні належать: відсутність відповідної законодавчої й нормативної бази, передусім базового закону про органічне землеробство та сертифікацію органічної продукції, узгодженого з вимогами міжнародного законодавства; відсутність ефективної національної системи сертифікації та контролю органічних господарств і виробленої ними продукції; відсутність відповідної внутрішньої інфраструктури; необхідність інтеграції в міжнародні структури (ЕС, IFOAM) та забезпечення доступу на зовнішні ринки органічної продукції; необхідність належного інформаційного забезпечення.

Фінансово-економічні проблеми запровадження органічного землеробства включають: відсутність маркетингових досліджень ринків органічної продукції; ризики, пов'язані з можливими змінами кон'юнктури ринку органічної продукції за досить тривалий (два-чотири роки) період конверсії; фінансові втрати у зв'язку зі зменшенням обсягів виробництва продукції; відсутність дійового механізму страхування ризиків у сільськогосподарському виробництві; відсутність фінансової підтримки з боку держави в період конверсії та надання пільг або субсидій під час виробництва органічної продукції тощо.

Ми вважаємо, що якщо розвиток органічного землеробства та органічного виробництва харчової продукції не стане стратегічним завданням України протягом наступних кількох років, то імпорт і власне тіньове виробництво генетично обробленої їжі здатні знищити генофонд українського народу, тому у даній роботі хочемо акцентувати увагу на гострій необхідності активізації виробництва органічної продукції в Україні з урахуванням досвіду виробництва такої продукції в європейських країнах.

На базі аналізу досвіду функціонування органічного виробництва в європейських країнах ми вважаємо, що для активізації аналогічної діяльності в Україні передусім необхідно сформувати законодавчу базу, яка б регулювала функціонування системи органічного землеробства, оскільки відсутність в Україні законодавчого поля унеможливило організацію системи акредитації й унормування діяльності сертифікаційних органів, а також перешкоджає позиціонуванню країни як експортера органічної продукції на міжнародному ринку [3].

Україна вже здійснила певні кроки зі створення необхідної законодавчої бази для органічного землеробства, прийнявши 3 вересня 2013 р. Закон України «Про виробництво й обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», який визначає правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини, заходи контролю та нагляду за такою діяльністю і спрямований на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції та сировини, поліпшення основних показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього природного середовища, раціонального використання ґрунтів, забезпечення раціонального використання та відтворення природних ресурсів, а також гарантування впевненості споживачів у продуктах та сировині, маркованих як органічні [4].

Ще одним невирішеним питанням законодавчого характеру є відсутність законодавчих актів щодо проходження вітчизняними виробниками органічної продукції процедури сертифікації органічного виробництва. Зауважимо, що в

Законі України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» від 3 вересня 2013 р. лише вказано, що використання державного логотипа та маркування органічної продукції (сировини) для позначення органічних продуктів є обов'язковими, хоча чіткої процедури маркування та сертифікації не визначено, тому вітчизняні виробники проходять процедуру органічної сертифікації за діючими міжнародними стандартами, частіше за все за нормами Європейського Союзу.

За відсутності вітчизняної законодавчої бази стосовно сертифікації і маркування органічного виробництва сертифікація органічних виробників та їхньої продукції в Україні здійснюється згідно з міжнародними стандартами. Зокрема, українська сертифікаційна компанія «Органік Стандарт» сертифікує українських виробників відповідно до «Стандарту з органічного виробництва та переробки для третіх країн», рівнозначному стандарту Європейського Союзу.

Державною цільовою програмою розвитку села на період до 2015 р. задекларовано довести обсяг частки органічної продукції в загальному обсязі валової продукції сільськогосподарства до 10%, передбачено стимулювання ведення органічного сільськогосподарства, унормування розвитку органічного землеробства та створення систем його сертифікації, хоча сьогодні ці норми залишаються не виконаними.

Ще одним документом, що акцентує увагу на органічному секторі, є Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., схвалена Розпорядженням КМУ [5]. У стратегії серед пріоритетних напрямів досягнення стратегічних

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ul style="list-style-type: none"> – значна площа необроблених сільськогосподарських угідь; – низький рівень орендної плати; – сприятливі природно-кліматичні умови для ведення органічного землеробства; – задовільний стан екології навколишнього середовища для ведення органічного землеробства; – наявність значної кількості незайнятих сільських жителів, що є передумовою формування дешевої робочої сили; – обізнаність сільських жителів у питаннях ведення землеробства, що є передумовою забезпечення якості робочої сили; – наявний досвід ведення органічного землеробства (вітчизняний та зарубіжний); – наявний попит на екологічну продукцію 	<ul style="list-style-type: none"> – незадовільний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств як потенційних суб'єктів розвитку органічного землеробства; – слабкий розвиток кооперації на селі як потенційного осередку розвитку органічного землеробства; – низький рівень працевіддачі сільських жителів; – низький рівень розвитку мотиваційних чинників; – низька інвестиційна привабливість сільських регіонів і галузі; – низький рівень кредитного рейтингу продовольчого комплексу; – нерозвиненість системи бізнес-планування у сільському господарстві; – наявність фінансово сильних близьких зарубіжних суб'єктів господарювання, що знижує конкурентоспроможність вітчизняної продукції; – нерозвиненість систем менеджменту та маркетингу в агроформуваннях; – низький рівень державної підтримки розвитку сільського господарства; – слабка розвиненість виробничої та соціальної інфраструктури сіл
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ul style="list-style-type: none"> – диверсифікація виробництва у сільському господарстві; – державна підтримка розвитку органічного землеробства (дотації); – зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції; – зміна у споживчих очікуваннях шляхом надання переваги українських споживачів вітчизняним продуктам харчування; – зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки; – вихід на нові закордонні продовольчі ринки; – впровадження нових виробничих технологій та методів управління; – розвиток туризму в регіоні, що збільшить попит на продовольчу продукцію; – розвиток кооперації господарств населення на селі 	<ul style="list-style-type: none"> – інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, швидке зростання виробництва із низькими витратами (неорганічне землеробство); – недостатня поінформованість населення щодо екологічної продукції, що загрожує її недооцінкою та низьким попитом на таку продукцію; – розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади, підприємств і населення, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети; – наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів; – неспроможність сільськогосподарських підприємств здійснювати капіталовкладення для ведення органічного землеробства; – неадаптованість населення у зв'язку з високими цінами на сертифіковану органічну продовольчу продукцію

Рис. 1. Матриця SWOT-аналізу процесу розвитку органічного землеробства в Україні

Джерело: розроблено авторами

цілей вказано й забезпечення продовольчої безпеки держави шляхом сприяння розвитку органічного землеробства насамперед у особистих селянських і середніх господарствах. Таким чином, Україна має потенційну порівняльну перевагу у виробництві органічної продукції серед інших країн Європи. Розвиток органічного землеробства надає великі можливості фермерам та товаровиробникам у реалізації органічної продукції на закордонних ринках.

Вивчення особливостей розвитку органічного землеробства в Україні дало можливість на основі SWOT-аналізу визначити сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози його функціонування, що зображено на рис. 1.

Зауважимо, що проведення SWOT-аналізу у цьому разі має не лише велике аналітичне значення, а й превентивне, оскільки виявлення можливостей і загроз розвитку органічного землеробства в Україні повинно забезпечити подальше перетворення можливостей на сильні сторони і не допустити реалізації загроз шляхом ужиття відповідних заходів щодо їхнього попередження.

Оцінити вплив стратегічних чинників зовнішнього середовища на розвиток органічного землеробства необхідно, виділивши чинники зовнішнього середовища, визначити ймовірність їхнього впливу на його функціонування та класифікувати за позитивним чи негативним впливом. На основі такої оцінки побудована матриця сприятливих можливостей функціонування та розвитку процесів органічного землеробства в Україні (рис. 2).

Отже, у результаті побудови матриці можливостей розвитку органічного землеробства в Україні найсприятливішими будуть ті, які знаходяться у верхньому правому куті матриці (рис. 2), а саме можливості під номерами 3, 5, 6, 7 та 9. Саме їх потрібно буде включити до підсумкової таблиці SWOT-аналізу, а основне – розглянути їх як можливі напрями вибраної стратегії розвитку вітчизняного органічного землеробства. На основі розгорнутого аналізу можливих загроз побудовано матрицю можливих загроз функціонуванню вітчизняного органічного землеробства (рис. 3).

За результатами проведеного SWOT-аналізу встановлюємо, що досліджуване органічне землеробство як основа розвитку сучасного продовольчого сектору України має низку сильних сторін і можливостей на органічних продовольчих ринках. Зокрема, це: значна площа необроблюваних сільськогосподарських угідь; сприятливі природно-кліматичні умови для ведення органічного землеробства; наявність значної кількості незайнятих сільських жителів, що є передумовою формування дешевої робочої сили та інші сильні сторони.

До можливостей зачислимо: диверсифікацію виробництва у сільському господарстві; зниження

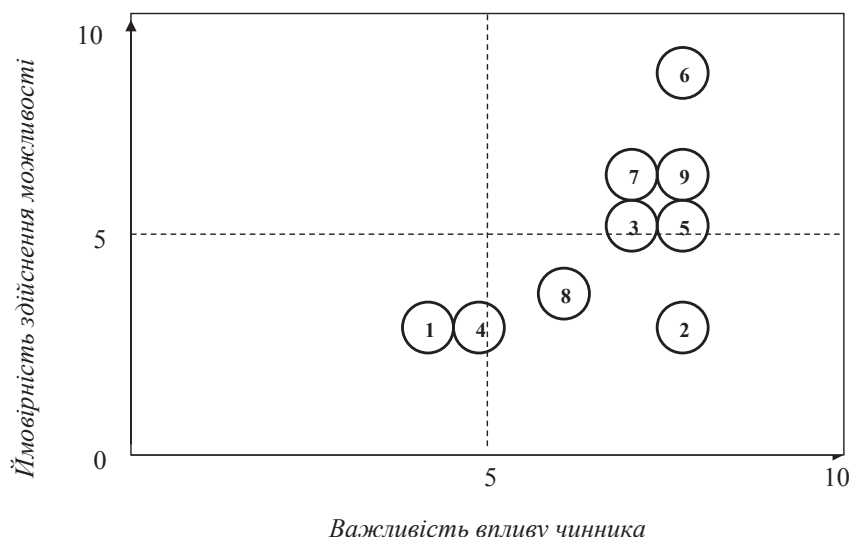


Рис. 2. Матриця сприятливих можливостей розвитку органічного землеробства в Україні

Джерело: розроблено авторами

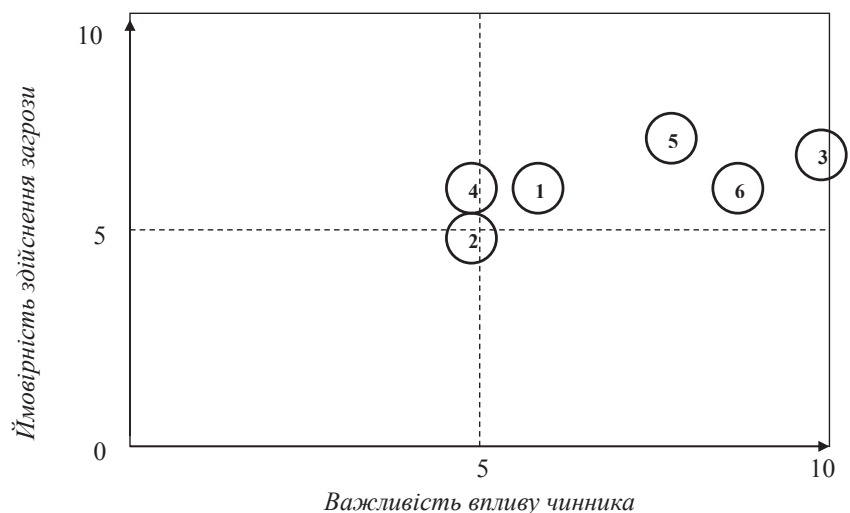


Рис. 3. Матриця можливих загроз розвитку вітчизняного органічного землеробства

Джерело: розроблено авторами

податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції; впровадження нових виробничих технологій та методів управління тощо. Зважаючи на комплексний аналіз, що відображає взаємозв'язок зовнішнього середовища із сильними та слабкими сторонами розвитку органічного землеробства в Україні (рис. 4), маємо на меті запропонувати конкретні стратегії розвитку органічного господарства в Україні за умови врахування й обмеження впливу слабких сторін і загроз, що забезпечить органічній продукції конкурентні переваги. Вважаємо за доцільне вибрати не стратегію зростання, а **стратегію розвитку вітчизняного органічного землеробства**, деталізуючи її **стратегією фокусування**, тобто виділення окремого цільового ринкового сегменту (так званого «середнього класу»), на який переважно буде зосереджена органічна продукція; **стратегією впровадження нововведень**; **стратегією, яка спрямована на роботу на рівні вузькоспеціалізованого сегмента аграрного ринку** – продукцію органічного сільського господарства та **стратегією виробництва найбільш рентабельних органічних продуктів**.

Складники SWOT-аналізу	Можливості зовнішнього середовища	Загрози зовнішнього середовища
	А. Зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції	а) Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, швидке зростання виробництв із низькими витратами (неорганічне землеробство)
	Б. Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки	б) Недостатня поінформованість населення щодо екологічної продукції, що загрожує її недооцінкою та низьким попитом на таку продукцію
	В. Вихід на нові закордонні продовольчі ринки	в) Розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади, підприємств і населення, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети
	Г. Впровадження нових виробничих технологій та методів управління	г) Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів
	Д. Розвиток кооперації господарств населення на селі	е) Неспроможність сільськогосподарських підприємств здійснювати капіталовкладення для ведення органічного землеробства ф) Неплатоспроможність населення у зв'язку з високими цінами на сертифіковану органічну продовольчу продукцію
Сильні сторони	SO-стратегії	ST-стратегії
1. Значна площа необроблених сільськогосподарських угідь	Розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Швидке зростання виробництв із низькими витратами (неорганічне землеробство) (а)
2. Низький рівень орендної плати	Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки (Б) Розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Посилення конкуренції з боку західних країн-сусідів (д)
3. Сприятливі природно-кліматичні умови для ведення органічного землеробства	Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки (Б)	Сприяння розвитку неорганічного землеробства (а)
4. Задовільний стан екології навколишнього середовища для ведення органічного землеробства	Зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції (А)	Впровадження жорстких державних норм щодо викидів у навколишнє середовище (с)
5. Наявність значної кількості незайнятих сільських жителів, що є передумовою формування дешевої робочої сили	Розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади та населення, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети (с)
6. Обізнаність сільських жителів у питаннях ведення землеробства, що є передумовою забезпечення якості робочої сили	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління (Г) Розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів на кваліфіковану робочу силу з України (д)
7. Наявний досвід ведення органічного землеробства (вітчизняний та зарубіжний)	Вихід на нові закордонні продовольчі ринки (В)	Розбіжність пріоритетів розвитку органічного землеробства в органах державної влади, підприємств і населення та іноземних компаній, що не може забезпечити досягнення спільної кінцевої мети (с)
8. Наявний попит на екологічну продукцію	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління (Г)	Значна вартість сертифікованої органічної продовольчої продукції, що призведе до скорочення її попиту (f)
Слабкі сторони	WO-стратегії	WT-стратегії
1. Незадовільний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств як потенційних суб'єктів розвитку органічного землеробства	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління (Г)	Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів (д) Неспроможність сільськогосподарських підприємств здійснювати капіталовкладення для ведення органічного землеробства (е)
2. Слабкий розвиток кооперації на селі як потенційного осередку розвитку органічного землеробства	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління (Г) Розвиток кооперації господарств населення на селі (Д)	Швидке зростання неорганічного виробництва (а)
3. Низький рівень працевіддачі сільських жителів	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління та зокрема, методів мотивації працівників (Г)	Недостатня поінформованість населення щодо екологічної продукції, що загрожує її недооцінкою та низьким попитом на таку продукцію (б)
4. Низький рівень розвитку мотиваційних чинників		Неплатоспроможність населення у зв'язку із високими цінами на сертифіковану органічну продовольчу продукцію (f)
5. Низька інвестиційна привабливість сільських регіонів і галузі	Зростання інвестиційної привабливості продовольчого комплексу економіки (Б) Розвиток агротуризму в регіоні (Б)	Інформування населення щодо екологічної продукції (б) Подолання розбіжності у пріоритетах розвитку органічного землеробства у органах державної влади с/г підприємствах та населення (с)
6. Низький рівень кредитного рейтингу продовольчого комплексу	Залучення іноземних кредитних установ і банків (Б)	Недосконалість законодавства у сфері органічного землеробства (с)
7. Нерозвиненість системи бізнес-планування у сільському господарстві	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління з використанням методики стратегічного аналізу (Г)	Наявність сильної конкуренції з боку західних країн-сусідів (д)
8. Наявність фінансово сильних близьких зарубіжних суб'єктів господарювання, що знижує конкурентоспроможність вітчизняної продукції	Сприяння розвитку кооперації господарств населення на селі, використання зарубіжного досвіду ведення органічного землеробства (Д)	Посилення конкуренції з боку західних країн-сусідів, скорочення виробництва органічної продукції (д), (f)
9. Нерозвиненість систем менеджменту та маркетингу в агроформуваннях	Впровадження нових виробничих технологій та методів управління з використанням методики стратегічного аналізу (Г)	
10. Низький рівень державної підтримки розвитку сільського господарства	Зниження податкового тиску на виробників екологічно чистої продукції, субсидування та агрокредитування сфери органічного землеробства (А)	Швидке зростання неорганічного виробництва (а)
11. Слабка розвиненість виробничої та соціальної інфраструктури сіл	Розвиток інфраструктури шляхом державної підтримки та підтримки іноземних інвесторів (А), (Б), (с)	

Рис. 4. Матриця SWOT-аналізу, що показує взаємозв'язок зовнішнього середовища із сильними та слабкими сторонами розвитку органічного землеробства

Джерело: розроблено авторами

Висновки. Проаналізувавши детально матрицю SWOT-аналізу, що показує взаємозв'язок зовнішнього середовища із сильними та слабкими сторонами розвитку органічного землеробства, маємо можливість виокремити такі стратегічні напрями його функціонування [6, с. 112–120]:

1. Запровадження процедури сертифікації продукції органічного виробництва згідно з нормами ЄС, оскільки сьогодні така процедура відсутня. Щоправда, українська сертифікаційна компанія «Органік Стандарт» сертифікує українських виробників відповідно до «Стандарту з органічного виробництва та переробки для третіх країн», рівнозначному стандарту Європейського Союзу.

2. Формування законодавчої бази, яка б регулювала функціонування системи органічного землеробства, оскільки відсутність в Україні законодавчого поля унеможлиблює діяльність системи акредитації й унормування діяльності сертифікаційних органів, а також перешкоджає позиціонуванню країни як експортера органічної продукції на міжнародному ринку.

3. Розвиток кооперації господарств населення на селі через систему співпраці сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) із вищими навчальними закладами, науково-дослід-

ними установами, провідними агрофірмами, міжнародними організаціями та іншими підприємствами й установами, що володіють передовими досягненнями в галузі аграрної науки. Інформування суспільство у простій і доступній формі про можливості, переваги та механізм створення й функціонування СОК за нових умов.

4. Розроблення концепції просування товару (органічної продукції) споживачам, що передбачатиме підвищення поінформованості споживачів про шкідливий вплив на здоров'я продукції рослинництва і тваринництва, яку отримують за допомогою «традиційних» технологій, популяризацію здорового способу життя, формування ефективних зв'язків із традиційними каналами збуту продукції, створення нових каналів реалізації органічної продукції.

Отже, екологічне сільське господарство – це такий спосіб господарювання, який обмежує в конкретному господарстві залежність від зовнішніх витрат шляхом стимулювання біологічних природних процесів. З огляду на вищевикладене, можна стверджувати, що у сфері аграрного виробництва України органічне сільське господарство – це практична реалізація основних положень концепції сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Доповідь з органічного сільського господарства / Міністерство сільського господарства США. URL: <http://www.nal.usda.gov/afsic/pubs/USDAOrgFarmRpt.pdf> (дата звернення: 25.08.2018).
2. National Organic Standard Board Recommendations: National Organic Program, 2015 / US Department of Agriculture. URL: <http://www.ams.usda.gov/nop/nosbinfo.htm> (12.08.2018).
3. Щодо проблем розвитку соціальної інфраструктури сільських населених пунктів: аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1132> (дата звернення: 07.08.2018).
4. Про виробництво й обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини: Закон України від 3 вересня 2013 р. № 425-VII/2013 / Верховна Рада України. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 22.07.2018).
5. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р/2013. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 18.08.2018).
6. Сенишин О.С. Формування стратегічних напрямів розвитку органічного землеробства в Україні з використанням методики SWOT-аналізу. Економіка та суспільство. 2017. № 10. С. 112–120. URL: <http://economyandsociety.in.ua> (дата звернення: 30.08.2018).

Сенишин О. С.
Кундицкий А. А.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ В УКРАИНЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДИКИ SWOT-АНАЛИЗА

Резюме

Статья посвящена оценке проблем развития органического земледелия в Украине. Обоснованы основные проблемы его функционирования в Украине. Базовой методологией в научной статье взята методика SWOT-анализа, что позволит определить основные возможности и угрозы, сильные и слабые стороны развития органического сельского хозяйства, определить стратегию его развития или охарактеризовать основные направления функционирования. Целью статьи является доказательство необходимости развития органического земледелия в Украине, при этом используя методику SWOT-анализа для выявления основных возможностей и угроз, сильных и слабых сторон его функционирования и развития, что будет способствовать выбору стратегии развития отечественного органического земледелия. Выбрана стратегия развития отечественного органического земледелия, что позволит в дальнейшем воплотить ее с помощью таких стратегических направлений: введение процедуры сертификации продукции органического производства согласно нормам ЕС; формирование законодательной базы, которая бы регулировала функционирование системы органического земледелия; развитие кооперации хозяйств населения на селе через систему сотрудничества сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов и тому подобное.

Ключевые слова: органическое земледелие, органическая продукция, производство органической продовольственной продукции, органические стандарты, законодательная среда, процедура сертификации органического производства, сельскохозяйственные обслуживающие кооперативы, SWOT-анализ, стратегия развития.

Senyshyn O. S.
Kundytskyj O. O.

Ivan Franko National University of Lviv

EVALUATION OF THE PROSPECTS FOR ORGANIC FARMING IN UKRAINE USING THE SWOT–ANALYSIS METHODOLOGY

Summary

The article is devoted to the evaluation of problems of organic farming development in Ukraine. The basic problems of its functioning in Ukraine are substantiated. Methodological basis of the study is using of SWOT–analysis of the process of organic farming that identifies principal opportunities and threats, strong and weak points of its functioning and development, chooses the strategy for development of state organic farming. Having analyzed in detail the matrix of SWOT-analysis that shows relationship of external environment with the strong and weak points of organic agriculture, that is, SO, ST, WO, WT-strategic directions, we consider it to be expedient to choose not the strategy of growth but the strategy of development of state organic farming. Having analyzed in detail the matrix of SWOT-analysis that shows relationship of external environment with the strong and weak points of organic agriculture, that is, SO, ST, WO, WT-strategic directions, we consider it to be expedient to choose not the strategy of growth but the strategy of development of state organic farming that will permit put it into effect in the future by way of the following directions: introduction of the procedure of organic products certification in conformity with the EU standards; formation of the legislative environment that regulates the system of organic farming; development of cooperation of the household farms in rural areas through the system of collaboration of agricultural service cooperatives (ASC) with the higher educational establishments, research and development institutes, leading agricultural firms, international organizations and other enterprises and institutions; development of the concept of sales promotion of organic products.

Key words: organic farming, organic products, production of organic food products, organic standards, legislative environment, organic production certification procedure, agricultural service cooperatives, SWOT-analysis, strategy of development.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.43

Бугера К. В.

ВНЗ «Київський університет ринкових відносин»

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто питання розвитку інноваційних процесів на мікрорівні в сучасних умовах вітчизняної економіки. Визначено проблеми ефективного використання інновацій вітчизняними підприємствами. Окреслено основні напрями інноваційної діяльності виробничих підприємств. Зазначено, що створення і розвиток інноваційної інфраструктури є основоположними чинниками інноваційно-технологічного розвитку підприємств. Обґрунтовано окремі напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму інноваційно-технологічного розвитку вітчизняних підприємств.

Ключові слова: інновації, інноваційно-технологічний розвиток, економічний потенціал, підприємство, ринок технологій.

Постановка проблеми. Інноваційно-технологічний розвиток вітчизняних підприємств виступає одним із ключових чинників сталого економічного зростання країни та надає комплексний вплив на розвиток усіх галузей економіки. Оновлення та модернізація виробничих потужностей для ефективного виробництва високоякісної продукції та розповсюдження передової техніки, найбільш прогресивних технологічних процесів, які виступають як матеріалізація досягнень науково-технічного прогресу, є для суспільства не самоцілью, а найважливішим засобом вирішення поставлених перед суспільством соціальних і економічних завдань.

Сучасна ситуація в економіці й завдання інноваційно-технологічного розвитку наполегливо диктують необхідність активізації інвестиційної діяльності, яка, відповідно до логіки економічних реформ, повинна максимально сприяти розвитку ринкових перетворень і суттєвому підвищенню інвестиційної активності державних та приватних інвесторів.

Сучасні зміни у всій системі виробничих відносин пов'язані з новим етапом реформування економіки – економічним ростом на основі інноваційного розвитку господарської діяльності вітчизняних підприємств [1]. У зв'язку із цим вивчення інноваційних процесів стає принципово важливим та актуальним питанням, оскільки динаміка й якість економічного зростання все сильніше залежать від технологічних зрушень на базі інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню економічних проблем інноваційного розвитку в другій половині ХХ ст. було присвячено безліч робіт зарубіжних і вітчизняних авторів. Після основоположних праць Й. Шумпетера почалося вивчення внеску науково-технічного прогресу в економічне зростання. У 1956 р. вперше у статті американського вченого М. Абрамовича було досліджено вплив на приріст валового продукту, крім речового капіталу і праці, ще одного чинника – нематеріального, який утілює науково-технічний прогрес. Далі були опубліковані роботи інших широко відомих нині економістів: Р. Солоу, Д. Кендрика, Е. Менсфілда, К. Фрімена, Б. Лундвალла та ін.

Роль інновацій в економічному розвитку підприємств, управління науково-технічними нововведеннями розглянуто в працях О. Адаменка, О. Ігнатенко, О. Корнух, П. Микитюка, О. Шевлюги, Л. Федулової та ін.

Однак сьогодні існує необхідність розвитку й удосконалення деяких сталих точок зору з різних проблем інноваційно-технологічного розвитку підприємств, подальшого вивчення низки маловивчених та дискусійних питань.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні інноваційно-технологічного розвитку підприємств у сучасних умовах вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на макроекономічні проблеми, які існують в економіці нашої країни, здебільшого реалізація рішень відбувається на мікрорівні. Саме підприємства здатні формувати і реалізувати інноваційні процеси. Використання інновацій, своєю чергою, дає змогу вирішувати широке коло питань – від фінансово-економічного стану фірми до задоволення потреб кожної окремо взятої людини.

Проблема використання досягнень науки і техніки вітчизняними підприємствами є достатньо гострою, і це стосується як інноваційної продукції, так і технологій. Сучасний і ретроспективний аналіз діяльності зарубіжних суб'єктів господарювання показує: якщо фірма не сприйнятлива до інновацій, а отже, і до нових технологій, вона втрачає не лише свої переваги, а й позиції на ринку. А найчастіше, як правило, припиняє свою діяльність. Це пояснюється тим, що фірма не лише не здатна виробляти затребувану ринком продукцію, а й забезпечувати організацію управління нею відповідно до сучасних вимог [2, с. 37]. На думку фахівців, як практиків, так і теоретиків, проблеми ефективного використання інновацій вітчизняними підприємствами лежать у сферах [3]:

– інституційній – недостатність, а подекуди повна відсутність, нормативно-законодавчих актів, що стимулюють підприємства до розроблення і використання інновацій;

– інвестиційній – обмеженість власних коштів підприємства для фінансування інновацій, слабо розвинена ринкова система зовнішнього фінансування нових розробок;

– організаційній – неадаптивні підходи до організації управління фірмою, яка не має підприємницької схильності (підприємливий менеджмент);

– технологічній – морально застаріла технічна база, яка не дає змоги швидко реагувати на зміни потреб споживачів.

Водночас сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується тим, що економічний розвиток і подальше економічне зростання можливі лише як за рахунок потенціалу самих бізнес-організацій, так і за активної участі держави у цих процесах. Держава формує інституційне середовище для бізнесу, сама бере участь у бізнес-процесах, а також часто виступає інвестором і власником бізнесу.

Отже, інноваційно-технологічний розвиток є не лише проблемою суб'єктів господарювання, а й держави. При цьому важливим для нарощування економічного потенціалу є й місце у світі, яке займає та чи інша країна, у створенні нових технологій і виробництві нових видів продуктів. Уже зайняті раніше позиції в світовому розподілі праці, технологічне лідерство постійно відтворює саме себе. Технологічна першість найбезпосереднішим чином трансформується в економічне зростання й є надзвичайно важливим монополізованим ресурсом економічного зростання в сучасному світі. Складність цієї проблеми полягає у тому, що для забезпечення сталого технологічного прогресу потрібно визначити не лише його основні напрями, що вимагають підтримки держави, а й технологічний рівень, який необхідно досягти.

Для того щоб забезпечити динамічний розвиток вітчизняних підприємств, необхідні відповідні макроекономічні умови і регулятори, які повинні включати в себе ефективний механізм державної науково-технічної та промислової політики. Цей механізм має визначати інструменти, що націлені на ліквідацію відставання промислового сектору від науково-технологічної сфери, збільшення державного фінансування науки, створення інфраструктури для забезпечення виникнення і розвитку науково-дослідних і впроваджувальних організацій різних форм власності. Однак у дійсності протягом останніх років можна спостерігати саме зворотню ситуацію, що характеризується зменшенням обсягів фінансування фундаментальних, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Незважаючи на очевидний прогрес, досягнутий у теорії та практиці інновацій, залишається ще безліч «білих плям», які ускладнюють як оцінку інноваційної діяльності та її впливу на економічну еволюцію, конкурентоспроможність країн, так і регулювання цієї сфери на національному та міжурядовому рівнях. До числа таких «білих плям», перш за все, слід віднести індикатори інноваційної діяльності. Статистичні показники не відображають ані потоки нововведень в інноваційній сфері, ані використання нововведень різними суб'єктами інноваційної діяльності, ані вплив інноваційної активності на конкурентоспроможність й ефективність виробництва [4].

Оцінка умов можливості інноваційно-технологічного розвитку економіки повинна бути здійснена з урахуванням необхідних передумов, різних чинників, що забезпечують можливість початку технологічного розвитку в досить стислі терміни [5, с. 6–7]. Загальні передумови інноваційно-технологічного розвитку визначаються не лише соціально-політичним вибором, а й цілою низкою інших умов. На рівні підприємства визначальним напрямом інноваційного розвитку виступає раціоналізація використання всієї сукупності наявних ресурсів, які формують виробничо-економічний потенціал. Важливою умовою є фінансування науково-технологічних результатів, що неможливо без створення системи фондів науково-технічного розвитку.

Сучасний стан вітчизняної економіки дає змогу виділити деякі методологічні принципи інноваційно-технологічного розвитку, дотримання яких впливає з об'єктивних завдань розвитку економіки країни та її державного регулювання:

1) Інноваційно-технологічний розвиток, перш за все, має базуватися на принцип комплексності, який, своєю чергою, ґрунтується на системному підході. Під час застосування комплексного підходу повинні враховуватися технічні, екологічні, економічні, соціальні, за необхідності й інші аспекти технологічного процесу.

2) Першочергове завдання інноваційно-технологічного розвитку полягає у створенні механізмів узгодження системних змін у нашому суспільстві. Ядром такого механізму є система національних інтересів, цінностей і пріоритетів розвитку.

3) Вимога переходу до інноваційно-технологічного розвитку включає не лише створення середовища, в якому підвищується дієздатність окремих підприємств, а й умов для конкуренції між окремими галузями [6]. У результаті інноваційно-технологічний розвиток має забезпечити найважливіші галузеві зрушення та формування ефективної структури економіки. Необхідно переглядати пріоритетність тих чи інших галузей відповідно до головних соціально-економічних завдань, що стоять перед економікою країни.

Втім, у сучасних умовах розвитку економіки України структурні диспропорції продовжують поглиблюватися. Відбувається випереджаюче зниження обсягів випуску в галузях, орієнтованих на задоволення кінцевого попиту. У результаті скорочення інвестицій в основний капітал виробничих підприємств зросла ступінь зносу основних промислових фондів, різко погіршилася їхня вікова структура. Ситуація в інвестиційній сфері свідчить про неможливість швидкої зміни більшості технологій і технологічних процесів, які використовуються сьогодні в економіці, у разі збереження таких тенденцій.

4) Критерій структурних змін передбачає системний підхід до вирішення завдань структурних перетворень як на рівні економічної системи країни у цілому, так і на рівні окремих регіонів, галузей, господарюючих суб'єктів. Різні напрями структурних трансформацій можна вважати ефективними лише тоді, якщо вони ведуть до утвердження нової прогресивної структури, що дає поштовх подальшому економічному розвитку. Здебільшого вітчизняні виробничі підприємства купують технології, що вже є застарілими на розвинених зарубіжних ринках. Такі технології орієнтуються переважно на малі і середні підприємства харчової промисловості, аграрного сектору економіки, що не робить істотного впливу на технологічну еволюцію у вітчизняній промисловості у цілому.

5) Важливими особливостями нововведень більшості підприємств, що спираються на власні сили, залишаються їх відносно скромні масштаби і відсутність упроваджених розробок глобального характеру. Обмеженість інвестицій зумовлює ще одну особливість – поступовий характер інноваційних проєктів. Підприємство стає свідомо позбавленим можливості одночасного реструктурування всіх напрямів діяльності – зміни профілю діяльності або значного технічного переозброєння, створення нових підрозділів із залученням висококваліфікованих фахівців.

Інноваційна діяльність виробничого підприємства може здійснюватися самостійно або комплексно за такими основними напрямками: розро-

блення принципово нової продукції; модернізація продукції, що випускається (поліпшення окремих елементів базової моделі); розроблення нового технологічного процесу; вдосконалення виробничого обладнання. Втім, слід розуміти, що вона має супроводжувати всі етапи виробництва і реалізації продукції, послуг, робіт.

б) Слабким місцем більшості інноваційних процесів на підприємствах є низький рівень інформаційно-аналітичного забезпечення, тобто необхідних розрахунків ефективності майбутньої інновації, досліджень попиту на нову продукцію і прогнозування можливих ризиків, фінансових проблем.

Таким чином, у сучасних умовах потрібно здійснити комплекс заходів, спрямованих на формування необхідних для цього економічних, організаційних, правових та інших передумов. Основними напрямками виступають ринки нових технологій, які являють собою сукупність економічних відносин, що виникають під час виробництва, розподілу та обігу коштів виробництва, спрямованих на прискорення НТП. Формування ринку залежить від регіонального попиту та пропозиції на різні види техніки і послуг [7].

Отже, у системі управління економікою мають відбуватися вдосконалення організаційно-економічного механізму інноваційно-технологічного розвитку, докорінні зміни і в організації матеріально-технічного забезпечення продукцією виробничо-технічного призначення, а саме прогресивною технологією, яка є складовим елементом інноваційного бізнесу. При цьому організаційно-економічний механізм управління інноваційно-технологічним розвитком повинен включати: директивно-правове забезпечення інноваційної діяльності; економічний механізм; систему управління інноваційним процесом.

Теоретичні та практичні дослідження дають змогу визначити, що для формування і розвитку вітчизняного ринку нових технологій необхідно:

- вдосконалення нормативно-правового забезпечення;
- розвиток інноваційної інфраструктури;
- розвиток вітчизняного виробництва нових технологій;
- вдосконалення фінансово-кредитного механізму;
- розвиток міжнародного співробітництва в галузі інновацій.

Один із можливих шляхів вирішення завдання – впровадження програмно-цільового управління розвитком науки і техніки як на галузевому і регіональному, так й на мікрорівні. Головним інструментом програмно-цільового управління наукою і технікою на мікрорівні стає розроблення і реалізація регіональних науково-технічних програм (РНТП) [8].

Якісні характеристики інвестиційних проектів мають визначатися, головним чином, не за показниками одноразових витрат на створення об'єкту або підприємства, а за показниками ефективності його експлуатації з урахуванням одноразових витрат, за якістю продукції, що випускається, її конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Світовий досвід створення і розвитку об'єктів інноваційної інфраструктури свідчить про вплив великої кількості чинників на формування і розвиток інноваційної інфраструктури, включаючи її розміри, наявність природних ресурсів, географічне положення і клімат, особливості історичного розвитку інститутів держави і форм підприємницької діяльності [1]. При цьому сучасними елементами

інноваційної інфраструктури ринку у сфері інноваційного бізнесу є інноваційний маркетинг, інноваційна інформація, інноваційний моніторинг, інноваційні центри інноваційних досліджень та ін. Відмінною рисою сучасного розвитку економіки є наявність сектору професійних послуг, що надаються підприємствам незалежними аудиторськими, консалтинговими, венчурними та іншими фірмами.

Найважливішим інструментом ефективного механізму інноваційно-технологічного розвитку може стати виникнення нових «ініціативних» підприємств і фірм, зокрема малих і середніх, у сфері досліджень, технічної реалізації й упровадження нових технологій. Найважливішими елементами такої системи є інноваційні банки, які на пільгових умовах кредитують, субсидують створення подібних підприємств, гнучкі форми державного гарантування інвесторів і кредиторів, страхування від збитків, що знижують ризик реалізації нововведень.

Сьогодні роль малих підприємств, що спеціалізуються на інноваційній діяльності, зростає в багато разів. Такі малі підприємства можуть створюватися промисловими підприємствами для апробації нових розробок, різними юридичними і фізичними особами для реалізації своїх ідей на практиці. При цьому малі форми організаційно-економічних структур дають змогу сконцентрувати ресурси на цілеспрямоване розроблення і реалізацію наукових ідей та інноваційних проектів, а також обмежити ризики, що виникають у процесі інноваційної діяльності всередині цих структур.

У силу об'єктивних труднощів накопичення власних коштів для технічного і організаційного розвитку виробництва мале інноваційне підприємство потребує цілеспрямованої фінансової підтримки. У високорозвинених країнах широко застосовується цільове бюджетне фінансування малих підприємств, грантове фінансування з різних фондів, венчурне фінансування та ін.

Утім, слід розуміти, що формування малої економіки має здійснюватися не стихійно, а на основі програмно-цільового підходу. Основна роль у цьому процесі відводиться регіональним органам, оскільки мале підприємство працює зазвичай на регіональному ринку, використовує місцевий природно-економічний потенціал. Територіальні програми розвитку малої економіки повинні бути націлені на створення в короткі терміни національної мережі підприємств, що мають високий технічний рівень.

Висновки. Інноваційно-технологічний розвиток фірми – це організаційний процес створення й введення нової технології на основі нових знань, що сприяє реалізації корпоративної стратегії і досягненню поставлених цілей. Інноваційно-технологічний розвиток дає змогу суб'єктам господарювання вирішувати такі основні завдання, як задоволення зростаючих потреб покупців і сприяння розвитку їхніх потреб; сприяння фірмі зміцнювати своє становище на традиційному ринку; створення нових ринків (нових сегментів ринку); збільшення прибутку фірми; підвищення ефективності фірми; підвищення кваліфікації персоналу. Вирішення цих завдань призведе до активізації процесу інноваційно-технологічного розвитку промислового підприємства, а саме до створення нових продуктів або технологій, кардинального поліпшення наявних товарів, розроблення або вдосконалення технологічних процесів, а також модернізації виробничого обладнання. У кінцевому підсумку це знайде відображення у фінансово-економічних результатах підприємницької діяльності.

Список використаних джерел:

1. Федулова Л.І. Стратегія технологічного розвитку: мікроекономічний підхід. Проблеми економіки та управління. Л.: Львів. політехніка, 2008. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/1398>.
2. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посіб. / за ред. П.П. Микитюка. Тернопіль: Принтер Інформ, 2015. 224 с.
3. Ігнатенко О.Я. Стимулювання інноваційного розвитку промислових підприємств. URL: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2008/fem/ignatenko/library/stl.htm>.
4. Здійснення наукових досліджень і розробок у 2017 році / Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Адаменко О.А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2010. № 35. С. 5–10.
6. Корнух О.В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства. Ефективна економіка. 2013. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2607>.
7. Шевлюга О.Г. Дослідження впливу технологічних інновацій на ринок технологій і розвиток підприємства. Вісник СумДУ. Серія «Маркетинг і менеджмент інновацій». 2011. № 4. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.
8. Про затвердження Положення про порядок формування та реалізації державних, галузевих (багатогалузевих) регіональних науково-технічних програм, науково-технічних частин інвестиційних, соціальних та інших програм. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0123-94>.

Бугера К. В.

ВУЗ «Киевский университет рыночных отношений»

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Резюме

В статье рассмотрены вопросы развития инновационных процессов на микроуровне в современных условиях отечественной экономики. Обобщены проблемы эффективного использования инноваций отечественными предприятиями. Определены основные направления инновационной деятельности производственных предприятий. Отмечено, что создание и развитие инновационной инфраструктуры являются основополагающими факторами инновационно-технологического развития предприятий. Обоснованы отдельные направления усовершенствования организационно-экономического механизма инновационно-технологического развития отечественных предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационно-технологическое развитие, экономический потенциал, предприятие, рынок технологий.

Bugera K. V.

Kiev University of Market Relations

**SOME ASPECTS OF INNOVATION AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT
OF UKRAINIAN ENTERPRISES**

Summary

The paper deals with modern issues of the innovative process development at the micro-level under economic reform. The problems of effective application of the innovations by the domestic enterprises are identified. The basic directions of innovation activity of the production enterprises are outlined. It is noted that the creation and development of the innovation infrastructure is a fundamental factor in the innovation and technological development of the enterprises. The directions for improvement of the organizational and economic mechanism of innovation and technological development of the domestic enterprises are substantiated.

Key words: innovations, innovation and technological development, economic potential, enterprise, technology market.

УДК 338

Державська А. В.

Круш П. В.

Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського

НАПРЯМИ, ЧИННИКИ ТА ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються питання розроблення перспективної товарної стратегії підприємств для досягнення стійкого становища на ринку і високого рівня фінансового процвітання в майбутньому. Визначено місце товарної стратегії в загальній стратегії підприємства, принципи, завдання, функції та проблемні моменти формування товарної стратегії.

Ключові слова: товарна стратегія, товарна політика, стратегія, стратегічні орієнтири, методи.

Постановка проблеми. Для сучасного етапу розвитку ринкових відносин характерні глибокі зміни, що відбуваються у сфері економіки, технологій, суспільно-політичному та соціальному житті суспільства. Високий рівень невизначеності і нестабільності умов роботи ство-

рює реальну загрозу позиціям підприємства на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність товарної стратегії як форми діяльності, специфіка використання під час розроблення інструментів і методів управління товарної стратегії стали предметом аналізу багатьох зарубіжних фахівців у сфері вивчення ринку і поведінки споживачів. Аналіз проблемного поля концепцій маркетингової товарної політики проаналізовано у роботах таких учених, як: А.О. Длігач, Л.В. Балабанова, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, В.Я. Кардаш, Ф. Котлер, Є.В. Крикавський, Ж.-Ж. Ламбен, Н.Б. Ткаченко, Г.О. Холодний, А.О. Старостіна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одним із напрямів стабілізації економічного стану окремих підприємств і економіки у цілому є розроблення ефективної товарної стратегії та необхідних для здійснення цього процесу методичних підходів. Таким чином, проблема розроблення товарної стратегії підприємства – одна з найбільш важливих і актуальних як із науково-дослідних позицій, так і з погляду практичної значущості.

Мета статті полягає у розробленні теоретичних і методичних положень, а також практичних рекомендацій із розроблення товарної стратегії підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «товар» і «товаровиробник» у світовій економіці тісно пов'язані. Якісний товар створює сприятливий імідж виробника, внаслідок чого торгова марка фірми стає запорукою успішного просування товару на ринку. Таким чином, від того, наскільки вірно й ефективно здійснюється товарна політика підприємства, залежать ступінь його стійкості на ринку і рівень фінансового процвітання в майбутньому [6, с. 5].

Формування перспективної товарної політики вимагає від виробника дотримання таких умов:

- системного аналізу діючих і перспективних сегментів ринків і асортимента продукції;
- вибору найбільш ефективних ринків реалізації товарів і їх прогнозування;
- оцінки наявного положення підприємства на вибраному ринку і можливостей перспективного зростання;
- дослідження конкурентоспроможності вироблених товарів на ринку;
- оптимізації товарної та цінової політики;
- визначення ступеня впливу техніки, технології, організації виробництва та інших спеціальних заходів на конкурентоспроможність асортименту продукції, що випускається і результативність економічної діяльності фірми;
- розроблення варіантів використання власного і позикового капіталу підприємства.

Нерозривно пов'язане з товарною політикою поняття «товарна стратегія». Загальноприйнятим є визначення товарної стратегії, яке дається А.Н. Романовим: «Товарна стратегія – довготривалий курс товарної політики, розрахований на перспективу, і передбачає рішення принципів завдань. Розроблена принципово до певного періоду товарна стратегія у своїй основі залишається протягом даного часу практично незмінною» [5, с. 59].

Таке визначення достатньо широко трактує досліджуване поняття і передбачає розроблення на майбутнє заходів з управління та створення асортимента товарів, формування конкуренто-

спроможності товарів, визначення найбільш ефективних ринкових ніш.

Планування та обґрунтування виробничої програми фірми повинні відповідати всім економічним змінам у розвитку, що відбуваються.

Збалансована товарна політика дає змогу фірмі забезпечити стабільну фінансову стратегію вперспективі.

Вибір варіантів розвитку і формування товарної стратегії може обмежуватися під впливом різних економічних чинників, таких як відсутність інформації про аналоги вироблених товарів, облік не всіх можливих обмежень під час розроблення виробничої програми, орієнтація тільки на зовнішній ринок, збереження спеціалізації фірми.

У сьогоденній нестабільній фінансовій ситуації у світі відбуваються швидкі зміни в перевагах споживачів, у технології виробництва, тому фірмам доводиться працювати в умовах невизначеності та ризику.

У такому положенні основними завданнями для фірми стають орієнтування на споживача і завоювання найбільшого сектору ринку, причому ресурси підприємства повинні бути використані максимально ефективно й економічно.

Тому в умовах невизначеної фінансової ситуації на ринку керівникам компаній необхідна методична допомога в прийнятті управлінських рішень, у тому числі під час формування товарної стратегії фірми.

Нині у світовій економіці основними напрямками підвищення ефективності діяльності підприємств стає орієнтація на комерційне використання нових результатів науково-технічного розвитку, тому актуальності набувають питання управління інноваційним розвитком на підприємстві. Таким чином, товарна стратегія фірми набуває особливого значення.

Інтенсифікація будь-яких процесів виробництва здійснюється за інтенсифікації процесів управління, тому кінцевою метою функціонування фірми є отримання економічного прибутку, що знаходить своє відображення в підвищенні економічної ефективності її діяльності.

Система менеджменту дає фірмі здатність пристосовуватися, навчатися. Підприємство набуває рис саморегульованої системи, що дає йому змогу перебувати в рівновазі з навколишнім середовищем і з огляду на те, що підприємство є динамічною системою, забезпечує його стійке функціонування.

Нова характеристика системи управління фірмою пов'язана з переходом до «управлінської парадигми», яка є новою концепцією управління. Вона ґрунтується на системному підході до управління. Фірма розглядається як відкрита соціально економічна система, головною передумовою успішної діяльності якої знаходиться не всередині, а у зовнішньому середовищі. Успіх діяльності фірми при цьому зв'язується з тим, наскільки гнучко вона пристосовується до свого зовнішнього оточення [7, с. 124].

Оскільки товарна стратегія є одним з елементів стратегічного управління, то для підвищення ефективності її формування необхідне застосування всіх сучасних важелів менеджменту. Таким чином, у тимчасових умовах конкуренції необхідно, щоб товарна стратегія підприємства була сформована з урахуванням перспектив розвитку його діяльності.

Оптимізація асортименту в сучасних умовах ринку стає об'єктом стратегічного управління фірмою. Потім вона розглядається з погляду вдосконалення процесів виробництва і збуту товарів, забезпечення їх прибутковості як найбільш важливих елементів управління й ефективного використання поточних можливостей фірми.

Відповідність асортименту стратегічним цілям бізнесу є головним завданням товарної стратегії підприємства.

Основним діагностичним етапом планування товарної стратегії є аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища товарної стратегії, передусім передбачає прийняття рішень щодо визначення сфери діяльності фірми. Будь-який менеджер, плануючи стратегію організації, вже на першій стадії її формування – визначення основних напрямків діяльності – підсвідомо оперує поняттями більш-менш конкретних товарів.

Сучасні дослідження в рамках цієї проблеми розглядають багато питань, які пов'язані з формуванням товарної стратегії підприємств. Найважливішими з них є визначення та аналіз конкурентоспроможності продукції, методи й етапи проведення маркетингових досліджень, оцінка життєвого циклу товару, процес створення нових товарів та ін.

Основними складниками товарної стратегії фірми є її зміст, створення, розроблення й ефективна реалізація товару. Таким чином, метою управління товарною політикою фірми стає розроблення і формування оптимального товарного асортименту продукції, під час виробництва якого підприємство може отримати максимальний прибуток, а споживач – максимально задовільнити свої потреби. Для формування перспективної товарної стратегії підприємству необхідно вирішити такі завдання:

- визначення та оптимізація асортименту товарної продукції;
- формування програми з підвищення конкурентоспроможності випущених товарів;
- розроблення заходів щодо оновлення товарного асортименту з урахуванням життєвого циклу товару (ЖЦТ);
- визначення темпів щодо заміни і вилучення старих товарів із ринку та вихід на ринок нової продукції;
- прогноз оптимального і перспективного товарного асортименту.

Системний підхід до розроблення товарної стратегії вимагає визначення основних елементів системи і дослідження функціональних взаємодій між ними.

Різноманітність поглядів на теорію систем призвела до появи численних видів систем, до побудови їх класифікації. За способами взаємодії із середовищем виділяють відкриті та закриті системи.

Закриті системи ізольовані від середовища і прагнуть до максимальної невпорядкованості.

Відкриті системи активно взаємодіють із необхідним середовищем. Вони можуть поєднувати високий рівень організації і розвиваються в бік збільшення порядку і складності.

Товарна політика, на нашу думку, є соціально-економічною системою, оскільки в ній людина ставить завдання перед кожним елементом системи.

Успішна господарська діяльність здійснюється за високих виробничих фінансових економічних витрат. Здійснення сучасної стратегії розвитку

фірми вимагає точної оцінки результативності цієї стратегії в умовах, коли фінансові ресурси обмежені. Найбільше значення нині має розроблення оптимальної товарної стратегії фірми.

Система товарної стратегії фірми охоплює цілий комплекс заходів із формування і виробництва найбільш перспективного товару, тому маркетингове дослідження і сам процес виробництва тісно пов'язані з процесом формування асортименту.

Важливою ознакою системи товарної стратегії є еластичність, тобто можливість пристосовуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Еластичність – це здатність швидко переорієнтуватися на випуск нових товарів, на нові технологічні або організаційні умови виробництва без істотних фінансових витрат і зміни матеріально-технічної бази.

На думку С.Г. Демченко, еластичність системи проявляється в можливості оперативного управління швидко реагувати на мінливі вимоги ринку до асортименту, кількості, зразкам, зміни нормативів, конструкції, технології, організовуючи виробництво необхідних товарів у потрібний час.

Недостатня еластичність призводить до малої ефективності виконання і результативності. Основний економічний результат підвищення ступеня еластичності товарної стратегії полягає в істотній зміні принципів організаційно-економічного функціонування підприємств.

Підвищення еластичності товарної стратегії значною мірою сприяє економії трудових ресурсів під час виготовлення продукції, що має велике соціальне значення.

Еластичність товарної стратегії проявляється в удосконаленні способів управління, організації оптимальної структури менеджменту, виконанні принципів стратегічного маркетингу, сформованих для створення конкурентоспроможного асортименту продукції.

Однією з найбільш важливих ознак системи товарної стратегії є її ефективність, тобто виконання господарським механізмом основного завдання – цілеспрямованого впливу на виробничий процес, що забезпечує виробництво потрібного, якісного, конкурентоспроможного товару в тій кількості і асортименті, які необхідні в даний момент, і з найменшими витратами ресурсів. Виміряти ефективність можна за допомогою сукупності показників, які визначають рівень досягнення поставлених цілей стратегічного плану розвитку фірми.

Нині головним завданням для багатьох фірм, що функціонують на ринку, стало забезпечення виживання. Основою виживання підприємств у ринковому середовищі є конкурентоспроможність товарної стратегії і випуск конкурентоспроможної продукції, яка має конкурентну якість, конкурентну ціну, конкурентні споживчі властивості. Конкурентоспроможність товару свідчить про ступінь задоволення потреб покупця одним аналогом товару щодо іншого.

Сучасна ситуація на ринку і міжнародна конкуренція вимагають від підприємств перегляду всього комплексу завдань управління структурами, відповідальними за виробництво і реалізацію продукції. Створення кількості продукту є передумовою отримання максимального прибутку, гарантує виживання фірми і повинно розглядатися як основна стратегічна мета.

У зв'язку із цим головний акцент на підприємстві необхідно зробити на маркетингову діяль-

ність, оскільки «маркетинг перетворився в нову етичноправдану філософію ведення бізнесу» [4, с. 16]. Здійснюючи маркетингову діяльність, підприємство має можливість чітко визначити свої стратегічні цілі і завдання.

Маркетинг у даному понятті означає дослідження потреб основних груп споживачів, формування концепції найбільш ефективного товару, що давала змогу забезпечити підприємству стійке становище на ринку серед конкурентів. Таким чином, маркетинг можна охарактеризувати як соціальний процес, націлений на задоволення бажань споживачів через вільний обмін товарами і послугами.

Поняття «товарна стратегія» в сучасній літературі трактується ширше, ніж «товарна політика», оскільки «стратегія» є найбільш загальним планом функціонування фірми. Однак під час формування стратегії треба орієнтуватися на товарну політику, яка проводиться на підприємстві.

Товарна стратегія допомагає технологічно зміцнити свої позиції серед конкурентів, оскільки дає змогу врахувати специфічні риси підприємства, його сильні і слабкі сторони, зовнішні можливості й загрози.

Відомий учений-економіст С.Н. Анікеїв дотримується такого розуміння: «Стратегія – це таке поєднання (відповідність) ресурсів і навичок організації, з одного боку, і можливостей і ризику, що виходять із навколишнього середовища, з іншого боку, чинне в сьогоднішній і майбутньому, за якого організація сподівається досягти основної мети» [1, с. 58].

Під стратегічним маркетингом слід розуміти формування головного напрямку діяльності концентрації певних стратегічних зусиль фірми для створення ринкового потенціалу, досягнення конкурентної переваги на базі розробленого інструментарію оцінки споживчого попиту. Першочерговим завданням стратегічного маркетингу є визначення спрямованості діяльності фірми в ринковому середовищі.

Метою стратегічного маркетингу в даних умовах стає аналіз розвитку ринку і виявлення потенційних можливостей для оволодіння новими сегментами ринку на основі дослідження потреб споживачів [3, с. 206].

Привабливість нового сегмента ринку для фірми повинна бути кількісно виміряна потенціалом ринку і тривалістю його існування, тому роль стратегічного маркетингу полягає в орієнтації фірми на нові можливості, які могли б забезпечити їй конкурентоспроможність і достатнє зростання.

Щоб уточнити суть поняття товарної стратегії підприємства, потрібно встановити її положення в ієрархії наявних стратегій підприємства. Товарна стратегія є складовою частиною загальної економічної стратегії фірми.

Аналіз економічної літератури показує, що в класичній економічній теорії є діаметрально протилежні погляди на ієрархію стратегій підприємства. Так, одні автори стверджують, що ділова (конкурентна) стратегія призначена виключно для досягнення конкурентних переваг.

Функціональні стратегії, на думку цих авторів, розробляються для кожного окремого функціонального простору фірми і включають у себе виробничу стратегію, стратегію НДДКР, маркетингову стратегію. При цьому товарна стратегія не виділяється в окремий вид, а визначається як частина маркетингової стратегії.

Важливий елемент товарної стратегії – доведення товару до споживача, яке полягає у визначенні найбільш привабливого ринкового сегменту.

Таким чином, формування товарної стратегії є однією з основних функцій стратегічного управління, оскільки дає змогу на основі оцінки потреб споживачів створити ефективний товарний асортимент, підвищити результативність функціонування підприємства.

На думку А.Д. Градова [2, с. 43], основні складники економічної стратегії фірми – це:

- товарна стратегія;
- стратегія ціноутворення;
- стратегія взаємодії підприємства з ринками виробничих ресурсів;
- стратегія поведінки підприємства на ринках грошей і цінних паперів;
- стратегія зниження транзакційних витрат;
- стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- стратегія зниження виробничих витрат;
- стратегія інвестиційної діяльності підприємства;
- стратегія стимулювання персоналу підприємства;
- стратегія запобігання неспроможності підприємства.

Розподіл економічної стратегії на елементи має на увазі, що товарна стратегія фірми визначає методи і напрями походження і формування ефективних ринків збуту, що відповідають стратегічній місії фірми, а також знаходить найбільш важливі стратегічні зони функціонування фірми. Крім того, товарна стратегія дає змогу встановити прийоми розроблення ефективного асортименту, які забезпечують фірмі довгострокову конкурентну перевагу за максимізації отримання прибутку.

Товарна стратегія стає основою для формування планів щодо інвестиційної, кадрової політики, НДДКР. При цьому товарна стратегія перебуває у взаємозв'язку з усіма складниками загальної економічної стратегії фірми, яка дає можливість визначити оптимальні рішення господарювання.

Аналіз наведених вище джерел зумовлює виділення декількох етапів формування стратегії фірми. На першому етапі вищим керівництвом фірми розробляється загальна конкурентна стратегія, котра ґрунтується на місії фірми. На другому етапі загальна стратегія підрозділяється на складові елементи, у тому числі на товарну стратегію.

Розроблення товарної стратегії нині стає основою управлінського процесу. У сьогоднішній нестабільній фінансовій ситуації підприємство зобов'язане не тільки реагувати на трансформацію зовнішнього середовища, а й передбачити ці зміни, своєчасно вживати заходів. Формування товарної стратегії є найважливішою управлінською функцією, оскільки необхідно створити дієві механізми стратегічного планування, що дають змогу підвищити економічну віддачу від використання обмежених ресурсів фірми.

Висновки. Отже, товарна стратегія повинна розглядатися в розрізі товарної політики фірми, оскільки вона визначає управлінську діяльність у сфері прийняття рішень із формування товарного асортименту на основі перспективних і поточних цілей підприємства.

Список використаних джерел:

1. Длігач А.О. Стратегічне маркетингове управління: монографія. К.: Алерта, 2012. 272 с.
2. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2000. 124 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент; пер. с англ. под общ. ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского; 10-е изд. СПб.: Питер, 2003. 749 с.
4. Крикавський Є.В. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. Львів: Львівська політехніка, 2008. 276 с.
5. Романов А.Н., Корлюгов Ю.Ю., Красильников С.А. и др. Маркетинг: учебник; под. ред. А.Н. Романова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006. 558 с.
6. Ткаченко Н.Б. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. К.: КДТЕУ, 2000. 149 с.
7. Холодний Г.О. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2006. 324 с.

Державская А. В.

Круш П. В.

Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского

**НАПРАВЛЕНИЯ, ФАКТОРЫ И ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ
ТОВАРНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Резюме

В статье рассмотрены вопросы разработки перспективной товарной стратегии предприятий для достижения устойчивого положения на рынке и высокого уровня финансового процветания в будущем. Определены место товарной стратегии в общей стратегии предприятия, принципы, задачи, функции и проблемные моменты формирования товарной стратегии.

Ключевые слова: товарная стратегия, товарная политика, стратегия, стратегические ориентиры, методы.

Derzhavska A. V.

Krush P. V.

Kiev Polytechnic Institute named after Igor Sikorsky

**DIRECTIONS, FACTORS AND STAGES OF THE FORMATION
OF THE COMMODITY STRATEGY OF THE ENTERPRISE**

Summary

The article deals with the development of a promising commodity strategy of enterprises in order to achieve a stable position in the market and a high level of financial prosperity in the future. The place of the commodity strategy in the general strategy of the enterprise is determined. Designated principles, tasks, functions and problem moments of the formation of a commodity strategy.

Key words: commodity strategy, commodity policy, strategy, strategic reference points, methods.

УДК 330.368

Князева О. А.

Кишинець Б. А.

Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті доведено необхідність дослідження причин виникнення кризи на підприємствах. Сформовано методичні основи діагностики кризового стану підприємства, зумовленого впливом внутрішнього середовища. Визначено вектори формування антикризової стратегії подальшого розвитку. Запропоновано напрями вдосконалення методів оцінки ефективності антикризової стратегії.

Ключові слова: криза, підприємство, антикризова стратегія, діагностика, ефективність.

Постановка проблеми. З кожним днем зовнішнє оточення, так само як і внутрішнє, потребує від організацій високої ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції чи послуги, вчасного впровадження нових технологій та розробок, ефективного розподілу ресурсів та організованого управління персоналом. Але в умовах нестабільного ринкового середовища підприємства зіштовхуються з невизначеністю зовнішнього середовища та розвитку подій, що змушує їх підлаштовуватися під зміни, роблячи це досить швидко й ефективно, уникаючи завеликих утрат. Якщо вони не зможуть адаптуватися якомога

швидше, їм буде складніше подолати неминучі наслідки кризи, ніж уникнути її руйнівної сили.

У цих умовах першорядного значення набуває питання формування методичного підходу до пошуку внутрішніх причин економічної кризи на підприємствах різних сфер економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання діагностики та протидії кризовим явищам на підприємствах постійно привертало та й привертає увагу вчених-економістів. Ці питання розглядаються в наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: Л. Бартон, В. Василенко, В. Зверев, Д. Ельчанінова, О. Кос-

тіна, Е. Короткова, Л. Лиголенко, А. Штангрет та ін. [1–6]. Вчені висунули багато ідей, що стали підґрунтям розуміння поняття «криза» та її впливу на підприємство, усвідомлення, що криза є невід'ємною частиною життєдіяльності організації. У попередніх працях авторів також приділено увагу питанням визначення рівня антикризової стійкості підприємства сфери зв'язку та інформатизації на мікро- та макрорівні [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, недостатньо вирішеними залишаються питання методичного підходу до пошуку внутрішніх причин економічної кризи, вибору стратегії подальшого розвитку в умовах, що постійно змінюються. Це й зумовлює актуальність дослідження питань, пов'язаних із подальшим розробленням методу пошуку внутрішніх причин економічної кризи на підприємстві.

Мета статті полягає у формуванні методичних основ діагностики кризового стану підприємства, зумовленого впливом його внутрішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науці досі дискусійним залишається питання щодо кризи в розвитку соціально-економічної системи. У наукових розробках часів СРСР існувала точка зору, за якої криза є характерною рисою капіталістичного способу виробництва і не притаманна соціалістичному складу суспільства. У минулому існували навіть такі теоретичні положення, що за соціалізму немає криз, є тільки «труднощі росту». Багато років у нашій країні саме це поняття було скоріше ідеологічним, аніж реальним чинником розроблення економічної політики розвитку виробництва [1, с. 14].

Сьогодні деякі науковці дотримуються думки, що поняття «криза» стосується лише макроекономіки і його не можна відносити до стану підприємства. Так, у бізнесі присутні деякі гострі проблеми, які більшість пов'язує з випадковими помилками або непрофесійним управлінням. Але притримування цієї думки може нести лише негативні наслідки. Якщо керівництво не зможе розпізнати, коли його підприємство має тимчасові труднощі, а коли воно знаходиться у стані кризи, то існує суттєва вірогідність того, що воно буде ліквідовано або більше не зможе функціонувати як раніше.

Поняття «криза» тісно пов'язане з поняттям «ризик», яке тією чи іншою мірою впливає на методологію розроблення будь-якого управлінського рішення. Виключіть із нього очікування кризи, і пропаде гострота сприйняття ризику, стануть несподіваними і від цього ще більш важкими не тільки кризові ситуації, а й цілком звичайні помилки. Виходячи з думок різних учених про «кризу», можна викреслити головну її ознаку – вона постійно несе зміни: позитивні чи негативні. Основними причинами криз, що виникають на підприємствах, можуть бути природні, техногенні, об'єктивні та суб'єктивні, зовнішні та внутрішні [1, с. 15].

Дивлячись на сучасний стан реальної економічної ситуації в Україні та за кордоном, можна зробити висновки, що кризові ситуації частішають, тому кожному підприємству необхідно орієнтуватися на підвищення якості рішень, які приймаються в кризових ситуаціях, тобто впроваджувати та розвивати базові елементи антикризового менеджменту.

Менеджмент кризових ситуацій включає у себе такі етапи:

– діагностику, яка спрямована на оцінку параметрів кризової ситуації;

– розроблення концепції подолання кризи, яка націлена на формування стратегічних і оперативних заходів;

– реалізацію цієї концепції для усунення кризи та її наслідків;

– вихід на окреслені цілі нормального функціонування організації.

Кризова ситуація долається з успіхом у разі:

– наявності глибокого причинно-наслідкового аналізу ситуації;

– послідовного впровадження заходів з удосконалення культури управління на оперативному і стратегічному рівнях;

– залучення усіх ланок управління в процес управління кризою на всіх можливих етапах для забезпечення співпраці і зацікавленості;

– раціонального використання страхових та резервних фондів підприємства [6, с. 46–48].

Але цих заходів недостатньо, якщо на підприємстві немає сталого та ефективного антикризового управління, зосередженого саме на проблемах конкретного підприємства. Щоб його сформувати, необхідно дотримуватися низки принципів, які визначено у відповідних наукових працях [1–6]: функціональної інтеграції; професіоналізму; відповідальності за наслідки рішень, що приймаються; оптимального співвідношення централізму та децентралізму в прийнятті відповідних рішень. Усе це є підставою для того, щоб сформувати власну антикризову стратегію, в основу якої будуть покладені лише аспекти кризи, властиві цьому підприємству.

Стратегія в антикризовому управлінні – це свого роду гарантія стабільного розвитку організації. Звичайно, не можна говорити про те, що стратегія дає змогу повністю уникнути кризових ситуацій. Вона лише дає змогу знизити ризик їх виникнення, а в разі настання – забезпечити їх якомога більш швидке і безболісне подолання. Крім того, стратегія дає змогу скоротити терміни прийняття управлінських рішень завдяки наявності відповідних механізмів, що є важливим чинником в умовах необхідності швидкого реагування.

Антикризова стратегія повинна бути спрямована передусім на виявлення та усунення причин виникнення кризових ситуацій. Головне місце тут займає оцінка внутрішнього і зовнішнього середовища бізнесу для визначення найбільш небезпечних зон. Велике значення мають актуальність і точність інформації, оскільки від цього залежить визначення реального стану організації. Отже, діагностика середовища – це перший крок у розробленні антикризової стратегії підприємства.

Після діагностики середовища бізнесу розробляється сама стратегія. Цей процес супроводжується також переглядом місії та установок організації. Антикризова стратегія повинна містити оптимальний комплекс заходів із виведення організації з кризи, враховуючи всі наявні можливості. Найчастіше в період подолання кризи доводиться вносити істотні корективи в низку чинників діяльності підприємства. Але робити це можна лише на підставі даних про причини кризи, які й є основою для розроблення антикризової стратегії. Тому логіка дослідження вимагає формування власного бачення методичного підходу до пошуку внутрішніх причин економічної кризи підприємства.

У працях [3; 4] запропонований підхід до оцінки антикризової стійкості підприємств, який складається з послідовного виконання трьох етапів: збору та аналізу інформації про фінансовий і техніко-

економічний стан підприємства; розроблення й апробації методики оцінки антикризової стійкості на основі розрахунку інтегрального показника; оцінки отриманих результатів і розроблення рекомендацій щодо формування системи антикризової стійкості підприємства. Цей підхід доцільно використовувати і для пошуку внутрішніх причин економічної кризи діяльності підприємства.

На підставі доопрацювання наявних підходів авторами пропонується власний погляд на процес пошуку внутрішніх причин економічної кризи, який наведено на рис. 1.

Підхід полягає у такому:

1. Аналіз причин втрати доходів. На це впливають такі чинники: конкуренція, споживча платоспроможність, якість тощо. На цьому етапі необхідно визначити, що є найбільш вагомим причиною втрати доходів підприємства, шляхом детального вивчення зовнішнього середовища – ринку – у теперішній час. З огляду на сучасне економічне становище, першорядними причинами є зниження обсягу продажів, подовження терміну оборотності та завеликі видатки. Розглянемо ці ключові аспекти більш детально.

2. Визначення причин зниження обсягів реалізації продукції. На це впливають такі причини, як незадовільний маркетинг. Маркетингову діяльність підприємства можна корегувати за наслідками контролю. Наприклад, якщо обсяги продажів нижче очікуваного, необхідно визначити, чим це зумовлено і що слід зробити для виправлення ситуації. Якщо обсяги продажів вище очікуваного, також слід визначити, чим це зумовлено. Можливо, необхідно підняти ціну на продукт або послугу. Це неминуче призведе до деякого зниження обсягів продажів, але, можливо, забезпечить вищий прибуток.

2.1. Виявлення причин втрати споживчої властивості послуги. Причини: застаріла послуга; висока ціна; низька якість. Нині більшість підприємств, які надають будь-які послуги, особливо це стосується сфери зв'язку та інформатизації, не звертають уваги на те, що деякі їх пропозиції втратили свою значимість серед споживачів (наприклад, фіксований зв'язок) чи на ринку з'явилися конкуренти, які пропонують таку саму послугу більш високої якості або ж за низькою вартістю.

2.2. Аналіз низької якості. Причини: застаріла технологія; відсутність або неефективні НІОКР. Це проблема більшості українських підприємств, тому що саме відсутність передової технології заважає Україні своєчасно пропонувати своїм споживачам товари та послуги за світовими стандартами, тому необхідним є розвиток техніки та активізація інноваційної діяльності підприємств.

2.3. Діагностика чинників неоптимальної цінової політики. Причини: незадовільний маркетинг; великі видатки; велика частка конкурентів. Ринок вільної конкуренції та незадовільний маркетинг вже було висвітлено у попередніх етапах, та їх аналізу замало, якщо підприємство має великі видатки. Тому слід зосередитися на ретельному вивченні кожної зі статей витрат, аби знайти ту, яку можна зменшити або ж зовсім виключити.

2*. Вивчення структури та обсягів видатків для їх оптимізації. Високі за обсягами видатки можуть бути наслідком таких виробничих чинників, як: наявність застарілих або зайвих потужностей; подорожання технологічних процесів; наявність утрат від нераціонального використання робочого часу; високі управлінські витрати через нераціо-

нальну організаційну структуру; зростання мінімальної заробітної плати; зростання комунальних платежів тощо. Реструктуризація видатків сприятиме протидії розвитку кризових явищ.

2**. Аналіз оборотності обігових коштів. Причинами уповільнення швидкості оборотності коштів є їх неефективне використання; зовнішні чинники, пов'язані із ситуацією в країні/на ринку; недостатність власних або займаних коштів. Фінансовий стан підприємства залежить від того, наскільки швидко кошти, вкладені в активи, перетворюються на реальні гроші, оскільки найважливіші показники господарської діяльності підприємства (прибуток і обсяг реалізованої продукції) знаходяться у тісній прямій залежності від швидкості обертання обігових коштів.

Прискорення обертання обігових коштів має велике значення для стабільності фінансового стану підприємства виходячи з таких основних причин:

- від швидкості обертання коштів залежить розмір річного обороту, бо підприємство, що має невеликий обсяг коштів, але більш ефективно їх використовує, може робити такий оборот, як і підприємство з більшим обсягом коштів, але за меншої швидкості обертання;

- з оборотністю пов'язана відносна величина витрат, що знижує собівартість одиниці продукції;
- прискорення обороту на тій або іншій стадії кругообігу коштів (наприклад, скорочення часу перебування матеріалів на складі) змушує прискорити оборот на інших стадіях.

У підсумку можна визначити загальні причини втрати ринкових позицій, які й призводять до проявів кризи. Для подолання цих проявів підприємство мусить формувати власну антикризову стратегію, яка повинна враховувати всі визначені причини виникнення кризи. Тобто актуальності набуває процес індивідуалізації підходів до антикризового менеджменту, перехід від шаблонного антикризового стратегічного планування до персоналізованого.

У наукових працях визначено загальні напрями та вектори антикризових дій, а саме: зменшення витрат, оптимізація організаційної структури та філій, реструктуризація обсягів виробництва, залучення додаткових ресурсів тощо [1–4]. У будь-якому разі стратегія повинна містити комплекс заходів, які призводять до позитивного результату реалізації вибраної антикризової стратегії.

Реалізація стратегії у цілому включає в себе кілька етапів:

- затвердження вибраної антикризової стратегії, її узгодження із цілями організації;
- інформування співробітників організації й проведення підготовчої роботи для більш швидкої та ефективної реалізації антикризової стратегії;
- забезпечення необхідного для проведення змін грошового рівня організації (позика коштів, кредити тощо);
- приведення виробничого та інших процесів на рівень, відповідний вибраній стратегії.

Масштабність змін залежить від розмірів кризи і причин, що викликали його. Якщо доводиться приймати рішення про зміну організаційної структури організації, то із цілком зрозумілих причин це зажадає більше часу і зусиль. Але незалежно від масштабів нової стратегії необхідно забезпечити високий рівень контролю над ходом її реалізації. Важливо також урахувати, що можуть виникнути деякі перешкоди на шляху реалізації стратегії: брак ресурсів і грошових коштів, опір персоналу,

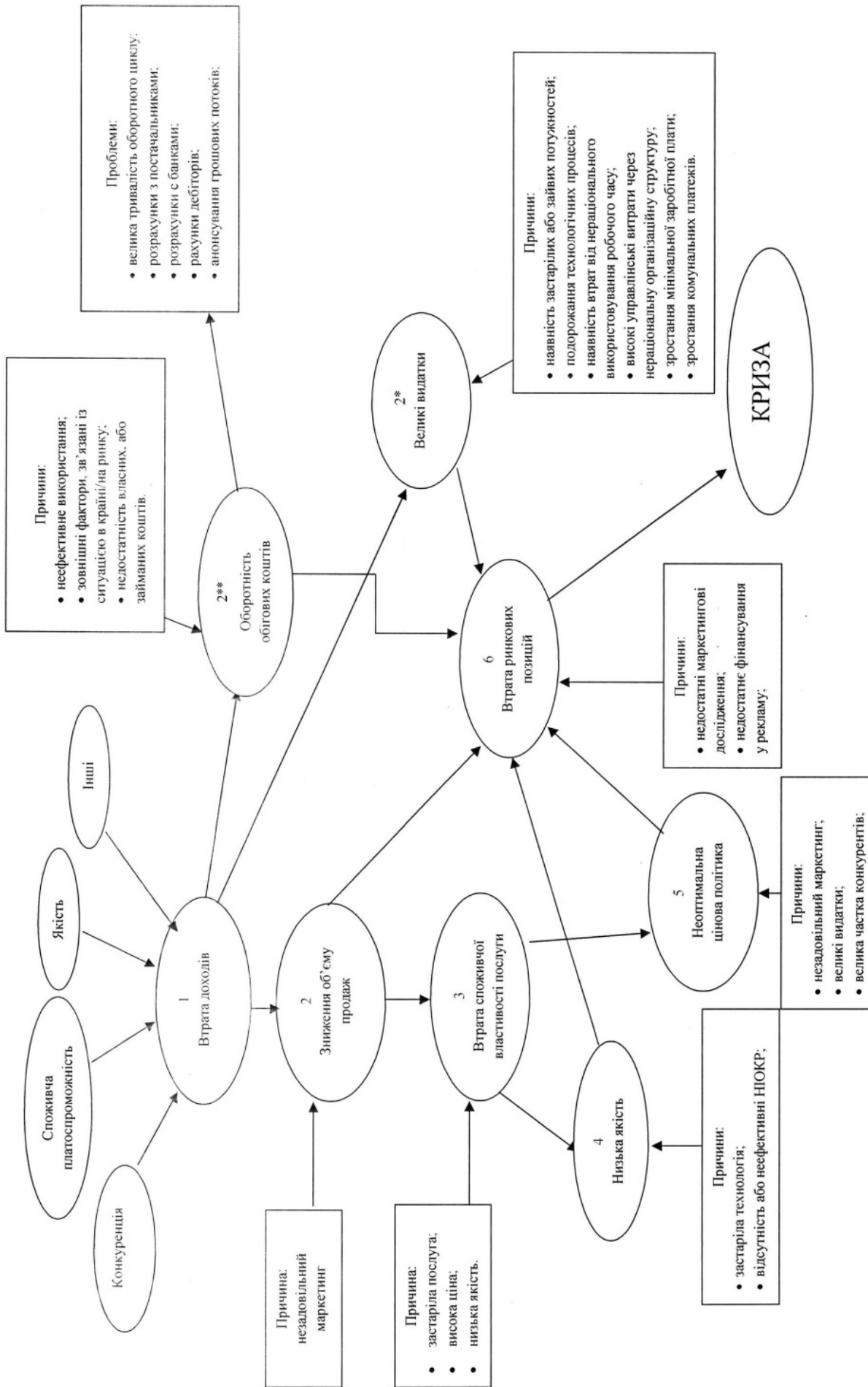


Рис. 1. Методичний підхід до пошуку внутрішніх причин економічної кризи

Джерело: розроблено авторами

обмеженість у часі тощо. Всі ці чинники необхідно розглянути ще на стадії розроблення антикризової стратегії і виробити заходи щодо їх усунення. В іншому разі реалізація стратегії, особливо пов'язана з великими змінами (наприклад, реорганізацією), може відкладатися на невизначені терміни, що сприятиме поглибленню кризи.

До того ж для успішної реалізації антикризової стратегії необхідні тісна взаємодія і співпраця різних відділів та рівнів організації, оскільки на найближчий час основне завдання, яке повинно бути вирішене, – це подолання кризового стану.

Одним із підходів до реалізації антикризової стратегії є формування «дорожньої карти» імплементації розробленої стратегії на підприємстві. Ця «дорожня карта» повинна містити просторово-часові індикатори антикризової діяльності підприємства, спрямовані на подолання поточних проблем з урахуванням загальних стратегічних векторів розвитку. З методологічного погляду розроблення «дорожньої карти» може здійснюватися на підставі використання методики функціонального аналізу, яка дає змогу аналізувати багатовимірні простори та їх функції. У цьому разі простором буде виступати підприємство, яке функціонує у просторово-часовому вимірі, а його функціями вибрано фінансово-економічні, технологічні, соціальні та інші, притаманні підприємницької діяльності.

Також потребує подальшого наукового осмислення підхід до кількісного виміру ефективності вибраної антикризової стратегії. Наявні методики здебільшого спираються на показники фінансової результативності діяльності (наприклад, відомі моделі Альтмана та інші підходи [8; 9]). На нашу думку, необхідно доповнити наявні фінансові індикатори організаційними та соціальними, оскільки криза – не лише економічне, а й соціальне явище, яке чинить різноспрямований вплив на організаційну структуру та ефективність управління, екологію, психологічний клімат, корпоративну культуру тощо. Виходячи із цього, пропонуємо в ході визначення ефективності антикризової стратегії урахувати, серед іншого, такі чинники:

1. Рівень оперативної гнучкості організаційної структури, який визначає можливості останньої змінюватися під впливом дії (чи протидії) кризи.

2. Рівень толерантності споживачів, який відбиває відношення споживачів до тимчасових про-

блем підприємства з погляду вірогідності їх відмови від послуг підприємства, яке переживає кризу.

3. Рівень гнучкості виробничих потужностей, який свідчить про те, наскільки підприємство без суттєвих витрат та втрат обсягів виробництва може змінити продуктові лінійки.

3. Рівень диверсифікації виробництва, який відбиває багатовекторність товарів та ринків для збільшення доходних надходжень та скорочення ризиків фінансових невдач.

4. Рівень ефективності ротації та підвищення кваліфікації кадрів, пов'язаних з упровадженням антикризової стратегії.

Усі ці, а також інші показники потребують формування методичної бази їх розрахунку для подальшого формування інтегрального показника ефективності антикризової стратегії.

Висновки. Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що таке явище, як криза, ще не досліджене в повному обсязі, тому й антикризове управління на більшій кількості підприємств має деякі прогалини. У роботі запропоновано етапи виявлення кризи та методичний підхід, на підставі якого можливе визначення внутрішніх причин кризи безпосередньо на самому підприємстві. Це в підсумку дасть змогу спростити пошук джерела кризи та за допомогою антикризової стратегії швидко усунути наслідки її впливу на підприємство.

Також запропоновано вдаватися до індивідуалізації антикризової стратегічного планування та уникання загальних підходів. Задля цього доцільно формування «дорожньої карти» антикризових заходів, яка містить просторово-часові елементи протидії кризі. Одночасно запропоновано вдосконалення переліку показників, які використовуються для визначення ефективності антикризової стратегії, які базуються на соціальних, технологічних та організаційних аспектах діяльності підприємства в умовах кризи.

У подальших дослідженнях планується розробити систему показників діагностики кризового стану за кожною з наведених внутрішніх причин, а також подальше вдосконалення логічної схеми пошуку внутрішніх причин економічної кризи, доповнивши її різноманітними чинниками, які найбільшою мірою впливають на діяльність підприємства в умовах кризи та невизначеності.

Список використаних джерел:

1. Антикризисное управление: учебник / под ред. Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2003. 432 с.
2. Ельчанинов Д.В. Развитие механизмов антикризисного управления на промышленных предприятиях: теория и практика: автореф. дис. ... д.э.н. Самара, 2010. 35 с.
3. Костіна О.М. Система антикризової стійкості промислових підприємств. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції та актуальні питання соціально-економічного розвитку підприємств». Харків: ХНУБА, 2013. Ч. 1. 216 с.
4. Лиголенко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. 580 с.
5. Окрушко В.Я. Антикризисное управление предпринимательской деятельностью организации: автореф. дис. ... к.э.н. СПб., 2007. 20 с.
6. Штангет А., Копилук О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. К.: Знання, 2007. 335 с.
7. Князева О.А., Дойсан Н.В. Визначення рівня антикризової стійкості підприємства зв'язку на мікро- та макрорівнях. Збірник наукових праць. Економічні науки. Чернівці: Книги XXI, 2014. С. 255–261.
8. Костюк О.М. Економічний аналіз фінансових результатів підприємства: підруч. для студ. вищ. навч. закл. URL: <http://library.if.ua/books/89.html/>.
9. Полевский Е.А. Экономическая устойчивость современных промышленных предприятий / Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2011. № 3. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2011/12/219>.

Князева Е. А.
Кишинец Б. А.

Одесская национальная академия связи имени А. С. Попова

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ДИАГНОСТИКЕ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье доказана необходимость исследования причин возникновения кризиса на предприятиях. Сформированы методические основы диагностики кризисного состояния предприятия, обусловленного влиянием внутренней среды. Определены векторы формирования антикризисной стратегии дальнейшего развития. Предложены подходы к усовершенствованию методов оценки эффективности антикризисной стратегии.

Ключевые слова: кризис, предприятие, антикризисная стратегия, диагностика, эффективность.

Kniazieva O. A.
Kyshynets B. A.

Odessa National Academy of Telecommunications named after O. S. Popov

METHODICAL APPROACHES TO DIAGNOSTICS OF THE CRISIS STATE OF THE ENTERPRISE

Summary

In article necessity of research of the reasons of occurrence of crisis at the enterprises is proved. Methodical bases of diagnostics of a crisis state of the enterprise caused by influence of the internal environment are generated. Vectors of formation of anti-recessionary strategy of the further development are defined. Approaches to improvement of methods of an estimation of efficiency of anti-recessionary strategy are shifted.

Key words: crisis, the enterprise, anti-recessionary strategy, diagnostics, efficiency.

УДК 005:339.138

Проскурніна Н. В.

Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті проведено систематизацію знань стосовно основних концепцій маркетингу. Проаналізовано трактування терміна «маркетинг», виокремлено основні ключові слова та частоту їх використання. Розроблено концепцію реалізації функцій маркетингу роздрібною торгівлю.

Ключові слова: маркетинг, концепція, функція маркетингу, процес, еволюція, маркетинг-мікс.

Постановка проблеми. Маркетинг як система організації знань про побудову і реалізацію стратегічних рішень управлінської діяльності відображає рівень стану сучасних концепцій. При цьому під концепцією можна розуміти сукупність основних ідей, положень щодо формування, розвитку, взаємодії системних властивостей, що становлять основу системи маркетингу. У цьому контексті досягнення цілей підприємницької структури роздрібною торгівлю залежить від глибини й якості вивчення теперішніх та майбутніх необхідних потреб у забезпеченні сталої взаємодії суб'єктів маркетингової системи, що відображає взаємопов'язаність, цілісність та єдність системних властивостей, які визначаються об'єктивними тенденціями функціонування маркетингу як системи.

Актуальність дослідження еволюцій концепцій маркетингу підтверджується досвідом використання та моделювання всієї маркетингової системи, ґрунтується на виявленні надзвичайної складності процесу управління реальними маркетинговими системами. Серед виявлених проблем: зростання впливу споживача; невизначеність інформації про ринки і нові технології; формування ланцюжка вартості за ієрархічною ознакою; труднощі вимірювання економічного ефекту від упровадження маркетингових кампаній [1, с. 24].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій та навчальній літературі, присвяченій питанням теорії і практики маркетингу, різними авторами і дослідниками пропонуються свої підходи до визначення видів маркетингових концепцій та їх еволюції на історичних етапах розвитку в умовах зміни економічних епох і мінливості навколишнього середовища. Найбільш відомими вченими у сфері маркетингу є Г. Армстронг, М.Дж. Бейкер, П. Дойль, Д. Кеннеди, Д. Меррик, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Р. Шоу. Серед вітчизняних дослідників, що присвятили свої праці вирішенню проблематики маркетингу, слід виділити Г.Л. Багієва, С.С. Гаркавенко, Е.В. Степанічеву. Дослідження маркетингу роздрібною торгівлю проводили вітчизняні та зарубіжні вчені: Л.В. Балабанова, Д. Гілберт тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим недостатньо розглянуто питання розвитку концепцій маркетингу роздрібною торгівлю в умовах структурних зрушень економіки.

Мета статті полягає в систематизації знань стосовно еволюцій загальних концепцій маркетингу в діяльності підприємств та побудові на цій основі концепції реалізації функцій роздрібною маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині необхідність використання маркетингового

підходу в діяльності підприємств не викликає сумнівів, існує достатня кількість ефективних методик і перевірених на практиці інструментів, що сприяють розвитку ефективного маркетингу. Основними завданнями підприємств є задоволення потреб цільових ринків, у тому числі споживачів, партнерів по бізнесу, а також суспільства у цілому, і розвиток співпраці, розрахований на довгострокову перспективу. Однак таке бачення було характерно для керівництва підприємств далеко не завжди, а розгляд маркетингу як філософії бізнесу став результатом трансформації його концепцій.

Сам термін «маркетинг» утворюється від двох англійських слів: market – ринок і getting – оволодіння. Зародження маркетингу і виділення його в самостійну науку, а потім і сферу практичної діяльності відбулося на рубежі ХІХ–ХХ ст., і стало наслідком формування ринкових відносин і посилення конкурентної боротьби [2, с. 51].

Трактувань поняття «маркетинг» досить багато як у закордонній, так і у вітчизняній науці. У західній практиці поширене визначення Британського інституту управління, який трактує маркетинг як вид творчої управлінської діяльності, спрямованої на розширення виробництва і торгівлі і збільшення зайнятості шляхом виявлення запитів споживачів та отримання прибутку в результаті продажу кінцевому споживачу максимальної кількості продукції [3, с. 39]. Для задоволення цих запитів організуються маркетингові дослідження і розробки.

Дане визначення акцентує увагу на тому, що маркетингова діяльність спрямована на отримання виробником максимальної вигоди за допомогою комплексного підходу до задоволення споживчих переваг.

На початку ХХ ст. маркетинг розглядався лише як збутова діяльність. Т. Левітт вважає, що завданням збутової діяльності є формування бажання у споживача придбати товар, а маркетинг насамперед виходить із бажань споживача, які стають орієнтиром для виробничих планів і

програм [4, с. 22]. Таким чином, збут можна розглядати як односпрямований процес доведення до споживача товарів і послуг, які фірма може призвести. Маркетинг – це діяльність, яка орієнтується на інформацію про споживача, його потреби, і її здійснення без зворотного зв'язку неможливе.

Орієнтація на споживача стала основою розуміння маркетингу багатьма фахівцями. Спрямованість маркетингових зусиль на споживача можна дослідити у визначенні маркетингу, яке надано Американською маркетинговою асоціацією: «Маркетинг – це процес планування й управління розробленням виробів і послуг, ціновою політикою, просуванням товарів до покупців і збутом, щоб досягнути таким чином різноманітність благ призводила до задоволення потреб як окремих особистостей, організацій, так і суспільства у цілому» [5, с. 140]. Такий комплексний, багатозадачний підхід до визначення маркетингу став поширеним і в інших країнах. Наприклад, Інститут маркетингу Великобританії відзначає, що маркетинг виступає базовою функцією управлінського персоналу, яка спрямована на управління підприємницькою діяльністю. Основним завданням цієї підприємницької діяльності є перетворення на реальний попит досліджених потреб споживача, просування необхідного товару споживачеві для отримання запланованих фінансових результатів та інших цілей [6, с. 72].

Як видно, практика бізнесу відбилася на трактуванні поняття «маркетинг», який із технології доведення товару до споживача з урахуванням його потреб перетворюється на управлінську технологію, що пронизує всю діяльність компанії.

Аналіз визначення терміна «маркетинг», приведеній у працях [2; 6; 8–12], дав змогу виділити основні ключові слова, якими оперують фахівці під час спроби визначити сутність маркетингу (рис. 1): діяльність, сукупність дій, процес, комплекс заходів; ідеї, філософія, концепція, стратегія, передбачення, мистецтво, мислення; вивчення ринку та потреб споживача; продаж

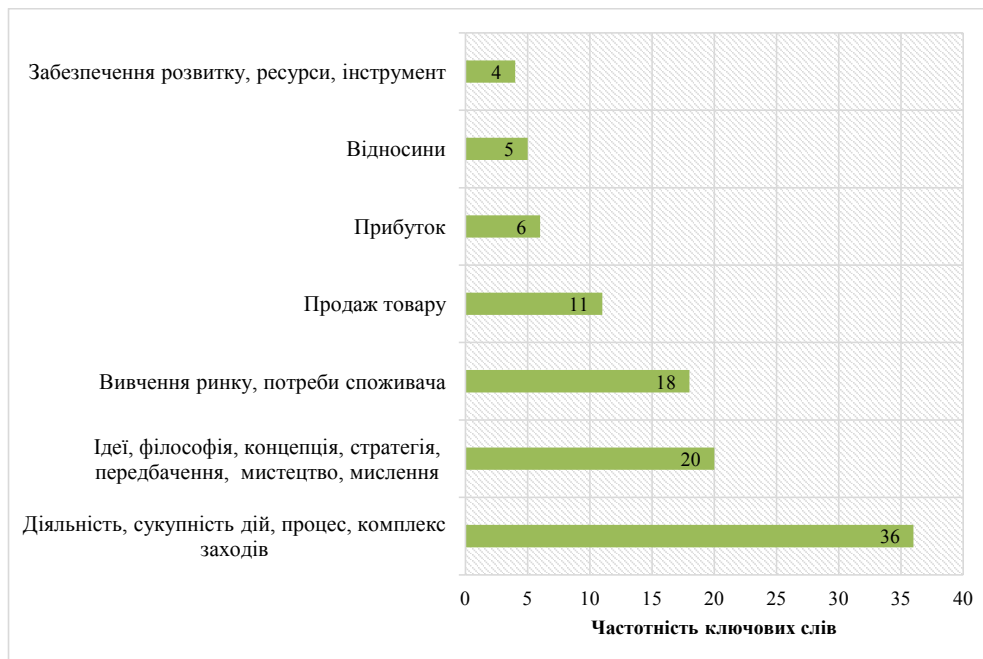


Рис. 1. Діаграма частотності використання ключових слів у дефініції терміна «маркетинг»

Джерело: складено на основі [2; 6; 8–12]

товару; прибуток; відносини або забезпечення розвитку, ресурси, інструмент. Переважна більшість авторів сходиться на думці, що маркетинг є або процесом (сукупністю дій), або філософією бізнесу та управлінської діяльності.

Саме до такого розуміння маркетингу приходять учені в 60-ті роки ХХ ст. У цей період з'являються роботи Джона А. Ховарда, Джерома МакКарті, що дає поштовх поширенню маркетингової концепції в теорії і практиці управління [13, с. 133]. Поступово формуються інструменти, що дають змогу здійснювати аналіз, планування і контроль маркетингової діяльності, зокрема інструменти аналізу зовнішнього середовища, життєвого циклу товару, сегментації ринку, продуктового портфеля, а також математичного моделювання.

Важливий вплив на розвиток маркетингу мала поява концепції комплексу маркетингу (marketing mix), основоположниками якої стали Н. Борден, який запропонував термін marketing mix, і Дж. МакКарті, який сформулював комплекс 4Р (від аббревіатури англійських слів product, price, place, promotion). Концепція комплексу маркетингу поставила в залежність ефективність ринкової діяльності підприємства від ефективності тактичних рішень за такими напрямками, як товар, ціна, розподіл і просування [14, с. 49].

У процесі розвитку маркетингу сформувався й інші альтернативні варіанти комплексу маркетингу, представлені в табл. 1.

Таким чином, у процесі свого розвитку маркетинг поступово інтегрує в собі все більше число функцій – від чисто ринкової функції, яка полягає у пропозиції споживачеві товару, здатного задовольнити його потребу, до управлінської функції, яка охоплює всі внутрішньофірмові процеси.

Проте, незважаючи на явне переосмислення дефініції «маркетинг», існує деяка спільність у даних визначеннях, яка полягає у тому, що маркетингова система управління в кожному окремому ланцюжку взаємодії суб'єктів ринку орієн-

тується на пропорції попиту (потреб споживачів) та пропозиції (потужностей виробництва). Будь-який напрям діяльності підприємства (виробництво, збут, просування, розподіл) здійснюється на основі аналізу кон'юнктури ринку [15, с. 74].

Концепції маркетингу – це система ідей і принципів маркетингової діяльності, які реалізують господарську діяльність для задоволення потреб покупців-споживачів і досягнення своїх цілей, зокрема отримання прибутку [16, с. 235].

Ф. Котлер у свої працях виділяє такі концепції маркетингу: виробничу, товарну, збутову, а також концепції традиційного і соціально-етичного маркетингу [17, с. 92]. При цьому довгий час уважалось, що маркетинг спрямований більшою мірою на просування товару, і тільки з 30-х років ХХ ст. він утратив свою чисто збутову функцію. На розвиток сучасного маркетингу мали суттєвий вплив такі концепції управління, як концепція вдосконалення виробництва, вдосконалення продукту, інтенсифікація комерційних зусиль, концепції інтегрованого і соціально-етичного маркетингу.

Найбільш широке поширення набула концепція вдосконалення виробництва, яка заснована на гіпотезі, що якщо товар відповідає запитам споживачів і має прийнятну ціну, то підприємствам необхідно нарощувати виробництво цього товару, постійно забезпечуючи вдосконалення виробництва. Такий підхід виправданий, коли витрати на виробництво однієї одиниці продукції великі настільки, що існує необхідність зменшення цих витрат за рахунок масового виготовлення та збільшення ринків збуту.

Основою концепції вдосконалення продукту є гіпотеза про те, що споживачі зацікавлені в товарах високої якості, знають про наявність аналогів і вибирають товар шляхом порівняння якості й ціни товарів-конкурентів. Керівництво підприємств, що використовують цю концепцію, концентрують сили на якості продукції та її постійному вдосконаленні або на створенні нових або поліпшених товарів [2, с. 146].

Таблиця 1

Альтернативні варіанти комплексу маркетингу

Автори	Модель	Розшифровка
Е.Дж. МакКарті	4Р	Product (продукт), Price (ціна), Place (місце), Promotion (просування)
Ф. Котлер	5Р	4Р + Positioning (позиціонування)
Дж.Т. Рассел, У.Р. Лейн		4Р + Package (упаковка)
Б. Бумс, Дж. Бітнер	7Р	4Р + People (люди), Process (процес), PhysicalEvidence (фізичний атрибут)
Р. Джаткин	10Р	4Р + People (люди), Personnel (персонал), Package (упаковка), Purchase (покупка), Probe (апробація), PublicRelations (зв'язки з громадкістю)
С. Репп, Ч. Мартин	4А	Acceptability (прийнятність), Affordability, (можливість придбання), Availability (наявність), Awareness (поінформованість)
Р. Лотерборн	4С	Customerneedsandwants (потреби покупця), Costtothecustomer, (витрати покупця), Communication (інформаційний обмін), Convenience (зручність)
Т. Махров («Гуманістична модель комплексу маркетингу»)	4Е	Ethics (етика), Esthetics (естетика), Emotions (емоції), Eternities (відданість)
Дон Шульц	4R	Relevance (релевантність), Respond (реакція), Relation (відношення), Return (винагорода).
Бу Цзиньмін	4V	Variation (диференціація), Versatility (багатофункціональність), Value added (додана вартість),Vibration (резонанс).
Ч. Дев, Д. Шульц	SIVA	Solution (рішення), Information (інформація), Value (цінність), Access (доступ)
Модель McKinsey	7S	Structure (структура), Systems (системи), Style (стиль), Staff (персонал), Skills (навички), Strategy (стратегія), SharedValues (загальні цінності)
Отілія Отлакан (Комплекс електронного маркетингу)	2P+2C+3S	Personalisation (персоналізація), Privacy (приватність), CustomerService (обслуговування клієнтів), Community (спільнота), Site (сайт), Security (Безпека), SalesPromotion (Стимулювання продажів)

Джерело: побудовано на основі [4; 5; 16; 17]

Концепція інтенсифікації комерційних зусиль активізує діяльність підприємств у сфері продажів і стимулювання збуту. Підприємства повинні вести агресивну збутову політику й інтенсивно просувати на ринок свої товари, тому що споживачі за своєю природою не купують добровільно всю продукцію, що є на ринку, тому їх слід стимулювати на покупку певних товарів, що виробляються самим підприємством.

Концепція інтегрованого маркетингу орієнтована на задоволення потреб споживачів шляхом дослідження ринку. Тобто на перший план виходять споживач і задоволення його потреб за допомогою комплексу маркетингу. Підприємства повинні перейти від концепції пошуку споживачів для своїх товарів до концепції створення товарів для задоволення певних потреб споживачів.

Теодор Левітт виявив істотну відмінність між концепцією інтенсифікації комерційних зусиль і концепцією інтегрованого маркетингу. За орієнтації лише на стимулювання збуту задовольняються потреби продавця, а під час використання концепції інтегрованого маркетингу задовольняються потреби споживачів [18, с. 24].

Концепція соціально-етичного маркетингу зводиться до того, що підприємство повинно прагнути отримати вигоду для себе в такий спосіб, щоб не заподіяти своїми діями будь-якої шкоди суспільству або природі. Суть концепції зводиться до збалансованості трьох компонентів: прибутку підприємства, потреб споживачів та інтересів суспільства. Поняття соціально-етичного маркетингу виникло під впливом зміни навколишнього середовища, як-то погіршення якості контрагентів, обмеженості природних

ресурсів, кризової демографічної ситуації, й є складником соціально відповідального бізнесу.

Стандартизація товарів та уніфікація послуг призвела до використання неунікальних маркетингових рішень. Єдиним способом утримання споживача стала індивідуалізація відносин на основі розвитку довгострокової взаємодії контрагентів [18, с. 68]. Відносини є продуктом ефективної взаємодії, який акумулює інтелектуальні та інформаційні ресурси, що призвело до розвитку концепції партнерських відносин.

Аналізуючи еволюцію концепцій управління і пов'язаних із ними концепцій маркетингу, автором виділено їхні основні особливості. Це дає змогу більш наочно простежити особливості застосування маркетингу та оцінити можливість використання даних концепцій на сучасному ринку. Таким чином, еволюція концепцій маркетингу набуває такого вигляду (табл. 2).

Еволюція маркетингу, його концепцій актуалізує різні активності теоретиків маркетингу з виділення нових парадигм його розвитку виходячи з актуалізації ролі споживача, його стосунків із продавцем – виробником товарів. До таких інноваційних рішень можна віднести запропоновану окремими дослідниками й уведено в ужиток теорії маркетингу його нумерацію.

Нумерація маркетингу відображає розвиток взаємин споживачів із виробниками та торговими операторами та враховує диференціацію споживачів, еволюцію їхніх потреб. При цьому змінюються його сутнісна роль і зміст діяльності за рахунок актуалізації та домінування чинника залучення споживача в процес створення товару, його просування і подальшого сприйняття споживачем.

Таблиця 2

Еволюція концепцій управління і маркетингу

Концепція управління	Концепція маркетингу	Сутність концепції	Особливості маркетингової діяльності	Основний маркетинговий інструментарій
Концепція вдосконалення виробництва	Виробнича концепція	Масове виробництво продукції без урахування попиту	Вдосконалення можливостей виробництва	Собівартість продукції, продуктивність
Концепція вдосконалення продукту	Товарна концепція	Виробництво якісних товарів	Удосконалення системи якості товарів шляхом пошуку таких характеристик товару, що формують показник якості для споживача	Товарна політика
Концепція інтенсифікації комерційних зусиль	Збутова концепція	Стимулювання збуту і просування товарів	Розроблення системи ефективного просування товару	Збутова політика
Концепція інтегрованого маркетингу	Концепція інтегрованого маркетингу	Задоволення потреб споживачів за допомогою комплексу маркетингу	Виявлення реальних потреб споживачів, розроблення маркетинг-міксу для задоволення цих потреб	Комплекс маркетингу. (4P – маркетинг-мікс) Дослідження споживача
Концепція соціально-етичного маркетингу	Концепція соціально-етичного маркетингу	Задоволення потреб споживачів, враховуючи соціальні та етичні потреби суспільства	Задоволення суспільних інтересів (як економічних, так і соціальних)	Комплекс маркетингу. (4P – маркетинг-мікс) Дослідження споживача. Дослідження соціальних і екологічних наслідків від виробництва і споживання вироблених товарів та послуг
Концепція партнерських відносин	Концепція маркетингу взаємовідносин	Розвиток не за рахунок залучення великої кількості споживачів, а за рахунок формування бази постійних споживачів	Розроблення маркетингових заходів, спрямованих на утримання лояльних споживачів	Комплекс маркетингу. (4P – маркетинг-мікс). Методи координації, інтеграції та мережевого аналізу. Маркетингова система взаємодії

Джерело: побудовано автором на основі [13; 15–18]

Головним завданням маркетингу 1.0 був продаж виробленої продукції. Панувало виробництво, виготовлялися одноманітні товари, потреби споживачів не враховувалися. Розвиток інформаційних технологій дав можливість споживачам порівнювати якість товару, його ціну і на основі цього робити вибір про покупку товару. На зміну маркетингу 1.0 прийшов маркетинг 2.0, який уже враховував потреби споживачів і під час виробництва товарів орієнтувався на різні цільові сегменти. Маркетингові зусилля націлені на споживачів. Структурні зрушення у світовій економіці, глобалізація, розвиток міжнародних корпорацій є причинами зміни парадигми маркетингу з потреб окремих споживачів на задоволення потреб суспільства взагалі. Маркетинг 3.0 покликаний задовольняти запити споживачів через цінності, важливі для світу в цілому [19, с. 118].

Маркетинг еволюціонує й ураховує всі процеси, що відбуваються в соціально-економічному розвитку: глобалізацію і інтернаціоналізацію ринків; збільшення темпу життя і появу нових потреб індивідів, пов'язаних із розвитком інформаційних технологій і способів передачі інформації і знань; розвиток традиційних і сучасних форм освіти.

У сучасних умовах об'єктом досліджень у сфері маркетингу стає сукупність функцій, пов'язаних із процесами вдосконалення технології задоволення зростаючих потреб споживачів у ланцюзі «виробництво – розподіл – просування – використання». Відбуваються процеси диференціації системи маркетингу і диверсифікації функцій маркетингової діяльності в усіх ланках ланцюжка створення цінності для споживача, що включає в себе виробництво, рух товару від виробника до оператора роздрібно торгівлі, раціональне ресурсовикористання, інформаційне забезпечення процесу купівлі-продажу товару й економічного виміру витрат і їх результатів, що мають місце у цьому ланцюжку. Еволюцій концепцій маркетингу досліджено на рис. 2.

Отже, перейдемо до визначення сутності маркетингу роздрібно торгівлі. Фахівці в більшості своїх праць визначають роздрібно торгівлю як вид економічної діяльності, пов'язаний із продажем товарів та послуг кінцевому споживачу [21–23]. Тоді маркетинг роздрібно торгівлі можна трактувати як дії, що спрямовують кожну торговельну операцію на розуміння та задоволення потреб споживачів на основі виявлення потреб клієнтів, сегментації цільових ринків, дослідження можливостей ринку, планування і розроблення продукту, управління забезпеченням цінності, визначення точок розподілу та каналів просування товарів та послуг. Тобто маркетинг роздрібно торгівлі являє собою технологію організації знань про дії та взаємодії операторів роздрібно торгівлі з приводу задоволення потреб кінцевих споживачів і отримання бажаного економічного ефекту.

Виконання маркетингових функцій у роздрібно торгівлі вимагає поєднання багатьох видів діяльності. Вони пов'язані з персоналом оператора роздрібно торгівлі, виробниками та споживачами. Всі ці функції зосереджуються на тому, щоб забезпечувати і сприяти успішному продажу товарів і послуг кінцевим споживачам для задоволення їхніх потреб та отримання економічного ефекту. Таким чином, функції маркетингу можна розглядати як систему, що описує сферу контакту з кінцевими споживачами (рис. 3).

Маркетингові дослідження дають змогу виявити потреби кінцевих споживачів. Це стає основою для сегментації цільових ринків серед операторів роздрібно торгівлі. Наступною функцією маркетингу роздрібно торгівлі є трансформація потреб кінцевих споживачів у певні продукти і послуги через розроблення (замовлення) товарів під власним брендом, формування товарного асортименту та формування унікальної торгової пропозиції – повідомлення для кінцевого споживача про унікальні вигоди покупки певного товару в певному магазині, що мають для кінцевого споживача цін-

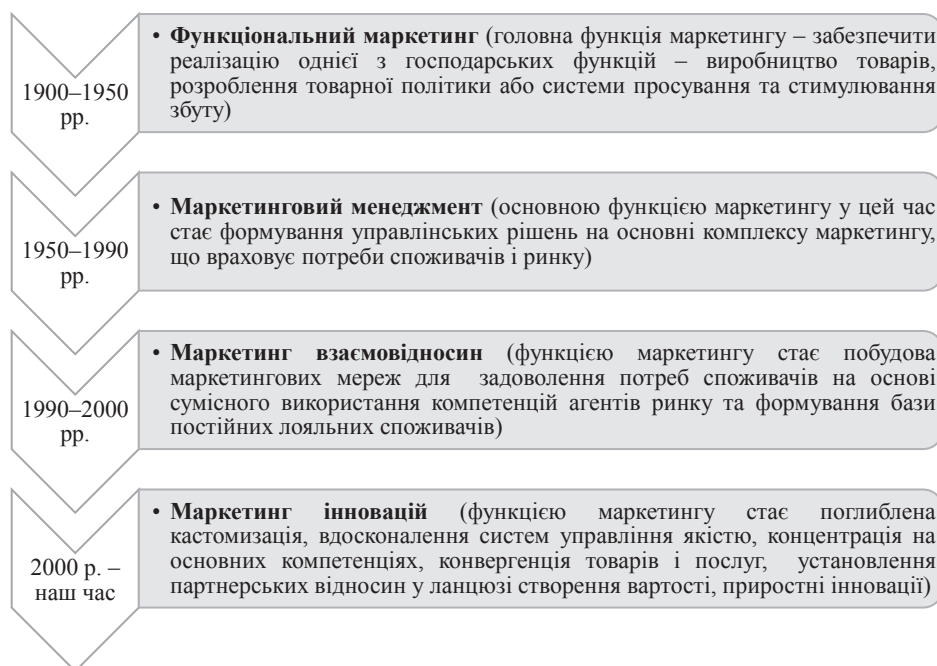


Рис. 2. Еволюція концепцій маркетингу

Джерело: побудовано автором на основі [10; 14; 20]



Рис. 3. Концепція реалізації функцій маркетингу роздрібної торгівлі

Джерело: побудовано автором на основі [21–23]

ність. Формування цінності роздрібногo продукту для кінцевого споживача в різні сезони і періоди контролює політика ціноутворення. Визначення точок розподілу, систем контролю запасів, аналіз місця розташування магазину забезпечують доступність продукту оператору роздрібної торгівлі. Інформування та мотивація кінцевого споживача відбувається у процесі просування (продажу та реклами, схеми маркетингу на основі відносин), використання системи розташування і викладення товару в магазині. Маркетингові дослідження повинні проводитися на кожному етапі реалізації функцій маркетингу роздрібної торгівлі, бо вони є індикатором задоволеності кінцевого споживача і ефективного розвітку оператора роздрібної торгівлі [24, с. 262]. Функції маркетингу роздрібної торгівлі на всіх етапах піддаються впливу теорій інституціональних змін, управлінських та маркетингових інновацій, що може суттєво змінювати їх зміст упродовж життєвого циклу товару або оператора роздрібної торгівлі. Оцінка економічної ефективності повинна виконуватися на торговельному підприємстві у процесі реалізації маркетингових функцій.

Функції маркетингу роздрібної торгівлі є складниками класичних функцій маркетингу. Так, аналітичну функцію маркетингу становлять маркетингові дослідження потреб споживачів і ринку. До виробничої функції можна віднести розроблення роздрібногo продукту та формування товарного асортименту й унікальної торгової пропозиції. Визначення точок розподілу, системи контролю запасів, топології магазинів, просування, викладка товарів (продаж і реклама) є складниками збутової функції маркетингу. Функція управління і контролю виконується на етапі оцінки маркетингових кампаній.

Висновки. Аналіз трактування терміна «маркетинг» дав змогу виявити, що найбільша кількість авторів сходиться у думці, що маркетинг є або процесом, або філософією бізнесу

та управлінської діяльності. На основі цього дослідження автором запропоновано таке визначення маркетингу роздрібної торгівлі: це дії, що спрямовують кожну торговельну операцію на розуміння та задоволення потреб споживачів на основі виявлення потреб клієнтів, сегментації цільових ринків, дослідження можливостей ринку, планування і розроблення продукту, управління забезпеченням цінності, визначення точок розподілу та каналів просування товарів та послуг.

Систематизація знань про основні концепції управління та маркетингу дала змогу виявити основні особливості маркетингової діяльності та маркетинговий інструментарій, який характерний для виробничої, товарної, збутової концепції маркетингу, концепції інтегрованого маркетингу, соціально-етичного маркетингу та маркетингу взаємовідносин. В умовах диференціації системи маркетингу і диверсифікації функцій маркетингової діяльності в усіх ланках ланцюжка створення цінності для споживача виокремлено маркетинг інновацій, покликаний задовольнити споживача за допомогою новітніх маркетингових технологій поглибленої кастомізації та впливу на споживача.

Мета функцій маркетингу роздрібної торгівлі спрямована на організацію та здійснення процесу обміну між споживачем і операторами роздрібної торгівлі, які беруть участь у цьому процесі. Стратегічна мета функції маркетингу полягає у визначенні, вимірі й задоволенні того, як сприймає цінність товару або послуг споживач. У цьому контексті ця цінність виокремлює граничну ціну придбання споживачем товару або послуги. Тим самим в умовах інноваційної економіки маркетинг повинен розглядатися як процес управління цінністю. Таке управління можливе за наявності методів вимірювання цінності, які необхідно розробляти з урахуванням об'єктивних і суб'єктивних чинників процесу обміну і відносин зі споживачами.

Список використаних джерел:

1. Диверсификация функций маркетинга и восприятие потребителем товарных ценностей: форсайт-технологии маркетинга в условиях системной экономики / Г.Л. Багиев, А.А. Длигач, Х. Мефферт, В. Фритц. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/diversifikatsiya-funktsiy-marketinga-i-vospriyatие-potrebitелеm-tovarnyh-tsennostey-forsayt-tehnologii-marketinga-v-usloviyah>.
2. Корж М.В. Маркетинг: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2008. 344 с.
3. Британський інститут управління. URL: <https://www.managers.org.uk>.
4. Левитт Т. Маркетинговая миопия. Классика маркетинга: сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг / сост. В.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2001. С. 11–34.
5. Американська асоціація маркетингу URL: <https://www.ama.org>.
6. Британський королівський інститут маркетингу. URL: <http://www.cim.co.uk/>.
7. Бондаренко А.Ф. Взаємозв'язок маркетингової діяльності банку та його фінансової стійкості. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 397 с.
8. Економічна сутність маркетингу. URL: <https://is.gd/ZqKvTf>.
9. Кондратенко Н.М. Маркетинг: учебник для бакалавров; 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2014. 542 с.
10. Манн І. Маркетинг на 100%. Ремикс. Как стать хорошим менеджером по маркетингу. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 240 с.
11. Храбатин О.І., Яворська Л.В. Маркетинг: навч. посіб.; за наук. ред. О.А. Тимчик. Київ: Видавництво, 2014. 284 с.
12. Шостак Л. Маркетинг как инструмент экспансии национального хозяйства в мировом экономическом пространстве. Экономика Украины. 2007. № 2. С. 74–84.
13. Степаньчева Е.В., Джабраилов М.А. Генезис маркетинга и его современная парадигма. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/genezis-marketinga-i-ego-sovremennaya-paradigma>.
14. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг. Загальний курс: навч. посіб.; пер. з англ. М.: Вільямс, 2001. 608 с.
15. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии; пер. с англ.; 3-е изд. СПб.: Питер, 2002. 544 с.
16. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник. К.: Лібра, 2002. 712 с.
17. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. СПб.: Питер, 2012. 816 с.
18. Балабанова Л.В. Маркетинг: підручник; 2-е вид., перероб. і доп. К.: Знання-Прес, 2004. 645 с.
19. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / Ф. Котлер, Ф. Сетиаван, Х. Картаджайя. М.: ЭКСМО, 2011. 240 с.
20. Кеннеди Д. Секретное оружие маркетолога: найдите ваше уникальное преимущество, превратите его в мощное рекламное сообщение и донесите до правильных клиентов; пер. с англ. А. Яковенко. М.: ГИППО, 2012. 203 с.
21. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, орієнтований на ринок. Стратегічний і операційний маркетинг. СПб.: Питер, 2004. 800 с.
22. Управление розничным маркетингом / под ред. Д. Гилберта; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2005. XVI. 571 с.
23. Бейкер М.Дж. Теорія маркетингу. СПб.: Питер, 2002. 406 с.
24. Шоу Р., Мэррик Д. Прибыльный маркетинг. Окупается ли Ваш маркетинг? К.: CompanionGroup, 2008. 496 с.

Проскурнина Н. В.

Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеця

ЕВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИЙ МАРКЕТИНГА РОЗНИЧНОЇ ТОРГОВЛІ

Резюме

В статті проведена систематизація знань об основних концепціях маркетингу. Проаналізовані трактування терміна «маркетинг», виділені основні ключові слова і частотність їх використання в дефініції цього терміна. Розроблена концепція реалізації функцій маркетингу розничної торгівлі.

Ключові слова: маркетинг, концепція, функція маркетингу, процес, еволюція, маркетинг-мікс.

Proskurnina N. V.

Simon Kuznets Kharkiv National university of Economics

EVOLUTION OF MARKETING CONCEPTS OF RETAIL TRADE

Summary

The article deals with the systematization of knowledge about the basic concepts marketing. The article analyzes the interpretation of the term "marketing", identifies the main keywords and the frequency of their use in defining this term. The concept of realization of marketing functions of retail trade is constructed.

Key words: marketing, concept, marketing function, process, evolution, marketing mix.

УДК [519.8+658.7](656.8)

Романич І. Б.

ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОШТОВО-ЛОГІСТИЧНОЇ КОМПАНІЇ

У статті побудовано концептуальну модель оптимізації операційної діяльності поштово-логістичної компанії, досліджено завдання, які включає модель, запропоновано загальні методи їх вирішення. Здійснено порівняльну характеристику соціально-економічних та е-сommеrсе-чинників впливу на операційну діяльність поштово-логістичної компанії. Стаття є підсумком циклу досліджень, що стосуються функціонування поштово-логістичної компанії з операційного погляду починаючи від побудови її організаційної структури, створення її філій-підрозділів і закінчуючи аналізом якості надання поштової послуги.

Ключові слова: концептуальна модель, операційна діяльність, поштова логістика, поштова послуга, якість послуги, транспортні витрати.

Постановка проблеми. Поштова логістика – це практична діяльність з управління операціями збирання, сортування, пакування, накопичування, збереження, обміну, перевезення, доставки поштових відправлень та вантажів в умовах ризику і неповноти інформації про стан зовнішнього середовища, в межах якої для компаній-операторів поштового зв'язку повинні будуватися оптимальні схеми магістрального обміну та сполучення, оптимальні схеми маршрутів та графіків адресного обслуговування, ефективно організовуватися інші виробничі та невиробничі процеси, а такі компанії повинні отримувати прибуток.

Сукупність завдань, які необхідно вирішити для підвищення ефективності такого логістичного процесу в економічній постановці, та запропоновані методи їх вирішення було описано у циклі статей [1–3] з позицій поліпшення операційної діяльності, використання інноваційних технологій та методів діяльності у ній. Після проведення їх формалізації та структуризації цю сукупність завдань можна представити у вигляді такого комплексу, що містить п'ять укрупнених компонентів:

1. *Мінімізація транспортних витрат* автотранспортних підприємств і перевізників України. Дослідження особливостей ціноутворення на нафтопродукти в Україні та за кордоном, аналіз тенденцій на ринку вантажних автомобільних перевезень, переваги використання книжок МДП. Побудова форм обліку виконаних перевізником магістральних рейсів та розрахунку їх собівартості у національному та міжнародному магістральному сполученні. Вироблення рекомендацій щодо управління автотранспортним підприємством або транспортним підрозділом поштово-логістичної компанії.

2. *Загальні принципи побудови* підприємства поштової логістики, що надаватиме послугу кур'єрської доставки оптимально для себе та для споживачів цієї послуги: побудова магістрального руху й адресного обслуговування клієнтів із найменшими витратами та прибутковість послуги кур'єрської доставки.

3. *Побудова адекватних економетричних моделей* на основі реальних статистичних даних, дослідження залежності кількості автотранспортних засобів у парку поштово-логістичної компанії та визначення необхідної кількості магістралей і автотранспортних засобів адресного обслуговування.

4. *Організація функціонування мережі філій-підрозділів* підприємств поштового зв'язку: рішення щодо відкриття, закриття, реорганізації, зміни місцезнаходження, розширення або згортання підрозділів з урахуванням чинників логістичного процесу.

5. *Визначення основних критеріїв якості послуг* поштово-логістичної компанії, вимірювання ставлення споживачів до якості таких послуг. Побудова форм розрахунку й обліку показників якості надання послуги поштово-логістичною компанією. Аналіз актуальних тенденцій у галузі поштової логістики та впровадження інноваційних технологій поштово-логістичних послуг в операційну діяльність оператора поштового зв'язку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі та підручниках досить широко розглядається діяльність національного поштового оператора ПАТ «Укрпошта». Дослідження присвячуються як комерційним та фінансовим аспектам його функціонування, так і операційним та технологічним. На жаль, часто такі дослідження є досить загальними.

Прикладні аспекти діяльності поштово-логістичних компаній в нашій державі розглянуто, зокрема, в роботах [1–3]. Дана стаття є підсумком циклу досліджень, що стосуються функціонування поштово-логістичної компанії з операційного погляду починаючи з побудови її організаційної структури, створення її філій-підрозділів і закінчуючи аналізом якості надання поштової послуги.

Наголос у статті зроблено на візуалізації комплексної моделі керування операційними процесами в поштово-логістичній компанії.

Мета статті полягає в оптимізації логістичних стратегій, а також транспортних та інформаційних потоків поштово-логістичних компаній України. У статті необхідно вирішити такі завдання:

- побудувати послідовність вирішення завдань із позицій практичної логістики, котрі становитимуть концептуальну модель оптимізації операційної діяльності поштово-логістичної компанії;
- дослідити завдання, які включає модель, запропонувати загальні методи їх вирішення;
- здійснити порівняльну характеристику соціально-економічних та е-сommеrсе-чинників впливу на операційну діяльність поштово-логістичної компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження.

1. Концептуальна модель оптимізації операційної діяльності поштово-логістичної компанії

Структура послідовності вирішення завдань 1–5 становить концептуальну модель оптимізації та підвищення ефективності операційної діяльності компанії, що здійснюють доставку вантажів та поштових відправлень, яка зображена на рис. 1.

2. Завдання концептуальної моделі оптимізації операційної діяльності поштово-логістичної компанії

Компонента № 1 (Блок моделі 1) має на меті мінімізацію собівартості перевезень вантажів авто-

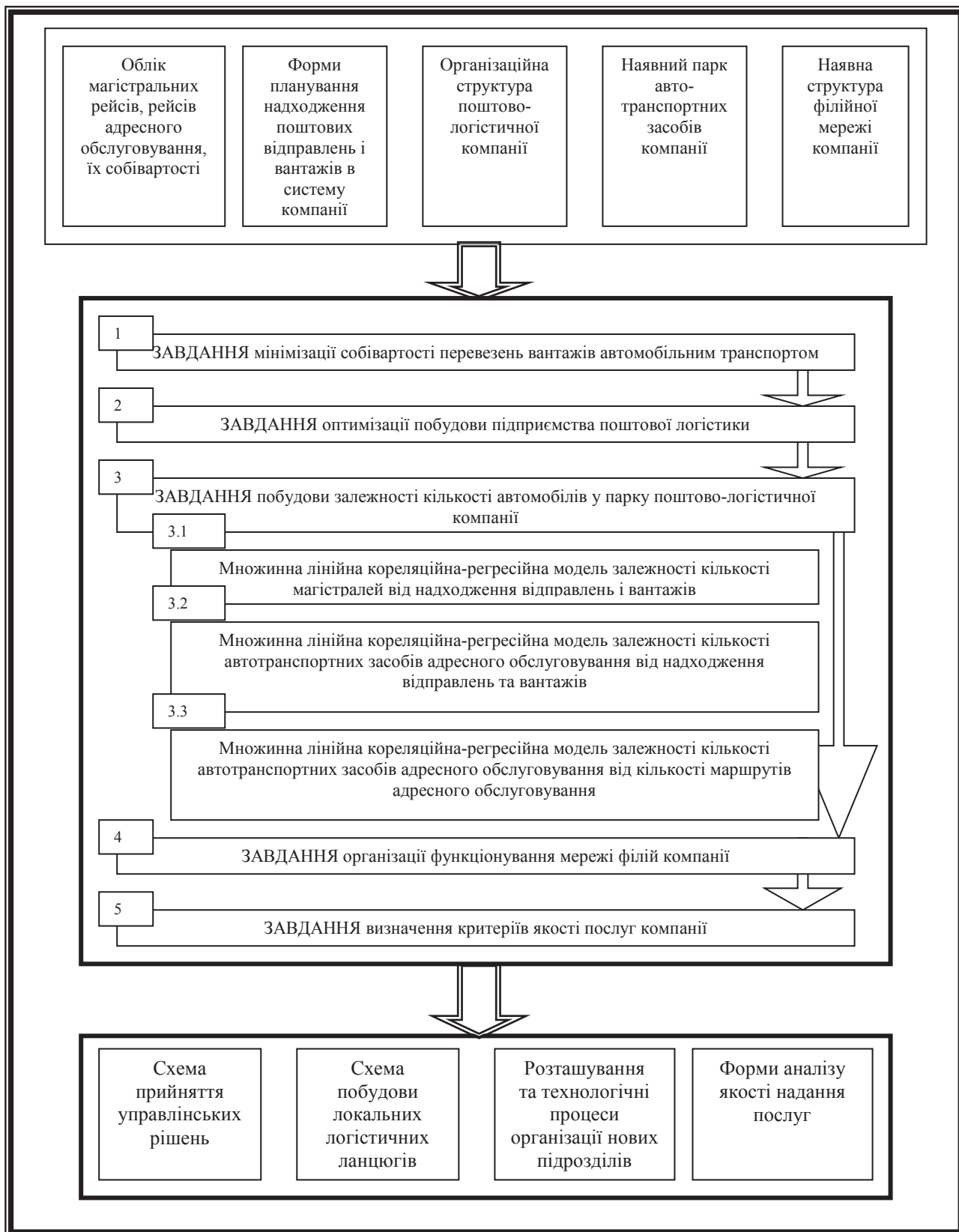


Рис. 1. Концептуальна модель комплексу завдань підвищення ефективності операційної діяльності поштово-логістичних компаній

мобільним транспортом як у національному, так і в міждержавному сполученні. Автотранспортним підприємствам слід урахувати об'єктивні та суб'єктивні чинники, які впливають на цю собівартість. Будь-яке підприємство, що володіє влас-

ним транспортом, повинне вести коректний облік виконаних рейсів та розрахунок їхньої собівартості на основі форми звіту про відрядження водія (встановленого зразка, подається в бухгалтерію компанії); форми додатку до звіту водія (фінансо-

вий відділ компанії на основі кожного звіту водія, додаючи інші витрати на виконання конкретного рейсу, формує собівартість цього рейсу); форми обліку магістральних рейсів (включає облік витрат, облік доходів та їх розподіл, Департамент транспорту компанії в сукупності формує реєстр магістральних рейсів).

Метою **Компоненти № 2** (Блок моделі 2) є вироблення рекомендацій щодо оброблення та систематизації вхідної інформації зовнішнього середовища для побудови моделей оптимізації адресного обслуговування споживачів службами кур'єрської доставки. Іншими словами, для побудови оптимального плану розподілу вантажів та поштових відправлень за кур'єрами та автомобілями, який би забезпечив мінімальні сумарні витрати компанії – поштово-логістичного оператора.

Для досягнення цієї мети необхідно:

1) розглянути типову організаційну структуру Операційного департаменту компанії – оператора поштового зв'язку;

2) проаналізувати типові форми планування кількості надходження поштових відправлень та вантажів у логістичну систему компанії; принципи побудови та аналізу типових форм планування;

3) побудувати схему процесу прийняття управлінських рішень на основі даних форм планування;

4) надати рекомендації щодо методів та способів побудови локальних логістичних систем та ланцюгів руху відправлень у загальній логістичній системі компанії – оператора поштового зв'язку.

Таким чином, поштово-логістичний оператор може здійснювати аналіз надходження відправлень у систему та їх доставки отримувачам, аналіз кількості відправлень з ознакою «до складу» чи «до дверей», аналіз завантаження магістрального транспорту тощо за критерієм приналежності відправлень до сегменту бізнесу чи до певного формату.

У цьому зв'язку можемо зробити висновок, що:

- поштова логістика забезпечує управління типовими операціями обробки поштових відправлень і вантажів в умовах ризику та невизначеності з метою забезпечення отримання прибутку компаніями-операторами поштового зв'язку;

- надходження поштових відправлень і вантажів у загальну логістичну систему поштово-логістичного оператора відображаються в різних формах, що мають різний принцип побудови: за основними відправниками, за регіонами прийняття до перевезення;

- надходження поштових відправлень і вантажів у загальну логістичну систему поштово-логістичного оператора слід прогнозувати на щоденній основі; фактичні надходження минулих періодів прогнозування слід фіксувати як історичні дані, на основі яких постійно уточняється щоденний прогноз;

- на базі інформації щодо надходження поштових відправлень і вантажів протягом поточного операційного дня операційний менеджмент компанії – оператора поштового зв'язку приймає управлінські рішення щодо руху магістрального транспорту та організації адресного обслуговування кінцевими філіями;

- подальшими дослідженнями в завданнях компоненти № 2 є економіко-математичне моделювання оптимального розподілу поштових відправлень та вантажів за маршрутами магістрального транспорту та транспорту адресного обслуговування.

Для досягнення мети **Компонента № 3** (Блок моделі 3) слід вирішити такі завдання:

- побудувати множинну лінійну кореляційно-регресійну модель, що відображає залежність кількості магістралей на певну дату від надходження відправлень і вантажів в загальну логістичну систему поштово-логістичної компанії на цю ж дату на основі вибіркової сукупності даних;

- побудувати множинну лінійну кореляційно-регресійну модель, що описує залежність кількості автотранспортних засобів адресного обслуговування на певну дату від надходження в систему оператора поштового зв'язку відправлень та вантажів на цю ж дату на основі вибіркової сукупності даних;

- побудувати множинну лінійну кореляційно-регресійну модель, яка описує залежність кількості автотранспортних засобів адресного обслуговування, що використовуються конкретним підрозділом компанії, від кількості маршрутів адресного обслуговування, закріплених за цим підрозділом, а також середньоденного надходження на цей підрозділ відправлень та вантажів на основі вибіркової сукупності даних.

Окремим завданням подальших досліджень у завданнях компоненти № 3 необхідно виділити побудову схеми руху магістрального транспорту для перевезення відправлень між філіями-підрозділами поштово-логістичної компанії за критерієм мінімальних витрат на оплату магістралей з урахуванням: заданого обсягу вантажопотоку між підрозділами; прогнозу вантажопотоку між підрозділами; конкурентних або контрактних термінів доставки до підрозділів та до адрес одержувачів; граничних термінів виїзду та прибуття магістралей; обмежень за часом на вантажні та облікові операції, включаючи часткове розвантаження і завантаження; спадання збереженості відправлень за зростання кількості їх обробок та часткових розвантажень; технічної оснащеності підрозділів для виконання вантажних робіт із магістралями вибраного формату; можливості управління пропускну здатністю системи з урахуванням короткострокових та сезонних коливань вантажопотоку; можливості входження в систему нових підрозділів.

Метою **Компоненти № 4** (Блок моделі 4) є побудова та аналіз економіко-математичних моделей розвитку та розміщення виробництва та їх застосування до організації діяльності поштово-логістичних компаній. Для реалізації поставленої мети необхідно:

1) дослідити взаємозв'язок поштово-логістичної діяльності та економіки регіонів.

Економічний аналіз території передбачає визначення варіантів спеціалізації регіону, доцільності спорудження тих або інших об'єктів. Повинні враховуватися можливості кооперування, комбінування й концентрації виробництва. Велике значення має аналіз стану виробничої й соціальної інфраструктури, особливо транспортної системи, системи енергопостачання. За результатами природо-ресурсного та економічного аналізу робиться інтегральна оцінка території. Її сутність полягає у визначенні оптимального варіанта використання території для подальшого розвитку й розміщення виробництва та сфери послуг. Інтегральна оцінка містить висновок про найбільш раціональне використання природних і трудових ресурсів, про доцільність та ефективність розміщення галузей у регіоні, визначає у загальних рисах обсяг виробництва, напрям вантажопотоків, прогнозує соціальний та екологічний розвиток регіону. Після аналізу й оцінки території розробляються конкретні рішення щодо її використання.

Для характеристики рівня розвитку економіки регіонів та її ефективності використовуються узагальнюючі показники розміщення продуктивних сил, що мають синтетичний характер: виробництво національного доходу на душу населення, продуктивність суспільної праці, сукупний фонд споживання населенням регіону матеріальних благ та послуг на душу населення, виробництво національного прибутку на одиницю поточних витрат;

2) побудувати економіко-математичну модель підтримки прийняття рішень щодо реорганізації підрозділів поштово-логістичної компанії у разі зміни структури її філійної мережі. Для підтримки прийняття такого рішення можемо скористатися моделлю типу економіко-математичної моделі розвитку і розміщення виробництва промислового виробничого об'єднання, модифікувавши її певним чином.

Модифікована економіко-математична модель розвитку і розміщення виробництва дає змогу вибрати оптимальний технологічний проект та місце організації нових підрозділів оператора поштового зв'язку, який забезпечує мінімальні сумарні витрати на введення нових потужностей у дію, обробку поштових відправлень як діючими, так і новозбудованими підрозділами, а також доставку поштових відправлень до споживачів.

У разі застосування на практиці модифікацій традиційних моделей розвитку і розміщення виробництва для вирішення завдання реорганізації філійної мережі поштово-логістичних компаній, необхідно враховувати такі умови:

- кількість чинників діяльності підрозділів логістичних операторів, як правило, надзвичайно велика; такі чинники є як кількісного, так і якісного характеру;
- іноді досить важко сформулювати невідомі змінні моделі, оскільки як деякі фінансові показники, так і обсяги поштового потоку, які традиційно виступають невідомими змінними, можуть бути наперед визначеними;
- методи знаходження вирішення описаних типів моделей можуть бути невідомими або недостатньо дослідженими;
- отримані результати вирішення розглянутих моделей є більш доцільними під час прийняття кінцевих рішень щодо організації філійної мережі, оскільки у менеджменту компанії завжди існують «передумови» і «перестороги» у виборі того чи іншого варіанту створення підрозділу;
- будь-яке потенційне рішення про організацію нового підрозділу повинне пройти фінальну перевірку та коригування на наявність неврахованих у моделі суттєвих обмежень;

3) на основі принципів імітаційного моделювання побудувати методику розміщення у просторі нового терміналу (роз'єднання на декілька існуючого терміналу) оператора поштового зв'язку.

Ці моделі на практиці дають субоптимальні вирішення завдання розміщення нових підрозділів оператора поштового зв'язку та повинні постійно вдосконалюватися з урахуванням усе нових і нових кількісних та якісних чинників функціонування й особливостей діяльності поштово-логістичних компаній.

Компонента № 5 (Блок моделі 5) стосується якості надання послуг поштово-логістичним оператором. Для управління якістю послуг слід виділити види аналізу швидкості доставки вантажів та поштових відправлень для міжнародного та внутрішнього складників послуг поштово-логістичної компанії; виокремити чинники якості послуги

поштово-логістичної компанії, які не пов'язані зі швидкістю доставки, врахувати ставлення споживачів до швидкості доставки.

На основі досвіду аналізу якості послуг, що надаються, пропонується побудувати такі форми аналізу якості поштово-логістичних послуг:

1) форма, що містить баланс фізичного руху відправлень у логістичній системі компанії за принципом «було → прихід → розхід → стало». Висновки щодо якості діяльності робляться на основі порівняння початкових і кінцевих абсолютних і відносних показників за період;

2) форма, що містить кількість доставлених відправлень за період у відсотковому вираженні в розрізі базових послуг поштово-логістичної компанії. Висновки щодо якості діяльності робляться на базі порівняння даних показників з key performance indicators, прописаними у договорах з основними (ключовими) клієнтами;

3) форма, що містить кількість доставлених відправлень поштово-логістичною компанією з розбиттям за економічними регіонами країни з подальшою декомпозицією щодо своєчасності доставки у кожному регіоні. Висновки щодо якості діяльності робляться на основі порівняння цільових значень цього показника з фактичними за сегментами бізнесу;

4) форма, що містить кількість скарг і відгуків, що надходять у компанію різними комунікаційними каналами за кожним з економічних регіонів країни в розрізі класифікаційних одиниць таких скарг і відгуків. Висновки щодо якості діяльності робляться шляхом аналізу абсолютної кількості даних звернень;

5) форма, що містить кількість отриманих рекламаций відповідними підрозділами поштово-логістичної компанії в розрізі класифікаційних одиниць таких рекламаций за сегментами бізнесу. Висновки щодо якості діяльності робляться на основі аналізу відсоткових показників видів рекламаций у загальній їх структурі за сегментами бізнесу.

3. Порівняльна характеристика соціально-економічних та e-commerce-чинників впливу на операційну діяльність поштово-логістичної компанії.

На обсяги надання послуг населенню поштово-логістичними компаніями і, як наслідок, на організацію їхніх операційних процесів впливає велика кількість різноманітних чинників. Це і демографічні, і соціально-економічні показники розвитку держави, і техніко-технологічні можливості населення й підприємств тощо. Виділимо найсуттєвіші та найцікавіші з них у вигляді порівняння абсолютних значень цих показників в Україні за базовий рік та 2017 р.

Висновки. Концептуальна модель підвищення ефективності операційної діяльності поштово-логістичної компанії є завершеним дослідженням, що стосується тієї частини логістичної науки, яку прийнято називати управлінням матеріальними потоками. Модель містить елементи управління матеріальним потоком поштових відправлень і вантажів у сенсі їх фізичного руху в магістральному транспорті та транспорті адресного обслуговування, елементи управління складським господарством компанії та власне розміщенням та реорганізацією складів-терміналів, а також елементи управління якістю та інформаційним супроводом поштової послуги, що, своєю чергою, стосується тієї невід'ємної частини логістичної науки, яку прийнято називати управлінням інформаційними та сервісними потоками.

Таблиця 1

Порівняння чинників впливу на операційну діяльність логістичної компанії

Чинник впливу	Базовий рік	Значення у базовому році	Значення у 2017 р.
Населення України (млн. осіб) [4]	2012	45,634	42,584
Проникнення Інтернету (% населення) [5]	2012	50	65
Середній чек покупки з мобільного пристрою (грн.) [6]	2015	400	614
Обсяг ринку e-commerce (млрд. грн.) [7; 8]	2014	19	50
Кількість смартфонів (% населення) [9]	2013	9	45
Структура операцій з використанням платіжних карток (% б.г. / % отр. гот.) [10]	2014	25/75	40/60
Обсяг Digital реклами (млн. грн.) [11]	2016	3140	4344
Середня заробітна плата (грн.) [12]	2012	3377	8777

Зрозуміло, що на обсяги надання логістичної послуги (особливо в частині обслуговування e-commerce) поштово-логістичної компанії та на її якість впливають кількість населення нашої держави та його добробут, рівень розуміння та сприйняття новітніх досягнень науки та технологічних розробок, довіри до Інтернет-сервісів, фінансових можливостей та довіри до покупок у всесвітній мережі. Чим більше довіри та вільних коштів у населення, тим більше роботи у служб, що здійснюють кур'єрську доставку, тим більше замовлень їм необхідно буде доставити.

Виходячи із класичного визначення логістики як науки про управління матеріальними, інформаційними, фінансовими та сервісними потоками, подальші дослідження у сфері оптимізації діяльності поштово-логістичних компаній будуть присвячені сфері фінансів: аналізу управління матеріальними потоками, аналізу управління потоками COD (cash on delivery), платіжним системам та технологіям, які використовують служби доставки, та інноваційним фінансовим рішенням у сфері логістичних послуг.

Список використаних джерел:

1. Романич І.Б. Моделювання кількісних характеристик автопарку поштово-логістичної компанії за критерієм наповнення вантажами її загальної логістичної системи. Інноваційна економіка. 2014. № 5(54). С. 73–82.
2. Романич І.Б. Моделювання розвитку і розміщення підрозділів поштово-логістичної компанії. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 11(185). С. 453–463.
3. Romanuch I.B. Wskaźniki jakości i przyszłe tendencje usług firmy pocztowo-logistycznej. II International Scientific Conference Innovative Economy : Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, Part II, January 26, 2018. Kielce, Poland: Baltija Publishing. P. 30–33.
4. Население Украины / Минфин. URL: <https://index.minfin.com.ua/reference/people/>.
5. В Україні на початок 2017 року нараховано 21,6 млн. користувачів Інтернету. URL: <https://promo.semantrum.net/uk/2017/04/21/v-ukrayini-na-pochatok-2017-roku-narahovano-21-6-mln-koristuvachiv-internetu/>.
6. Исследование: особенности онлайн-расчетов в Украине / Ukrainian Retail Association. URL: <https://rau.ua/news/issledovanie-onlajn-raschetov/>.
7. E-commerce-рынок Украины: тенденции, которые будут определять развитие в 2018 году / Retailers. URL: <http://retailers.ua/news/management/7094-e-commerce-ryinok-ukrainyi-tendentsii-kotoryie-budut-opredelyat-razvitie-v-2018-godu>.
8. Что ждет украинский e-commerce в 2016-м. Прогноз Prom.ua. URL: <http://retailers.ua/news/tehnologii/3449-cto-jdet-ukrainskiy-e-commerce-v-2016-m-prognoz-promua>.
9. Гриник Н. В Україні кількість користувачів смартфонів зростає у п'ять разів. URL: <https://glavcom.ua/country/society/v-ukrajini-kilkist-koristuvachiv-smartfoniv-zroslo-u-pyat-raziv-ekspert-480621.html>.
10. Огляд ринку платіжних карток та платіжної інфраструктури України за 2017 рік / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document>.
11. Об'єм рекламно-комунікаційного ринку України 2017 та прогноз об'ємів ринку 2018. Експертна оцінка Всеукраїнської рекламної коаліції / Всеукраїнська рекламна коаліція. URL: <http://vrk.org.ua/ad-market/>.
12. Средняя заработная плата / Минфин. URL: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/average>.

Романч І. Б.

Межрегиональная академия управления персоналом

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОЧТОВО-ЛОГІСТИЧЕСЬКОЇ КОМПАНІЇ

Резюме

В статтю побудована концептуальна модель оптимізації операційної діяльності поштово-логістичної компанії, досліджені задачі, які включає модель, запропоновані загальні методи їх рішення. Осуществлена сравнительная характеристика социально-экономических и e-commerce-факторов влияния на операционную деятельность почтово-логистической компании. Стаття являється результатом циклу досліджень, стосуються функціонування поштово-логістичної компанії з операційної точки зору починаючи з побудови її організаційної структури, створення її філіалів-підрозділів і закінчуючи аналізом якості надання поштової послуги.

Ключевые слова: концептуальна модель, операційна діяльність, поштова логістика, поштова послуга, якість послуги, транспортні витрати.

Romanych I. B.

Lviv Institute of Inter-regional Academy of Personnel Management

CONCEPTUAL MODEL OF OPTIMIZATION OF OPERATING ACTIVITY OF POSTAL AND LOGISTICS COMPANY

Summary

In the article the conceptual model of optimization of operational activity of the postal and logistics company is constructed; the tasks which the model includes are investigated; the general methods of their solution are proposed. A comparative characteristic of socio-economic and e-commerce factors influencing the operational activity of the postal and logistics company are carried out. This article is the result of a series of research on the functioning of the postal and logistics company from the operational point of view, beginning from the construction of its organizational structure, the establishment of its branch offices, and ending with an analysis of the quality of postal services.

Key words: conceptual model, operational activity, postal logistics, postal service, quality of services, transport costs.

УДК 334.02

Смачило В. В.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

КОНЦЕПЦІЯ СИНЕРГІЇ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Досліджено теоретичні положення концепції синергії в соціально-економічних системах. Визначено неузгодженості в понятійно-категоріальному апараті та представлено авторське бачення їх вирішення. Розмежовано синергичний та синергетичний ефекти. Визначено сутність синергії та синергичного ефекту. Їх дефініції є основою імплементації теорії синергії в управлінні кадровим потенціалом підприємства.

Ключові слова: синергія, синергетика, синергичний та синергетичний ефекти.

Постановка проблеми. Управління складними соціально-економічними системами в сучасному світі неможливо уявити без урахування концепції синергії. Популярність цієї теми на основі пошукових запитів, яку можна визначити за допомогою Google Trends, англійською мовою у всьому світі (англ. synergy) залишається стабільно високою і за останні п'ять років коливалася від 79 пунктів (серпень 2013 р.) до 75 пунктів (серпень 2018 р.) [1]. В Україні це значення коливається в межах 87–50 пунктів [2] за аналогічний період. Окрім того, в академічному осередку Google Scholar знаходиться понад 1 130 тис. посилань на наукові публікації [3], де вживається слово synergy, та 16 тис. посилань на роботи, де вживається слово «синергія», що відображає актуальність досліджень вітчизняної науки [4]. Слід зауважити, що вказані напрацювання стосуються всіх сфер науки, а не лише досліджень синергії в економіці. Наведені дані свідчать про актуальність дослідження у цій сфері, що зумовлює його своєчасність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковим базисом дослідження синергії в економічній сфері слід уважати роботи зарубіжних науковців І. Ансофа [5], Г. Хакена [6], С. Кнола [7], М. Портера [8], С. Прахалдата та І. Доза [9], П. Даума [10], П. Корнінга [11], де розглядалися питання визначення сутності синергії та синергичного ефекту, ідентифікації типів синергії та її чинників, упровадження та оцінювання синергії. Не залишилося поза увагою питання сутності, класифікації та оцінювання синергії й у вітчизняній науковій думці, де слід відзначити напрацювання таких авторів, як: О.Г. Янковий [12], Л. Водянка та І. Яскал [13], В. Скіцько [14], О. Чернецька [15], Н.В. Геселева та Н.М. Заріцька [16], В.П. Решетило [17], О.Г. Підвальна [18], Л.С. Кухній [19].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вказаних працях розглядався синергетичний підхід до управління підприємством, стратегічного менеджменту з позицій інтеграції суб'єктів ринкових відносин, а також питання синергії. Водночас слід відзначити низку неузгодженостей, які виникли внаслідок неточностей в понятійно-категоріальному апараті.

Мета статті полягає у проведенні семантично-етимологічного аналізу категоріального апарату в цій сфері, а саме визначенні походження, сутності та співвідношення категорій «синергія», «синергетика», «синергізм», «синергичний ефект», «ефект синергії», «синергетичний ефект».

Виклад основного матеріалу дослідження. Відправною точкою дослідження такого феномену, як синергія, є семантично-етимологічний аналіз категоріального апарату, оскільки в науковому просторі зустрічаються схожі поняття: «синергія», «синергізм», «синергичний ефект», «синергетичний ефект», «синергетика». Слід відзначити ґрунтовну роботу Д.А. Іванова [20], де проводився аналіз у цій сфері, а також напрацювання вітчизняних дослідників [14; 15], де досліджувалися поняття «синергія» та «синергетика».

Звернімося до етимології слів «синергія» та «синергетика», які мають походження з грецької мови: синергія – συνεργία – σύν – разом; ἔργον – той, що діє, дія; синергетика – συν – спільне; ἔργον – дія, діяльність. У латинській мові існує слово синергія: synergere – syn – разом; ergon – робота (працювати разом). Як бачимо, етимологічно вказані категорії мають однакове походження, але еволюційні процеси та перехід із мови в мову наклали свій відбиток на їхню семантику. Слово «синергія» присутнє і в європейських мовах: німецький варіант його написання – synergie; італійський – sinergia; французький – sinergie; іспанський евро-

пейський – *sinergia*. За даними, що наведено в працях [20; 21], в англійську мову слово «синергія» перейшло з німецької і в 1650 р. фіксується перше його вживання у значенні «співробітництво». В англійській мові (британський та американський варіанти) відносно синергії оперують поняттями *synergy* (іменник), *synergism* (іменник) та *synergistic* (прикметник), які мають таку семантику (табл. 1).

Поява в українському варіанті термінів «синергія» та «синергізм» зумовлена різними варіантами перекладу, хоча, як бачимо з наведених визначень, англійські варіанти *synergism* та *synergy* співпадають, тому в українському науковому обігу їх доцільно використовувати як синоніми. Хоча в роботі [20] перший вважають більше характерним для природничих наук, в економічній же сфері доцільніше використовувати другий. Змістовне навантаження синергії, виходячи зі словникових визначень, наведених у табл. 1, полягає у тому, що ефект від сумісної діяльності двох чи більше об'єктів, агентів, сил, погужностей тощо більший, аніж сума ефектів кожного окремого компонента.

Відносно синергетики в англійській мові оперують поняттям *synergetics*, яке описується двома теоріями: дослідження системної поведінки, запропоноване Бакмінстером Фуллером, та школа з термодинаміки та інших системних явищ, розроблена Германом Хакеном. Саме останній увів термін «синергетика» в академічний обіг у 1977 р., випустивши монографію *Erfolgsgeheimnisse der Natur* (нім.), яку було переведено на англійську під назвою *The Science of Structure: Synergetics*, а також видано російською [6]. У своїх дослідженнях Г. Хакен [6] репрезентує «теоретичні засади та практичні приклади різних систем, в яких із хаотичного стану виникають складноупорядковані просторові, часові або просторово-часові структури» [14]. Тобто базовою є самоорганізація, яка є процесом, результатом якого є створення, відтворення або вдосконалення організації складної динамічної системи [25]. Саме тому наука, яка вивчає самоорганізацію систем, має різні назви залежно від країни та мови. Так, у Німеччині та на пострадянському просторі переважає термін «синергетика»; у франкомовних країнах – теорія дисипативних структур (Й. Пригожин, бельгійська школа); у США – теорія динамічного хаосу [26]. Набуває популярності в англійській літературі й термін *complexity theory* («теорія складності») [14; 27].

Таке розмаїття назв логічне, адже, як каже сам Г. Хакен у своїх подальших роботах, «виникнення, самоорганізація та складність є одними з основних властивостей складних систем». Синергетика – сучасний науковий напрям дослідження соціально-економічних систем, у межах якого вивчаються спільні дії окремих частин будь-якої неупорядкованої системи (системи, яка знаходиться у стані хаосу), у результаті яких (дій) відбувається самоорганізація досліджуваних систем [14].

Розвиток синергетики триває й у наші дні. З'явилася окрема наука – синергетична економіка [17], теорія самоорганізації широко використовується в кібернетиці тощо.

Як указано в роботах [14; 29], механізм самоорганізації застосовується до складних систем із низкою властивостей: по-перше, це нелінійна залежність компонентів такої системи; по-друге, наявність зовнішнього впливу; по-третє, наявність такого стану між окремими складниками системи, який трактується як хаос, а їх рух характеризується як стохастичний. Самоорганізація є однією з властивостей складних економічних систем та полягає у їх спроможності до відродження та переведення власної структури на вищий рівень через вимоги, що висуває зовнішнє середовище [14; 25].

Оскільки етимологія слів «синергетика» та «синергія» однакова, то слід зупинитися на дослідженні експлікації концепту синергії в теорії синергетики.

У своїх дослідженнях П. Корнінг [11] пояснює, у чому полягає взаємозв'язок між синергією та самоорганізацією. Він вважає, що фактично, ці дві парадигми є не суперечливими, а взаємодоповнюючими, бо саме синергія знаходиться у центрі самоорганізації явищ; по суті, синергія може бути функціональним мостом, який з'єднує самоорганізацію та природний відбір у складних системах.

У цьому аспекті цікавою є друга частина тлумачення синергізму, що наведено в монографічному дослідженні [18]. Перша частина дефініції «під яким розуміють явище самоорганізації в економічній системі (організації) за рахунок нелінійних та динамічних взаємозв'язків між елементами самої системи та її середовища» однозначно належить до синергетики, а друга «що дає змогу досягати таких результатів у її діяльності, які є неможливими за відсутності таких взаємозв'язків» говорить про існування синергії під час самоорганізації складної системи.

Таблиця 1

Семантика слів *synergy*, *synergism* та *synergistic*

Термін, джерело	Визначення
Synergy [22]	If there is synergy between two or more organizations or groups, they are more successful when they work together than when they work separately. Якщо існує синергія між двома та більше організаціями або групами, то вони є більш успішні, коли вони працюють разом, аніж коли вони працюють окремо.
synergy (in British) [22]	1. Also called: synergism: the potential ability of individual organizations or groups to be more successful or productive as a result of a merger; 2. another name for synergism (sense 1). 1. Також називається: синергізм: потенційна здатність окремих організацій або груп бути більш успішними або продуктивними в результаті злиття; 2. інше ім'я для синергізму (сенса 1).
synergy (in American) [22]	1. Combined or cooperative action or force; 2. synergism. 1. Об'єднані або спільні дії або сили; 2. синергізм.
Synergy [23]	The combined power of a group of things when they are working together that is greater than the total power achieved by each working separately. Об'єднана потужність групи, коли вони працюють разом, більша, ніж загальна потужність, що досягається кожною роботою окремо.
Synergistic [24]	Relating to the interaction or cooperation of two or more organizations, substances, or other agents to produce a combined effect greater than the sum of their separate effects. Те, що стосується взаємодії або співпраці двох або більше організацій, речовин або інших агентів, що створює комбінований ефект, більший за суму окремих ефектів.

Автор роботи [20] вважає, що синергетика вивчає феномен самоорганізації систем або появи структур і не торкається синергічного ефекту, який є результатом прояву синергії. Тобто повністю забезпечує взаємозв'язок синергії із самоорганізацією, що, на нашу думку, не досить коректно, адже внаслідок самоорганізації може з'явитися синергія. Водночас не зовсім точно стверджувати, що предметом вивчення синергетики є синергія [19], останню можна розглядати лише як одну зі складників вивчення синергетики.

Оскільки синергетика займається вивченням систем, що складаються з великої кількості частин, компонентів або підсистем, одним словом, деталей, що складно взаємодіють між собою [12; 6], то основною метою взаємодії такого роду систем, на думку О.Г. Янкового, виступає синергія – об'єднане функціонування двох або більше чинників, що характеризується тим, що воно значно перевершує ефект кожного окремо взятого компонента та їх суми [12].

Саме тому слід розмежувати поняття «синергія» та «синергетика», як це рекомендовано в роботі [14]. І водночас синергія є невід'ємною ознакою складних систем, що робить її пов'язаною із синергетикою.

У дослідженнях вітчизняних науковців досить часто виникає плутанина під час уживання похідного терміну від поняття «синергія» – «синергічний ефект», замість якого вживається словосполучення «синергетичний ефект». Уважаємо, що основою вказаних словосполучень є різні поняття: першого – «синергія», другого – «синергетика» і, відповідно, похідних від них понять «синергічний ефект» та «синергетичний ефект». Сумбур у використанні останніх двох понять виник через особливості перекладу, коли «синергічний» перекладається як «синергетичний» (приклад такого перекладу наведено в роботі [20]: «...в русском переводе диверсификация может быть синергетической. Однако ... оригинал synergistic diversification ... является лишь диверсификацией с потенциалом проявления синергии, а не синергетической диверсификацией, означающей увеличение числа производств и номенклатуры товаров (услуг) на основе самоорганизации систем»), а також унаслідок їх схожості. Для коректного наукового пошуку в подальших дослідженнях виходячи із їх мети та завдань буде використовуватися словосполучення «синергічний ефект» для характеристики ефекту, який виник унаслідок синергії.

Перейдемо до розгляду синергії у сфері економіки та визначимо її співвідношення з категорією «синергічний ефект», тому що трактується вони неоднозначно: 1) відбувається їх отождошення; 2) розглядаються як окремі категорії. Як уже було вказано, синергетичний ефект має інше сутнісне навантаження і походить від іншого терміну – «синергетика», але в силу плутанини він буде зустрічатися як характеристика саме синергічного ефекту.

Слід відзначити, що в науковому обігу термін «синергія» спочатку використовувався в природничих та медичних науках: 1853 р. у США вводиться поняття медичної синергії [20]; у 1896 р. Анрі Мазель застосував термін «синергія» до соціальної психології [20]; у 1909 р. Лестер Френк Уорд визначив синергію як універсальний конструктивний принцип природи [20]. У подальшому цей термін поширився й на інші наукові сфери і знайшов своє відображення і в економічній думці (першою згадкою вважають 1960 р., коли

професор Каліфорнійського університету в Лос-Анджелесі Дж. Фред Вестон застосував поняття «синергія» у фінансовій сфері) [20]. Завдяки роботі І. Ансофа «Корпоративна стратегія», яка вийшла в 1965 р., термін «синергія» увійшов в економічну науку. У цій праці вчений визначив загальновідомий нині постулат синергії як можливості перевищення економічного ефекту від спільної роботи декількох компаній над результатами їхньої самостійної діяльності [20]. Саме йому належить правило (закон) синергії «2+2=5». У роботі [30] стійкий прояв ефекту синергії називається законом синергії, який автори формулюють так: «Сукупність частин, що утворюють систему, організована таким чином, що загальний потенціал системи більше суми потенціалів частин, які входять до неї окремо». Тобто поєднання частин у ціле робить його більш вартісним. Саме тому, на думку М. Портера [36] та інших зарубіжних учених [9; 31; 32], необхідно реалізувати синергію та керувати ресурсами. У своєму дослідженні С. Кюллі [7] вважає, що синергічний потенціал не повністю трансформується в реальну синергію, тому визначає синергію як чистий ефект між загальним потенціалом синергії та витратами на реалізацію.

Автором проаналізовано понад 25 літературних джерел, де наведено дефініцію категорії «синергія», що дає змогу виділити декілька підходів до її розуміння: 1) дія/взаємодія, співпраця, об'єднання зусиль [10; 12; 14; 16; 20]; 2) ефект/результат [7]; 3) поєднання дії та результату, який виникає внаслідок цієї дії [13]; 4) збільшення вартості бізнесу [33; 34]; 5) збільшення прибутковості компаній [35; 36]; 6) підсилення або послаблення потенціалу [37]; 7) можливість якісно відмінної поведінки [38].

Аналіз визначених підходів дає змогу відзначити, що в наведених визначеннях досить часто більший акцент робиться на те, що саме є синергією – дія, ефект, тощо, і вже менший або взагалі без згадки про це – як та до чого це призводить. Це викликає цілу низку сутнісних протиріч, які необхідно розглядати в комплексі з аналізом ще однієї похідної категорії – «синергічний ефект» (ефект синергії). До них (протиріч) слід віднести наявність лише позитивного впливу синергії; отождошення чи, навпаки, розмежування, синергії та синергічного ефекту, які впливають з абстрактно-логічного аналізу та методу теоретичних узагальнень.

Виходячи з означених полемістичних моментів, звернемося до масиву тлумачень синергічного ефекту, які існують в економічному науковому обігу (проаналізовано понад 28 визначень), і можемо сформулювати такі висновки: 1) відбувається отождошення (підміна) понять «синергічний ефект» та «синергетичний ефект»; 2) використовуються терміни «синергічний (синергічний) ефект» та «ефект синергії»; 3) синергічний ефект може бути як позитивним, так і негативним; 4) синергічний ефект – це, передусім, результат наявності синергії.

Узагальнивши неузгодженості представлених дефініцій, можемо сформулювати певні висновки. Перша неузгодженість – підміна понять та використання терміну «синергетичний ефект» до категорії, яка описово відповідає «синергічному ефекту» і розглядалася та пояснюється специфікою перекладу і співвідноситься як ціле та часткове. Друга неузгодженість – синергічний ефект чи ефект синергії. Вирішуючи цю неузгодженість, звернемося до англійської інтерпретації

даного виразу. Так, вираз «синергічний ефект» перекладається як synergistic effect, а вираз «ефект синергії» – synergy effect. Відповідно до табл. 1, synergistic є похідним від synergy (а не від synergetics), тому логічно вважати категорії «синергічний ефект» та «ефект синергії» синонімічними.

Третя неузгодженість – співвідношення категорій «синергія» та «синергічний ефект» (синергія = синергічний ефект; синергія \neq синергічний ефект). На думку П. Корнінга [11], який спирається на класичне трактування синергії – «працювати разом», воно означає комбіновані ефекти або функціональні результати кооперативних взаємодій усіх видів (у цьому контексті «співпраця» є строго функціональним терміном, вона не має нічого спільного з «альтруізмом»). Найчастіше таке розуміння пов'язано з гаслом «усе більше, ніж сума його частин», але точніше, на його думку, вважати, що синергія стосується ефектів, які частини (або окремі особи) не можуть досягти самостійно, які є незалежними. Ціле не обов'язково більше суми їх частин, просто інше. Таке розуміння (синергія-ефекти) підтримується й Д.В. Колесніковим, який наголошує на тотожності термінів «синергічний ефект» та «синергія» [39].

Інша група дослідників [40] розрізняє поняття «синергія» та «синергетичний ефект» і під синергією (синергізмом) розуміють явище, а синергетичний ефект (у розумінні синергічного. – Авт.) – це результат даного явища, який можна вимірювати у вартісному чи іншому вираженні. Вказане розмежування підтримується й у роботі [20]: синергія розуміється як явище, що виявляється в результаті взаємодії (спільної дії) декількох учасників, а синергічний ефект – результат такої взаємодії. Як явище взаємозв'язків у системі розглядає й О.В. Чернецька [15], а врахування цього явища, яке може призвести до певного ефекту (позитивного чи негативного), слід розглядати як синергічний ефект. Саме думка цієї групи дослідників імпонує автору і в подальших дослідженнях спиратися будемо на окреме розуміння категорій «синергія» та «синергічний ефект».

Четверта неузгодженість – наявність негативного та позитивного ефектів синергії. Популарне

правило « $2 + 2 = 5$ », на думку [20], не повною мірою відображає синергію як явище і більше пов'язане з ефектом синергії (синергічним ефектом), адже відображає лише один із можливих варіантів прояву закону синергії – позитивний, водночас «праця разом» може мати негативний ефект, і тоді математичний запис буде мати вигляд « $2 + 2 = 3$ »

Про наявність негативного синергічного ефекту говориться і в роботі Р.А. Фатхутдінова [41]: «Ефективність системи не дорівнює сумі ефективностей функціонування підсистем (компонентів). Під час взаємодії компонентів виникає позитивний (додатковий) або негативний ефект синергії. Для того щоб отримати позитивний ефект, синергії необхідно мати високий рівень організованості системи». Саме тому доцільно розглядати синергічний ефект не лише як збільшення (позитивну зміну), а й як зменшення (негативну зміну) або взагалі відсутність змін за відсутності синергії. Таке припущення має сенс, адже об'єднання окремих складників у ціле може забезпечити як надприродне збільшення їх результативності, якої б окремо не виникло, так і стрімке падіння – негативний результат, якого б окремі елементи не досягли. Тому авторові імпонує припущення щодо наявності позитивного та негативного синергічних ефектів. Вимір синергічного ефекту може мати як вартісне, так і інше вираження.

Висновки. Узагальнюючи результати аналізу понятійно-категоріального апарату, представимо визначення основних понять. Авторське бачення полягає у розумінні синергії як явища, яке відбувається у процесі взаємодії, взаємозв'язків між компонентами (системи) та спрямоване на зміну загальної величини, а синергічний ефект – результат наявності синергії – доцільно розглядати як виявлення (позитивне чи негативне) результату взаємодії. Синергічний ефект – результат наявності (прояву) синергії, який проявляється у негативній чи позитивній зміні загальної величини системи більшою мірою, ніж якщо б складники загальної величини отримали такі зміни окремо. Визначення вказаних дефініцій буде покладено в основу імплементації теорії синергії в управлінні кадровим потенціалом підприємства.

Список використаних джерел:

1. Google Trends. URL: <https://is.gd/IhMSpX>.
2. Google Trends. URL: <https://is.gd/5MLUFy>.
3. Google Trends. URL: <https://is.gd/tQaNy0>.
4. Google Academy. URL: <https://is.gd/rjMfhm>. Станом на 03.08.2018.
5. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия; сокр. пер. с англ. СПб.: Питер Ком, 1999. 416 с.
6. Хаген Г. Синергетика. М.: Мир, 1985. 419 с.
7. Knoll S. (2008) Cross-Business Synergies: A Typology of Cross-business Synergies and a Mid-range Theory of Continuous Growth Synergy Realization. GmbH, Wiesbaden.
8. Porter M. (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York, London: Free Press.
9. Prahalad C., Doz Y. (1998). Evaluating interdependencies across business units. In Strategic synergy, A. Campbell and K. Sommers Luchs. (Eds.). 2nd edition. London: International Thomson Business Press.
10. Daum P. (2012). International synergy management: A strategic approach for raising efficiencies in the cross-border interaction process. Anchor Academic Publishing, an Imprint of Diplomica Verlag GmbH, Hamburg.
11. Corning P. (1995). Synergy and self-organization in the evolution of complex systems. URL: <https://is.gd/CN4NLP>.
12. Янковий О.Г., Мельник Н.В., Янковий В.О. Оцінка синергетичного ефекту виробничо-фінансових систем на основі детермінованих моделей. URL: <https://is.gd/FISJNX>.
13. Водянка Л.Д., Яскал І.В. Синергетичний ефект у діяльності підприємств: класифікація та підходи до оцінювання. Вісник Хмельницького національного університету. 2012. Т. 1. № 3. С. 7–12.
14. Скіцько В. Концептуальні засади управління логістичними системами з врахуванням синергії та синергетики. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». 2015. № 4(169). С. 53–58. URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/10/169_9.pdf.
15. Чернецька О.В. Сутність та значення синергетичного ефекту в системі управління на підприємстві. URL: <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/157.pdf>.
16. Геселева Н.В., Заріцька Н.М. Емерджентні властивості системи. Бізнес Інформ. 2013. № 7. С. 93–97.
17. Решетило В.П. Економічна синергетика реалізації ринкового потенціалу інституціональних систем: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія»; ХНУ. Харків, 2006. 34 с.

18. Підвальна О.Г., Козяр Н.О. Синергійний ефект у менеджменті. Ефективна економіка. 2013. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1865>.
19. Кухній Л.С. Формування синергетичного механізму функціонування підприємства як складової частини соціально-економічної системи: дис. ... канд. екон. наук. URL: <https://is.gd/Ipbo2y>.
20. Иванов Д.А. Понятие «синергия» и «синергический эффект»: семантический и эволюционный аспекты. Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 20. С. 2583–2594. DOI: 10.18334/rp.17.20.36917
21. The Oxford Dictionary of English Etymology. Oxford: Oxford University Press, 1966. P. 546.
22. Collins English Dictionary. URL: <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/synergy>.
23. Cambridge dictionary. URL: <https://is.gd/6kyUVC>.
24. Oxford dictionary. URL: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/synergistic>.
25. Потапова Н.А. Синергетичний розвиток складних економічних систем. Проблеми економіки та управління. 2012. № 725. С. 180–186. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15393/1/27_180-186_Vis_725_Ekonomika.pdf.
26. Шевчик О.Г. Проблема синергетики в економіці: сучасні наукові дослідження. URL: <http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/123456789/7385/1/Szewczyk.pdf>.
27. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем: монографія / В.Д. Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловійов, О.Д. Шарапов. Черкаси: Брама-Україна, 2010. 287 с.
28. Naken H., Portugal J. (2017). Information and Self-Organization. URL: <http://www.mdpi.com/1099-4300/19/1/18/pdf-vor>.
29. Хитра О.В. перспективи досягнення кадрового синергізму на підприємств. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/2139/1/6084-10079-1-SM.pdf>.
30. Гвишиани Д.М. Диалектико-материалистические основания системных исследований. Диалектика и системный анализ. М.: Наука. 1986. С. 5–18.
31. Sirower M. (1997a). The Synergy Limitation Paradox. Columbia University Working Papers.
32. Sirower M. (1997b). The synergy trap: How companies lose the acquisition game. New York, NY: Free Press.
33. Кузьмичев А. Каждому – свое. Управление компанией. 2003. № 11. С. 6–9.
34. Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях. М.: Альпина Бизнес Бук, 2004. 332 с.
35. Грегори А. Стратегическая оценка компаний. М.: Квинто-Консалтинг, 2003. С. 165–166.
36. Кристофферсон С. Проклятие победителя: ошибки слияний. Вестник McKinsey. 2009. № 1.
37. Гриньов А.В. Стратегія інноваційного розвитку підприємства: автореф. дис. ... д-ра екон. наук; Донецький національний університет. Донецьк, 2004. 37 с.
38. Особенности развития корпоративной культуры на засадах самоорганизации та синергии / І.І. Грибик, Н.В. Смолінська, А.М. Гирило. Проблеми економіки та управління. 2008. № 611. С. 142–147.
39. Колесніков Д.В. Сутність синергії та класифікація її видів у дослідженні вертикально-інтегрованих структур. Економічний вісник. 2013. № 2. С. 9–15.
40. Шевцова Г.З. Синергетичний менеджмент як концепція організованої синергії в управлінні підприємствами. Економіка промисловості. 2012. № 1–2. С. 202–214.
41. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник; 4-е изд. СПб.: Питер, 2003. 400 с.

Смачило В. В.

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

КОНЦЕПЦИЯ СИНЕРГИИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Резюме

Исследованы теоретические положения концепции синергии в социально-экономических системах. Определены несогласованности в понятийно-категориальном аппарате и представлено авторское видение их решения. Разграничены синергический и синергетический эффекты. Определена сущность синергии и синергического эффекта. Их дефиниции являются основой имплементации теории синергии в управлении кадровым потенциалом предприятия.

Ключевые слова: синергия, синергетика, синергический и синергетический эффекты.

Smachylo V. V.

Kharkov National University of Civil Engineering and Architecture

CONCEPT OF SYNERGY IN SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

Summary

The theoretical positions of the concept of synergy in socio-economic systems are explored. The inconsistencies in the notion-categorical apparatus are determined and the author's vision of their solution is presented. Synergy and synergistic effects are distinguished. The essence of synergy and synergy effect are determined. Their definition is the basis of the implementation of the synergy theory in the management of the personnel potential of the enterprise.

Key words: synergy, synergetics, synergistic effect, effect of synergetics.

УДК 331.1

Шамін М. В.

Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова

ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті доведено актуальність розвитку інтелектуального потенціалу працівників у період побудови цифрової економіки та суспільства. Запропоновано модель процесу інтелектуалізації персоналу підприємства. Визначено управлінський вплив на процес інтелектуалізації персоналу. Розроблено прикладні підходи до розвитку інтелектуального потенціалу підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, підприємство, персонал, управління, ефективність.

Постановка проблеми. Динамічні соціально-економічні процеси, що сьогодні протікають у суспільстві, зумовлюють необхідність постійного підвищення рівня розвитку інтелектуального потенціалу працівників сучасного підприємства. Виникає необхідність упровадження механізмів інтелектуалізації виробничих процесів як для розвинення персоналу, так і для підвищення економічної результативності діяльності підприємства. При цьому необхідно дотримуватися балансу між безпосередньо виробничими навиками та компетентностями та інтелектуальним потенціалом, оскільки однієї креативності недостатньо для реалізації виробничих процесів сучасного високотехнологічного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку інтелектуального потенціалу досліджено у значній кількості наукових праць. До найбільш вагомих можна віднести праці С.І. Грицуленко, В.М. Диби, І.П. Мойсеєнко, О.А. Нестерова, В.М. Порохні [1–5] та ін. У цих роботах досліджено стан та методи оцінки ефективності розвитку інтелектуального потенціалу підприємств. У наукових дослідженнях Є.А. Наумової та К.М. Рахліна проаналізовано вплив ефективності управління інтелектуальними ресурсами на розвиток підприємств [6; 7]. У праці П.П. Воробієнко окреслено трансформаційні процеси, що відбуваються з інтелектуальним потенціалом працівників за умови побудови нового, інформаційного суспільства [8, с. 4]. У роботі О.А. Князевої досліджено процеси розвитку людського капіталу як складника загального соціально-економічного розвитку підприємства [9, с. 20].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте серед численних наукових доробок майже не зустрічається праць, присвячених впливу розвитку інтелектуального потенціалу працівників на фінансові результати підприємства. Акцент робиться переважно на розвиток матеріально-технічної чи ресурсної бази, кваліфікації та інноваційному оновленні технологій. Утім, розвиток цифрової економіки та суспільства, яке задекларовано як пріоритетний для країни напрям подальшого розвитку в Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. [10], вимагає від більшості працівників досить високого рівня інтелектуалізації праці та постійного підвищення інтелектуального потенціалу. Саме від рівня розвитку інтелектуальних можливостей працівників багато в чому буде залежати фінансовий успіх підприємств у цифровій економіці.

Мета статті полягає у визначенні впливу процесів розвитку інтелектуального потенціалу на ефективність діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні економічні дослідження, спрямовані на

розвиток інтелектуального потенціалу як частини загального потенціалу підприємств, сформулювали механізм забезпечення процесу інтелектуалізації потенціалу з одночасним збереженням його виробничих та професійних компетенцій. Цей механізм має вигляд лінійної моделі процесу інтелектуалізації персоналу [5, с. 25] та спрямована на розкриття основних фаз окремого циклу даного процесу. Проте ця модель недостатньо адекватна вимогам сучасного підприємства, що працює, зокрема, в умовах цифровізації економічних процесів, оскільки містить лише загальне уявлення про інтелектуалізацію, не враховуючи особливості вищезначених процесів, тому пропонуємо вдосконалити модель процесу інтелектуалізації персоналу підприємства (рис. 1).

Модель процесу, наведена на рис. 1, відрізняється від наявних тим, що процес інтелектуалізації персоналу підприємства відбувається у тісному взаємозв'язку з розвитком техніко-технологічного складника підприємства та сфери економічної діяльності, а також із перетвореннями, пов'язаними із цифровізацією економіки та суспільства, активним упровадженням технологічних інновацій. Отже, розвиток інтелектуального потенціалу повинен відповідати технологічним викликам, тому пропонується модель базується таких етапах:

1. Визначення рівня інтелектуального потенціалу, необхідного для функціонування у цифровій економіці. На цьому етапі здійснюється визначення відповідності рівня розвитку наявного персоналу новим технологічним потребам за критеріями фахової освіти, компетентності, виробничим навичкам, креативності тощо.

2. У разі встановлення потреби щодо підвищення інтелектуального потенціалу та компетентності персоналу підприємство формує умови для інтелектуалізації наявного персоналу та залучення додаткового шляхом навчання у ЗВО та інших навчальних установах або залучає вже досвідчені кадри.

3. Наявний інтелектуальний потенціал необхідно перманентно розвивати для недопущення проявів нестачі знань та вмій у разі зміни технологічних процесів. Тому доцільним, на нашу думку, є формування засад, що сприятимуть саморозвитку інтелектуального потенціалу підприємства в період між змінами технологій. Для цього необхідно впровадження системи мотивації особового зростання та підвищення кваліфікації, умов щодо отримання необхідних навчальних матеріалів, доступ до світових інформаційних ресурсів тощо. У цьому разі працівники самотужки будуть слідувати за поточними змінами та набувати необхідних навичок для мотивації якісного виконання своїх посадових обов'язків.

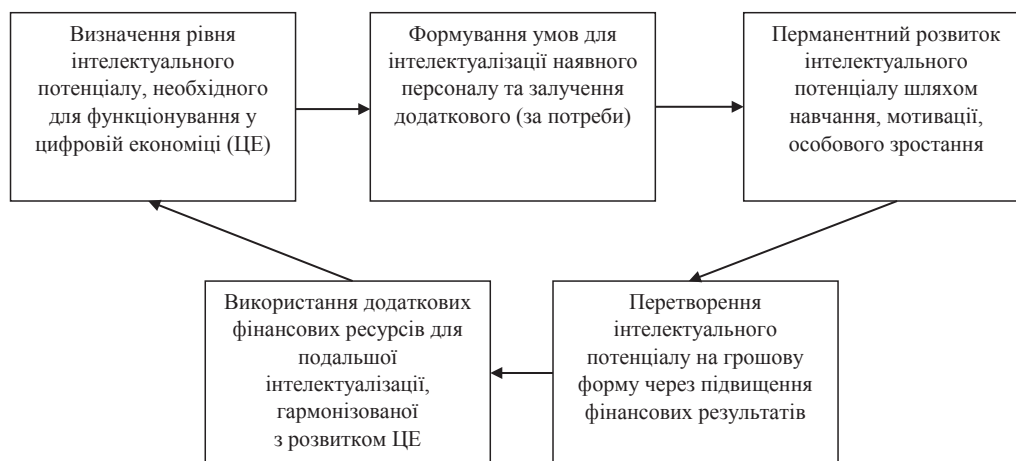


Рис. 1. Модель процесу інтелектуалізації персоналу підприємства

Джерело: складено на підставі аналізу [5]

4. Перетворення інтелектуального потенціалу на грошову форму через підвищення фінансових результатів. Це буде відбуватися завдяки підвищенню як продуктивності, так і якості надаваних послуг через зростання ефективності праці. З філософського погляду відбудеться перехід кількісних показників (обсяг витрат на навчання та інтелектуалізацію) в якісні (підвищення якості праці) та знов у кількісні (зростання фінансових результатів), але вже на іншому якісному рівні розвитку як підприємства, так і інтелектуального потенціалу його працівників.

5. Використання додаткових фінансових ресурсів для подальшої інтелектуалізації, гармонізованої з розвитком цифрової економіки та суспільства. Цей етап визначає зворотний зв'язок моделі та передбачає визначення необхідних обсягів фінансування подальшої інтелектуалізації персоналу на наступних етапах розвитку техніки та технології виробництва.

Економічна сутність процесу інтелектуалізації персоналу полягає у тому, що інтелектуальний потенціал із часом капіталізується, тобто переходить у стан інтелектуального капіталу, що, своєю чергою, призводить до підвищення ринкової вартості активів підприємства та його ліквідності. Це надає можливість для подальшої інтелектуалізації потенціалу підприємства, що є необхідною умовою сучасного розвитку підприємства в умовах цифровізації. Цей процес можна виразити у вигляді рис. 2.

З погляду управлінського впливу процес інтелектуалізації персоналу можна умовно поділити на два вектори:

- вектор організаційно-економічного характеру, який спрямований на формування матеріальних умов інтелектуалізації;
- вектор психологічного характеру, який має за мету формування нематеріального середовища інтелектуалізації.

Систематизацію заходів щодо цих векторів управлінського впливу на процес інтелектуалізації персоналу наведено в табл. 1.

Сучасний стан розвитку підприємств свідчить про наявність проблем упровадження заходів інтелектуалізації персоналу. До основних можна віднести такі:

- якісне планування розвитку інтелектуального потенціалу персоналу на підприємствах повинно супроводжуватися витратами, що в умовах низької результативності діяльності не завжди можуть бути здійснені;
- інтелектуалізація потенціалу персоналу повинна супроводжуватися активним використанням інноваційних технологій навчання, що підприємства не завжди в змозі забезпечити;
- існують прояви небажання працівників до розширення своїх знань та загальної інтелектуалізації, що зумовлюється відсутністю відповідної мотивації, негативним впливом літніх працівників, які змушені працювати через низьку пенсію, непрозорістю системи кар'єрного зростання тощо;
- відсутність прямої кореляції між розвитком інтелектуального потенціалу персоналу підприємства та його фінансовими результатами, небажання керівництва інвестувати кошти в довгострокові проекти щодо розвитку персоналу.

Можна визначити такі першорядні результати, які можуть виникати в разі інтелектуалізації персоналу:

- підвищення продуктивності праці працівників за рахунок використання оновленої системи мотивації персоналу та прозорої системи кадрового резерву та кар'єрного зростання;
- зростання обсягів наданих послуг, доходів та отримання конкурентних переваг через швидке впровадження новітніх продуктів шляхом залучення висококваліфікованих кадрів завдяки ство-

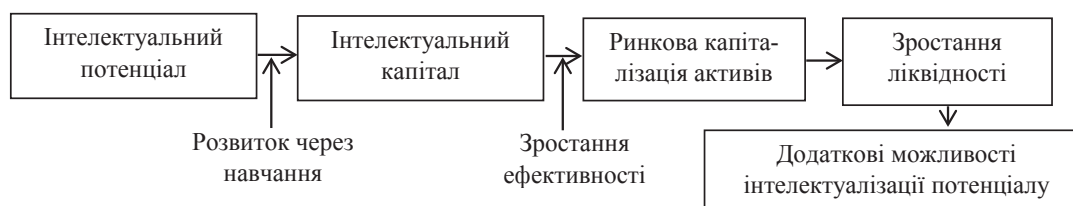


Рис. 2. Процес перетворення інтелектуального потенціалу в ринковий капітал

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Управлінський вплив на процес інтелектуалізації персоналу

Організаційно-економічний вектор	Психологічний вектор
<ul style="list-style-type: none"> - розроблення стратегії та політики управління інтелектуальним потенціалом персоналу; - підтримка взаємозв'язку із зовнішніми джерелами залучення кадрів; - пошук джерел фінансування формування та розвитку інтелектуального потенціалу персоналу; - створення гнучкої системи мотивації, орієнтованої на досягнення високих результатів інтелектуальної діяльності; - відповідне нормування і тарифікація трудового процесу; - розроблення показників і правил оцінки результатів інтелектуальної праці; - організація перепідготовки та підвищення кваліфікації співробітників; - формування кадрового резерву та планування ділової кар'єри співробітників; - створення і ведення інформаційного банку даних про якісний і кількісний склад висококваліфікованих кадрів; - забезпечення оптимального режиму праці та відпочинку працівників інтелектуальної праці; - забезпечення персоналу науково-технічною інформацією, організація патентно-ліцензійної діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> - впровадження методики справедливої оцінки результатів інтелектуальної праці працівників, що відрізняється від результатів фізичної праці; - залучення працівників інтелектуальної праці у процес управління виробництвом; - аналіз і регулювання групових та міжособистісних відносин у творчому колективі працівників, вирішення конфліктів, соціально-психологічна діагностика персоналу; - формування й управління інноваційною культурою в організації, розроблення форм та заходів моральної мотивації працівників інтелектуальної праці; - розвиток соціальної інфраструктури на підприємстві, проведення корпоративних заходів тощо

Джерело: розроблено автором

ренню адекватної системи мотивації та комфортних умов праці;

- підвищення обсягів виробництва та розширення ринків збуту через підвищення ділової репутації підприємства, яке розвиває інтелектуальний потенціал, що є певною іміджевою перевагою в сучасних умовах.

Наявність проблем, з одного боку, та прозорих результатів, які можуть бути отримані за їх подолання, - з іншого, призводять до необхідності формування прикладних підходів до розвитку інтелектуального потенціалу підприємства в сучасних умовах, які в підсумку покликані призвести до поліпшення фінансових результатів діяльності підприємства. У загальному вигляді ці підходи наведено на рис. 3.

Розглянемо детально заходи, наведені на рис. 3.

1. Для вирішення проблеми забезпечення неперервної освіти, гармонізованої з темпами роз-

витку техніки та технології зв'язку, необхідні формування та імплементація нової освітньої парадигми (як загальнонаціональної, так і у сфері навчання фахівців), що йде на зміну класичній. В основі такої парадигми повинна міститися зміна фундаментальних уявлень про індивіда і його розвиток через освіту. Тобто сучасна людина повинна не тільки володіти певним обсягом знань, а й уміти вчитися, виявляти джерела для вирішення різноманітних, у тому числі економічних, проблем, постійно здобувати додаткові знання та підвищувати рівень інтелектуального потенціалу.

Сьогодні існує низка проблем у сфері професійної та вищої освіти, вирішення яких сприятиме підготовці більш кваліфікованих спеціалістів, унаслідок чого підприємство значно поліпшить економічні показники, загальну ефективність своєї діяльності. Основні проблеми та шляхи їх вирішення в системі професійної освіти наведено в табл. 2.

Також доцільним є запровадження програм для школярів старших класів із працевлаштування на період канікул та у вільний час. Ця практика є досить поширеною у більшості розвинених країн. Вона дає змогу підліткам, окрім отримання власних коштів, формувати уявлення про можливі напрями подальшого навчання у закладах вищої освіти, виховує трудову дисципліну, дає змогу визначитися з подальшим професійними пріоритетами.

Впровадження цієї системи повинно бути легітимним, тому в Україні необхідно розробити низку законодавчих актів, що дадуть змогу офіційно працевлаштувати підлітків на підприємстві на неповний робочий день. Для підприємств це не завжди є цікавим з економічного та організаційного поглядів (виникає необхідність навчання, не завжди доречно приймати працівника на неповний робочий день тощо), тому одночасно необхідно запровадити мотиваційні заходи для



Рис. 3. Прикладні підходи до розвитку інтелектуального потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором

Проблеми у сфері професійної та вищої освіти та шляхи їх вирішення

Найменування проблеми	Перелік заходів
Проблема якості підготовки, особливо спеціалістів сфери зв'язку та інформатизації, яка викликана як складністю підготовки, так і неукмплектованістю закладів вищої освіти сучасними лабораторним устаткуванням	Забезпечення конкуренції вишів під час розподілу державного замовлення з пріоритетом для тих, що здатні забезпечити власну матеріально-технічну базу або проводити навчання на базі потенційних роботодавців
	Активне впровадження інклюзивної освіти за одночасної зміни системи атестації випускників (не лише захист випускної роботи, яка має переважно теоретичний характер, а й її практична частина з уміння працювати на виробничому обладнанні за фахом)
Невідповідність структури професійної освіти ринку праці	Координація роботи центрів зайнятості та закладів освіти для подолання ситуації, за якої центри зайнятості здійснюють перенавчання громадян
	Уведення програм прикладного бакалаврату у вишах для студентів II–III курсів
	Доступні освітні кредити
Відносно низька заробітна плата викладацького складу, незацікавленість у науково-педагогічному професійному зростанні	Формування системи винагороди за підвищення науково-педагогічного рівня (доплати за активну наукову діяльність, участь у наукових заходах, стажування на підприємствах реального сектору економіки тощо)
	Спрощення системи атестації кадрів вищої кваліфікації, збільшення державного замовлення на підготовку докторів філософії та докторів наук за спеціальностями, необхідними на ринку праці
Низька інноваційна активність підприємств реального сектору економіки, пов'язана з відсутністю необхідних знань та фахівців	Активізація співпраці підприємств із науковими установами, наукове консультування підприємств провідними науковцями відповідної сфери
	Розвиток програм державного та недержавного фінансування інноваційних розробок підприємств, що співпрацюють із науковими та навчальними установами
Низька активність освітньої діяльності в суспільстві	Розвиток масової підприємницької освіти для середнього та малого бізнесу, подальший розвиток освіти протягом життя
	Впровадження в програми шкільної освіти курсів фінансової грамотності, бізнес-планування, планування кар'єри, професійної орієнтації тощо
	Стимулювання попиту на програми професійної перепідготовки серед соціально незахищених категорій населення та тимчасово переміщених осіб

Джерело: розроблено автором

таких підприємців, наприклад податкові пільги, знижки під час навчання співробітників підприємства у закладах вищої освіти та інші заходи.

З погляду впливу на формування інтелектуального потенціалу на підприємствах найбільш доцільно також використовувати такі напрями організації корпоративного навчання, як: семінари та тренінги, що проводяться в межах програм адаптації персоналу; підвищення кваліфікації та професійне навчання працівників; семінари та конференції для обміну досвідом. Унаслідок цих заходів корпоративне навчання здатне вирішити такі завдання:

- скоротити час адаптації молодих фахівців до умов та особливостей роботи на підприємстві;
- забезпечити оперативність і гнучкість навчання та підвищення кваліфікації персоналу з урахуванням поточних умов та вимог ринку, НТП та законодавчої бази;
- поліпшити фінансові результати завдяки політиці корпоративного єднання та загальної зацікавленості в результаті роботи кожного індивіда.

2. Формування оновленої системи мотивації персоналу, яка базується на інтелектуальних чинниках мотивації.

Як у теоретичному, так і в прикладному сенсі необхідне вдосконалення системи мотивації, перехід її на інше підґрунтя: мотивація не лише за обсяги, а й за змістовне наповнення праці, її інтелектуалізацію. Тут доречним буде запропонувати розроблення та реалізацію підходу, що базується на запровадженні монетизації інтелектуальної ренти працівника, тобто винагороди за інтелектуалізацію праці.

Також доцільним є розроблення такої системи мотивації, яка враховує соціально-економічні потреби працівників. Цей підхід є доречним, тому що різні прошарки населення мають досить різні потреби, а система мотивації враховує лише результати праці. Тому, на нашу думку, доречним

є проведення систематизації працівників підприємства не лише за кваліфікаційними та освітніми критеріями, а й за соціально-економічними потребами. До цих соціально-економічних потреб, на яких може базуватися система мотивації, можна віднести такі:

- наявність перманентних проявів розвитку власного інтелектуального потенціалу, що призводить до поліпшення власних та/чи корпоративних результатів виробничої діяльності (підвищення кваліфікації, освоєння сумісних навичок, вивчення іноземної мови чи мови програмування, інші спеціальні знання та вміння);
- високий комунікативний та емоційний потенціал, що проявляється на службовому рівні та призводить до поліпшення виробничих зв'язків, прискорення виконання управлінських рішень, налагодження психологічної атмосфери в колективі;
- екологічна свідомість, які відбивається в економічному відношенні як до виробничих, так і до загальноприродних ресурсів, що сприяє скороченню витрат на виробництві та створенню загальної екологічної свідомості трудового колективу;
- компетентність здорового образу життя, які проявляється у відсутності шкідливих звичок, дотриманні оптимальної ваги, активному дозвіллі тощо.

Мотивація працівників за вищезначених проявів, з одного боку, призведе до подальшого індивідуального розвинення працівника, а з іншого – стане прикладом для інтелектуалізації праці та прагнення до емоційно та фізично здорового способу життя всіх працівників.

3. Удосконалення законодавчої бази та фінансової підтримки. Цей напрям передусім передбачає системну трансформацію законодавчої бази стосовно трудових відносин, зміни у тарифікації праці з урахуванням зміни змісту праці. Також необхідним є визначення юридичних засад дис-

танційної праці, методів прийому на роботу фрілансерів та інших осіб, що працюють віддалено. Щодо фінансової підтримки, то необхідним є розвинення системи інвестування інноваційного розвитку підприємств, зокрема інтелектуального потенціалу працівників, що є запорукою інноваційного оновлення економіки на різних рівнях.

Наведені, а також інші заходи сприятимуть загальному зростанню економічної ефективності діяльності підприємств у напрямі підвищення продуктивності праці через зростання обсягів обробленої інформації, оскільки кількість та якість обробленої інформації переважно залежать від кваліфікації та інтелекту персоналу, рівня його освіченості, здатності до генерування та освоєння інтелектуальної продукції.

Висновки. Таким чином, вплив інтелектуального потенціалу на продуктивність праці підприємства відбувається за рахунок таких чинників, як: освітній рівень, професійна підготовка персоналу, емоційні чинники мотивації, раціоналізаторські і винахідницькі пропозиції персоналу, матеріальне забезпечення тощо. При цьому аван-

совані знання персоналу перетворюються на нові знання, отримані в результаті накопичення та обробки інформації, тобто формується істотно новий інтелектуальний потенціал підприємства.

Нарощування та ефективне освоєння інтелектуального потенціалу сприяють інтелектуалізації виробничої діяльності, підвищенню продуктивності праці, збільшенню доходів, що прискорює темпи введення на ринок нових продуктів, розширює можливості щодо ефективного освоєння нової інформації, яка є джерелом вимірюваної вигоди для підприємства, отже, забезпечує передумови зростання на конкурентному ринку.

Подальшого дослідження потребує питання аналізу залежності між рівнем продуктивності праці та рівнем інтелектуального потенціалу працівників, зокрема на основі побудови відповідної економіко-математичної моделі. Це досить складне наукове завдання, яке додатково ускладнюється як нестачею ґрунтовних наукових доробок у цьому напрямі, так і відсутністю статистичної інформації щодо врахування інтелектуального рівня працівників підприємств.

Список використаних джерел:

1. Грицуленко С.І. Інтелектуальний потенціал в інноваційній моделі розвитку оператора зв'язку: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління (за видами економічної діяльності)». Одеса, 2007. 228 с.
2. Діба В. Інтелектуальний потенціал підприємства та методи його оцінки. Ринок цінних паперів України. 2013. № 9–10. С. 97–101.
3. Мойсеєнко І.П. Формування інтелектуального потенціалу підприємства. Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні. Львів: Інтереко, 2005. С. 117–122.
4. Нестерова О.А. Оценка интеллектуального потенциала трудовых ресурсов: автореф. дис. ... кан. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)». Томск, 2011. 24 с.
5. Порохня В.М., Радева М.М., Кузнецов В.І. Моделирование влияния интеллектуального капитала на макроэкономические процессы в державе. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2017. № 2. С. 22–25.
6. Наумова Е.А. Управление интеллектуальными ресурсами промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05/161 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)». Москва, 2009. 20 с.
7. Рахлин К.М., Серова О.Ю. Потенциал организации как основа ее конкурентоспособности. М.: Экономика, 2004. 198 с.
8. Воробієнко П.П. На пути к экономике будущего общества. Економічний часопис – XXI. 2015. № 1–2. С. 4–6.
9. Князева О.А., Булат А.Б. Развитие людского капитала как чинник підвищення ефективності діяльності підприємства. Економіка, менеджмент, бізнес. 2016. № 1(15). С. 17–22.
10. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.

Шамин Н. В.

Одесская национальная академия связи имени А. С. Попова

ВЛИЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье обоснована актуальность развития интеллектуального потенциала работников в период построения цифровой экономики и общества. Предложена модель процесса интеллектуализации персонала предприятия. Определено управленческое влияние на процесс интеллектуализации персонала. Разработаны прикладные подходы к развитию интеллектуального потенциала предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, предприятие, персонал, управление, эффективность.

Shamin M. V.

Odessa National Academy of Telecommunications named after O. S. Popov

INFLUENCE OF THE INTELLECTUAL POTENTIAL ON EFFICIENCY OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Summary

In article the proved urgency of development of a intellectual potential of the personnel in construction of digital economy and a society. The model of process of intellectualization of the personnel of the enterprise is offered. Administrative influence on process of intellectualization of the personnel is defined. Applied approaches to development of a intellectual potential of the enterprise are developed.

Key words: intellectual potential, enterprise, personnel, management, efficiency.

УДК 339

Шевченко А. В.

Рубан І. В.

Національний авіаційний університет

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ПРОЦЕСОМ ПРОСУВАННЯ ПЕРІОДИЧНИХ ВИДАНЬ

Досліджено теоретичні аспекти ефективного використання комплексу маркетингу та його інструментів в управлінні українським видавничим домом. Виділено стратегії збуту, які використовують сучасні редакції газет. Наведено рекомендації для відділу розповсюдження редакції видань.

Ключові слова: інструменти маркетингу, видавничий маркетинг, просування періодичного видання.

Постановка проблеми. Різке зниження рівня зацікавленості в читанні призводить до пошуку дієвих заходів для виправлення ситуації, що склалася. Сучасні видавництва користуються як новітніми, так і консервативними засобами просування друкованих періодичних видань, але враховують сучасні умови.

Н. Зелінська слушно зауважила, посилаючись на досвід багатьох видавничо розвинутих країн, що «ефективність ринкового просування видавничого продукту багаторазово підвищується за поєднання зусиль видавців і засобів масової інформації» [1, с. 76].

І. Копистинська й Т. Гринівський розглядали досвід незалежної України в промоції видань, визначили, що серед традиційних найпопулярнішими є презентації, участь у книжкових виставках і фестивалях [2, с. 45].

Найважливішою фінансовою платформою для успішної роботи редакції є вірно вибрана стратегія з використанням маркетингових елементів, але редакції друкованих видань не завжди використовують переваги стратегій збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемами збуту газетної продукції працюють С.М. Гуревич, І.І. Гутиря, А.А. Садеков та ін. Проте ці дослідники не виділяють різновиди розповсюдження видань у стратегії і не називають їх. Також не наголошують на мережі Інтернет як ще одному ринку збуту газетної продукції.

Мета статті полягає у виділенні стратегій збуту газетної продукції та визначенні сучасних інструментів маркетингу, якими можна завоювати газетний ринок в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні вже недостатньо створити продукт із певною ціною і доставкою до ринку. Видавництва, які хочуть досягти більшого, мають удосконалювати свою програму комунікацій. Для цього спеціально створюють відділ розповсюдження. Його спеціалісти збирають, систематизують та аналізують дані про роздрібний продаж, а також підтримують роботу з рекламодавцями [3, с. 61].

Друковані видання потрапляють до рук споживачів різними шляхами. Головними є роздрібне розповсюдження шляхом доставки додому, продаж у газетному кіоску чи на вуличній розкладці.

Сучасний канал збуту – Інтернет. Кожна редакція газети самостійно вибирає свою стратегію просування видання на ринок:

- зосереджена тільки на передплатника;
- орієнтована лише на роздрібну торгівлю;
- розповсюдження лише в Інтернеті;
- безкоштовне розповсюдження друкованих видань;

- змішана стратегія.

Крім того, фахівці відділу розповсюдження можуть проводити переговори з керівництвом великих підприємств щодо організації презентації власного видання для заклику передплати видання для співробітників.

Також видавничі дома можуть заохочувати привертати увагу передплатників працівників пошти і працівників роздрібною торгівлі. Їх стимулюють преміями і надають знижки оптовим покупцям.

Стратегія, яка зосереджена тільки на роздрібній торгівлі, корисна для видань, які не мають можливості використовувати інші методи. Вона дає більше можливостей у виборі видання, керуючись своїми смаками та бажаннями. Також важливу роль відіграє чинник економії: споживач купує черговий випуск видання відповідно до своїх фінансових можливостей [4].

Таке просування друкованої продукції вигідне не тільки читачам, а й розповсюдженцям. Роздріб дає змогу видавництвам вільно змінювати тираж газети: збільшувати його зі зростанням попиту на газети або зменшувати через зниження попиту. Редакційні менеджери також можуть змінювати ціну на газетний номер, коли це критично потрібно.

Роздріб часто поєднують з оптовою реалізацією тиражу. Проте опт має недолік: менеджери видавництва не мають можливості отримати реальне уявлення про результати розповсюдження газети.

Стратегія безкоштовного розповсюдження має кілька відмінностей від попередніх стратегій. Перша відмінність – читачі не мають уявлення про одержану газету. Друга – власник такого видання нічого за неї не платить, а видавництво не має витратити кошти на друк і доставку. Доставляють таку газету найчастіше безадресатно. Примірники кидають у поштові скриньки. Друк і поширення такого видання вимагають значних витрат. Тільки свідомо видання витрачають великі кошти на таку реалізацію. Це виявляється можливим у разі видання рекламних газет і безкоштовної їх доставки. Доходи і поширення рекламної інформації покривають витрати, але це має бути достатнього великий тираж [4].

Кожен видавничий дім, який працює за вибраною стратегією, має власного спонсора чи рекламодавця, які зацікавлені в тому, щоб видання потрапило до певного сегменту споживачів.

Крім того, редакції розповсюджують видання на спеціалізованих виставках і заходах: під час концертів, державних свят, спортивних подій тощо. Найчастіше це використовують нові видавничі дома, які випускають маловідомі газети, редакції, які хочуть залучити нових читачів.

Бувають випадки, коли видавництво вибирає окремих житловий масив у місті і протягом пев-

ного часу місцевим жителям безкоштовно дають друковані видання. Водночас редакції пропонують зайти на сайт газети і заповнити бланк-анкету, тоді безкоштовно надсилають примірник газети або передплату на місяць [4, с. 56].

Найкращою стратегією вважаємо змішану. Вона поєднує в собі переважно три стратегії: передплатного, роздрібного продажу і розповсюдження в Інтернеті. Читач вибиратиме сам, як отримати газету. Цю стратегію активно можна використовувати під час виборів і розповсюдження повернених примірників.

Отже, найкращий метод для редакцій сучасних суспільно-політичних газет – поширювати видання через передплату, бо тоді видавництво чітко розуміє, що певний час читач буде вірним саме цьому періодичному виданню. А в разі роздрібно торгівлі лише зростатиме кількість повернених екземплярів. Продаючи газету вроздріб, редакція може залучити «випадкового» покупця, якому сподобається газета. Тому краще використовувати всі стратегії редакції газети.

Інтернет – це відносно новий канал збуту друкованих періодичних видань. Їх поширюють через соціальні мережі. Значна частина українського населення проводить вільний час у соцмережах, тому періодичні видання створюють сторінки в мережі, щоб залучити більше споживачів.

Окрім того, Інтернет використовують для пошуку корисної інформації, зростає частка проєктів ЗМІ в Інтернеті, сектор електронної комерції [5, с. 58]. Нині в період жорсткої конкуренції на ринку ЗМІ кожна редакція повинна дбати не лише про якість журналістських матеріалів у своїх виданнях, від якої залежить тираж, а й про зниження витрат, собівартості примірника газети, забезпечення продажу видання із задовільним комерційним результатом. Це під силу тим виданням, які використовують основи газетного маркетингу, проводять усебічний аналіз умов господарювання редакції, шляхів і методів виведення виготовленого товару на ринок та розширення обсягів його реалізації. Редакції повинні не лише завойовувати читачів, а й виходити на нові ринки збуту.

Маркетинг ЗМІ пояснюють як чіткий рух кореспондентської інформації до читача, як спосіб задоволення потреб і отримання максимально можливого доходу [6, с. 35]. Вважаємо, що для просування друкованих видань стане ефективним саме електронний маркетинг.

Електронний маркетинг – це теорія й методологія організації маркетингової діяльності за допомогою сучасних інформаційних технологій. Щоб знати, кому продати продукт, потрібно вивчити свою аудиторію й залучити користувачів Інтернету. Під аудиторією Інтернету розуміємо сукупність індивідів, які є його користувачами [5, с. 51].

Як і в традиційному маркетингу, електронна маркетингова діяльність складається з таких елементів комплексу маркетингу: товару, ціни, просування і дистрибуції.

За даними аналізу Інтернет-аудиторії України, у березні 2017 р. доступ до Інтернету мало 48% мешканців України, віком від 15 років і старше користуються Інтернетом раз на місяць і частіше; 42%, це 16,9 млн. українців, – раз на тиждень і частіше; ще 31%, або 12,4 млн. осіб, користуються Мережею щодня або майже щодня [7].

Кількість абонентів Інтернету в Україні в II кварталі 2017 р. порівняно з II кварталом 2016 р.

збільшилася на 30% і становила 4,64 млн. осіб. На середину 2017 р. Україна входила до першої десятки країн Європи за кількістю Інтернет-користувачів [8]: доступ до Всесвітньої павутини мали до 15 млн. українців.

30% українців мали доступ до Інтернету, а це значна частина населення, тому зрозуміло, чому друковані газети завойовують ринок в Інтернеті. Суспільно-політичні газети поступово освоюють мережу Інтернет і створюють у ній аналоги своїх видань.

Українські аналоги газет у всесвітній мережі мають на сторінці електронний варіант друкованого видання.

Газети в Інтернеті мають переваги над друкованими: дешевші, доступні в будь-якому куточку Землі, оперативно передають і розповсюджують інформацію, а також редакція видання має змогу розміщувати необмежену кількість інформації й регулярно її оновлювати, створювати архіви, крім тексту, розміщувати звук і відео. Новини можна отримувати швидше від відвідувачів і дізнатися їхню думку про висвітлені матеріали.

Важливим елементом є дизайн друкованих ЗМІ в Інтернеті. Його створюють, як правило, на основі індивідуальних критеріїв редакції газети. Тим не менше ні в кого не виникає сумнівів у необхідності постійної ротації, зміни дизайну, появи нових логотипів, трансформації верстки тощо.

Не менш важливим є наповнення таких сайтів. Фахівці з Інтернет-журналістики А.А. Калмиков та Л.А. Коханова пропонують такі вимоги до оформлення сайту видання:

1. Актуальна інформація повинна бути подана на першому екрані; якщо її багато, використовувати анонс із посиланням.

2. Елементи меню повинні бути стандартними або легко впізнаваними. Панелі навігації повинні бути на одному екрані.

3. Домашня сторінка показує відвідувачеві лише те, що є на сайті.

4. Потрібна максимальна технологічна простота. Не використовувати звук, тому що відвідувачі, які заощаджують трафік, тут же залишать цю сторінку.

5. Приймайте за можливості нестандартні рішення [7, с. 316–317].

6. Багатомовність. Ще один важливий елемент сайту газети. У нашій країні є багато меншин, тому зробити інформацію для них доступною є важливим елементом просування медіапродукту.

7. Стандартні функції. Свіжі анонси, посилання між розділами, посилання на архівні випуски, деревоподібна структура розділів, опитування, діаграми, форуми, система пошуку – невід'ємні компоненти гарного інформаційного сайту. Пошукова система, яку використовують читачі, щоб швидше знайти потрібну інформацію. Такий підхід називається «пошукова оптимізація» [9]. Коли журналіст готує статтю, то повинен до неї розробити ключові слова, опис змісту статті одним або двома реченнями, використовуючи ключові слова й словосполучення з тексту статті. Кожна веб-сторінка на сайті повинна мати чітку назву та опис, тоді на неї зможе вийти користувач Інтернету через великі пошукові системи.

8. Підтримка коментарів новин. Після опублікування новин потрібно оцінити, чи цікава новина кінцевому користувачеві. Для цього створюють модуль коментарів новин. Завдяки йому можна визначити, якому матеріалу потрібно більше приділяти часу і що найбільш цікаво відвідува-

чам сайту. За допомогою цього модуля можна зав'язувати дискусії на цікаві теми серед відвідувачів сайту [7, с. 304].

Одним з ефективних методів просування газети в Інтернеті є зображення Інтернет-адреси на сторінці друкованого видання під логотипом газети, а також на сувенірах редакції, візитівках журналістів, календарях та іншій продукції, яку випускає редакція з логотипом видання.

Також потрібно залучати блогерів і запроваджувати на сторінці в Мережі блоги – це сучасний вид колонки журналіста чи відомої людини в газеті. Потрібно її рекламувати – це надасть сайту ексклюзивності. Самі блогери рекламують себе й видання в соціальних мережах, тому відвідуваність сайту зростає.

Газета повинна активно брати участь у конференціях, форумах, чатах. Останні варто започаткувати на сторінках газет і активних читачів заохочувати відвідувати їх, бо таким чином можна отримати максимум інформації про них. Для того щоб читачі спілкувалися в чатах, потрібно порушувати в них цікаві теми, вчасно відповідати на запитання користувачів і ні в якому разі не допускати, щоб комунікація була однобічною.

Ще один ефективний метод збільшення кількості відвідувачів сайту – оголосити конкурс. Конкурси завжди зацікавляють читачів, і новини про них розповсюджуються дуже швидко через соціальні мережі.

Звернімо увагу на збут продукції. Найперша можливість – рекламувати в Інтернеті чи анонсувати матеріали друкованого видання. Наступний варіант – розсилка. Читачам можна надіслати електронні вісники, анонси цікавих номерів. Вони повинні бути короткими й змістовними, а головне – не викликати роздратування та бути корисними. Перевага електронної пошти в тому, що вона має ненав'язливий характер порівняно із дзвінками. Її клієнт може прочитати, коли захоче. Розсилку через пошту отримують рекламодавці й ділові партнери редакції газети, а також читачі, які на неї підписалися. Для цього читачам надається можливість реєструватися на сайті й отримувати щодня чи раз на тиждень добірку найцікавіших матеріалів.

Цінність газети в Інтернеті полягає у часі й актуальності новини. «Нинішні новини – завтра сміття. Не так важливо про що сказати, а те, як своєчасно доставити це читачеві» [10, с. 228].

Одним із методів маркетингу для веб-сайтів є можливість кожному, хто зайшов на сторінку газети, запропонувати зробити її «стартовою», аби за кожного входу користувача в Інтернет йому автоматично відкривався сайт видання. Також можна запропонувати відвідувачу сайту друкованого видання зберегти сторінку газети в його закладках.

Коли видання не має можливості створити Інтернет-версію видання або хоче залучити нових читачів в Інтернеті, можна для цього використувати соціальні мережі. Найперспективніші для розвитку є соціальні мережі різних видів, які дають змогу обмінюватися інформацією, розв'язувати повсякденні проблеми: шукати роботу, товари, людей, реалізовувати свій потенціал у різних суспільних сферах [11, с. 59].

Постійна розсилка в соціальній мережі буде підтримувати інтерес до видання. Газета повинна бути не лише активним учасником соціальних мереж, де вона коментує думки людей, які підписалися до її сторінки, а й проводити вікторини

для них, конкурси чи просто подавати цікаві теми для обговорень та дискусій.

Ще одним інструментом маркетингу є прихований маркетинг. Суть його полягає у тому, що фахівці з маркетингу активно спілкуються на форумах чи в соціальних мережах і розповідають про новини чи сайт газети. Лідери та учасники дискусій впливають на тих, із ким спілкуються в Мережі, а також на тих відвідувачів, які будуть перечитувати цю інформацію згодом. Таким чином, через живе спілкування створюється позитивне враження про редакцію газети, більше того, негативний рекламний ефект у будь-якому його прояві абсолютно відсутній [12].

Прихований маркетинг часто порівнюють із вірусним. Мета подібних маркетингових прийомів полягає не в прямій рекламі продукту або послуги, а в донесенні інформації про новий продукт або послугу «випадково» до споживача [12]. Ще одним інструментом маркетингу в Інтернеті є так званий вірусний маркетинг. Суть цього інструменту полягає у розповсюдженні інформації за допомогою споживачів, тобто масове розповсюдження рекламного матеріалу серед користувачів зі схожими інтересами. Він є аналогом розповсюдження чуток у реальному житті. Найпопулярнішим є розміщення вірусних повідомлень на відеороликах. Наприклад, користувач дивиться відеоролик, який містить коротку рекламну вставку. Після цього він ділиться посиланням на нього з «мережевими» знайомими, які, своєю чергою, продовжують поширення інформації зі своїм знайомим. За максимально короткий час вірусна реклама покриває величезні географічні простори, а її аудиторією стають десятки тисяч людей [12].

Для успішної роботи електронного видання газети потрібно в нього вкласти фінанси, щоб пізніше воно давало дохід. Цьому допоможе реклама. Існують два способи продати рекламу на сайті: прямий продаж і робота з рекламними мережами [11, с. 150].

Схема прямого продажу реклами є можливою для газет в Інтернеті, які є популярними, і відвідування сайту видання є досить високим. Непопулярні видання продають рекламні площі через рекламні мережі Google Ads, «Яндекс Директ» і «Яндекс Бегун». Ще одною можливістю для газет в Інтернеті заробити кошти – продавати певну інформацію відвідувачам сайту. Це, наприклад, передплата електронних версій.

Висновки. Газети в Інтернеті розвиваються й активно працюють. Вони запроваджують маркетингові методи для залучення читачів. Але це стосується виключно великих і успішних видань, набагато гірша ситуація з менш популярними друкованими виданнями в Інтернеті.

Досить часті випадки, коли невідомі видання досить швидко розробили сторінку й вивісили без особливих проблем перші два-три випуски. Проте вже дуже скоро виникла потреба відкрити новий розділ, змінити дизайн старих, включити нову інтерактивну службу. Зрештою, з'ясується, що обсяг роботи веб-майстра при цьому зростає в геометричній прогресії, оскільки кожна зміна зачіпає зміни багатьох сторінок сайту. У результаті сайт припиняють регулярно оновлювати, а то й зовсім залишають без уваги. Мертвий веб-проект – найкраща форма антиреклами видання.

Ситуація поліпшиться лише після того, як ініціатори веб-версії зрозуміють, що сайт потребує професійного підходу й відповідних витрат. В ідеалі створення Інтернет-версій звичайних видань

має відбуватися за схемою «одне джерело інформації – дві редакції». Одна редакція – звичайна, друга – спеціалізована Інтернет-редакція, яка готує отриману інформацію для Мережі й займається саме діяльністю Інтернет-версії.

Що стосується стратегій, найкращий метод для редакцій сучасних суспільно-політичних газет –

розповсюджувати видання через передплату, адже тоді редакція чітко знає, що певний період читач буде вірним газеті. А в разі роздрібною торгівлі може зрости кількість повернутих примірників. Продаючи газету вроздріб, редакція може залучити «випадкового» покупця, якому сподобається газета.

Список використаних джерел:

1. Зелінська Н. Видавнича справа в системі сучасних соціальних. Вибрані твори, 2013. С. 73–77.
2. Копистинська І.М., Гринівський Т.С. Засоби промоції книжкових видань: досвід незалежної України. Серія «Соціальна комунікація». 2015. С. 37–46.
3. Карпенко В. Майстерність редактора: професійні та організаторські аспекти: курс лекцій. 2006. С. 186.
4. Гуревич С.М. Газета вчера, сегодня, завтра: учеб. пособ. М.: Аспект Пресс, 2004. URL: http://evartist.narod.ru/text10/06.htm#з_09.
5. Быков И.А., Мажоров Д.А., Слуцкий П.А., Филатова О.Г. Интернет-технологии в связях с общественностью: учеб. пособ; ; отв. ред. И.А. Быков. СПб.: Роза мира, 2010. 275 с.
6. Ворошилов В.В. Экономика журналистики: конспект. 1999. 64 с.
7. Інтернет-асоціація України. URL: <http://www.inau.org.ua/252.3286.0.0.1.0.phtml>.
8. Internet World Stats. URL: <http://www.internetworldstats.com/stats4.htm>.
9. The Web Marketing Checklist: 37 Ways to Promote Your Website. URL: <http://webmarketingtoday.com/articles/cheeklist/>.
10. Хэнсон У. Internet-маркетинг: учеб.-практ. пособ. 2011. 528 с.
11. Інтернет-маркетинг та його особливості в Україні / О.Г. Шаля, О.В. Зубишена, Т.В. Бунчак. URL: <http://nauka.-kushnir.mk.ua/?p=23140>.

Шевченко А. В.

Рубан І. В.

Национальный авиационный университет

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПРОЦЕССОМ ПРОДВИЖЕНИЯ ПЕРИОДИЧЕСКИХ ИЗДАНИЙ

Резюме

Исследованы теоретические аспекты эффективного использования комплекса маркетинга и его инструментов в управлении украинским издательским домом. Выделены стратегии сбыта, которые используют современные редакции. Даны рекомендации для отдела распространения изданий.

Ключевые слова: инструменты маркетинга, издательский маркетинг, продвижение периодического издания.

Shevchenko A. V.

Ruban I. V.

National Aviation University

MODERN TOOLS OF MARKETING IN MANAGEMENT PROCESS OF PROMOTING PERIODICAL EDITIONS

Summary

The theoretical aspects of the effective use of the marketing mix and its tools in the management of the Ukrainian Publishing House are investigated. Highlighted sales strategies that use modern editions. The recommendations for the distribution of editions of publications.

Key words: marketing tools, publishing marketing, promotion of a periodical.

РОЗДІЛ 4

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.156:336.027

Прокоф'єва Г. С.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розкрито механізм стійкого економічного розвитку, його структура і складники, їх взаємозв'язок. Особливу увагу приділено дії законів і закономірностей на рівні регіональної економіки, оскільки вони є об'єктивною основою функціонування даного механізму в умовах децентралізації економіки. Обґрунтовано, що головними елементами механізму стійкого економічного розвитку є економічний, соціальний, екологічний, інституційний, фінансовий та інформаційний складники.

Ключові слова: стійкий економічний розвиток, механізм стійкого економічного розвитку, структура механізму децентралізації економіки, закони економічного розвитку, закономірності регіонального економічного розвитку.

Постановка проблеми. Економічний розвиток в умовах децентралізації має свої особливості, оскільки, з одного боку, формуються нові можливості для прискорення економічного розвитку, а з іншого – виникають нові проблеми, що знижують потенціал економічного розвитку. Оскільки децентралізація найбільшою мірою стосується регіональної економіки, на цьому рівні найбільш повно проявляються її переваги і недоліки. Стійкий економічний розвиток за таких умов є досить проблематичним, водночас формування умов і складників даного механізму є важливим для трансформаційної економіки. Децентралізація економічної влади сприяє зменшенню диспропорціональності регіонального економічного розвитку, що, своєю чергою, забезпечує умови для формування механізму стійкого економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сутності стійкого економічного розвитку, структури механізму стійкого економічного розвитку, його об'єктивної основи та складників досліджувалися як зарубіжними, так і українськими вченими. Вагомий внесок у розв'язання названих проблем зробили такі науковці, як: Т. Анопченко, А. Гальчинський, О. Ватченко, Б. Данилишин, В. Єременко, В. Ільченко, М. Кастельс, А. Мурзін, С. Соколенко, В. Семенов, Е. Тоффлер, А. Філіпенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз та узагальнення результатів теоретичних досліджень та емпіричних даних свідчать про те, що в економічній літературі недостатньо уваги приділено дослідженню об'єктивних передумов формування механізму стійкого економічного розвитку в умовах децентралізації, його структури та взаємозв'язку складників.

Мета статті полягає у дослідженні об'єктивних основ та особливостей формування механізму стійкого економічного розвитку в умовах децентралізації, його структури, у виділенні його складників та аналізі їх взаємозв'язку та взаємовпливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування механізму стійкого економічного розвитку передбачає знання законів і закономірностей, які формують структуру й особливості економіки на різних її рівнях. Децентралізація економічної влади потребує глибоких досліджень стану регіональної економіки і проблем її розвитку.

Економічний розвиток відбувається під впливом дії законів і закономірностей, притаманних сучасному рівню розвитку економіки. Закони і закономірності, як відомо, діють у взаємозв'язку, що необхідно враховувати під час аналізу тенденцій, динаміки та перспектив розвитку національної і регіональної економіки. За загальноприйнятою класифікацією економічні закони поділяються на загальні і специфічні. Серед загальних законів, які суттєво впливають на економічний розвиток, слід виділити закон економії часу, закон концентрації виробництва, закон комплексного пропорційного розвитку виробництва, закон зростання продуктивності праці. Специфічні закони, які визначають економічний розвиток регіону, – це передусім закон територіального зростання виробництва і вирівнювання рівнів економічного і соціального розвитку, закон територіальної спеціалізації, закон міжрегіональних зв'язків та закон формування регіональних ринків.

Дія специфічних законів має велике значення. Їхній вплив на регіональний економічний розвиток в економічній літературі розкритий досить глибоко, тому ми обмежимося аналізом наявних трактовок, але в подальшому використаємо їх для дослідження конкретних регіонів вітчизняної економіки і дії цих законів на тій чи іншій території.

Реалізація закону територіального зростання виробництва і вирівнювання рівнів економічного і соціального розвитку економіки регіонів відбувається у вигляді поступального розвитку економіки регіону на основі науково-технічного та організаційно-економічного прогресу, поглиблення територіального поділу праці та виробництва, вирівнювання економічного і соціального розвитку різних регіонів, прискореного розвитку менш розвинених і депресивних регіонів, а також зменшення нерівномірності регіонального економічного розвитку. Активізація економічних процесів у депресивних регіонах при цьому передбачає створення сприятливих умов для інвестицій, формування і розвитку ринкової інфраструктури реального і фінансового секторів, сприяння малому і середньому бізнесу.

Закон територіальної спеціалізації, міжрегіональних зв'язків та формування регіональних ринків передбачає оптимізацію виробничої спеціалізації регіонів, удосконалення міжрегіонального

обміну, формування відповідних пропорцій виробництва і споживання. Механізм його дії визначає оптимальні напрями розвитку регіонів відповідно до загального поділу праці, що передбачає їх участь у зовнішньоекономічній діяльності, а також формування регіональних ринків. У результаті дії цього закону складається оптимальна спеціалізація господарства регіонів країни, яка є важливим принципом регіонального розвитку. Територіальна спеціалізація формує відповідну пропозицію на регіональному і національному ринках. Слід також відзначити, що регіональна спеціалізація має досить високу інертність, відрізняється певним консерватизмом і стійкістю. Зміни в ній відбуваються досить тривало, що необхідно враховувати під час аналізу наслідків економічного розвитку.

Закон комплексного розвитку, структурних перетворень і диверсифікації господарства регіонів проявляється в пропорційності економічного розвитку господарюючих одиниць та їх об'єднань, міст та інших населених пунктів регіону, у гармонізації економічного розвитку господарюючих одиниць та їх об'єднань, міст та інших населених пунктів регіону, у гармонізації економічного розвитку галузей і сфер спеціалізації регіону, складників його інфраструктури. Дія цього закону передбачає структурні зрушення в економіці регіону, пристосування виробництва до кон'юнктури ринку, а також відповідні заходи щодо диверсифікації регіональної економіки, яка надає можливість підвищити її адаптивність в умовах невизначеності та нестабільності економічного

середовища. Процеси диверсифікації базуються на структурній перебудові регіональної економіки як у напрямі створення наукомістких виробництв, так і в напрямі модернізації й реконструкції традиційних галузей і сфер.

Вимоги дії закону міжрегіональної економічної інтеграції передбачають участь регіонів в інтеграційних процесах, розвиток виробничої та науково-технічної кооперації, а також торговельних, фінансових та інших зв'язків. У сучасних умовах внутрішня та міжрегіональна інтеграція значно посилюється. Внутрішня інтеграція сприяє формуванню єдиного регіонального економічного простору, міжрегіональна інтеграція забезпечує цілісність національної економіки, формує передумови її високої конкурентоспроможності на світових ринках. У цілому ж розвиток інтеграційних процесів надає можливість економічного розвитку регіонів.

Окрім розглянутих законів, інформаційна (нова) економіка породжує нові закони, які діють на різних рівнях і потребують відповідного осмислення. Дослідники інформаційної економіки та інформаційних мереж виявили закон мультиплікації прискорення економічних процесів – специфічний закон інформаційної епохи [3, с. 231]. О. Тоффлер, обґрунтовуючи його дію, писав: «Ефект прискорення робить кожну одиницю зекономленого часу більш цінною, ніж попередня одиниця, тим самим створює контур позитивного зворотного зв'язку, який прискорює прискорення» [12, с. 478–479]. У кінцевому підсумку мультиплікація прискорення мультиплікує матеріальний

результат. У результаті «кожна одиниця часу починає коштувати більше грошей» [12, с. 282]. Цей закон діє як на національному, регіональному рівнях, а також на рівні підприємств. Це підтверджує також Б. Гейтс, який вважає, що «надійніший спосіб виділити свою компанію серед конкурентів... – це добре організувати роботу з інформацією... Переможуть лише ті компанії, які зможуть запровадити в себе «електронну нервову систему» вищого класу – ту, що забезпечує безперервний рух інформації заради інтенсивного постійного розвитку інтелекту компанії» [4, с. 23].

М. Кастельс, аналізуючи нову якість сучасної економіки, яка пов'язана з інформаційною мережею, відзначав: «Величезна фабрика, орієнтована на масове виробництво, виявилася ключовим елементом індустріальної епохи, репрезентуючи насамперед систему виробництва і поширення нових джерел енергії. В інформаційну епоху визначальна організаційна форма – це мережа» [7, с. 50].

В інформаційній економіці дія закону мультиплікації прискорення передбачає використання нових організаційних форм: кластерів, технопарків, мереж, які забезпечують конкурентні переваги і високу конкурентоспроможність національної і регіональної економіки, а також формування відповідного інституційного середовища (рис. 1).



Рис. 1. Умови, інституційне середовище та організаційні форми прискорення економічного розвитку

Джерело: розроблено автором

Дія економічних законів тісно пов'язана закономірностями розвитку національної і регіональної економіки. В економічній літературі довгий час ведуться дискусії щодо їх сутності. Поширеною є точка зору, що закони проявляються як закономірності. У західній економічній літературі закони і закономірності отожднюються [8; 10].

Економічна думка України має свої традиції щодо співвідношення законів і закономірностей, які відображають сталі причинно-наслідкові зв'язки між економічними процесами і явищами, що постійно повторюються. Закони відображають більш глибокі зв'язки, закономірності – ті, що формуються на поверхні явищ і процесів. Закономірності включені в механізм дії того чи іншого закону. Закономірності економічного розвитку є важливим складником механізму дії розглянутих нами законів.

Важливою закономірністю розвитку національної і регіональної економіки є закономірність територіального поділу суспільної праці та виробництва. Дія цієї закономірності пояснює принципові відмінності регіонів за природно-географічними, соціально-економічними, історичними характеристиками, які об'єктивно формують їх певну спеціалізацію, що забезпечує високий рівень ефективності використання наявних у регіоні ресурсів.

Закономірність концентрації та комплексного розміщення виробництва породжує ефект масштабу на основі формування оптимальних за розмірами підприємств на даній території, забезпечує взаємозв'язаний розвиток галузей і ефективне використання всіх видів ресурсів. Соціальна спрямованість регіонального економічного розвитку як його закономірність базується на процесах соціалізації економіки і ставить у центр економічних процесів людину, її всебічний розвиток та зростаючий рівень задоволення її потреб. Ця закономірність реалізується шляхом урахування інтересів усіх верств населення, підвищення рівня соціально-економічного розвитку території, вирішення соціальних проблем і реалізації економічних свобод громадян.

Соціальна спрямованість економічного розвитку передбачає таке розміщення виробництва, яке б забезпечило повну зайнятість працездатного населення і встановлення рівня безробіття на рівні природної норми. Для цього необхідно розвивати ринок праці, створювати нові робочі місця. Соціальна спрямованість проявляється також в інтенсивному розвитку соціальної інфраструктури, у збереженні здоров'я людей, у зниженні екологічного навантаження, у формуванні оптимальної системи розселення в країнах регіонах.

Сталість економічного розвитку регіону як одна із важливих закономірностей передбачає збалансованість економічного, соціального та екологічного складників розвитку регіону. Реалізація цієї закономірності базується на відповідних інституційних перетвореннях. Дія закономірностей регіонального економічного розвитку повинна розглядатися в контексті економічної безпеки країни, оскільки остання визначається перш за все розміщенням продуктивних сил і залежить від рівня забезпеченості потреб у мінерально-сировинних та енергетичних ресурсах, галузевої та виробничої структури, завершеності технологічних циклів виробництва, інтегрованості в міжнародні економічні процеси [10].

Економічна безпека України значно зростає, коли будуть подолані диспропорції в розміщенні

продуктивних сил регіонів, недосконалість галузевої структури, незавершеність технологічних циклів виробництва, які визначають спеціалізацію регіонів, нерозвиненість транскордонного співробітництва, низький рівень національної і регіональної економіки інтегрованості у світогосподарські структури.

Закономірністю регіонального економічного розвитку є також його планованість, що проявляється як форма державного регулювання, індикативного планування та прогнозування розвитку економіки. Ефективність як закономірності економічного розвитку реалізується шляхом удосконалення територіальної і галузевої структур, національної і регіональної економіки, оптимального використання ресурсів, оптимізації галузевих і міжгалузевих зв'язків.

Економічний розвиток здійснюється на основі певних принципів, які формуються на базі закономірностей. Вони являють собою науково обґрунтовані ідеї й положення, що використовуються в управлінні економікою. Принципи є також результатом пізнання особливостей дії закономірностей економічного розвитку та правил управління економікою [10].

Найважливішими принципами економічного розвитку є принцип розміщення виробництва, принцип збалансованості й пропорційності, принцип вирівнювання рівнів економічного розвитку регіонів, принцип забезпечення екологічної рівноваги та принцип міжнародного територіального поділу праці.

Принцип розміщення виробництва реалізується через урахування всіх передумов і чинників розміщення продуктивних сил на тій чи іншій території країни. Його доповнює принцип збалансованості і пропорційності, який передбачає таке розміщення виробництва, яке забезпечить оптимальну структуру економіки з відповідними пропорціями між галузями, сферами і виробництвами на базі наявних ресурсів і виробничих потужностей, а також з урахуванням попиту на товари та послуги.

Принцип вирівнювання рівнів економічного розвитку регіонів передбачає розвиток регіональної інтеграції, використання переваг територіальної концентрації виробництва, що забезпечить зменшення рівня репресивності слаборозвинених регіонів. Екологічну безпеку регіонів передбачає принцип забезпеченості екологічної рівноваги, який базується на раціональному використанні природно-ресурсного і трудового потенціалу і передбачає розміщення екологічно безпечних видів виробництва на території регіону.

Принцип міжнародного територіального поділу праці визначає спеціалізацію країни регіону в контексті міжнародного виробництва. Оскільки в сучасних умовах роль регіонів як окремих національних економік, так і світової економіки зростає, вони приймають участь у міжнародному поділі праці безпосередньо, а не лише через національні економіки. Особливо чітко це проявляється у транскордонному співробітництві регіонів різних країн.

Взаємозв'язок і взаємовплив економічних законів, закономірностей, принципів та чинників економічного розвитку можна зобразити у вигляді схеми (рис. 2).

Важливими характеристиками регіонального економічного розвитку в розрізі закономірностей і принципів є їх прогресивність та депресивність.

Прогресивність – перехід до досконалішого стану економіки, тобто постійне вдосконалення,



Рис. 2. Взаємозв'язок економічних законів, закономірностей принципів та чинників економічного розвитку

Джерело: складено автором на основі [3; 10]

яке проявляється в більш досконалії організації, в підвищенні адаптивних можливостей та потенціалу. В. Єременко відзначає: «Про економічний прогрес можна вести мову тоді, коли ми з відносно меншими ресурсами домагаємося відносно більшої продуктивності» [6, с. 55]. Прогресивність пов'язується з економічною ефективністю і раціональним використанням ресурсів. Головними джерелами економічного прогресу на всіх рівнях у сучасних умовах є розвинені ринкові відносини, грошово-фінансова стабільність, приватна власність, оптимальне оподаткування, вільна торгівля, сприятливий інвестиційний клімат [13, с. 87]. Критерієм національної прогресивності регіональної економіки є валовий внутрішній продукт регіону, валовий внутрішній продукт країни як в абсолютних розмірах, так і на душу населення.

Депресивність національної регіональної економіки означає переважання застійних процесів у її розвитку. Вона може проявлятися у консервативній структурі економіки, переважанні традиційних галузей і сфер, що консервують застарілі відносини і не сприяють економічному розвитку. Депресивність має декілька рівнів: низький (10–15% економіки); середній (20–25%); високий (30% і більше). За низького рівня депресивності економічний розвиток регіону можна змістити в бік прогресу, за середнього рівня це зробити набагато важче, а за високого – майже неможливо. В останньому випадку національна і регіональна економіка потребує не лише модернізації, як на перших стадіях, а й радикальної реструктуризації.

Аналіз депресивності потребує дослідження таких процесів, як: динаміка руху населення, його вікова і професійна структура, міграційні процеси, сфери працевлаштування; галузева структура національної регіональної економіки, її динаміка; підприємства, їхній ресурсний, трудовий, організаційний потенціал, ефективність і зв'язки з іншими підприємствами країни, регіону інших країн.

У сучасних умовах співвідношення прогресивності і депресивності в розвитку національної

і регіональної економіки залежить передусім від внутрішніх чинників, від ефективності використання ресурсів підприємств і регіону, ефективності інституційних утворень тощо. Відкритість економіки сприяє прогресивності економічного розвитку, але посилює залежність від зовнішнього середовища. Закритість консервує депресивні елементи, відсталість, але забезпечує більш високу стабільність (стійкість) економічного розвитку. Оптимальне співвідношення відкритості і закритості відповідно впливає на зменшення депресивності і посилення прогресу в розвитку економіки регіону. У результаті формуються умови для стійкого економічного розвитку національної і регіональної економіки.

Концепція стійкого економічного розвитку почала розвиватися у 80-х роках ХХ ст. після опублікування комісією ООН підсумкового документа її роботи «Наше спільне майбутнє», у якому

стійкий економічний розвиток визначається як «тривалий безперервний розвиток, що забезпечує потреби людей, які проживають нині, без шкоди для забезпечення потреб майбутніх поколінь» [9]. У цьому визначенні чітко прослідковуються два складники концепції стійкого економічного розвитку [13, с. 515]: потреби, перш для себе, першочергові для найбільшого населення світу та державні обмеження на діяльність організацій, яка негативно впливає на навколишнє середовище. У концепції стійкого економічного розвитку особливий наголос робиться на довготривалому економічному розвитку, який забезпечує всебічне задоволення потреб як у короткостроковому, так і у довгостроковому періодах відповідно до певних умов і нормативів. Виходячи із цього, стійкий економічний розвиток визначається як системний взаємозв'язок економічного, соціального, екологічного та інституціонального складників з урахуванням відповідних інноваційно-технологічних умов й оптимальне задоволення потреб теперішніх і майбутніх поколінь (рис. 3). Названі складники стійкого економічного розвитку мають свої якісні та кількісні параметри.

Формування механізму стійкого розвитку в умовах децентралізації передбачає відповідне інституційне середовище, яке включає правове забезпечення з урахуванням прав і відповідальності центральних, регіональних і місцевих органів влади, а також організаційні заходи, які передбачають рівень централізації і децентралізації влади, розроблення стратегій економічного розвитку на національному і регіональному рівнях, побудову системи управління стратегією розвитку. Економічний складник цього механізму складається з інвестиційного клімату, заходів розвитку національної економіки і регіонів у напрямку інноваційного, високотехнологічного, ресурсозберігаючого й екологічно безпечного виробництва, впровадження кластерної моделі розвитку національної і регіональної економіки і моделі раціонального природокористування.

Соціальний складник механізму стійкого розвитку передбачає запровадження соціальних стан-

дартів, побудову оптимальної мережі соціальної інфраструктури, реалізацію програм зайнятості населення, зростання рівня і якості життя, забезпечення рівного доступу до соціальних благ. При цьому важливу роль відіграє державно-приватне партнерство [1]. У різних формах воно сприяє вирішенню соціальних проблем, накопичених в тих чи інших регіонах, оскільки надає можливість значно розширити фінансову базу.

Фінансовий складник механізму економічного розвитку визначає перерозподіл фінансових ресурсів між різними рівнями економіки, передусім національним, регіональним, місцевим, а також фінансову відповідальність за ефективність їх використання [14]. При цьому необхідно вибудувати пріоритети використання фінансових ресурсів відповідно до стратегій розвитку національної, регіональної економік, економік міст і територіальних громад, оскільки розпорощення коштів на поточні потреби не забезпечує стійкого економічного розвитку, натомість дає можливість вибудовувати корупційні схеми розкрадання наданих фінансових засобів.

Екологічний складник включає розроблення екологічної паспортизації та системи екологічного страхування, впровадження екологічних інновацій і популяризацію екологічної освіти. Фінансовий складник механізму передбачає залучення бюджетних та позабюджетних коштів на реалізацію державних та регіональних програм економічного розвитку й упровадження ідей стійкого розвитку: вдосконалення фінансово-бюджетних відносин держави і регіонів; розроблення критеріїв надання державної підтримки регіонам. Інформаційне забезпечення стійкого економічного розвитку базується на запровадженні автоматизованих систем господарського управління на всіх рівнях, інформатизації населення, проведенні соціального і екологічного моніторингу, використанні глобальних комп'ютерних мереж і регулюванні регіональних систем управління.

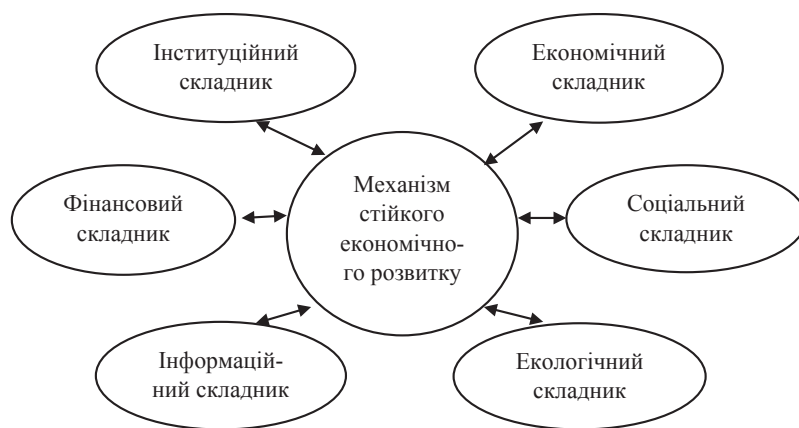


Рис. 3. Механізм стійкого економічного розвитку

Джерело: розроблено автором

Висновки. Складники механізму стійкого економічного розвитку взаємозв'язані між собою, і лише на основі цього взаємозв'язку і взаємовпливу формується його цілісність і створюються умови для функціонування. Фінансовий складник впливає, як і інші його елементи, на розвиток й удосконалення економічного, соціального, інституційного, екологічного складників, а також на вдосконалення інформаційного забезпечення реалізації усіх складників механізму. В умовах децентралізації економічної влади фінансовий складник у формі фінансової децентралізації починає відігравати більш значущу роль у цьому механізмі, особливо на перших етапах. Децентралізація економічної влади розпочинається з певних організаційних перетворень, але що стосується суттєвих змістовних змін, вони відбуваються, перш за все, у фінансовій сфері в процесі перерозподілу коштів, а в подальшому поступово втягуються у ці зміни й інші складники, маючи відповідне фінансове підґрунтя. Така логіка економічного розвитку і функціонування механізму стійкого економічного розвитку визначається об'єктивними тенденціями фінансiалізації економіки, зростання ролі фінансової сфери в забезпеченні економічного зростання і в трансформаційних перетвореннях глобальної, національної, регіональної економіки.

Список використаних джерел:

1. Анопченко Т.Ю., Чернышов М.А., Мурзин А.Д. Механизм регионального социально-экономического развития на базе государственного партнерства. *Экономические науки*. 2015. № 5. С. 6–14.
2. Ватченко О.Б., Ильченко В.М. Механізм забезпечення сталого розвитку регіонів України. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21. С. 205–212.
3. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. *Методологічні аспекти: наук. вид.* К.: Либідь, 2006. 312 с.
4. Гейтс Б. *Бизнес со скоростью мысли*. М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. 480 с.
5. Данилишин Б.М. *Екологічна складова політики сталого розвитку*. Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, 2008. 256 с.
6. Єременко В.Г. *Основи соціальної економіки. Популярний курс*. Київ: МАУП, 1997. 167 с.
7. Кастельс М. *Інформаційні технології, глобалізація та соціальний розвиток. Соціальна глобалістика: навч. посіб.; за наук. ред. Е.А. Афоніна, В.Д. Бондаренка, А.Ю. Мартинова*. Київ: Освіта України, 2011.
8. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. *Экономикс. Принципы, проблемы и политика: в 2-х т.* Таллинн, 1993. Т. 1. 399 с.
9. *Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР)* / под ред. С.А. Евтеева. М.: Прогресс, 1988–1989. 376 с.
10. Семенов В.Ф., Проценко Т.О. *Регіональна економіка*. К.: Леся, 2009. 708 с.
11. Соколенко С. *Кластеры в глобальной экономике*. Київ: Логос, 2004. 848 с.
12. Тоффлер Э. *Метаморфозы власти*. Москва: АСТ, 2004. 672 с.
13. Філіпенко А.С. *Глобальні форми економічного розвитку. Історія і сучасність*. Київ: Знання, 2007. 670 с.
14. Ломачинська І.А., Щур Р.І. Соціально-економічні ефекти бюджетно-податкової децентралізації. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2017. Т. 22. Вип. 5(58). С. 180–183.

Прокофьева А. С.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье раскрыты механизм устойчивого экономического развития, его структура и составляющие, их взаимосвязь. Особенное внимание уделяется действию законов и закономерностей на уровне региональной экономики, так как они являются объективной основой функционирования данного механизма в условиях децентрализации экономики. Обосновано, что главными элементами механизма устойчивого экономического развития являются экономическая, социальная, экологическая, институциональная, финансовая и информационная составляющие.

Ключевые слова: устойчивое экономическое развитие, механизм устойчивого экономического развития, структура механизма децентрализации экономики, законы экономического развития, закономерности регионального экономического развития.

Prorofieva G. S.

Odesa I. I. Mechnikov National University

FEATURES OF THE MECHANISM OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION OF THE ECONOMY

Summary

The article reveals the mechanism of sustainable economic development, its structure and components, their interconnection. Particular attention is paid to the effect of laws and laws at the level of the regional economy, since they are the objective basis for the functioning of this mechanism in the conditions of decentralization of the economy. It is reasonable that the main elements of the mechanism for sustainable economic development are economic, social, environmental, institutional, financial and information components.

Key words: sustainable economic development, mechanism of sustainable economic development, structure of the mechanism of economic decentralization, laws of economic development, regularities of regional economic development.

РОЗДІЛ 5

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.225

Гарват О. А.

Хмельницький національний університет

АУДИТ ПРЕМІЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ

Досліджено теоретичні основи та практичні аспекти аудиту матеріального стимулювання персоналу підприємств. Встановлено, що впровадження мотиваційного аудиту на підприємстві забезпечить ефективність системи управління мотивацією працівників. Запропоновано інноваційні підходи до організації преміювання персоналу підприємств.

Ключові слова: аудит, преміювання, оплата праці, мотивація персоналу.

Постановка проблеми. Створення ефективної системи мотивування персоналу є одним із стратегічних завдань підприємств будь-якої форми власності та господарювання, оскільки саме мотивація виступає одним із чинників збереження та залучення нових висококваліфікованих кадрів, прояву активності в процесі праці, спонукання персоналу до саморозвитку, розкриття здібностей працівників та їх максимальної реалізації у процесі праці; вона безпосередньо впливає на рівень продуктивності праці, якість та ціну продукції (послуг), а отже, і на конкурентоспроможність підприємства в умовах ринку.

Аудит організації матеріального стимулювання праці свідчить про те, що на переважній більшості вітчизняних підприємств різної форми власності система мотивації праці базується на застарілих, неринкових засадах. Основною причиною такого стану матеріального стимулювання є не стільки відсутність грошових коштів у розпорядженні підприємств, скільки серйозні недоліки у застосуванні ринкових важелів мотивації працівників на підприємствах України, зокрема й небажання проводити мотиваційний аудит. На даному етапі розвитку підприємництва у переважній більшості керівників відсутнє розуміння того, що саме за допомогою мотиваційного аудиту можна провести діагностику й оцінку ефективності системи управління мотивацією працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню питань, пов'язаних із мотивацією ефективної праці, стимулюванням персоналу, організацією матеріального забезпечення працівників, присвячено праці багатьох вітчизняних учених, а саме: М.В. Семикіної, Г.А. Дмитренка, Т.А. Костишеної, А.М. Колота, В.В. Бали [1]. Окремі питання аудиту у сфері стимулювання персоналу та аудиту забезпечення ефективності управлінської діяльності досліджено у працях Т.В. Бойчик [2], Н.В. Овсяк [3], З.П. Урсової [4] та ін. У наукових працях висвітлено основні аспекти мотивації та стимулювання персоналу в сучасних умовах господарювання як основи організації і проведення мотиваційного аудиту на підприємствах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість опублікованих праць у сфері регулювання матеріального стимулювання ефективної праці персо-

налу, чимало теоретичних і методичних аспектів організації преміювання потребують подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності запровадження в економічну практику підприємств мотиваційного аудиту як основи формування ефективної системи матеріальної мотивації працівників, зокрема в аспекті преміювання персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з чинною Інструкцією зі статистики заробітної плати № 114/8713 від 27.01.2004, підприємства України незалежно від форми власності та виду господарської діяльності несуть витрати на оплату праці, до складу яких входять: фонд основної заробітної плати, фонд додаткової заробітної плати та інші заохочувальні й компенсаційні виплати.

Формування фонду додаткової заробітної плати та інших заохочувальних і компенсаційних виплат передбачає забезпечення реалізації програми мотивації ефективної праці та стимулювання персоналу підприємства для найбільш повного використання робочої сили на конкретному робочому місці, всебічного розкриття творчого потенціалу й реалізації індивідуальних можливостей працівника, для досягнення економічного та соціального ефекту від праці.

Згідно зі ст. 2 Закону України «Про оплату праці», додаткова заробітна плата – це винагорода за роботу понад встановленої норми, за трудові успіхи, винахідництво та особливі умови праці. До неї належать доплати, надбавки, гарантовані й компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, а також премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій. Джерелом фінансування виплат додаткової заробітної плати є формування фонду додаткової заробітної плати. Премії та винагороди (у тому числі за вислугу років), які мають систематичний характер, незалежно від джерел фінансування належать до фонду додаткової заробітної плати, а премії, які виплачуються раз на рік або мають одноразовий характер (наприклад, премії за спеціальними системами преміювання; премії за сприяння винахідництву та раціоналізації, створення й впровадження нової техніки і технології, введення в дію своєчасно і достроково виробничих потужностей; премії за виконання важливих і особливо важливих завдань тощо), – до інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

Під іншими заохочувальними й компенсаційними виплатами розуміють виплати у формі винагороди за підсумками роботи за рік; премії за спеціальними системами і положеннями; компенсаційні й інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які встановлюються понад установлені цими актами норми. Джерелом їх фінансування виступає прибуток підприємства.

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо організації матеріального стимулювання праці працівників підприємств і організацій, розробленими Міністерством праці та соціальної політики України, від 29.01.2003 № 23, під поняттям «премія» слід розуміти основний вид додаткової, понад основну заробітну плату, винагороди, яка виплачується працівникам за результатами їхньої трудової діяльності та виробництва в цілому за показниками та умовами оцінювання цих результатів, визначеними підприємством. Ці ж рекомендації містять загальні положення щодо організації преміювання і його місця в системі матеріального стимулювання праці.

Підставою для нарахування та виплати премії є розроблення та затвердження щорічного преміального положення, яке погоджується з профспілковим комітетом і входить до колективного договору як додаток. В умовах нестабільної роботи підприємств протягом року можуть змінюватися деякі параметри преміальної системи, що має передбачатися в колективному договорі згідно зі спільними рішеннями сторін, які його уклали.

Розрізняють індивідуальне та колективне преміювання робітників.

Індивідуальне преміювання застосовується у тому разі, коли з огляду на специфіку виробництва мають ураховуватися індивідуальні результати праці незалежно від результатів праці інших робітників. Показники й умови преміювання встановлюються за окремими професіями або видами робіт. Премія розраховується на основну заробітну плату кожного робітника залежно від індивідуальних результатів роботи [5].

Колективне преміювання застосовується як за колективної, так і індивідуальної організації праці, щоб стимулювати робітників до досягнення найкращих загальних, кінцевих результатів роботи бригади, дільниці, цеху. Колективну премію нараховують на основну заробітну плату бригади (дільниці, цеху) залежно від виконання колективних показників діяльності. Колективну премію розподіляють між працівниками залежно від особистого внеску, відпрацьованого часу і коефіцієнта трудової участі [5].

Положення «Про преміювання працівників» може містити такі розділи:

1) вступ, у якому пролонгується легітимність Положення з посиланням на відповідні законодавчі та нормативно-правові акти;

2) загальна частина, яка містить: обґрунтування доцільності введення Положення, його мету, завдання, сферу дії, розміри преміювання (у відсотках) для різних категорій працівників, визначення джерела преміювання, підстави для нарахування премії (бухгалтерська звітність);

3) порядок зниження (позбавлення) премії: зазначаються умови, за яких знижується (не виплачується) премія, зокрема за грубе порушення правил техніки безпеки, за порушення технологічних режимів, за порушення трудової дисципліни тощо. Зниження розміру або позбавлення премії оформляється наказом (розпорядженням) по підприємству (чи окремому структурному підрозділу);

4) преміювання керівників, професіоналів, фахівців, технічних службовців: конкретні показники й умови преміювання (подаються в окремих додатках); облік показників та умов преміювання; терміни призначення премії;

5) преміювання робітників: конкретні показники й умови преміювання (подаються в окремих додатках); періодичність преміювання; облік показників й умов преміювання; визначення умов розподілу колективної премії.

В економічній практиці промислових підприємств преміювання прийнято здійснювати за кінцевими результатами діяльності підприємства та різними категоріями персоналу.

Преміювання робітників основного виробництва здійснюється за: виконання виробничих нормованих завдань; зростання продуктивності праці (зростання виробітку продукції, зниження трудомісткості продукції, економія чисельності робітників, високопродуктивне використання нової техніки та технології); підвищення якості продукції, робіт чи послуг (збільшення питомої ваги продукції вищого ґатунку; підвищення показника подання продукції з першого разу, зменшення повернення продукції, зниження браку, рекламаций, підвищення показника надійності продукції); освоєння нової техніки та технології (ефект за рахунок подовження терміну використання нової техніки); збереження усіх видів ресурсів (економія сировини та матеріалів, економія електроенергії).

Для преміювання робітників, зайнятих обслуговуванням основного виробництва, застосовуються показники преміювання, які безпосередньо характеризують якість їхньої праці, а саме: забезпечення безперервної й ритмічної роботи устаткування; підвищення коефіцієнта ефективності використання устаткування; збільшення тривалості міжремонтного циклу устаткування, машин та обладнання; вчасне обслуговування робочих місць інструментом та оснасткою (транспорт, енергією, паливом).

Оптимальні розміри премій, що виплачуються з фонду заробітної плати, встановлюються на рівні 30% від відрядного тарифного заробітку в розрахунок за місяць.

Преміювання управлінського персоналу основного виробництва здійснюється за результатами діяльності структурних підрозділів незалежно від загальних результатів діяльності підприємства у цілому.

Преміювання управлінського персоналу допоміжного виробництва здійснюється за результатами діяльності відповідних цехів і дільниць з урахуванням загальних результатів діяльності підприємства у цілому.

Преміювання персоналу апарату управління загальнозаводських служб та інших функціональних підрозділів здійснюється за показниками, які характеризують їх особистий внесок до кінцевих результатів господарської діяльності підприємства у цілому.

Преміювання конструкторів і технологів за основні результати господарської діяльності здійснюється за: пришвидшення створення й освоєння нової техніки; розроблення прогресивної технології; розроблення нових видів продукції; заміну техніки, що імпортується, на техніку власного виробництва; зниження трудомісткості, енергомісткості і матеріаломісткості виробів; поліпшення умов праці. Показники преміювання за результати господарської діяльності не повинні дублювати показники, передбачені спеціальними системами преміювання (джерелами покриття яких є прибуток підприємства, а не фонд додаткової заробітної плати).

Преміювання управлінців, які обіймають ключові посади – директора, його заступників, головного інженера, головного бухгалтера, – здійснюється за такими основними показниками: своєчасне постачання високоякісної продукції відповідно до укладених договорів поставок; зростання продуктивності праці; зниження собівартості продукції.

Незважаючи на те що переважна більшість вітчизняних підприємств застосовує викладені вище підходи до нарахування й виплати премій, більшість науковців дотримується думки, що методи преміювання повинні бути переглянуті [6–8; 10].

Завдання нашого дослідження – запропонувати інноваційні підходи до розроблення спеціальних програм преміювання, що урізноманітнюють інші заохочувальні й компенсаційні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які встановлюються понад встановлені цими актами норми, для забезпечення ефективності мотивації персоналу до продуктивної праці.

У результаті проведеного аудиту регулювання оплати праці стає зрозуміло, що осучаснення систем преміювання має здійснюватися за такими напрямками:

- створення преміальних систем, які забезпечуватимуть зростання прибутку підприємства;
- надання різноманітних пільг, які враховували б потреби кожного працівника (подовження терміну основної відпустки, оплата путівок, навчання і перепідготовка персоналу за кошти підприємства, надання пільгових кредитів тощо);
- розроблення й упровадження методів розподілу колективної премії з урахуванням індивідуальних результатів праці;
- врахування сумлінності ставлення до виконання професійних обов’язків.

На нашу думку, в основу преміювання управлінського персоналу має бути закладене обов’язкове комплексне оцінювання ефективності виконуваних робіт. При цьому доцільно розподілити премію на два взаємопов’язані складники: 1) за успішне виконання працівником посадових обов’язків; 2) за результативністю діяльності підприємства. Алгоритм прийняття рішення про преміювання управлінського персоналу підприємства наведено на рис. 1.

Необхідною умовою для виплати обох складників премії є досягнення підприємством запланованої величини прибутку та її перевищення.

Розмір коштів, що спрямовуються з прибутку підприємства на преміювання управлінського персоналу, з урахуванням принципу розподілу доходів Парето також необхідно розділити на дві частини, одна з яких (20%) буде спрямована на виплату першої умови преміювання, друга (80%) – на виплату другої складника премії.

Таким чином, розмір першої частини премії ($\Pi_{i(1)}$) можна визначити за формулою:

$$\Pi_{i(1)} = \frac{0,2 \cdot P \cdot ЧД}{\Phi ОП_{y.n.} \cdot 100} \cdot ПО_i, \quad (1)$$

де 0,2 – частка преміального фонду, що спрямовується на виплату першого складника премії (20%);

P – відсоток від величини чистого доходу підприємства, що спрямовується на преміювання працівників, %;

$ЧД$ – чистий дохід підприємства в періоді, за результатами діяльності якого преміюються працівники, грн.;

$\Phi ОП_{y.n.}$ – фонд оплати праці управлінського персоналу, грн.;

$ПО_i$ – посадовий оклад i -го працівника, для якого розраховується премія, грн.



Рис. 1. Алгоритм прийняття рішення стосовно преміювання управлінського персоналу підприємства

Визначення другої частини премії ($\Pi_{i(2)}$) здійснюють за формулою:

$$\Pi_{i(2)} = \frac{0,8 \cdot P \cdot ЧД}{\sum_{i=1}^n O_1 O_2 \dots O_m} \cdot PO_i, \quad (2)$$

де 0,8 – частка преміального фонду, що спрямовується на виплату другого складника премії (80%);

O_1 – результат оцінювання складності праці i -го працівника, бали;

O_2 – результат оцінювання масштабу керівництва i -го працівника, бали;

O_m – результат оцінювання i -го працівника за m -м показником оцінювання його діяльності, бали;

n – кількість працівників, яка підлягає преміюванню, осіб.

Запропонований підхід до нарахування премії за її розподілом на дві частини побудовано так, що другий її складник не нараховується працівникам, результати оцінювання яких зафіксовано на мінімальному рівні, внаслідок чого зменшується загальна сума премії через зниження розміру її другого складника. Розрахункова формула для визначення загального розміру премії являє собою математичний вираз суми преміювання, до складу якого входять чистий дохід підприємства, посадовий оклад працівника і бальна оцінка його професійних, ділових та особистих якостей. Перевагами запропонованого підходу є: диференціація оцінювання трудового внеску працівників на основі використання найбільш значущих оцінних чинників за кожною кваліфікаційною категорією, що дає змогу досягти досить об'єктивної оцінки результатів праці; простота і доступність нарахування премій (кількісно-якісні параметри дають можливість контролювати рівень нарахування премій і працівнику підприємства, і його керівнику); створення зацікавленості працівника в підвищенні індивідуальних результатів праці та стимулювання досягнення високих колективних результатів роботи; гнучкість, здатність налаштовуватися на нові завдання й умови роботи; використання перевірених часом чинників і способів їх оцінювання, тільки модифікованих, пристосованих до конкретних економічних умов. Оцінку пропонуємо проводити за методикою аналітичної оцінки професійних, ділових та особистих якостей управлінського персоналу [10].

Для підвищення матеріальної зацікавленості майстрів пропонується побудувати модель показника ефективності праці груп майстрів, що залежатиме від таких чинників, як: відсоток виконання добового графіка; відсоток виконання завдань за показником товарної продукції; показник якості праці; досягнутий обсяг виробництва в тисячах нормо-годин; чисельність бригади. Під час проектування даної системи принциповим було питання вибору параметрів моделей (максимальні і мінімальні значення), які визначали б «діапазон» стимулювання. Залежно від конкретної ситуації можуть бути використані різні підходи до вирішення цього завдання. З нашої точки зору, з урахуванням реалій нинішньої економіки лімітуючим чинником має стати фонд оплати праці, що є в розпорядженні керівництва. Тому можна рекомендувати єдиний принцип: за граничного значення параметрів розрахункові значення стимулів не повинні порушувати обмежень фонду додаткової заробітної плати.

Вихідним у системі преміювання робітників є положення про те, що робітники-відрядники і робітники-погодинники, працюють у бригадах і індивідуально преміюються за виконання місячного плану за показниками обсягу і заданої номенклатури виробів. За умови преміювання доцільно визначати ключові показники, конкретні значення яких будуть визначати ефективність діяльності робітників, наприклад: дотримання ритмічності виробництва (x_1); виконання змінно-добових завдань (x_2); якість роботи (x_3); дотримання правил трудової дисципліни (x_4); відсутність зауважень із техніки безпеки (x_5) тощо. Для використання такого підходу на практиці необхідно в кількісному вираженні встановити нормативні «еталонні» значення ключових показників преміювання та зіставити їх із фактично досягнутим рівнем конкретного робітника. Під час розрахунку фактичного значення премії прийнято, що встановлюється плановий розмір премії робітника у відсотках від тарифного заробітку. При цьому розмір премій не повинен призводити до перевищення фонду додаткової заробітної плати бригади. Відповідно пропонується така модель преміювання:

$$\Pi_{\phi} = \Pi_{пл} \cdot x_1 \cdot x_2 \cdot x_3 \cdot x_4 \cdot x_5 \cdot x_n, \quad (3)$$

де Π_{ϕ} – фактичний розмір премії, розрахований з урахуванням досягнення ключових показників результатів праці робітника, грн.;

$\Pi_{пл}$ – запланований рівень премій у фонді оплати праці робітників, грн.;

x_1, \dots, x_n – ключові показники, що визначають ефективність діяльності робітників.

Висновки. Враховуючи багатоваріантність наявних підходів до стимулювання продуктивної праці всіх категорій персоналу, необхідно пам'ятати, що преміювання, передусім, здійснюється за виконання виробничих завдань, установлених виходячи з установлених на підприємствах планів. Запровадження мотиваційного аудиту даватиме змогу побудувати системи преміювання на підприємстві з урахуванням інтересів і потреб працівників на основі вивчення їх мотиваційного потенціалу. Результати мотиваційного аудиту дають відповіді на запитання: чи інформовані працівники про те, як їх модель трудової поведінки може впливати на розмір додаткової винагороди за працю; чи враховується рівень досягнутої трудової дисципліни в системах преміювання персоналу; чи ефективними є форми стимулювання персоналу, що використовуються на підприємстві; які форми і методи стимулювання матимуть найбільшу спонукальну силу в мотиваційному профілі конкретного працівника, який працює на конкретному підприємстві з наявними умовами праці. Отримані результати такого аудиту дадуть змогу керівництву підприємства необхідним чином скорегувати діючу систему мотивації і запобігти плинності кадрів, погіршенню соціально-психологічного клімату в колективі, низькому рівню корпоративної культури, погіршенню іміджу підприємства на ринку.

Слід пам'ятати, що співвідношення премії і заробітної плати повинно залежати від внеску кожного працівника в загальний результат діяльності підприємства, тому під час побудови систем преміювання персоналу підприємств різних форм власності та галузевої належності особливу увагу доцільно приділити дотриманню основних його принципів: об'єктивності; прозорості; гнучкості; планованості; системності.

Список використаних джерел:

1. Бала В.В., Мацак А.Г. Процес мотивації персоналу підприємства та його складові. Технологический аудит и резервы производства. 2014. № 3/3(17). С. 46–50.
2. Оцінка мотивації персоналу в процесі аудиту виплат працівникам / Т.В. Бойчик, Т.П. Кучерова, В.В. Садиченко. Культура народів Причорномор'я. 2012. № 234. С. 16–19.
3. Овсюк Н.В. Мотивація та стимулювання праці: сутність понять та відображення їх в обліку. Інноваційна економіка. 2014. № 4. С. 314–319.
4. Урусова З.П. Аудит персоналу як засіб забезпечення ефективної управлінської діяльності. Економіка і суспільство. 2017. № 13. С. 1423–1427.
5. Завіновська Г.Т. Організація преміювання працівників. URL: <http://economic.lviv.ua/gospodarstvo/sistema-premyvannya-prats-vnik-v.html>.
6. Ковальов В.М. Економіка праці і соціально-трудова відносина: навч. посіб.; за ред. В.М. Ковальова. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 256 с.
7. Механизмы реализации основных принципов гуманизации труда и трудовой мотивации: монография / В.Н. Гончаров, С.И. Радомский, М.С. Радомская, О.В. Додонов. Донецк: СПД Куприянов В.С., 2006. 200 с.
8. Организация оплаты труда руководителей и специалистов в условиях перехода к рыночной экономике: монография / В.Н. Гончаров, М.С. Радомская, С.И. Радомский. Донецк: Альматео, 2006. 196 с.
9. Армстронг М., Стівенс Т. Оплата праці : практичний посібник з побудови оптимальної системи оплати праці та винагороди персоналу; пер. з англ. за наук. ред. Т.В. Герасимової. Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Брук, 2007. 512 с.
10. Твір наукового характеру «Методика аналітичної оцінки професійних, ділових та особистих якостей управлінського персоналу і визначення персональних посадових окладів» А. с. № 10995 України / М.Д. Ведерніков, О.А. Гарват, О.П. Іванов. Заявлено 14.07.2004. Зареєстровано 14.09.2004.

Гарват О. А.

Хмельницький національний університет

**АУДИТ ПРЕМИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ
РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ**

Резюме

Исследованы теоретические основы и практические аспекты аудита материального стимулирования персонала предприятий. Установлено, что внедрение мотивационного аудита на предприятии обеспечит эффективность системы управления мотивацией работников. Предложены инновационные подходы к организации премирования персонала предприятий.

Ключевые слова: аудит, премирование, оплата труда, мотивация персонала.

Harvat O. A.

Khmelnytsky National University, Khmelnytsky

**AUDITING OF BONUS THE PERSONNEL
OF ENTERPRISES OF DIFFERENT OWNERSHIP FORMS**

Summary

Researched the theoretical bases and practical aspects of audit of the material stimulation of the personnel of enterprises. It was established that the introduction of motivational audit at the enterprise will ensure the effectiveness of the system of employee motivation management. Innovative approaches to organization of personnel bonus are offered.

Key words: audit, bonus, payment of labor, motivation of staff.

УДК 314.7(477)

Гнатюк Т. О.

Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України

ПОЛІТИКА ІНТЕГРАЦІЇ БІЖЕНЦІВ В УКРАЇНІ: НОВІ ВИКЛИКИ, СТАРІ ПРОБЛЕМИ

У статті розглянуто ситуацію щодо інтеграції біженців та осіб, які потребують додаткового захисту, у 2014–2017 рр. Проаналізовано основні зміни в інтеграційній політиці України щодо цих категорій іммігрантів та визначено проблемні аспекти в їх інтеграції. Запропоновано систему показників інтеграції іммігрантів в українське суспільство.

Ключові слова: інтеграційна політика, біженці, особи, які потребують додаткового захисту, іммігранти, Україна.

Постановка проблеми. Кінцевою стадією міграції є інтеграція мігрантів у суспільство країни прийняття. Важливість інтеграції іммігрантів поступово знаходить відображення у державній політиці України. У 2017 р. прийнято нову Стратегію державної

міграційної політики України на період до 2025 р. [1]. Автори документу розглядають імміграцію як важливий інструмент уповільнення депопуляції та підкреслюють її позитивний ефект за умови всебічної інтеграції іммігрантів в українське суспіль-

ство. Біженці та особи, які потребують додаткового захисту, є тими категоріями іммігрантів, для яких Українська держава за роки незалежності розробила інтеграційну політику, а становлення законодавства [2] у цій сфері вже налічує чотири періоди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із 2014 р. ситуація у міграційній сфері в Україні значно змінилася: майже 2 млн. українських громадян стали внутрішньо переміщеними особами, і вся увага суспільства та держави спрямована на цю категорію вимушених внутрішніх мігрантів. У результаті біженці та особи, які потребують додаткового захисту, зникли з поля зору українських дослідників. За цей період деякі питання інтеграції біженців підіймалися лише у роботі О. Малиновської. Втім, Управління Верховного комісара ООН у справах біженців продовжує опікуватися цією категорією мігрантів і навіть провело в 2017 р. оцінку їхніх потреб.

Оскільки Україна взяла на себе міжнародні зобов'язання щодо захисту біженців, реалізація заходів політики інтеграції цієї категорії іммігрантів потребує постійного моніторингу та вдосконалення.

Мета статті полягає у визначенні основних складнощів, з якими стикаються в Україні в процесі інтеграції біженці та особи, які потребують додаткового захисту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія державної міграційної політики України закріплює визначення інтеграції як «включення іммігрантів в економічне, суспільно-культурне і політичне життя держави». Для іммігрантів пови-

нні бути створені умови для самостійного існування та реалізації можливостей на ринку праці, у сфері освіти, медичного забезпечення, суспільному житті та реалізації громадянських прав з урахуванням культурних і релігійних потреб.

Станом на кінець 2014 р. кількість іммігрантів в Україні становила 253 тис. осіб [3]. У 2015 р. чисельність цієї групи дещо зменшилася, що, ймовірно, було пов'язано з військовим конфліктом на території Донецької та Луганської областей та невизначеною ситуацією в країні щодо безпеки. Проте вже на кінець 2016 р. кількість іммігрантів досягла свого попереднього рівня і за 2017 р. зросла на 13 тис. осіб, сягнувши 265 тис. (рис. 1).

Незважаючи на те що Україною розроблено низку законодавчих актів щодо захисту біженців, включаючи Закон «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту» (2011 р.), кількість визнаних біженців є невеликою порівняно з чисельністю іммігрантів в Україні. Станом на 31 грудня 2017 р. в Україні статус біженця мали лише 2 382 людини. Крім того, кількість визнаних біженців у 2014–2017 рр. постійно зменшується. Водночас спостерігається протилежна тенденція щодо осіб, які потребують додаткового захисту: їхня кількість, навпаки, поступово зростає (рис. 2).

Вимушена міграція в Україні має переважно чоловіче обличчя та характеризується багатонаціональністю [4]. Серед біженців та шукачів притулку чоловіки становлять 60%, жінки – 25%, хлопчики – 10%, дівчата – 5%. До цієї групи

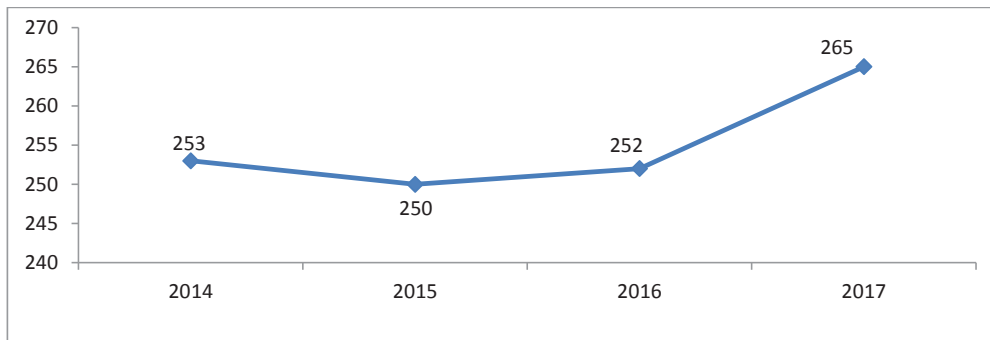


Рис. 1. Кількість іммігрантів в Україні, 2014–2017 рр. (тис. осіб)

Джерело: показники діяльності Державної міграційної служби України в 2014–2017 рр.

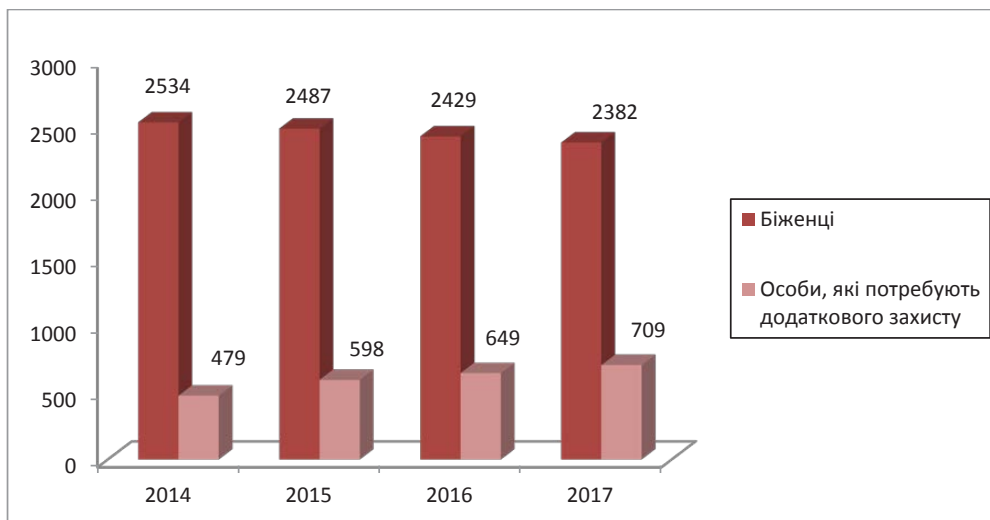


Рис. 2. Кількість визнаних біженців та осіб, які потребують додаткового захисту, в Україні, 2014–2017 рр. (осіб)

Джерело: показники діяльності Державної міграційної служби України в 2014–2017 рр.

іммігрантів входять представники близько 60-ти національностей.

За даними Представництва УВКБ ООН в Україні, у 2010–2015 рр. до України прибували від 1 тис. до 1,5 тис. шукачів притулку щороку. Проте в 2016 р. кількість нових заяв про притулок становила лише 654. Можливо, ця тенденція пов'язана зі зміною маршрутів шукачів притулку та посиленням контролю на східних кордонах України [4]. Нині УВКБ ООН оцінює кількість шукачів притулку в Україні на рівні 5,5 тис. осіб. Основними країнами походження цієї групи вимушених мігрантів у 2017 р. були Афганістан, Сирія, РФ, Бангладеш та Ірак [5].

Рівень надання позитивних рішень щодо статусу біженця в Україні є досить низьким, особливо в останні два роки. Лише 21 особу в 2016 р. та 20 осіб у 2017 р. було визнано біженцями. Водночас статус особи, яка потребує додаткового захисту, видався в зазначений період набагато частіше. Станом на кінець 2017 р. ДМС України позитивно задовольнило 74 клопотання про надання додаткового захисту, що вдвічі більше, ніж у 2016 р. Водночас рівень негативних рішень залишався високим, незважаючи на тенденцію до зменшення (рис. 3).

Незважаючи на невелику кількість біженців та осіб, які потребують додаткового захисту, політику України щодо їхньої інтеграції не можна назвати успішною.

У 2011 р. Кабінетом Міністрів України був затверджений черговий План заходів щодо інтеграції мігрантів в українське суспільство на 2011–2015 рр., що стосувався не тільки біженців, а й іммігрантів загалом. Однак наріжні положення нового Плану повторювали заходи попереднього, а саме: розроблення уніфікованих програм вивчення української мови, історії, культури, державного устрою України; визначення навчальних закладів, на базі яких мають проводитися зазначені курси; аналіз процедури визнання іноземних дипломів. Включення їх до нового Плану свідчило про невиконання поставлених завдань.

У серпні 2012 р. Кабінет Міністрів України затвердив поточний План заходів щодо інтеграції біженців та осіб, які потребують додаткового захисту, в українське суспільство на період до 2020 р. [6]. Успішно реалізовані заходи переважно стосуються вдосконалення законодавства та процедурних питань, усунення правових колізій, поліпшення співпраці різних органів влади. Так, серед іншого [7], було вре-

гульовано доступ біженців до будь-якого рівня освіти в Україні; розроблено методичні рекомендації щодо роботи з дітьми-біженцями і навчання дорослих українській мові, методичні матеріали; спрощено процедуру визнання рівня освіти та кваліфікації біженців; забезпечено доступ біженців до безоплатної правової допомоги; проводилися міжвідомчі робочі групи та курси навчання для працівників державних органів і установ, які взаємодіють із біженцями.

Водночас План містить заходи, реалізація яких вимагає значних фінансових ресурсів. Наприклад, функціонування адаптаційних курсів та курсів вивчення української мови, історії, культури, державного устрою, законодавства України, що стосується забезпечення основних прав біженців та осіб, які потребують додаткового захисту; оздоровлення дітей-біженців у санаторно-курортних дитячих закладах та таборах відпочинку; розбудова мережі пунктів тимчасового розміщення біженців у регіонах їх найбільшої концентрації; утворення центрів соціальної інтеграції біженців та осіб, які потребують додаткового захисту, пунктів тимчасового розміщення дітей-біженців, центрів прийому та перебування дітей-біженців та одиноких матерів.

Окрім того, у Плані пропонується опрацювати питання щодо забезпечення державних органів послугами перекладачів, надання біженцям та особам, які потребують додаткового захисту, соціального житла, банківського кредитування, житла в депресивних регіонах, сприяння добровільному розселенню у сільській місцевості. Піднімаються такі важливі питання, як надання стипендій біженцям на період навчання, сприяння їх працевлаштуванню і захисту від безробіття тощо.

Проте кошти в державному бюджеті України на виконання заходів Плану не передбачено. Натомість Розпорядження пропонує залученням відомствам урахувувати витрати на заплановані Планом заходи у своїх річних бюджетах. Такий підхід від самого початку передбачає виконання лише тих заходів, які не вимагають фінансування.

На практиці визнані біженці й особи, які потребують додаткового захисту, стикаються із цілим комплексом труднощів [8]. По-перше, особи, які знаходяться під додатковим захистом, відчувають свою меншовартість порівняно з визнаними біженцями. Особливо така ситуація спостерігається під час проходження адміністративних процедур та пошуку роботи. Крім того, статус особи,

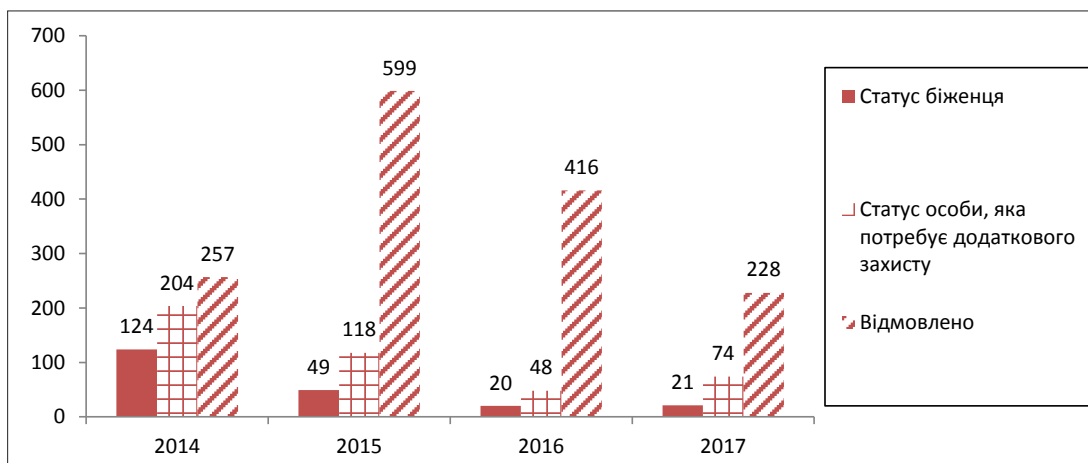


Рис. 3. Кількість прийнятих рішень ДМС України про визнання біженцем, про визнання особою, яка потребує додаткового захисту, про відмову в наданні захисту в Україні (кількість осіб), 2014–2017 рр. Джерело: показники діяльності Державної міграційної служби України в 2014–2017 рр.

що потребує додаткового захисту, видається на п'ять років. Це ще один чинник, який ускладнює пошук офіційної роботи цій категорії іммігрантів.

По-друге, гострою залишається *житлова проблема*. Відповідно до законодавства, житлове питання для біженців має бути вирішено через розселення їх у пунктах тимчасового розміщення біженців (далі – ПТРБ). Сьогодні діє два пункти для визнаних біженців, які розташовані в Одеській та Закарпатській областях і розраховані на 200 та 120 осіб відповідно [9]. Пункт у м. Яготин Київської області через протести місцевої громади не можуть здати в експлуатацію.

Проживання біженців у ПТРБ є тимчасовим, але соціальне житло для цієї категорії в Україні не передбачено. У результаті більшість біженців в Україні шукають житло самостійно і переважно його знімають, об'єднуючись у групи по 5–10 осіб та орендуючи квартири за кошти, які вони отримують від УВКБ ООН як допомогу. Оренду плати біженці визначають як найбільший фінансовий тягар [8].

Соціальний захист. Визнані біженці мають право на одержання грошової допомоги, пенсії та інших видів соціального забезпечення. Законодавством передбачено [10] два види грошової допомоги: одноразову грошову допомогу для придбання товарів першої потреби (у розмірі одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян, тобто 17 грн.) та одноразову грошову допомогу на відшкодування вартості переїзду до місця тимчасового проживання. Також державна допомога надається сім'ям біженців із дітьми, якщо вони не проживають у ПТРБ. Проте ці види виплат покладені на місцеві бюджети (які не передбачають такі видатки) з подальшим відшкодуванням із державного бюджету України. Таким чином, неузгодженість процедури надання грошової допомоги зробила цей пункт соціального забезпечення недоступним для біженців.

Матеріальну і соціальну допомогу біженці в Україні отримують від Регіонального представництва УВКБ ООН і його партнерських організацій у регіонах. Для біженців передбачено такі види допомоги: щомісячна матеріальна допомога, що видається за рішенням спеціальної Комісії, яке переглядається кожні два місяці¹; відшкодування витрат на медичну допомогу; допомога для дітей, які відвідують дитячий садок або школу, у розмірі 350 грн. та 250 грн. на дитину відповідно; разова екстрена допомога; засоби гігієни для жінок тощо [11].

Працевлаштування. Хоча на міграційні служби покладено завдання сприяти працевлаштуванню біженців, у дійсності в пошуках роботи вони розраховують або на свої сили, або на допомогу власних громад. Це пов'язано з тим, що наявний перелік вакантних посад не може задовольнити матеріальні потреби біженців через низьку заробітну платню. Також біженці часто отримують відмови на українських підприємствах, оскільки мають статус іноземців, які тимчасово перебувають на території України.

Охорона здоров'я. Реалізація законодавчо закріпленого права біженців на отримання медичної допомоги стикається з певними труднощами. Спостерігається необізнаність лікарів щодо закріпленого законом рівного доступу біженців поряд із громадянами України до безкоштовної невідкладної медичної допомоги, яка має надаватися за місцем проживання біженця або шукача статусу біженця. Також біженці, особливо шукачі притулку, часто не мають коштів на придбання ліків або оплату операції.

¹ Станом на 2016 р. голова родини отримував 2 400 грн., дружина – 1 800 грн., дитина – 600 грн.

Доступ до громадянства є ще одним важливим критерієм інтеграції. Самі біженці відзначають, що можливість отримання українського громадянства на практиці є для них обмеженою. Для осіб із додатковим статусом ця процедура є надзвичайно складною і вимагає відмови від додаткового статусу, виїзду з України, подання нової заяви на в'їзд і після цього лише подання заяви на громадянство.

У 2017 р. УВКБ ООН в Україні провело оцінку потреб біженців та осіб, які потребують додаткового захисту. Серед інших труднощів, які постають перед біженцями в Україні [8]: мовний бар'єр, зловживання з боку лікарів, корупція у школах та дискримінація, нестача грошей у родинах на позакласні заходи, випадки ксенофобії та складнощі зі співіснуванням із місцевими громадами через релігійну приналежність.

У Стратегії державної міграційної політики України підкреслюється необхідність диференційованого підходу до системи інтеграції для різних категорій іммігрантів. Своєю чергою, оцінка ефективності процесу інтеграції потребує розроблення відповідної системи показників. Оскільки набуття членства Європейського Союзу є однією зі стратегічних цілей України, а також зважаючи на те, що вже відбувається процес інтеграції українського міграційного законодавства до стандартів ЄС, орієнтація на європейський підхід до оцінювання інтеграції іммігрантів видається цілком доцільним.

Спільні основні принципи політики інтеграції іммігрантів були задекларовані рішенням Ради ЄС у 2004 р. [12], а в грудні 2010 р. на міністерській конференції у м. Сарагоса було погоджено чотири основні сфери і 14 індикаторів для оцінювання політики інтеграції [13]. Так, зайнятість визначалася як життєво важлива частина інтеграційного процесу, а зусилля у сфері освіти – необхідними для допомоги іммігрантам стати успішними й активними членами суспільства. Водночас підкреслювалося, що не лише доступ до ринку праці є важливим, а й включення в суспільство у більш широкому сенсі, що робить соціальну інтеграцію важливою сферою для оцінювання. Участь іммігрантів у демократичному процесі як активних громадян також сприяє їхній інтеграції та посиленню відчуття приналежності до приймаючого суспільства. Таким чином, основними сферами для оцінювання було визначено: зайнятість, освіту, соціальну інтеграцію й активне громадянство.

Грунтуючись на спільних принципах та індикаторах для оцінювання політики інтеграції, пропонується така система показників інтеграції іммігрантів в українське суспільство.

Необхідно зазначити, що запропоновані показники інтеграції вимагають розширення та вдосконалення наявної системи обліку іммігрантів в Україні. Проте такий підхід змінює погляд на політику інтеграції іммігрантів в Україні та дає змогу швидко оцінювати її ефективність й усувати недоліки.

Висновки. Політика інтеграції іммігрантів в Україні розроблена лише щодо біженців та осіб, які потребують додаткового захисту. Проте внаслідок економічної кризи та військового конфлікту ця категорія іммігрантів залишається поза увагою держави. Сьогодні фактичне виконання заходів з інтеграції здійснюється переважно міжнародними та неурядовими організаціями.

Запропонована система показників інтеграції іммігрантів в українське суспільство дає змогу більш широко подивитися на політику інтеграції та містить конкретні індикатори для її якісного розроблення, моніторингу та подальшого вдосконалення.

Система показників інтеграції іммігрантів в українське суспільство

Сфера	Показник
Зайнятість	<ul style="list-style-type: none"> Рівень безробіття Частка приватних підприємств
Соціальна інтеграція	<ul style="list-style-type: none"> Рівень володіння власністю Середнє значення доходу Рівень потрапляння у бідність Рівень володіння українською мовою Оцінка власного стану здоров'я Частка злочинів за участю іммігрантів
Освіта	<ul style="list-style-type: none"> Найвищий рівень освіти серед мігрантів Частка дітей-мігрантів, які навчаються у ВНЗ
Активне громадянство	<ul style="list-style-type: none"> Частка мігрантів, які набули громадянство України Рівень участі у виборах (місцевих/ загальнонаціональних) Частка мігрантів серед обраних представників (місцевий/загальнонаціональний рівень) Частка мігрантів, які працюють на державній службі (серед тих, хто отримав громадянство) Членство у громадських організаціях/політичних партіях

Джерело: розроблено на основі індикаторів політики інтеграції іммігрантів у Європейському Союзі

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12 липня 2017 р. № 482-р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/482-2017-%D1%80>.
2. Гнатюк Т.О. Політика України щодо вимушених мігрантів: етапи становлення та адаптація до європейських стандартів. Наукові праці. 2012. Вип. 170. Т. 182. Політологія. С. 23–26.
3. Показники діяльності ДМС за 2014, 2015, 2016, 2017 роки / Державна міграційна служба України. URL: <https://dmsu.gov.ua/diyalnist/statistichni-dani/statistika-z-osnovnoj-diyalnosti.html>.
4. Багаторічна стратегія захисту та пошуку рішень із залученням багатьох партнерів. Україна, 2018–2022 рр. / УВКБ ООН. URL: http://www.unhcr.org/ua/wp-content/uploads/sites/38/2018/06/Multi-Year-Multi-Partner-Protection-and-Solutions-Strategy-2017_2020_UKR.pdf.
5. Refugees and Asylum Seekers / УВКБ ООН Україна. URL: <http://www.unhcr.org/ua/en/refugees-asylum-seekers>.
6. Про затвердження Плану заходів щодо інтеграції біженців та осіб, які потребують додаткового захисту, в українське суспільство на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 22 серпня 2012 р. № 605-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/605-2012-%D1%80>.
7. Malynovska O. Economic Integration of Migrants: Three Pillars Relevant for Ukraine. The Eastern Partnership Panel on Migration, Mobility and Integrated Border Management. URL: <http://eapmigrationpanel.org/en/olena-malynovska-economic-integration-migrants-three-pillars-relevant-ukraine>.
8. Україна. Спільна оцінка потреб 2017. Звіт про проведення у 2017 році спільної оцінки потреб біженців, шукачів притулку та внутрішньо переміщених осіб в Україні. УВКБ ООН. Липень 2017 / УВКБ ООН Україна. URL: http://www.unhcr.org/ua/wp-content/uploads/sites/38/2018/05/UKRAINE-2017-PARTICIPATORY-ASSESSMENT_UKR_WWW.pdf.
9. Пункти тимчасового розміщення біженців / Державна міграційна служба України. URL: <https://dmsu.gov.ua/pro-dms/struktura-ta-kontakti/punkti-timchasovogo-rozmishhennya-bizhencziv.html>.
10. Про затвердження порядку надання біженцям грошової допомоги та пенсії: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 липня 1998 р. № 1016, станом на 13 липня 2004 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1016-98-%EF>.
11. Standard Operating Procedures for Provision of Material and Social Assistance to Persons of Concern (PoC) in Ukraine. UNHCR Ukraine. September 2016 (revised) / УВКБ ООН Україна. URL: http://www.unhcr.org/ua/wp-content/uploads/sites/38/2018/05/SOPs-on-material-assistance_reviewed_September2016_www.pdf.
12. Press Release. 2618th Council Meeting. Council of the European Union. Brussels, 19 November 2004. 14615/04 (Presse 321). URL: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/jha/82745.pdf.
13. Declaration of the European Ministerial Conference on Integration. Zaragoza, 15–16 April, 2010. European Web Site on Integration. URL: <https://ec.europa.eu/migrant-integration/librarydoc/declaration-of-the-european-ministerial-conference-on-integration-zaragoza-15-16-april-2010>.

Гнатюк Т. О.

Институт демографии и социальных исследований
имени М. В. Птухи НАН Украины

ПОЛИТИКА ИНТЕГРАЦИИ БЕЖЕНЦЕВ В УКРАИНЕ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ, СТАРЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Резюме

В статье рассмотрена ситуация с интеграцией беженцев и лиц, нуждающихся в дополнительной защите, в 2014–2017 гг. Проанализированы основные изменения в интеграционной политике Украины по этим категориям иммигрантов и определены проблемные аспекты в их интеграции. Предложена система показателей интеграции иммигрантов в украинское общество.

Ключевые слова: интеграционная политика, беженцы, лица, нуждающиеся в дополнительной защите, иммигранты, Украина.

Hnatyuk T. O.

M. V. Ptoukha Institute for Demography and Social Studies NAS of Ukraine

REFUGEES' INTEGRATION POLICY IN UKRAINE: NEW CHALLENGES, OLD ISSUES

Summary

The article describes the situation on integration of refugees and persons in need of subsidiary protection in 2014–2017. The main changes in the integration policy of Ukraine concerning these categories of immigrants are analyzed and problems are identified in their integration. The system of indicators of integration of immigrants into Ukrainian society is offered.

Key words: integration policy, refugees, persons in need of subsidiary protection, immigrants, Ukraine.

РОЗДІЛ 6

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.671

Завора Т. М.
Перетяга М. Л.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Досліджено сутність поняття «прибуток страхової компанії». Виявлено чинники, що впливають на формування прибутку страхової компанії. Визначено основні показники, які дають загальне поняття про стан розвитку ринку страхових послуг в Україні, та проаналізовано їх динаміку.

Ключові слова: страхова компанія, доходи, витрати, фінансовий результат, прибуток.

Постановка проблеми. Трансформаційні зміни у соціально-економічному розвитку держави призводять до появи нових та загострення наявних ризиків та загроз. Така ситуація потребує інструментів захисту, одним із яких є страхування, використання якого сприяє соціальному захисту населення та формуванню інвестиційних ресурсів. Важливе місце в процесі акумулювання інвестиційних ресурсів відводиться саме страховим компаніям, ефективність діяльності яких потребує аналізу основних показників, зокрема прибутку, та виявлення чинників, що впливають на його розмір.

У зв'язку із цим виявлення та дослідження чинників, які впливають на формування прибутку страховика, є актуальним, що в результаті сприятиме поліпшенню фінансового стану страхової компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії страхування, розроблення методичних засад аналізу діяльності страхових компаній, їх рейтингового оцінювання здійснили В. Базилевич, В. Вірченко, Н. Внукова, С. Ачкасова, С. Осадець та ін. [1–4]. Дослідженням особливостей діяльності страхових компаній присвячено праці О. Вовчак, Л. Надівець, О. Воронкової, в яких запропоновано заходи щодо підвищення ефективності їх функціонування [5; 6]. Вивченням проблем розвитку страхового ринку України та визначенням особливостей діяльності страхових компаній займався Ж. Гарбар, який зробив висновок, що підвищення надійності, фінансової стійкості страхової компанії сприятиме ефективному переливу капіталу на фінансовому ринку [7]. Вплив інвестиційного потенціалу страхових компаній на розвиток економіки вивчали Н. Британська, С. Осадець, Т. Говорушко, О. Пономарьова [8–10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Останнім часом науковці та практикуючі страховики приділяють багато уваги аналізу стану та вивченню особливостей розвитку страхового ринку України, проте актуальним залишається питання визначення основних напрямів підвищення ефективності діяльності страхових компаній України.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі дослідження стану страхового ринку та фінансових результатів діяльності страховиків виявити чинники, що впливають на формування прибутку страхової компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страховий ринок – важливий елемент фінансової системи України, оскільки за його допомогою забезпечується перерозподіл ризиків в економіці, формується більш сприятливе для розвитку підприємництва зовнішнє середовище, знижується загальний рівень ризику. Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Основними суб'єктами страхового ринку виступають страхові компанії, кількість яких на початок III кварталу 2018 р. становила 291 од. (табл. 1).

Таблиця 1
Страхові компанії України

Тип страхової компанії	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
СК life	62	57	49	39	33
СК non-life	345	325	312	271	261
Усього	407	382	361	310	294

Джерело: розроблено авторами за даними [12]

У результаті аналізу страхового ринку протягом 2013–2017 рр. виявлено зменшення кількості страхових компаній. Так, на 01.07.2018 кількість страхових компаній зменшилася майже на 27,9% порівняно з 2013 р. Це відбулося в результаті посилення політики державного регулятора щодо несумлінних компаній.

Сьогодні в Україні діють страхові компанії двох типів: life – страхові компанії, що здійснюють страхування життя, та non-life – страхові компанії, які здійснюють страхування відмінне від страхування життя. Аналіз структури страхових компаній за типом дав змогу виявити тенденцію до їх зменшення з 2013 р. на 51,6% СК life та на 75,4% non-life порівняно з початком III кварталу 2018 р.

Існує низький рівень розвитку страхування життя, тобто характерною рисою українського страхового ринку є те, що 85,1% – страхові компанії non-life, тобто компанії, що займаються ризиковим страхуванням. Причиною низького рівня розвитку страхування життя є той факт, що українське населення є недостатньо платоспроможним, окрім того, рівень довіри до страхової сфери залишається низьким. Однією з причин скорочення загальної кількості страхових компаній є неможливість страхової компанії належним чином оцінити її економічний потенціал, оцінити

прибутковість. Так, Закон України «Про страхування» визначає, що страховики – це фінансові установи, створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств із додатковою відповідальністю, та такі, що одержали в установленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності [13].

Особливість діяльності страхових компаній полягає у специфічній сфері грошових відносин, об'єктом купівлі-продажу виступає послуга, страховий захист на яку формують попит та пропозиція [9]. Тобто страхові компанії спочатку накопичують кошти, що надходять від страхування, створюють необхідний страховий фон, а вже потім несуть витрати, пов'язані з компенсацією збитків за наслідками укладених страхових договорів. Саме ця особливість і викликає труднощі щодо оцінювання фінансових результатів страхових компаній.

Оцінювання фінансових результатів страхової компанії передбачає аналіз показників, які описують її здатність до розвитку й успішної роботи в ринкових умовах господарювання, зокрема в оперативних і стратегічних аспектах [10].

Аналіз фінансових показників передусім потребує розкриття сутності поняття «прибуток», яке характеризує ефективність діяльності страхових компаній. Правомірно зазначити, що поряд зі стимулюванням ділової та інвестиційної активності різних сфер економіки прибуток сприяє цілеспрямованому міжгалузевому й міжрегіональному перерозподілу капіталів [1].

Прибуток страхової компанії – фінансовий результат її діяльності за певний звітний період (квартал, півріччя, дев'ять місяців, рік). При цьому фінансовий результат виступає як вартісна оцінка підсумків господарювання страховика і визначається як різниця між доходами та витратами [9].

Прибуток страхової організації складається з прибутку від страхової діяльності, інвестиційної, фінансової й іншої звичайної діяльності та визначається як різниця між доходами від страхової діяльності й витратами страховика на надання страхових послуг (рис. 1).

У міжнародній страховій практиці прибуток страхової компанії розглядається як економічна додана вартість діяльності за вирахуванням зобов'язань перед акціонерами, збільшеними на передбачуваний рівень прибутковості бізнесу. При цьому великі страховики, орієнтовані на світові страхові ринки, на підставі розрахунків прогнозують прибутковість з урахуванням передбачуваних обсягів продажу страхових послуг залежно від напрямів діяльності за лініями бізнесу [14]. За МСФЗ 4 «Страхові контракти» на прибуток страховика також впливають адекватність страхових зобов'язань, зменшення корисності активів перестраховування [15].

Прибуток від страхової діяльності, як правило, планується під час розроблення тарифів за всіма видами страхування. Згідно із Законом України «Про страхування», страховий тариф – ставка страхового внеску з одиниці страхової суми за визначений період страхування [13]. Таким чином, це ціна, встановлена за надання страхової послуги, що включає всі витрати, пов'язані з наданням послуг (собівартість), та сума прибутку, яку прагне отримати страховик за виконання своїх функцій.

Порядок визначення прибутку від страхової діяльності передбачає можливість ведення достовірного обліку доходів і витрат страхової діяльності та об'єктивного розрахунку страхових тарифів.

Головним джерелом формування прибутку від страхових операцій є прибуток у тарифах, який під час калькуляції навантаження закладається в тарифну ставку як самостійний елемент ціни страхової послуги. Частка прибутку в тарифах установлюється у відсотках або в абсолютному розмірі. Як елемент тарифу прибуток відіграє важливу роль у регулюванні попиту та пропозиції з окремих видів страхування, оскільки всі інші елементи тарифу мають суто об'єктивну основу. Прибуток у тарифах слід відрізнити від фактичного прибутку від проведення страхових операцій, джерелом якого може бути будь-який елемент тарифу, а величина формується під впливом низки внутрішніх і зовнішніх чинників.



Рис. 1. Порядок формування прибутку страхової компанії

Джерело: розроблено авторами за даними [5; 9]

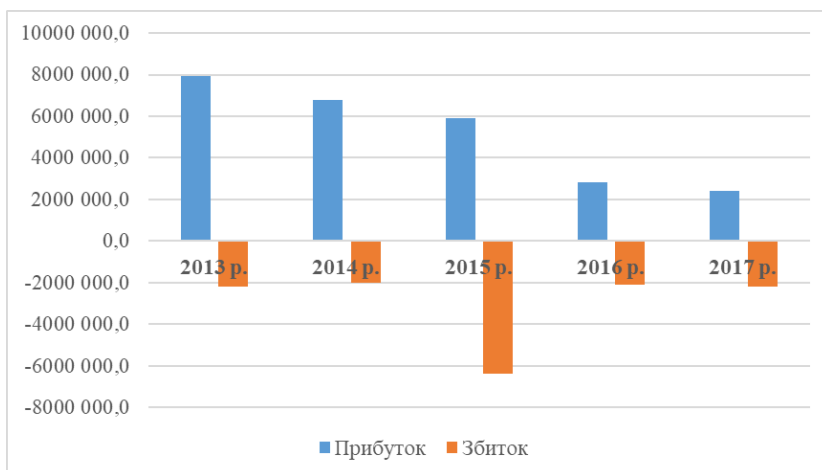


Рис. 2. Прибуток/збиток у страховому секторі України за 2013–2017 рр.

Джерело: розроблено авторами за даними [12]

Прибуток від інвестицій надає широкі можливості для розширення страхової відповідальності та зниження тарифів за окремими видами страхування, зміцнення матеріально-технічної бази страховика та інших напрямів розвитку страхової справи.

Показник «прибуток від іншої діяльності» включає доходи інших суб'єктів підприємницької діяльності, наприклад оперативний та фінансовий лізинг, доходи від безоплатно наданих товарів, від безповоротно отриманої допомоги, індексації й відчуження основних фондів, надання консультативних послуг та ін. Частка цих доходів є досить незначною стосовно перших двох видів, але іноді може бути достатньо вагомою для страховика [5].

Таким чином, систематизований понятійний апарат дає змогу зробити висновок, що прибуток страхової компанії доцільно розглядати як позитивний фінансовий результат (у грошовому вираженні) від усіх видів діяльності страховика та є джерелом фінансування компаній і створення резервів. Фак-

тичний прибуток страхової компанії являє собою різницю доходів за звітний період і понесених витрат страховика. Крім того, на його величину впливають результати інвестиційної діяльності страховика, а чистий прибуток характеризує фінансовий результат діяльності страхової компанії за вирахуванням податків та обов'язкових платежів у державний бюджет.

У контексті дослідження стану страхового ринку здійснено аналіз динаміки чистого прибутку й збитку страхових компаній (рис. 2).

Одним з основних показників ефективного функціонування страхових компаній як фінансових посередників є обсяг страхових премій. Протягом аналізованого періоду страхові премії зросли: валові страхові премії – на 14 769,90 млн. грн. (51,5%), чисті

страхові премії – на 6 943,00 млн. грн. (32,2%).

За період із 2013 по 2017 р. в Україні найбільш прибутковими були такі види страхування, як авіаційне страхування, страхування медичних витрат, медичне страхування тощо (табл. 2).

Здійснений аналіз виявив потребу страхових компаній у розширенні страхових продуктів, що дасть їм можливість отримувати додаткові прибутки, посідати лідируючі позиції на ринку.

За економічним аспектом, коли витрати перевищують доходи, страховик отримує збиток. Як свідчить реальна дійсність, страхові компанії від здійснення операційної (страхової) діяльності переважно одержують саме збитки, які відшкодовуються за рахунок здійснення інших видів діяльності.

Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за 2017 р. становила 65,6%, що є найменшим показником за аналізований період. Так, питома частка у 2013, 2015 та 2016 рр. становила приблизно 75,2%, що на 9,6% більше порівняно з 2017 р.

Таблиця 2

Структура чистих страхових премій за видами страхування в Україні за період 2013–2017 рр., млн. грн.

Вид страхування	Рік					Темпи приросту, %
	2013	2014	2015	2016	2017	
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена карта»)	5982,2	5947,5	7322,4	8653	9858,1	64,79
Страхування життя	2476,5	2019,1	1255,4	2754,1	2913,7	17,65
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1395,7	860,4	2188,1	2280,2	2673,9	91,58
Страхування майна	2489,7	2045,1	2172,9	2633,3	2578,5	3,57
Страхування фінансових ризиків	2401,3	2159,7	2186,6	1985,5	1829,5	-23,81
Страхування відповідальності перед третіми особами	1033,9	671,7	1292,1	1430,6	1613,2	56,03
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	1649,3	1250,4	1862,1	1782,1	1576,1	-4,44
Страхування від нещасних випадків	990,9	1507,1	1391,5	727,2	1002,9	1,21
Страхування вантажів та багажу	965,7	638	442,7	1264,2	1001,4	3,70
Страхування медичних витрат	323,4	321,7	469,2	671,3	833,2	157,64
Авіаційне страхування	223,6	265,8	200,2	482,7	662,8	196,42
Страхування кредитів	684	388,2	426,9	505,7	334,7	-51,07
Страхування від нещасних випадків на транспорті	154,3	109,2	71,2	75,7	84,9	-44,98
Інші види страхування	780,9	408,9	1073,4	1218,3	1531,5	96,12
Усього	21551,4	18592,8	22354,9	26463,8	28494,4	32,22

Джерело: розроблено авторами за даними [12]

У структурі страхових виплат більше 90% займають виплати за страхуванням non-life. Валові та чисті страхові виплати протягом 2013–2017 років зростали за рахунок збільшення відшкодування з автострахування та окремих видів майнового страхування (рис. 3).

Незважаючи на занижене порівняно з розвинутими страховими ринками порогове значення рівня валових страхових виплат (30%), більшість вітчизняних страховиків не може його досягти.

Здійснений аналіз діяльності страхових компаній виявив зростання рівня валових виплат: у 2017 р. порівняно з 2013 р. він збільшився на 8,1%. Рівень чистих страхових виплат станом на 2017 р. становив 36,0%, що більше на 15% порівняно з 2013 р. Високий рівень валових та чистих страхових виплат спостерігається з медичного страхування, за видами добровільного особистого страхування, страхування життя, з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів [12].

Із 2013 по 2017 р. обсяги страхових резервів мали постійну поступову тенденцію до збільшення. Так, на початку 2013 р. вони становили 14 435,70 млн. грн., а на кінець аналізованого періоду – 22 864,40 млн. грн., що на 8 428,70 млн. грн. більше, та становить 58,4% (рис. 4).

Обсяги коштів сплачених премій у перестраховування збільшилися на 109,7% (на 9 588,80 млн. грн.) у 2017 р. порівняно з 2013 р.

Негативною тенденцією досліджуваного періоду стало значне зниження обсягів активів страховиків, що пов'язано з поступовим зменшенням кількості страхових компаній. Темпи приросту активів страховиків у 2014 р. характеризувалися незначним зростанням, а в 2015 р. та 2016 р. – різким скороченням майже на 14% та 8% відповідно. Лише 2017 р. спостерігається незначне зростання на 2,3%. Різде скорочення активів страховиків у 2015–2016 рр. пов'язане зі зменшенням їхньої кількості, здійсненням переоцінювання та списання неліквідних активів (рис. 5).

Аналіз консолідованої звітності страхових компаній виявив, що найбільшу питому вагу в доходах страхових організацій становить дохід від фінансових операцій, який зріс на 38,3% у 2017 р. порівняно з 2013 р. За результатами аналізу консолідованої звітності за останні п'ять років страховими компаніями виявлено погіршення результатів основної діяльності в 2017 р. порівняно з 2013 р. (табл. 3).

Правомірно зазначити, що дохід від основної діяльності в 2015 р. зменшився порівняно з 2013 р.

Фінансовий результат від інших видів діяльності протягом усього аналізованого періоду мав від'ємне значення, хоча в 2017 р. виявлено його збільшення на 860 396,5 тис. грн. порівняно з 2013 р.

Висновки. Виконані дослідження щодо сутності прибутку страхової компанії дали можливість констатувати, що прибуток страховиків безпосередньо залежить від доходів і витрат як основних показ-

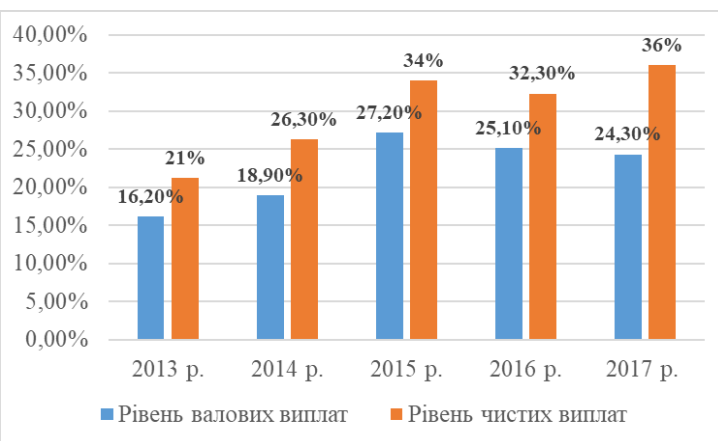


Рис. 3. Динаміка рівнів валових та чистих виплат страхових компаній України в 2013–2017 рр., %

Джерело: розроблено авторами за даними [12]

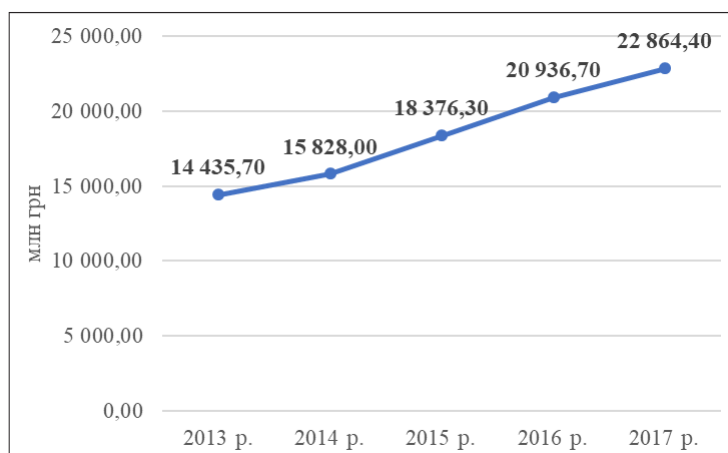


Рис. 4. Динаміка обсягів страхових резервів страхових компаній України в 2013–2017 рр., %

Джерело: розроблено авторами за даними [12]

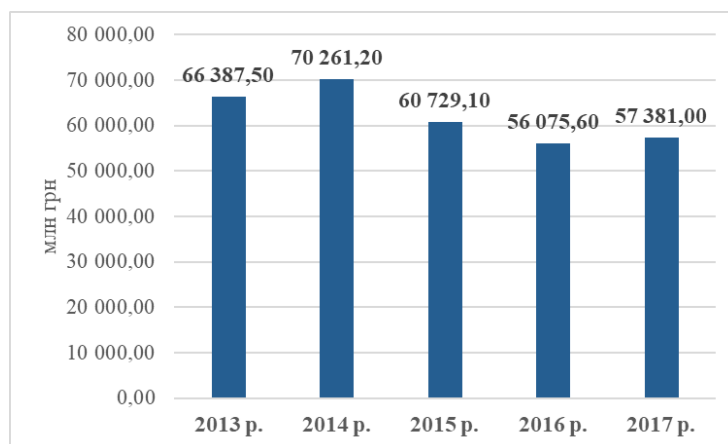


Рис. 5. Динаміка загальних активів страхових компаній за 2013–2017 рр.

Джерело: розроблено авторами за даними [12]

ників фінансового результату, а основне призначення прибутку – створення резервів та здатність страхової компанії до розвитку й успішної роботи.

Прибуток страхових компаній виступає не тільки результативним показником діяльності страховиків, а й джерелом формування резервних фондів, величина яких впливає на інвестиційну

Таблиця 3

Фінансові результати звичайної діяльності (до оподаткування), тис. грн.

Фінансові результати	Рік					Відхилення
	2013	2014	2015	2016	2017	
Результат основної діяльності	6747873,1	3968305,4	1055259,5	52610,8	128628,0	-6619245,1
Результат фінансових операцій	1330405,7	728033,3	1371289,8	1832980,3	1839917,3	509511,6
Результат іншої звичайної діяльності	-1543187,8	-149139,0	-2012357,9	-246960,6	-682791,3	860396,5

Джерело: розроблено авторами за даними [12]

діяльність компанії. Збільшення видів резервів дає змогу ефективно реалізовувати основні напрями інвестиційної діяльності страхової компанії та забезпечувати прибутковість організації.

У результаті аналізу стану страхового ринку виявлено спадну тенденцію щодо кількості страхових компаній за 2013–2017 рр. та збільшення розміру валових та чистих страхових премій.

Список використаних джерел:

1. Bazylevych V., Virchenko V. Nature of intellectual Property insurance and its Role in modern Economy, Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics. 2015. № 1(166). P. 6–13. DOI: dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/166-1/1.
2. Внукова Н.М., Ачкасова С.А. Методика оцінки стресостійкості страхових компаній (інших, ніж страхування життя). Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір (№ 48364 від 18.03.2013); заява 48682 (18.01.2013). Офіційний бюлетень Державної служби інтелектуальної власності «авторське право та суміжні права». № 30.
3. Баранов А.Л., Баранова О.В. Фінанси страхових організацій: практикум: навч. посіб.; редкол.: В.К. Хлівний (гол.), І.М. Коновалова, С.С. Осадець та ін. К.: КНЕУ, 2012. 215 с. URL: <http://irbis.kneu.edu.ua>.
4. Pukała R., Vnukova N., Achkasova S., Smoliak V. Improvement of the methodology for assessing the capital adequacy to cover the reinsurance default risk. Economic Annals-XXI. 2017. № 165(5–6). P. 152–156. URL: <https://doi.org/10.21003/ea>.
5. Вовчак О.Д., Надієвць Л.М. Діяльність страхових компаній як фінансових посередників: світовий досвід та можливості для України. Облік і фінанси. 2015. № 3(69). С. 70–74.
6. Воронкова О.М., Кішик Т.В. Аналіз діяльності страхових компаній на фінансовому ринку України: комплексний підхід. Фінанси, грошовий обіг, кредит. 2017. Вип. 33(1). С. 284–293.
7. Гарбар Ж.В. Роль страхових компаній в розвитку фінансового ринку України. Збірник наукових праць ВНАУ. 2012. № 3(69). Т. 2. С. 18–34.
8. Британська Н.Н., Ковель О.М. Вплив інвестиційного потенціалу страхових компаній на розвиток економіки. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=30260>.
9. Осадець С. Напрями модернізації страхової справи. Страхова справа. 2012. № 2(46). С. 13–17.
10. Пономарьова О.Б. Аналіз конкурентоспроможності страхових компаній України. 2013. 103 с.
11. Журавка О.С., Бочкарева Т.О. Фінансова безпека сучасного страхового ринку України. Економіка. Фінанси. Право. 2015. № 6/1. С. 57–65.
12. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://nfp.gov.ua>.
13. Закон України «Про страхування» № 85/96-ВР від 07.03.1996. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
14. Пархоменко В. Финансовая отчетность по международным стандартам. Вестник налоговой службы Украины. 2012. № 11. С. 58.
15. Міжнародний стандарт фінансової звітності. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Завора Т. Н.

Перетяга М. Л.

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Резюме

Исследована сущность понятия «прибыль страховой компании». Выявлены факторы, влияющие на формирование прибыли страховой компании. Определены основные показатели, которые дают общее представление о состоянии развития рынка страховых услуг в Украине, и проанализирована их динамика.

Ключевые слова: страховая компания, доходы, расходы, финансовый результат, прибыль.

Zavora T. M.

Peretiata M. L.

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

ANALYSIS OF INSURANCE COMPANIES ACTIVITIES

Summary

The essence of concept «insurance company profits» is researched. The factors influencing the insurance company's profit formation are revealed. The basic indices which give a general concept about the condition of insurance services market development in Ukraine are determined and their dynamics is analyzed.

Key words: insurance company, incomes, expenses, financial result, profit.

УДК 658.14:338.4](477)

Конєва Т. А.

Чорноморський національний університет імені Петра Могили

ВАРІАНТИ ПОЛІТИК ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ МАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті уточнено понятійний апарат системи фінансування підприємства. Вдосконалено методику визначення виду політики фінансування діяльності, що полягає у розрахунку частки власного оборотного капіталу в забезпеченні поточних активів та додатковій умові щодо ролі чистих активів під час формування фінансових ресурсів. Застосування оновленої методики в процесі аналізу фінансової звітності дало змогу виявити варіанти реалізації консервативної, помірної, агресивної та суперагресивної політики на підприємствах сфери матеріального виробництва в Україні.

Ключові слова: вид, варіант, політика фінансування, власний оборотний капітал, оборотні активи, власний капітал, поточні зобов'язання.

Постановка проблеми. Поряд із недоліками в понятійному апараті теорії управління оборотними активами питання їх фінансового забезпечення також потребує додаткових досліджень. Загальновідомі моделі (стратегії, політики, підходи) фінансування: консервативна, помірна, агресивна являють собою класичні схеми співвідношення різних статей активів та пасивів із визначеними перевагами та недоліками. Але функціонування реальних підприємств виявляє обмеженість наявної теорії, необхідність удосконалення параметрів під час аналізу видів фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомі науковці Ю. Брігхем, І.О. Бланк, О.С. Стоянова, В.В. Ковальов під час аналізу управління операційною діяльністю використовують поняття «стратегії», «підходи», «політики», «моделі» фінансування [1, с. 264; 2, с. 178; 3, с. 264; 4, с. 576], незважаючи на те, що за суттю ці терміни суттєво різняться.

Неузгодженість виявляється й у кількості відокремлюваних видів фінансування: від класично трьох (консервативна, помірна, агресивна) до шести (ідеальна, агресивна, помірна (компромісна), консервативна, вкрай консервативна стратегія та стратегія самофінансування) та їхніх параметрів [5, с. 83].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вдосконалення параметрів видів політик фінансування в напрямі встановлення більш чітких критеріїв консервативності, помірності та агресивності, визначення ролі власного капіталу за кожного з видів фінансового забезпечення дадуть змогу більш ефективно застосувати дану методику на практиці.

Виявлені завдяки цьому варіанти зазначених політик у реальному секторі економіки дадуть змогу поширити перелік їхніх характеристик, оцінити вплив на фінансовий стан та вартість капіталу суб'єкта господарювання.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі вдосконалених параметрів проаналізувати можливі варіанти реалізації консервативної, помірної та агресивної політики фінансування на підприємствах сфери матеріального виробництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виявлення сутності понять «стратегія», «політика», «модель», «метод», «підхід» у попередніх дослідженнях дало змогу дійти висновку про доречність використання одного із цих термінів у системі фінансового забезпечення підприємства. Саме «політика» завдяки функціям прогнозування, управління, організації, можливості інтеграції суб'єктів та захисту інтересів провідних кіл (власників) спроможна забезпечити ефективність процесу формування та використання фінансових ресурсів фірми.

Та чи інша політика фінансування підприємства в результаті призводить до різного співвідношення статей активів та пасивів між собою. У цьому разі вважаємо за доцільне використовувати термін «види» політики фінансування діяльності підприємства, серед яких відокремлюють консервативний, помірний або агресивний. Згідно з тлумачним словником, вид – окрема галузь роботи, заняття, різновид у низці предметів, явищ. Вид об'єднує низку предметів, явищ за спільними ознаками і з біологічного погляду є нижчою одиницею в системі класифікації, що входить до складу загальнішого вищого розділу: роду, родини, ряду, класу, типу [6].

Не виключено, що під час дослідження окремо консервативного або помірної (агресивного) виду політики фінансування на реальних підприємствах будуть виявлені певні їхні видозміни, інша редакція, комбінація, тобто варіанти [6]. Зазначену ідею можна представити так (рис. 1).

Окрім понятійного апарату, уточнення потребує й сама методика аналізу виду політики фінансування. В основі її зазвичай лежить принцип

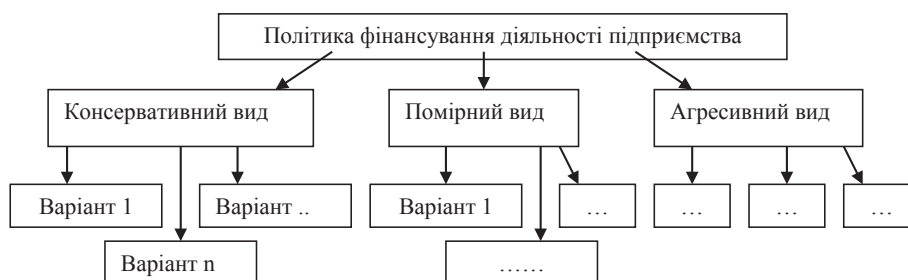


Рис. 1. Види та варіанти політики фінансування діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором

поділу оборотних активів (далі – ОА) на постійну та змінну частини. Але через обмеженість доступної бази даних фінансової звітності підприємств, що подається в річному форматі, або в разі дослідження фірм, що не підпадають під сезонні зміни, визначити коливання ОА протягом року є неможливим. Тому на практиці ступінь консервативності (помірності, агресивності) політики фінансування нерідко визначають часткою поточних зобов'язань (далі – ПЗ) у забезпеченні ОА [7].

Пропонуємо змінити акцент на роль власного оборотного капіталу (далі – ВОК) у фінансуванні діяльності підприємства, адже задля забезпечення стабільного стану суб'єкт господарювання прагне фінансової незалежності, ліквідності, тому під час формування політики фінансування від самого початку орієнтуються не на ПЗ, а прагнуть профінансувати оборотні активи за рахунок ВОК.

Під час визначення частки ВОК (різниця між ОА та ПЗ) у фінансуванні оборотних активів як ступеня консервативності (помірності, агресивності) орієнтиром вибрано Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності [8]. Чіткого нормативу щодо частки ВОК в ОА в рекомендаціях не вказано. Зазначено лише, що для нормального функціонування підприємства ця частка має змінюватися від 0 до 1. Разом із тим наведена нижня межа ВОК у покритті запасів підприємства – 50%. Доречним при цьому може бути ще один показник – коефіцієнт автономності (співвідношення власних коштів до загальної суми фінансових ресурсів), нормою якого є $\geq 50\%$.

У зв'язку із цим, вважаємо доцільним установити частку ВОК у ОА в розмірі $50\% \pm 10\%$. Коли підприємство наполовину (\pm найближчі 10%) фінансує оборотні активи за рахунок ВОК, це є свідченням помірної політики – найбільш урівноваженого виду фінансування. Встановлення проміжку в $\pm 10\%$ пов'язане з тим, що помірна політика, як і консервативна (агресивна), повинна мати певний коридор значень, ураховуючи різноманітність суб'єктів господарювання. Однозначний критерій у 50% був би обмежувальним моментом під час аналізу видів фінансового забезпечення підприємств. Таким чином, коли ВОК менший або більший за встановлений коридор, йдеться відповідно про агресивну та консервативну політику.

Наступним напрямом удосконалення методики аналізу політики фінансування є необхідність встановлення додаткового параметру – частки власного капіталу (далі ВК) у фінансових ресурсах. Практика господарювання свідчить про випадки, коли підприємства реалізують помірну, навіть консервативну політику фінансування за рахунок залучення довгострокових та короткострокових зобов'язань, маючи при цьому від'ємні чисті активи. Згадані методичні рекомендації критичним значенням коефіцієнта фінансової автономії зазначають 0,5. Розмір власного капіталу є рівнем відповідальності перед кредиторами; він виконує функції гарантування прав власників та розподілу прибутку між ними; дає змогу започаткувати бізнес та реалізовувати інвестиційні проекти, компенсувати збитки і т. д.

Тому політика фінансування, яка, з одного боку, супроводжується зростанням непокритих збитків, скороченням ВК, а з іншого – нагромадженням боргів, навіть якщо це призводить до значної частки ВОК у забезпеченні активів, не може вважатися помірною або консервативною. Така ситуація на певний час рятує підпри-

ємство від неплатоспроможності та банкрутства, оскільки фірма функціонує повністю за рахунок зобов'язань, часто наданих під заставу, на принципах строковості, платності, цільового використання.

Таким чином, критеріями консервативної (помірної, агресивної) політики фінансування будуть такі (рис. 2).

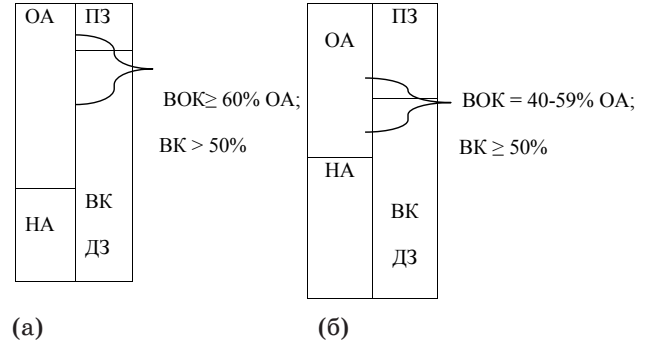


Рис. 2. Види політики фінансування діяльності підприємства (а – консервативна; б – помірна):

НА – необоротні активи;
ДЗ – довгострокові зобов'язання;
ОА – оборотні активи;
ПЗ – поточні зобов'язання;
ВК – власний капітал;
ВОК – власний оборотний капітал

Джерело: розроблено автором

Якщо ВОК у забезпеченні ОА сягає менше 40% – це агресивна політика. А коли значення ВОК стає негативним, фінансування набуває суперагресивного ступеня (рис. 3).

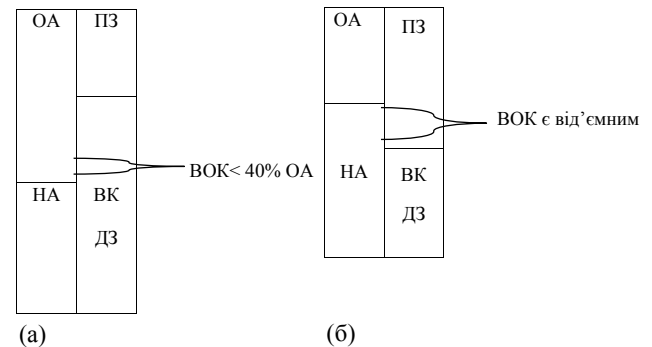


Рис. 3. Види політики фінансування діяльності підприємства (а – агресивна; б – суперагресивна):

НА – необоротні активи;
ДЗ – довгострокові зобов'язання;
ОА – оборотні активи;
ПЗ – поточні зобов'язання;
ВК – власний капітал;
ВОК – власний оборотний капітал

Джерело: розроблено автором

Зазвичай агресивна політика супроводжується незначною часткою чистих активів у фінансових ресурсах. Але суперечністю не буде й перевищення норми у 50%. Інша ситуація стосується від'ємної величини власного капіталу. Оскільки даний випадок є ознакою ймовірного банкрутства, віднесемо його до одного з варіантів суперагресивної політики.

Застосовуючи встановлені параметри в реальному секторі, можна виявити певні варіанти реалізації видів консервативної (помірної, агресивної та суперагресивної) політики. Розглянемо їх більш детально на основі фінансової звітності суб'єктів господарювання сфери матеріального виробництва в Україні.

1. Варіанти консервативної політики фінансування:

1.1. Диверсифікація кредиторів – основний принцип політики фінансування ПАТ «СП «Чорноморська перлина» протягом 2014–2017 рр. [9]. Підприємство залучає для фінансування короткострокові кредити банків (далі – ККБ), частка яких у ПЗ становить по роках відповідно 55%, 40%, 53% та 71%. Політика фінансування даного підприємства є консервативною, оскільки ВОК у 2014, 2015, 2016 та 2017 рр. відповідно на 84%, 83%, 78% та 74% фінансує оборотні активи. При цьому коефіцієнт автономії суб'єкта господарювання сягає 85%, 84%, 80% та 76%. Диверсифікація кредиторів уникає залежності від одного джерела капіталу, а сплата відсотків за банківськими кредитами призводить до податкової економії. На кінець 2017 р. структура балансу фірми має такий вигляд (рис. 4(а)).

Разом із цим неможливо не відзначити вагому частку дебіторської заборгованості (62%) в ОА підприємства, тривалий операційний цикл, від'ємний рух грошових коштів від операційної діяльності, відсутність капіталовкладень та фінансових інвестицій.

1.2. Уникнення позичкового капіталу. Функціонування підприємства виключно за рахунок власних коштів практично неможливе через різноманітні причини: кредитну політику покупців, сезонність, тривалий операційний цикл, необхідність інвестицій і т. д. Повна незалежність від боргів може спостерігатися у фінансовій звітності щойно створених підприємств або у холдингових компаній, такої як ПрАТ «Молочний Альянс», що об'єднує декілька потужних заводів України з виробництва масла, сиру. Не будучи виробничим суб'єктом господарювання, ця компанія формує пасиви виключно за рахунок ВК; зобов'язання (кредиторська заборгованість, поточні забезпечення) становлять лише 0,3–0,4% від майна [9] (рис. 4(б)). Таким чином, реалізується консервативна політика фінансування. Враховуючи таку структуру фінансових ресурсів, можна казати про принцип самофінансування, що дотримується на підприємстві.

Недоліком у цьому разі є той факт, що на 01.01.2016 активи ПрАТ «Молочний Альянс» склалися на 96,8% із довгострокових фінансових інвестицій, тоді як на початок та кінець 2017 р. – на 79% з дебіторської заборгованості із внутрішніх розрахунків з учасниками холдингу.

Для розвитку підприємство може поряд із ВК залучати довгострокові зобов'язання, уникаючи короткострокових боргів. Такі ресурси дають змогу здійснити капітальні інвестиції з тривалим терміном окупності. За такого варіанта консервативної політики підприємство фінансує ОА на 100% за рахунок ВОК, дотримуючись принципу фінансової незалежності.

1.3. Орієнтація на кредиторську заборгованість. ПрАТ «Агрофірма «Гюнівська» у 2017 р.

ОА = 367999	ПЗ = 94483, в т.ч. ККБ = 66790
	ВК = 319558
НА = 50083	ДЗ = 4041

(а)

ОА = 353885	ПЗ = 1617
	ВК = 440464
	ДЗ = 0
НА = 88196	

(б)

Рис. 4. Консервативна політика фінансування у 2017 р. (а – ПАТ «СП «Чорноморська перлина»; б – ПрАТ «Молочний Альянс»)

Джерело: розраховано та складено автором на основі [9]

формує пасиви на 94% з ВК [9]. ВОК фінансує 91% ОА підприємства. Суб'єкт господарювання не залучає жодних банківських кредитів, тому 100% ПЗ становить різноманітна кредиторська заборгованість (далі – КЗ), зокрема 90% – кредиторська за товари, роботи, послуги (рис. 5).

ОА = 38192	КЗ = 3394
НА = 20797	ВК = 55595
	ДЗ = 0

Рис. 5. Консервативна політика фінансування ПрАТ «Агрофірма «Гюнівська», 2017 р.

Джерело: розраховано та складено автором на основі [9]

Основні недоліки реалізації цієї політики фінансування схожі з варіантом 1.1: вагома частка дебіторської заборгованості в ОА (49,6%); відсутність грошових надходжень (виплат) від інвестиційної та фінансової діяльності; від'ємний чистий рух коштів від операційної діяльності. Крім того, орієнтація виключно на КЗ є стримуючим чинником для підприємства через обмежений характер використання товарного кредиту, неможливість зменшення податкового тиску за рахунок фінансових витрат на відсотки за кредит.

Випадки 1.1–1.3, відповідаючи критеріям консервативної політики, є певним чином її видозміною, іншою редакцією, комбінацією, тому повноправно за визначенням можуть називатися варіантами даного виду фінансування.

2. Розглянемо варіанти помірної виду політики фінансування:

2.1. Диверсифікацію кредиторів здійснює ПрАТ «Кондитерська фабрика «АВК» у 2004 р. [9]. Роль ВК – 66% від усіх фінансових ресурсів, до складу яких підприємство залучає ще ККБ та КЗ, окрім довгострокових зобов'язань. Впроваджувана політика є помірною (рис. 6(а)), оскільки ВОК фінансує 47,6% ОА. Разом із тим треба відзначити, що інша поточна дебіторська заборгованість сягає 49% від ОА підприємства.

2.2. Залучення довгострокового позичкового капіталу. Помірну політику можна реалізовувати завдяки залученню не тільки короткострокових, а й довгострокових кредитів банку. ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» у 2014 р. на 70% формує фінансові ресурси за рахунок ВК, на 5% – за рахунок довгострокових кредитів банку, решта – поточні зобов'язання [9] (рис. 6(б)).

ОА = 58359,8	ПЗ = 30893,9; у т.ч. ККБ = 5139,9; КЗ за товари, роботи, послуги = 22835	ОА = 265855	ПЗ = 139390
НА = 32821,4	ВК = 60287,3 ДЗ = 0	НА = 299519	ВК = 396645 ДКБ = 29339

(а) (б)

Рис. 6. Помірна політика фінансування (а – ПрАТ «Кондитерська фабрика «АВК», 2004 р.; б – ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч», 2014 р.)

Джерело: розраховано та складено автором на основі [9]

98,6% поточних боргів залучено у вигляді товарної кредиторської заборгованості. Але у цьому разі ВОК лише на 47% фінансує ОА суб'єкта господарювання, що, згідно з визначеними вище параметрами, свідчить про помірну політику фінансування діяльності.

2.3. Помірна політика на основі комерційного кредитування. У 2013 р. «Світоч» за 79% ВК у майні фінансує ОА за рахунок ВОК на 48,5% (рис. 7(а)). Підприємство залучає виключно ПЗ, 98% від яких становить кредиторська заборгованість [9]. Суб'єкт господарювання не генерує грошових потоків від фінансової діяльності, впроваджуючи інвестиції за рахунок чистого грошового потоку від операційної діяльності.

2.4. Орієнтація на кредиторську заборгованість із внутрішніх розрахунків. Політика фінансування ТОВ «Пирятинський сирзавод», який належить холдингу ПрАТ «Молочний Альянс», на кінець 2017 р. є помірною [9]. ВК становить 49% від фінансових ресурсів, а ВОК на 43% фінансує ОА (рис. 7(б)).

Особливим у цьому разі є те, що частка кредиторської заборгованості із внутрішніх розрахунків у пасивах даної фірми становить 31%. Така КЗ пов'язана з перерозподілом між учасниками холдингу сировини, інших матеріальних та фінансових ресурсів. На відміну від банківських кредитів, емісії облігацій, навіть комерційного кредиту, КЗ з внутрішніх розрахунків, як правило, немає ні явної, ні прихованої вартості.

3. Агресивна політика фінансування, як правило, супроводжується низькою часткою ВК у пасивах, невеликою величиною ВОК, значною роллю ПЗ у фінансуванні ОА. Різноманіття співвідношення статей балансу представляють такі варіанти агресивної політики:

3.1. Фінансування за рахунок внутрішніх розрахунків. Політика фінансування

ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат», як і решти учасників холдингу ПрАТ «Молочний Альянс» (ТОВ «Пирятинський сирзавод», ТДВ «Баштанський сирзавод», ТДВ «Яготинський маслозавод»), у 2016 р. є агресивною [9]. ВК формує лише 15,6% пасивів, а ВОК на 25% фінансує ОА підприємства (рис. 8(а)).

Частка ВОК у фінансуванні оборотних активів ТОВ «Пирятинський сирзавод», ТДВ «Баштанський сирзавод», ТДВ «Яготинський маслозавод» на початок 2017 р. є відповідно 43%, 44% та 50%, тому може свідчити про помірну політику фінансування. Але даний випадок не може бути віднесений до такого виду через порушення норми коефіцієнта автономії. ВК у пасивах підприємств становить відповідно 38%, 39% та 33,6%. Вважаємо, що впроваджувана ними політика у даний період часу є агресивною.

Спільною особливістю всіх учасників холдингу є те, що їхня агресивна політика фінансування станом на 01.01.2017 супроводжується не тільки залученням банківських кредитів, а й значною часткою кредиторської заборгованості з внутрішніх розрахунків у фінансових ресурсах. Так, у ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат», ТОВ «Пирятинський сирзавод», ТДВ «Баштанський сирзавод», ТДВ «Яготинський маслозавод» вона становить відповідно 41,9%, 35,9%, 28,4%, 23,1%.

Зворотним боком участі підприємств у холдингу є завелика частка дебіторської заборгованості із внутрішніх розрахунків в активах даних суб'єктів господарювання. Станом на 01.01.2017 17,3%, 21,5% та 29,7% активів формує даний вид дебіторської заборгованості відповідно у ТОВ «Пирятинський сирзавод», ТДВ «Яготинський маслозавод», ТДВ «Баштанський сирзавод». Це певним чином заморожує операційну діяльність суб'єктів господарювання, негативно впливаючи на їхню ліквідність.

ОА = 200801	ПЗ = 103365, в т.ч. КЗ за товари, роботи, послуги = 100896	ОА = 462746	ПЗ = 261467, в т.ч. ККБ = 25000; КЗ із внутрішніх розрахунків = 166066
НА = 299187	ВК = 396623 ДЗ = 0	НА = 77091	ВК = 263085 ДЗ = 15285

(а) (б)

Рис. 7. Помірна політика фінансування (а – ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч», 2013 р.; б – ТОВ «Пирятинський сирзавод», 2017 р.)

Джерело: розраховано та складено автором на основі [9]

ОА = 351657	ПЗ = 263042
	ВК = 70302
НА = 99649	ДЗ = 117962

(а)

ОА = 5272,9	ПЗ = 5033
	ВК = 358,6
НА = 2898,3	ДЗ = 2779,6

(б)

Рис. 8. Агресивна політика фінансування (а – ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат», 2016 р.; б – ПАТ «Христинівський молокозавод», 2003 р.)

Джерело: розраховано та складено автором на основі [9]

3.2. Диверсифікація кредиторів за низької частки власного капіталу. Політика ПАТ «Христинівський молокозавод» у 2003 р. (рис. 8(б)) є агресивною, оскільки ВОК фінансує ОА лише на 4,5% [9]. Агресивність політики підтверджується тим, що ВК становить тільки 4,4% фінансових ресурсів підприємства, решта – сформована за рахунок довгострокових, короткострокових кредитів банку та кредиторської заборгованості.

3.3. Комерційне кредитування як основа агресивної політики є особливістю ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика» у 2014 р. [9]. Підприємство не залучає довгострокових кредитів, а КЗ за товари, роботи, послуги становить 73% від ПЗ. Разом із цим коефіцієнт автономності підприємства – 45%, а ВОК на 33,7% фінансує ОА.

4. Діяльність багатьох вітчизняних підприємств характеризується від'ємною величиною ВОК. Це означає, що їхні ОА повністю фінансуються за рахунок поточних зобов'язань. А для термінового погашення останніх суб'єкт господарювання, умовно кажучи, буде змушений продати ще й частину необоротних активів. Не завжди це є критичним для підприємства, існують певні умови, під час виконання яких суперагресивна політика себе виправдовує та є ефективною. Але коли спостерігається погіршення загального фінансового стану, скорочення частки ВК у майні підприємства або взагалі зростання від'ємної величини чистих активів, суперагресивна політика стає вкрай небезпечною та може призвести до банкрутства та ліквідації фірми.

Варіантами реалізації суперагресивної політики є такі:

4.1. Диверсифікація поточних зобов'язань. Політика фінансування ПАТ «Донецький міський

молочний завод № 2» у 2007 р. є суперагресивною, оскільки ВОК підприємства є від'ємним [9]. Небезпечним при цьому є те, що ВК формує лише 20% всіх фінансових ресурсів (рис. 9(а)).

4.2. Суперагресивну політику за високої частки ВК демонструє ПРАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен». За досліджуваний період 2002–2016 рр. фірма має від'ємну величину ВОК за значної ролі ВК у пасивах [9]. Зокрема, у 2016 р. фінансові ресурси на 81% сформовані за рахунок чистих активів, решту становлять відстрочені податкові зобов'язання та поточні зобов'язання. 78% поточних боргів становить товарна кредиторська заборгованість (рис. 9(б)).

Із 2002 по 2016 р., окрім 2004 р., рух грошових коштів від фінансової діяльності відсутній. При цьому або чистий рух коштів, отриманих від операційної діяльності, витрачається на інвестиції, або дезінвестиції погашають дефіцит грошових коштів від операційної діяльності.

4.3. Суперагресивна політика фінансування у складі холдингу притаманна ПАТ «Городенківський сирзавод» у 2016 р. [9]. ВОК підприємства є від'ємним, частка ВК у пасивах низька – 14%. Решту фінансових ресурсів становлять поточні борги, переважна частка яких належить заборгованості із внутрішніх розрахунків, що становить 76% усього майна підприємства (рис. 10(а)).

4.4. Від'ємні чисті активи. Дуже небезпечно, коли суперагресивна політика супроводжується від'ємним власним капіталом та відсутністю довгострокових зобов'язань, як у ПАТ «Дубномолоко» у 2008 р. [9]. Агресивність політики сягає такого рівня, що під час зіставлення розділів балансу ПЗ перевищують усі активи загалом (рис. 10(б)).

ОА = 96435,1	ПЗ = 122137,9 в т.ч. ККБ = 9565; КЗ за товари, роботи послуги = 107608,9
НА = 56877,1	ВК = 31174,3 ДЗ = 0

(а)

ОА = 82630	ПЗ = 86910, в т.ч. КЗ за товари, роботи послуги = 67990
НА = 576387	ВК = 535175 ДЗ = 36932

(б)

Рис. 9. Суперагресивна політика фінансування (а – ПАТ «Донецький міський молочний завод № 2», 2007 р.; б – ПРАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», 2016 р.)

Джерело: розраховано та складено автором на основі [9]

ОА = 31119	ПЗ = 33565; в т.ч. КЗ із внутрішніх розрахунків = 29707	ОА = 108572	ПЗ = 298784
НА = 7963	ВК = 5517 ДЗ = 0	НА = 177075	ВК = -13137 ДЗ = 0

(а) (б)

Рис. 10. Суперагресивна політика фінансування (а – ПАТ «Городенківський сирзавод», 2016 р.; б – ПАТ «Дубномолоко», 2008 р.)

Джерело: розраховано та складено автором на основі [9]

4.5. Від'ємні чисті активи під час залучення довгострокового позичкового капіталу. ПАТ «Дубномолоко» у 2013 р. [9] за зростання від'ємної величини ВК завдяки залученню довгострокових зобов'язань, які перевищили у чотири рази поточні, досягає позитивної величини ВОК, що фінансує 44% ОА (рис. 11(а)). Така значна частка ВОК могла б свідчити про помірну політику фінансування. Але застосовані заходи з боргового рефінансування мають тимчасовий характер та не вирішують проблеми у вигляді від'ємних чистих активів та ймовірного банкрутства підприємства.

Аналогічним чином ПАТ «Христинівський молокозавод» у 2015 р. [9] за від'ємного ВК завдяки залученню довгострокових кредитів банку та інших зобов'язань сприяє позитивній величині ВОК, хоча його роль у фінансуванні ОА є незначною – політика є суперагресивною (рис. 11(б)).

Виявлене різноманіття варіантів дає змогу більш детально на практиці дослідити переваги, недоліки та умови ефективної реалізації консервативної (помірної, агресивної та суперагресивної) політики фінансування на підприємстві.

Висновки. Розрізняючи консервативний, помірний, агресивний види політики фінансування, у науковій літературі визначають й їхні характеристики. Вважається, що консервативна політика мінімізує ризик, сприяє фінансовій стабільності через концентрацію довгострокового капіталу. Але висока вартість цих фінансових ресурсів та обсяги оборотних активів негативно позначаються на рентабельності підприємства та вартості бізнесу загалом. Протилежні характеристики має агресивна політика.

Проаналізовані варіанти консервативного (помірного, агресивного) виду фінансування дають змогу виявити їхні додаткові позитивні та негативні сторони. Повна відмова від позичкового капі-

талу практично неможлива для підприємств матеріальної сфери з огляду на необхідність розвитку, побудову відповідних розрахунків із клієнтами, особливості виробництва та реалізації продукції. Диверсифікація кредиторів за консервативної, як і помірної, агресивної політики дає змогу підприємству уникнути залежності від одного джерела капіталу, а сплата відсотків за кредитами банку, випущеними облігаціями призводить до податкової економії. Залучення довгострокових позичкових фінансових ресурсів підвищує ліквідність підприємства та сприяє капіталовкладенням із тривалим терміном окупності.

Разом із цим дослідження показало, що консервативна політика часто супроводжується вагомою часткою дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства, тривалим операційним циклом, від'ємним рухом коштів від операційної діяльності.

Уникнення боргів або орієнтація виключно на кредиторську заборгованість означає відсутність грошових потоків від фінансової діяльності на підприємстві, а тому неможливість здійснення капітальних та фінансових інвестицій, що стримує розвиток та диверсифікацію діяльності суб'єкта господарювання. Крім того, переважання кредиторської заборгованості за будь-якого виду політики фінансування є стримуючим чинником для підприємства через обмежений характер використання товарного кредиту, неможливість зменшити податковий тиск за рахунок фінансових витрат.

Орієнтація на кредиторську заборгованість або диверсифікація кредиторів у рамках помірної політики фінансування вимагають більш прискіпливого контролю через підвищену частку даних фінансових ресурсів у забезпеченні операційної діяльності підприємства. Враховуючи те, що поточні зобов'язання становлять близько

ОА = 238630	ПЗ = 134082	ОА = 1074630	ПЗ = 956085
	ВК = - 98717		ВК = -11842
НА = 335548	ДЗ = 538813	НА = 92604	ДЗ = 222991

(а) (б)

Рис. 11. Суперагресивна політика фінансування (а – ПАТ «Дубномолоко», 2013 р.; б – ПАТ «Христинівський молокозавод», 2015 р.)

Джерело: розраховано та складено автором на основі [9]

40–60% від ОА, суб'єкт господарювання повинен заздалегідь продумати шляхи щодо їх своєчасного погашення.

Коли ж переважна частка оборотних активів фінансується за рахунок короткострокових фінансових ресурсів, підприємство реалізує агресивну або суперагресивну політику фінансування. Такі види, незважаючи на недоліки, можливі за умов стабільного попиту на продукцію, за оптимального розміру активів, короткого операційного циклу,

вагомої частки власного капіталу, диверсифікації зобов'язань, зокрема залучення довгострокового боргу, за взаємного фінансування у складі різних об'єднань підприємств.

Але коли спостерігається погіршення фінансового стану, зростання від'ємної величини чистих активів та ВОК, дефіцит грошових коштів від операційної діяльності, суперагресивна політика стає вкрай небезпечною та може призвести до банкрутства і ліквідації фірми.

Список використаних джерел:

1. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс: в 2-х т.; пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1997. Т. 2. 669 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. 528 с.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е.С. Стояновой. М.: Перспектива, 2003. 656 с.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2001. 768 с.
5. Роганова Г.О. Стратегія фінансування оборотних активів: позиція персоналів. Економічний часопис – XXI. 2013. № 3–4(1). С. 82–85.
6. Словник української мови. URL: <http://sum.in.ua/>.
7. Financing Policy. URL: https://efinancemanagement.com/financial-management/financing-policy#Meaning_of_Financing_Policy.
8. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України від 17.01.01 № 10. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0331-13>.
9. Фінансова звітність підприємств / Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/search>.

Конева Т. А.

Черноморский национальный университет имени Петра Могилы

ВАРИАНТЫ ПОЛИТИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ

Резюме

В статье уточнен понятийный аппарат системы финансирования предприятия. Усовершенствована методика определения вида политики финансирования деятельности, которая заключается в расчете доли собственного оборотного капитала в обеспечении текущих активов и дополнительного условия касательно роли чистых активов при формировании финансовых ресурсов. Применение обновленной методики в процессе анализа финансовой отчетности дало возможность выявить варианты реализации консервативной, умеренной, агрессивной и суперагрессивной политики на предприятиях сферы материального производства в Украине.

Ключевые слова: вид, вариант, политика финансирования, собственный оборотный капитал, оборотные активы, собственный капитал, текущие обязательства.

Konieva T. A.

Petro Mohyla Black Sea National University

VARIANTS OF FINANCING POLICY OF THE ENTERPRISES IN MATERIAL PRODUCTION SECTOR OF UKRAINE

Summary

The article clarified the conceptual apparatus of the enterprise financing system. The methodics for determining the types of financing policy of the enterprise was improved. It focuses on the share of net working capital in current assets provision and additional condition for the role of equity in the financial resources formation. Applying updated methodics in the process of financial report analysis allowed to identify variants of implementation of conservative, hedging, aggressive and highly aggressive policies at the enterprises of material production sector of Ukraine.

Key words: type, variant, financing policy, net working capital, current assets, equity, current liabilities.

УДК 658.15

Письменна Т. В.

Тернопільський національний економічний університет

НЕОБХІДНІСТЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
В КОНТЕКСТІ ВАЖЛИВОСТІ ЙОГО ОБ'ЄКТІВ

З'ясовано склад об'єктів фінансового менеджменту. Ними визначено грошові потоки, капітал, активи, прибуток, фінансові ризики та інвестиції підприємства. Розкрито значення цих об'єктів у господарській діяльності підприємства. Роль грошових потоків, капіталу, активів, прибутку, фінансових ризиків та інвестицій підприємства визначено як важливу. Встановлено, що всі об'єкти потребують посиленої уваги з боку суб'єкта фінансового управління. Через управлінський вплив на них забезпечується стабільний економічний розвиток підприємства з високими темпами в довгостроковому періоді.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, об'єкти фінансового менеджменту, грошові потоки, власний і позичений капітал, оборотні та необоротні активи, чистий прибуток, фінансові ризики, фінансові та реальні інвестиції.

Постановка проблеми. Упродовж тривалого часу залишаються актуальними такі проблеми у діяльності вітчизняних підприємств, як нестача фінансових ресурсів, постійний пошук джерел фінансування, форм і методів раціонального використання обмежених грошових коштів. Виникнення цих проблем і стан їхнього невирішення пов'язують, серед іншого, з відсутністю ефективного фінансового менеджменту. Для виходу з кризової ситуації, яка стала характерною для багатьох підприємств України, потрібно застосувати нові якісні підходи до управління їхніми фінансами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Через те, що проблематика у сфері фінансового менеджменту є не тільки актуальною, а й доволі обширною, її аспекти цікавлять багатьох вітчизняних учених. Зокрема, у своїх наукових працях до неї звертаються М.Г. Басов, Г.І. Башнянин, І.О. Гадзевич, С.В. Добринь, Ю.В. Корконос, Т.О. Коропецька, Л.Г. Ліпич, В.В. Лойко, Г.І. Міокова, О.Ю. Мірошніченко, В.В. Нагайчук, Я.І. Невмержицький, І.В. Олександренко, А.М. Поддєрьогін, В.В. Руденко, В.А. Харченко, Ю.О. Швець, Г.Є. Шпаргало та ін. Дану проблематику згадані науковці досліджують шляхом обґрунтування теоретико-методологічних і організаційних засад управління грошовими потоками, капіталом, активами, прибутком, фінансовими ризиками та інвестиціями на рівні підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із тим, що вже зроблено значні напрацювання у сфері управління грошовими потоками, капіталом, активами, прибутком, фінансовими ризиками та інвестиціями підприємства, вважаємо за доцільне дослідити всі об'єкти фінансового менеджменту водночас, що дасть змогу обґрунтувати необхідність процесу фінансового управління повною мірою.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності фінансового менеджменту, беручи до уваги важливість його об'єктів. Для досягнення цієї мети слід визначити об'єкти фінансового менеджменту, розкрити їх значення у господарській діяльності, а також обґрунтувати необхідність управління грошовими потоками, капіталом, активами, прибутком, фінансовими ризиками та інвестиціями підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У колі вітчизняних науковців утвердилася думка, що фінансовий менеджмент як система управління фінансами підприємства є однією з ключових підсистем загальної системи управління цим

суб'єктом господарювання. З огляду на місце, яке займає фінансовий менеджмент у загальній системі управління підприємством, на нього покладається вирішення таких важливих завдань: забезпечення високої фінансової стійкості суб'єкта господарювання у процесі його розвитку; оптимізація грошового обороту, а також підтримання постійної платоспроможності підприємства; забезпечення мінімізації фінансових ризиків на підприємстві [1, с. 94–95].

Продовжуючи наводити завдання, які вирішує фінансовий менеджмент як складова частина системи загального менеджменту, зазначимо, що цей вид менеджменту дає змогу збалансувати фінансові ресурси підприємства відповідно до визначених пріоритетів його діяльності, досягати запланованих фінансових результатів, підвищувати ефективність виробничого менеджменту, маркетингу та менеджменту персоналу, формувати високі темпи економічного розвитку, підсилювати конкурентоспроможність суб'єкта господарювання і забезпечувати його стабільний розвиток у довгостроковому періоді [2, с. 33].

Зі складовими частинами фінансового менеджменту як однієї з підсистем у системі загального менеджменту можна ознайомитися на рис. 1.

Серед багатьох об'єктів фінансового менеджменту одним із найбільш важливих і таким, що потребує першочергової уваги, є грошові потоки. Це зумовлено тим, що незбалансованість надходжень і виплат грошових коштів за обсягами та їх несинхронність у часі можуть призвести до виникнення як дефіцитного, так і профіцитного грошових потоків підприємства [3, с. 245–246], тому для забезпечення збалансованості та синхронності руху грошових коштів відповідно за обсягами й у часі вкрай необхідне впровадження системи управління грошовими потоками на підприємстві.

Під час організації руху грошових коштів кожне підприємство застосовує індивідуальні форми та методи, що в сукупності становлять модель управління грошовими потоками. Така модель призначена вирішувати питання, які пов'язані зі: збільшенням і прискоренням формування вхідних грошових потоків; оптимізацією формування вихідних грошових потоків; плануванням і прогнозуванням резерву ліквідності, що є величиною фінансових ресурсів, доступних підприємству в певний момент часу для обслуговування поточних грошових виплат; зниженням фінансових ризиків тощо [4, с. 125].

Як влучно зазначають дослідники цієї проблеми, обґрунтовуючи значення ефективності

управління грошовими потоками на підприємстві, від її рівня залежать реалізація поточних і довгострокових цілей та завдань суб'єкта господарювання, виконання ним зобов'язань перед кредиторами, стабільність його виробничої діяльності та фінансова стійкість у перспективі [5, с. 161].

Під час обґрунтування значення управлінського процесу, в якому об'єктом виступає капітал, доречно зосередитися на ролі власного і позиченого його видів у фінансово-господарській діяльності підприємства. Так, власний капітал виступає не тільки підґрунтям для створення підприємства, а й чинником стабільності й ефективності його діяльності, а також конкурентоспроможності та інвестиційної активності суб'єкта господарювання. Натомість, призначення позиченого капіталу полягає у забезпеченні відтворення необоротних активів підприємства, поповненні його оборотних активів, а також у задоволенні інших господарських і соціальних потреб [6, с. 212; 7, с. 292].

Нагадаємо, що процес управління капіталом підприємства зводиться до застосування принципів і методів під час розроблення та реалізації управлінських рішень щодо оптимального формування капіталу з різних джерел, а також ефективного його використання за різними видами господарської діяльності підприємства. При цьому здійснюється вплив суб'єкта господарювання на обсяг і структуру капіталу, тобто джерела його формування, від чого згодом залежатиме рівень ефективності використання капіталу підприємства у його господарській діяльності [8, с. 116–117].

З попереднім об'єктом фінансового менеджменту – капіталом тісно пов'язаний інший об'єкт фінансового управління – активи підприємства. Тому можна сказати, що й капіталу, й активам підприємства як об'єктам відводиться важлива роль у системі фінансового менеджменту. Така оцінка стосується, зокрема, оборотних активів підприємства, оптимальне формування й ефективне використання яких дає змогу забезпечити безперервний виробничий процес, підвищити економічний потенціал, отримати прибуток тощо [9, с. 127].

На підприємстві процес управління оборотними активами реалізується через формування достатнього обсягу і необхідного складу оборотних активів; вибір ефективної політики фінансування оборотних активів; забезпечення платоспроможності та ліквідності суб'єкта господарювання; досягнення ним максимального рівня прибутковості [9, с. 129].

Поряд з оборотними активами доречно визначити місце, яке займають необоротні активи як об'єкт фінансового менеджменту в його системі. Так, формуючи матеріальну основу, цей вид активів забезпечує проходження виробничо-господарської діяльності підприємства, більше того, створює умови для ефективного його розвитку в майбутньому [10, с. 162].

У процесі управління необоротними активами підприємства вирішуються такі основні завдання: визначення форм оновлення основних виробничих засобів; розрахунок потреби у необоротних активах для збільшення обсягів виробництва;



Рис. 1. Складові частини фінансового менеджменту в системі загального менеджменту

Джерело: побудовано автором

забезпечення ефективного використання раніше сформованих і нововведених основних виробничих засобів; залучення фінансових ресурсів для відтворення необоротних активів, а також оптимізація їхньої структури [10, с. 166].

З огляду на важливість, прибутку підприємства як об'єкту фінансового менеджменту відводиться одне з перших місць. Його значення обґрунтовується тим, що чистий прибуток є джерелом фінансування розвитку підприємства, задоволення його інвестиційних потреб, створення резервного фонду, виплат власникам корпоративних прав, преміальних виплат і соціальної підтримки персоналу. Також за рахунок чистого прибутку підприємство має можливість здійснювати модернізацію матеріально-технічної бази, реконструкцію процесу виробництва, тобто провадити свою діяльність на інноваційній основі [11, с. 283; 12, с. 70].

У процесі управління прибутком має бути досягнута мета, яка полягає у визначенні найбільш оптимальних джерел його формування, а також найбільш ефективних напрямів розподілу та використання прибутку для забезпечення стабільного розвитку підприємства й максимізації його ринкової вартості. При цьому одним із важливих завдань процесу управління формуванням прибутку є забезпечення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання у довгостроковому періоді, а під час управління розподілом і використанням прибутку важливе завдання полягає у забезпеченні формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за його рахунок відповідно до стратегії розвитку підприємства [11, с. 281, 283].

Зважаючи на те, що будь-яке підприємство знаходиться під негативним впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які спричиняють виникнення фінансових ризиків у його діяльності, саме фінансові ризики є тим об'єктом фінансового менеджменту, що потребує посиленої уваги. Наведемо тільки окремі зовнішні чинники: рівень інфляції, коливання валютних курсів, кредитна політика держави, інвестиційний клімат країни (регіону), система оподаткування, система митного регулювання; а також внутрішні чинники: рівень фінансової стійкості, рентабельність діяльності, структура активів та їх ліквідність, оборотність активів підприємства [13].

З огляду на згадані вище зовнішні та внутрішні чинники, під дією яких функціонує підприємство, вкрай необхідно здійснювати моніторинг фінансових ризиків, що супроводжують його діяльність. Окрім того, що в ході моніторингу здійснюється аналіз динаміки відповідних показників та проводиться оцінка їх відхилень, під час цього процесу приймаються управлінські рішення, які стосуються пристосування підприємства до змін зовнішніх і внутрішніх умов господарювання [13].

В умовах непередбачуваності перспектив діяльності, можливих збоїв у процесі реалізації продукції та доступності тільки дорогавартісного кредиту здійснення фінансових інвестицій вважається одним з чинників економічного зростання суб'єкта господарювання. Нагадаємо, що фінансові інвестиції як вкладення капіталу у фінансові інструменти, що купуються і продаються на фінансовому ринку, є одним із засобів реалізації стратегічних цілей суб'єкта господарювання [14].

З огляду на велике значення фінансових інвестицій для розвитку суб'єкта господарювання, доцільно організувати ефективне управління ними. Це сукупність управлінських рішень, а також методів і способів їх реалізації, що забезпечують збереження вкладеного капіталу, досягнення максимально можливої дохідності та зниження рівня інвестиційного ризику [14].

Поряд із фінансовими інвестиціями доречно обґрунтувати значення такого об'єкта фінансового управління, як реальні інвестиції, що зазвичай мають форму інвестиційних проектів. Саме через такі проекти підприємство може проявляти свою інвестиційну ініціативу, що відбувається шляхом вкладення капіталу в певний об'єкт реального інвестування для отримання запланованих

результатів і, таким чином, досягнення інвестиційних цілей [15, с. 82].

Аналогічно до фінансових інвестицій, здійснення реальних інвестицій забезпечує суб'єкту господарювання економічне зростання, а звідси – гарантує йому стратегічний розвиток. Ефективне управління реальними інвестиціями дає змогу підвищити фінансові результати та інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання, зробити його більш конкурентоспроможним [15, с. 80].

Із головними завданнями фінансового менеджменту, які відповідають його складовим частинам, можна ознайомитися на рис. 2.

З рис. 2 стає зрозумілим, що кожна складова частина фінансового менеджменту – управління грошовими потоками, власним і позиченим капіталом, оборотними та необоротними активами, прибутком, фінансовими ризиками, а також фінансовими і реальними інвестиціями – робить свій внесок в ефективність його функціонування. Наприклад, під час управління капіталом вирішуються завдання щодо пошуку джерел фінансування діяльності підприємства та формування оптимальної їхньої структури, а в процесі управління активами – стосовно вибору величини та складу активів, щоб досягти поставленої мети підприємницької діяльності. Таким чином, завдяки внеску кожної складової частини фінансового менеджменту забезпечується поточне і перспективне управління господарською діяльністю підприємства.

Отже, завдяки раціонально побудованій та ефективно функціонуючій системі фінансового менеджменту буде забезпечено своєчасну адаптацію суб'єкта господарювання до змін умов діяльності, більше того, це дасть змогу використати потенціал



Рис. 2. Головні завдання фінансового менеджменту відповідно до його складових частин

Джерело: побудовано автором

його розвитку, іншими словами, задіяти рушійні сили для піднесення суб'єкта господарювання.

Насамкінець зазначимо, що під час побудови системи фінансового менеджменту, яка б виконувала згадані вище завдання, слід враховувати зарубіжну практику. При цьому не йдеться про використання закордонних моделей управління фінансами підприємства повною мірою. Доцільним буде застосування світового досвіду в тій частині, яка може виявитися корисною для суб'єкта господарювання у специфічних умовах вітчизняної економіки.

Висновки. Результати проведеного наукового дослідження дають змогу зробити такі висновки: по-перше, грошові потоки, капітал, активи, прибуток, фінансові ризики та інвестиції – це основні об'єкти фінансового менеджменту, які всі без

винятку відіграють важливу роль у господарській діяльності підприємства, тому потребують посиленої уваги з боку суб'єкта фінансового управління; по-друге, здійснення процесу управління згаданими вище об'єктами забезпечує підприємству отримання дуже багатьох вигід, узагальнення яких зводиться до формування високих темпів його економічного розвитку та підтримання їх упродовж довгострокового періоду.

Одним із напрямів подальшого дослідження проблематики у сфері фінансового менеджменту може бути ґрунтовне вивчення одного з його об'єктів, а також управлінського процесу, пов'язаного з ним. Це дасть змогу обґрунтувати необхідність управління тим чи іншим об'єктом і, таким чином, розширити вже зроблені напрацювання, здійснивши свій внесок у вирішення цієї проблеми.

Список використаних джерел:

1. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент підприємств. Фінанси України. 2004. № 6. С. 90–95.
2. Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент як фактор економічного зростання. Фінанси України. 2002. № 11. С. 32–40.
3. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2014. Вип. 1(52). С. 245–249.
4. Поддєрьогін А.М., Невмержицький Я.І. Ефективність управління грошовими потоками підприємства. Фінанси України. 2007. № 11. С. 119–127.
5. Харченко В.А. Система управління грошовими потоками підприємства. Вісник економічної науки України. 2011. № 1. С. 161–164.
6. Олександренко І.В. Управління власним капіталом підприємства. Економічний форум. 2016. № 3. С. 211–216.
7. Міокова Г.І. Управління залученням запозичень суб'єктами господарювання. Наукові праці КНТУ. 2009. Вип. 16. Ч. 1. С. 291–296.
8. Ліпич Л.Г., Гадзевич І.О. Капітал в системі управління підприємством. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2009. № 647. С. 114–119.
9. Швець Ю.О., Скворцова А.В. Управління оборотними активами підприємств. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. Вип. 13. С. 127–130.
10. Башнянин Г.І. та ін. Політика управління необоротними активами малих і середніх підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.8. С. 162–167.
11. Мірошниченко О.Ю., Корконос Ю.В. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств. Бізнес Інформ. 2014. № 5. С. 280–285.
12. Лойко В.В., Несенюк Є.С. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. International Scientific Journal. 2015. № 7. С. 68–71.
13. Добринь С.В. Управління фінансовими ризиками підприємства. Ефективна економіка. 2015. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_5_41 (дата звернення: 14.08.2018).
14. Руденко В.В. Управління фінансовими інвестиціями підприємства в умовах економічної кризи: теоретичний аспект. Економіка. Управління. Інновації. 2010. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_2_36 (дата звернення: 14.08.2018).
15. Басов М.Г. Стратегічне фінансове управління реальними інвестиціями підприємств. Часопис економічних реформ. 2013. № 4(12). С. 80–85.

Письменная Т. В.

Тернопольский национальный экономический университет

НЕОБХОДИМОСТЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КОНТЕКСТЕ ВАЖНОСТИ ЕГО ОБЪЕКТОВ

Резюме

Выяснен состав объектов финансового менеджмента. Ими определены денежные потоки, капитал, активы, прибыль, финансовые риски и инвестиции предприятия. Раскрыто значение этих объектов в хозяйственной деятельности предприятия. Роль денежных потоков, капитала, активов, прибыли, финансовых рисков и инвестиций предприятия отмечена как важная. Установлено, что все объекты требуют усиленного внимания со стороны субъекта финансового управления. Через управленческое влияние на них обеспечивается стабильное экономическое развитие предприятия с высокими темпами в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, объекты финансового менеджмента, денежные потоки, собственный и заемный капитал, оборотные и внеоборотные активы, чистая прибыль, финансовые риски, финансовые и реальные инвестиции.

Pysmenna T. V.

Ternopil National Economy University

THE NEED FOR FINANCIAL MANAGEMENT
IN THE CONTEXT OF ITS CATEGORIES' IMPORTANCE**Summary**

The main categories of financial management are determined. They include cash flows, capital, assets, profits, financial risks and investments of an enterprise. The significance of these categories in the economic activity of an enterprise is disclosed. The cash flows, capital, assets, profits, financial risks and investments of an enterprise are recognized as important. It is established that all these categories require increased attention from the implementer of financial management. Sustainable economic development of an enterprise with high long-term rates is ensured through managerial influence on these categories.

Key words: financial management, categories of financial management, cash flows, own and borrowed capital, current and fixed assets, net profit, financial risks, financial and real investment.

УДК 336:17

Погореленко Н. П.

Юскович В. В.

Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»ДІАГНОСТИКА СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
НА ОСНОВІ КЛАСИЧНИХ КІЛЬКІСНИХ МОДЕЛЕЙ

У статті проаналізовано методи та моделі оцінки фінансової стабільності банків. Виявлено послідовність розрахунку представлених методик та отримано результати, на підставі яких зроблено висновок щодо відмінності отриманих результатів та необхідності комплексного методу оцінювання.

Ключові слова: банківська система, фінансова стабільність, оцінювання, методики, показники.

Постановка проблеми. За останні роки умови функціонування та діяльність банків значно змінилися. Інфляційні коливання, нестабільність курсу національної грошової одиниці мотивують банки нарощувати прибутковість за рахунок розширення обсягу банківських операцій та послуг. Зовнішні впливи значно коригують здатність банків ефективно кредитувати реальний сектор економіки, що підсилюється наявністю значних проблем та диспропорцій не тільки в реальному, а й у фінансовому секторі. Незважаючи на серйозну перебудову, банківська діяльність усе ще залишається ризиковою.

Для попередження кризових явищ, які виникають в економіці, гостро постає питання підтримання фінансової стабільності банку – ключової ланки фінансової системи, яка повинна бути не короткочасним досягненням, а основою стратегічного розвитку. Належний рівень фінансової стабільності банків є відображенням високоефективного функціонування, нарощування фінансових ресурсів та раціонального управління ними. Виходячи із цього, для забезпечення довгострокового розвитку економіки, необхідно приділяти значну увагу проблемі забезпечення та, відповідно, використання адекватного інструментарію щодо оцінювання фінансової стабільності банку. Це зумовлює актуальність та доцільність проведення даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки та забезпечення фінансової стабільності банківської системи та окремих банків останнім часом стало предметом серйозних наукових досліджень, яким присвячено цілу низку робіт, авторами яких є: О. Беда [1], О. Барановський [2], Н. Волик [3], О. Головка [4], І. Д'яковна [5], В. Коваленко [6], Л. Ключко [7], Н. Шпаковська

[8], В. Майба [9] та ін. Як правило, у банківській практиці основний акцент робиться на аналізі, оцінці та способу забезпечення фінансової стабільності банківської системи (мікропруденційний аналіз), визначення головних чинників впливу на її діяльність. Незважаючи на значну кількість наукових розробок щодо досліджуваного питання, виявлено, що переважна їх більшість досліджує мікропруденційне регулювання на рівні окремого банку (оцінку стабільності окремого банку та грошово-кредитну політику). При цьому все ще недостатньо дослідженими залишаються сучасні аспекти макропруденційного регулювання в частині кількісного визначення рівня фінансової стабільності банківської системи.

Мета статті полягає в оцінюванні рівня фінансової стабільності банківської системи на основі класичних кількісних моделей для виявлення відмінностей щодо отриманих результатів та розробленні подальших рекомендацій.

Вклад основного матеріалу дослідження. Економічна категорія «фінансова стабільність» – це якісна характеристика, яка дає змогу дослідити здатність досліджуваного об'єкта (банку, банківської системи) виконувати свої функції під час акомодатії до зовнішнього середовища за зміни фінансових показників, ураховуючи вплив різноманітних чинників та за рахунок власних ресурсів. Саме оцінка фінансової стабільності повинна включати аналіз найбільш повного переліку аспектів діяльності досліджуваного об'єкта.

На практиці використовують різні методи, які доволі фундаментально відрізняються між собою та не завжди включають повний перелік показників для аналізу як із боку підходів, які розробляє Національний банк України (НБУ), так і з погляду науковців, які досліджують це питання.

Аналіз наукової літератури [1–9] свідчить про те, що ключовими підходами до оцінювання рівня фінансової стабільності є: рейтингова оцінка діяльності банківської системи [11]; агрегований індикатор фінансової стабільності банківської системи [5]; оцінка фінансової стабільності банківської системи засобами теорії нечітких множин [12].

Проведемо аналіз кожного з представлених методів окремо.

1. Концепція методики В.С. Кромонава [11] полягає у тому, що в ній аналізована банківська система зіставляється з ідеальною, значення якої приймається за 100%, чим ближче реальна аналізована банківська система до ідеальної, тим вище її стабільність. Стабільність банківської системи за цією методикою характеризує його як об'єкт беззбиткових або безпечних вкладень для вкладників. Методика базується на використанні індексів, що дає змогу досить повно оцінити фінансово-економічні показники діяльності банків. Для аналізу використовуються дані балансу, на основі яких розраховуються абсолютні параметри капіталу, зобов'язань, активів.

Евристичний метод нормування у цьому разі полягає у тому, що значення показників, які характеризують діяльність банківської системи, ділять на відповідні показники ідеальної системи, що має оптимальне співвідношення між стабільністю і прибутковістю.

Розрахунок рейтингової оцінки діяльності банківської системи за методикою В.С. Кромонава складається з таких етапів:

1. Визначення абсолютних параметрів банківської системи на основі балансу.

2. Обчислення параметричних коефіцієнтів.

3. Розрахунок поточного індексу надійності банківської системи.

Окремо відзначимо, що поняття надійності є складником поняття стабільності, тому вважаємо, що конфлікту понять у цьому разі не спостерігається.

Модель Кромонава включає шість відповідних коефіцієнтів:

$$N = 45K1 + 20K2 + 10K3/3 + 15K4 + 5K5 + 5K6/3, \quad (1)$$

де N – загальний показник фінансового стану банківської системи; $K1$ – генеральний коефіцієнт надійності; $K2$ – коефіцієнт миттєвої ліквідності; $K3$ – кросс-коефіцієнт; $K4$ – генеральний коефіцієнт ліквідності; $K5$ – коефіцієнт захищеності капіталу; $K6$ – коефіцієнт фондової капіталізації прибутку.

Виходячи з формули, максимальна величина індексу надійності дорівнює 100. Чим вище цей індекс, тим надійніша і фінансово стабільна банківська система.

Згідно з методом Кромонава, банківська система має високий рівень фінансового стану, коли $K1=1$, $K2=1$, $K3=3$, $K4=1$, $K5=1$, $K6=3$. Це означає, що у такої банківської системи: розмір працюючих активів, повністю відповідає власному капіталу; ліквідні активи дорівнюють зобов'язанням «до вимоги»; сумарні зобов'язання в три рази перевищують робочі активи; кошти, які знаходяться у виді «захищеного капіталу» та ліквідних активів, дорівнюють загальним; «захищений капітал» повністю відповідає власному капіталу; власний капітал перевищує статутний капітал у три рази.

Якщо отримане значення вище 40–50 балів, то банківську систему вважають достатньо стабільною, якщо нижче 25–30 балів, то стабільність є сумнівною.

Розрахунок коефіцієнтів $K1...K6$ за період 2007–2017 рр., проведений на підставі статистичних даних банківської системи, які оприлюднює НБУ [13], представлений у табл. 1.

З отриманих результатів видно, що значення критеріального коефіцієнта (N) має досить якісний результат щодо стабільності банківської системи у цілому.

Критичне осмислення змісту складників коефіцієнта дає змогу сказати таке. Щодо актуальних «плюсів» аналізованого підходу, відображеного в останніх регуляціях НБУ, – наявність показника ліквідності. Особливо враховуючи те, що останніми змінами (у лютому 2018 р.) затверджено новий пруденційний норматив – коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR). Це передбачає відповідність міжнародним стандартам відносно підходів до оцінки ліквідності та більшу зрозумілість для міжнародних інвесторів. Нині проводяться тестові розрахунки Національним банком (упродовж шести місяців). Уже з грудня 2018 р. норматив буде обов'язковим для виконання та розраховуватиметься щоденно.

Суттєвим недоліком методики є відсутність показників прибутковості (як віддзеркалення ефективності діяльності) та якості кредитного портфеля. Причина: аналіз цих груп показників сьогодні є визначальним під час оцінки його впливу на фінансову стабільність банківської системи. Актуальність останнього підтверджується діючим «Положенням про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», затвердженим Постановою Правління Національного банку України від 30.06.2016 № 351 [14]. У сучасних умовах ведення банківської діяльності абстрагування від їх включення до загальної вибірки для розрахунків вважаємо неприпустимим.

Таблиця 1

Розрахунок критеріальних коефіцієнтів визначення стану банківської системи за методикою Кромонава

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	N
2007	0,153947	0,50797	1,189578	1,079081	0,441972	1,497432	41,9
2008	0,159407	0,444906	1,133368	1,097053	0,368561	1,577983	40,8
2009	0,157884	0,491499	1,009141	1,140405	0,33942	1,326768	41,3
2010	0,173534	1,148861	0,813063	1,484273	0,291941	0,987001	58,9
2011	0,177894	1,005202	1,095633	1,167827	0,286006	0,941331	52,3
2012	0,237849	0,880579	1,346042	1,016283	0,237228	0,930391	50,8
2013	0,244684	0,890329	1,360717	1,013226	0,224923	0,995476	51,3
2014	0,206255	0,742973	1,278627	1,026418	0,218521	0,984577	46,5
2015	0,090826	0,597451	1,290865	0,971771	0,413266	0,545724	37,9
2016	0,182117	0,564951	1,533728	0,95718	0,2495	0,663313	41,3
2017	0,269425	0,491187	2,007977	0,955685	0,250449	0,483794	45,0

Джерело: розраховано авторами на основі [13]

2. На відміну від розглянутого вище підходу методика оцінки фінансової стабільності банківської системи на основі агрегованого показника [5] включає низку інших нормативів, розрахунок яких дає можливість виявити фінансову стабільність банківської системи з урахуванням зовнішніх чинників та коефіцієнтів платоспроможності й рентабельності. Вказаний підхід дає можливість здійснити різнопланове порівняння отриманих кількісних результатів за рахунок саме агрегованого індикатора фінансової стабільності банківської системи (AIFS).

Побудова агрегованого показника включає етапи:
1) нормування економічних нормативів Н1– Н6:

$$K_i = \frac{x_i - x_{i \min}}{x_{i \min}}, \quad (2)$$

де x_i – фактичне значення i -го нормативу; $x_{i \min}$ – граничне значення i -го нормативу, $i=1, \dots, 6$;

2) нормування економічних нормативів Н7 – Н12:

$$K_i = \frac{x_{i \max} - x_i}{x_{i \max}}, \quad (3)$$

де x_i – фактичне значення i -го нормативу; $x_{i \max}$ – граничне значення i -го нормативу, $i=7, \dots, 12$.

3) визначення агрегованого показника:

$$Z = \sqrt{Z_1 \cdot Z_2}, \quad (4)$$

де $Z_1 = \sqrt[6]{K_1 \cdot \dots \cdot K_6}$, $Z_2 = \sqrt[6]{K_7 \cdot \dots \cdot K_{12}}$.

Результати оцінювання стабільності банківської системи за допомогою агрегованого показника за період 2007–2017 рр. наведено в табл. 2.

Результати розрахунку етапу 3 підходу наведено в табл. 3.

Отримана динаміка значень агрегованого показника (Z) свідчить про те, що стабільність банківської системи України має тенденцію до зростання в період 2007–2011 рр., після 2012 р. простежується різке падіння відповідного показ-

ника з найнижчою точкою в 2014 р., що підтверджується відповідними змінами щодо мінімального розміру регулятивного капіталу з 11 липня 2014 р. Це стало поштовхом до падіння нормативів капіталу та нормативів ліквідності.

Стрімка динаміка до зростання інтегрального показника спостерігається вже з 2015 р. Це пояснюється змінами, які були запроваджені регулятором у контексті подальшого впровадження принципів та стандартів, установлених Базельським комітетом із банківського нагляду, та приведення регуляторних підходів у відповідність з новими положеннями європейського законодавства в рамках реалізації Договору про асоціацію між Україною та ЄС.

Як недолік цього підходу можна відзначити те, що він не враховує складну інституціональну структуру банківської системи та велику кількість причинно-наслідкових зв'язків між учасниками банківського ринку, реального сектору та інших інституцій. До цього можна додати також і те, що цей індикатор може представляти певну цінність для оцінювання стану фінансової стабільності, але не може застосовуватися сам по собі, без аналізу інших індикаторів та інструментів аналізу.

3. Наступний підхід – оцінювання фінансової стабільності банківської системи засобами теорії нечітких множин [12]. Його використання зумовлюється складністю процесу ухвалення рішень та відсутністю відповідного математичного апарату для розрахунків фінансової стабільності, що призводить до того, що під час оцінки і вибору альтернатив розрахунків можливо (а часто просто необхідно) використовувати й обробляти якісну експертну інформацію.

Показниками, які використовуються для розрахунку лінгвістичної моделі за теорією нечітких множин, є: власний капітал/активи (X1);

Таблиця 2

Дані для розрахунку агрегованого показника фінансової стабільності банківської системи (AIFS)

Норматив	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
H1	6,428	9,335	5,956	6,147	7,219	7,428	8,134	7,025	4,9536	10,317	5,155
H2	0,393	0,309	0,830	1,036	0,853	0,811	0,757	0,404	1	0,335	0,505
H3	1,291	2,140	0,542	0,596	0,648	0,663	0,541	0,246	–	–	–
H4	1,646	1,920	2,289	1,783	1,923	1,870	1,544	1,248	2,6143	1,966	1,321
H5	0,838	0,925	0,758	1,028	0,834	1,108	1,146	1,035	0,9695	1,186	1,614
H6	0,886	0,637	0,613	0,529	0,566	0,506	0,450	0,398	0,4806	0,517	0,598
H7	0,097	0,067	0,128	0,136	0,136	0,108	0,101	0,095	0,0752	0,146	0,177
H8	0,783	0,787	0,793	0,800	0,796	0,782	0,762	0,617	0,3107	0,598	0,700
H9	0,639	0,691	0,770	0,842	0,896	0,926	0,920	0,958	1	1	0,191
H10	0,794	0,774	0,872	0,920	0,921	0,925	0,939	0,953	–	–	–
H11	0,974	0,980	0,995	0,997	0,996	0,994	0,997	0,999	0,9999	1	1
H12	0,845	0,885	0,947	0,943	0,945	0,944	0,946	0,947	0,9768	0,989	0,993

Примітка: відсутність відповідного значення пояснюється виключенням нормативів H3 та H10.

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 3

Розрахунок показників групи Z1 та Z2 (за нормативами H1 – H12)
за методикою розрахунку агрегованого показника

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
H1*...*H6	3,987	6,999	2,849	3,684	3,625	4,190	1,936	0,140	6,034	4,171	3,316
Z1	1,259	1,383	1,191	1,243	1,239	1,270	1,099	0,721	1,349	1,269	1,221
H7*...*H12	0,032	0,024	0,064	0,079	0,084	0,068	0,063	0,050	0,023	0,086	0,024
Z2	0,563	0,539	0,633	0,655	0,661	0,639	0,630	0,608	0,533	0,665	0,535
Z1*Z2	0,708	0,745	0,754	0,814	0,820	0,811	0,692	0,438	0,719	0,843	0,654
Z	0,842	0,863	0,868	0,902	0,905	0,901	0,832	0,662	0,848	0,918	0,809

Джерело: розраховано авторами

високоліквідні активи/активи (X2); кредитний портфель/активи (X3); резерви за кредитними операціями/кредити (X4); активи, зважені з урахуванням ризику/активи (X5); чистий прибуток/власний капітал (X6).

Наведемо основні етапи реалізації методу.

1. Здійснюється формування показників стабільності $x_i, i=1, \dots, N$. Встановлюються фактичні значення для досліджуваної банківської установи. Для визначеності в подальшому всі показники вважаються позитивно орієнтованими.

2. Виконується ранжування вибраних показників за рівнем значущості і відповідне встановлення вагових коефіцієнтів r_i . Якщо значущість показників вважається однаковою, то $r_i = \frac{1}{N}$.

3. Для кожної змінної будуються функції приналежності до нечітких множин: «Дуже низьке значення», «Низьке значення», «Середнє значення», «Високе значення», «Дуже високе значення». Загальноприйнятими у цьому разі є трапецієвидні функції приналежності з множиною значень $[0; 1]$.

4. На підставі отриманих функцій приналежності до кожного показника формується таблиця розвитку значень показників за нечіткими підмножинами.

5. Виконується класифікація фактичних значень.

6. Розраховується кількісний показник стабільності банківської системи за формулою:

$$g = \sum_{i,j} r_i g_j \lambda_{ij} \tag{5}$$

де λ_{ij} – рівень приналежності показника x_i ; r_i , g_j – вагові коефіцієнти.

Значення коефіцієнта стабільності (G), отримані після «проходження» всіх етапів, наведені в табл. 4.

Отримані результати свідчать, що:

- найбільш стрімке зростання коефіцієнта (G) простежується на проміжках 2013–2014 та 2016–2017 рр., що зумовлено: в перший проміжок часу – поліпшенням якості кредитного портфеля в 2014 р. (за рахунок підвищення довіри населення до банківського сектору після фінансової кризи), у другий – стрімким збільшенням резервів за кредитними операціями саме в 2017 р.;

- найбільший спад коефіцієнта (G), спостерігається в 2014–2015 рр., що пояснюється погіршенням практично всіх ключових показників розвитку банківської системи та найменшим показником відношення рівня кредитного портфеля до активів банків у 2015 р.

Суттєвою перевагою методики нечітких множин порівняно з відомими моделями є те, що взаємозв'язок між вхідними і вихідними параметрами є більш об'єктивним та значно ближчим для експертів-аналітиків, аніж абстрактні математичні поняття. Це забезпечує високий рівень адекватності формалізації експертних знань про вплив показників фінансово-економічної діяльності на стабільність банківської діяльності. Теорія нечітких множин є доволі зручним інструментом, який дає змогу встановлювати логічні зв'язки між пояснюючими та залежними змінними у фінансово-економічних системах та здійснювати математично обґрунтований аналіз розвитку цих систем.

Узагальнення результатів показників фінансової стабільності банківської системи, отриманих за допомогою наведених вище методів, представлено на рис. 1.

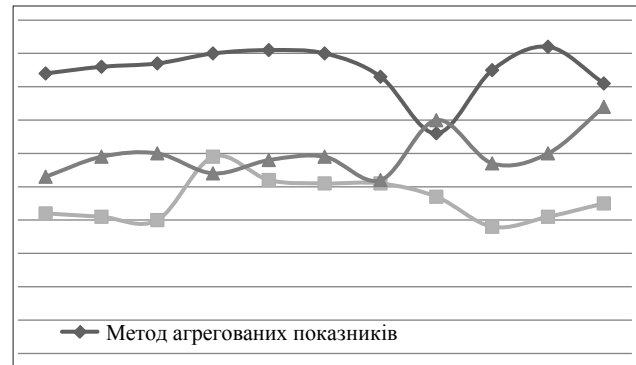


Рис. 1. Динаміка отриманих показників стабільності за розглянутими класичними методиками оцінювання

Джерело: побудовано авторами

Представлені на рис. 1 криві демонструють динамічні коливання значень розглянутих методів та вказують на доволі значні розбіжності в результатах. Є проміжки, в яких графіки перетинаються (наприклад, 2013 р. – результати методу нечітких множин та методика Кромонава). При цьому простежуються роки, в яких за усіма методами спостерігаються доволі розбіжні результати. Тобто за зростання значень фінансової стабільності, отриманих за одним із методів, водночас спостерігаються коливання під час діагностики стану банківської системи України за показником фінансової стабільності.

Отримані криві дають змогу визначити, що різний набір показників, які становлять основу відповідних методів розрахунку фінансової стабільності банківської системи, демонструє різні результати. Це дає підстави стверджувати, що, з одного боку, немає аргументів для відокремлення еталонного, тобто єдиного (базового), підходу для відповідної оцінки, з іншого – створює підґрунтя для розроблення комплексного підходу до оцінювання рівня фінансової стабільності банківської системи.

Висновки. Для оцінювання рівня фінансової стабільності використовують підходи та методики, які по-різному відображають результат діяльності банківської системи. Причина – різний набір показників, узятий за основу для розрахунків. Отримані результати розрахунків рівня фінансової стабільності за розглянутими підходами свідчать про недостатність підстав, які б давали змогу зробити адекватну оцінку ситуації.

Це зумовлює доцільність розроблення підходу, який дасть змогу врахувати наявні розбіжності щодо відсутності показників прибутковості, кредитного портфеля, причинно-наслідкових зв'язків з іншими учасниками банківського ринку та завчасного реагування на потенційні зовнішні та внутрішні впливи. Це, власне, й є предметом подальших наукових досліджень.

Таблиця 4

Значення коефіцієнта стабільності банківської системи за методикою нечітких множин

Період	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Значення коефіцієнта стабільності (G)	0,526	0,587	0,601	0,538	0,577	0,587	0,523	0,701	0,567	0,595	0,735

Джерело: розраховано авторами

Список використаних джерел:

1. Problems of financial stability of commercial banks in the republic of Moldova / O. Beda, N. MateocSorb, N. Mocanu, S. Dragutsa. Theoretical and scientific journal. 2015. № 4. P. 49–54.
2. Барановський О.І. Природа економічної безпеки комерційного банку. Вісник Національного банку України. 2014. № 7. С. 12–19.
3. Волик Н.Г. Удосконалення моделі комплексного оцінювання фінансової стійкості банків на основі рейтингової системи. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2009. № 6. С. 45–49.
4. Головка О.Г. Різновиди індикаторів та видів фінансової стабільності банків. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2010. Вип. 1/2010. С. 15–21.
5. Д'яковнова І.І., Мордань Є.Ю. Дослідження рівня фінансової стабільності як складового елементу механізму державного регулювання банківської системи. Бізнес Інформ. 2015. № 1. С. 302–306.
6. Коваленко В.В. Методичні підходи до визначення рівня фінансової стійкості банківської системи. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 7(121). С. 232–240.
7. Ключко Л.А. Фінансова стійкість банків: теорія та методика оцінки: монографія. Ірпінь: НУ ДПС України, 2013. 246 с.
8. Майба В.В. Оцінювання факторів фінансової стійкості комерційних банків; М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т імені В. Гетьмана; відп. ред. В.К. Галіцин. 2011. № 83. С. 49–65.
9. Шпаковська Н.І. Методичний підхід до оцінки фінансової стійкості банків. Фінанси, банки, інвестиції. 2013. № 3. С. 100–105.
10. Про схвалення процедур інспектування: Рішення Правління НБУ від 01.11.2016 № 393-рш. URL: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=40919990>.
11. Фалюта А. Аналіз індексних методик оцінювання фінансового стану банків. Економічний аналіз. 2012. № 10. С. 103–106.
12. Фурсова В.А., Каширіна О.В. Рейтингова система оцінки фінансової стабільності банків з іноземним капіталом як інструмент підвищення надійності банківської системи. Вісник Національного банку України. 2011. № 9. С. 33–41.
13. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
14. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління НБУ від 30.06.2016 № 351. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/v0351500-16>.

Погореленко Н. П.

Юскович В. В.

Харьковский учебно-научный институт ГВУЗ «Университет банковского дела»

**ДИАГНОСТИКА СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ
НА ОСНОВЕ КЛАССИЧЕСКИХ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ МОДЕЛЕЙ**

Резюме

В статье анализируются методы и модели оценки финансовой устойчивости банков. Выявлены последовательность расчета представленных методов и полученные результаты, на основании которых сделан вывод о различиях полученных результатах и необходимости комплексного метода оценки.

Ключевые слова: банковская система, финансовая стабильность, оценка, методика, показатели.

Pogorelenko N. P.

Yuskovych V. V.

Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI «Banking University»

**DIAGNOSTICS OF BANKING SYSTEM STABILITY BASED
ON THE CLASSIC QUANTITATIVE MODELS**

Summary

The article analyzes the methods and models of assessing the banks financial stability, reveals the sequence of calculation of the presented methods and the obtained results, on the basis of which the conclusion is drawn on the differences between the obtained results and the need for a comprehensive evaluation method.

Key words: banking system, financial stability, evaluation, methodology, indicators.

УДК 369.04

Садовенко М. М.
Чепан А. О.

Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто теоретичні засади медичного страхування та його види, загальний стан медичного страхування в Україні. Проаналізовано чинники, які впливають на зменшення чисельності населення України. Виявлено наявні проблеми в системі фінансування охорони здоров'я та окреслено перспективи розвитку медичного страхування в Україні після прийняття Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування».

Ключові слова: медичне страхування, загальнообов'язкове медичне страхування, населення України.

Постановка проблеми. Система охорони здоров'я в Україні розвивається в умовах суперечностей соціального та економічного розвитку країни. Вона характеризується незадовільним рівнем суспільного здоров'я, недостатністю фінансового забезпечення, відсутністю задоволення потреб громадян у медичних послугах, а також платністю більшої частини медичних послуг, незважаючи на конституційні гарантії безкоштовної медичної допомоги, тому потрібно приділити достатню увагу питанню сучасного стану охорони здоров'я, яке склалося у нашій країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна увага відведена темі особливостей та необхідності медичного страхування в працях таких учених: М. Поліщука, В. Куценка, Л. Богуща, М. Мних, М. Клімова, С. Стеценко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оптимізацію системи охорони здоров'я насамперед потрібно почати з упровадження Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування». За роки незалежності України було внесено безліч проектів, які пропонували запровадження медичного страхування і завдяки яким з'явиться можливість задовольнити потреби населення в охороні здоров'я, але жоден із них не був прийнятий. Отже, питання прийняття Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» повинне стояти на першому плані.

Мета статті полягає у дослідженні стану медичного страхування в Україні, виявленні наявних проблем на шляху розвитку медичного страхування та окресленні способів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найважливіших галузей страхування виступає особисте страхування. Воно стосується працездатності, життя та здоров'я людини. Особисте страхування передусім спрямовується на захист сімейних доходів громадян та нагромадження ними коштів для того, щоб підвищити рівень свого фінансового добробуту.

У сфері особистого страхування існує така підгалузь, як медичне страхування. Медичне страхування здійснюється у разі погіршення здоров'я людини у зв'язку з хворобою, нещасним випадком та ін. Застосування медичного страхування несе в собі можливість отримання населенням медичної допомоги, яка буде відбуватися за рахунок певних накопичень.

Суть медичного страхування полягає у тому, що особа, сплачуючи разовий страховий внесок,

який за сумою доволі менший, аніж вартість усіх медичних послуг, має можливість захистити свої інтереси в разі погіршення здоров'я з будь-якої причини. Медичне страхування взаємопов'язане з оплатою населенню витрат, які пов'язані з підтримкою здоров'я: проведенням профілактичних заходів, амбулаторним та стаціонарним лікуванням, придбанням медичних препаратів і т. д.

Поділ медичного страхування за формами наведено на рис. 1.

Добровільне страхування вимагає від особи усвідомлення важливості самого страхування. Участь у добровільному страхуванні залежить від бажання і намірів кожного індивіда, господарюючого суб'єкта. У добровільному медичному страхуванні існує принцип страхової солідарності. Це означає, що кожна особа, яка застрахована, повинна отримувати види страхової допомоги, за які вона сплатила страховий платіж.

Обов'язкове медичне страхування – це складова частина системи соціального страхування, в основу якого закладено принцип обов'язкової участі громадян, підприємств або підприємців у фінансуванні охорони здоров'я безпосередньо або через посередництво страхових медичних компаній (організацій) [1].

В Україні системи добровільного медичного страхування, системи обов'язкового медичного страхування практично не існує.

У світі виділяють такі основні види фінансового забезпечення охорони здоров'я: державне, через обов'язкове чи добровільне страхування та змішана форма.

Жодна з країн світу не використовує ці види фінансування в окремому вигляді, але в деяких країнах один із видів може займати домінуюче положення. Наприклад, в Англії та Італії існує державна система фінансування, а в Німеччині та Швеції домінує система обов'язкового медичного страхування. Жителі США віддають перевагу змішаній формі фінансування, за якої американці відвідують приватні страхові компанії.



Рис. 1. Форми медичного страхування

Основне джерело фінансування медицини в Україні – державне фінансування та фінансування за рахунок місцевих бюджетів. Видатки на медицину в частині видатків зведеного бюджету України за наведено в табл. 1.

Таблиця 1
Видатки на медицину з державного бюджету в частині видатків зведеного бюджету України за 2004–2017 рр. (млн. грн.)

Роки	Видатки на медицину з державного бюджету України	Сумарні видатки зведеного бюджету України	Питома вага, %
2004	3 435	101 283	3,39
2005	3 497	141 537	2,47
2006	4 083	175 234	2,33
2007	6 318	226 036	2,79
2008	7 357	309 216	2,37
2009	7 530	307 312	2,45
2010	8 756	377 873	2,32
2011	10 224	416 854	2,45
2012	11 358	492 455	2,31
2013	12 879	505 844	2,55
2014 ¹	10 581	523 126	2,02
2015 ¹	11 450	679 871	1,68
2016 ¹	12 456	835 590	1,49
2017 ¹	16 729	1 056 760	1,58

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Джерело: побудовано на основі [2]

Державне та місцеве фінансування є не єдиними ланками оплати медичних послуг в Україні. За рахунок благодійних та добровільних внесків, коштів добровільного медичного страхування також може здійснюватися оплата медичних послуг.

Як свідчать дані табл. 1, питома вага видатків на медицину у складі державного бюджету до зведеного бюджету України дуже мала та впевнено зменшується. Фінансування медичної сфери державою здійснюється неефективно, що, своєю

Таблиця 2
Видатки на медицину з місцевих бюджетів в частині зведеного бюджету України за 2004–2017 рр. (млн. грн.)

Роки	Видатки на медицину з місцевих бюджетів України	Сумарні видатки зведеного бюджету України	Питома вага, %
2004	8 694	101 283	8,58
2005	11 965	141 537	8,45
2006	15 637	175 234	8,92
2007	20 396	226 036	9,02
2008	26 194	309 216	8,47
2009	29 027	307 312	9,44
2010	36 009	377 873	9,53
2011	38 738	416 854	9,29
2012	47 095	492 455	9,56
2013	48 689	505 844	9,62
2014 ¹	46 569	523 126	8,90
2015 ¹	59 551	679 871	8,76
2016 ¹	62 952	835 590	7,53
2017 ¹	85 662	1 056 760	8,11

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Джерело: побудовано на основі [2]

чергою, веде до зниження показників здоров'я в Україні та зміни чисельності населення.

Через те, що держава неспроможна в повному обсязі допомагати населенню, лівову частку обов'язків стосовно фінансового забезпечення перекладає на місцеві бюджети, дані наведено в табл. 2.

Якщо скласти разом витрати з державного та місцевих бюджетів, то отримаємо досить малу частку фінансових ресурсів. Такими фінансовими ресурсами зазвичай можна покрити лише витрати на оплату комунальних послуг та утримання персоналу, невелика частка залишиться на придбання необхідних медикаментів та устаткування, тобто саме тих витрат, від яких залежить якість надання медичних послуг, що прямо впливають на здоров'я населення.

За одними з основних показників здоров'я (середня тривалість життя, дитяча смертність та ін.) лідируючі позиції з найнижчими значеннями належать Японії, Великобританії та Німеччині.

Якщо брати до уваги Україну, то вона входить до ТОП-10 країн Східної Європи з найбільшим скороченням населення, складеного експертами ООН, дані якого наведено в табл. 3.

Таблиця 3
ТОП-10 країн Східної Європи з найбільшим скороченням населення у світі (млн. осіб)

Країна	Станом на 2017 р.	Прогноз на 2050 р.	Відсоток змін, %
Болгарія	7,08	5,42	-23
Латвія	1,95	1,52	-22
Молдова	4,05	3,29	-19
Україна	42,6	36,42	-14
Хорватія	4,19	3,46	-17
Литва	2,89	2,41	-17
Румунія	19,68	16,40	-17
Сербія	8,79	7,45	-15
Польща	38,17	32,39	-15
Угорщина	9,72	8,28	-15

Джерело: побудовано на основі [3]

Експерти ООН також спрогнозували, яким буде спад населення цих країн на 2050 р. Серед головних чинників, що, на думку експертів, будуть впливати на спад населення, можна виділити зниження рівня народжуваності та підвищення рівня смертності, міграцію в інші країни.

Вже з 90-х років чисельність населення України почала стрімко зменшуватися, а нині досягла дуже низького рівня.

Динаміку змін чисельності населення України за 2002–2018 рр. наведено на рис. 2.

Стрімкі темпи зменшення кількості населення України, можна пояснити такими причинами:

– лівова частка українців почала пошуки «кращого життя» за кордоном, тобто посилюлися міграційні процеси;

– суттєве зменшення народжуваності та високі показники смертності населення, як результат цього – негативний приріст населення, наведений у табл. 4;

– низький рівень медицини та достатньо високий рівень захворюваності населення.

Населення України старішає, але тривалість життя не збільшується, тобто частка населення старших вікових груп значно перевищує частку віком до 15 років.

Наявна система охорони здоров'я в Україні не має змоги забезпечити здоров'я населення, тому

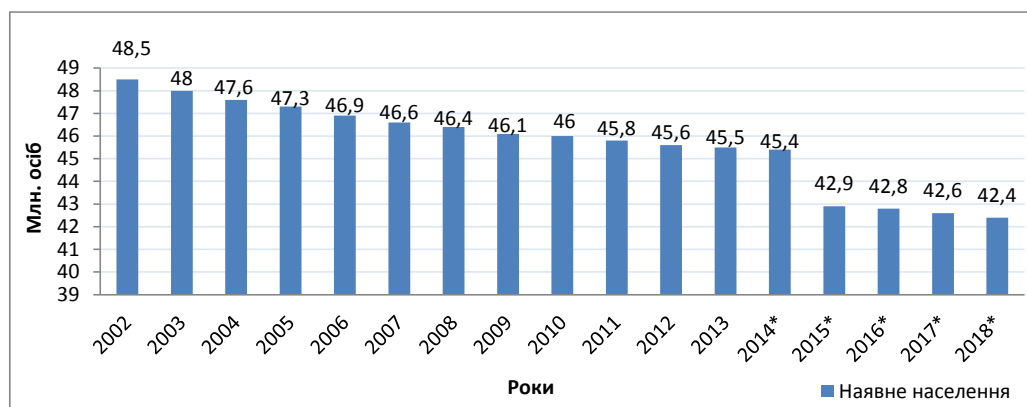


Рис. 2. Динаміка змін чисельності населення України за 2002–2018 рр.

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Джерело: побудовано на основі [4]

її потрібно реформувати: поліпшувати медичну освіту; ліцензувати спеціалістів у галузі охорони здоров'я; створювати національне медичне страхування; вирішувати питання фінансового забезпечення системи охорони здоров'я.

Через погіршення фінансового та економічного становища України держава не має змоги задовольнити потреби населення в охороні здоров'я за рахунок державних коштів.

Наявні державні витрати на охорону здоров'я не відповідають рекомендаціям ВООЗ, тому запровадження Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» повинно бути рушійним способом забезпечення витрат пацієнтів на діагностику, лікування, реабілітацію у разі настання страхового випадку.

За даними Всесвітньої доповіді щодо соціального захисту, який готує Міжнародна організація праці, частка прямих витрат населення на охорону здоров'я в Україні одна з найвищих серед країн Європи; у більшості країн ЄС вона не перевищує 12–25%. Необхідність значних особистих витрат істотно обмежує доступність медичних послуг і товарів для населення України й є одним

з головних чинників високої передчасної смертності і короткої тривалості життя. Змінити ситуацію можуть реформи охорони здоров'я та запровадження медичного страхування [5].

У країнах Європи за допомогою обов'язкового медичного страхування здійснюється забезпечення фінансами більшості витрат на охорону здоров'я. Наприклад, у Франції та Німеччині – близько 3/4, у Естонії та Румунії – близько 2/3, у Польщі та Угорщині – 1/2 всіх витрат.

До списку проблем, які існують у системі охорони здоров'я України, можна додати недостатнє надання висококваліфікованої медичної допомоги. Для достатнього рівня отримання медичної допомоги потрібно насамперед установлювати високі тарифи на ОМС, що спричинить підвищення податкового навантаження на населення.

Також необхідною умовою прийняття та втілення Закону «Про загальнообов'язкове державне медичне соціальне страхування» є виведення офіційної заробітної плати працівників із «тіні», адже відомо, що значна частина роботодавців продовжує видавати основну заробітну плату «в конвертах». Нині «тіньова» зарплата в Україні сягає

Таблиця 4

Природний рух населення України за 2002–2017 рр.

Роки	Кількість живонароджених, тис. осіб	Кількість померлих, тис. осіб	Природний приріст, скорочення (–), тис. осіб	Кількість померлих дітей у віці до 1 року, осіб
2002	390,7	754,9	-364,4	4023
2003	408,6	765,4	-356,8	3882
2004	427,3	761,3	-334,0	4024
2005	426,1	782,0	-355,9	4259
2006	460,4	758,1	-297,7	4433
2007	472,7	762,9	-290,7	5188
2008	510,6	754,5	-243,9	5049
2009	512,5	706,7	-194,2	4801
2010	497,7	698,2	-200,5	4564
2011	502,6	664,6	-162,0	4511
2012	520,7	663,1	-142,4	4371
2013	503,7	662,4	-158,7	4030
2014 ¹	465,9	632,3	-166,4	3656
2015 ¹	411,8	594,8	-183,0	3318
2016 ¹	397,0	583,6	-186,6	2955
2017 ¹	364,0	574,1	-210,1	2786

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: побудовано на основі [4]

понад 50%. Якщо це не буде призупинено, то фактично працівники будуть застраховані на мізерні суми. Для того щоб єдиний Медичний фонд, в якому будуть акумульовані кошти застрахованих осіб, нормально функціонував, «у тіні» не може перебувати більше 20% заробітної плати [6].

Для розвитку медичного страхування необхідно також чітко визначити осіб, які підлягатимуть медичному страхуванню. На етапі запровадження Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» можна страхувати лише найманих працівників. Фінансове забезпечення медичної допомоги дітям і людям похилого віку може здійснюватися через спеціальні державні програми.

Після впровадження Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» можливі такі наслідки:

- створення прозорого механізму фінансових і соціально-економічних взаємовідносин між лікарями та пацієнтами;

- зниження рівня смертності населення в країні;
- створення соціально справедливої системи охорони здоров'я;
- доступність медичної допомоги для всіх верств населення;
- оптимізація використання ресурсів системи охорони здоров'я [7].

Висновки. Отже, оптимізація системи охорони здоров'я нашої держави передусім повинна починатися з запровадження Закону України «Про загальнообов'язкове державне медичне соціальне страхування». Система медичного страхування в Україні в процесі розвитку сприятиме вирішенню проблем населення в охороні здоров'я, посиленню контролю на ринку медичних товарів та послуг, поліпшенню статистики народжуваності і смертності населення тощо. Врегулювання медичного страхування в Україні стане потужним кроком уперед, але для цього потрібне не тільки залучення державної підтримки, а й координація зусиль усіх центральних та місцевих органів виконавчої влади.

Список використаних джерел:

1. Обов'язкове медичне страхування. URL: https://medfond.com/static/medical_insurance_strahuvannia.html.
2. Бюджет України. URL: <http://cost.ua/budget/expenditure/>.
3. Портал Quartz. URL: <https://qz.com/1187819/country-ranking-worlds-fastest-shrinking-countries-are-in-eastern-europe/>.
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Центр досліджень соціальних комунікацій НБУВ. URL: <http://nbuviap.gov.ua/>.
6. Марченко Т.В. Необхідність запровадження і перспективи розвитку обов'язкового медичного страхування в системі соціального забезпечення України. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvbdfa/2010_1/1\(18\)_2010_articles/1\(182010_Marchenko.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvbdfa/2010_1/1(18)_2010_articles/1(182010_Marchenko.pdf).
7. Концепція загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування. URL: http://ufu.org.ua/files/oms/Konceptiya_OMS_140312.pdf.

Садовенко М. М.

Чепа А. А.

Криворожский экономический институт

ДВНЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье рассмотрены теоретические основы медицинского страхования и его виды, общее состояние медицинского страхования в Украине. Проанализированы факторы, которые влияют на уменьшение численности населения Украины. Выявлены существующие проблемы в системе финансирования здравоохранения и намечены перспективы развития медицинского страхования в Украине после принятия Закона «Об общеобязательном государственном социальном медицинском страховании».

Ключевые слова: медицинское страхование, общеобязательное медицинское страхование, население Украины.

Sadovenko M. M.

Chepa A. O.

Kryvyi Rih Economic Institute

SHEI "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE

Summary

The article deals with the theoretical principles of medical insurance, describes its types and assesses the general state of health insurance in Ukraine. It analyses factors that influence the decrease of the population of Ukraine. The authors reveal the existing problems in the system of healthcare financing of Ukraine and outline the prospects of the medical insurance development in Ukraine.

Key words: medical insurance, compulsory medical insurance, population of Ukraine.

РОЗДІЛ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 658

Кузнецова С. О.

Борисенко А. О.

Харківський торгово-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ У ФОРМАТІ XBRL

Розглянуто порядок формування звітності та розкриття інформації про основні засоби у форматі XBRL. Розкрито зміст та суть таксономії МСФЗ. Проаналізовано основні недоліки та переваги подання інформації у форматі XBRL. Мова XBRL – це новий та інноваційний підхід для обміну фінансовою звітністю у цифровій формі. Сьогодні багато організацій визнають XBRL як майбутнє звітності, оскільки він набирає обертів у країнах Європи і, як очікується, стане всесвітнім стандартом звітності.

Ключові слова: XBRL, таксономія МСФЗ, фінансова звітність, МСФЗ, тег.

Постановка проблеми. Сьогодні у сфері автоматизації бухгалтерського обліку набуває поширення фінансова звітність за допомогою мережі Інтернет. Це дає змогу підприємствам забезпечити рівноправний і своєчасний, непов'язаний із надмірними витратами доступ зацікавлених користувачів.

Для цього було розроблено нову мову XBRL (Extensible Business Reporting Language), у котрій уся інформація структурована за допомогою таксономії МСФЗ. Мова являє собою інструкцію, що забезпечує надійний та ефективний електронний обмін і відбір інформації через усі технологічні формати, у тому числі Інтернет.

Розгляд цього питання є актуальним у сучасних умовах діяльності підприємств, оскільки відбулися зміни в Україні, які пов'язані з процесом подання фінансової звітності за таксономією МСФЗ, що передбачає використання формату XBRL для процесу її підготовки.

Поняття таксономії МСФЗ увійшло в нормативне законодавство нашої держави в 2017 р. Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність», таксономія фінансової звітності – склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю. Таксономія фінансової звітності затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку [1, с. 1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес подання звітності у форматі XBRL є новим у світовій та вітчизняній практиці, тому поки що недостатньо досліджений. Більшість інформаційних джерел є посиланнями на статті з офіційних сайтів МСФЗ і XBRL. Ця тема не знайшла широкого розповсюдження серед вітчизняних науковців, оскільки є недостатньо вивченою в контексті економічних перетворень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з причин вибору даної теми дослідження стало внесення поняття «таксономія фінансової звітності» до законодавчої бази України. Ця поняття є новим для вітчизняної практики процесу подання фінансової звітності, тому постає необхідність розкриття змісту таксономії МСФЗ, порядку застосування її підприємствами для забезпечення прозорості фінансової звіт-

ності, адже вона є невід'ємною частиною процесу подання звітності у форматі XBRL.

Мета статті полягає у науково-теоретичному обґрунтуванні сутності, змісту, ролі мови XBRL та таксономії МСФЗ у процесі формування звітності та розкриття інформації про основні засоби в новому форматі.

Виходячи з мети статті було поставлено низку завдань:

– розкрити зміст таких понять, як «мова XBRL», «таксономія МСФЗ»;

– висвітлити порядок підготовки звітності та основні аспекти розкриття інформації про основні засоби у форматі XBRL;

– надати перелік переваг та недоліків під час використання мови XBRL для подання звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Новий формат XBRL (Extensible Business Reporting Language) не тільки усуває можливість самостійних змін до офіційної звітності, а й дає змогу зв'язати числову інформацію з її описом. Ця мова також передбачає електронний підпис, що засвідчує справжність інформації. Вона забезпечує можливість аналітикам автоматично порівнювати звітну інформацію різних підприємств. Поняття та процес формування звітності у форматі XBRL є досить актуальними.

XBRL являє собою інструкцію, котра забезпечує надійний та ефективний електронний обмін і відбір фінансової інформації через усі технологічні формати, у тому числі Інтернет. Будь-яка інформація у форматі XBRL вводиться один раз і потім може передаватися: до корпоративної звітності, у податкову звітність, на веб-сайт організації, до бази даних незалежного аудитора для аудиторських цілей, до агентства з кредитування для визначення ставки кредитування та для інших цілей підготовки звітності.

Використання в Україні формату XBRL для процесу підготовки звітності може мати цілу низку переваг:

– формат XBRL може бути вбудований у наявний програмний продукт і дати змогу здійснювати автоматичний обмін і надійний відбір інформації через усі програмні формати і технологічні платформи, включаючи Інтернет;

– зробіть більш ефективну і достатню підготовку поширення та аналізу фінансової звітності;

– забезпечить більш доречну та достовірну інформацію, що дасть змогу мати технологічну незалежність, менший ступінь впливу людського чинника і більш надійний та ефективний відбір фінансової інформації;

– зробить звітність більш доступною за допомогою надання швидких, більш точних можливостей її електронного пошуку;

– створить можливість використання облікових систем у режимі доступу «онлайн»;

– дасть можливість підготовки звітності всіма користувачами починаючи з місцевих організацій і департаментів, які в кінцевому підсумку принесуть користь усім користувачам фінансової інформації;

– зробить доступною систему розкриття необхідної інформації;

– підсилить функції внутрішнього аудиту з новим набором інструментів для аналізу [2, с. 1].

Розгляд актуальних напрямів еволюції науково-теоретичних аспектів у сфері формування та подання фінансової звітності дав змогу визначити, якими є найближчі перспективи розвитку цього питання в міжнародній практиці. Іноземні країни вже досить давно подають звітність у форматі XBRL, і цей процес усе більше поширюється у світі.

Таксономія МСФЗ (IFRS Taxonomy) – це проєкт під егідою Комітету з МСФЗ, у рамках якого систематизуються і представляються в електронному вигляді показники, які підлягають оприлюдненню згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності. Іншими словами, це електронне подання звітності за МСФЗ. Із технічного погляду таксономія базується на XBRL, відкри-

тому стандарті для подання фінансової звітності в електронному вигляді.

Таксономія МСФЗ оновлюється щороку й ураховує всі зміни, що вносяться до текстів стандартів. Головне завдання цього проєкту – дати світові єдиний формат для обміну в електронному вигляді звітністю, підготовленою відповідно до МСФЗ. Але поки уявлення і передача фінансової звітності у форматі таксономії не отримали широкого поширення у світі. Проте таксономія МСФЗ – дуже корисне джерело інформації. Як відомо, самі стандарти не містять рекомендованих або зразкових форм звітності по МСФЗ. А таксономія МСФЗ фактично й є такою неофіційно рекомендованою звітністю.

Підприємства використовують таксономію МСФЗ, щоб маркувати інформацію у фінансових звітах. На рис. 1. представлено фрагмент таксономії МСФЗ для Звіту про фінансовий стан підприємства. Ця таксономія складена відповідно до структури звітності. У першій колонці розкривають назву показника, у другій – його формат, тип балансу і періоду, а в третій колонці – посилання на стандарт МСФЗ, в якому описується, що й як повинно бути розкрито.

Кожен індивідуальний елемент фінансової звітності, будь-то діаграма в основному звіті або якась інформація, наведена в примітках, буде промаркований своїм індивідуальним «тегом» (маркером). Далі фінансові звіти подаються в електронному форматі, що дає змогу комп'ютерам ідентифікувати, читати і знаходити інформацію за допомогою цього «маркування», цей процес робить фінансову звітність доступною для читання комп'ютерами. Це означає, що інвестори та інші користувачі мати-

[210000] Звіт про фінансовий стан, поточні/непоточні		
Звіт про фінансовий стан [абстрактний тип]		
Активи [абстрактний тип]		
Непоточні активи [абстрактний тип]		
Основні засоби	X instant, debit	IAS 1.54 a Disclosure, IAS 16.73 e Disclosure
Інвестиційна нерухомість	X instant, debit	IAS 1.54 b Disclosure, IAS 40.76 Disclosure, IAS 40.79 d Disclosure
Гудвіл	X instant, debit	IAS 1.54 c Disclosure, IAS 36.134 a Disclosure, IAS 36.135 a Disclosure, IFRS 3.B67 d Disclosure
Нематеріальні активи за винятком гудвілу	X instant, debit	IAS 1.54 c Disclosure, IAS 38.118 e Disclosure
Інвестиції, облік яких ведеться за методом участі в капіталі	X instant, debit	IAS 1.54 e Disclosure, IFRS 12.B16 Disclosure, IFRS 8.24 a Disclosure
Інвестиції в дочірні підприємства, спільні підприємства та асоційовані підприємства	X instant, debit	IAS 1.55 Common practice
Непоточні біологічні активи	X instant, debit	IAS 1.54 f Disclosure
Торговельна та інша непоточна дебіторська заборгованість	X instant, debit	IAS 1.54 h Disclosure, IAS 1.78 b Disclosure
Непоточні запаси	X instant, debit	IAS 1.54 g Disclosure
Відстрочені податкові активи	X instant, debit	IAS 12.81 g (i) Disclosure, IAS 1.54 o Disclosure, IAS 1.56 Disclosure
Поточні податкові активи, непоточні	X instant, debit	IAS 1.54 n Disclosure
Інші непоточні фінансові активи	X instant, debit	IAS 1.54 d Disclosure
Інші непоточні нефінансові активи	X instant, debit	IAS 1.55 Common practice
Непоточні негрошові активи, передані у заставу, які одержувач має право, за договором або за звичаєм, продати чи переуступити	X instant, debit	Expiry date 2018-01-01 IAS 39.37 a Disclosure, Effective 2018-01-01 IFRS 9.3.2.23 a Disclosure
Загальна сума непоточних активів	X instant, debit	IAS 1.66 Disclosure, IFRS 12.B10 b Example, IFRS 12.B12 b (ii) Disclosure
Поточні активи [абстрактний тип]		
Поточні запаси	X instant, debit	IAS 1.54 g Disclosure, IAS 1.68 Example, IAS 2.36 b Disclosure
Торговельна та інша поточна дебіторська заборгованість	X instant, debit	IAS 1.54 h Disclosure, IAS 1.78 b Disclosure
Поточні податкові активи, поточні	X instant, debit	IAS 1.54 n Disclosure
Поточні біологічні активи	X instant, debit	IAS 1.54 f Disclosure
Інші поточні фінансові активи	X instant, debit	IAS 1.54 d Disclosure

Рис. 1. Фрагмент таксономії МСФЗ

Джерело: складено за [2, с. 1]

муть своєчасний і дешевий доступ до точної інформації в електронному вигляді, замість того, щоб читати PDF-файли або паперову копію [3, с. 1].

Таксономія МСФЗ була створена для ефективного обміну інформацією, зберігання і передачі звітності за МСФЗ в електронному вигляді. Таксономія МСФЗ – це не просто список інформації. Це структурований документ, в якому виділені як основні форми звітності, так і примітки, згруповані за розділами. Більше того, таксономія враховує положення нових стандартів, які стануть обов'язковими до застосування в майбутньому.

XBRL (eXtensible Business Reporting Language) – це мова програмного забезпечення на базі XML, розроблена спеціально для автоматизації вимог до ділової інформації, таких як підготовка, обмін та аналіз фінансових звітів, звітів та графіків аудиту. XBRL привласнює фінансовим та іншим даним підприємства дані з кодів зі стандартних списків (таксономій), щоб інвестори і аналітики могли легше знаходити й аналізувати бажану інформацію. XBRL спрощує і полегшує аналіз та обмін інформацією, дає змогу автоматично отримувати й обробляти дані додатками, що підтримують XBRL.

У використанні мови XBRL для складання та подання фінансової звітності можна виділити певні переваги. XBRL належить до сімейства мов XML. Оскільки він є машиночитувальним, комп'ютери можуть безпосередньо розпізнавати інформацію в документі XBRL, обробляти цю інформацію й обмінювати її з іншими комп'ютерами. Не потрібно повторно вводити дані в різні моменти в ланцюжку звітності. Це зменшує час обробки даних і зводить до мінімуму ризик стосовно неточної або неузгодженої інформації. XBRL також дає змогу налаштовувати звітність для задоволення конкретних потреб користувачів інформації, таких як інвестори та аналітики [4, с. 1].

У цілому процес створення звітності в XBRL зумовлений певними кроками в адаптації стандартної таксономії XBRL від МСФЗ з урахуванням локальних вимог та інструкцій регуляторів (рис. 2).

Технічно основними елементами таксономії є схеми і лінкові бази (або системи зв'язків) елементів. Простіше кажучи, перші являють собою набір і опис елементів звітності, а другі наказують правила щодо відносин і зв'язків між цими елементами. Схеми містять інформацію, необхідну комп'ютеру для правильного уявлення й обробки окремих елементів звітності.

Наприклад, елемент «Активи» у спрощеному вигляді буде введений у схему у вигляді: `<element name="Assets" id="Assets" periodType="instant" balance="debit" abstract="false" substitutionGroup="item" type="monetaryItemType"/>`.

Лінкові бази використовують кілька широко відомих XML-технологій. Наприклад, багато елементів XBRL-звіту на екрані монітора можуть бути певним чином виділені або підкреслені, що означає, що шляхом натискання, наприклад, на будь-яку цифру або елемент можна переміститися в іншу область звітності та отримати розшифровку даного елемента (на зразок Інтернет-посилань) [5, с. 1].

Існує кілька типів лінкових баз. Так, «ієрархічні» лінкові бази містять також інформацію про ієрархію всіх елементів фінансової звітності, наприклад, про те, що «Короткострокові активи» є дочірнім елементом по відношенню до «Активів». Ієрархії у XBRL мають багаторівневу структуру, адже треба уявити класифікацію і дерево відносин усіх елементів звітності по кожному ланцюжку.

«Презентаційні» лінкові бази відповідають за організацію всіх звітів і таблиць у звітності. Ці бази містять правила з організації всіх відносин між елементами, щоб правильно структурувати і представити вміст таксономії. XBRL дає змогу формувати і представляти не тільки «дво-мірні», плоскі, ієрархічні таблиці (наприклад, розбивку «Короткострокові активи» на «Запаси», «Дебіторську заборгованість» і «Грошові кошти»), а й більш складні звіти, такі як Звіт про зміни в капіталі або примітка про рух основних засобів.

Окремі «розрахункові» лінкові бази являють собою алгоритми перевірок і розрахунків фінансової інформації різного рівня. Наприклад, більш низькі в ієрархії елементи повинні бути певним чином складені або відняті одна з одної, щоб розрахувати або підтвердити баланс вищого елемента ієрархії. Так, валовий прибуток розраховується шляхом вирахування собівартості продажів із загальної суми виручки. «Розрахункові» лінкові бази, зокрема, відповідають за відсутність проблем під час додавання елементів з атрибутом «на дату балансу» (наприклад, вхідне сальдо) з елементами з атрибутом «за період» (наприклад, надходження основних засобів за рік або збільшення резерву).

«Посилкові» лінкові бази відповідають за чітке використання певної версії зовнішніх стандартів, на яких будується конкретна звітність.

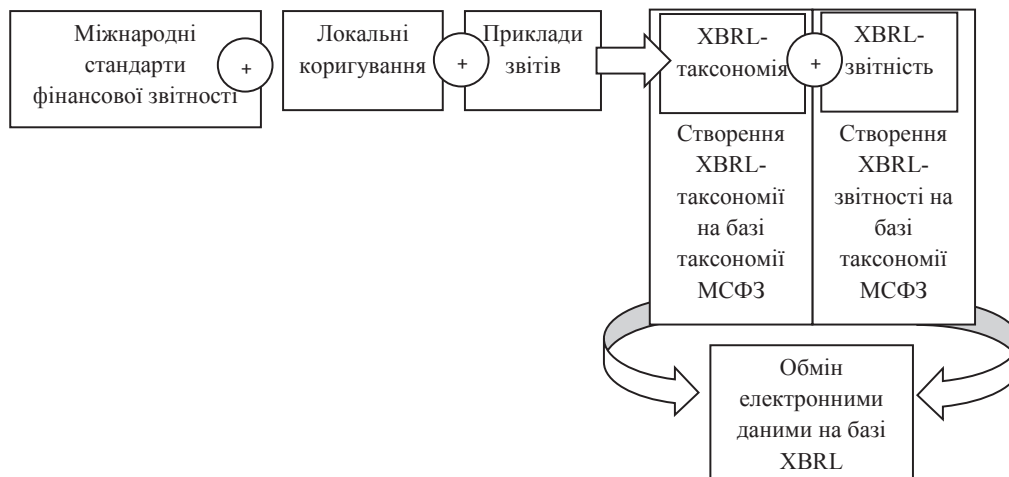


Рис. 2. Обмін даними у XBRL

Джерело: розроблено авторами

Для кожного елемента вони містять кілька типів посилань. Наприклад, посилання для статті «Грошові потоки від операційної діяльності» у Звіті про рух грошових коштів будуть містити як мінімум два посилання на МСФЗ 7: перший – щодо місця і позначення даного елемента і другий – щодо правил вимірювання величини цього елемента й як він повинен бути арифметично порохований.

Лінкові бази ярликів містять дані, що дають змогу миттєво представляти одну й ту ж інформацію на різних мовах, наприклад залежно від вимог або переваг інвесторів.

Крім схем і лінкових баз у XBRL можуть бути «прошиті» додаткові функції і формули, наприклад для розрахунку Звіту про рух грошових коштів [6, с. 1].

Інформація про основні засоби у звітності розкривається у примітках до фінансової звітності, де окремим блоком виділяють інформацію, яка подається для користувачів і яка може розкриватися підприємством у своєму звіті. Для основних засобів у таксономії МСФЗ є окремий блок, де представлено всі елементи, необхідні для складання звітності (рис. 3).

Таксономія XBRL допомагає коректно розкрити всю інформацію про основні засоби. У ній прописується який тип тегу використовувати та надається посилання на стандарти МСФЗ, в якому подана інформація про показник, що аналізується.

XBRL через свої переваги набуває популярності в усьому світі і вже використовується у більше ніж 30 країнах для звітування про стан бізнесу. Він використовується у Сполучених Штатах, Бельгії, Великій Британії, Данії тощо [7, с. 1].

На європейському рівні також закріпили використання XBRL. Уважається, що XBRL стає стандартом щорічної звітності європейського рівня для певного кола підприємств.

XBRL – це новий та інноваційний підхід до обміну фінансовою звітністю у цифровій формі. Окрім того, XBRL має низку переваг на всіх етапах складання бізнес-звітності (передусім фінансової) й аналізу фінансових показників підприємств. Як було зазначено раніше, переваги очевидні в багатьох напрямках, таких як: автоматизація, зниження витрат, швидкість, надійність і більша точність обробки даних. Це, своєю чергою, призводить до поліпшення аналізу і підвищення якості інформації для прийняття управлінських рішень [8, с. 1].

У ході роботи зі складання звітності необхідно постійно перевіряти її на предмет відповідності

XBRL. Будь-яке програмне забезпечення, розраховане на роботу з файлами XBRL, може зробити таку перевірку.

Якщо в процесі перекладання звітності у XBRL виявлена помилка, то таку помилку виправляти не можна. Тобто файли XBRL повинні в точності відповідати опублікованій звітності.

Слід зазначити, що звітність XBRL – це настільки ж повноцінна звітність, що й паперова копія, тому керівництво підприємства несе відповідальність за її правильність. Однак навіть для того щоб подивитися цю звітність, потрібні певні навички володіння спеціальним програмним забезпеченням. І навіть якщо звітність виглядає коректною, вона може бути неправильно з низки причин (рис. 4).

Помилки, які представлені на рисунку, не можуть бути виявлені навіть спеціальним програмним забезпеченням. Не зможе їх виявити і програміст, оскільки він не володіє спеціальними знаннями у сфері МСФЗ. Це може зробити тільки фахівець, який має достатню кваліфікацію як у сфері XBRL, так і у сфері МСФЗ. Отже, стає актуальним питання підготовки таких фахівців і відповідної навчальної літератури.

Впевненість інвесторів завжди коливається. В останні роки деякі підприємства зуміли виробити тактику, що дає змогу зберегти прихильність акціонерів, партнерів та інвесторів. Один із варіантів подібної тактики – впровадження XBRL. Динамічність і можливості роботи в реальному часі, характерні для цього типу систем, підвищують прозорість, майбутню ефективність і підтримують грамотне та своєчасне прийняття рішень [9, с. 1].

І хоча більшість фінансових керівників не впевнена в позитивному впливі XBRL на репутацію підприємства, проте, цей вплив досить значний. Успішне запровадження XBRL може зіграти найважливішу роль у висвітленні достовірних показників, які мають величезне значення для зацікавлених сторін.

Переваги XBRL під час забезпечення прозорості фінансової звітності:

- мова забезпечує загальну таксономію (або словник), за допомогою якої фінансова інформація може описуватися узгоджено;
- дані представлені в стандартизованому вигляді і зручні в аналізі;
- підвищується прозорість;
- скорочується кількість помилок у звітах, а отже, підвищується їхня якість і скорочуються терміни;

[822100] Примітки - Основні засоби		
Розкриття інформації про основні засоби [текстовий блок]	text block	IAS 16 - Disclosure Disclosure
Розкриття детальної інформації про основні засоби [текстовий блок]	text block	IAS 16.73 Disclosure
Розкриття детальної інформації про основні засоби [абстрактний тип]		
Розкриття детальної інформації про основні засоби [таблиця]	table	IAS 16.73 Disclosure
Класи основних засобів [абстрактний тип]	axis	IAS 16.73 Disclosure
Основні засоби [компонент]	member[default]	IAS 16.73 Disclosure, Expiry date 2019-01-01 IAS 17.31 a Disclosure- IAS 36.127 Example, Effective 2019-01-01 IFRS 16.53 Example
Земля та будівлі [компонент]	member	IAS 16.37 b Example
Земля [компонент]	member	IAS 16.37 a Example
Будівлі [компонент]	member	IAS 16.37 Common practice
Машини [компонент]	member	IAS 16.37 c Example
Транспортні засоби [компонент]	member	IAS 16.37 Common practice
Кораблі [компонент]	member	IAS 16.37 d Example
Літак [компонент]	member	IAS 16.37 e Example

Рис. 3. Обмін даними у XBRL

Джерело: складено за [2, с. 1]

– фінансова звітність «глобалізується» [11, с. 1].

Спільне використання МСФЗ і XBRL призведе до підвищення якості фінансової звітності, скорочуючи витрати і підвищуючи точність, а також можливості аналізу інформації.

Сьогодні XBRL потрібен не тільки підприємствам, а й інвесторам, банкам, аналітикам та іншим користувачам фінансових звітів. Чим більше підприємств буде представляти інформацію у форматі XBRL, тим більшим буде обсяг конкурентної інформації, доступної в зручній для аналізу формі.

Висновки. Таким чином, досліджуване питання є досить актуальним і має практичне значення для суб'єктів господарської діяльності, які планують подання фінансової звітності з використанням мови XBRL.

За результатами дослідження можна зробити такі висновки. XBRL – це мова програмного забезпечення на базі XML, розроблена спеціально для автоматизації вимог до ділової інформації, таких як підготовка, обмін та аналіз фінансових звітів, звітів та графіків аудиту. Використання мови XBRL підприємствами може дати такі переваги:

- значно економити свій час укладачам і користувачам фінансових даних;
- дасть змогу налаштовувати звітність для задоволення конкретних потреб користувачів інформації, таких як інвестори й аналітики;

- може бути скоригований відповідно до конкретних вимог бізнесу, навіть на рівні звітності окремих підприємств;
- підвищення прозорості;
- скорочення кількості помилок у звітах.

Питання подання фінансової звітності за таксономією МСФЗ є досить складним та актуальним у сучасних умовах. Усе більше країн переходять на складання фінансової звітності мовою XBRL, тому що це досить зручно, інформативно та доступно для всіх користувачів. Процес переходу на цю систему потребує набуття спеціальних навичок, за допомогою яких можливе висвітлення інформації. Процес переходу на складання фінансової звітності мовою XBRL є трудомістким та витратним, але має низку переваг, які в результаті дають підприємствам у майбутньому економічні вигоди.

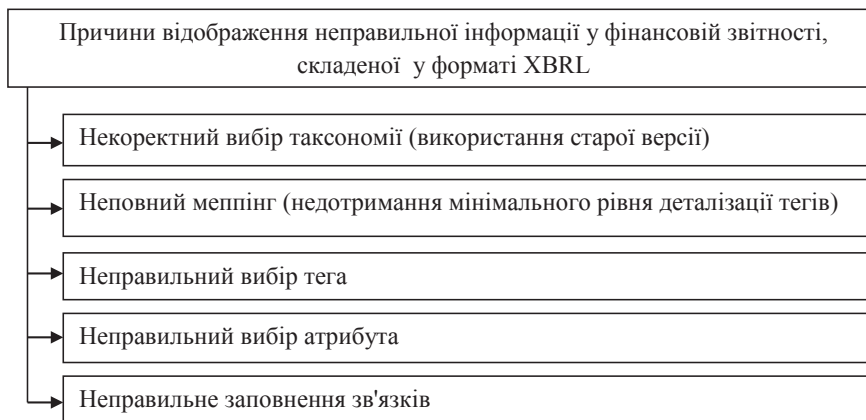


Рис. 4. Причини відображення неправильної інформації у фінансовій звітності, складеній за XBRL

Джерело: розроблено авторами

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 10.09.2018).
2. Оновлення таксономії МСФЗ / Deloitte. URL: <https://www.iasplus.com/en/meeting-notes/iasb/2017/october/ifrs-taxonomy-update>(дата звернення: 03.09.2018).
3. Робоча група XBRL / Deloitte. URL: <https://www.iasplus.com/en/meeting-notes/ifrs-ac/ifrs-ac-june-2013/xbrl> (дата звернення: 05.09.2018).
4. Робоча група XBRL GL / XBRL. URL: <https://www.xbrl.org/the-consortium/get-involved/gl> (дата звернення: 10.09.2018).
5. Таксономія МСФЗ / The U.S. Securities and Exchange Commission. URL: https://www.sec.gov/structureddata/ifrs_taxonomy (дата звернення: 07.09.2018).
6. Таксономія по МСФЗ / Deloitte. URL: <https://www.iasplus.com/en/meeting-notes/iasb/2016/december/ifrs-taxonomy> (дата звернення: 02.09.2018).
7. Форми звітів по МСФЗ (IFRS). URL: https://shevchenko.link/ifrs_forms (дата звернення: 11.09.2018).
8. Що таке МСФЗ Таксономія (IFRS Таксономія)? / МСФЗ КЛЮЧ. URL: <http://www.ifrs.org.ua/chto-takoe-msfo-taksonomiya-ifrs-taxonomy> (дата звернення: 10.09.2018).
9. XBRL Навколо світу / Journal of accountancy. URL: <https://www.journalofaccountancy.com/issues/2008/oct/xbrlaroundtheworld.html> (дата звернення: 02.09.2018).
10. XBRL – розширена мова бізнес-звітів / Deloitte. URL: <https://www.iasplus.com/en/projects/research/short-term/xbrl> (дата звернення: 05.09.2018).
11. XBRL: скорочення складності звітів. Розширена мова бізнес-звітів / Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/nl/nl/pages/audit/articles/xbrl-reducing-reporting-complexity.html> (дата звернення: 11.09.2018).

Кузнецова С. А.

Борисенко А. А.

Харьковский торгово-экономический институт

Киевского национального торгово-экономического университета

РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ ОБ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВАХ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМАТЕ XBRL

Резюме

Рассмотрен порядок формирования отчетности и раскрытия информации об основных средствах в формате XBRL. Раскрыты содержание и суть таксономии МСФО. Проанализированы основные недостатки и преимущества представления информации в формате XBRL. Язык XBRL – это новый, инновационный подход для обмена финансовой отчетностью в цифровой форме. Сегодня многие организации признают XBRL как будущее отчетности, поскольку он уже набирает обороты в странах Европы и, как ожидается, станет всемирным стандартом отчетности.

Ключевые слова: XBRL, таксономия МСФО, финансовая отчетность, МСФО, тег.

Kuznetsova S. O.

Borisenko A. O.

Kharkiv Trade and Economic Institute

Kyiv National University of Trade and Economics

DISCLOSURE OF INFORMATION ON FIXED ASSETS FOR FORMATION OF REPORTING IN XBRL FORMAT

Summary

The order of reporting and disclosure of information on fixed assets in the XBRL format is considered. The content and essence of the IFRS taxonomy is disclosed. The main disadvantages and advantages of presenting information in XBRL format are analyzed. The XBRL language is a new, innovative approach for the exchange of financial statements in digital form. Today, many organizations recognize XBRL as the future of reporting, as it is already gaining momentum in countries across Europe and is expected to become a worldwide reporting standard.

Key words: XBRL, taxonomy IFRS, financial reporting, IFRS, tags.

УДК 336.77-048.445:657

Приймак Н. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

ОЗНАКИ КЛАСИФІКАЦІЇ КРЕДИТІВ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ

У статті досліджено наукові підходи до класифікації кредитів, визначення класифікаційних ознак. Обґрунтовано власний авторський підхід до класифікації кредитів та ознак класифікації, що є характерними для підприємств торгівлі і визначальними для цілей бухгалтерського обліку.

Ключові слова: кредит, кредитні відносини, класифікація, класифікаційні ознаки, види кредитів, форми кредитів.

Постановка проблеми. Підприємства у процесі своєї діяльності беруть активну участь у кредитних відносинах із вітчизняними та іноземними партнерами, а тому стикаються із залученням фінансових інструментів кредитування, а саме у вигляді кредитів. Без використання кредитних коштів в умовах сьогодення неможливо на високому рівні вести бізнес для досягнення високих фінансових результатів. Прийняття рішення керівниками підприємств щодо залучення кредитів на певний період і ефективне управління ними можна здійснювати тільки на основі оперативної отриманої та достовірної інформації, яку формує система бухгалтерського обліку. У результаті виникає коло користувачів облікової інформації про фінансове положення підприємств, а також істотно підвищується інтерес учасників кредитних відносин до об'єктивної і достовірної інформації про залучені кредити. У цих умовах підприємства зіштовхуються з низкою проблем, пов'язаних із вибором

кредитів як основних інструментів кредитування і, відповідно, з їх обліком. Також слід відзначити недостатність в економічній літературі глибоких наукових і методичних розробок по досліджуваних питаннях, зокрема питаннях класифікації кредитів як основи їх бухгалтерського обліку. Для вдосконалення управління діяльністю підприємств та ефективної організації бухгалтерського обліку кредитів необхідно уточнити класифікацію кредитів, яка б носила комплексний характер, була б універсальною і дала б змогу поліпшити значення основних показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями класифікації кредитів займалися багато економістів та науковців: О.В. Дзюблук [10], О.Г. Барчан [19], В.О. Величкін [9], П.К. Бечко, Т.П. Герасимова [17], Я.І. Чайковський [12], Т.П. Герасимова [13], Ю.О. Голуб [4], М.В. Назар [3], О.О. Зеленіна [14], О.В. Петраков-

ська [20], А. Харченко [21], Я.В. Остапчук [22], О.О. Томілін [23], О.І. Коблянська [7], І.А. Волкова [24], Г.М. Курило [25], Н.Б. Литвин [26], А.М. Мороз [18] та багато інших. Організаційно-методичні аспекти бухгалтерського обліку кредитів та кредитних операцій розглядаються у працях таких науковців, як Ф.Ф. Бутинець, О.О. Зеленина, Н.С. Марушко, Л.В. Чижевська, Л.Г. Ярова та ін. Значний вплив на методологію обліку кредитів та їх класифікацію у своїх монографіях зробили вітчизняні науковці С.Ф. Голов, В.А. Кулік, В.В. Сопко, Н.М. Малюга та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних учених щодо розроблення класифікації кредитів свідчить про глибоке та ґрунтовне розуміння проблем. Проте низка питань щодо класифікації кредитів як основи бухгалтерського обліку на підприємствах торгівлі недостатньо досліджено й залишається невирішеною. Отже, для вдосконалення діяльності підприємств торгівлі та ефективної організації бухгалтерського обліку необхідно уточнити класифікацію кредитів, яка б носила комплексний характер, була б універсальною і дала б змогу поліпшити значення основних показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства.

Мета статті полягає у критичному аналізі підходів до класифікації кредитів для виділення основних ознак класифікації та видів кредитів як об'єкта бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливішою передумовою раціональної організації обліку кредитів на підприємстві є економічно обґрунтована їх класифікація. Наявні класифікації мають багато дискусійних, спірних та невирішених питань.

Проведений науковий аналіз підходів до класифікації кредитів на основі опрацювання економічної літератури виявив наявність різних класифікаційних ознак кредиту, таких як: *форми залучення, строки використання, за належністю підприємству, за забезпеченням, за видом, за ступенем ризику, за порядком погашення, за призначенням, за метою залучення, за валютою кредиту, за напрямками використання* тощо.

Кредити повинні класифікуватися за такими основними ознаками, як [1]: *за кількістю кредиторів; за режимом кредитування; за ступенем розподілу ризику* (кредити з частковим та повним регресом на позичальника, перестраховані кредити); *за правовою формою позичальників* (юридичні та фізичні особи, відокремлені підрозділи та фізичні особи – підприємці). На нашу думку, така класифікація кредитів ґрунтовніше відображає специфіку надання кредитів позичальникам банківськими установами.

В окремих працях [2–4] класифікація кредитів розглядалася за такими ознаками: *характером та призначенням отриманих банківських позичень; способом та видами їх забезпечення; відповідно до термінів використання або надання; валютою надання; спрямованістю залучених ресурсів щодо потреб суб'єкту господарювання; впливовістю за поглядом сталого ведення господарської діяльності та за видами сплати відсотків*. Уважаємо, що така класифікація не є кінцевою, вона потребує уточнення, узагальнення відповідно до сучасних ринкових умов, які мають досить суттєвий вплив на теорію кредиту.

Деякі автори [5] виділяли таку ознаку, як *вид кредиту*, виділивши кредит, що надається

суб'єктам малого підприємництва. У цьому разі йдеться про таку ознаку, як *правова форма власності підприємства*, а не кредит для малого чи великого суб'єкта підприємництва.

Як свідчать наукові джерела та практика, оптимальним варіантом класифікації кредитів є банківська класифікація, яка відповідає ринковим умовам та містить такі критерії: *строк використання, забезпечення, відповідно до ступеня ризику, термін погашення, цільове спрямування, валюта надання, вид відсоткової ставки, обсяги кредитів, форма залучення кредиторів, вид обслуговування (методи надання, кредитно-гарантійні послуги, послуги кредитного характеру)*.

Представники цього підходу [6; 7] узагальнили та доповнили наявну класифікацію кредитів за такими ознаками: *за формою власності суб'єкта господарювання* – кредити для приватних підприємств, для державних підприємств та кредити для підприємств зі змішаною формою власності; *за компетенцією органів із погодження операції* – кредити з нижчим, середнім та високим рівнями компетенції видачі. Така класифікація, на нашу думку, орієнтована на саму установу, котра видає кредит, тому суттєвого впливу на введення бухгалтерського обліку кредитів на підприємстві вона не дасть. Окрім того: *за строками використання* (короткострокові та довгострокові); *за забезпеченням* (забезпечені заставою, гарантовані, з іншим забезпеченням, незабезпечені); *за ступенем ризику* (стандартні кредити, кредити з підвищеним ризиком); *за методами надання* (у разовому порядку, відповідно до відкритої кредитної лінії, гарантійні); *за строками погашення* (одночасно, у розстрочку, достроково, з регресією платежу, після закінчення обумовленого періоду).

Слід відзначити напрацювання вчених [8; 9], які вивчали класифікацію кредитів через їхню сутність. Основними ознаками для класифікації кредитів уважали: *форми кредитів* – грошову (вексель, облігації) та товарну (лізинг, франчайзинг, факторинг); *основні категорії отримувачів; цільове призначення* (виробничий та споживчий); *строки користування* (короткострокові, середньострокові та довгострокові); *залежно від забезпечення* (забезпечені, або ломбардні, незабезпечені, або бланкові); *методи надання* (у разовому порядку, відповідно до відкритої кредитної лінії, гарантовані); *залежно від кількості кредиторів* (надані одним банком, консорціумні, паралельні); *залежно від порядку погашення* (поступово, одночасно із закінченням строку кредитного договору, відповідно до особливих умов); *за характером і способом сплати відсотків; за ступенем ризику* (з незначним ризиком та нестандартні). На думку вчених, саме ці ознаки повністю відповідають характеру форм кредиту, розкривають його зміст, дійсно притаманні всьому різноманіттю кредитних відносин, які нам відомі, мають зовнішній або формальний характер. Застосування таких ознак до характеристики конкретного кредиту дає можливість зрозуміти, як, на яких умовах або в якій формі надається кредит.

В інших джерелах [10–13] вчені узагальнюють наявні ознаки класифікації кредитів та доповнюють такими ознаками, як: *процентна ставка за кредит* – комбінована (тобто частину терміну кредиту позичальник сплачує за фіксованою процентною ставкою, а частину – за плаваючою); *умови кредитування* (з урахуванням, до якої саме підгалузі належить позичальник); *термін кредиту* (максимальний і мінімальний); *форма, методи*

надання та погашення (наприклад, кредит, вид кредитної лінії, овердрафт); валюта кредиту; забезпечення (з урахуванням найбільш типового майна позичальників, які працюють у конкретних галузях); вид кредиту (консорціумне кредитування та мікрокредитування); за потребою; характер розрахунків; сталість умов; обов'язковість; наявність посередників; зв'язок із вексельним обігом; умови надання; форма стягнення заборгованості; облікування; схема фінансування; життєвий цикл ринку. Погоджуємося з прихильниками цього підходу, оскільки саме ці ознаки мають найбільший вплив на обліково-аналітичне відображення кредиту як основного фінансового інструмента кредитування. Так, ознака, що визначає кредит за призначенням, метою залучення, за валютою кредиту та платою за користування, визначає організацію облікового відображення формування та використання кредиту за аналітичними розрізами.

Варто відзначити, на нашу думку, важливі наукові напрацювання О.О. Зеленої [14], котра досліджувала кредит та його класифікаційні ознаки у вигляді елементу позикового капіталу в системі бухгалтерського обліку. Було виділено такі класифікаційні ознаки, як: валюта надання кредиту; спосіб залучення капіталу; вид капіталу (кредити – фінансовий (довгостроковий, короткостроковий, онкольний, овердрафт, факторинг), іпотечний, консорціумний, інвестиційний, лізинговий; позики – поворотна фінансова допомога та облігаційні позики); забезпечення. Такий уза-

гальнений опис класифікаційних ознак кредиту у вигляді позикового капіталу, на думку вченої, дає змогу звузити їхню кількість та обґрунтувати види витрат і доходів.

З такою позицією варто погодитися, оскільки класифікація кредитів, яку підприємства використовують чи будуть використовувати, є необхідним компонентом для прийняття керівництвом підприємства оптимальних управлінських рішень, що сприяє розробленню відповідної методики відображення кредиту та кредитних операцій у бухгалтерському обліку.

Найбільш розповсюджені класифікаційні ознаки кредиту, які розглядаються в сучасній науковій літературі, згруповано в табл. 1.

Отже, провівши глибокий аналіз наукової літератури, можна стверджувати, що всі класифікаційні ознаки кредитів розглядалися, вивчалися та доповнювалися вченими в розрізі банківського кредитування. За основу розроблення класифікації кредитів під час проведення досліджень учені беруть законодавчі та нормативні документи, а також наявні напрацювання. Крім того, кожен автор доповнює класифікацію своїми видами чи формами.

За своєю економічною природою кредит є зобов'язанням підприємства – заборгованістю, яка виникла в результаті минулих подій і погашення якої в майбутньому призведе до зменшення ресурсів підприємства, що містять у собі економічні вигоди.

Віднесення зобов'язань підприємства до довгострокових або до поточних у нашій країні регулю-

Таблиця 1

Ознаки класифікації кредитів

Класифікаційна ознака	Науковці
Термін кредитування; термін використання	[3; 4; 18; 26]
Суб'єкт і об'єкт кредитування	[26; 3; 6]
Галузева спрямованість кредиту	[26]
Валюта кредиту	[26; 10; 3; 4; 14]
Забезпечення	[26; 25; 18; 10; 24; 3; 6; 7; 14; 9]
Ступінь ризику	[25; 26; 18; 10; 24; 3; 6; 7; 9]
Метод надання	[26; 25; 18; 10; 24; 12; 3; 13; 6; 7; 9]
Спосіб повернення; строк повернення	[26; 18]
Характер визначення та спосіб сплати процентів	[26; 18; 24; 16; 9]
Кількість кредиторів	[26; 25; 18; 10; 3; 6; 9]
Призначення; економічне призначення	[6; 18; 26]
Строк користування	[25; 10; 24; 3; 6; 7; 9]
Строк погашення	[25; 24; 9]
Основні категорії позичальників	[25; 24; 9].
Цільове спрямування	[25; 24; 6; 9]
Залежно від обумовленого в кредитній угоді строку погашення	[25]
Метод погашення	[3]
Форма залучення	[3; 14; 8]
Джерела залучення	[12; 18]
Вид відсоткової ставки; характер відсоткової ставки	[10; 3; 9]
Роль банку в наданні кредиту	[10; 20]
Форма банківського кредиту	[10; 3; 13]
Економічні суб'єкти-позичальники	[10; 6]
Порядок погашення	[10; 24]
Суб'єкти одержання	[6; 14]
Зв'язок кредиту з рухом капіталу	[14; 18]
Сфера застосування	[18]
Платність кредиту	[18]
За режимом кредитування	[3]
За резидентністю	[6]

Джерело: згруповано автором на основі [3; 4; 6; 7; 9; 10; 12; 18; 24–26]

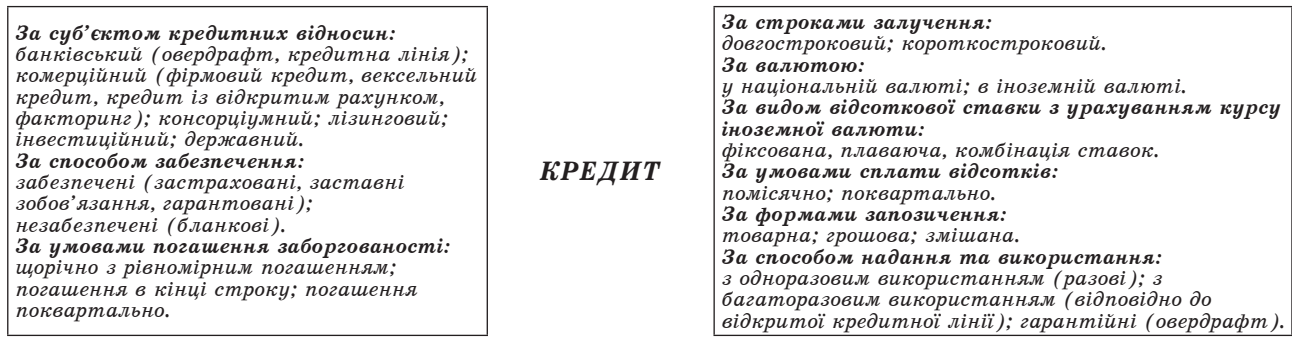


Рис. 1. Ознаки класифікації кредитів для цілей бухгалтерського обліку

Джерело: авторський підхід

ється Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [15]. Відповідно до цього нормативного документа, зобов'язання класифікуються на довгострокові та короткострокові. Довгострокові зобов'язання – це зобов'язання, погашення яких не передбачається протягом звичайного операційного циклу та термін погашення яких перевищує дванадцять місяців починаючи з дати балансу [15].

У вітчизняному бухгалтерському обліку до довгострокових джерел фінансування належать: довгострокові позики, довгострокові векселі видані, довгострокові зобов'язання за облігаціями, довгострокові зобов'язання з оренди, відстрочені податкові зобов'язання, інші довгострокові зобов'язання. До короткострокових зобов'язань належать позикові кошти, термін залучення яких не повинен перевищувати дванадцять місяців з дати балансу або тривалості звичайного операційного циклу підприємства [15]. *Отже, відповідно до чинного законодавства, а саме відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку, кредити є короткостроковими та довгостроковими.*

Відповідно до Господарського кодексу України (ч. 2, ст. 347), класифікація кредитів проводиться: *за формами кредитування* – банківський, комерційний, лізинговий та іпотечний кредити; *за строками користування* кредити поділяються на три основні групи: короткострокові (до одного року), середньострокові (до трьох років) і довгострокові (понад три роки) [16]. Крім того, у законодавчому акті йдеться і про інші класифікаційні ознаки, але без жодних пояснень до них, а саме: спосіб забезпечення, ступінь ризику, строк погашення та інші умови надання, користування або погашення [16].

У зв'язку з тим, що бухгалтерський облік являє собою велику частину інформації для цілей управління, а управління, своєю чергою, має потребу в достовірних даних для оперативних дій та прогнозування, вважаємо, що класифікація кредитів як одного з об'єктів бухгалтерського обліку та управління повинна ґрунтуватися на єдиних, уніфікованих підходах до класифікаційних ознак.

Під час вибору кредиту підприємства торгівлі повинні опиратися передусім на облікову полі-

тику, де чітко будуть прописані: види кредитів, що використовує чи буде використовувати підприємство; схеми виплат за кредитами; методи оцінки кредитів та їх визнання. А також брати до уваги специфіку сучасних ринкових відносин, національні особливості, чинне законодавство.

На основі дослідження та узагальнення підходів до класифікації кредитів як основної форми кредитних відносин пропонуємо для цілей бухгалтерського обліку ознаки класифікації кредитів (рис. 1).

Результати проведеного дослідження дають змогу стверджувати, що класифікація кредитів підприємства за певними ознаками є необхідним компонентом для прийняття керівництвом підприємства оптимальних управлінських рішень, а запропонована класифікація кредитів за виділеними ознаками буде сприяти розробленню відповідної методики відображення кредиту в бухгалтерському обліку та дасть змогу на основі облікової інформації, дій облікового персоналу знизити ступінь ризиків та втрат у процесі кредитування та кредитних відносин.

Висновки. Отже, у процесі дослідження встановлено, що кредит, який залучається підприємством для здійснення господарської діяльності, характеризується не тільки своєю багатогранною сутністю, а й різноманітністю форм та елементів, у яких він виражається. Вважаємо за доцільне кредити класифікувати за такими ознаками: за суб'єктами кредитних відносин; за строками залучення; за способом забезпечення; за валютою надання; за видом процентної ставки з урахуванням курсу іноземної валюти; за умовами сплати відсотків; за умовами погашення заборгованості; за способом надання та використання; за формою запозичень.

Запропонований підхід до класифікації кредитів підприємства, на нашу думку, буде сприяти урахуванню наслідків використання кредитів в операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності, а також дасть змогу отримати інформацію про кредитні операції, витрати на формування кредиту та визначити умови його облікового відображення.

Список використаних джерел:

1. Жуйков С.Г. Банківське інвестиційне кредитування сільськогосподарських підприємств в Україні: автореф. дис. ... к.е.н. Київ: Б.в., 2011. 20 с.
2. Коваленко В.В. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку: монографія; за ред. В.В. Коваленко. Одеса: Атлант, 2015. 217 с.
3. Назар М.В. Ефективність кредитування сільськогосподарських підприємств фінансовими установами: автореф. дис. ... к.е.н.; Львівський національний аграрний університет. Львів, 2017. 22 с.
4. Голуб Ю.О. Кредитна складова фінансового забезпечення суб'єктів господарювання: автореф. дис. ... к.е.н.; Харківський національний економічний університет. Харків, 2011. 23 с.

5. Могильницький Р.А. Розвиток ринку банківських кредитів суб'єктам малого підприємництва: автореф. дис. ... к.е.н.; ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2011. 20 с.
6. Халіменко Ю.М. Методика та організація аналізу операцій банків з кредитування суб'єктів господарювання: автореф. дис. ... к.е.н.; Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. Київ, 2013. 20 с.
7. Коблянська О.І. Бухгалтерський та податковий облік фінансових кредитів. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2013. № 2(17). С. 246–251.
8. Колівашко О.М. Теоретичні засади щодо класифікації форм кредиту. URL: [file:///Users/violeta/Downloads/537-1051-1-SM%20\(1\).pdf](file:///Users/violeta/Downloads/537-1051-1-SM%20(1).pdf).
9. Величкін В.О., Гордієнко В.О., Тимошенко М.В. Банківське кредитування: монографія. Дніпро: Акцент ПП, 2017. 168 с.
10. Дзюблюк О.В. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів: монографія; за ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. Тернопіль: Вектор, 2012. 462 с.
11. Сидоренко В.А. Кредитний процес у комерційних банках України: автореф. дис. ... к.е.н.; Ун-т банк. справи Нац. банку України. Київ, 2011. 21 с.
12. Чайковський Я.І. Класифікація банківських кредитів. Наукові записи Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія «Економіка». 2005. № 18. С. 136–140.
13. Герасимова Т.П. Банківське кредитування аграрного виробництва: автореф. дис. ... к.е.н.. 2012. 20 с.
14. Зеленина О.О. Бухгалтерський облік і аналіз формування та використання позикового капіталу: автореф. дис. ... к.е.н.; Житомирський державний технологічний університет. Житомир, 2012. 21 с.
15. П(С)БО 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
16. Господарський кодекс України станом на 11.05.2010 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
17. Бечко П.К., Герасимова Т.П. Банківське кредитування аграрного виробництва: монографія. Умань: Візаві, 2013. 189 с.
18. Гроші та кредит: підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; за заг. ред. М.І. Савлука; 3-є вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2002. 598 с.
19. Правові та політичні аспекти державного регулювання кредитування в Україні: монографія / Г.Ю. Барчан, П.К. Міщенко, О.Г. Барчан. Київ: Сталь, 2011. 224 с.
20. Петраковська О.В. Класифікація кредитів для потреб обліку, аналізу та аудиту. Економіка. Фінанси. Право. 2015. № 4/1. С. 10–15.
21. Харченко А. Класифікація роздрібного банківського кредитування. Схід. Економіка. 2014. № 6(132). С. 36–41.
22. Остапчук Я.В. Класифікація банківського кредиту: позичка, позика, депозит. Фінансовий простір. 2015. № 3(19). С. 308–312. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1503/wholetext.pdf#page=309>.
23. Томілін О.О. Шляхи поліпшення кредитного забезпечення діяльності підприємства. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2007. № 1. С. 112–116.
24. Волкова І.А., Калініна О. Бухгалтерський облік у банках: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К.: Центр учбової літератури, 2009. 520 с.
25. Курило Г.М. Банківські операції: навч.-метод. посіб. для сам. вивч. дисц.; за ред. д.е.н., проф., акад. І.І. Пилипенко. К.: Інформ.-аналіт. агентство, 2010. 271 с.
26. Литвин Н.Б. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ): підручник. К.: Хай-Тек Прес, 2010. 608 с.

Приймак Н. В.

Київський національний торгово-економічний університет

ПРИЗНАКИ КЛАССИФИКАЦИИ КРЕДИТОВ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Резюме

В статье исследованы научные подходы к классификации кредитов, определению классификационных признаков. Обоснованы авторский подход к классификации кредитов и признаки классификации, которые являются характерными для предприятий торговли и определяющими для целей бухгалтерского учета.

Ключевые слова: кредит, кредитные отношения, классификация, классификационные признаки, виды кредитов, формы кредитов.

Pryimak N. V.

Kiev National University of Trade and Economics

FEATURES OF CREDIT CLASSIFICATION AS A KEY ELEMENT OF ACCOUNTING FOR CREDIT OPERATIONS

Summary

The scientific methods of credit classification, the definition of classification features are studied in the article. The author proved her own approach as to the credit classification and attributes of classification, which are natural for the trade enterprises and which are decisive for the purposes of accounting.

Key words: credit, credit relations, classification, classification features, types of credit, forms of credit.

УДК 657.471.11

Розмислов О. М.
Мартинов А. А.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено висвітленню та подальшому розвитку теоретичних аспектів стратегічного аналізу формування матеріальних витрат на підприємстві. У зв'язку з неоднозначністю підходів запропоновано авторське визначення таких економічних категорій, як «матеріальні витрати» та «стратегічне управління витратами»; розроблено модель процесу стратегічного управління матеріальними витратами, складником якого є стратегічний аналіз формування та використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

Ключові слова: матеріальні витрати, матеріальні ресурси, стратегічний аналіз, управління, конкурентні переваги, чинники, внутрішнє середовище, зовнішнє середовище, формування, використання, ефективність.

Постановка проблеми. Нестабільність та швидка змінюваність зовнішнього середовища, різноманіття чинників, що впливають на діяльність суб'єктів господарювання, конкуренція на ринку та інтеграція у світовий економічний простір вимагають від керівників використання в практичній діяльності методів стратегічного управління, спрямованих на розвиток підприємства та досягнення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Це стосується й такого напрямку управлінської діяльності, як управління формуванням та використанням матеріальних ресурсів на підприємстві.

Витрати на матеріальні ресурси є головним елементом у структурі собівартості виготовленої продукції або наданих послуг (виконаних робіт), а тому їх зменшення призводить до її зниження, підвищення величини прибутку, а відповідно, і рентабельності продукції та підприємства взагалі, що дає змогу підприємству вкладати більше коштів у свій розвиток та одержувати конкурентні переваги на ринку. Досягти цього можливо лише за умови оптимального формування та більш ефективного використання підприємством матеріальних ресурсів. Тому реалізація аналітичної функції управління з погляду забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами, ефективності їх використання та аналізу впливу чинників на формування матеріальних витрат стає цілеспрямованою діяльністю з вироблення ефективних управлінських рішень.

На підставі попередньо проведеного стратегічного аналізу розроблення управлінських рішень з оптимізації системи ресурсозбереження позитивно впливає на ритмічність виробництва, сприяє формуванню стійких зв'язків із контрагентами підприємства, а оптимальна система ресурсовикористання сприяє економії витрат та одержанню більшого прибутку від господарської діяльності. Водночас застосування стратегічного аналізу під час розроблення та прийняття управлінських рішень із формування та використання матеріальних ресурсів дає змогу: по-перше, виявити не лише чинники внутрішнього середовища, які позитивно чи негативно впливають на формування матеріальних витрат, а й чинники зовнішнього середовища, та в стратегії підприємства передбачити заходи, які дадуть змогу врахувати загрози та можливості, сильні та слабкі сторони; по-друге, врахувати загальну стратегію розвитку підприємства та потреби споживачів до якості, ціни продукції тощо. Отже, проведення стратегічного аналізу формування матеріальних витрат стає досить актуальним в умовах постійних змін зовнішнього

середовища й є спрямованим на пошук напрямів удосконалення формування та використання матеріальних ресурсів у контексті стратегічного управління та підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. Вищенаведене підтверджує актуальність теми дослідження та необхідність подальшого більш детального її вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та практичні аспекти аналізу та формування матеріальних витрат, управління матеріальними запасами знайшли відображення в роботах вітчизняних та зарубіжних учених: Б.Л. Анікіна, А.Г. Завгороднього, Ю.В. Пономарьової, Н.В. Поліщук, К.В. Романчук, А.Г. Семенова, І.В. Федосової, Н.С. Шевчук та ін. Питання, пов'язані зі стратегічним управлінням підприємства, розглядали у своїх працях такі вчені, як О.С. Віханський, В.Д. Немцов, Т.С. Морщенок, О.В. Сорвіна, Р.А. Шичиха та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим вивчення та аналіз опублікованих праць виявили необхідність більш детального й поглибленого теоретичного вивчення та розвитку цієї багатогранної проблеми, оскільки формування ефективної системи управління матеріальними запасами на підприємстві ставиться до розряду стратегічних.

Мета статті полягає у висвітленні та розвитку теоретичних аспектів стратегічного аналізу формування матеріальних витрат на підприємстві та обґрунтуванні його застосування для прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на досягнення конкурентних переваг на ринку та економічний розвиток підприємства.

Для досягнення поставленої мети у статті вирішено такий комплекс завдань: запропоновано визначення економічних категорій «матеріальні витрати» та «стратегічне управління витратами»; визначено роль стратегічного аналізу в процесі прийняття рішень із формування матеріальних витрат на підприємстві; розроблено модель процесу стратегічного управління матеріальними витратами, складником якого є стратегічний аналіз формування та використання матеріальних ресурсів на підприємстві; розглянуто основні методи стратегічного аналізу формування та використання матеріальних ресурсів; теоретично обґрунтовано підвищення ефективності управління матеріальними ресурсами шляхом застосування стратегічного підходу тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Господарська діяльність будь-якого підприємства пов'язана з певними витратами матеріальних, трудових, інформаційних та інших ресурсів. У бага-

тих галузях економіки значну частину витрат виробництва становлять саме матеріальні витрати.

Для розуміння сутності матеріальних витрат необхідно передусім визначитися зі складниками, які їх утворюють. На підставі аналізу наведених у науковій праці К.В. Романчук [3] визначень поняття «матеріальні ресурси» можна стверджувати, що матеріальні витрати є частиною витрат підприємства на придбання матеріальних ресурсів, оскільки під останніми (С.Г. Мочерний, Я.С. Ларіна, В.Г. Золотогоров) розуміють не лише оборотні засоби у формі предметів праці, а й основні засоби виробництва. Але слід зазначити, що деякі науковці (А.Н. Азріліян, А.Г. Завгородній) під матеріальними ресурсами розуміють лише предмети праці.

Неоднозначність трактування цього поняття в економічній літературі та наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів призводить до складності дослідження проблеми стратегічного аналізу формування матеріальних витрат підприємства.

У зв'язку із цим під матеріальними витратами пропонуємо розуміти обсяг витрачених грошових коштів на придбання різних речових елементів, що надходять на підприємство у формі запасів та використовуються в процесі господарської діяльності як предмети праці, що споживаються в кожному виробничому циклі, та вартість яких повністю включається у собівартість виготовленої продукції.

Зниження матеріальних витрат на підприємстві можна досягти завдяки правильному управлінню витратами, яке останнім часом повинно бути спрямованим на довгострокову перспективу задля досягнення підприємством конкурентоспроможності та стійкого економічного розвитку. Управління витратами є обов'язковим складником системи стратегічного управління підприємством, особливістю якої є орієнтація на споживача, розвиток підприємства у довгостроковій перспективі та пошук нових можливостей у конкурентній боротьбі, а не лише пошук шляхів більш ефективного використання ресурсів та наявних виробничих потужностей для отримання прибутку в короткостроковій перспективі.

Під стратегічним управлінням витратами пропонуємо розуміти процес цілеспрямованого формування витрат на всі види ресурсів, у тому числі й матеріальних, виходячи зі стратегічних цілей розвитку підприємства з постійним аналізом чинників, що впливають на зміну їх величини, контролем рівня витрат та розробленням системи заходів щодо їх зниження на етапах формування та використання ресурсів, у тому числі й матеріальних.

Стратегічний підхід до управління витратами підприємства, у тому числі й матеріальними, має багато переваг: націлює менеджерів усіх рівнів на перспективне мислення щодо формування витрат підприємства виходячи зі стратегічних цілей розвитку; дає змогу зменшити до мінімуму негативні наслідки змін зовнішнього середовища на формування матеріальних ресурсів, а отже, й величини матеріальних витрат у собівартості продукції; сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності продукції; дає змогу отримати підприємству конкурентні переваги та виживати в конкурентній боротьбі у довгостроковому періоді.

Виходячи з основних етапів стратегічного управління, запропонованих О.С. Віханським [4, с. 54], процес стратегічного управління матеріальними витратами можна представити у вигляді послідовного виконання таких етапів:

1) стратегічний аналіз чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на формування матеріальних витрат на підприємстві;

2) формування цілей та завдань управління матеріальними витратами та їх узгодження із загальною стратегією розвитку підприємства;

3) розроблення стратегії управління матеріальними витратами підприємства, яка передбачає комплекс заходів короткострокового та довгострокового характеру, спрямованих на оптимальне формування та ефективне використання матеріальних ресурсів;

4) реалізація стратегії управління матеріальними витратами підприємства. На цьому етапі передбачається формування відповідного потенціалу, ресурсів, необхідних для її реалізації, впровадження в практичну діяльність запланованих заходів та координація дій працівників, зайнятих реалізацією стратегії;

5) оцінка ефективності та контроль над виконанням стратегії управління матеріальними витратами підприємства.

У запропонованій моделі процесу стратегічного управління матеріальними витратами стратегічний аналіз чинників, що впливають на їх формування, є одним з етапів та передбачає комплексну оцінку потенціалу підприємства та виявлення місця підприємства на ринку і в конкурентному середовищі.

Надаючи кількісну та якісну оцінку стану підприємства та його потенціалу як єдиного комплексу по відношенню до зовнішнього середовища, стратегічний аналіз покликаний формувати інформацію, яка необхідна для розроблення загальної та функціональних стратегій підприємства. Його метою є вивчення минулої, поточної, а головне – прогнозування майбутньої діяльності підприємства, його доходів та витрат під час вибору тієї або іншої стратегії.

Стратегічний аналіз формування матеріальних витрат передбачає визначення критично важливих ключових чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, які можуть вплинути на їхній рівень і на здатність підприємства досягати своїх цілей у довгостроковій перспективі. Його здійснення є необхідним для визначення стратегічної орієнтації підприємства щодо формування та використання матеріальних ресурсів.

Основні етапи стратегічного аналізу формування матеріальних витрат на підприємстві в контексті стратегічного управління матеріальними ресурсами представлено на рис. 1.

Під час вивчення екологічних чинників непрямого впливу слід звернути увагу на наступні фактори: економічні (інфляція, рівень податку, обмінний курс, середня зарплата в країні і т. д.);

політичні (державна політика, законодавство і політична стабільність);

науково-технічні (науково-технічна реалізація для підвищення рівня конкурентоспроможності продукції);

чинники навколишнього середовища (кліматичні умови на території, розташування корисних копалин і природних ресурсів, вплив на виробництво територіальної екологічного середовища);

підтримка ресурсів (імпорт, доступність і доступність ресурсів і т. д.).

Матеріальні витрати компанії прямо пропорційні обсягу виробництва. Водночас ринкові умови за обсягом виробничих підприємств передусім впливають на попит, на які впливають зміни способу життя, технологічні досягнення, економічні зміни,



Рис. 1. Етапи стратегічного аналізу формування матеріальних витрат на підприємстві в рамках стратегічного управління матеріальними ресурсами

Джерело: авторська розробка

заробітна плата, конкуренти і т. д. Тому чинники навколишнього середовища безпосередньо впливають на вплив, який може вплинути на зміну у виробництві, тим самим формуючи матеріальні витрати в компанії, при цьому обов'язково враховуйте:

по-перше, споживачів (обсяг покупок, якість придбаної продукції, рівень доходу і платоспроможність, чутливість зміни цін і т. д.);

по-друге, конкурентів (рівень їхніх витрат і цін на продукцію, якість продукції, частка на ринку).

Водночас значний вплив на матеріальні витрати підприємства здійснюють постачальники сировини та інших матеріальних ресурсів у зв'язку з їх витратами, термінами поставки, тривалістю доставки, відстанню. Тому вплив постачальників, а також споживча потужність можуть збільшувати або зменшувати матеріальні витрати, тим самим зменшуючи або збільшуючи прибутковість для компанії. Споживачі повинні також враховувати ці чинники, щоб уникнути майбутніх негативних наслідків і можливостей для своєчасного використання навколишнього середовища.

Чинники внутрішнього середовища, які найбільш позитивно впливають на матеріальні витрати на бізнес, включають: обсяг виробництва і продажу продукції; собівартість продукції; їхню частку у витратах виробництва; тривалість виробничого циклу; обробку; сезонне виробництво і т. д.

Обсяг виробництва може бути змінений в умовах чинників, що характеризують використання матеріальних ресурсів у виробництві, а саме:

підвищення рівня доходів на підприємстві, матеріальних ресурсів;

оптимізація стандартних витрат на матеріали на одиницю продукції;

контроль балансу між матеріальними ресурсами в інвентарі на початку і в кінці року; скорочення виробничих відходів за рахунок поліпшення якості продукції.

Щоб визначити вплив зміни виходів вищевказаних коефіцієнтів для розрахунку оптимального виходу, необхідне визначення абсолютного відхилення по всіх точках чинників. Окрім того, необхідно розрахувати кількісний ефект чинників шляхом ділення абсолютного відхилення їхніх показників на норму витрат за планом. Вплив чинників може визначатися традиційним економічним аналізом [5].

Стратегічний аналіз матеріальних витрат компанії неможливий без використання різноманітних прийомів і методів економічного аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів (порівняльний розрахунок абсолютних, відносних і середніх значень факторного аналізу, інтегральний метод), який, своєю чергою, дає змогу:

- 1) встановити рівень пропозиції компанії з необхідними матеріальними ресурсами за класами, типами якості і термінами поставки;
- 2) аналізувати рівень змісту матеріалу в динаміці;
- 3) вивчити вплив окремих чинників на зміну матеріального рівня корпоративних продуктів;
- 4) встановлювати втрати через простій обладнання і робочих або через відсутність матеріалів;
- 5) оцінити вплив ланцюгових поставок матеріальних ресурсів на обсяг виробничих і виробничих витрат;

6) виявити невикористовувані можливості для впливу на матеріальні витрати та обсяг виробництва.

Ефективність використання матеріальних ресурсів може бути оцінена такими показниками, як: прибуток на одну гривню, матеріальні витрати, частка матеріальних витрат у витратах виробництва, зміст матеріалу, матеріальний дохід і коефіцієнт використання матеріалів.

На рівень матеріального виробництва можуть впливати чинники, які залежать від самої компанії або не залежать від бізнесу. У цьому разі зміст матеріалу в загальному обсязі виробництва залежить від:

- 1) чинників цін і тарифів на матеріальні ресурси;
- 2) структури та асортименту продукції;
- 3) питомої ваги споживання сировини;
- 4) зміни цін на готові вироби.

Ефективність використання матеріалів може бути оцінена на основі аналізу показників матеріаловіддачі та матеріаломісткості. Отримані результати можуть бути доповнені аналізом використання відходів виробництва, який розраховується як відношення вартості відходів до вартості витрачених матеріалів [5].

У рамках стратегічного аналізу також здійснюється передбачення майбутніх матеріальних витрат з урахуванням наявних матеріальних ресурсів, стратегії розвитку підприємства та змін зовнішнього середовища. А тому крім методів економічного аналізу використовуються й методи прогнозування (економіко-математичне моделювання, експертні оцінки, екстраполяція та ін.). На підставі отриманої інформації розробляється та обґрунтовується низка альтернативних управлінських рішень щодо формування та використання на підприємстві матеріальних ресурсів, реалізація яких сприятиме зниженню матеріаломісткості та величини відходів під час виготовлення продукції, а отже, і зниженню величини матеріальних витрат у собівартості продукції, що в кінцевому підсумку дасть змогу досягти довгострокових цілей розвитку підприємства.

Практична аналітична робота з розроблення варіантів управлінських рішень, спрямованих на підтримку величини матеріальних ресурсів на економічно обґрунтованому рівні, пов'язана з виконанням таких видів робіт:

- бюджетування виробничих ресурсів;
- маркетинг ринку постачальників конкретних видів матеріалів;

організаційно-технічні заходи щодо розроблення заходів для оптимізації норм витрат матеріалів; розроблення матеріально-технічних балансів; оптимізація поставок певного виду запасу для безперервності виробничого циклу і зменшення транспортно-заготівельних витрат;

облік і контроль використання матеріалів; організаційні заходи щодо переробки відходів виробництва;

моніторинг дотримання співвідношень ефективності використання матеріалів;

дослідження доцільності використання вільних фінансових ресурсів в умовах інфляції;

стимулювання ефективного використання матеріалів тощо [6].

Важливим складником методичного забезпечення стратегічного аналізу є вибір методів і прийомів, які відповідають його цілям, завданням та етапам. Для проведення стратегічного аналізу пропонується використовувати метод SWOT-аналізу, який дає можливість комплексно оцінити загрози та можливості зовнішнього середовища із сильними та слабкими сторонами підприємства. Модель використання SWOT-аналізу на шляху ефективного розвитку підприємства зображено на рис. 2.

Використання цього методу є можливим і під час проведення стратегічного аналізу формування матеріальних витрат на підприємстві. У цьому разі SWOT-аналіз дає змогу проаналізувати чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на формування матеріальних витрат на підприємстві, та поділити їх на чотири категорії:

1) сильні сторони, до яких можна віднести те, в чому підприємство досягло успіху, що дає йому додаткові можливості під час формування матеріальних ресурсів (маловідходні технології, доступ до унікальних ресурсів, використання якісних матеріалів та ін.), що відобразиться на величині матеріальних витрат на одиницю продукції;

2) слабкі сторони – це відсутність якогось важливого чинника, що негативно позначається на обсязі випуску та реалізації продукції та величині матеріальних витрат (недостатньо фінансових коштів, велика собівартість продукції через значні витрати матеріальних ресурсів, низький імідж підприємства, низька ефективність планування та логістики та ін.);

3) можливості – сприятливі обставини, які позитивно відобразяться на формуванні матері-

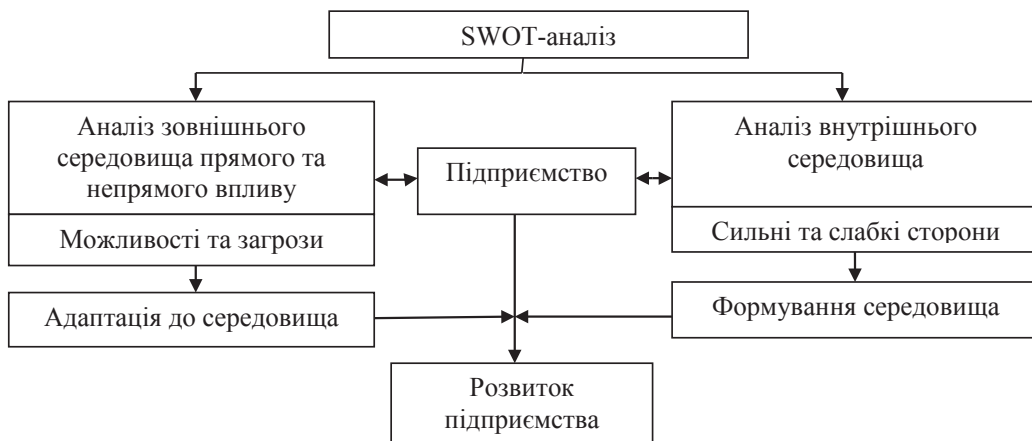


Рис. 2. SWOT-аналіз у ході розроблення стратегії підприємства

Джерело: складено за [7, с. 56]

альних витрат та які підприємство може використати для отримання переваг (приблизнення постачальників до підприємства, підвищення попиту, поява ресурсозберігаючих технологій, зростання рівня доходів населення тощо);

4) загрози – події, які негативно впливають на діяльність підприємства, зокрема формування та використання матеріальних ресурсів (виникнення труднощів під час укладання договорів із постачальниками, поява нових конкурентів, політична нестабільність, інфляційні процеси, зміна курсу валют тощо).

Дві перші категорії із вищеперерахованих належать до внутрішнього середовища, дві останні категорії – до зовнішнього середовища.

Аналіз сильних і слабких сторін підприємства з можливостями та загрозами ринку дає змогу спрогнозувати розвиток підприємства на середньострокову перспективу за такими напрямками:

використання сильних сторін підприємства за рахунок зовнішнього середовища;

аналіз слабких сторін підприємства;

можливість нейтралізувати наявні загрози за рахунок сильних сторін підприємства;

виявити загрози та слабкі сторони підприємства, які потрібно особливо контролювати на підприємстві [8, с. 102].

Метод SWOT-аналізу дає узагальнену оцінку середовища, яка має переважно якісний характер. Інший метод оцінки, що передбачає переведення якісних оцінок конкретних чинників у кількісні значення (за шкалою оцінок), – це «аналіз впливу», або профіль середовища. Цей метод припускає складання у вигляді таблиці профілю середовища окремо макро-, мікро- і внутрішнього середовища підприємства. Потім експертним шляхом розраховується інтегральна оцінка кожного чинника та визначається відносна значимість для підприємства окремих чинників середовища, тобто встановлюються чинники, які здійснюють найбільший вплив та найменший вплив [7, с. 58].

Під час проведення стратегічного аналізу формування матеріальних витрат та використання матеріальних ресурсів також можна використовувати функціонально-вартісний аналіз, який полягає у мінімізації витрат на основі зменшення вимог до якості продукції, якщо споживачі нехтують підвищенням рівнем якості продукції, або підвищення вимог до якості, якщо споживачі готові заплатити більше за більш якісну продукцію [8, с. 103].

Н.С. Шевчук пропонує для діагностування ефективності використання матеріальних ресурсів використовувати матричний метод, який передбачає побудову матриці з метою виявлення слабких місць у ланцюжку взаємозв'язків. Для цього в піддіагональному полі матриці розташовуються прямі показники економічної ефективності використання матеріальних ресурсів (показники матеріаловіддачі), а над головною діагоналлю матриці – показники матеріаломісткості продукції.

Таким чином, побудова індексної матриці випуску продукції на основі матриць планових і фактичних показників дає можливість оцінити перспективу підтримки рівня конкурентоспроможності продукції за рахунок ефективного використання матеріальних ресурсів [6].

Ще одним методом стратегічного управління виробничими витратами підприємства, до складу яких входять і матеріальні, О.В. Сорвіна [9] виділяє метод стратегічного позиціонування. У цьому разі основним об'єктом, якому приділяється

увага в процесі стратегічного управління виробничими витратами підприємства, є конкурентна стратегія. Відповідно до рекомендацій М. Портера [10, с. 320], будь-яке підприємство, яке здійснює свою діяльність в умовах конкурентної боротьби, може реалізовувати одну з двох конкурентних стратегій:

лідерство за витратами забезпечує досягнення конкурентної переваги підприємства в результаті низьких виробничих витрат на продукцію, що випускається, порівняно з конкурентами;

диференціація продукції передбачає досягнення конкурентної переваги підприємства на основі перевищення якісних характеристик продукції, що випускається, порівняно з аналогами конкурентів.

Таке стратегічне позиціонування підприємства залежно від реалізованої конкурентної стратегії висуває різні вимоги до стратегічного управління виробничими витратами, а отже, і матеріальними витратами.

Реалізація конкурентної стратегії, заснованої на лідерстві за витратами, передбачає здійснення жорсткого контролю над усіма видами виробничих витрат підприємства, пошук резервів їх зниження і реалізацію заходів щодо скорочення різних поточних витрат, у тому числі й матеріальних.

Підприємство, яке реалізує конкурентну стратегію, спрямовану на досягнення диференціації продукції, здійснює управління виробничими витратами відповідно до підвищення їх якості. Для досягнення диференціації продукції відбувається збільшення одних видів виробничих витрат (як правило, матеріальних), що забезпечує підвищення якісних характеристик продукції, а величина інших витрат підтримується на постійному рівні або скорочується, що не призводить до зниження якості продукції [9].

Зазначимо, що для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо формування та більш ефективного використання матеріальних ресурсів необхідно використовувати методи стратегічного та економічного аналізу в комплексі. Це дасть змогу визначити зміни, які виникли у середовищі, виявити їхній вплив на підприємство та визначити переваги та ресурси залежно від цих змін.

Висновки. Таким чином, на будь-якому підприємстві матеріальні витрати утворюються в процесі формування та використання відповідних ресурсів для досягнення певної мети. Проблема ефективності управління матеріальними ресурсами завжди буде залишатися у центрі уваги керівників, оскільки стан їх постачання та використання значною мірою впливає на фінансово-економічні показники діяльності та конкурентоспроможність підприємства. В умовах швидких змін зовнішнього середовища найбільш доцільним стає стратегічне управління, до одного з основних етапів якого належить стратегічний аналіз середовища.

Стратегічний аналіз допомагає формувати матеріальні витрати в компанії, це сучасний і потужний інструмент для вирішення системного управління для підвищення конкурентоспроможності корпорацій і досягнення стійкої конкурентної позиції на ринку. Це також інформаційна база для розроблення стратегії управління ресурсами, яка повинна відповідати загальній стратегії корпоративного розвитку. На відміну від традиційного економічного аналізу він спрямований на вирішення довгострокових проблем і необхідний для формування безлічі альтернатив для прийняття

стратегічних рішень, що забезпечують довгострокову прибутковість із максимальним використанням пропускної спроможності і змінами навколишнього середовища в інтересах компанії.

Необхідність стратегічного аналізу проявляється на етапах попереднього вивчення економічних явищ і процесів. Грунтуючись на дослідженнях, найбільш важливими перевагами стратегічного аналізу матеріальних витрат у компанії є:

створення оцінки на основі зовнішнього і внутрішнього середовища інформаційної бази для прийняття стратегічних рішень щодо розвитку та ефективного використання матеріальних ресурсів;

визначити необхідний рівень матеріальних ресурсів на основі загальної стратегії розвитку підприємства;

зменшити негативний вплив внутрішніх і зовнішніх чинників, які являють собою матеріальні витрати й особливо продуктивність підприємства у цілому через зміни коефіцієнтів прогнозування та реалізації превентивних заходів.

Упровадження стратегічного аналізу матеріальних витрат допоможе приймати більш ефективні рішення, оскільки реалізація дасть змогу компанії підвищити свою конкурентоспроможність, рости і завоювати конкурентну перевагу на ринку.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 № 318. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
2. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 № 246. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
3. Романчук К.В. Матеріальні ресурси як об'єкт бухгалтерського обліку. Міжнародний збірник наукових праць. 2015. № 2(20). С. 423–426.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник; 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономист, 2004. 296 с.
5. Кульбаков А.В. Анализ использования материальных ресурсов. URL: http://www.cfin.ru/management/manufact/mat_resources.shtml.
6. Шевчук Н.С., Гайдаенко О.Н. Анализ материальных ресурсов в управлении конкурентоспособностью предприятия. URL: [http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2351/1/Анализ материальных ресурсов в управлении конкурентоспособностью предприятия.pdf](http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2351/1/Анализ%20материальных%20ресурсов%20в%20управлении%20конкурентоспособностью%20предприятия.pdf).
7. Стратегічне управління підприємством: навчально-методичний посібник для здобувачів вищої освіти ступеня доктора філософії зі спеціальності 073 «Менеджмент» / О.В. Коваленко, Т.С. Морщенок, Е.В. Слепян. Запоріжжя: ЗДА, 2017. 195 с.
8. Стратегический анализ: учеб. пособ. / Р.А. Шичих, С.Н. Сычанина, В.М. Смоленцев. Краснодар: КубГАУ, 2014. 232 с.
9. Сорвина О.В. Использование методов стратегического анализа производственных затрат предприятия. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23401387&>.
10. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов; пер. с англ.; 2-е изд. М.: Альпина, Бизнес Букс, 2006. 454 с.

Розмыслов А. Н.

Мартынов А. А.

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Статья посвящена рассмотрению и дальнейшему развитию теоретических аспектов стратегического анализа формирования материальных затрат на предприятии. В связи с неоднозначностью подходов предложено авторское определение таких экономических категорий, как «материальные затраты» и «стратегическое управление затратами». Разработана модель процесса стратегического управления материальными затратами, составной частью которого является стратегический анализ формирования и использования материальных ресурсов на предприятии.

Ключевые слова: материальные затраты, материальные ресурсы, стратегический анализ, управление, конкурентные преимущества, внутренняя среда, внешняя среда, формирование, использование, эффективность.

Rozmyslov A. M.

Martynov A. A.

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

ANALYTICAL SUPPORT OF STRATEGIC MANAGEMENT OF MATERIAL COSTS OF THE ENTERPRISE.

Summary

The article is devoted to the consideration and further development of theoretical aspects of the strategic analysis of the formation of material costs in the enterprise. In connection with the ambiguity of approaches, the author's definition suggests such economic categories as "material costs" and "strategic cost management"; model of the process of strategic management of material costs is developed. An integral part of this process is a strategic analysis of the formation and use of material resources at the enterprise. Increasing the efficiency of material resources management by applying a strategic approach and using strategic analysis methods to make effective management decisions on the formation and use of material resources at the enterprise is theoretically grounded. This will contribute to increasing the competitiveness of products, the economic development of the enterprise and the achievement of competitive advantages in the market in the long term.

Key words: material costs, material resources, strategic analysis, management, competitive advantages, internal environment, external environment, formation, use, efficiency.

РОЗДІЛ 8 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 631.15.008.4

Серських Н. С.

Таврійський державний агротехнологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ПОСЛУГ

Статтю присвячено дослідженню особливостей розвитку Інтернет-маркетингу послуг. Визначено економічну сутність категорії «послуга». Проаналізовано сучасні підходи до класифікації послуг. Надано авторське бачення класифікації послуг в умовах розвитку мережі Інтернет та класифікацію підприємств – суб'єктів Інтернет-ринку послуг. Досліджено концепцію маркетингу 7Р в Інтернет-маркетингу послуг.

Ключові слова: Інтернет-маркетинг, послуга, класифікація послуг, Інтернет-ринок послуг, суб'єкти Інтернет-ринку послуг, комплекс маркетингу у сфері послуг, 7Р.

Постановка проблеми. Середовище Інтернет, у тому числі бізнес-середовище, у сучасних умовах розвивається динамічними темпами. Це пов'язано з підвищенням пропускну здатності Інтернет-з'єднання, розвитком бездротових мереж, збільшенням користувачів мобільних пристроїв тощо. Конкурентоспроможність підприємств, зокрема у сфері послуг, залежить від присутності їхніх товарів у Всесвітній мережі та розуміння ідей та концепцій Інтернет-маркетингу. Нині в Україні постає проблема вивчення Інтернет-середовища та умов ведення бізнесу в ньому, що зумовлює постійну актуальність досліджень у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зростання обсягів виробництва та реалізації послуг як у світі, так і в Україні змушує багатьох учених приділяти увагу теоретичним та практичним аспектам розвитку цього ринку. Дослідженню внутрішнього та міжнародного ринку послуг, зокрема торгівлі та маркетингу, присвячено праці К. Антонюк, Т. Данилюк, М. Водяника, В. Зайцева, Ю. Коваленко, О. Марцинковської, І. Плакیدی, І. Пойти, М. Сагайдака, А. Старостіної, В. Ячменьової, Ф. Котлера, К. Лавлока та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інтернет зіграв величезну роль у формуванні глобального ринку, а численні різновиди та нові властивості інструментів Інтернет-маркетингу дають змогу підприємствам сфери послуг вивести бізнес на новий рівень. На жаль, у працях вітчизняних науковців не висвітлюються питання формування Інтернет-маркетингу послуг, тому ця проблематика потребує окремих досліджень.

Мета статті полягає у визначенні особливостей послуги як товару, класифікації нових видів послуг, що з'явилися з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та Всесвітньої мережі, а також визначенні суб'єктів сучасного Інтернет-ринку послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера послуг – складний механізм, від якого залежить економічний розвиток країн світу. У розвинених країнах послуги займають близько 70% ВВП. Галузі цієї сфери включають транспорт, харчування, туризм, освіту, охорону здоров'я, телекомунікації та зв'язок, консалтинг тощо. Одночасно з традиційними галузями ринку послуг з'являються та розвиваються нові, пов'язані з розвитком телекомунікаційних мереж, банківської

сфери, політичними реформами, інформатизацією та глобалізацією.

У результаті вдосконалення процесу інформатизації товаровиробники отримують безліч переваг, серед яких: більш якісне та ефективне використання основних виробничих фондів, підвищення рівня прийнятих управлінських рішень, зростання економічної ефективності виробництва у цілому. Вважаємо, що з економічного погляду послуга – це невідчутна та нематеріальна ціннісна акція або діяльність, спрямована на задоволення особистих, колективних або суспільних потреб, вартість якої створюється за участю покупця.

Уваги заслуговують доробки вітчизняних учених щодо класифікації послуг. В. Ячменьова та Л. Кальченко класифікують послуги залежно від задоволення потреб та бажань людини та виділяють послуги за функціональним призначенням, за змістом, за ступенем необхідності, за формою власності, за рівнем доступу та за характером споживання [1, с. 46]. К. Антонюк розглядає класифікацію послуг із погляду міжнародної торгівлі послугами та надає власну систематизовану класифікацію за вісьмома критеріями: за галузевими напрямками, за характером спрямування, за національними ознаками, за зв'язком із торгівлею та рухом капіталів, за пов'язаністю з виробничими чинниками, за природою дій послуг, за характером переміщення виробника і споживача, за законністю послуги [2, с. 47].

В. Зайцев у рамках дослідження світового ринку послуг узагальнює підходи до класифікації послуг та поділяє їх на загальні класифікації, в яких послуги об'єднані за спорідненістю видів економічної діяльності, та на спеціалізовані класифікації, спрямовані на конкретні завдання зовнішньої торгівлі [3, с. 59]. Н. Ілляшенко наводить узагальнену класифікацію послуг у сфері маркетингу та пропонує класифікувати послуги за основними чотирма ознаками: за рівнем відчутності, за ступенем присутності людського чинника, за сферою та характером застосування та за ступенем поєднання з товаром [4, с. 80]. Уважаємо цю класифікацію вдалою, але зауважимо, що в ній є компонент дискусії, оскільки деякі види послуг, наприклад консалтинг, володіють усіма чотирма класифікаційними характеристиками.

З появою Інтернету та розвитком цифрової економіки ринок послуг піддається процесам глобалі-

зації та перестає існувати в межах окремо взятих країн: окрім географічних, перестають відігравати роль часові межі. Як зазначили Р. Вебер та М. Буррі, всесвітньо признана Генеральна угода з торгівлі послугами (GATS), що почала діяти в 1991 р., поступово втрачає актуальність, оскільки не може врахувати глобальну роль Всесвітньої мережі, яка тоді знаходилася у зародковому стані і тільки-но починала розповсюджуватися [5, с. 16].

Організація з торгівлі та розвитку UNCTAD у статистичній звітності, пов'язаної з торгівлею послугами, виділяє чотири основні групи послуг: транспортні, туристичні, інші послуги та послуги, пов'язані з товарами [6]. Слід уточнити, що класифікація послуг UNCTAD розроблена згідно з EBOPS 2010 (класифікацію послуг розширеного балансу платежів) OECD – Організації економічного співробітництва та розвитку), яка, своєю чергою, виділяє 13 видів послуг, серед яких: транспортні; туристичні; страхові; телекомунікаційні; будівельні; ділові (дослідницькі, консалтингові, маркетингові, юридичні, бухгалтерські тощо); фінансові; персональні, культурні та рекреаційні; урядові, послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності; послуги з фізичних ресурсів, що належать іншим; послуги з технічного обслуговування та ремонту; нерозподілені послуги (аудіовізуального обміну, культурного обміну тощо).

Світова організація інтелектуальної власності (WIPO) створила міжнародний класифікатор товарів та послуг для реєстрації товарних знаків, який було прийнято в рамках Ніццької угоди [7]. Перше видання міжнародної класифікації послуг Всесвітньої організації інтелектуальної власності з'явилося в 1963 р., останнє, одинадцятє, – у 2018 р. Два перші видання були опубліковані французькою мовою, починаючи з 1982 р. дані почали публікуватися англійською. Класифікація послуг Світової організації торгівлі (WTO), прийнята в 1991 р., залишається незмінною та включає 12 класів [8]. Державна служба статистики України класифікує послуги відповідно до Класифікації видів економічної діяльності ДК 009:2010 (КВЕД), які було розроблено на основі НАСЕ. КВЕД включає 21 секцію (99 розділів), з яких 14 секцій класифікують сферу послуг.

Як було зазначено вище, з появою та розвитком Всесвітньої мережі та інформаційно-комунікаційних технологій з'явилися нові види послуг, класифікація яких знайшла відображення в документах Світової організації інтелектуальної власності (WIPO). За допомогою порівняння офіційних документів Ніццької класифікації 1992 та 2017 рр. [7; 9] нами виділено та класифіковано нові послуги:

1. Інформаційно-комунікаційні – послуги, пов'язані з пошуком, накопиченням, зберіганням, розподілом, передаванням, конверсією, обміном, електронним моніторингом, безпекою та наданням доступу до інформації за допомогою онлайн- та офлайн-комунікаційних мереж та сховищ даних.

2. Технічні та телекомунікаційні – послуги, пов'язані зі створенням, аналізом, проектуванням, підключенням, орендою, моніторингом, обслуговуванням, забезпеченням та наданням доступу до глобальних комп'ютерних мереж та апаратним забезпеченням обчислювальних систем (Hardware).

3. Програмувальні – послуги, пов'язані із хмарними технологіями, а також створенням, установленням, обслуговуванням, оновленням, дублюванням, орендою, захистом та безпекою програмного забезпечення в інформаційно-комунікаційних технологіях.

4. Консалтингові – послуги у сфері консалтингу з комп'ютерних, інформаційно-комунікаційних технологій, програмного забезпечення, розроблення та розвитку обладнання, безпеки даних, Інтернет-безпеки, Інтернет-маркетингу тощо.

5. Маркетингові – послуги у сфері Інтернет-маркетингу: реклама, пошукова оптимізація, розроблення, створення та підтримка веб-сайтів, оптимізація трафіку, веб-індексування, копірайтинг, спонсорство тощо.

6. Ділові – послуги з управління та адміністрування бізнес-процесів у мережі Інтернет: програм лояльності, замовлень, фрілансу тощо.

З аналізу змін, що відбулися в класифікації нових видів послуг, можна зробити висновок, що найбільша кількість послуг з'явилася у сфері реклами та бізнес-адміністрування (клас 35) – 20 нових послуг, телекомунікацій (клас 38) – 16 нових послуг та науково-технологічних послуг (клас 42).

У вітчизняній статистичній звітності, згідно із запропонованою класифікацією, ми виділили такі види послуг:

інформаційно-комунікаційні та програмувальні послуги: комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг;

технічні та телекомунікаційні: телекомунікації (електрозв'язок), ремонт комп'ютерів та обладнання зв'язку;

консалтингові: діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, архітектури та інжинірингу, технічні випробування та дослідження, консультування з питань керування;

маркетингові: рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку;

ділові: діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування.

Маркетинг послуг, на думку О. Комаріст, – це система методів та процесів, покликаних сприяти потенційним споживачам в оцінці послуг, що надаються, що дає змогу науково обґрунтовувати прийняття рішень про виробництво, збут і просування послуг на ринку, адекватно оцінювати і прогнозувати ринкову ситуацію, розробляти стратегію й тактику конкурентної боротьби [10, с. 182]. Вважаємо, що це визначення не враховує відносини між продавцями та споживачами послуги, у цьому контексті більш прийнятним є трактування категорії «маркетинг послуг» Н. Ілляшенко, яка розуміє під цим поняттям «комплекс дій, спрямованих на задоволення потреб та запитів споживачів у нематеріальних формах блага – послугах шляхом формування ефективних взаємовідносин між споживачами та підприємством і управління на цих засадах процесами виробництва, збуту та споживання послуг, що знаходяться в одній часовій площині, з метою максимізації власних прибутків» [4, с. 79].

Специфічні особливості маркетингу послуг пов'язані з характеристиками послуг, які відрізняють їх від товарів, це:

1. невідчутність – особливість, пов'язана з тим, що послугу не можна побачити, торкнутися або відчутти перш ніж купити;

2. невіддільність – послуги виробляються та споживаються одночасно;

3. варіативність – особливість, пов'язана зі зміною якості послуги залежно від того, хто надає послугу та хто її споживає;

4. швидкоплинність, або нездатність до збереження, що є проблемою за коливань попиту на послугу;

5. строковість та неможливість повернення – особливість, пов’язана з тим, що клієнт отримує право на послугу лише протягом певного часу;

6. сумісне створення цінності – послуга створюється за участю та із внеском споживача.

У процесі дослідження виділено чотири групи підприємств – виробників сфери послуг, які існують у Всесвітній мережі:

1. Компанії, безпосередньо пов’язані з Інтернет- та IT-технологіями. До них належать: компанії, що спеціалізуються на продажі товарів та послуг через Інтернет (Amazon, Google/Alphabet, Alibaba Group, Prom.ua, Genius Markering); компанії, що володіють соціальними мережами та сервісами швидкого обміну сповіщеннями (Facebook Inc., Cold Brew Labs Inc., Mail.Ru Group, Telegram, Viber Media).

2. Компанії, що функціонують офлайн, але бізнесова діяльність яких пов’язана з мережею, – фірми, які мають офісні приміщення, торговельні майданчики, торгові приміщення тощо та ведуть активну діяльність у мережі Інтернет: мають власні сайти, зареєстровані на торговельних порталах, продають послуги через мережу, просують власний бренд, користуються послугами агенцій Інтернет-маркетингу тощо, наприклад Agroconsult.ua, 2deloitte.com, Comfy.ua, Eldorado.ua та ін.

3. Фізичні особи або індивідуальні підприємці, комерційна діяльність яких пов’язана з мережею Інтернет: фрілансери, індивідуальні консультанти, бізнес-посередники, які мають власний сайт, сторінку в соціальній мережі, авторський блог, канал на YouTube тощо.

4. Компанії або особи, діяльність або часткова діяльність яких у Мережі є умовно комерційною. Ці суб’єкти спеціалізуються на наданні безкоштовних або умовно безкоштовних послуг у Мережі, але основною їх метою є залучення клієнтів на сторінку, збільшення трафіку для подальшого отримання прибутків від продажу рекламних місць тощо. Прикладом цього класу можна вважати:

– сторінки публічних осіб, які мають величезну кількість підписників та мають вплив на аудиторію;

– експертів, які надають безкоштовні майстер-класи або консультації, щоб пізніше продати їх повну версію;

– веб-сайти громадських або освітніх організацій, які через освітні проекти та спеціалізовану безкоштовну інформацію популяризують власні бренди: Coursera_ Unistudy, «Prometheus», «ВУМ онлайн» та ін.;

– веб-сайти консалтингових компаній або спеціалізованих компаній (MacCinsey Group, Statista, UNBDP), які надають у публічний доступ «застарілу» інформацію: аналітику та статистику минулих років, відео майстер-класів, консультації за FAQ (Frequently asked Questions) тощо.

Обов’язковими комерційними суб’єктами Інтернет-ринку послуг разом із перерахованими, на нашу думку, є також:

– підприємства – виробники комп’ютерної техніки, смартфонів, пристроїв передачі даних, пристроїв розширеної реальності, ігрових приставок та консолей тощо;

– підприємства – виробники програмного забезпечення, операційних систем, розробники хмарних технологій, штучного інтелекту, розширеної реальності тощо;

– підприємства-провайдери: хостинг-провайдери (HSP), Інтернет-провайдери (ISP), провайдери послуг мобільної комерції (mCSP);

– підприємства digital-маркетингу (Інтернет-маркетингу), які займаються розробленням та впровадженням продуктів, маркетинговими дослідженнями, збутом та просуванням послуг у мережі Інтернет;

– платформи для здійснення електронних розрахунків та електронні платіжні системи, які дають змогу користувачам у всьому світі розраховуватися за придбані послуги онлайн, у режимі реального часу. Найвідомішими міжнародними платіжними системами сьогодні є ApplePay, PayPal, Webmoney, Qiwi та LiqPay в Україні.

Відмінною характеристикою маркетингу послуг є те, що на відміну від маркетингу товарів у комплексі маркетингу послуг сім компонентів, так звані 7P [10–12]. Окрім класичних компонентів маркетингу-мікс (4P), вони включають додаткові елементи: People, Process, Phisycal evidence.

Уважаємо, що особливості Інтернет-маркетингу послуг доцільно розглядати з позиції комплексу маркетингу 7P.

1. Product. Оскільки всі товари в мережі представлені у цифровому або електронному вигляді, послуга – не виняток. Ключовим завданням маркетолога є правильне позиціонування послуги та запуск інформації в Інтернет у цифровому вигляді: картинка, текст-опис, інфографіка тощо. Упаковою товару у цьому разі слугуватимуть сайт або сторінка, стислий опис за позиціонуванням та відгуки користувачів.

2. Price. Ціна на послугу встановлюється в Мережі так, як і офлайн, відповідно до попиту та з урахуванням цін конкурентів. Але якщо виробник послуги має явні конкурентні переваги (сайт або сторінку в топових позиціях пошукових систем, максимальну кількість позитивних відгуків споживачів, міцну репутацію на ринку), ціну може бути збільшено.

3. Place. У мережі Інтернет перед маркетологом стоїть завдання вибрати найбільш вигідний спосіб розміщення інформації про продукт. Це можуть бути власний сайт компанії, орендоване місце на B2B майданчику (такому, як Prom.ua), сторінка в соціальній мережі Facebook, Instagram, LinkedIn, Pinterest, створення публічного акаунту або каналу в месенджерах Viber чи Telegram.

4. Promotion. Відомий український учений М.А. Окландер виділяє п’ять складових елементів комплексу маркетингових комунікацій [13, с. 364]: Інтернет-реклама, Інтернет-PR, Інтернет-стимулювання збуту, та віртуальні спільноти. С.М. Ілляшенко окрім традиційних складників комплексу маркетингових комунікацій (реклами, зв’язків із громадськістю, прямого маркетингу та стимулювання збуту) виділяє ще побудову інтерактивних співтовариств та *Virtual Marketing* (маркетинг пліток) [14, с. 69].

5. Phisycal evidence. На нашу думку, головну роль «оточення» послуги в Інтернет-маркетингу відіграє візуальне або аудіальне сприйняття споживачем зовнішнього проявлення «упаковки» послуги. Кольорове рішення сайту, його юзабіліті, дружність інтерфейсу, наповненість, урахування побажань споживачів, якість емейл-розсилки, цінність інформації, наявність додаткових можливостей: чат-ботів, кошників замовлень, калькуляторів вартості послуги, швидкість реагування на замовлення, зручний інтерактив.

6. Process. До цього елемента комплексу Інтернет-маркетингу послуг ми включаємо: створення сайтів; маркетингові дослідження конкурентів, цільової аудиторії, запитів споживачів; використання авто-

мативованих інструментів керування відносин зі споживачами (CRM-системи); А/В тестування та оптимізацію сторінок; використання методики створення цільових сторінок (landing pages); створення воронок продажів; формування лояльності покупців; налагодження партнерських програм – усе те, що допомагає побудувати якісний процес продажу послуги та зв'язку із цільовою аудиторією.

7. People. Оскільки споживачами послуги є люди, від контакту «людина – людина» буде залежати остаточне рішення про купівлю. Кваліфікація персоналу, відгуки реальних споживачів, надійність посередників, постійність контакту із продавцем, додаткові консультації як після-продажний сервіс становлять основу успішних продажів послуги в Мережі. Головне завдання

персоналу компанії сфери послуг – формування позитивного іміджу компанії та її продукту.

Висновки. Послуга – це ціннісна акція або діяльність, спрямована на задоволення особистих, колективних або суспільних потреб, вартість якої створюється за участю покупця. Послуга як товар має низку специфічних особливостей: невідчутність, невіддільність, варіативність, нездатність до збереження, строковість та неможливість повернення, сумісне створення цінності. З появою та розвитком мережі Інтернет з'явилися нові види послуг та підприємств, які є суб'єктами Інтернет-ринку послуг. Подальші дослідження планується присвятити маркетингу послуг у мережі Інтернет та інструментам Інтернет-маркетингу для підприємств сфери послуг.

Список використаних джерел:

1. Ячменьова В.М., Кальченко Л.А. Економічна сутність та класифікація послуг, що направлені на задоволення потреб та бажань людини. Економіка і управління. 2011. № 5. С. 44–51.
2. Антонюк К.В. Визначальні фактори розвитку сучасної міжнародної торгівлі послугами. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 6. С. 46–51.
3. Зайцев В.С. Тенденції та особливості розвитку посткризового світового ринку послуг в умовах глобалізації. Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». 2011. № 2(46). С. 54–65.
4. Ілляшенко Н.С. Узагальнена класифікація послуг в сфері маркетингу. Матеріали за 10-а міжнародна научна практична конференція «Бъдещите изследвания». Икономики. София: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2014. Т. 4. С. 79–83.
5. Weber R.H., Burri M. Classification of Services in the Digital Economy. Berlin: Springer. 2013. 137 p.
6. Handbook of Statistics 2017. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat42_en.pdf.
7. WIPO International Classifications. URL: <http://www.wipo.int/classifications/eng/>.
8. Servise sectoral classification list. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_sectors_e.htm.
9. International Classification of Goods and Services. URL: http://www.wipo.int/export/sites/www/classifications/nice/en/pdf/NCL_6_1992_ENG_list_in_class_order.pdf.
10. Комаріст О.І. Особливості маркетингу послуг в аграрній сфері. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2013. Вип. 1(6). Т. 2. С. 179–184.
11. Grönroos, C., Gummerus J. The service revolution and its marketing implications. Managing service quality. 2014. Vol. 24. № 3. P. 206–229. DOI: 10.1108/MSQ-03-2014-0042.
12. Mahmood R. Impact of Service Marketing Mixes on Customer Perception: A Study on Eastern Bank Limited, Bangladesh. European Journal of Business and Management. 2014. Vol. 6. № 34. P. 38–45. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.679.4741&rep=rep1&type=pdf>.
13. Окландер М.А., Романенко О.О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від інтернет-маркетингу. Економічний вісник НТТУ. 2015. № 12. С. 361–371.
14. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій в маркетингу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4. Т. II. С. 64–74.

Серских Н. С.

Таврический государственный агротехнологический университет

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА УСЛУГ

Резюме

Статья посвящена исследованию особенностей развития Интернет-маркетинга услуг. Определена экономическая сущность категории «услуга». Проанализированы современные подходы к классификации услуг. Представлено авторское видение классификации услуг в условиях развития сети Интернет и классификацию предприятий – субъектов Интернет-рынка услуг. Исследована концепция маркетинга 7P в Интернет-маркетинге услуг.

Ключевые слова: Интернет-маркетинг, услуга, классификация услуг, Интернет-рынок услуг, субъекты Интернет-рынка услуг, комплекс маркетинга в сфере услуг, 7P.

Serskykh N. S.

Tavria State Agrotechnological University

FEATURES OF DEVELOPMENT OF INTERNET-MARKETING OF SERVICES

Summary

The article is devoted to the study of the features of the development of Internet marketing of services. The economic essence of the category "service" is determined. The modern approaches to classification of services are analyzed. Provided the author's vision of the classification of services in the conditions of Internet development and classification of enterprises-subjects of the Internet market of services. Explored the concept of marketing 7P in e-marketing of services/

Key words: Internet marketing, service, classification of services, e-market of services, subjects of the e-market of services, marketing-mix of services, 7P.

НАШІ АВТОРИ

1. **Біленко Юрій Іванович** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка
2. **Борисенко Анна Олександрівна** – магістр Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
3. **Бугера Костянтин Вікторович** – аспірант ВНЗ «Київський університет ринкових відносин»
4. **Гарват Ольга Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, Хмельницький національний університет
5. **Гнатюк Тетяна Олегівна** – кандидат політичних наук, старший науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України
6. **Державська Анна Василівна** – аспірант Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
7. **Єрфорт Ірина Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ
8. **Єрфорт Юрій Олександрович** – доцент, Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ
9. **Завора Таїна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та державного управління Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
10. **Кишинець Богдана Андріївна** – студент Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова
11. **Князева Олена Альбертівна** – доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова
12. **Конєва Тетяна Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту Чорноморського національного університету імені Петра Могили
13. **Кононова Ірина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
14. **Круш Петро Васильович** – кандидат економічних наук, професор кафедри економіки і підприємництва Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
15. **Кузнецова Світлана Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та інформаційних технологій у бізнесі Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
16. **Кундицький Олександр Олександрович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Львівського національного університету імені Івана Франка
17. **Лалчук Богдан Юрійович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка
18. **Мартинов Андрій Анатольович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
19. **Міщук Євгенія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування Криворізького національного університету
20. **Перетяга Марина Леонідівна** – студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
21. **Письменна Тетяна Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету
22. **Погореленко Наталія Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
23. **Приймак Наталія Володимирівна** – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету
24. **Прокоф'єва Ганна Сергіївна** – старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
25. **Проскурніна Надія Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
26. **Родіонова Тетяна Андріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
27. **Розмислов Олександр Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

28. **Романич Ігор Богданович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»
29. **Рубан Ірина Володимирівна** – студентка Національного авіаційного університету
30. **Садовенко Марина Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
31. **Сенишин Оксана Степанівна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту Львівського національного університету імені Івана Франка
32. **Серських Надія Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Таврійського державного агротехнологічного університету
33. **Смачило Валентина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки Харківського національного університету будівництва та архітектури
34. **Чеп Анастасія Олексіївна** – студентка Криворізького економічного інституту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
35. **Чужиков Андрій Вікторович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри європейської економіки та бізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
36. **Шамін Микола Вікторович** – аспірант Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова
37. **Шевченко Анна Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного авіаційного університету
38. **Шупрудько Наталія Володимирівна** – аспірант Львівського державного університету внутрішніх справ Міністерства внутрішніх справ України
39. **Юскович Віталій Володимирович** – студент Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
40. **Янко Єлизавета Олександрівна** – студентка Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

НОТАТКИ

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі **Протоколу 8 від 24.04.2018 р.**

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 17,90.
Підписано до друку **30.04.2018 р.** Замов. № **0818/93**. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.